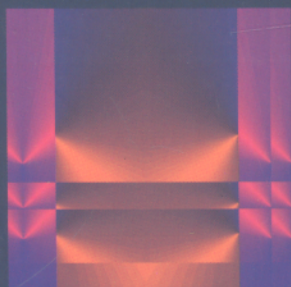
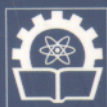


BỘ KHOA HỌC, CÔNG NGHỆ  
VÀ MÔI TRƯỜNG  
(MOSTE)

TRUNG TÂM  
CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ  
CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG  
(APCTT)



# CẨM NANG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ



NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT

BỘ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ  
VÀ MÔI TRƯỜNG (MOSTE)

TRUNG TÂM CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ  
CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (APCTT)

VĂN PHÒNG THẨM ĐỊNH CÔNG NGHỆ  
VÀ MÔI TRƯỜNG CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ

*Kính liểu*

*Trung tâm Thông tin - Tư liệu  
Khoa học & Công nghệ Quốc gia*

# CẨM NANG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ



NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT  
HÀ NỘI - 2001

Chịu trách nhiệm xuất bản :

PGS, TS TÔ ĐĂNG HẢI

Biên tập :

NGUYỄN BÁ ĐÔ

Sửa chế bản :

MỸ LỘC

Vẽ bìa :

HƯƠNG LAN

001  
KHKT-01 84-276-01

---

In 500 bản, khổ 16 x 24 cm, tại Công ty in Thống Nhất, Hà Nội

Số in : 329/TN - GPXB số: 84-276 CXB cấp ngày 7-12-2000

In xong và nộp lưu chiểu tháng 6 năm 2001

## LỜI NHÀ XUẤT BẢN

Cuốn "Cẩm nang chuyển giao công nghệ" được Văn phòng Thẩm định Công nghệ và Môi trường các dự án thuộc Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường dịch từ nguyên bản tiếng Anh: "TECHNOLOGY TRANSFER AN ESCAP TRAINING MANUAL" do Ủy ban Kinh tế - Xã hội khu vực châu Á - Thái Bình Dương (ESCAP) thuộc Liên hợp quốc biên soạn. Cuốn cẩm nang này phục vụ quá trình xây dựng công nghệ và phát triển nguồn lực để thiết lập nền tảng công nghệ quốc gia; đồng thời giúp các nước đang phát triển xem xét việc nên thu nhận công nghệ như thế nào, kỹ thuật đàm phán công nghệ và đặc biệt là việc soạn thảo hợp đồng chuyển giao công nghệ nên tiến hành ra sao để có tính khả thi, nắm vững được công nghệ, không bị sơ hở về pháp lý và giá cả, ...

Trong thời gian ngắn, việc dịch cuốn cẩm nang này có nội dung liên quan đến nhiều ngành khoa học, cả tự nhiên, kỹ thuật và xã hội, lại gắn với luật pháp của nhiều nước trên thế giới là công việc rất khó khăn. Tuy vậy, những người dịch đã hết sức cố gắng bám sát nội dung của nguyên bản để có được bản dịch kịp thời phục vụ nhu cầu của bạn đọc.

Cuốn cẩm nang được biên dịch lần đầu tiên nên khó tránh khỏi thiếu sót. Nhà xuất bản mong được những ý kiến góp ý, phê bình chân thành của bạn đọc.

Nhà xuất bản trân trọng cảm ơn sự giúp đỡ của Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường, Trung tâm Chuyển giao công nghệ châu Á - Thái Bình Dương (APCTT) thuộc ESCAP, Liên hợp quốc đã tạo điều kiện để bạn đọc Việt Nam có được cuốn cẩm nang bổ ích này và xin giới thiệu cuốn "Cẩm nang chuyển giao công nghệ" này đến bạn đọc.

**Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật**



Cuốn cẩm nang này không có ý định bình luận về luật pháp của một quốc gia nào. Những trích dẫn luật, quy định hay các tài liệu khác được viện dẫn chỉ có tính chất minh họa cho các luận điểm nêu ra trong tài liệu.

Không có điều nào được nói đến hoặc ngụ ý đến trong cuốn cẩm nang này được xem như bày tỏ quan điểm của Hội đồng Thư ký Liên hợp quốc liên quan đến tình trạng pháp lý của bất kỳ quốc gia, vùng lãnh thổ, thành phố hoặc các vùng khác, hoặc chính quyền, hoặc liên quan đến việc quy định ranh giới hoặc biên giới, của quốc gia/vùng lãnh thổ/thành phố hoặc vùng đó.

Cuốn cẩm nang này được xuất bản mà không qua quá trình biên soạn chính thức của Liên hợp quốc.

**Lưu ý quan trọng:** Mặc dầu hết sức nỗ lực để đảm bảo tính xác thực của các thông tin và lời khuyên được công bố trong cuốn cẩm nang này, Hội đồng Thư ký Liên hợp quốc và các cơ quan của mình cũng như tác giả sẽ không nhận trách nhiệm nào về phí tổn, chi phí, tổn thất hay thiệt hại nào do việc sử dụng cuốn cẩm nang này hoặc hợp đồng mẫu có trong cuốn cẩm nang này. Trước khi ký kết bất kỳ hợp đồng nào dựa trên hợp đồng mẫu, những người ký hợp đồng đó cần phải tham khảo ý kiến tư vấn pháp luật chuyên nghiệp.

## LỜI NÓI ĐẦU

Sự phát triển thông qua công nghệ sẽ không thành công nếu chỉ bằng cách áp dụng các công thức đơn giản. Mục tiêu của hầu hết các nước đang phát triển là có một nền công nghệ quốc gia phù hợp với các truyền thống, môi trường và các nguồn lực của đất nước, đồng thời đáp ứng các nhu cầu của họ. Thiết lập một nền tảng công nghệ quốc gia phụ thuộc vào hai quá trình có quan hệ chặt chẽ với nhau, đó là : xây dựng công nghệ và phát triển nguồn nhân lực. Cuốn cẩm nang này được soạn thảo nhằm phục vụ cả hai quá trình này.

Cuốn cẩm nang này xem xét việc thu nhận công nghệ theo quan điểm của các công ty ở các nước đang phát triển và quan điểm của các cơ quan tư vấn của chính phủ.

Cuốn cẩm nang này nghiên cứu các khía cạnh thực tiễn của chuyển giao công nghệ, đặc biệt là các vấn đề soạn thảo một hợp đồng chuyển giao công nghệ khả thi và công bằng. Công nghệ là bí quyết, không phải là máy móc : cuốn cẩm nang này dựa trên một tiền đề là khi một đất nước có được các bí quyết cần thiết, thì nó có cơ sở tạo lập một nền công nghệ quốc gia.

Việc chuyển giao các bí quyết không phải là một quá trình cơ học; nó dựa trên nguồn nhân lực tức là dựa trên việc đào tạo. Cuốn cẩm nang này đặc biệt thích hợp đối với các nhu cầu đào tạo của các nước trong khu vực. Nó bắt đầu bằng việc tìm ra các điều khoản cần có trong việc chuyển giao công nghệ và cuối cùng nghiên cứu các kỹ thuật đàm phán giữa các bên. Cuốn cẩm nang này sẽ đặc biệt quan tâm đến các khía cạnh su phạm nhằm từng bước nâng cao kiến thức và thường xuyên được cập nhật.

Tôi mong muốn nhân dịp này, cảm ơn Chính phủ Cộng hoà Liên bang Đức và Cơ quan hợp tác kỹ thuật Cộng hoà Liên bang Đức về sự giúp đỡ hào hiệp trong việc xuất bản cuốn cẩm nang này. Cũng xin lưu ý rằng, cách đây 5 năm ESCAP cũng đã phát hành một cuốn cẩm nang về kỹ thuật đàm phán công nghệ. Ấn phẩm lần này lúc đầu đã được dự định như là một văn bản

*được sửa lại từ cuốn cẩm nang trước, nhưng để kịp đáp ứng với các nhu cầu hiện nay nó đã được bổ sung nhiều lĩnh vực về chuyển giao công nghệ, hơn là chỉ tập trung vào các kỹ thuật đàm phán. Điều chỉnh cơ bản của cuốn cẩm nang này là cung cấp sự trợ giúp trong việc chuyển giao bí quyết cùng với công nghệ.*

*Mong muốn nhất của tôi là các doanh nhân, các công chức và các sinh viên học về chuyển giao công nghệ ở các nước đang phát triển trong khu vực sẽ thu được nhiều điều bổ ích từ cuốn cẩm nang sinh động này.*

**S.A.M.S. Kibria**

**Bí thư điều hành ESCAP**

## GIỚI THIỆU VỀ CẨM NANG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

Khoảng cách công nghệ giữa các nước phát triển và đang phát triển là một thực tế cuộc sống. Khoảng cách công nghệ này là lớn và điều đáng tiếc là khoảng cách này ngày một lớn. Trong mười năm vừa qua, chỉ một hay hai nước đã vượt qua được khoảng cách này và đã phát triển công nghệ riêng của họ.

Nguồn gốc của cuốn cẩm nang này xuất phát từ câu hỏi: Tại sao ? Tại sao có quá ít bí quyết đáng giá được đưa vào các nước đang phát triển, đặc biệt là vào các nước đang phát triển ở châu Á - Thái Bình Dương. Không có câu trả lời đơn giản đối với câu hỏi này, nhưng thậm chí như thế, việc nghiên cứu các thành công và thất bại trong vùng cho thấy rõ một thực tế là: một mặt, chúng ta thấy các dự án chuyển giao công nghệ có triển vọng bị thất bại vì kỹ thuật đàm phán kém và soạn thảo hợp đồng kém, mặt khác các dự án đã thành công vì người tham gia đàm phán biết cái họ muốn, biết cách mặc cả như thế nào để có công nghệ và biết cách làm thế nào để soạn thảo một hợp đồng công nghệ chấp nhận được.

Cuốn cẩm nang này dựa trên một tiền đề là kỹ thuật đàm phán tốt hơn và việc soạn thảo hợp đồng tốt hơn có thể thu hẹp khoảng cách công nghệ. Mỗi quan tâm chính của cuốn cẩm nang này không phải là về lý thuyết mà là thực tiễn : các nghiên cứu trường hợp cụ thể được dẫn từ các tình huống thực; các trích dẫn được lấy từ các hợp đồng thực, nhiều thông tin và gợi ý được dẫn từ các kinh nghiệm, cả tích cực và tiêu cực, của các doanh nhân và quan chức Chính phủ trong khu vực. Tính thực tiễn này có thể giúp bạn đọc có được lợi ích trực tiếp và nhanh chóng từ việc bạn nghiên cứu 7 phần của cuốn cẩm nang này.

Cuốn cẩm nang này dưới dạng "sổ tay đào tạo". Nói một cách chính xác "sổ tay đào tạo" là thế nào ? Đó là một giáo trình được nghiên cứu có hệ thống trong việc hình thành cuốn sách. Một cuốn cẩm nang đào tạo không khám phá nền tảng mới, không gợi ý một thử nghiệm nào. Nó chỉ cung cấp cho các bạn đọc các nguyên tắc chung được chấp nhận và các nguyên tắc chỉ đạo hành động.

Cuốn cẩm nang này được nhằm vào bốn đối tượng sử dụng :

1. Các doanh nhân, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, họ cần biết nhiều hơn về các khía cạnh thực tiễn của chuyển giao công nghệ.



2. Các quan chức chính phủ, có thể là mới bắt đầu làm việc ở cơ quan chuyển giao công nghệ hoặc một tổ chức tương tự.

3. Các sinh viên đại học đang theo học chuyển giao công nghệ.

4. Các thành viên dự các hội thảo, đặc biệt là các hội thảo do các chuyên gia ESCAP và các nhà tư vấn trong khu vực trình bày.

Trong mỗi trường hợp, cuốn cẩm nang này đều giả định về trình độ hiểu biết và kiến thức cơ bản của bạn đọc : bạn đọc đã qua đào tạo về tiếng Anh với vốn từ vựng cơ bản khoảng 3 000 từ và hiểu được các cấu trúc câu tiếng Anh cơ bản (khi đọc bằng tiếng Anh), bạn đọc giả có kiến thức cơ bản về kinh doanh hoặc quản trị, nhưng không có hoặc có ít kiến thức về các vấn đề đặc biệt trong chuyển giao công nghệ, bạn đọc có ít hoặc không có kiến thức cơ bản về Luật quốc tế.

Cung cấp cho các bạn đọc này và với các giả định này, cuốn cẩm nang này khảo sát một cách có hệ thống toàn bộ lĩnh vực chuyển giao công nghệ, bắt đầu bằng các khái niệm cơ bản và kết thúc bằng kỹ thuật đàm phán trực diện. Vì tính hệ thống và đáp ứng yêu cầu của khu vực ESCAP, cuốn cẩm nang này có một số đặc điểm khác thường. Xin được tóm tắt như sau :

## **1. Sự phân chia thành các phần**

Cuốn cẩm nang này gồm 7 phần. Mỗi phần của cuốn cẩm nang này do ESCAP tách ra. Việc sử dụng các phần đặc biệt phù hợp cho các hội thảo. Mỗi hội thảo chỉ nhằm vào một số nội dung hạn chế, có thể là nội dung trong một phần. Các phần bao gồm cả các chỉ dẫn để tham khảo, nhưng cũng có thể tách riêng độc lập các chỉ dẫn này. Điều này có nghĩa rằng một số điểm được nhắc lại. Nói chung, nếu điểm đó xuất hiện lại, sự giải thích sẽ ngắn và kèm theo chỉ dẫn.

## **2. Ngôn ngữ**

Ngôn ngữ của nguyên bản cuốn cẩm nang này là tiếng Anh được đơn giản hoá. Số lượng từ vựng trong cuốn cẩm nang này giới hạn khoảng 3000 từ, cộng với các thuật ngữ kỹ thuật không thể tránh được. Các cấu trúc câu (không kể trong trích dẫn và diễn đạt pháp lý) là cấu trúc đơn giản và ngắn gọn. Rất nhiều cấu trúc tiếng Anh thông dụng không tồn tại trong ngôn ngữ phương Đông, ví dụ : các động từ bị động, các mệnh đề phân từ, động từ hình thái, danh từ được dùng như tính từ, v.v... ở nơi có thể, cuốn sách tránh dùng các cấu trúc này.

### **3. Sử dụng phần ôn tập khái niệm**

Trong cuốn cẩm nang này, thường xuyên ôn tập là quan trọng: bạn đọc cần biết rằng họ đã nắm vững một khái niệm trước khi chuyển sang phần khác. Vì lý do này, sau mỗi khái niệm mới có ôn tập khái niệm. Các mục ôn tập khái niệm trong cuốn cẩm nang này luôn yêu cầu việc "lựa chọn câu trả lời" (với một ít ngoại lệ đơn giản). Bạn đọc được yêu cầu chọn một trong các câu trả lời có sẵn mà không phải sáng tạo ra câu trả lời. Loại ôn tập này có hai chức năng : (1) nó cho phép bạn đọc dù không tham gia lớp học hoặc hội thảo cũng tự kiểm tra câu trả lời của họ có đúng không, bằng cách xem trả lời và (2) nó giúp các thành viên tham gia hội thảo có khả năng đọc tiếng Anh tốt nhưng khả năng nói tiếng Anh yếu, họ vẫn có thể hoàn toàn tham gia bài kiểm tra.

Tất nhiên, đối với giáo viên hoặc người lãnh đạo hội thảo, việc chọn câu trả lời là điểm bắt đầu cho học viên thảo luận.

Mỗi người trong nhóm chọn câu trả lời, nếu câu trả lời khác nhau thì bắt đầu tiến hành thảo luận ngay.

### **4. Sử dụng sơ đồ phát triển**

Chuyển giao công nghệ phụ thuộc vào các quyết định và quá trình quyết định được thể hiện một cách tốt nhất bằng sơ đồ phát triển tóm tắt. Hơn nữa, sơ đồ phát triển tạo ra cách tốt nhất cho việc ôn tập nội dung, đặc biệt cho các sinh viên thích xem sơ đồ để đọc, hoặc các sinh viên khả năng đọc bài viết chưa tốt.

### **5. Sử dụng các nghiên cứu điển hình**

Đã có nhiều sách hướng dẫn tốt về tiếp thu công nghệ, cấp lixăng, v.v...Nhìn chung, các ấn phẩm này được dành cho các chuyên gia vì ngôn ngữ trừu tượng, thường sử dụng các công thức toán học mà nghiên cứu điển hình thì ít và thất thường. Cuốn cẩm nang này nhằm vào những người không phải là chuyên gia. Vì lý do này, nó sử dụng nhiều nghiên cứu điển hình, nhiều tình huống thực tế hàng ngày mà các doanh nghiệp gặp phải. Từ các nghiên cứu điển hình này, các nguyên tắc chung dần dần được sáng tỏ. Phương pháp ở đây là tiếp cận trường hợp cụ thể để đi đến nguyên tắc tổng quát, chiến lược giảng dạy được thiết lập tốt trong cuốn cẩm nang này được dành cho những người không phải là chuyên gia.

### **6. Hợp đồng mẫu**

Mục đích của cuốn cẩm nang này là để giúp các doanh nhân soạn

thảo các hợp đồng tiếp thu công nghệ tốt hơn. Có nhiều hợp đồng mẫu trong lĩnh vực cấp lixăng sử dụng sáng chế và xây dựng nhà máy công nghiệp. Một số được soạn thảo từ quan điểm của doanh nhân ở nước phát triển.

Có rất ít (hầu như là không) hợp đồng được viết theo quan điểm của doanh nhân ở một nước đang phát triển. Trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ, có một số hợp đồng mẫu, không có cái nào trong số đó hoàn toàn phục vụ lợi ích của các nước đang phát triển. Vì lý do đó, cuốn cẩm nang này kết hợp một hợp đồng mẫu với các bình luận (chi tiết phần sáu).

## **7. Verbena : Tên một nước được giả định**

Nhiều nghiên cứu điển hình trong cuốn cẩm nang này đề cập đến một nước được giả định có tên là Verbena. Tên này xuất phát từ tiếng Latinh, có nghĩa là cành của cây (giống như ôliu, cây sồi hoặc cây nguyệt quế) được sử dụng như biểu tượng trong lễ kỷ niệm tôn giáo. Vòng lá cành ôliu là biểu tượng của hoà bình là trường hợp điển hình. Bạn nên tưởng tượng Verbena là một nước nào đó bên bờ biển phía đông của châu Á, bạn sẽ biết nhiều về các sản phẩm của nước này và các vấn đề của nó khi bạn nghiên cứu các trường hợp của nó. Hai đất nước được giả định khác và cũng được nêu tên khi cần thiết có các số liệu thống kê so sánh đó là Nomania và Eastasia.

Tại sao lại phải dùng một nước được giả định ? Việc chuyển giao công nghệ không phải luôn tiến triển tốt. Cuốn cẩm nang này dựa trên cơ sở kinh nghiệm thuộc lĩnh vực chuyển giao công nghệ của các nước trong khu vực, nhiều kinh nghiệm trong số đó mang tính chất tiêu cực. Vì mục đích đào tạo, chúng tôi cần một nước mà ở đó công việc tiến triển không tốt, đất nước như thế là Verbena.

## *Phần một*

# **CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ: NHỮNG KHÁI NIỆM CƠ BẢN**

## **GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ PHẦN MỘT**

Hãy tưởng tượng một nước đang phát triển có tên là Verbena. Verbena có lực lượng lao động có tay nghề nhưng không có nền công nghiệp điện tử. Hiện nay, nước này đang cần các trang thiết bị điện tử hiện đại, ví dụ: các máy chữ điện tử. Nhu cầu đối với loại máy chữ này sẽ chắc chắn tăng lên trong vài năm tới. Verbena có ba phương án để có được các máy chữ điện tử như thế :

1. Nhà nước có thể chỉ cần nhập khẩu các máy chữ điện tử này từ nước ngoài;
2. Nhà nước có thể cố gắng phát triển ngành sản xuất máy chữ điện tử trong nước bằng cách sử dụng kết quả nghiên cứu và phát triển trong nước;
3. Nhà nước có thể mua bí quyết của nước ngoài và sản xuất máy chữ tại Verbena.

Nhà nước nên chọn phương án nào ?

Để quyết định, chúng ta phải biết các mục tiêu của Verbena. Trên thực tế, Verbena có ba mục tiêu :

1. Họ cần có bí quyết công nghệ một cách nhanh chóng;
2. Họ cần có các bí quyết công nghệ đó với một giá hợp lý;
3. Họ cần xây dựng cơ sở công nghiệp của riêng họ.



Bảng dưới đây trình bày hệ thống nguyên lý để quyết định, từ đó chúng ta có thể đối chiếu các phương án lựa chọn với mục tiêu đặt ra.

**Câu hỏi :** Hãy nghiên cứu bảng ô chữ dưới đây, đối với mỗi phương án lựa chọn, hãy xác định xem nó đạt được mục tiêu nào. Trả lời bằng cách đánh dấu vào từ có hoặc không.

Phương án lựa chọn	Thu nhận được bí quyết một cách nhanh chóng			Mục tiêu là nhận được bí quyết với giá phải chăng			Phát triển cơ sở công nghiệp trong nước		
	Có	Có thể	Không	Có	Có thể	Không	Có	Có thể	Không
Nhập khẩu máy chữ	Có	Có thể	Không	Có	Có thể	Không	Có	Có thể	Không
Tự nghiên cứu phát triển một loại máy chữ nội địa	Có	Có thể	Không	Có	Có thể	Không	Có	Có thể	Không
Mua công nghệ và sản xuất máy chữ	Có	Có thể	Không	Có	Có thể	Không	Có	Có thể	Không

Chỉ có một phương án đạt được ba câu trả lời là có : Đó là mua bí quyết, hoặc công nghệ và sản xuất máy chữ tại Verbena. Những câu trả lời này dẫn ngay đến các câu hỏi tiếp theo : Thuận lợi và rủi ro của việc mua công nghệ là gì ? Đối với một đất nước , điều kiện thuận lợi cho sự phát triển công nghệ là gì ? Đất nước thu nhận được công nghệ một cách chính xác như thế nào ?

Phần này bao gồm ba chương : mỗi chương gợi ý câu trả lời cho một trong các câu hỏi đó. Ngay khi các khái niệm cơ bản này đã rõ, các bạn sẽ sẵn sàng để nghiên cứu sâu những điểm tiếp theo trong các phần tiếp theo.

## Chương 1

### TẠI SAO CẦN CHUYÊN GIA CÔNG NGHỆ ?

#### I. MỘT SỐ THUẬT NGỮ BẠN ĐỌC CẦN HIỂU RÕ

##### CÔNG NGHỆ

Thuật ngữ "công nghệ" xuất phát từ hai thuật ngữ Hy Lạp :

##### TECHNE + LOGOS

Techne có nghĩa là kỹ năng hoặc cách thức cần thiết để làm một cái gì đó; logos có nghĩa là kiến thức về một điều gì đó. Do vậy technology có nghĩa là kiến thức về một cái gì đó được làm như thế nào.

Sự lẫn lộn thỉnh thoảng xuất hiện bởi vì người ta thường dùng từ công nghệ (có nghĩa là kiến thức hiểu biết) để diễn tả các sản phẩm của công nghệ (nó chỉ là đối tượng). Ví dụ một công ty sản xuất giấy của Verbena tiếp xúc với một công ty của Hoa Kỳ chuyên sản xuất khăn lau mặt bằng giấy mỏng. Công ty của Hoa Kỳ này đã cung cấp và lắp đặt một máy sản xuất giấy hiện đại nhất tại nhà máy của công ty sản xuất giấy của Verbena. Máy này hoàn toàn tự động, công việc vận hành hàng ngày chỉ là tắt và mở công tắc. Công ty của Hoa Kỳ đồng ý chịu trách nhiệm sửa chữa và bảo dưỡng máy này trong 10 năm. Chủ của công ty sản xuất giấy của Verbena có thể nói một cách tự hào về "công nghệ" của ông ta nhưng ông ta có công nghệ hay không ? Ông ta có biết bí quyết để sản xuất khăn mặt bằng giấy hay không? Chắc chắn là không ?

#### **Ôn tập các khái niệm : Kiến thức hay sản phẩm?**

Các mục liệt kê dưới đây cái nào là ví dụ về công nghệ và cái nào là ví dụ về sản phẩm của công nghệ ?

*Công nghệ*

*Sản phẩm của công nghệ*

*(Kiến thức)*

*(Máy móc hoặc công trình)*

☐☐

1 Xe buýt có máy lạnh



2. Bí mật sản xuất Penicilin

3. Một cái hăm ngăm

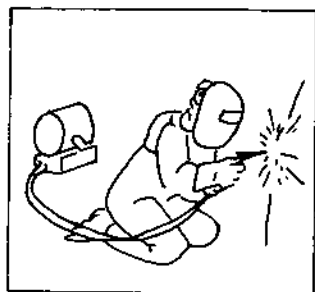
4. Sự hiểu biết về cách thức sản xuất các tấm pin Mặt Trời

5. Các kỹ thuật cần thiết để chăn nuôi gia súc có năng suất cao hơn

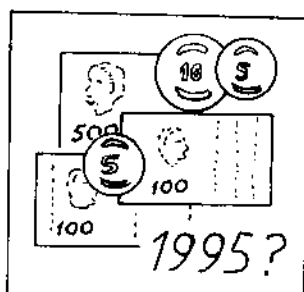
6. Một máy chữ điện.

## KỸ THUẬT

"Kỹ thuật" là một kỹ năng cần thiết để thực hiện một số nhiệm vụ đặc thù. Bạn có thể học một kỹ thuật nhưng bạn chỉ có thể làm chủ nó khi thực hành, đôi khi nhiều năm thực hành. Ví dụ, một người thợ hàn được đào tạo tốt, một nhà dự báo tài chính có kinh nghiệm, một người chủ bút thành thạo đã làm chủ ba kỹ thuật cần thiết trong việc hiệu đính bản thảo, tài chính và quản lý.



Một người thợ hàn



Nhà dự báo tài chính



Người chủ bút

Sự khác nhau giữa công nghệ và kỹ thuật là gì? Một kỹ thuật là một kỹ năng, thông thường là một kỹ năng cụ thể. Ví dụ, người thợ hàn biết cách chuẩn bị kim loại như thế nào, nung nóng nó như thế nào, thử mỗi

hàn như thế nào. Còn một công nghệ, thì khác, đó là một hệ thống thông tin trọn gói và các bí quyết cần thiết để sản xuất một sản phẩm hoặc thực hiện một số nhiệm vụ. Ví dụ, công nghệ hàn kỹ thuật cao bao gồm các kiến thức khoa học cụ thể về kim loại ở nhiệt độ cao, về hồ quang điện và khí, về kiểm tra bằng tia X đối với các vết nứt nhỏ xù cũng như kiến thức về kỹ thuật vật lý về hàn. Sự chuyển giao giữa hai công ty luôn luôn là sự chuyển giao công nghệ, không bao giờ chỉ là sự chuyển giao kỹ thuật.

**Ôn tập khái niệm : Kỹ thuật hay công nghệ?**

Hãy quyết định xem trong danh sách dưới đây cái nào là công nghệ và cái nào là kỹ thuật ?

Kỹ thuật	Công nghệ	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Sử dụng máy điện thoại đúng cách
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Chế tạo cáp sợi quang
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Sử dụng các chương trình máy tính
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Thiết kế nền móng của nhà nhiều tầng
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Thay dầu cho ô tô
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Chế tạo các bóng đèn

## BÍ QUYẾT

Hai phần của thuật ngữ "bí quyết" (know-how) thể hiện ý nghĩa gần giống công nghệ nhưng không phải là một. Đáng tiếc không có hai nhà ngôn ngữ nào định nghĩa bí quyết hoàn toàn như nhau. Nói chung, sự khác nhau giữa bí quyết và công nghệ có thể được coi là : bí quyết là kiến thức cần thiết để thực hiện một nhiệm vụ nào đó, còn công nghệ thì hẹp hơn : nó là kiến thức cần thiết để sản xuất hoặc xây dựng một cái gì cụ thể. Nếu bạn có thể phân tích ngữ pháp của một câu thì bạn có "bí quyết về ngữ pháp" nhưng bạn không có công nghệ. Nếu bạn có bí quyết để sản xuất thang máy thì bí quyết này là "bí quyết chế tạo" hoặc công nghệ.

Nếu bạn có thể thiết kế và xây dựng một ngôi nhà nhiều tầng thì bí quyết xây dựng này cũng là công nghệ.

Bí quyết là thuật ngữ còn nhiều vấn đề, ta sẽ nghiên ở phần hai, khi ta nghiên cứu các bí quyết thương mại. Phần này sử dụng thuật ngữ bí quyết như một thuật ngữ chung cho thông tin và các kỹ năng cần thiết



trong kinh doanh và công nghiệp. Trong thực tế, phần này đề cập tới ba loại bí quyết :

1. Bí quyết quản lý (biết làm thế nào để lập kế hoạch, tổ chức và kiểm tra);
2. Bí quyết tài chính (biết làm thế nào để lập và thực hiện kế hoạch tài chính và làm thế nào để quản lý kế toán);
3. Bí quyết sản xuất (giống như công nghệ).

**Ôn tập khái niệm : Ba loại bí quyết**

Hãy quyết định xem trong danh sách dưới đây cái nào là bí quyết quản lý, bí quyết tài chính và công nghệ (bí quyết sản xuất)?

<i>Bí quyết quản lý</i>	<i>Bí quyết tài chính</i>	<i>Bí quyết sản xuất</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Kiến thức đàm phán về khoản vay ngân hàng như thế nào ?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Kiến thức sản xuất phân bón như thế nào ?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Kiến thức tổ chức công nhân tại công trường xây dựng như thế nào?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Kiến thức khoan giếng dầu như thế nào ?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Kiến thức chế tạo động cơ máy như thế nào ?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Kiến thức lập kế hoạch hội thảo như thế nào ?

**CHUYỂN GIAO - TRUYỀN BẢ - THU NHẬN**

*Chuyển giao - Truyền bá* (\*): Khi một nước phát triển xuất khẩu công nghệ cho một nước đang phát triển, đó là có sự chuyển giao công nghệ.

(\*) Chuyển giao công nghệ là một hoạt động mua bán theo pháp luật giữa các tổ chức. Hầu hết các chuyển giao công nghệ quốc tế xảy ra giữa các tổ chức tư nhân ở các nước phát triển, ở đó chính phủ có rất ít ảnh hưởng đến hoạt động mua bán này. Tuy vậy, mục tiêu của cuốn cẩm nang này là chuyển giao công nghệ đối với các nước đang phát triển, ở đây chính phủ thường có vai trò pháp lý trong việc hình thành và chấp thuận việc giao dịch này. Sự quan tâm của nhân dân trong việc chuyển giao này có thể bao gồm khía cạnh sử dụng các nguồn lực khan hiếm (ví dụ: cân bằng ngoại tệ, hạ tầng cơ sở, các kỹ năng, nguyên liệu hoặc sản phẩm trung gian), các chi phí bên ngoài (an toàn, ô nhiễm môi trường, trợ cấp gián tiếp hoặc trực tiếp và các khuyến khích khác) và các mục tiêu chiến lược (an toàn quốc gia, phát triển và sử dụng nguồn nhân lực, phát triển vùng và cấu trúc lại công nghiệp). Trong một số trường hợp, chính phủ có thể là một bên tham gia đàm phán, và thỉnh thoảng tham gia ký hợp đồng chuyển giao công nghệ.

I Bản chất của chuyển giao là công nghệ được chuyển qua các biên giới vào các quốc gia. Ví dụ, nếu Công ty Kỹ thuật của Verbena mua công nghệ từ Anh để sản xuất các cầu dao cao thế, đây là một "Chuyển giao công nghệ". Bây giờ bạn có thể nói rằng "Verbena có công nghệ sản xuất cầu dao cao thế không?". Không hoàn toàn như vậy. Đó là một công ty của Verbena có công nghệ này. Nếu công ty này là một chi nhánh của công ty Anh, công nghệ này có thể biến mất khỏi Verbena một cách nhanh chóng như khi nó được đưa vào. Một nước có công nghệ chỉ sau khi việc truyền bá công nghệ đã được thực hiện: công nghệ phải được truyền bá cho nhiều công ty. Công nghệ phải được truyền bá một cách rộng rãi trong phạm vi có thể. Rất nhiều nước, ví dụ như Philippin đã coi trọng vấn đề truyền bá cũng như chuyển giao "Nếu chúng tôi có thể truyền bá các công nghệ đã có trên đất nước chúng tôi tới từng người nông dân và các doanh nghiệp nhỏ, thì chúng tôi sẽ giải quyết được hầu hết các vấn đề của chúng tôi". Đây là một thái độ chung của mọi người.

*Chuyển giao - tiếp thu* : Hầu hết các giao dịch chuyển giao công nghệ là việc thương mại: các nước đã phát triển bán công nghệ và các nước đang phát triển mua công nghệ. Tại sao khi đó chúng ta thường nói là "chuyển giao" và không nói là "mua" ?

Mua công nghệ thì không hoàn toàn giống như mua các hàng hoá. Công nghệ là kiến thức. Nếu tôi bán công nghệ cho bạn, tôi không mất nó: Tôi giữ nó và bạn tiếp thu được nó. Cuối cùng cả hai đều có kiến thức. Nếu bạn không trả tôi tiền, tôi không thể (trừ khi tôi bán chết bạn) lấy lại kiến thức của tôi. Vì lý do như vậy, việc giao dịch về chuyển giao công nghệ thường tránh từ "mua" và "bán" thường dùng ở thị trường. Điều này có thể là điều không may.

Đây là điều không may vì công nghệ thường đắt. Như chúng ta sẽ xem ở phần ba, tất cả quá trình chuyển giao công nghệ thường tiến triển rất tồi. Một nước đang phát triển đã trả tiền cho công nghệ nhưng chẳng bao giờ nhận được công nghệ. Nếu một khách hàng trả tiền cho một món hàng mà không nhận được hàng thì thường là sẽ có rắc rối xảy ra đối với người bán hàng. Nhưng nếu một người khách hàng trả tiền cho công nghệ mà công nghệ vẫn không được chuyển giao, người bán vẫn thường tìm được lối thoát: họ trách cứ người mua và yêu cầu thanh toán. Để tăng cường vị trí tâm lý của người mua, ở phần này thường dùng cụm thuật ngữ "tiếp thu công nghệ", đặc biệt, trong phần sáu, ở đó đề cập đến mẫu hợp đồng tiếp thu công nghệ. Thuật ngữ "tiếp thu" là một thuật ngữ mạnh giống như mua sắm. Nếu bạn tiếp thu được cái gì đó, anh trông đợi một giá trị bằng tiền.

## TÓM TẮT KHÁI NIỆM

Chuyển giao công nghệ nghĩa là một công nghệ di chuyển qua biên giới quốc gia. Truyền bá nghĩa là một công nghệ được phổ biến rộng rãi bên trong một quốc gia. Tiếp thu là một thuật ngữ tốt hơn chuyển giao nếu bạn mong muốn nhấn mạnh quan hệ giữa người mua và người bán và các yêu cầu của thị trường.

## II. CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ: QUAN ĐIỂM CỦA BÊN NHẬN

Chuyển giao công nghệ là chuyển công nghệ từ một nhà cung cấp (thường là ở nước đã phát triển) đến một bên nhận (trong cuốn cẩm nang này, luôn luôn là ở nước đang phát triển). Để trả lời câu hỏi "Tại sao phải chuyển giao công nghệ?", chúng ta phải nghiên cứu lợi ích của bên nhận và lợi ích của bên giao một cách riêng rẽ. Hai bên hầu như không có lợi ích chung. Chúng ta hãy bắt đầu từ bên nhận.

Trên thực tế, hầu hết việc chuyển giao bao gồm không phải là chỉ có một bên nhận mà là hai, đó là: nước nhận và công ty nhận. Một lần nữa chúng ta lại thấy một sự mâu thuẫn to lớn về lợi ích; một mâu thuẫn mà ta thường gặp ở trong cuốn cẩm nang này. Mâu thuẫn này trở nên rất rõ ràng nếu chúng ta lấy một trường hợp cụ thể.

Verbena một nước ta tưởng tượng ra, có dịch bệnh sốt rét III, một bệnh mà thuốc chống sốt rét cổ truyền không có hiệu lực. Hiện tại Verbena nhập khẩu một loại thuốc đắt tiền của một công ty của Hoa Kỳ giữ bản quyền sáng chế tên là Công ty Calipharm. Quy trình sản xuất sử dụng kỹ thuật phức tạp. Các kỹ thuật này có ích trong việc sản xuất các loại thuốc hiện đại khác. Công ty Dược phẩm của Verbena cùng với Bộ Công nghiệp, yêu cầu Công ty Calipharm chuyển giao cho Verbena công nghệ sản xuất thuốc chống sốt rét. Chúng ta hãy so sánh động cơ của Công ty Dược phẩm của Verbena và Chính phủ Verbena đối với việc sản xuất thuốc này (Động cơ này rất khác nhau):

### *Các động cơ của Công ty Dược phẩm của Verbena*

1. Công ty muốn có lợi nhuận từ sản phẩm mới.
2. Công ty muốn tạo ra sản phẩm mới mà không tốn thời gian, chi phí và rủi ro trong nghiên cứu và phát triển.
3. Công ty muốn biết công nghệ mới và những kỹ thuật phức tạp trong đó. Lực lượng lao động của họ sẽ nhận được sự đào tạo có giá trị.
4. Công ty hy vọng sử dụng công nghệ mới trong việc tạo ra sản phẩm phụ hoặc tạo ra các sản phẩm hoàn toàn mới.

5. Công ty muốn thiết lập quan hệ với nhà sản xuất thuốc của Hoa Kỳ, điều đó sẽ có ích trong tương lai.

#### *Các động cơ của Chính phủ Verbena*

1. Chính phủ muốn tiết kiệm ngoại tệ bằng cách thay thế nhập khẩu.
2. Chính phủ muốn tạo ra việc làm và do đó tăng nguồn thu từ thuế.
3. Chính phủ muốn sử dụng nguyên liệu địa phương và do đó mở rộng các cơ sở công nghiệp.
4. Chính phủ muốn cải thiện trình độ thành thạo của lực lượng lao động và do đó tạo ra môi trường tốt cho đầu tư nước ngoài trong tương lai.
5. Chính phủ muốn tăng tổng sản phẩm quốc nội.

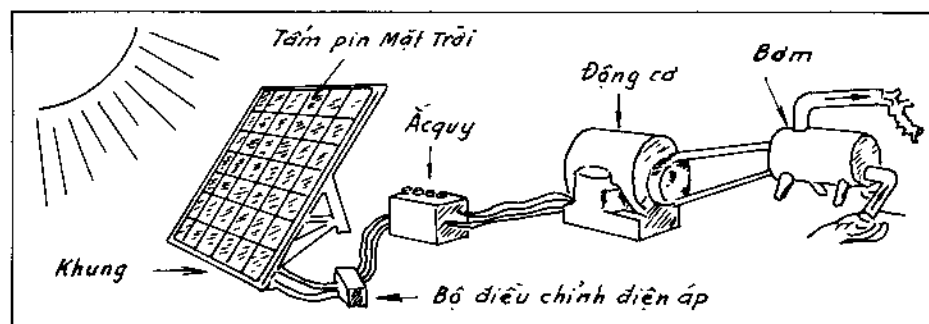
Như bạn đọc đã thấy, hai danh mục thống kê các động cơ của chính phủ và công ty rất khác nhau. Hơn thế nữa, các động cơ cũng có tầm quan trọng khác nhau. Một số mục tiêu chắc chắn sẽ có được kết quả (ví dụ như thay thế nhập khẩu) trong khi đó một số mục tiêu chỉ là những hy vọng (ví dụ tạo ra các sản phẩm mới). Một số mục tiêu mang tính chất ngắn hạn (ví dụ tiết kiệm chi phí nghiên cứu) trong khi đó một số mục tiêu khác mang tính chất dài hạn (ví dụ, thúc đẩy đầu tư nước ngoài). Như chúng ta sẽ thấy ở phần ba, mong muốn của hai phía sẽ va chạm nhau trừ khi công ty và chính phủ làm việc chặt chẽ với nhau để giải quyết các mâu thuẫn và cân nhắc các ưu tiên.

Chúng ta hãy trở lại với thuốc chống sốt rét. Có nhiều điều sẽ rút ra được từ trường hợp này. Chúng ta đã thấy những động cơ mạnh mẽ đối với Công ty Dược phẩm Verbena và Chính phủ Verbena khi theo đuổi mục tiêu này. Nhưng cũng có những rủi ro. Các nhà hoạch định về chuyển giao công nghệ phải luôn luôn cân bằng những thuận lợi và các rủi ro. Vậy thì điều gì là các rủi ro. Trước hết là các rủi ro đối với công ty.

#### **Ôn tập khái niệm: Lợi thế so sánh**

Verbena là một nước có nhiều nắng nhưng có ít sông ngòi. Hầu hết nước cho nông nghiệp đều lấy từ các giếng sâu. Các bơm dùng cho các giếng này đều chạy bằng điện, nhưng không may sự cung cấp điện không được đều đặn. Công ty Bơm của Verbena quyết định mua công nghệ mới từ một công ty lớn của Đức: tấm BEG là bản năng lượng Mặt Trời để cung cấp điện cho bơm.





Công ty Bơm của Verbena và Bộ Công nghiệp của Verbena sẽ phân tích lợi thế tiềm năng của việc chuyển giao công nghệ này như thế nào?

Rất quan trọng	Quan trọng	Không quan trọng lắm	Công ty
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Sản phẩm mới có lợi nhuận
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Không tốn chi phí nghiên cứu và phát triển
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Học được các kỹ năng công nghệ mới
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Một cơ hội để tạo ra các sản phẩm mới
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Tiếp xúc với công ty nước ngoài.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<b>Đất nước</b>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Thay thế nhập khẩu
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Tạo ra việc làm mới
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Sử dụng nguyên liệu địa phương
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Tăng cường kỹ năng cho lực lượng lao động, tạo ra môi trường tốt cho đầu tư
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Tăng tổng sản phẩm quốc nội.

Trước hết là các rủi ro đối với công ty:

#### **Rủi ro 1: Sự phụ thuộc về công nghệ**

Nếu mối quan hệ này xảy ra, Công ty Dược phẩm của Verbena sẽ trở

thành phụ thuộc vào Công ty Calipharm trong nhiều năm. Điều này có thể là rất đáng lo ngại. Ví dụ, Công ty Dược phẩm của Verbena không sản xuất được các tá dược sử dụng cho loại thuốc này từ các nguồn nguyên liệu địa phương, có thể bên cung cấp công nghệ vì các lý do kỹ thuật hoặc có thể vì bên cung cấp không tiết lộ hết quá trình công nghệ, Công ty Dược phẩm của Verbena khi đó sẽ phải nhập khẩu các tá dược từ Calipharm. Trong trường hợp này, Công ty Dược phẩm của Verbena không bao giờ giành được một công nghệ hoàn chỉnh. Công ty ở vào tình trạng lệ thuộc và điều này sẽ hạn chế sự phát triển của đất nước.

*Chiến lược đề phòng:* Công ty Dược phẩm của Verbena phải soạn thảo một hợp đồng mà nó đảm bảo toàn bộ công nghệ được chuyển giao trước khi kết thúc việc thực hiện hợp đồng. (Cách thức thực hiện điều này sẽ được gọi ở Phần sáu). Nói chung, chỉ có chuyển giao một công nghệ hoàn chỉnh mới mang lại một lợi ích lâu dài đối với một công ty hoặc với một đất nước.

### **Rủi ro 2: Không nắm vững được công nghệ**

Rất nhiều quy trình công nghiệp yêu cầu một đội ngũ lao động có trình độ cao. Calipharm sẽ gửi các giảng viên tới Verbena, nhưng việc đào tạo ở trình độ cao sẽ không thể thực hiện được trừ khi lực lượng lao động của Công ty Dược phẩm của Verbena đã lành nghề và có kiến thức. Nếu Công ty Dược phẩm của Verbena không nắm vững được công nghệ, họ sẽ tổn thất toàn bộ vốn đầu tư cho dự án.

*Chiến lược đề phòng:* Công ty Dược phẩm của Verbena phải xem xét chất lượng của lực lượng lao động của họ. Họ không nên tiến hành dự án trừ khi họ biết chắc rằng họ có thể làm chủ được công nghệ (điều này sẽ nói rõ hơn ở Phần ba).

### **Rủi ro thứ 3: Sự thất bại của công nghệ**

Đôi khi một công nghệ hoặc một sản phẩm không phù hợp với các điều kiện mới. Một dược phẩm có thể yêu cầu được làm lạnh hoặc hết sức khô ráo. Các điều kiện như thế không phải lúc nào cũng có ở các nước nhiệt đới, đặc biệt ở vùng nông thôn.

*Chiến lược đề phòng:* Công ty Dược phẩm của Verbena phải biết chắc rằng với điều kiện như ở Verbena sản phẩm sẽ phải phù hợp. Về nguyên tắc, Công ty Calipharm phải đảm bảo điều này trong hợp đồng chuyển giao công nghệ. Nếu thuốc không phù hợp thì trong Hợp đồng phải buộc Công ty Calipharm trả các chi phí cho sự không thành công này. (Những điều khoản cần thiết của hợp đồng được thảo luận ở Phần sáu).

#### **Rủi ro thứ 4: Bên chuyển giao công nghệ không có đủ năng lực**

Nếu Công ty Calipharm không có các kinh nghiệm từng trải trong việc chuyển giao công nghệ thì việc chuyển giao công nghệ sẽ có khó khăn như: thiết bị có thể đến chậm, tài liệu có thể chưa được chuẩn bị bằng một ngôn ngữ phù hợp, giảng viên có thể thiếu kinh nghiệm làm việc trong điều kiện ở một nền văn hoá khác biệt.

*Chiến lược đề phòng:* Công ty Dược phẩm của Verbena nên hỏi Công ty Calipharm về kinh nghiệm của Công ty Calipharm. Nếu Công ty Calipharm kể tên được những công ty đã được họ chuyển giao công nghệ trước đó, thì Công ty Dược phẩm của Verbena nên tiếp xúc với các công ty này để biết Công ty Calipharm có phải là một đối tác tốt hay không.

Tuỳ viên thương mại sứ quán của Verbena tại Washington có thể sẽ giúp ích (những nguồn thông tin khác có thể xem phụ lục ở Phần ba).

#### **Rủi ro thứ 5: Một hợp đồng được soạn thảo với chất lượng kém**

Nếu Công ty Dược phẩm của Verbena đi đến kết luận là lập hợp đồng với Công ty Calipharm, khi đó việc soạn thảo hợp đồng là điều quan trọng nhất. Có thể luật của bang California áp dụng cho hợp đồng này; nếu Công ty dược phẩm của Verbena không cẩn thận hoặc không tham khảo luật sư của California, khi đó những sai lầm tốn kém có thể xảy ra. Hợp đồng có thể trái với các quy định và luật pháp của Verbena: do vậy luật sư của Verbena cần kiểm tra hợp đồng này.

*Chiến lược đề phòng:* Công ty Dược phẩm của Verbena phải sử dụng tư vấn luật pháp về hợp đồng. Các nguyên tắc pháp lý chung về hợp đồng được giải thích ở các Phần bốn, năm và sáu. Các điều khoản hợp đồng cần được kiểm tra kỹ. Nhưng điều đó không đủ, mặc dù tư vấn pháp lý là rất tốn kém.

Bộ Công nghiệp của Verbena cũng nghiên cứu các vấn đề về rủi ro. Đặc biệt, Bộ đặt ra "ba vấn đề về nguồn lực" đối với bất kỳ yêu cầu nhập công nghệ nào:

- *Vấn đề nguồn lực 1: Môi trường*

Công nghệ này có gây tác hại gì với môi trường không ?

- *Vấn đề nguồn lực 2: Năng lượng*

Công nghệ này có yêu cầu nguồn năng lượng lớn không ?

- *Vấn đề nguồn lực 3: Tài chính*

Công nghệ này có cần chi tiêu một khoản tài chính lớn không ? Công nghệ này có yêu cầu đầu tư lớn vốn trong nước không ? Công nghệ này có yêu cầu nhập nguyên liệu, phụ tùng, thiết bị bằng ngoại tệ không ? Có

các chi phí bằng ngoại tệ nào khác không ?

Trong trường hợp giao dịch về công nghệ của Công ty Dược phẩm của Verbena và Calipharm: không có tác hại tới môi trường, công nghệ không đòi hỏi nguồn năng lượng lớn. Các rủi ro chủ yếu là vấn đề tài chính: Dự án cần nhiều tiền, phải nhập khẩu thiết bị đắt tiền, thanh toán kỳ vụ về "lixăng" có thể cao. Chính phủ phải cân trọng. Ngoài ra cũng có các vấn đề khác nữa:

- *Vấn đề 4: Trùng lặp*

Có các công ty nào khác ở Verbena đã nhập khẩu công nghệ này không? Sự phát triển quốc gia sẽ bị chậm nếu như nhiều công ty nhập khẩu cùng một công nghệ, cái thì từ Hoa Kỳ, cái thì từ Anh, cái thì từ Pháp. Điều này là một sự lãng phí nguồn lực nghiêm trọng. (Đối với kinh nghiệm tại Hàn Quốc, xem Phần ba).

*Chiến lược đề phòng:* Bộ Công nghiệp phải đặt những câu hỏi chính xác và đảm bảo rằng họ đã có nhận được những câu trả lời chân thực. Để đạt được điều này, rất nhiều chính phủ đã thực hiện cơ chế phê duyệt đối với tất cả các hợp đồng về chuyển giao công nghệ. Một nghiên cứu về Philippin (Bautista, 1971) đã chỉ ra những ưu điểm tiềm tàng của quy định này. Một lần nữa, điều này được nói rõ thêm ở Phần ba.

Sự phân tích rủi ro đã chỉ ra một cách rõ ràng sự mâu thuẫn về lợi ích giữa công ty và đất nước: rất nhiều yêu cầu của công ty là các rủi ro đối với đất nước. Nhiệm vụ của chính phủ là phải rất khéo léo: phải bảo vệ quyền lợi của đất nước mà không làm tổn thương tới các doanh nghiệp công nghiệp và doanh nghiệp kinh tế.

*Kết luận:* Trường hợp của Công ty Dược phẩm của Verbena là sự hư cấu nhưng nó minh họa các điểm chung nhất một cách rõ ràng về các động cơ và rủi ro. Đối với công ty, chuyển giao công nghệ tạo ra các sản phẩm cạnh tranh ở một giá cạnh tranh: điều này bổ sung vào lợi nhuận trước mất hoặc trong tương lai. Các rủi ro của chuyển giao công nghệ báo hiệu tổn thất tài chính. Các công ty hoạt động có hiệu quả lập kế hoạch phát triển tạo ra lợi nhuận cho tương lai nhưng không rơi vào các rủi ro lỗ vốn.

Một chính phủ có thể hướng vào các công ty để tạo ra lợi nhuận và đồng thời sử dụng điều này cho sự phát triển của cả nước: nhưng không may, nhiều mục tiêu của chính phủ có thể mâu thuẫn với mục tiêu kiếm lời của công ty (dù đó là doanh nghiệp nhà nước hay tư nhân). Các mâu thuẫn này là không thể tránh được, bởi vì các công ty không phải là chính phủ - họ chính là các nhà nhập khẩu công nghệ. Sự phát triển công

nghiệp thành công của một đất nước phụ thuộc phần lớn vào kỹ năng mà trong đó chính phủ và ngành công nghiệp giải quyết được các mâu thuẫn này.

### **Ôn tập khái niệm: Phân tích rủi ro**

Tình huống đặt ra: Chúng ta hãy trở lại với Công ty Bơm Verbena đang cố gắng thu nhận công nghệ năng lượng Mặt Trời dùng cho bơm nước. Trong khi đàm phán giữa Công ty Bơm Verbena và BEG, các nội dung trao đổi sau đây đã xảy ra. Hãy đọc các nội dung đó và trả lời các câu hỏi sau đây (bạn có thể xem lại sơ đồ ở trang trước một lần nữa để ôn lại các từ ngữ).

*Công ty Bơm Verbena:* "Chúng tôi có thể chế tạo tại Verbena mọi thứ chúng tôi cần không? "

*BEG:* "Các ông có thể chế tạo khung, bộ điều chỉnh điện áp và ác quy nhưng các tấm pin Mặt Trời thì các ông phải mua trực tiếp của chúng tôi"

*Công ty Bơm Verbena:* "Chúng tôi không thể làm được các tấm pin Mặt Trời à?"

*BEG:* "Không, chế tạo nó quá khó. Ngay ở chính nhà máy của chúng tôi, chúng tôi cũng có tỷ lệ phế phẩm cao".

*Công ty Bơm Verbena:* "Còn các bộ phận khác thì thế nào ? Người của chúng tôi có thể nắm vững kỹ thuật không?"

*BEG:* "Chúng tôi đã chuyển giao công nghệ này cho ba quốc gia khác: một ở Đông Nam Á, một ở Trung Mỹ và một ở châu Phi. Các ông cần có các công nhân giỏi, nhưng kỹ thuật thì không quá khó. Các ông có thể mua các dụng cụ cần thiết ở Verbena".

*Công ty Bơm Verbena:* "Các ông có vấn đề gì về việc chuyển giao công nghệ không?"

*BEG:* "Không có vấn đề gì. Chúng tôi sẽ cho các ông tên của các công ty đã nhận công nghệ, các ông có thể tiếp xúc với họ nếu các ông muốn" .

*Công ty Bơm Verbena:* "Một câu hỏi khác. Có ai khác ở trong khu vực này có công nghệ này không ? "

*BEG:* "không có ai ở khu vực của các ông. Chúng tôi không chuyển giao nó cho ai ở đây và không cho ai ở Nhật Bản hoặc ở Hoa Kỳ"

*Công ty Bơm Verbena:* "Các tấm pin Mặt Trời sẽ làm việc tốt ở đất nước chúng tôi?"

*BEG: "Tuyệt đối tốt"*

*Công ty Bom Verbena: "Các ông sẽ cho chúng tôi một sự bảo đảm?"*

*BEG: "Trong hợp đồng à ? Vâng, chúng tôi sẽ bảo đảm. Nhưng tất nhiên, chúng tôi muốn chạy thử ở Verbena. Nhiều khi các ông có thể cải tiến cả đối với một sản phẩm tốt".*

*Công ty Bom Verbena: "Vậy chúng ta đi tới việc bàn về hợp đồng."*

*BEG: "Chúng tôi có một hợp đồng mẫu mà chúng tôi luôn luôn sử dụng".*

*Công ty Bom Verbena: "Luật sư của chúng tôi có thể xem nó được không?"*

*BEG: "Tất nhiên, nhưng chúng tôi không thể có các sự thay đổi lớn. Đặc biệt, chúng tôi phải có một hợp đồng với thời hạn 7 năm".*

*Công ty Bom Verbena: "Như thế chúng tôi phải chấp nhận văn bản của các ông?"*

*BEG: "Nếu các ông muốn công nghệ này. Các ông sẽ phải chấp thuận các điều khoản của chúng tôi".*

**Nhiệm vụ 1:**

Giả sử việc giao dịch được tiến triển theo các điều khoản của BEG. Hãy xem xét việc giao dịch theo quan điểm của Công ty Bom Verbena. Bạn sẽ phân tích các rủi ro của tình huống này như thế nào? (bằng cách đánh dấu vào các ô mà bạn thấy thích hợp)

<i>Rủi ro cao</i>	<i>Ít rủi ro</i>	<i>Không có rủi ro</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Công ty Bom Verbena sẽ phụ thuộc vào BEG quá dài ?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Cán bộ của Công ty Bom Verbena sẽ không nắm vững được công nghệ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Công nghệ này sẽ không phù hợp với điều kiện địa phương ?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Công ty BEG có kinh nghiệm cần thiết để chuyển giao công nghệ này không?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Việc soạn thảo hợp đồng sẽ đặt Công ty Bom Verbena vào tình thế bất lợi ?

### Nhiệm vụ 2:

Giả sử rằng việc giao dịch được tiến triển theo các điều khoản của BEG. Như một phân tích tại Bộ Công nghiệp Verbena, bạn sẽ đánh giá các rủi ro của hợp đồng này như thế nào ?

Rủi ro cao	Ít rủi ro	Không có rủi ro	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Công nghệ này có tác hại tới môi trường?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Quá nhiều năng lượng sẽ bị sử dụng?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Công nghệ này cần nhiều vốn đầu tư?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Hợp đồng này sẽ nảy sinh yêu cầu lớn đối với việc chuyển đổi ngoại tệ?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Công nghệ này đã có tại Verbena hay không?

### III. CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ: QUAN ĐIỂM CỦA BÊN GIAO

Chuyển giao công nghệ của hai công ty không phải là con đường một chiều, ở đây có sự chuyển động từ cả hai chiều. Thực ra, người cung cấp công nghệ đến thị trường giống như các nhà thương gia mang sản phẩm của họ đến, nhưng trong trường hợp này là mang theo công nghệ. Bên nhận có tất cả đặc quyền thông thường của người mua: đặt câu hỏi, phê phán, chạy thử, nói "đồng ý" hoặc nói "không", hoặc tiếp xúc với các nhà cung cấp khác. Và bên giao (bên cung cấp) cũng có quyền thông thường của người bán: từ chối bán nếu việc đó không đem lại lợi nhuận và đóng cửa hàng nếu không thấy một người mua hàng nào.

Hầu hết bạn đọc cảm nang này là người nhận công nghệ. Một nhà thương thuyết giỏi, như chúng tôi sẽ chỉ ra ở phần này, thấy được mọi thứ từ hai phía, như thế điều quan trọng là phải hiểu rõ các động cơ thúc đẩy và các rủi ro của việc chuyển giao công nghệ từ quan điểm của người cung cấp công nghệ. Nhà cung cấp (bên giao) có các động cơ như sau:

#### **Động cơ 1: Thu nhập từ việc bán công nghệ**

Một nhà cung cấp công nghệ không bao giờ cho không công nghệ: mà họ phải bán nó. Trừ trường hợp nhà cung cấp đầu tư tiền của chính anh ta vào nước của bên nhận công nghệ, còn thu nhập từ việc bán công nghệ là điều có lợi rõ ràng nhất của bên bán công nghệ, cũng có khi có mục tiêu khác. Đôi khi các điều có lợi khác cũng rất mạnh, làm cho bên giao

công nghệ định giá công nghệ của mình thấp đến mức đáng ngạc nhiên, họ nhằm vào khoản tiền lớn về sau.

### ***Động cơ 2: "Sự ràng buộc" để bán hàng tiếp theo***

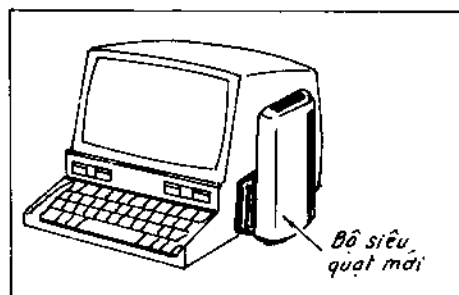
Việc bán hàng tiếp theo bao gồm: nguyên - vật liệu, các bộ phận, các sản phẩm kèm theo, hỗ trợ kỹ thuật, bảo dưỡng, ... Những điều được gọi là "sự ràng buộc" này có thể cho họ những khoản thu nhập đáng kể. Sự chấp nhận, thậm chí tính pháp lý của "sự ràng buộc" được đưa ra tranh luận sôi nổi như chúng ta sẽ thấy ở Phần hai. Tuy vậy, theo quan điểm của nhà cung cấp, "sự ràng buộc" thường có nghĩa là lợi nhuận lớn.

### ***Động cơ 3 : Tạo ra danh tiếng***

Những điều khác thu được trực tiếp từ việc chuyển giao công nghệ bởi sản phẩm đã mang tên của nhà cung cấp xuất hiện ở một thị trường mới của thế giới. Một sản phẩm thành công là một sự quảng cáo cho nhà cung cấp công nghệ và nó tạo ra danh tiếng.

### ***Động cơ 4 : Sự phát triển sản phẩm và "sản phẩm mới"***

Không có công ty nào có thể đứng đầu trong lĩnh vực công nghệ mà không phát triển sản phẩm. Chẳng hạn một nhà sản xuất sản phẩm có hiệu quả trong điều kiện khí hậu ôn hoà của châu Âu; phát triển sản phẩm làm việc trong các điều kiện khác (có thể trong điều kiện nóng và ẩm nhiệt đới) đã giúp đỡ nhà sản xuất rất nhiều. Trong quá trình phát triển sản phẩm, kiến thức của bên nhận về các điều kiện làm việc của sản phẩm tại địa phương của bên nhận là nguồn thông tin giá trị đối với bên cung cấp.



Hơn thế nữa, bên cung cấp thường thu được những ý tưởng mới bổ ích khi làm việc trong môi trường mới. Ví dụ, một nhà sản xuất máy tính Anh cố gắng sản xuất sản phẩm phù hợp với điều kiện làm việc ở môi trường nhiệt đới, đã có thể tạo ra một loại quạt mới đảm bảo cho máy tính không bị nóng trong khi làm việc. Những cái được gọi là "sản phẩm mới" này là một nguồn quan trọng của đổi mới.



### ***Động cơ 5: Chi phí sản xuất thấp hơn***

Đối với nhà cung cấp, chuyển giao công nghệ thường là một cách làm giảm chi phí sản xuất. Trước hết, lao động có kỹ thuật tại các nước đang phát triển rẻ hơn tại nước của bên cung cấp. Chi phí sản xuất thấp đã cho nhà cung cấp một lợi thế cạnh tranh rõ rệt trên thị trường thế giới. Hầu hết các nước đang phát triển đều nhận thức rất rõ về chi phí lao động. Ví dụ, đầu những năm 1980, chi phí cho lao động có kỹ năng tại Singapo bắt đầu tăng. Vào năm 1986, Chính phủ đã tuyên bố các biện pháp cắt giảm chi phí, điều đó đã làm chi phí sản xuất giảm đi 16%. Điều cắt giảm này, ít nhất cũng trong một thời kỳ ngắn đã giúp duy trì dòng công nghệ chảy vào Singapo (Abraham, trang 1).

Điều đúng cho lao động thì đôi khi cũng đúng cho nguyên liệu. Nơi mà nguyên liệu địa phương như thép, cao su hoặc trấu có giá rẻ, chuyển giao công nghệ có thể tăng cường vị trí của nhà cung cấp trên thị trường.

### ***Động cơ 6 : Tiếp cận các thị trường được bảo hộ***

Các sản phẩm được sản xuất tại các nước đang phát triển đưa vào thị trường Hoa Kỳ, Cộng đồng châu Âu và các nước khác thường được giảm thuế hoặc miễn thuế. Ví dụ: Hệ thống ưu đãi chung (GSP), cho phép các sản phẩm sản xuất tại một số nước đang phát triển nằm trong danh sách của Hoa Kỳ được nhập vào Hoa Kỳ "miễn thuế". Cơ hội đối với các nhà cung cấp công nghệ rất rõ: họ có thể cung cấp công nghệ cho nước đang phát triển, sản xuất hàng hoá ở đó và rồi xuất khẩu các sản phẩm này với giá cạnh tranh vào Hoa Kỳ.

Sự ưu đãi là một hình thức thương mại đang còn gây ra tranh cãi do sự mâu thuẫn rõ ràng về quyền lợi. Các nước phát triển đã có những quy định để giúp đỡ các nước đang phát triển nhưng là một sức ép mạnh mẽ đối với việc bảo hộ các ngành công nghiệp tại nước họ. Trên thực tế, Hoa Kỳ đã loại Brunây ra khỏi danh sách các nước hưởng ưu đãi (GSP) vào năm 1988, sau đó là đến Singapo. Hoa Kỳ không bằng lòng về tình trạng ưu đãi đối với Malaixia và Thái Lan (Brunây, trang 27). Từ quan điểm của nhà cung cấp: các nước ở trong danh sách của hệ thống ưu đãi chung và các ưu đãi khác là mục tiêu hấp dẫn đối với việc xuất khẩu công nghệ của họ.

### ***Động cơ 7 : Mở các thị trường mới với chi phí và rủi ro thấp***

Các công ty vừa và nhỏ tại các nước phát triển có khó khăn khi bán sản phẩm của họ trên thế giới. Để mở thị trường mới, họ cần các kinh nghiệm của các đối tác tại địa phương. Chuyển giao công nghệ tới một

công ty tại nước đang phát triển đôi khi là một chiến lược tiếp thị thông minh, đối với nhà cung cấp. Hơn thế nữa, nhà cung cấp có sự tiếp xúc hữu ích tại một thị trường mới và điều này có thể dẫn tới việc tăng lợi nhuận.

Đối với nhà cung cấp cũng có những rủi ro, như sau:

#### **Rủi ro 1 : Tạo ra một đối thủ cạnh tranh mới**

Vấn đề rõ ràng nhất đối với nhà cung cấp công nghệ là không phải mãi mãi có thu thập từ phí trả kỳ vụ. Rất nhiều nước đang phát triển đã đặt ra giới hạn về thời gian cho việc trả kỳ vụ thường là 5 năm. Vào lúc kết thúc của thời kỳ phải trả phí kỳ vụ, bên nhận có quyền tự do sử dụng công nghệ. (Nếu việc soạn thảo hợp đồng cố gắng chối bỏ quyền này thì hợp đồng hoặc ít nhất phần này của hợp đồng thường là không có giá trị). Do đó khi kết thúc việc trả kỳ vụ, bên cung cấp không còn có thu nhập. Điều tồi tệ hơn, họ có người cạnh tranh đáng sợ trên thị trường, sử dụng công nghệ của chính nhà cung cấp và sản xuất ra các sản phẩm rẻ hơn. Trừ khi nhà cung cấp có công nghệ mới hơn và thậm chí có sản phẩm tiên tiến hơn, nếu không điều này là một tai họa.

#### **Rủi ro 2: Làm tổn thương uy tín của nhà cung cấp**

Ngay cả trong thời kỳ trả phí kỳ vụ (Royalty), nhà cung cấp cũng có thể gặp rủi ro. Các sản phẩm thường sử dụng nhãn hàng của bên cung cấp công nghệ. Vì nhà cung cấp không điều khiển toàn bộ quá trình sản xuất, những sản phẩm chất lượng kém thỉnh thoảng xuất hiện trên thị trường, điều đó có thể làm tổn thương nghiêm trọng tới uy tín của nhà cung cấp (Chúng ta sẽ nghiên cứu vấn đề này sâu hơn tại Phần hai và Phần năm khi xem xét về nhãn hàng).

#### **Ôn tập khái niệm: Lợi ích của nhà cung cấp**

Tình huống: Cuộc đàm phán giữa BEG và Công ty Bơm Verbena về tấm pin Mặt Trời một lần nữa dựa trên nền tảng lợi ích. Hãy xem lại việc giao dịch, lần này xem xét trên quan điểm của BEG. Bạn nghĩ lợi ích nào là quan trọng nhất đối với BEG ? (hãy đọc lại nội dung hội thoại tại bài ôn tập các khái niệm trước đây).

Rất quan  
trọng

☐

Quan trọng

☐

Không quan  
trọng

☐

1. Thu nhập từ việc bán công nghệ

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Thu nhập từ "các ràng buộc"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Tạo ra danh tiếng
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Phát triển sản phẩm và "sản phẩm mới"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Chi phí sản xuất thấp hơn
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Tiếp cận các thị trường được bảo hộ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Mở các thị trường mới với chi phí và rủi ro thấp.

### **Rủi ro 3: Thiếu sự thông tin phản hồi từ khách hàng**

Một nhà sản xuất cần có thông tin phản hồi đều đặn từ khách hàng nếu muốn sản phẩm giữ được mức độ tiên tiến và cho lợi nhuận. Cung cấp thông tin phản hồi bao gồm các gợi ý đối với cải tiến, các lời khuyên về các sản phẩm cạnh tranh, các lời phản nản về chất lượng, các lời phản nản về phụ tùng, v.v... Thông thường một nhà cung cấp công nghệ có ít dịp hoặc không có dịp tiếp xúc với khách hàng ở nước đang phát triển. Nếu không ít có thông tin phản hồi, họ tiếp tục sản xuất các sản phẩm sai sót theo một cách sai lầm với một giá không phù hợp.

### **Rủi ro 4: Tiết lộ kiến thức của bí mật công nghệ**

Rủi ro lớn nhất đối với nhà cung cấp là công nghệ bị rơi vào tay kẻ khác. Công nghệ bí mật (sự sống còn của các công ty công nghệ cao) có thể bị công bố do sự tình cờ hoặc do cố ý. Rủi ro này quá lớn đến nỗi mà một số công ty luôn từ chối chuyển giao bí mật của bí quyết cho các nước đang phát triển (một lần nữa, chúng ta sẽ nghiên cứu vấn đề này chi tiết hơn ở Phần hai).

Các nhà cung cấp công nghệ có thể tự bảo vệ để tránh khỏi các rủi ro này bằng nhiều cách, nhưng về nguyên tắc bằng cách soạn thảo hợp đồng một cách thận trọng. Cách tốt và tự nhiên là cả hai bên có trách nhiệm bảo vệ quyền lợi của chính họ. Một hợp đồng, giống như một cuộc hôn nhân, được thực hiện tốt nếu cả hai đối tác đều bằng lòng với nó.

### **Ôn tập khái niệm: Rủi ro của nhà cung cấp**

Chúng ta hãy trở lại để xem lại lần cuối cùng giao dịch giữa Công

ty Bơm Verbena và BEG. Nghiên cứu lại các sự việc theo quan điểm của BEG. Một lần nữa giả sử việc giao dịch được tiến hành theo các điều khoản của GEG. Bạn nghĩ rủi ro gì BEG sẽ gặp phải ? (hãy đọc lại nội dung hội thoại trước đây thảo luận về các điều khoản của việc giao dịch này)

*Nghiêm  
trọng*

*Có vấn đề*

*Không có  
vấn đề*

☐
☐
☐

1. Rủi ro là : thời kỳ được nhận phí kỹ vụ quá ngắn

☐
☐
☐

2. Rủi ro là : Công ty Bơm Verbena sẽ trở thành người cạnh tranh nguy hiểm

☐
☐
☐

3. Rủi ro là : Công ty Bơm Verbena có thể sản xuất các sản phẩm chất lượng xấu và làm hại tới danh tiếng của BEG.

☐
☐
☐

4. Rủi ro là : BEG sẽ không nhận được các thông tin phản hồi từ khách hàng tại Verbena

☐
☐
☐

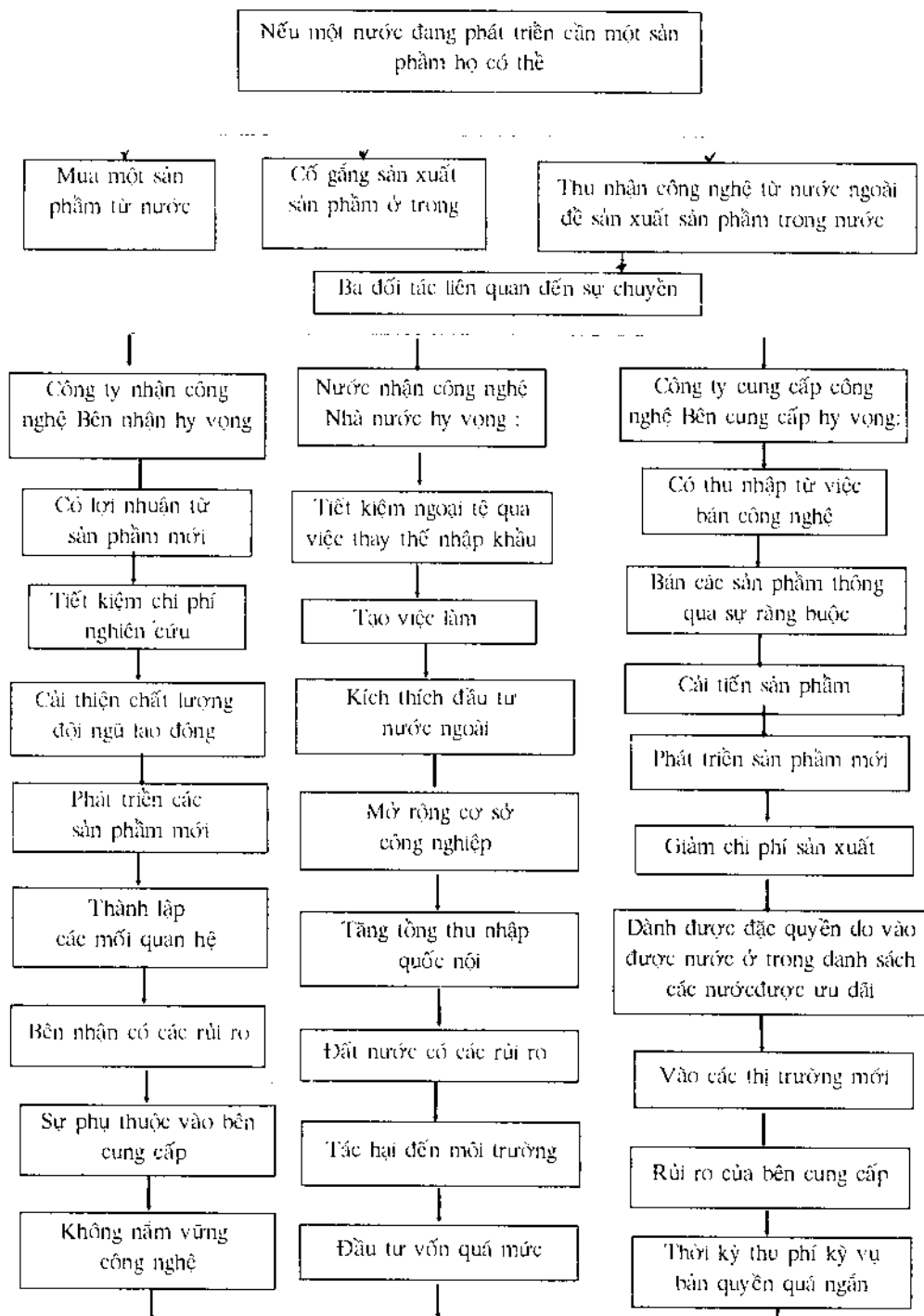
5. Rủi ro là : bí mật về bí quyết có thể bị tiết lộ.

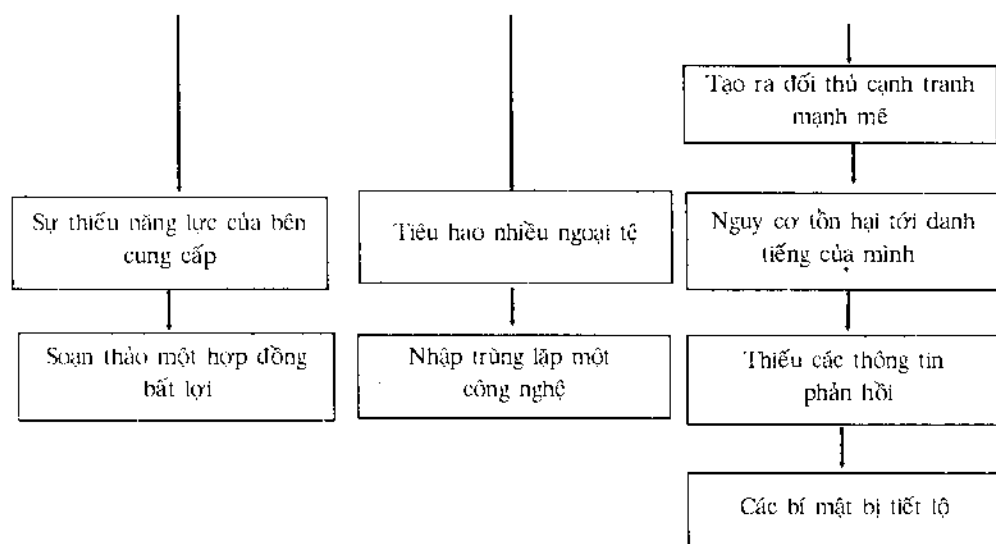
#### IV. CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ: CÁC BÊN CÓ LIÊN QUAN

Chúng ta đã nghiên cứu động cơ của ba đối tác đối với một hợp đồng chuyển giao công nghệ: công ty nhận công nghệ, nước nhận công nghệ và công ty cung cấp công nghệ. Các bên khác thỉnh thoảng cũng có liên quan. Khi việc chuyển giao công nghệ xảy ra giữa một nước phát triển và nước đang phát triển, các cơ quan quốc tế sẵn sàng đánh giá nhu cầu công nghệ, tìm kiếm các đối tác chuyển giao công nghệ, soạn thảo các hợp đồng chuyển giao công nghệ (vai trò của các cơ quan này được miêu tả ở phần ba. Phụ lục của phần ba đã thống kê danh mục các cơ quan đó).

Đôi khi chính phủ nước cấp công nghệ cũng liên quan. Sự liên quan này thông thường là tiêu cực: chính phủ đề ra các biện pháp để ngăn cản chuyển giao công nghệ có tiềm năng (hoặc thực sự) sử dụng đối với lĩnh vực quân sự. Thêm vào những nước như thế-việc kiểm soát đơn phương, còn có các nhóm quốc tế. Được biết rõ nhất là COCOM - Ủy ban Phối hợp được thành lập bởi các nước thuộc NATO (trừ Iceland) và Nhật Bản. Ủy ban này thực hiện việc kiểm tra đa phương đối với việc xuất khẩu các hàng hoá chiến lược mà nó có thể làm tổn thương tới lợi ích an ninh của

## SƠ ĐỒ TÓM TẮT: TẠI SAO CẦN CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ ?





NATO. Ủy ban duy trì một danh sách hơn 100 mục ("mục" ở đây là một sản phẩm hay một loạt các sản phẩm) được gọi là CCL hay danh mục kiểm soát hàng hoá. Danh mục này được xem xét lại một cách đều đặn: Ví dụ, một sự thay đổi gần đây và bây giờ trở nên lỗi thời, sản phẩm máy tính không còn trong danh mục nữa. Phản ứng bức tức khi Công ty Toshiba của Nhật Bản đã bán cho Liên Xô (cũ) thiết bị để sản xuất chân vịt tàu ngầm cho ta thấy COCOM xem vấn đề an ninh của họ một cách nghiêm túc như thế nào (các thông tin chi tiết xem Eckstrom, chương 8).

## *Chương II*

### **CÁC YẾU TỐ THUẬN LỢI ĐỐI VỚI HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ**

Một số nước đang phát triển, ví dụ như Hàn Quốc đã đạt được tốc độ phát triển bùng nổ, trong khi các nước khác ít thành công hơn. Mặc dù sự phát triển nhanh phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó chuyển giao công nghệ là một chìa khoá dẫn tới thành công. Do đó câu hỏi thứ hai của chúng ta là: Điều gì thuận lợi cho chuyển giao công nghệ ? Điều gì là đặc trưng của một nước thu hút được công nghệ của nước ngoài?

#### **I. MONG MUỐN PHÁT TRIỂN CỦA NHÂN DÂN**

Phát triển kinh tế không phải do sự tình cờ và cũng không phải do mệnh lệnh của chính phủ. Điều kiện tiên quyết đầu tiên của sự phát triển là nhân dân thực sự hoan nghênh các thay đổi của công nghệ thích hợp và được lựa chọn kỹ đem lại. Làm thế nào một nước có thể đạt được mục tiêu làm cho nhân dân có nhận thức và quan tâm như vậy?

Trước hết, giáo dục phổ cập phải phá vỡ hàng rào ngôn ngữ giữa thế giới phát triển và đang phát triển. Điều này luôn có ý nghĩa là tạo một thể hệ giáo viên ngoại ngữ mới đặc biệt là giáo viên tiếng Anh, để sử dụng các kỹ thuật có hiệu quả và hiện đại ở trong lớp học cũng như dạy tiếng Anh mà các nhà doanh nghiệp cần.

Trong việc thúc đẩy "phổ cập" công nghệ ESCAP (Ủy ban Xã hội và kinh tế của Liên hợp quốc đối với châu Á - Thái Bình Dương) gợi ý kế hoạch 7 điểm:

1. Thông tin đại chúng (tivi, phim ảnh, truyền thanh và báo chí) có thể làm cho nhân dân nhận thức được giá trị của công nghệ trong đời sống hàng ngày;
2. Triển lãm và hội chợ có thể đề cao các công nghệ có ích;
3. Sự cạnh tranh có tổ chức có thể kích thích sáng tạo (xem các ví dụ điển hình);
4. Tạp chí công nghệ có thể được soạn thảo và xuất bản rộng rãi;

5. Các ý tưởng tốt có thể nhận được phần thưởng bằng tiền và sự công nhận của nhân dân. Chính phủ, các nhà máy và các cơ quan có thể tiến hành các chương trình khen thưởng;

6. Sự quan tâm và nhận thức về hành động có thể được nâng lên qua các hội thảo quản lý và cung cấp các thông tin có mục tiêu được chuẩn bị chu đáo;

7. Ý kiến của các nhà lãnh đạo ở các trường đại học và trường kỹ thuật có thể được tuyển chọn để gửi tới các nhà công nghệ.

Công nghệ mới, đặc biệt là công nghệ nhập khẩu nếu không có một kế hoạch rõ ràng, có thể mang lại sự khó khăn: tiếng ồn, ô nhiễm không khí, nước, chất độc hoá học, v.v. Những vấn đề như thế được trình bày rộng rãi trên các phương tiện thông tin. Trong khung cảnh này, có hai nhiệm vụ quan trọng: đảm bảo rằng đất nước nhập khẩu đúng công nghệ và đảm bảo rằng con người hiểu các lợi ích thực sự của công nghệ này.

#### **Một trường hợp điển hình: Các nhà nghiên cứu khoa học trẻ xuất sắc**

Chính phủ Philippin đặc biệt nhấn mạnh vào việc khuyến khích công nghệ trong nước. Cuộc thi các nhà nghiên cứu khoa học trẻ xuất sắc (TOYS) là một cuộc tìm kiếm các dự án nghiên cứu hàng đầu ở trường phổ thông và đại học. Cuộc thi có hai nội dung: Hội trợ khoa học và cuộc thi khoa học. Hội trợ khoa học trưng bày các dự án do các trường và các câu lạc bộ khoa học đề xuất. Các dự án bao gồm tất cả các thành tựu về kỹ thuật ứng dụng và khoa học do các cơ quan, cá nhân trong nước thực hiện. Các dự án tốt nhất được nhận giải thưởng và công bố rộng rãi. Cuộc thi khoa học là một cuộc thi loại trực tiếp, tất cả các câu hỏi đều liên quan đến khoa học và công nghệ, đặc biệt là việc áp dụng các thành tựu khoa học để giải quyết các vấn đề trong nước.

Hãy xem qua một số đầu đề của dự án thể hiện giá trị của các công trình đó:

Sản xuất các loại thực phẩm khác nhau từ cá mập

Dùng nhựa chuối làm nguồn cung cấp điện

Dùng tro cây cọ dừa để sản xuất gạch

Dùng hồ tiêu đen làm thuốc trừ sâu cho bắp cải

Dùng các loại lá giàu protein để nâng cao chất lượng của trứng gà.



### **Ôn tập các khái niệm: Phổ cập công nghệ**

Hãy xem danh mục các đề xuất dưới đây, cái nào trong số danh mục này có tác dụng hỗ trợ việc tạo ra môi trường tốt cho việc thu nhận công nghệ?

*Có ích*

*Không rõ*

☐☐

1. Thời báo Hàn Quốc hàng ngày có mục "Hướng dẫn tiếng Anh hiện tại"

☐☐

2. Tại Trung Quốc chương trình truyền hình bao gồm các bài tiếng Anh hàng ngày.

☐☐

3. Tại Hàn Quốc tuyển sinh vào tất cả các trường đại học đều yêu cầu tiếng Anh.

☐☐

4. Thái Lan có chương trình "Nhà khoa học của năm"

☐☐

5. Năm 1980 Cục Khoa học và công nghệ ở Philippin đã bắt đầu chương trình "Trường sáng tạo" để thúc đẩy sự sáng tạo trên toàn quốc.

Tuy vậy, thực tế là một đất nước cần có công nghệ không có nghĩa là họ sẽ thu được công nghệ một cách tự động. Mọi thứ phụ thuộc vào nước đang phát triển là nước như thế nào dưới con mắt của nước ngoài, của công ty tại một nước phát triển có công nghệ để chuyển giao. Chúng ta hãy xem Verbena, mẫu của một nước đang phát triển của chúng ta. Giả sử Verbena thành thật muốn một công nghệ phù hợp và có ích, đối tác bên ngoài sẽ đánh giá như thế nào để biết Verbena là một đối tác tốt hay không?

## **II. ỔN ĐỊNH VỀ CHÍNH TRỊ**

Đối với người nước ngoài, hình ảnh của một đất nước như Verbena được tạo nên chủ yếu từ các phương tiện thông tin và các tin tức, chủ yếu là các tin về tình hình chính trị. Verbena may mắn là có một chính phủ ổn định. Không có hình ảnh nào về bạo loạn, đình công, biến động, chiến tranh du kích ở nước này trên truyền hình quốc tế. ở một nước ổn định như Verbena, công ty nước ngoài mong chờ tìm được các mối quan hệ lâu động tốt, sản xuất trôi chảy, không có sự trở ngại bất ngờ nào về việc phân phối hoặc thanh toán.

Các nước như Singapo đã thực sự có ổn định trong mắt các nhà đầu

tư. Tờ "Hướng dẫn các nhà đầu tư" do Phòng Thương mại quốc tế Singapo xuất bản đã viết như sau:

"Trong số nhiều yếu tố đã làm cho Singapo hấp dẫn các nhà đầu tư và các doanh nhân là sự ổn định chính trị của nó... Sự ổn định quan hệ lao động đã mang lại những ưu thế cho một quốc gia được tách khỏi Malaixia và trong một thế hệ, đã biến một hòn đảo của những ngôi nhà ổ chuột thành một đất nước có mức sống cao nhất châu Á" (trang 2).

Đối với các công ty lớn, việc lập kế hoạch chủ yếu là những kế hoạch dài hạn: "Chúng ta sẽ ở đâu sau 5 năm?" Không thể lập được kế hoạch nếu không có sự ổn định chính trị: Các công ty sẽ miễn cưỡng trong việc đầu tư và đưa công nghệ vào các nước mà họ nhận thức là không ổn định (xem trường hợp điển hình).

#### **Trường hợp điển hình: Không ổn định về đầu tư nước ngoài**

Với vụ ám sát Benigno Aquino năm 1983, Philippin đã bắt đầu một thời kỳ rối loạn và tương lai không ổn định. Sự không ổn định là kẻ thù tự nhiên của đầu tư và chuyển giao công nghệ. Các số liệu về đầu tư đã chỉ rõ vấn đề này.

Trong năm 1983 tổng đầu tư nước ngoài là 268 triệu USD. Năm 1986 số liệu này chỉ là 78,2 triệu USD (xem "Đầu tư nước ngoài", trang 11). So sánh đầu tư nước ngoài quý I năm 1987 với quý I năm 1986, Ủy ban Công nghiệp Philippin đã công bố là giảm 307%. Như một nhà bình luận đã viết: "Mức độ thấp của đầu tư nước ngoài đã phản ánh nhà đầu tư tiếp tục lo lắng và ngần ngại".

#### **Ôn tập khái niệm : Ấn tượng của sự ổn định**

Bạn là một doanh nhân Hoa Kỳ có bí quyết về các loại sơn chịu nhiệt. Bạn đã lập kế hoạch mở rộng hoạt động của bạn và bạn nghĩ đến hai nước: Verbena và Cộng hoà Nomania gần đó.

Trong vài tháng gần đây bạn đã đọc được nhiều tin thời sự trên báo chí về mỗi nước. Mỗi chuyện sau đây ảnh hưởng đến bạn như thế nào?

Ấn tượng    Ấn tượng    Ấn tượng  
tốt            trung bình    xấu

☐☐☐

1. Ở Verbena, một cuộc bầu cử hoà bình đã chuyển quyền lực từ đảng Chính trị ôn hoà cầm quyền sang đảng Bảo thủ mới.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Ở Nomannia, một cuộc bãi công ở cảng đã ngăn chặn 50 tàu biển chở container trong một tháng.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Verbena đã ra nhập tổ chức thương mại gồm 5 nước nhỏ trong khu vực.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Nomania đã bắn đạn qua biên giới nước Eastasia
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Verbena đã có hiệp định với một trường đại học Hoa Kỳ để thiết lập một khu đại học ở thủ đô của Verbena.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Các trường học ở Nomania bị đóng cửa do cuộc tẩy chay của sinh viên.

### III. ỔN ĐỊNH VỀ KINH TẾ

Sự ổn định về kinh tế cũng quan trọng như sự ổn định về chính trị. Một công ty soạn thảo một kế hoạch tài chính dài hạn không muốn đầu tư hoặc xuất khẩu công nghệ vào một nước không có sự ổn định về kinh tế. Một lịch sử bạo lực và những sự thay đổi đột ngột về cấu trúc thuế, về quy định ngân hàng, về thuế hải quan hoặc về kiểm soát trao đổi ngoại tệ sẽ làm cho đất nước đó không hấp dẫn đối với đầu tư và chuyển giao công nghệ. (xem trường hợp điển hình).

### IV. LỰC LƯỢNG LAO ĐỘNG LÀNH NGHỀ

Nơi có lực lượng lao động lành nghề và đào tạo tốt thì thường không có vấn đề khi học tập một công nghệ mới. Hãy lấy một ví dụ đơn giản, một người nào đó có thể lái được xe con thường có thể học lái được xe buýt. Các vấn đề sẽ nảy sinh khi công nhân thiếu các kỹ năng công nghiệp cơ bản hoặc khi các nhà quản lý thiếu sự đào tạo để làm việc thông qua các tài liệu bằng tiếng nước ngoài. Năng suất thấp của lực lượng lao động ít được đào tạo và không lành nghề đi ngược lại phẩm chất năng suất cao, hiệu quả của công nghệ hiện đại.

Các nhà kinh tế đánh giá năng suất thông qua thuật ngữ giá trị gia tăng. Mỗi quá trình công nghiệp tạo ra giá trị gia tăng đối với các nguyên liệu hoặc bán thành phẩm. Có thể hiểu đơn giản rằng giá trị gia tăng là giá trị của đầu ra trừ đi giá trị của đầu vào. Đáng quan tâm hơn là giá trị gia tăng tính trên đầu người lao động. Bảng dưới đây đã chỉ ra rằng khi có nhiều kỹ sư và kỹ thuật viên được sử dụng thì lượng giá trị gia tăng được tăng mạnh (Zymelman, 14-3) (Các số liệu sau đây hầu hết lấy ở năm 1970).

### **Trường hợp điển hình: Một thị trường không ổn định**

Giữa năm 1982 và 1986 giá dầu thô trên thị trường giảm từ 34USD/một thùng xuống còn 15USD/một thùng. Có thời điểm giảm xuống còn 10USD. Đối với một đất nước như Indonexia phụ thuộc chủ yếu vào thu nhập từ dầu thô, sự giảm đột ngột của giá dầu bắt đầu một thời kỳ mất ổn định về tài chính. Kết quả của sự mất ổn định này là sự giảm liên tục của đầu tư nước ngoài trong khoảng từ 1983 đến 1986. Chiều hướng giảm trong đầu tư nước ngoài đã ngừng lại năm 1986 khi giá dầu đã ổn định. Một lần nữa minh chứng cho nhận định: Sự không ổn định là kẻ thù của đầu tư.

### **Ôn tập khái niệm: Môi trường của sự ổn định**

Trong các tình huống sau đây: chính phủ phải quyết định. Đối với mỗi trường hợp, bạn hãy đánh dấu thay đổi nào sẽ tạo nên môi trường tích cực hoặc tiêu cực cho chuyển giao công nghệ.

Sự thay đổi sẽ tạo ra một môi trường cho sự :

*Ổn định      Mất ổn định*

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Tỷ lệ lãi suất cho vay ở ngân hàng ở Verbena là 7%. Ngân hàng trung ương muốn nâng tỷ lệ lãi tới 14%.                             |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Cơ quan thuế về dầu lửa muốn tăng thuế dầu lửa từ 41% lên 42%.  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Bộ tài chính muốn tăng thu nhập từ thuế bằng cách tăng thuế bán hàng đối với hầu hết các loại hàng hoá từ 10 lên 30%.             |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. Tỷ lệ trao đổi ngoại tệ hiện hành là V\$10 = US\$1. Bộ Tài chính lập kế hoạch thay đổi tỷ giá với tỷ suất mới là V\$5=US\$1.      |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. Đề cải thiện tình hình trao đổi ngoại tệ, Ngân hàng trung ương đề nghị hạn chế việc nhập khẩu hàng không thiết yếu trong 6 tháng. |

Mối tương quan giữa giá trị gia tăng và sự sử dụng kỹ sư, kỹ thuật viên ở mức cao 0,71. Rõ ràng rằng các cán bộ lãnh nghề đã tạo ra giá trị gia tăng: điều này là một động lực cho các chính phủ trong việc đào tạo lực lượng lao động (xem một trường hợp điển hình) và cho công ty nước ngoài trong việc đầu tư và chuyển giao công nghệ.

	Giá trị gia tăng tính cho 1 công nhân viên (tính bằng USD giá năm 1970)	Tỷ lệ kỹ sư và kỹ thuật viên (so với $\Sigma$ )	Tỷ lệ công nhân trong giấy chuyển sản xuất (so với $\Sigma$ )	Tỷ lệ của các thành phần lao động khác (so với $\Sigma$ )
Hoa Kỳ	16 430	6,1%	69,6%	24,3%
Anh	6 660	5,5%	73,4%	21,1%
CHLB Đức	9 800	6,5%	71,7%	22,0%
Thụy Điển	10 090	8,4%	75,2%	16,4%
Singapo	2 960	2,3%	82,7%	15,0%
Malaixia	3 530	2,4%	87,0%	10,6%

### **Trường hợp điển hình: Phát triển lực lượng lao động lành nghề**

Singapo đã sớm nhận thức được tầm quan trọng của các kỹ năng công nghiệp trong việc thu hút đầu tư nước ngoài (Singapore ICC, trang 25+). Năm 1979 chính phủ đã thành lập quỹ phát triển các kỹ năng (SDF). Chương trình SDF cơ bản không đào tạo công nhân, mà hỗ trợ các chủ doanh nghiệp đào tạo lực lượng của họ và để đào tạo lại các công nhân đã bị thay thế bằng các máy móc tự động. Quỹ SDF hỗ trợ tài chính cho các chủ doanh nghiệp để đào tạo công nhân của họ. Để có tiền thực hiện việc hỗ trợ như trên Quỹ được thu từ thuế phát triển kỹ năng 1% đánh vào các chủ doanh nghiệp có sử dụng công nhân với mức lương từ 750 đôla Singapo một tháng trở xuống.

Vài ví dụ về việc hỗ trợ tài chính cho chủ doanh nghiệp:

1. Một khoản cố định bằng 2 đôla Singapo cho một học viên học một giờ trong nước.
2. Một khoản cố định bằng 80 đôla Singapo cho một học viên học một ngày ở nước ngoài.
3. Được trả tới 70% chi phí khoá học đối với việc đào tạo bên ngoài công ty.

Quỹ SDF đã thành lập 13 trung tâm đào tạo: mỗi trung tâm đáp ứng yêu cầu đào tạo cho một ngành công nghiệp riêng. Số lượng trung tâm này sẽ được tăng lên khi nhu cầu tăng lên.

Một chương trình khác là đào tạo các kỹ năng then chốt cho hiệu quả và thay đổi (COSEC). Chương trình này đã bắt đầu tháng 2-1986. COSEC đã nhận thấy rằng nhu cầu thay đổi công việc luôn xảy ra.

COSEC đào tạo công nhân trẻ để thích ứng và tăng năng lực của họ bằng cách giảng dạy các "kỹ năng then chốt" : thông tin, hiệu quả cá nhân, giải quyết các vấn đề , kinh tế học về công việc, sử dụng máy tính. Cũng như trên, các chủ doanh nghiệp đã nhận được hỗ trợ tài chính để tiến hành đào tạo kỹ năng cần thiết cho công nhân.

Sự thành công của Singapo trong việc thu hút đầu tư nước ngoài và công nghệ một phần là do sự nghiêm túc của chính phủ đối với việc đào tạo.

### **Ôn tập khái niệm: Đánh giá các kỹ năng của lực lượng lao động**

Nghiên cứu các số liệu sau đây, tưởng tượng rằng bạn là chủ một công ty nhỏ ở Anh đang muốn chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực dụng cụ laze hiện đại. Trên cơ sở các số liệu dưới đây, nước nào được xem là hấp dẫn nhất?

Chỉ số này thuận lợi cho

<i>Verbena Nomani Eastasia</i>			<i>Verbena Nomania Eastasia</i>			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Tỷ lệ dân số có bằng cấp cao (tiến sĩ hoặc thạc sĩ)	3	1	1
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Tỷ lệ dân số có bằng tốt nghiệp đại học (cử nhân)	8	5	10
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Tỷ lệ dân số có bằng tốt nghiệp đại học trong lĩnh vực điện tử hoặc kỹ thuật.	3	1	1
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Tỷ lệ dân số hoàn thành chương trình trung học.	40	45	20
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Tỷ lệ dân số có từ 10 năm kinh nghiệm trở lên trong lĩnh vực công nghiệp.	20	25	10
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Tỷ lệ dân số làm việc trong lĩnh vực công nghiệp.	30	20	10
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Tỷ lệ dân số làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp.	30	60	70

Toàn cục tôi nghĩ

Verbena	Nomania	Eastasia
---------	---------	----------

Là sự lựa chọn tốt nhất

## V. HẠ TẦNG CƠ SỞ TỐT

Một công ty ở nước phát triển ít để ý tới hạ tầng cơ sở của nước họ. Đường sá luôn tốt, hệ thống điện thoại làm việc hiệu quả, điện lực và nước luôn có sẵn. Tuy nhiên, khi đầu tư hoặc chuyển giao công nghệ vào một nước đang phát triển, công ty phải xem xét kỹ lưỡng về hạ tầng cơ sở ở đó.

Một số nước đã đầu tư lớn vào hạ tầng cơ sở để hấp dẫn đầu tư nước ngoài và công nghệ. Malaixia là một nước như vậy. Cơ quan phát triển công nghệ Malaixia đã xuất bản một cuốn sách năm 1987 với đầu đề: "Malaixia : Hạ tầng cơ sở cho công nghiệp". Cuốn cẩm nang này bao gồm các chương về việc cung cấp điện, cung cấp nước, dịch vụ viễn thông, phương tiện vận chuyển hàng hoá đường hàng không, các phương tiện vận tải hàng hoá, dịch vụ đường sắt và nhiều thứ liên quan. Malaixia có 30 000km đường với chất lượng cao. Ngân hàng thế giới đã dự trù chương trình hệ thống điện thoại loại A, là loại tốt nhất hiện nay cho Malaixia. Malaixia có khoảng 100 khu công nghiệp ở đó cơ sở hạ tầng đã hoàn chỉnh. Tất nhiên, một nhà cung cấp công nghệ phải tìm kiếm đối tác ở nước đang phát triển có hạ tầng cơ sở hấp dẫn như vậy. Trên thực tế, hạ tầng cơ sở của các nước như Malaixia là tốt, nếu không nói là tốt hơn, hạ tầng cơ sở của nhiều nước đã phát triển.

### **Ôn tập khái niệm: Hạ tầng cơ sở đã thoả mãn chưa?**

Một nhà sản xuất ô tô của một nước phát triển đang tìm kiếm một nhà lắp ráp hệ thống đánh lửa điện tử có giá thành thấp cho các loại xe sang trọng của họ. Họ muốn ở đó có hệ thống vận chuyển hàng nhanh chóng bằng đường hàng không. Nhà sản xuất ô tô đó cũng muốn một sự linh hoạt trong sản xuất : lúc thì họ cần 50 bộ hệ thống đánh lửa này, lúc thì họ cần tới 400. Nhà sản xuất sẽ thông báo nhu cầu của họ cho nhà lắp ráp trước 48 giờ, để nhận được sản phẩm. Nhà sản xuất trao đổi ý kiến với nhà lắp ráp ở Verbena. Việc trao đổi đạt kết quả tốt. Sau đó nhà sản xuất ô tô đi xem hạ tầng cơ sở của Verbena. Trong các yếu tố sau đây cái nào có hại cho cơ hội nhận được hợp đồng của nhà lắp ráp ở Verbena :

*Có hại*

*Không hại*

☐☐

1. Tất cả các câu gọi điện thoại phải được đăng ký qua tổng đài, sự chậm trễ nhiều giờ là điều thường xảy ra.

☐☐

2. Việc cung cấp điện nhiều khi bị gián đoạn tới 12 giờ.

☐☐

3. Cảng hàng không ở thành phố Verbena không có dịch vụ đặc biệt để phát chuyển nhanh đối với các loại hàng hoá có nhu cầu.

☐☐

4. Giao thông vận tải ở thành phố Verbena thuộc loại quá tải nhất thế giới. Có thể phải mất tới 2 giờ để đi qua thành phố.

☐☐

5. Trong các thời kỳ bị hạn hán nặng, việc cung cấp nước bị cắt vào ban đêm.

*Kết luận:* Nếu các điều kiện chung ở một nước : ổn định chính trị, ổn định kinh tế và kỹ năng của lực lượng lao động của họ hấp dẫn, thì nhà cung cấp công nghệ sẽ xem xét cận kề khả năng thực thi của hợp đồng như thế nào.

## VI. SỰ TỰ DO CHO VIỆC ĐẦU TƯ HOẶC CHUYỂN GIAO

Có hai cách tiếp cận chính đối với việc chuyển giao công nghệ.

Trong cách thứ nhất, chỉ có công nghệ được chuyển giao, nhà cung cấp không đầu tư tiền và không chịu rủi ro tài chính trực tiếp ở đất nước của bên nhận công nghệ. Trong cách thứ hai, nhà cung cấp đầu tư tiền vốn và trực tiếp tham gia các hoạt động tài chính của dự án mới. Loại dự án này thường là một liên doanh nào đó.

### *Cách I*

Chuyển giao công nghệ không có đầu tư

### *Cách II*

Chuyển giao công nghệ kèm theo đầu tư

Để có kế hoạch một cách đúng đắn, bên cung cấp và bên nhận phải phân tích dự án một cách tỉ mỉ và quyết định cách chuyển giao nào là tốt nhất. Về điều này, lợi ích của các doanh nghiệp và lợi ích của nhà nước thường có sự mâu thuẫn. Một số chính phủ mạnh mẽ chống lại việc nước ngoài kiểm soát các công ty trong nước, ví dụ Chính phủ Ấn Độ (để biết cụ thể hơn, hãy xem trường hợp điển hình). Các chính phủ khác lại hạn chế việc đưa ngoại tệ ra nước ngoài. Điều này gây khó khăn cho việc thanh toán đủ phí bản quyền đối với công nghệ nhập khẩu. Ví dụ, Chính phủ Indônêxia cố gắng giữ việc thanh toán phí bản quyền công nghệ ở mức thấp. Về bản chất mỗi chính phủ sắp xếp các ưu tiên quốc gia riêng



của họ. Sự hoạch định này ở đây chỉ là các sự hạn chế chặt chẽ của chính phủ có khuynh hướng làm giảm dòng công nghệ đưa vào đất nước. Nói chung đất nước có ít sự hạn chế sẽ hấp dẫn đối với nhà cung cấp công nghệ đang tìm kiếm đối tác có chi phí sản xuất thấp.

Có thể nói bí quyết thành công của Singapo là có ít sự hạn chế đó nhưng tất nhiên có những con đường khác dẫn tới thành công.

Phần ba nghiên cứu kế hoạch công nghệ của Hàn Quốc, ít nhất lần đầu tiên kế hoạch này bao gồm nhiều quy định và hạn chế.

Nếu bên cung cấp được tự do lựa chọn loại hợp đồng mà họ thích thì bước cuối cùng là phải nghiên cứu một hợp đồng có thể thực hiện được và nghiên cứu cơ sở pháp lý để thực hiện được hợp đồng.

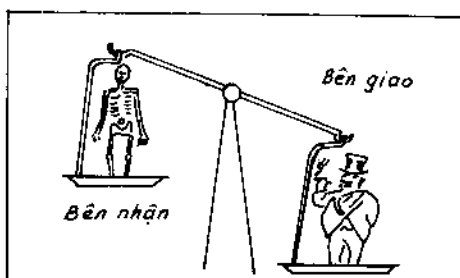
## VII. SỰ TỰ DO CHO VIỆC SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG

Trong quá khứ, nhiều hợp đồng giữa một bên cung cấp công nghệ hùng mạnh và bên nhận công nghệ yếu ớt đã thể hiện không bình đẳng và không ngăn ngại làm lợi cho bên cung cấp.

Sự bất bình đẳng này là điều tồi tệ không chỉ cho bên nhận mà còn cho đất nước của bên nhận, bởi vì nó thường dẫn đến việc không kiểm soát được ngoại tệ chảy ra nước ngoài.

Để chấn chỉnh được điều này, nhiều nước đã quy định trong luật một cách chi tiết điều gì được và điều gì không được đưa vào hợp đồng chuyển giao công nghệ.

Trường hợp của Ấn Độ cho ta một ví dụ lý thú. Ban đầu, Chính phủ Ấn Độ ban hành một danh sách dài các ngành công nghiệp có sự hạn chế gắt gao đối với đầu tư nước ngoài (BIC, Ấn Độ trang 3). Vì sự hạn chế đối với sở hữu của nước ngoài, nhiều công ty đa quốc gia bằng lòng và việc cấp "lịxăng" (giấy phép) cho việc sản xuất sản phẩm của họ ở Ấn Độ (BIC, trang 16). Tuy nhiên, chính phủ kiểm soát việc cấp



"lixăng" chặt chẽ. Sự phê chuẩn trước khi thực hiện của chính phủ đối với tất cả các hợp đồng là điều bắt buộc và sự phê chuẩn không phải dễ dàng thực hiện.

### **Trường hợp điển hình: Chuyển giao công nghệ và đầu tư**

Rất nhiều nhà bình luận đã cố gắng phân tích lý do tại sao một số đất nước thu hút tương đối ít đầu tư nước ngoài cùng với công nghệ kèm theo như Ấn Độ chẳng hạn. Lý do hầu như cho là các quy định của chính phủ đã kiểm soát chặt chẽ đầu tư nước ngoài. Luật quy định trao đổi ngoại tệ của Ấn Độ (FARA) năm 1973 đã hạn chế các công ty nước ngoài sở hữu hơn 40% vốn của các liên doanh. Nhiều công ty bị yêu cầu phải giảm phần sở hữu vốn của họ xuống 40%. Một số công ty đã giảm nhưng một số công ty khác như IBM, Coca-cola đã đình chỉ hoạt động của họ ở Ấn Độ hơn là tuân theo quy định này. (BIC Ấn Độ, trang 11).

Vào năm 1976, thấy rõ rằng việc hạn chế tỷ lệ vốn 40% đã ngăn chặn dòng công nghệ đầu tư nước ngoài, chính phủ đã có nhiều thay đổi đối với các công ty hoạt động trong các lĩnh vực ưu tiên và xuất khẩu lớn.

Ví dụ như:

- a) Một công ty có sản phẩm thuộc lĩnh vực nêu trên và xuất khẩu với tỷ lệ từ 60 đến 75% có thể cho phép nước ngoài sở hữu 51% vốn.
- b) Một công ty xuất khẩu 60% sản phẩm của nó có thể cho phép nước ngoài sở hữu 74%.
- c) Một công ty xuất khẩu 100% sản phẩm của nó có thể cho phép nước ngoài sở hữu 100% vốn.

Sự nới lỏng này cùng với một số hợp đồng đặc biệt với một số công ty cá biệt đã làm tăng lượng công nghệ vào một số lĩnh vực, tuy nhiên không lớn. Chính phủ đã thiết lập rõ ràng một số ưu đãi, nhưng dòng đầu tư nước ngoài tăng nhanh và mạnh lại không phải thuộc một trong những ưu đãi trên.

Bằng cách ngược lại, chính phủ Malaixia gần đây đã cho phép nước ngoài nâng mức sở hữu từ 49% lên 70% vốn của nhiều loại công ty.

Mặc dù khó dẫn chứng được nguyên nhân và hiệu quả, mức tăng số lượng đơn xin thành lập các doanh nghiệp sản xuất đã tăng nhanh từ năm 1987 đến năm 1988. Hãy xem các số liệu sau đây:

	Tháng 1 đến tháng 7-1987	Tháng 1 đến tháng 7-1988
Số lượng đơn	185	518
Khả năng sử dụng lao động	25 289	99 660
Vốn đầu tư nước ngoài	296 triệu ringit Malaixia	2 185 triệu ringit Malaixia
Tổng vốn đầu tư	1 317 triệu ringit Malaixia	8 322 triệu ringit Malaixia

(Số liệu tạm thời năm 1987)

Nguồn: Cơ quan phát triển công nghiệp Malaixia.

Khách quan để kết luận rằng, sự kiểm soát chặt chẽ của chính phủ đối với đầu tư nước ngoài đã làm cho đất nước kém hấp dẫn, trong khi sự tự do đầu tư đã kích thích đầu tư (và tất nhiên cả dòng công nghệ) vào các dự án công nghiệp.

### **Ôn tập khái niệm: Tự do chuyển giao không kèm theo đầu tư**

Một công ty nhỏ của Italia - Italfresh đã phát triển được công nghệ sản xuất loại điều hoà nhiệt độ có hiệu quả cao, rẻ và gọn. Cốt lõi của công nghệ là một thay đổi hoàn toàn về bình ngưng mới. Italfresh sẽ không cho phép việc sản xuất loại bình ngưng mới này ở bên ngoài nhà máy của họ ở Italy (bình ngưng mới này chiếm 25% giá trị toàn bộ điều hoà nhiệt độ). Kế hoạch kinh doanh của Italfresh yêu cầu mức thanh toán lớn về bản quyền công nghệ. Italfresh không có tiền cho việc liên doanh hoặc đầu tư nước ngoài và nó cũng không quan tâm đến vay vốn ngân hàng. Italfresh đang nghiên cứu hai nước Verbena và Nonamia. Trên cơ sở các sự kiện dưới đây, đất nước nào được coi là hấp dẫn hơn đối với Italfresh.

Tốt cho:

<i>Verbena</i>	<i>Nonamia</i>	<i>Verbena</i>	<i>Nonamia</i>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Thuế nhập khẩu 20-75%	Thuế nhập khẩu 50-250%
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Thuế thu nhập bản quyền là 25%	Thuế thu nhập bản quyền là 20%
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Lệ phí cảng khi nhập hàng bằng 5% giá trị hàng	Không phải nộp lệ phí cảng



4. Không có sự kiểm soát đối  
với chuyển ngoại tệ ra ngoài

Đôi khi việc chuyển ngoại tệ  
bị hạn chế trong nhiều tháng

Nhìn chung Italfresh sẽ thấy

Verbena Nonamia

hấp dẫn hơn?

Vài ví dụ :

(a) Bộ công nghiệp đã quyết định các nguyên tắc từ chối phê duyệt đối với hợp đồng bao gồm điều khoản bí mật (BIC, trang 17);

(b) Về nguyên tắc, bên nhận lixăng ở Ấn Độ phải được quyền xuất khẩu tới bất kỳ nước nào trên thế giới (BIC, trang 18);

(c) Bên nhận lixăng ở Ấn Độ có thể không phải trả phí bản quyền dưới bất kỳ dạng nào cho việc sử dụng nhãn hiệu nước ngoài tại Ấn Độ, mặc dầu nhãn hiệu được tự do chuyển giao (BIC, trang 18);

(d) Bất kỳ tư vấn kỹ thuật cần thiết nào cho dự án phải được trao cho công ty của Ấn Độ (BIC, trang 18) .Có nhiều hạn chế tương tự.

Kết quả là một số nhà cung cấp công nghệ có tiềm năng cảm thấy rằng họ không được tự do đàm phán về các điều khoản hợp lý về thương mại. Mặc dù không có nguyên tắc chung nào, việc các cơ quan cao cấp của chính phủ tham gia vào các hợp đồng thương mại đương nhiên làm giảm dòng công nghệ đưa vào, như kinh nghiệm của Hàn Quốc đã chỉ rõ.

Một số nước không công bố các hạn chế một cách rõ ràng. Chính phủ cho phép nhiều bộ tự do theo ý của họ : cho phép điều này và không cho điều kia. Đôi khi sự tự do theo ý này đã tạo nên hàng rào cản công nghệ lớn hơn là có những quy định trực tiếp.

Ở nước mà chính phủ bằng cách quy định trực tiếp hoặc bằng cách xử lý theo từng trường hợp hạn chế tự do của bên cung cấp và bên nhận công nghệ thì sự va chạm về quyền lợi là không thể tránh khỏi. Đôi khi sự va chạm này dẫn đến trường hợp bên cung cấp và bên nhận đã soạn thảo một hợp đồng bí mật, không theo luật (ví dụ xem trường hợp điển hình). Đây không phải là một cách thức khôn ngoan, nhưng nó chỉ rõ một vấn đề là: bên cung cấp sẽ không ký một hợp đồng đi ngược với quyền lợi của họ trong khi công ty nhận công nghệ muốn có công nghệ mà cả hai bên không có cách nào hợp pháp khác.

Chính phủ phải thể hiện vai trò điều chỉnh hoạt động này: Nếu họ can thiệp quá sâu thì dòng công nghệ nhập có thể bị cản trở lớn, nếu họ ít can thiệp thì quyền lợi của đất nước có thể bị xâm hại. Hàn Quốc đã cho chúng ta một ví dụ về sự cân bằng khéo léo giữ quyền lợi của đất nước

và nhu cầu của các công ty tư nhân. Vào buổi ban đầu của thời kỳ phát triển của Hàn Quốc, các hạn chế là lớn và chi tiết, khi nền kinh tế đã phát triển chín muồi, chính phủ can thiệp và kiểm soát ít hơn, cuối cùng không còn một sự hạn chế nào cho nhiều loại hợp đồng (KIST, trang 38).

Vậy quy định của chính phủ về các điều khoản của hợp đồng thật sự là một vấn đề nghiêm trọng đối với các nhà cung cấp công nghệ hay không? Một báo cáo gần đây của tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) bao gồm một số số liệu có ý nghĩa (trang 32). Tổ chức này đã hỏi ý kiến các nhà cung cấp công nghệ ở các nước phát triển rằng, theo kinh nghiệm của các nhà cung cấp thì điều gì là sự không khuyến khích (ảnh hưởng tiêu cực) đối với việc lixăng (và chuyển giao) công nghệ đến các nước đang phát triển. Có một số câu trả lời như sau:

Vấn đề	Tỷ lệ các công ty xem vấn đề này như là một sự không khuyến khích
Quy định của chính phủ: Sự cần thiết của việc phê chuẩn hợp đồng	80%
Yêu cầu phải mua nguyên liệu tại địa phương	59%
Các quy định về xuất khẩu	52%
Kiểm soát ngoại tệ	88%
Thuế đối với thu nhập từ cấp lixăng	62%

Và kết quả của các vấn đề này? Hơn một nửa các công ty (52% ) đã báo cáo rằng các vấn đề như vậy đã (ít nhất một lần) hoàn toàn ngăn cản hợp đồng. Hai mươi phần trăm đã báo cáo rằng các vấn đề này đã làm hỏng một hợp đồng mà hai bên đã đạt được (OECD trang 36). Các số liệu này đang làm náo động. Họ cho đó là những cản trở không cần thiết trên dòng kênh mà ở đó công nghệ đáng được chảy một cách tự do.

## VIII. SỰ BẢO HỘ ĐẦY ĐỦ VỀ MẶT PHÁP LÝ CHO BÊN GIAO

Rất nhiều giao dịch chuyển giao công nghệ bao gồm: bằng sáng chế, bản quyền, bí mật thương mại, hoặc nhãn hiệu hàng hoá nằm trong thuật ngữ: sở hữu trí tuệ. Trước khi chuyển giao công nghệ của họ, một nhà cung cấp công nghệ phải nghiên cứu luật sở hữu trí tuệ và thực tiễn của đất nước bên nhận công nghệ. Các luật như vậy phải chi tiết, công bằng và rõ ràng (ở phần hai sẽ thảo luận cách thức các luật này ảnh hưởng đến việc chuyển giao công nghệ).

Ngày nay rất nhiều nhà cung cấp công nghệ rất quan tâm đến nạn hàng giả. Một vài số liệu sau đây cho thấy tình hình nghiêm trọng của vấn đề này:

Theo một bài báo trên tờ "Time", Vuitton một hãng của Pháp sản xuất các loại vali sang trọng đã chi một triệu USD hàng năm để theo dõi hàng giả. Jordache, một hãng của Hoa Kỳ sản xuất quần áo thể thao có bộ phận điều tra hàng giả của riêng mình để theo dõi việc vi phạm nhãn hiệu hàng hoá của họ với chi phí 500000USD hàng năm. Hãng này cũng chi hơn 1 triệu USD cho luật sư và thám tử tư (các biện pháp chống lại). Trước khi chuyển giao công nghệ, một doanh nhân lo lắng với việc hàng giả thường hỏi: luật pháp nước này có bảo vệ tôi mạnh mẽ chống lại sự ăn cắp bằng sáng chế, nhãn hiệu hay bí mật thương mại của tôi hay không? Tôi có thể thành công trong việc sử dụng luật pháp để chống lại bên nhận công nghệ mà họ đã trao bí mật của tôi (do cấu thả hay do cố tình) cho bọn người làm hàng giả hay không? Nếu luật pháp được soạn thảo bằng những điều khoản yếu ớt hoặc kém hiệu quả thì nhà cung cấp công nghệ sẽ nhìn đất nước đó với sự nghi ngờ (Hãy xem trường hợp điển hình).

#### **Trường hợp điển hình : Thời gian sẽ trả lời**

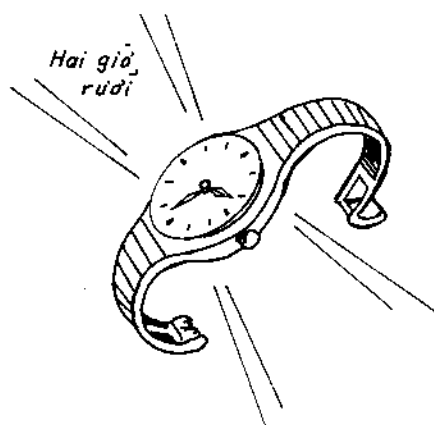
Đây là một câu chuyện tưởng tượng nhưng nó dựa trên một kinh nghiệm có thực. Năm 1981, Verbena ban hành Luật đầu tư nước ngoài và thu nhận công nghệ nước ngoài. Luật này tuyên bố rằng tất cả các sản phẩm sản xuất tại Verbena được tự do xuất khẩu tới bất cứ nước nào trên thế giới: bất kỳ điều khoản nào trong hợp đồng chuyển giao công nghệ hạn chế xuất khẩu đều là bất hợp pháp.

Một công ty Thụy Sĩ tên là Chronotell có một công nghệ thông minh có khả năng lập chương trình cho các đồng hồ phát ra tiếng nói báo giờ bằng nhiều ngôn ngữ. Chronotell muốn chuyển giao công nghệ này cho Verbena nhưng họ không muốn loại đồng hồ phát ra tiếng nói được sản xuất tại Verbena xuất hiện trên thị trường thế giới trực tiếp cạnh tranh với loại đồng hồ này được sản xuất ở Thụy Sĩ. Tuy nhiên, Chronotell sẵn sàng cho phép Công ty Đồng hồ Verbena bán sản phẩm ở một thị trường rộng lớn là khắp Đông Nam Á.

Công ty Đồng hồ Verbena háng hái trong việc thu nhận công nghệ và chấp nhận điều khoản hạn chế xuất khẩu trong hợp đồng. Tuy nhiên, khi Bộ Công nghiệp xem hợp đồng, họ đã từ chối việc cho phép có điều khoản này. Để phá vỡ bế tắc này, Công ty Đồng hồ Verbena đã gửi cho Chronotell một "hợp đồng riêng" hoặc một điều khoản bí mật (đôi khi nó được gọi là "thư riêng") với nội dung là cam kết không

xuất khẩu đồng hồ ra ngoài lãnh thổ được phép. Tuy nhiên, Chronotell không chấp nhận ký một hợp đồng trái pháp luật mà nó có thể không bao giờ có hiệu lực trước tòa án. Chronotell đã ký hợp đồng với Eastasia và Verbena đã mất cơ hội có công nghệ này.

**Kết luận:** Nếu việc tự do soạn thảo hợp đồng bị các quy định của chính phủ hạn chế quá mức thì hiệu quả là có thể làm giảm dòng công nghệ.



### **Ôn tập khái niệm: Tự do soạn thảo hợp đồng**

Luật đầu tư nước ngoài số N010 (1984) của đảo Solomon giải thích điều khoản sau đây về việc Bộ sẽ đánh giá hợp đồng chuyển giao công nghệ trước khi phê chuẩn nó. Hãy nghiên cứu điều khoản này. Bạn có nghĩ rằng nó cho phép các bên được "Tự do soạn thảo hợp đồng" một cách hợp lý không? Hoặc đó là sự hạn chế quá chặt chẽ? Một câu hỏi khác nữa là: Việc biên soạn điều khoản này đã cho phép Hội đồng của Bộ được tự do làm theo ý mình một cách rộng rãi hay là điều khoản này là rõ ràng và đủ để quy định Hội đồng phải áp dụng điều khoản này trong thực tế?

Điều khoản có cho phép tự do soạn thảo hợp đồng một cách hợp lý không?	Điều khoản có cho phép Hội đồng làm theo ý mình một cách rộng rãi không?
--	--

Trong quá trình xem xét các điều khoản và điều kiện hợp lý của hợp đồng để phê duyệt (không kể các điều khác) Hội đồng sẽ xem xét các điều sau đây:

Có	Không	Có	Không	1. Nhu cầu nhập công nghệ và sự phù hợp của nó đối với đảo Solomon
Có	Không	Có	Không	2. Khả năng của bên giao (cung cấp công nghệ)
Có	Không	Có	Không	3. Tính hợp lý của việc thanh toán trong quan hệ với lợi ích gia tăng của doanh nghiệp và kinh tế đất nước
Có	Không	Có	Không	4. Tính hợp lý về thời hạn hợp đồng với điều kiện là không có hợp đồng công nghệ nào mà thời hạn hợp đồng không xác định lại có thể được Hội đồng phê duyệt.
Có	Không	Có	Không	5. Các kế hoạch dự kiến cho việc hấp thụ công nghệ
Có	Không	Có	Không	6. Các kế hoạch được soạn thảo cho việc đào tạo công nhân của đảo Solomon.

## IX. SỰ CÂN BẰNG HỢP LÝ GIỮA LUẬT VÀ CÁC QUY ĐỊNH

Hầu hết các nước đang phát triển, nhưng không phải là tất cả, đã soạn thảo tốt luật chuyển giao công nghệ. Đó là bước 1. Bước 2 là tạo ra các thủ tục hành chính để quá trình chuyển giao công nghệ trở nên dễ dàng. Hai yêu cầu quan trọng ở đây là:

**Yêu cầu 1: Luật phải cao hơn đối với quy định hành chính khác** trong chuyển giao công nghệ. Các nước thành công trong việc nhập khẩu công nghệ luôn đặt luật ở vị trí cao nhất. Điều này nghe có vẻ rõ ràng, nhưng có nhiều trường hợp luật lại ở vị trí thấp hơn, như ở ví dụ sau đây:

"Tất cả các hợp đồng chuyển giao công nghệ sẽ bị chi phối bởi luật này và bởi các quy định hành chính có hiệu lực trong từng thời kỳ".

Các bộ có thể thường xuyên thay đổi các quy định làm cho luật bị yếu đi. Nếu hai bộ hoặc nhiều bộ hơn tham gia ban hành quy định này, họ có thể công bố các quy định trái ngược nhau. Kết quả sẽ là sự thất vọng và bối rối. Một cách lý tưởng, luật quy định chi tiết khuôn khổ mà bên cung cấp công nghệ được hoạt động. Luật cao hơn các quy định vì luật không thay đổi một cách dễ dàng và nhanh chóng và vì luật được người làm luật nghiên cứu cẩn thận loại bỏ các mâu thuẫn bên trong luật (xem trường hợp điển hình).



### **Trường hợp điển hình: Đì thẳng**

Các tên nêu trong trường hợp này là giả định, nhưng các sự kiện là có thật. Trong những năm 1970, công nghiệp may quần áo ở Verbena sản xuất nhiều hàng giả, đặc biệt là các áo thể thao với các nhãn hàng "dorm". Các doanh nhân đến thăm nước này đã nhìn thấy các quần áo này, thậm chí một số người đã mua chúng. Kết quả là họ đã đặt các câu hỏi về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ ở Verbena: Các câu trả lời đã không làm họ được thoả mãn.

Điều này có tác dụng tiêu cực đến việc chuyển giao công nghệ.

Để cải thiện tình hình, Verbena đã soạn thảo các bộ luật mới chặt chẽ về sở hữu trí tuệ. Các bộ luật này dựa trên cơ sở: luật mẫu cho các nước đang phát triển về sáng chế do WIPO (Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới) soạn thảo. Hơn thế nữa, Verbena đã ký " Công ước Pari" (Công ước quốc tế về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và các hiệp định quốc tế khác).

Luật viết trên giấy là một chuyện, thực hành lại là chuyện khác. Sau rất nhiều trường hợp, Toà án Verbena đã phán quyết có lợi cho các công ty trong việc bảo vệ quyền sở hữu nhãn hiệu hàng hoá của họ. Verbena đã thu hút được nhiều giao dịch công nghệ hơn, đặc biệt là các giao dịch với các nhà sản xuất độc quyền các trang thiết bị thể thao mang nhãn hiệu được ưa chuộng.

*Kết luận:* Nếu các luật tạo ra sự bảo hộ đầy đủ đối với nhà cung cấp công nghệ, cả trên văn bản lẫn thực hành, dòng công nghệ sẽ tăng lên.

### **Ôn tập khái niệm: Giữ bí mật**

Công ty sản xuất khăn tắm Florida Beach sáng chế ra loại máy dệt điều khiển bằng máy tính có thể dệt được tên khách hàng lên trên khăn tắm nằng. Công ty Florida Beach không muốn đăng ký sáng chế loại máy mới này, vì họ không muốn công bố thiết kế của máy. Sản phẩm mới (khăn tắm nằng cá nhân) rất thịnh hành, nhưng không đem lại nhiều lợi nhuận. Công ty Florida Beach tin rằng, lợi nhuận sẽ tăng lên nếu để một nước đang phát triển sản xuất các khăn tắm này. Họ xem xét nhiều nước đang phát triển trong đó có Eastasia. Bởi vì công nghệ này là bí mật, Công ty Florida Beach quan tâm đến quyền sở hữu trí tuệ. Danh mục dưới đây bao gồm các sự kiện gần đây ở Eastasia trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ. Đối với mỗi mục, bạn hãy nói xem ấn tượng của Florida Beach sẽ là tốt, xấu hay trung bình.

Ấn tượng sẽ là :

Tốt

Xấu

Trung bình

☐
☐
☐

1. Một doanh nhân Eastasia đã đăng ký nhãn hiệu Supa - Cola với cơ quan đăng ký nhãn hiệu của Eastasia (Supa - Cola là một nhãn hiệu nổi tiếng thế giới) Công ty Supa - Cola đã cố gắng để việc đăng ký này bị huỷ bỏ. Sau 3 năm tranh chấp pháp lý việc đăng ký này đã bị huỷ bỏ.

☐
☐
☐

2. Trong cuộc viếng thăm Eastasia, chủ Công ty Florida Beach đã thấy quần Jeans Levis "dorm", áo sơ mi Lacoste "dorm", đồng hồ Rolex "dorm" bán tự do ở các đường phố của thành phố.

☐
☐
☐

3. Chính phủ Eastasia đã thành công trong việc xét xử vụ một doanh nhân Eastasia đã sản xuất phụ tùng dorm của xe Mercedes. Doanh nhân này đã bị xử tù 3 năm.

☐
☐
☐

4. Một công ty của Hoa Kỳ đã ký một hợp đồng với một công ty của Eastasia để sản xuất 400 hộp số/ một tháng theo thiết kế được cấp bằng sáng chế. Theo hợp đồng, công ty của Hoa Kỳ độc quyền mua sản phẩm. Công ty của Eastasia đã sản xuất 700 hộp số/ một tháng và bán 300 hộp số ra thị trường tự do. Công ty của Hoa Kỳ đã kiện công ty của Eastasia tại Eastasia và đã thắng kiện.

☐
☐
☐

5. Bộ Công nghiệp Eastasia đã công bố văn bản số 369/A. Văn bản này quy định rằng trên nguyên tắc, hợp đồng chuyển giao công nghệ không thể bao gồm các điều khoản yêu cầu công ty của Eastasia giữ bí mật thông tin kỹ thuật.

Nhìn chung, Công ty Florida Beach có thích giao dịch với Eastasia không?

Có

Không

**Yêu cầu 2: đơn giản hoá thủ tục**

Các hợp đồng công nghệ liên quan đến nhiều bộ, ngành và cơ quan.

Bệnh quan liêu hành chính thường giết chết các giao dịch công nghệ hứa hẹn. Để đơn giản hoá thủ tục phê chuẩn, một số nước đã lập một cơ quan phê chuẩn duy nhất. Một ví dụ, đó là Ủy ban Đầu tư ở Philippin đã thành lập Trung tâm Đầu tư một cửa (Trung tâm này là một đại diện cho các bộ, Ngân hàng trung ương, v. v...). Trung tâm này có thể trả lời hầu hết các câu hỏi và giải quyết nhanh chóng các đơn từ cần xử lý. Một số đơn xin yêu cầu một quyết định về chính sách của bộ, Trung tâm Đầu tư một cửa tiếp cận với cơ quan này thay cho người nộp đơn. Vào giữa năm 1988 Trung tâm Đầu tư một cửa này đã nhận 15 đơn mỗi ngày và con số này đã tăng lên.

Tương tự như vậy cơ quan phát triển công nghiệp Malaixia (MIDA) đã tổ chức dịch vụ một cửa với cơ quan mang tên " Giao dịch trọn gói" cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Dịch vụ một cửa đích thực cho việc tiến hành mọi chi tiết của một quá trình phức tạp có lẽ chỉ là một giấc mơ, nhưng mỗi bước tiến tới hệ thống một cửa là một bước tiến tới việc chuyển giao công nghệ trôi chảy hơn.

### **Tóm tắt: Sự đánh giá đối với từng nước một**

Các công ty ở các nước phát triển đang thận trọng về chuyển giao công nghệ. Rất nhiều công ty tìm kiếm sự tư vấn từ chính phủ của họ hoặc từ các cơ quan khác. Ví dụ ở CHLB Đức, một cơ quan gọi tắt là DEG xuất bản hai lần một năm đánh giá 109 nước trên thế giới... Cơ quan DEG phân loại đánh giá sự thích hợp của các nước đối với đầu tư nước ngoài.

Ví dụ, sự xếp loại các nước trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương (ESCAP) vào tháng 3-1987 như sau:

Nước/ vùng	Đánh giá (điểm so với 100)	Đánh giá (vị trí so với danh sách của 109 nước)
Nhật Bản	96,0	1
Singapo	74,8	16
Hồng Kông	69,3	20
CH ND Trung Hoa	66,8	22
Hàn Quốc	59,9	26
Malaixia	57,0	28
Thái Lan	53,6	33
Ấn Độ	50,6	37

Indônêxia	45,5	43
Papua New Guinea	38,7	48
Pakistan	30,4	62
Philippin	22,1	76
Iran	19,5	78
Băngladesh	19,2	79
CHDCND Triều Tiên	4,6	109

Thái độ của các nhà cung cấp công nghệ có tiềm năng đối với khu vực châu Á - Thái Bình Dương được thể hiện trong danh sách khá đầy đủ ở trên. Đầu tư nước ngoài và chuyển giao công nghệ chứa đựng các rủi ro. Các nhà cung cấp xem xét kỹ lưỡng các rủi ro trước khi đi đến ký kết một giao dịch.

### ***Trường hợp điển hình: Một luật mạnh mẽ***

Trường hợp này là một sự tổng hợp nhiều tình huống thực tế. Năm 1974 Verbena thông qua Luật đầu tư tư nhân nước ngoài. Luật này dài 3 trang và bao gồm 11 điều ngắn gọn. Điều 10 viết:

10. Quyền hạn soạn thảo quy định: Chính phủ có thể quy định quy tắc để thực hiện mục tiêu của luật này bằng cách đăng chứng trên công báo chính thức.

Luật này đã uỷ nhiệm việc soạn luật cho các bộ. Kết quả là hàng trăm quy định trong đó có một số mâu thuẫn với nhau. Mỗi ngày lại có các quy định mới. Sự rắc rối này kìm hãm việc chuyển giao công nghệ: vào bất cứ thời điểm nào, không ai có thể giải thích thủ tục đầu tư ở Verbena một cách hoàn chỉnh. Năm 1980, một luật mới đã được thông qua, luật này dài và chi tiết, nó chỉ cần thêm một ít quy định thi hành, hầu như không yêu cầu nhiều thủ tục đối với nhà đầu tư nước ngoài. Bộ luật mới đã thành lập trung tâm dịch vụ một cửa để phối hợp các hoạt động chuyển giao công nghệ. Bộ luật mới này và hệ thống mới có hiệu quả đã làm cho đất nước này hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

### ***Ôn tập khái niệm: Sự trong sáng và chi tiết***

Luật công nghệ và đầu tư nước ngoài năm 2038 (tức năm 1981)

của Nepal bao gồm 11 điều khoản về thanh toán thuế thu nhập của các ngành công nghiệp, trong đó có hai điều khoản nêu dưới đây. Trong từng trường hợp : điều khoản nào là đủ trong sáng và đủ chi tiết. Một nhà đầu tư nước ngoài hiểu được luật hay không?

Rõ ràng

Chi tiết

Có	Không	Có	Không
----	-------	----	-------

1. Các dự án du lịch sẽ được miễn toàn bộ thuế thu nhập cho một giai đoạn nêu dưới đây, tính từ ngày hoạt động :

a) Bảy năm cho các dự án được thành lập trong lĩnh vực du lịch.

b) Năm năm cho các dự án được thành lập cho bất kỳ dự án nào khác ngoài lĩnh vực du lịch.

Có	Không	Có	Không
----	-------	----	-------

2. Tổng số tiền mà một ngành công nghiệp đã chi tiêu cho việc đào tạo với mục tiêu tạo thuận lợi cho sự làm việc của công nhân Nepal và nâng cao kỹ năng của họ và được Bộ Lao động của Chính phủ hoàng gia thừa nhận, sẽ được xem xét là phần chi phí hàng năm của ngành công nghiệp đó và sẽ được quyền khấu trừ từ thuế thu nhập phải trả của ngành công nghiệp đó, miễn rằng việc khấu trừ đó không vượt quá 1% của doanh thu hàng năm của ngành công nghiệp nói trên.

### TÓM TẮT BIỂU ĐỒ PHÁT TRIỂN : CÁC YẾU TỐ THUẬN LỢI CHO VIỆC CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

Câu hỏi 1: Nhân dân của nước đó có thực sự muốn có công nghệ thích hợp không?

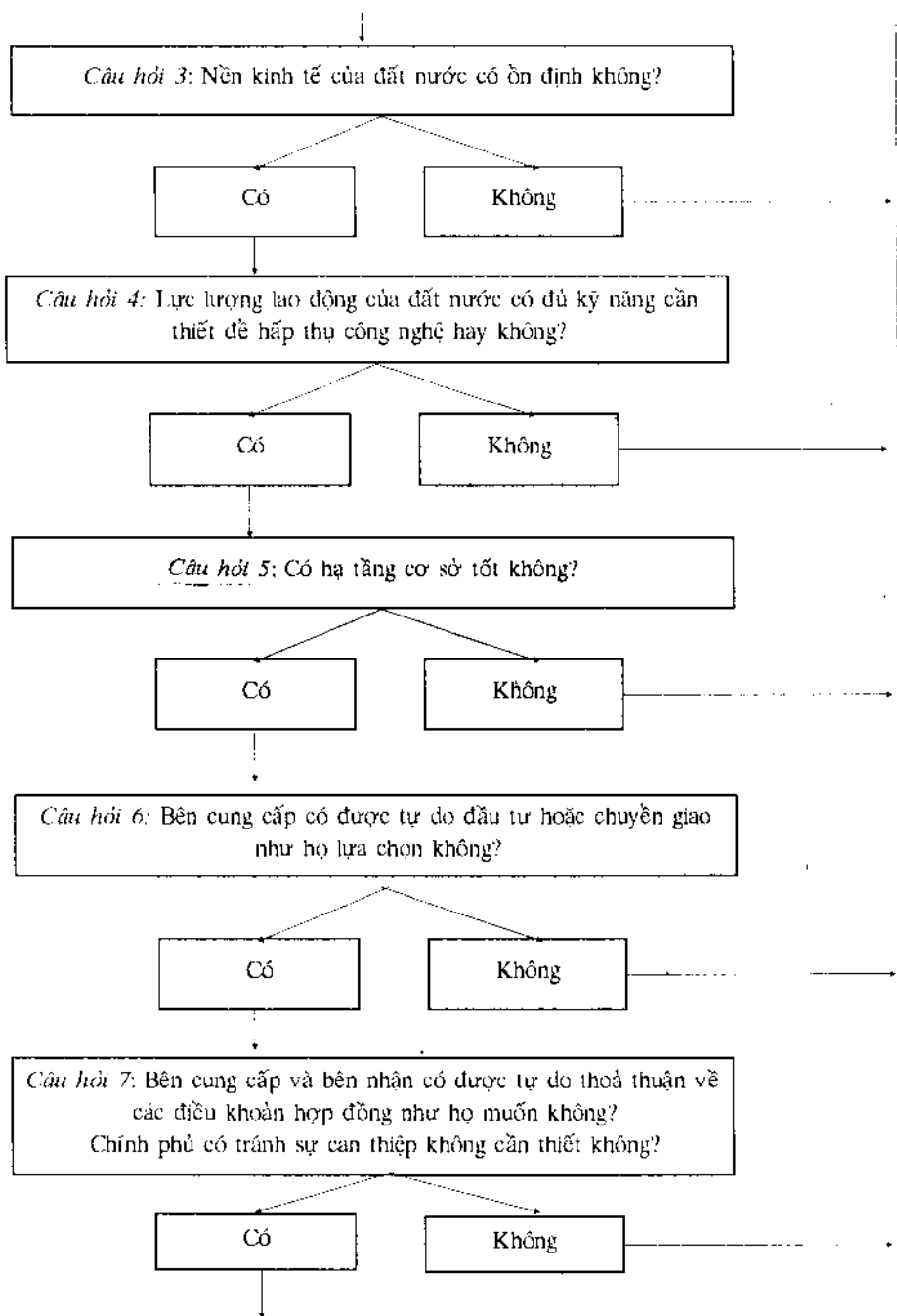
Có

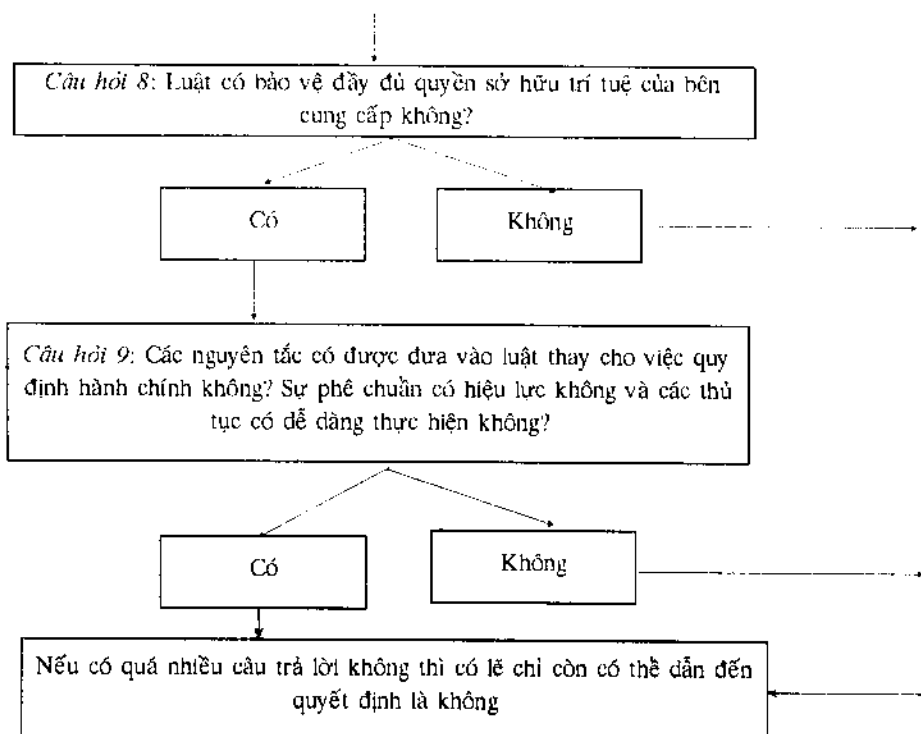
Không

Câu hỏi 2: Nền chính trị của đất nước có ổn định không?

Có

Không





## **Chương III**

### **DÒNG CÔNG NGHỆ TỚI CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN**

Cho đến nay chúng ta đã thừa nhận rằng, cơ sở thông thường đối với việc chuyển giao công nghệ là hợp đồng thương mại giữa bên giao và bên nhận. Tuy nhiên, trên thực tế, dòng công nghệ ít nhất qua 5 kênh, trong đó có 2 kênh là thương mại:

Kênh 1: Dòng thông tin tự do

Kênh 2: Dòng đi kèm với việc mua sản phẩm

Kênh 3: Dòng được tài trợ bởi chính phủ hay các tổ chức khác

Kênh 4: Dòng qua hợp đồng thương mại mà trong đó công nghệ là một thành phần

Kênh 5: Dòng qua hợp đồng thương mại chỉ để tiếp nhận công nghệ.

Để hiểu kỹ những điều trình bày sau đây, bước đầu chúng ta phải xem xét 5 kênh này và hiểu loại công nghệ chảy thông thường trong mỗi kênh. Tất nhiên, các phần sau của cuốn cẩm nang này sẽ đi sâu hơn. Đặc biệt, trong phần năm đề cập đến dòng công nghệ chảy theo kênh 4 và trong Phần sáu đề cập đến hợp đồng thu nhận công nghệ (qua kênh 5) được xem xét.

#### **I. DÒNG THÔNG TIN TỰ DO**

Hầu hết bí quyết của thế giới không phải là bí mật. Có vô số nguồn thông tin như vậy: qua các sách vở, qua các băng video, qua các khoá học buổi tối, qua các chương trình truyền hình và qua sự quan sát hàng ngày. Bản thân cuốn cẩm nang này cũng là một nguồn bí quyết. Mỗi khi các bí quyết này được chuyển qua biên giới quốc gia, chúng ta có thể nói một cách không chặt chẽ là "chuyển giao bí quyết". Nếu bí quyết liên quan đến việc sản xuất sản phẩm thì chúng ta có thể nói đó là "chuyển giao công nghệ".

Có lẽ hầu hết việc chuyển giao công nghệ được tiến hành theo cách không chính thức và không được hoạch định. Nhiều trong số các công nghệ này là có chừng mực, nhưng nó có thể là rất phức tạp. Ví dụ, nếu một nước đang phát triển gửi các sinh viên đến nghiên cứu kỹ thuật ở



Hoa Kỳ, các sinh viên này có thể thu nhận được các công nghệ hiện đại nhất trên thế giới.

Dòng công nghệ tự do là một triển vọng hấp dẫn. Song, rõ ràng rằng, mặc dầu công nghệ theo con đường này là rẻ, nhưng bạn không có sự đảm bảo nó sẽ hoạt động, bạn cũng không có biện pháp một cách hệ thống để cập nhật kiến thức của bạn, bạn cũng không có được sự hỗ trợ kỹ thuật, hỗ trợ các vấn đề tiếp thị hoặc quản lý. "Dòng kênh" này rất dỗi dào, nhưng nước của nó có nhiều bùn. Để có nước sạch, bạn phải tìm các kênh khác.

### Ôn tập khái niệm : Dòng thông tin tự do

Trong các tình huống sau đây, cái nào có lý khi nói rằng đó là chuyển giao công nghệ (công nghệ = bí quyết sản xuất)? Bí quyết sản xuất bao gồm bất kỳ kiến thức nào làm cho việc sản xuất hiệu quả hơn, ít nguy hiểm hơn, hoặc ít tốn kém hơn. "Sản xuất" là một khái niệm rộng, bao gồm cả trong lĩnh vực nông nghiệp và công nghiệp.

Có chuyển giao công nghệ không ?

Có	Không
----	-------

1. Trên một chuyến đi tới Thái Lan, một nhà sản xuất tơ lụa Trung Quốc thấy một cái cửa có treo biển:

Nguy hiểm Kho thuốc sâu Không hút thuốc
---

Nghĩ rằng đây là một sự cảnh báo có ích, nhà sản xuất quyết định đặt ra một cái biển tương tự trên cửa kho thuốc trừ sâu của ông ta khi về nhà.

Có	Không
----	-------

2. Hyong Lee là một người Triều Tiên đầy lòng say mê radio sống ở Seoul. Hàng tháng cô ấy mua các tạp chí lắp ráp radio của Hoa Kỳ. Thỉnh thoảng cô ấy đã lắp ráp các mẫu máy hoặc các dụng cụ mà cô ấy đã đọc được.

Có	Không
----	-------

3. Trên một chuyến đi tới London, một doanh nhân Nhật Bản mua một máy sấy tóc cho vợ mình và mang nó về nhà.

Có	Không
----	-------

4. Joe Scrugges là một nhà trồng cây ăn quả tại California. Trong những ngày nghỉ ở Malaixia ông thấy một cái cửa chắn nước rất sáng tạo cho hệ thống tưới nước. Ông ta quyết định "copy" thiết kế này dùng cho trang trại của chính ông ta tại California.

Có	Không
----	-------

5. Một kỹ sư người Pakistan làm việc cả năm tại văn phòng thiết kế đường ống của Công ty Công nghiệp nặng ở Đức. Ông ấy trở về Pakistan và làm việc cho chính phủ về thiết kế hệ thống đường ống dẫn gas.

Có · Không

6. Trường Đại học ở bang Maryland trình bày các khoá học bằng băng video về giáo trình dạy quản lý dự án đối với các công trường xây dựng lớn. Một giáo viên kỹ thuật ở Sri Lanka dùng băng video này trợ giảng cho môn học của cô ta tại lớp học.

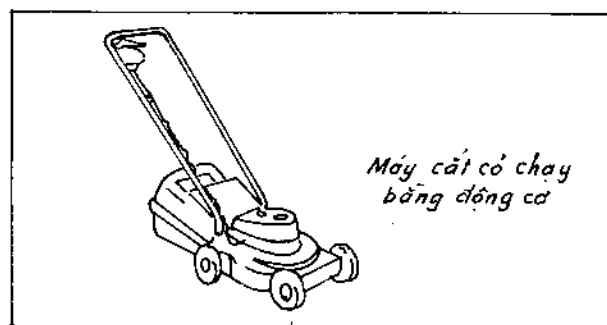
## II. DÒNG CÔNG NGHỆ KÈM THEO VIỆC MUA SẢN PHẨM

Khi anh mua một áo sơ mi, không phải là anh mua công nghệ. Khi anh dùng chiếc áo sơ mi, anh không biết thêm kỹ năng mới. Ngay cả nếu anh sửa chiếc áo sơ mi, thì có thể anh không biết thêm điều gì mới. Đối với các sản phẩm phức tạp hơn thì tình hình có thể khác.

Hãy nói về việc tôi mua một máy tính. Nó là một đồng giấy dẫn và nhựa vô ích. Cho đến khi tôi biết cách sử dụng nó. Do đó nhà sản xuất máy tính phải hỗ trợ tôi bằng cách đào tạo để sử dụng: Sách vận hành, chương trình đào tạo học ngay trên máy tính đó hoặc những lớp học không mất tiền do các đại lý bán hàng ở địa phương tổ chức. Trong trường hợp này, bí quyết (mặc dầu không phải là các bí quyết chế tạo cần thiết) phải được chuyển giao cùng với sản phẩm. Để thấy bí quyết sản xuất (công nghệ) chuyển giao theo sản phẩm, chúng ta hãy lấy một trường hợp khác, đó là máy cắt cỏ chạy bằng động cơ.

Khi tôi mua chiếc máy này, nhà sản xuất cung cấp cho tôi bản hướng dẫn vận hành máy. Hơn nữa, tôi phải có bản hướng dẫn về bảo dưỡng máy, cho dầu và mỡ bôi trơn, giữ lưỡi cắt cho sắc, v.v. Bước tiếp theo là việc sửa chữa. Khi chiếc máy cắt cỏ bị hỏng, tôi mang nó tới xưởng cơ khí gần nhất. Có thể nhà cơ khí chưa bao giờ từng thấy chiếc máy cắt cỏ này, nhưng bằng cách vận dụng các hiểu biết đã có của anh ta, anh ta có thể sửa chữa được nó. Nếu một bộ phận bị gãy hoặc mòn, một nhà cơ khí thông minh có thể ứng biến tạo ra phụ tùng thay thế. Cuối cùng, bằng "kỹ thuật suy ngược" nhà cơ khí có thể biết cách chế tạo bất kỳ bộ phận nào của chiếc máy này. Trên thực tế anh ta có thể bắt đầu sản xuất các máy móc như vậy và bán chúng (mặc dầu cách sản xuất như vậy có thể vi phạm luật bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ). Lần lượt sau đây, chúng ta xem việc chuyển giao bí quyết, kết thúc bằng việc chuyển giao công nghệ.

Bất kỳ ai đã từng thăm một xưởng sửa chữa ở một làng nhỏ ở nước đang phát triển sẽ thấy sự tài tình trong việc cải tiến kỹ thuật, loại chuyển giao này (chuyển giao kèm theo việc mua sản phẩm) trên thực tế đóng một vai trò quan trọng trong dòng công nghệ của thế giới. Nhưng dòng này khó có thể định lượng và không thể lập kế hoạch. Sau cùng, nhà chế tạo bán một chiếc máy cắt cỏ thì không phải là cách chuyển giao công nghệ trọn gói.



Mua	Học cách sử dụng máy móc	Bảo dưỡng máy móc	Sửa chữa máy móc	Thay thế các bộ phận hỏng	Chế tạo bằng sao chép
Không chuyển giao	Bí quyết vận hành	Bí quyết bảo dưỡng	Bí quyết sản xuất : công nghệ		

### Ôn tập khái niệm: Bí quyết và công nghệ với sản phẩm

Trong các tình huống dưới đây cái nào có thể là chuyển giao bí quyết đi kèm theo việc mua sản phẩm? (Hãy trả lời bằng cách viết các từ : có, không hoặc có thể vào từng ô)

Bí quyết vận hành      Bí quyết bảo dưỡng      Bí quyết công nghệ

☐
☐
☐

1. Một công ty ở Indônêxia mua 100 máy chữ điện tử từ Nhật Bản để sử dụng trong văn phòng của họ.

☐
☐
☐

2. Một công ty vận tải bằng xe buýt ở thành phố Verbena mua 200 xe buýt đã qua sử dụng từ một thành phố ở Anh (Một số xe buýt đã qua sử dụng 20 năm).

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Một công ty ở Thái Lan mua một máy nhuộm lụa đã qua sử dụng từ một nhà máy dệt ở Italia.
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Một công ty ở Sri Lanka mua chương trình phần mềm từ Thụy Điển để hỗ trợ thiết kế sản phẩm dệt.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Một công ty sửa chữa tàu thủy Malaixia thuê một căn trực từ công ty của Nhật Bản để bốc dỡ cho các tàu chở container. Công ty của Nhật Bản là bên cho thuê sẽ bảo dưỡng và sửa chữa căn trực.
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Một công ty của Thái Lan mua quyền sử dụng nhãn hiệu hàng hoá của một nhà sản xuất quần áo thể thao Italia nổi tiếng.

### III. CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ ĐƯỢC TÀI TRỢ

Chính phủ của hầu hết các nước phát triển hoặc là trực tiếp hoặc là qua các cơ quan của họ trợ giúp các công nghệ cho các nước đang phát triển. Các công nghệ này hầu như không phải là quy trình sản xuất công nghiệp hiện đại: Các lĩnh vực ưu tiên là y tế, nông nghiệp và chế biến thực phẩm. (Hãy xem trường hợp điển hình).

Các công ty thương mại cũng tài trợ cho các chương trình chuyển giao công nghệ. Các chương trình như vậy là một dạng của quảng cáo. Họ tạo danh tiếng cho công ty, hướng dẫn cho mọi người sử dụng các sản phẩm hoặc phần mềm của công ty. Các chương trình này có giá trị cho các công ty và cho đất nước. Ví dụ Công ty ASEA, S.A của Thụy Điển đã làm việc với Chính phủ Singapo để thành lập cơ sở đào tạo sử dụng người máy ASEA - EDB tại Singapo. Mục đích của cơ sở này thuần túy là giáo dục, nâng cao kỹ năng của người Singapo trong lĩnh vực công nghệ tự động và người máy.

Cuối cùng, các cơ quan quốc tế mà trong đó có nhiều cơ quan của Liên hợp quốc đã chuyển giao công nghệ dưới nhiều hình thức.

Phụ lục của Phần ba sẽ mô tả nội dung công việc mà các cơ quan này có thể dành cho bạn.

#### *Trường hợp điển hình: Tổ ong cho Verbena*

Tại Cộng hoà Liên bang Đức (Tây Đức) một số công ty độc lập thực hiện chủ trương giúp đỡ của Chính phủ Đức thông qua các dự án

phát triển. Một cơ quan như thế là GATE (tổ chức trao đổi công nghệ thích hợp Đức). Trong trường hợp này, GATE đã xuất bản các tờ tin về việc sản xuất các tổ ong nhỏ bằng nhựa plastic. Tổ ong làm bằng nhựa plastic bền hơn là tổ ong theo truyền thống được làm bằng gỗ và nó có tác dụng tăng lượng mật của ong.



Ở Verbena, Viện Chuyển giao công nghệ đã thấy bản tin này và thích ý tưởng này. Họ đã dịch bản tin từ tiếng Anh sang tiếng Verbena và thêm các thông tin để giúp các nhà nuôi ong địa phương. Viện này đã gửi các bản tin này cho các chi nhánh địa phương ở các tỉnh nhỏ ở Verbena. Các chi nhánh này đã phân phát bản tin, chương trình tiếp theo đã đảm bảo rằng các nhà nuôi ong đã không gặp các vấn đề bất ngờ và họ đã sử dụng công nghệ một cách đúng đắn. Đây là một ví dụ kinh điển về việc chuyển giao công nghệ được các cơ quan chính phủ tài trợ.

#### **Ôn tập khái niệm: Chuyển giao công nghệ được tài trợ**

Trong tình huống dưới đây, hãy xác định nguồn tài trợ (chú ý: đôi khi việc tài trợ từ nhiều nguồn cung cấp).

<i>Chính phủ hoặc các cơ quan của chính phủ</i>	<i>Công ty thương mại</i>	<i>Cơ quan quốc tế</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Tại Singapore, Công ty Sales Hewlett- Packard đang làm việc với Ủy ban Phát triển kinh tế trong việc tài trợ một dự án đào tạo người Singapore sử dụng CAD (máy tính hỗ trợ thiết kế) và các kỹ thuật máy tính tiên tiến khác.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. TCDC (một chương trình của Liên hợp quốc) tổ chức một đợt du học cho 9 kỹ thuật viên người Bolivia tới Trường đại học Tổng hợp Osmania tại Ấn Độ. Họ được đào tạo về kỹ thuật vi tước. Các chuyên gia Ấn Độ đã chuẩn bị giáo trình đào tạo cho họ và cung cấp dụng cụ khai thác nước do Ấn Độ chế tạo
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Chính phủ CHLB Đức thông qua GTZ, một cơ quan của CHLB Đức đã tài trợ một trung tâm đào tạo kỹ thuật mộc cho Trường Dropouts của Indônêxia.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Chính phủ Nonamia đã thông qua luật patăng mới năm 1987. Khi những lá đơn đầu tiên xin cấp bằng sáng chế theo luật mới được đệ trình thì văn phòng sáng chế nhận thấy hệ thống xét đơn có nhiều vướng mắc. Họ đã yêu cầu WIPO (Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới) tư vấn đề cải thiện tình hình trên. Các cố vấn đã đề xuất hệ thống mới rất hữu hiệu.

#### IV. DÒNG THÔNG QUA HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CÓ THÀNH PHẦN CÔNG NGHỆ

Hầu hết các hợp đồng là các thoả thuận trọn gói. Chúng ta hãy lấy một ví dụ điển hình: một hợp đồng xây dựng một đập nước và nhà máy thủy điện. Có bao nhiêu loại hợp đồng khác nhau trong dự án này? Trước hết có hợp đồng xây dựng, một hợp đồng cho các công trình của đập và của các công trình xây dựng khác. Có thể có hợp đồng xây dựng dân dụng bổ sung xây dựng đường đến công trình và hạ tầng cơ sở khác. Tiếp theo, có một hợp đồng mua các máy phát điện, máy biến thế, v.v... Thường có một hợp đồng với các kỹ sư tư vấn để kiểm tra dự án. Điều này có thể bao gồm một hợp đồng nghiên cứu khả thi và kỹ thuật. Có thể có một

hợp đồng bảo dưỡng đảm bảo duy trì nhà máy hoạt động và đôi khi có hợp đồng quản lý để vận hành nhà máy. Thông thường tất cả các hợp đồng này được làm trọn gói thành một văn bản hợp đồng đồ sộ: "Hợp đồng chìa khoá trao tay". Bây giờ có một câu hỏi quan trọng: Cái nào trong các hợp đồng này, dù được làm trọn gói hay tách rời, là chuyển giao công nghệ ? Như được trình bày cho đến nay, câu trả lời là không: bí quyết sản xuất (hoặc phát điện) không chuyển sang cho bên nhận theo bất kỳ hợp đồng nào. Bên nhận thu được năng lực phát điện (rất nhiều kilowatt) nhưng không phải là bí quyết phát điện.

Rõ ràng là hầu hết các hợp đồng thực sự nêu ra việc cung cấp tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật, ba trụ cột của việc thu nhận công nghệ, nhưng thật không may, ba khoản mục này hiếm khi nhận được sự quan tâm và sự ưu tiên mà nó đáng phải dành được, như chúng ta sẽ xem ở phần năm.

Trong số các dự án xây dựng tốn kém có nhiều trường hợp nó không thể hoạt động một cách đúng đắn hoặc hoàn toàn không thể hoạt động.

Trong hầu hết các trường hợp đó, hợp đồng đã không soạn thảo đầy đủ các điều khoản cho việc chuyển giao công nghệ trọn vẹn.

Trong Phần năm, chúng ta sẽ nghiên cứu các hợp đồng mà nó có thành phần công nghệ và chúng ta sẽ xem xét những vấn đề quan trọng cần thiết trong chuyển giao công nghệ. Bây giờ, ta hãy xem tổng quan về lĩnh vực này.

Trước hết, chúng ta có thể nêu danh sách các dạng hợp đồng chính có nội dung chuyển giao công nghệ:

1. Một hợp đồng xây dựng nhà máy công nghiệp
2. Một hợp đồng quản lý hoặc tư vấn
3. Một hợp đồng khai thác
4. Một hợp đồng mua sắm máy móc hoặc trang thiết bị
5. Một hợp đồng đại lý hoặc phân phối
6. Một hợp đồng thầu phụ sản xuất
7. Một lixăng sáng chế
8. Một hợp đồng nhãn hiệu hàng hoá hoặc đặc quyền kinh doanh.

Trong mỗi trường hợp, phần "chính" của hợp đồng đề cập tới những nội dung cốt yếu; trong từng trường hợp nhà thương thuyết có khuynh hướng coi chuyển giao công nghệ như là một vấn đề thứ yếu. Nhưng như mọi người biết, chuyển giao công nghệ không phải là một vấn đề thứ yếu: mỗi hợp đồng có thành phần công nghệ, người ta phải đảm bảo công nghệ phải được chuyển giao toàn bộ và có hiệu quả cho bên nhận.

Chúng ta hãy xem xét sâu hơn sự thất bại của việc chuyển giao này, sử dụng ví dụ hợp đồng thầu phụ sản xuất được gọi là "Hợp đồng lắp ráp"

- một hợp đồng thầu phụ sản xuất có sự hấp dẫn lớn đối với các nhà sản xuất ở các nước phát triển.

Trước hết, nhà sản xuất cần lao động rẻ cho quá trình sản xuất, các bộ phận máy cần nhiều lao động. Nhà sản xuất (trong trường hợp này ta gọi là nhà thầu chính) thường tìm nhà thầu phụ ở các nước có chi phí lao động thấp để thực hiện các công việc thường là lắp ráp hoặc vận ốc. (Chú ý: Thuật ngữ "nhà thầu phụ" cũng được dùng trong ngành xây dựng có nghĩa là chuyên gia trong một số công việc của nhà thầu chính, nó không có cùng nghĩa như được sử dụng ở đoạn này). Thông thường giao dịch chỉ là nhà thầu chính chuyển các bộ phận đã được chế tạo xong tới các nhà thầu phụ, nhà thầu phụ lắp ráp các bộ phận này lại và gửi các bộ phận này cho nhà thầu chính độc quyền. Thông thường nhà thầu chính kiểm tra toàn bộ quá trình: kế hoạch hoá, thiết kế, sản xuất các bộ phận, kiểm tra chất lượng, quản lý và tiếp thị. Mọi thứ nằm dưới sự kiểm soát của nhà thầu chính.

Việc tiếp thị là lý do thứ hai đòi hỏi phải có nhà thầu phụ. Rất nhiều nước phát triển (như chúng ta đã thấy trước đây) cho phép nhập khẩu sản phẩm miễn thuế nhập khẩu từ các nước đang phát triển. Nếu một nhà thầu phụ ở nước đang phát triển lắp ráp các sản phẩm, thì các sản phẩm này có thể đưa vào các nước phát triển với khả năng cạnh tranh cao. Một lợi thế tiếp thị khác nữa là các chính phủ của hầu hết các nước đang phát triển đánh thuế nhập khẩu cao đối với các hàng hoá được chế tạo, trừ khi chúng có tỷ lệ nội địa hoá lớn. Trong trường hợp này, lắp ráp sản phẩm ở trong nước tạo ra "các bộ phận được sản xuất nội địa" và mở ra một lối vào nữa đối với thị trường bị đóng cửa.

Dù là vì lý do gì, đối với nhà thầu phụ, nhà thầu chính cố gắng thực hiện việc kiểm soát tối đa đối với sản phẩm; trên hết, họ luôn giữ việc sản xuất các chi tiết phức tạp tại "chính quốc" của họ.

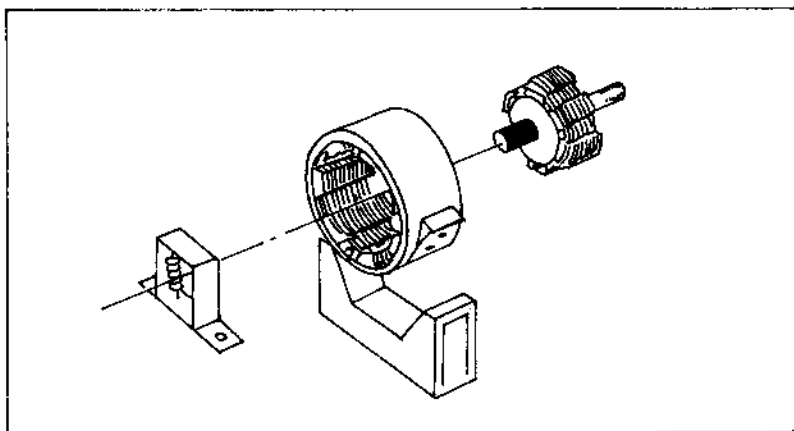
Đối với một nước đang phát triển thì câu hỏi là: có bao nhiêu công nghệ thực sự được chuyển giao thông qua các hợp đồng thầu phụ? Câu trả lời phụ thuộc vào hợp đồng được soạn thảo như thế nào. Việc lắp ráp đơn thuần có rất ít hoặc không có chuyển giao công nghệ (xem trường hợp điển hình). Tuy nhiên, nếu hợp đồng bao gồm các điều khoản buộc nhà thầu chính chia sẻ một số kỹ năng của họ về thiết kế, quản lý, sản xuất hoặc tiếp thị thì công nghệ mới bắt đầu được chuyển giao.

***Trường hợp điển hình: Lắp ráp không có chuyển giao***

Trong trường hợp này, các tên được giả định ra nhưng sự kiện là có thật



Tingaling là một công ty ở Airolen chuyên sản xuất đồ chơi xây dựng kỹ thuật cho trẻ em. Hầu hết các bộ phận đồ chơi của Tingaling được dập hoặc ép bằng máy tự động, nhưng các loại mô-tơ điện được lắp ráp bằng tay.



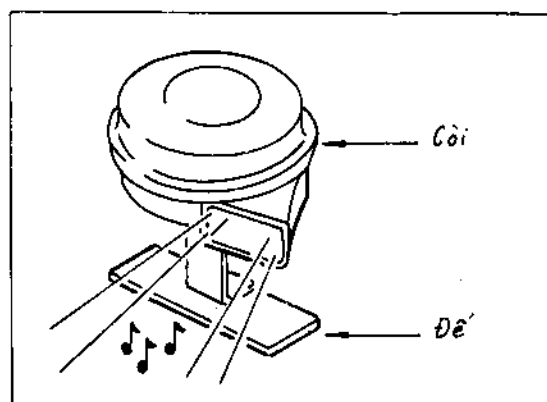
Giá công lắp ráp tại Airolen là 25 USD cho 100 mô-tơ. Tingaling tìm một công ty ở Verbena đã lắp các mô-tơ này với giá 5 USD cho 100 mô-tơ. Vận chuyển các bộ phận tới Verbena để lắp ráp và trở về Airolen có chi phí là 5 USD cho 100 cái. Các bên đàm phán hợp đồng lắp ráp. Đại thể, Tingaling rất hài lòng về giao dịch này. Theo quan điểm của Verbena qua hợp đồng họ thu được một số ngoại tệ. Về mặt chuyển giao công nghệ, những kỹ năng mới nào đó đã được tạo ra ở Verbena? Rất ít.

**Kết luận:** Các hợp đồng mà trong đó có thành phần công nghệ thì rất cần cảnh giác. Thông thường việc chuyển giao công nghệ trở nên một vấn đề thứ yếu hoặc nó bị bỏ quên. Trong các trường hợp như vậy, dòng chuyển giao công nghệ có tiềm năng to lớn đã bị chặn lại một cách phi phạm.

#### **Ôn tập khái niệm: Chuyển giao công nghệ**

Công ty sản xuất ô-tô Klaxon ở Detroit (là nhà thầu chính) ký một hợp đồng phụ với Công ty lắp ráp Verbena để lắp ráp còi ô-tô.

Các điều khoản của hợp đồng được trình bày dưới đây. Trong mỗi trường hợp hãy xác định xem điều khoản nào tạo ra dòng mạnh về chuyển giao công nghệ, dòng yếu hoặc không có dòng chuyển giao công nghệ.



Dòng công nghệ:

Mạnh                  Yếu                  Không có

☐                  ☐                  ☐

1. Tất cả các bộ phận được Klaxon chuyển đến Verbena trừ cái chân còi được Công ty Assemblies sản xuất theo đặc tính kỹ thuật của Klaxon.

☐                  ☐                  ☐

2. Klaxon sẽ giới thiệu trình tự lắp ráp nhưng Công ty Assemblies của Verbena có thể thay đổi trình tự để phù hợp với điều kiện địa phương. Theo yêu cầu, Klaxon sẽ tư vấn miễn phí cho Công ty Assemblies về các thay đổi đó.

☐                  ☐                  ☐

3. Một kỹ sư của Klaxon sẽ thực hiện quy trình kiểm tra chất lượng tại nhà máy của Công ty Assemblies.

☐                  ☐                  ☐

4. Công ty Assemblies sẽ chuyển 100% còi được sản xuất tới Klaxon ở Detroit.

TÀI LIỆU

ĐÀO TẠO

HỖ TRỢ KỸ THUẬT

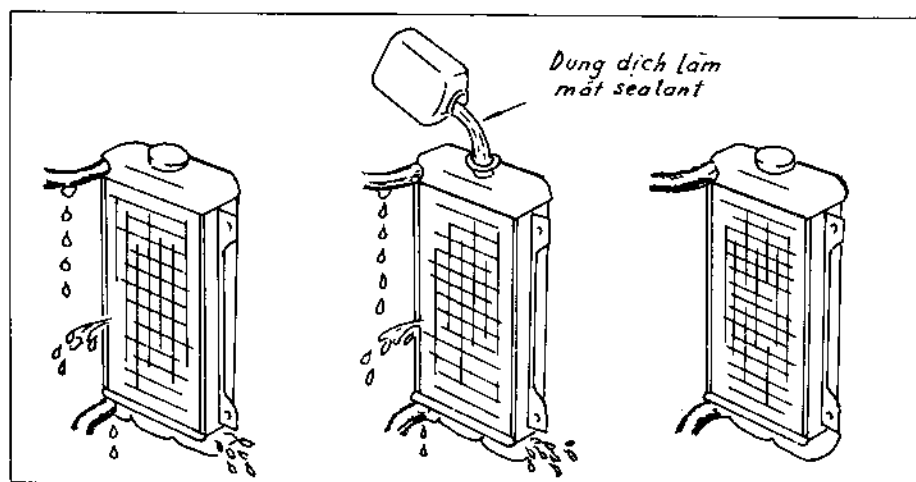
## V. DÒNG THÔNG QUA HỢP ĐỒNG THƯỜNG MAI CÓ THU NHẬN CÔNG NGHỆ

Trong một hợp đồng thu nhận công nghệ, một công ty với công nghệ có thể bán được trên thị trường (bên giao) bán công nghệ này cho khách hàng (bên nhận). Nếu hai bên đồng ý không thêm gì thì thoả thuận đó là một hợp đồng thu nhận công nghệ thuần túy.

Theo quan điểm của nước đang phát triển, mục đích của hợp đồng thu nhận công nghệ là đơn giản: để đảm bảo rằng toàn bộ công nghệ được chuyển giao. Khi người nước ngoài về nước của họ, bên nhận phải biết mọi thứ về quy trình sản xuất và có các kỹ năng cần thiết để thực hiện nó (xem trường hợp điển hình). Các điều khoản của hợp đồng thu nhận công nghệ đảm bảo chuyển giao toàn bộ công nghệ bao gồm tài liệu, đào tạo và trợ giúp kỹ thuật.

Như chúng ta đã thấy qua việc trao đổi về kênh 4, công nghệ thường là một thành phần trong các thoả thuận trọn gói phức tạp. Hợp đồng thu nhận công nghệ thuần khiết thường khó đàm phán và khó soạn thảo. Vì lý do này, toàn bộ phần sáu đã được dành cho việc thảo luận về một hợp đồng "mẫu".

### *Trường hợp điển hình*



### **Trường hợp điển hình: Đã ký và đóng dấu**

Công ty hữu hạn Radiaseal là một công ty của Anh chuyên sản xuất dung dịch làm mát cho bộ tản nhiệt ô tô. Công thức của dung dịch làm mát là bí mật (xem minh hoạ ở hình vẽ).

Otis Breen là một nhà sản xuất các sản phẩm cho ô tô ở Verbena. Công ty này thấy Verbena và là một thị trường đối với dung dịch làm mát của bộ tản nhiệt. Công ty đã thử nhiều sản phẩm của nước ngoài trong điều kiện sử dụng tại địa phương và đã thấy rằng sản phẩm của Radiaseal là tốt nhất. Do đó Otis Breen đã tiếp xúc với Radiaseal và hỏi mua bí mật công nghệ của họ. Otis Breen và chủ của Radiaseal đồng ý hợp đồng.

Các điều khoản chính của hợp đồng là:

Phạm vi: Công ty Breen có thể sản xuất, sử dụng và bán dung dịch làm mát trong lãnh thổ Verbena.

Tài liệu: Công ty Radiaseal sẽ cung cấp đầy đủ tài liệu về quy trình sản xuất.

Hỗ trợ kỹ thuật: Một kỹ sư từ Công ty Radiaseal sẽ giúp Công ty Breen mua và lắp đặt các máy móc cần thiết, kỹ sư này cũng sẽ giám sát sản xuất thử và sẽ ở lại nước này cho đến khi việc sản xuất đạt các đặc tính kỹ thuật.

Đào tạo: Các kỹ sư của Radiaseal sẽ đào tạo nhân viên của Breen sử dụng, bảo dưỡng và sửa chữa máy móc.

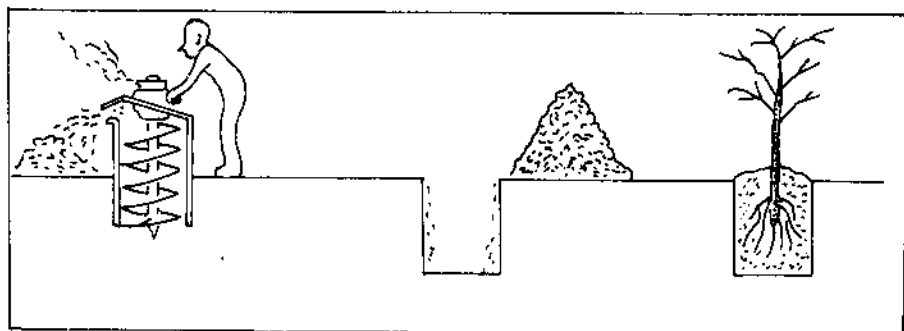
Thanh toán: Công ty Breen sẽ thanh toán 8% doanh thu thuần của họ cho Công ty Radiaseal về tiền bản quyền.

Thời hạn: Hợp đồng sẽ kéo dài 7 năm, sau đó các bên có thể gia hạn hợp đồng.

Trao đổi thông tin: Nếu hoặc Radiaseal hoặc Breen cải tiến sản phẩm, họ sẽ chia sẻ các thông tin mới cho nhau. Tất nhiên, hợp đồng đầy đủ bao gồm nhiều điều khoản và cụ thể hơn, nhưng các điều khoản chính ở đây là: Radiaseal chuyển giao công nghệ (cả ở hiện tại và tương lai) cho Breen thông qua tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật. Breen thanh toán tiền bản quyền đã thoả thuận trong thời hạn hợp đồng. Điều chủ yếu của hợp đồng là công nghệ được chuyển giao: khi kỹ sư của Radiaseal về nước, Breen sẽ có đủ tất cả các bí quyết cần thiết để sản xuất dung dịch làm mát.

### Ôn tập khái niệm: Một hợp đồng thu nhận công nghệ

Công ty Big Machines của Canada sản xuất máy đào hố tốc độ cao để phục vụ trồng cây. Công nghệ này không được cấp bằng sáng chế.



Công ty Forest của Verbena muốn mua công nghệ này. Hai bên đồng ý các điều khoản của hợp đồng thu nhận công nghệ. Hãy xem từng điều khoản và xác định nó có đảm bảo việc chuyển giao toàn bộ công nghệ hay không? Một lần nữa câu hỏi là: các điều khoản có đảm bảo chuyển giao toàn bộ công nghệ không?

Có Không

1. Forest có quyền sử dụng, sản xuất và bán tại Verbena máy đào hố trên cơ sở thiết kế của Big Machines.

Có Không

2. Big Machines sẽ cung cấp toàn bộ các đặc tính kỹ thuật chế tạo, các bản vẽ, các chi tiết của quy trình sản xuất và bất kỳ tài liệu nào khác mà Forest yêu cầu.

Có Không

3. Big Machines sẽ đào tạo các kỹ sư của Forest ở nhà máy của họ tại Canada và sẽ đào tạo lực lượng lao động tại Verbena. Việc đào tạo sẽ tiếp tục cho đến khi Forest có đủ số người được đào tạo để sản xuất được 200 máy một tháng.

Có Không

4. Big Machines sẽ giúp Forest lựa chọn đúng thiết bị, máy móc. Họ sẽ giúp thiết kế dây chuyền sản xuất. Họ sẽ giám sát việc sản xuất thử. Khi Forest sản xuất các máy móc theo các đặc tính kỹ thuật, họ có thể yêu cầu thêm việc hỗ trợ kỹ thuật nhưng họ phải thanh toán phí tư vấn thông thường.

Có Không

5. Forest có quyền tự do cải thiện hoặc cải tiến máy này. Big Machines sẽ giúp đỡ thiết kế và giúp thực hiện bất kỳ sự cải tiến nào và họ được nhận việc thanh toán chi phí hỗ trợ kỹ thuật thông thường.

### **Dòng công nghệ: Một kết luận đáng ghi nhớ**

Đây là một điều thích thú, nhưng khó để so sánh các dòng công nghệ theo các kênh khác nhau. Vì các lý do rõ ràng là không có các con số thống kê cho kênh 1 và 2, dòng công nghệ tự do và dòng theo các sản phẩm. Không có số liệu được tập hợp lại cho kênh 3, dòng công nghệ được tài trợ bởi các cơ quan khác nhau. Sự nghiên cứu của tổ chức OECD (đã nêu trên) đã có một số số liệu đáng quan tâm về kênh 5 và 6 về việc chuyển giao công nghệ thương mại (OECD, trang 16).

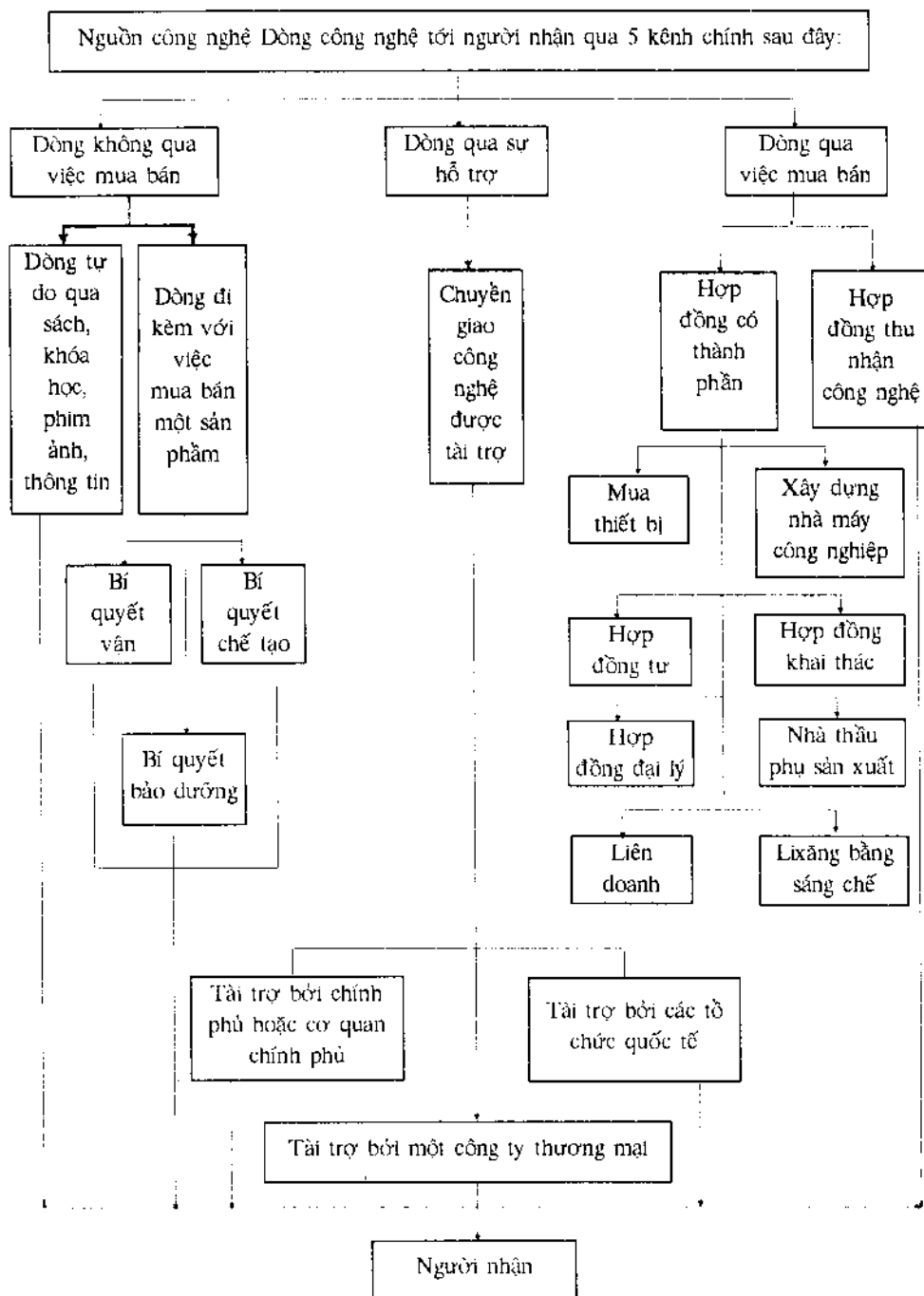
Phần báo cáo tương ứng đã lấy 100 công ty có cấp lixăng công nghệ (cấp lixăng ở đây bao gồm cấp lixăng các sáng chế và cấp lixăng cho các công nghệ không được cấp bằng sáng chế). Tổ chức OECD đã hỏi các công ty này về các kênh chuyển giao khác mà họ đã sử dụng bổ sung để cấp lixăng. Tất nhiên một số công ty sử dụng nhiều kênh. Sau đây là sự trả lời của các công ty:

*Số lượng công ty tham gia vào:*

Cấp lixăng	100
Liên doanh	81
Bán công nghệ	69
Cung cấp các dịch vụ kỹ thuật	58
Cung cấp nhà máy đang chờ khai trao tay	37
Hợp đồng quản lý	26
Các dạng khác	13

Những số liệu này không được giải thích một cách chi tiết và khái niệm các kênh trên cũng không rõ ràng, nhưng có thể kết luận là: không có sự chuyển giao công nghệ đơn thuần nào chi phối thể giới thương mại ngày nay. Một công ty ở một nước đang phát triển có một sự lựa chọn rộng rãi. Nghiên cứu cuốn cẩm nang này sẽ giúp bạn có sự lựa chọn đúng đắn và đạt được kết quả tốt từ sự lựa chọn của bạn.

**SƠ ĐỒ TÓM TẮT: CÁC YẾU TỐ THUẬN LỢI CHO VIỆC CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ**



## LỜI KẾT CHO PHẦN MỘT

Mục đích của phần này là giới thiệu với bạn đọc các nội dung sẽ được đề cập chi tiết ở các phần tiếp theo. Chúng ta đã xem xét các lợi ích của việc chuyển giao công nghệ theo quan điểm của bên nhận và bên giao; chúng ta đã phân tích các điều làm cho một đất nước trở nên hấp dẫn đối với đầu tư nước ngoài và công nghệ nước ngoài và chúng ta đã nghiên cứu năm kênh mà dòng công nghệ chảy qua. Đến nay không thấy vấn đề nào được giải quyết: chúng ta đã đưa ra nhiều vấn đề hơn là chúng ta đã giải quyết các vấn đề đó. Chúng ta sẽ tìm thấy giải pháp, hoặc ít nhất tìm thấy các bước để đi tới giải pháp ở các phần tiếp theo.



## ***Phần hai***

# **SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ**

## **GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ PHẦN HAI**

Chuyển giao công nghệ là sự thu nhận các bí quyết. Thông thường một nước đang phát triển phải mua bí quyết này trên thị trường.

Các ý tưởng, đặc biệt là các ý tưởng có giá trị thương mại được gọi là tài sản trí tuệ hay sở hữu trí tuệ. Việc mua bán các tài sản trí tuệ là đối tượng của phần này.

Trong phần này chúng ta trước hết xem xét vấn đề lý thuyết của sở hữu trí tuệ - " Sở hữu các ý tưởng ". Người ta phân biệt bốn loại chính sở hữu trí tuệ :

Nhãn hàng và các nhãn hiệu
-------------------------------

Bằng sáng chế và thiết kế
------------------------------

Bản quyền
-----------

Bí mật thương mại
----------------------

Sau khi phân biệt sơ bộ bốn loại chính sở hữu trí tuệ, phần này sẽ xem xét từng loại một cách chi tiết và giải thích chúng trong chuyển giao công nghệ.

Sở hữu trí tuệ được mua bán bằng các hình thức lixăng (cấp giấy phép). Phần này bắt đầu bằng một định nghĩa về lixăng và một số thuật ngữ liên quan. Sự quy định về lixăng thường phức tạp(bằng sáng chế trọn gói, bí mật về bí quyết, nhãn hàng và bản quyền). Mục VI sẽ xem xét từng khoản và các gợi ý khi xem xét chi tiết. Một vấn đề nữa cũng sẽ được xem xét là các lixăng thường có những hạn chế có thể gây thiệt hại

ng nghiêm trọng cho người mua.

Mục VII sẽ trình bày một số cảnh báo cần thiết.

Sau khi bạn đọc phần này, bạn sẽ hiểu cách thức mua bán các đối tượng sở hữu trí tuệ, tiếp đó bạn sẽ tìm hiểu Phần ba. Ở phần ba sẽ giới thiệu cách thức chọn đúng công nghệ và ở các Phần bốn, năm, sáu sẽ giới thiệu các khía cạnh pháp lý của chuyển giao công nghệ.

## *Chương I*

### **GIỚI THIỆU SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

#### **I. CẤP LIXĂNG (CẤP GIẤY PHÉP): TỔNG QUAN VỀ MỘT THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG**

Để hiểu về sở hữu trí tuệ, trước hết chúng ta phải xem lại thuật ngữ quen thuộc trong kinh doanh: lixăng (giấy phép) và cấp lixăng (cấp giấy phép)

Lixăng là gì? lixăng là giấy phép do người có thẩm quyền cấp để hoạt động kinh doanh, hành nghề, nếu không có là vi phạm pháp luật. Ví dụ, giấy phép câu cá cho phép người có giấy được câu ở nơi cấm đối với người khác. Giấy phép lái xe cho phép người có giấy được lái xe, còn người khác thì không được lái xe. Trong khung cảnh kinh doanh quốc tế, ai sẽ cần giấy phép và để làm gì? Và ai là người có thẩm quyền cấp giấy phép?

Hai thuật ngữ đầu: bên giao là người giao hoặc cấp giấy phép, bên nhận là người nhận giấy phép.

Mọi người đã biết "Nhãn hiệu hàng hoá", quyền sử dụng mỗi nhãn hiệu hàng hoá thuộc về độc quyền đối với một người. Người khác sử dụng nhãn hàng đó là vi phạm pháp luật. Nhưng điều gì xảy ra nếu người có quyền cho phép người khác sử dụng nhãn hàng của mình? Trong trường hợp này, người có quyền đó trở thành "bên giao" lixăng và người được nhận quyền sử dụng trở thành "bên nhận lixăng". Giấy phép cho phép bên nhận được sử dụng, nếu không có giấy phép mà sử dụng là vi phạm pháp luật. Sau này chúng ta sẽ nghiên cứu vấn đề này kỹ hơn.

Quay lại vấn đề quyền sử dụng nhãn hiệu. Bên nhận lixăng thường phải trả tiền cho bên cấp lixăng theo hai hình thức thanh toán, thông thường là :

(a) Thanh toán bằng một khoản trả gộp, một mức cố định (lump-sum) vào thời điểm thoả thuận, và

(b) Thanh toán bằng trả kỳ vụ : là khoản trả không cố định trước. Khoản thanh toán này thay đổi phụ thuộc vào một số yếu tố khác. Ví dụ, nếu bên nhận lixăng bán sản phẩm dựa trên một giấy phép, thanh toán bằng trả kỳ vụ có thể tăng hoặc giảm tùy thuộc vào doanh số bán hàng.

Với các thuật ngữ mới mẻ này, chúng ta hãy bước vào mặt trận của sở hữu trí tuệ.

## II. SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ CHIẾN TRANH THƯƠNG MẠI

Sở hữu trí tuệ là chiến trường hiện đại trong thương mại quốc tế. Chính phủ Hoa Kỳ tố cáo những kẻ ăn cắp bản quyền, sáng chế và ăn trộm nhãn hàng đã làm tổn hại các công ty của họ tới 60 tỷ USD hàng năm và họ muốn chặn đứng sự ăn cắp đó. Các nước đang phát triển bị xúc phạm. Họ nói rằng khuyến nghị chống vi phạm của Hoa Kỳ là sự bảo hộ thương mại cho các công ty của Hoa Kỳ một cách yếu ớt, điểm này sẽ ngăn chặn sự phát triển công nghiệp hợp pháp. Sau nhiều năm âm ỉ, sự huyên náo đã lại nổi lên tại Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT), đe dọa vòng đàm phán tự do hoá thương mại Uruguay có thể bị dừng lại.

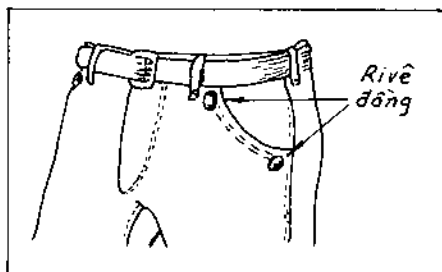
Tháng 10 - 1988 một bài báo trong tạp chí tiếng Anh nổi tiếng The Economist (Nhà kinh tế) đã bắt đầu với những từ gay gắt: Một chiến trường với "sự vi phạm", "sự ăn cắp", "sự ăn trộm" rất xa lạ với những từ êm dịu thông thường của việc thu nhận công nghệ. Điều gì nằm sau sự hùng biện mạnh mẽ này?

Bài báo trên tờ The Economist đã cho ví dụ về lý do của sự tức giận mạnh mẽ nêu trên.

Ví dụ, các bằng sáng chế dược phẩm, để phát triển và thử nghiệm một loại thuốc mới, công ty phải chi phí ít nhất 100 triệu USD. Trong khi đó, một khi thuốc đã bán trên thị trường thì chi phí bất chước để làm ra nó là không đáng kể. Điều dễ hiểu là các công ty dược phẩm muốn bảo vệ quyền lợi của họ đối với thuốc mà do họ sáng chế ra: họ muốn có sự bảo vệ bằng sáng chế mạnh mẽ hơn. (Bản chất chính xác của sáng chế sẽ được giải thích sau). Họ tranh luận rằng nếu thuốc được bắt chước một cách tự do thì các công ty sẽ ngừng ngay tất cả các nghiên cứu về dược phẩm. Trái lại, Braxin cho rằng các công ty dược phẩm thu được lợi nhuận khổng lồ: sự bảo hộ là sai lầm vì các loại dược phẩm được bảo vệ là quá đắt đỏ đối với các nước nghèo hơn. Vì vậy, Braxin không cấp bảo hộ bằng sáng chế cho dược phẩm.

Cũng tương tự như việc sao chép các bản nhạc thịnh hành. Các bản nhạc được bảo vệ bởi bản quyền (xem mục "bản quyền" dưới đây), nhưng ở nhiều nước, người ta đã tự do sao chép lậu và bán chúng. Các công ty âm nhạc muốn sự bảo hộ mạnh mẽ hơn. Tuy vậy, rất nhiều nước đang phát triển thiếu các nguồn lực để kiểm soát thị trường âm nhạc, họ có nhiều việc khác cấp thiết hơn.

Thiết kế cũng bị sao chép. Ví dụ quần jean "levis" có một số rivê đồng ở góc của túi quần, phải chăng sao chép kiểu thiết kế này hoặc sản xuất quần jean với nhãn của Levis là một việc tốt đẹp? Một lần nữa quan điểm là khác nhau. Một nhà sản xuất ở nước phát triển sẽ bức tức khi thấy sản phẩm của mình bị sao chép và bán với giá như là cho không. Chính phủ ở nước đang phát triển với các vấn đề nợ nần, thất nghiệp và y tế và có thể với cuộc chiến tranh du kích ở vùng nông thôn, không thể chú ý thích đáng tới những chiếc đinh rivê trên quần jean.



Vào những năm 1980, một cuộc tranh luận triền miên đã trở nên cuộc chiến tranh. Bất kỳ nhà doanh nghiệp, quan chức chính phủ hoặc luật sư có liên quan trong thương mại quốc tế phải biết đâu là chiến tuyến đã được vạch ra và hiểu nguyên nhân của cuộc chiến tranh. Để làm điều đó, họ phải nghiên cứu khái niệm "sở hữu trí tuệ".

### III. SỞ HỮU TRÍ TUỆ LÀ GÌ ?

Một trăm năm trước đây, châu Âu là xưởng sản xuất của thế giới. Các nước công nghiệp chính: Anh, Pháp, Đức và các nước khác sợ các đối thủ thương mại. Nhưng sự cạnh tranh không có nguyên tắc được chấp nhận và các hiệp ước là cực kỳ rủi ro: Sự ăn cắp các ý tưởng mới hoặc sự ăn cắp bản thiết kế công nghiệp có thể làm tổn hại nhà doanh nghiệp, lực lượng lao động của anh ta, cuộc sống người lao động. Để quản lý tốt hơn đối với các rủi ro, các nước công nghiệp đã ký một hiệp định ở Paris năm 1883, được gọi là "Công ước Paris". Theo công ước quốc tế về bảo hộ sở hữu công nghiệp, các bên tham gia đã đồng ý bảo hộ bằng sáng chế, thiết kế công nghiệp, nhãn hàng, ... của người khác. Công ước Paris cũng đã quy định đối với một số giao dịch kinh doanh quốc tế và cách ngăn chặn sự cạnh tranh không lành mạnh.

Công ước Paris đề cập khái niệm "Sở hữu công nghiệp" trong khi bàn về các bằng sáng chế, nhãn hàng và các tài sản vô hình tương tự. Sự biểu thị này dễ nhầm lẫn vì "Sở hữu công nghiệp" như được hiểu một cách thông thường bao gồm các đồ vật hữu hình như nhà máy, và máy móc, đất đai và nguyên liệu. Để tránh sự lẫn lộn này, thuật ngữ "Sở hữu công nghiệp" thường được thay bằng "Sở hữu trí tuệ" và đó là thuật ngữ mà

chúng ta sẽ sử dụng trong tài liệu này. Sở hữu trí tuệ là một thuật ngữ chung cho các tài sản vô hình nào đó: Các ý tưởng, sáng chế, bí quyết và cách làm cái gì đó. Thông thường, tài sản vô hình này là có ích trong thương mại hoặc công nghiệp, nông nghiệp, chế tạo, bảo hiểm hoặc viết sách. Nhưng không phải tất cả các ý tưởng đó đều là "Sở hữu trí tuệ". Để ý tưởng trở thành "sở hữu", nó phải được luật pháp bảo hộ: ý tưởng đó phải có chủ và người chủ phải có quyền để bảo vệ ý tưởng của mình, đúng như người chủ có thể bảo vệ quyền của anh ta đối với tài sản hữu hình như xe ô tô hoặc chiếc máy ảnh.

Tất nhiên, bắt đầu là cuộc tranh luận, người ta có thể làm chủ một ý tưởng như thế nào? Nếu công thức của một dược phẩm có thể cứu mạng hàng triệu người và nếu công thức này được nhiều người biết, bằng quyền nào công ty có thể nói "Chúng tôi làm chủ ý tưởng đó, anh không được sử dụng nó". Nếu là công ty của Hoa Kỳ, họ sẽ trả lời: "Quyền của tôi đối với ý tưởng này đã được viết rõ trong Hiến pháp của Hoa Kỳ, như nó đã được viết rõ tại mục 8 của điều I :

"Quốc hội sẽ có quyền... để thúc đẩy sự tiến bộ của khoa học và nghệ thuật có ích, bằng cách bảo đảm cho tác giả và nhà sáng chế được độc quyền đối với các khám phá và tác phẩm tương ứng của họ trong một thời gian nhất định".

Ý tưởng là một tài sản? Sự suy nghĩ đúng sau "Sở hữu trí tuệ" không rõ ràng chút nào. Chúng ta phải xem xét nó kỹ hơn.

#### IV. BỐN LOẠI SỞ HỮU TRÍ TUỆ

Luật của nhiều nước thừa nhận bốn loại sở hữu trí tuệ

1. Nhân hiệu thương mại và các dấu hiệu tương tự
2. Bằng sáng chế và các thiết kế
3. Bản quyền
4. Các bí mật thương mại

Trước hết chúng ta hãy phân biệt từng loại một:

Một nhãn hàng là một dấu hiệu đặt vào hàng hoá để xác định nguồn gốc của chúng (Đối với các dịch vụ, thuật ngữ "dấu hiệu dịch vụ" thường được sử dụng, cũng có các loại dấu hiệu khác nhau, trong cuốn cẩm nang này "Nhân hiệu thương mại" có nghĩa là mọi loại dấu hiệu xác định nguồn gốc). Tại sao hầu hết các nước bảo vệ nhãn hiệu hàng hoá như một "tài sản" ? Như là một điều kỳ cục, ví dụ: hình ảnh con voi xanh đang cười trên nhãn hàng có thể là tài sản độc quyền của một công ty nào đó.

Các luật về nhãn hàng đảm bảo rằng một dấu hiệu đặc biệt gắn trên một loại hàng hoá chỉ nguồn gốc của hàng hoá đó, nó chỉ một cách rõ

ràng cụ thể hơn nhà sản xuất hàng hoá. Với các dịch vụ, các nguyên tắc tương tự như vậy cũng được áp dụng. Điều này là một thuận lợi hơn đối với người dân: Khi họ mua sản phẩm, dấu hiệu diễn đạt nguồn gốc của sản phẩm sẽ giúp người ta bỏ sự nghi ngờ. Do đó người dân không bị lừa do sự bất chước nguy hiểm hoặc kém chất lượng. điều tương tự được áp dụng cho các dịch vụ: Một máy bay mang nhãn hiệu LUFTHANSA phải do LUFTHANSA làm chủ và phải do LUFTHANSA bảo dưỡng, không phải là do hãng hàng không Antieque. Như vậy, luật nhãn hiệu hàng hoá bảo vệ công chúng bằng cách đảm bảo rằng dấu hiệu đó không bị sao chép.

Câu hỏi tiếp theo là: Như thế nào? Luật lệ như thế nào để có thể bảo vệ công chúng tốt nhất? Có thể có nhiều cách.

Ví dụ, chính phủ có thể cho mỗi nhà máy một dấu hiệu (nhãn hiệu).

Thanh tra chính phủ khi đó có thể đảm bảo rằng bọn kẻ cắp không bao giờ sao chép được các nhãn hiệu đó. Hệ thống như vậy rất tốn kém và không hiệu quả. Để có hiệu quả hơn luật tuyên bố mỗi nhà sản xuất có thể chọn nhãn hiệu riêng của mình. Nhãn hiệu đó là sở hữu của nhà sản xuất. Nếu kẻ nào đó bất chước nhãn hiệu đó, thì nhà sản xuất có thể bảo vệ nhãn hiệu của mình trước toà. Uy tín và lợi nhuận của nhà sản xuất gắn với nhãn hiệu của họ. Họ sẽ bảo vệ nhãn hiệu của họ, danh tiếng của họ và lợi nhuận của họ, bằng cách bảo vệ dấu hiệu của họ trước toà án. Do đó công chúng được bảo vệ khỏi sự lừa dối mà chính phủ không phải phí tổn nhiều.

Chấp nhận nhãn hiệu hàng hoá như một sở hữu trí tuệ là một giải pháp hiệu quả đối với một thực tiễn : làm thế nào bảo vệ công chúng để chống lại các hàng hoá chất lượng kém bị bọn làm hàng giả sản xuất (Hệ thống nhãn hiệu hàng hoá được thảo luận chi tiết ở chương II).

Bằng sáng chế, giống như nhãn hiệu hàng hoá, cũng là một giải pháp thực tiễn đối với một vấn đề thực tiễn. Rõ ràng vì quyền lợi của công chúng mà nhà sáng chế đã phát minh ra các ý tưởng mới (Điều này không có nghĩa rằng tất cả các ý tưởng mới đều vì quyền lợi của công chúng!) Một công nghệ biến ánh sáng Mặt Trời thành nguồn điện hoặc để trồng rau trên đất nhiễm mặn thì rõ ràng là có giá trị và nên được phổ biến. Ở đây có hai mục đích: kích thích tài phát minh và đồng thời đảm bảo cho công chúng tiếp cận các sáng chế. Rất tiếc, hai mục đích này lại mâu thuẫn với nhau. Hiệu quả nhất trong việc kích thích sáng chế đó là lợi nhuận : Những xã hội cho phép các nhà sáng chế thu lợi nhuận từ những sáng chế của họ sẽ làm cho nhiều sáng chế được tạo ra. Mặt khác, công chúng muốn rằng các nhà sáng chế không thu được những lợi nhuận quá đặc biệt cho bản thân họ từ việc tạo ra các sáng chế. Bằng sáng chế là

một giải pháp thỏa hiệp thông minh. Nó cho phép nhà sáng chế có lợi nhuận độc quyền từ sáng chế của họ trong thời gian giới hạn. Sáng chế trở thành tài sản hợp pháp của họ được bảo hộ trong một thời gian. Để đáp lại, nhà sáng chế phải công bố tất cả các chi tiết của sáng chế. Do đó, bằng sáng chế trao cho nhà sáng chế thể hiện quyền trong một thời hạn nhất định. Quyền này cho phép nhà sáng chế coi sáng chế là tài sản của mình và ngăn cản người khác sử dụng sáng chế nếu không được phép của mình. Bằng cách này, lợi ích công chúng đạt được do hạn chế lợi nhuận cá nhân. (Hệ thống bằng sáng chế được thảo luận chi tiết ở chương III).

### **Ôn tập khái niệm: Vi phạm bản quyền**

Trong các trường hợp sau đây, trường hợp nào được coi là "vi phạm bản quyền":

*Vi phạm*      *Không vi phạm*  
*bản quyền*      *bản quyền*

☐
☐

1. Chi phí cho việc phát triển một chương trình máy tính là 5 triệu USD và quyền sử dụng nó được bán với giá 200 USD ở Hoa Kỳ. Một công ty ở Verbena đã "copi" chương trình này và bán nó với giá 5 USD.

☐
☐

2. Một nhà xuất bản ở Anh đã soạn thảo một cuốn tự điển kỹ thuật với giá 2 triệu USD. Ở Anh cuốn tự điển được bán với giá 80 USD. Một công ty ở Verbena đã photocopy cuốn tự điển này và bán nó với giá 7 USD một cuốn.

☐
☐

3. Một công ty của Thụy Sĩ sản xuất đồng hồ vàng độc quyền và đã bán nó trên thị trường quốc tế với giá 2000 USD một chiếc. Tại Verbena, những người bán hàng rong đã bán chiếc đồng hồ bằng kim loại pha "bất chước" theo kiểu của Thụy Sĩ, bao gồm cả việc in nhãn hiệu của nhà sản xuất Thụy Sĩ lên mặt đồng hồ và bán với giá 8 USD một chiếc.

☐
☐

4. Một công ty của CHLB Đức bán các quần jean xanh theo nhãn hiệu HUGGERS, kiểu quần này được quảng cáo rộng rãi với chi phí lớn, tại Ôxtrâylia nó được bán với giá 40 USD một chiếc. Ở Verbena một chiếc quần jean "bất chước" nhãn hiệu HUGGER được bán với giá 5 USD.

Bản quyền rất giống với bằng sáng chế, nhưng nó thường đề cập đến "sự sáng tác", biểu thị trí tuệ sáng tạo văn học, âm nhạc hoặc tác phẩm nghệ thuật. Luật pháp cho phép các "sáng tác" trở thành sở hữu được bảo



vệ hợp pháp (một lần nữa lưu ý là trong một thời gian được giới hạn). Nhưng tại sao ? Giống như với bằng sáng chế: quyền sở hữu kích thích sự sáng tạo.

Cuối cùng là: bí mật thương mại. Giống như bằng sáng chế, nhiều bí mật thương mại liên quan đến sáng chế. Ví dụ, chúng ta có thể kể đến Công ty Salfree đã tìm ra cách tách muối ra khỏi nước biển bằng phương pháp rất kinh tế. Sáng chế đó đem lại lợi ích to lớn đối với nhân loại, nó đáng được công bố. Nếu công ty xin bằng sáng chế, bằng sáng chế sẽ cho phép công ty được độc quyền đối với ý tưởng sáng tạo đó trong một thời gian, chẳng hạn mười bảy năm, sau thời kỳ này công nghệ trở nên tài sản công cộng. Nhưng có phải là công ty muốn được cấp bằng sáng chế không? Một bằng sáng chế mang lại một lợi ích xác định trong một thời gian ngắn, sau khi kết thúc thời kỳ đó, công ty mất những quyền lợi mà không thể sửa lại được. Một sự lựa chọn khác, đó là công ty giữ bí mật công nghệ đó, công ty có thể thu được lợi nhuận từ công nghệ bí mật trong một thời gian dài hơn là 17 năm. Vậy bí mật thương mại là một ý tưởng có giá trị thương mại: nó có thể là một sản phẩm, một quy trình, hoặc bất kỳ kiến thức nào mà nó không được tiết lộ cho công chúng biết.

Với nhãn hiệu hàng hoá, bằng sáng chế, bản quyền, chúng ta thấy quyền sở hữu của người chủ được đem phục vụ lợi ích của công chúng. Các bí mật thương mại thì khác: nếu một công ty giữ bí mật công nghệ thì quyền lợi của công chúng sẽ được nó phục vụ như thế nào? Tại sao công chúng cho phép một nhà sáng tạo có quyền sở hữu đối với bí mật ? Đây là câu hỏi khó mà trả lời không đồng ý. Trên thực tế hầu hết các nước không bảo vệ các bí mật thương mại giống như cách bảo vệ đối với các sở hữu trí tuệ khác. (Chúng ta sẽ nghiên cứu vấn đề này một cách chi tiết hơn khi chúng ta thảo luận các bí mật thương mại ở chương V).

#### **Ôn tập khái niệm: Sở hữu trí tuệ là gì ?**

Trong những cái sau đây, cái nào là sở hữu trí tuệ

Sở hữu trí tuệ      Không phải là  
sở hữu trí tuệ

☐☐

1. Một mảnh đất phù hợp cho việc xây dựng nhà máy.

☐☐

2. Định lý "Pythagore" trong hình học

☐☐

3. Quy trình sản xuất gạch chịu nước được cấp bằng sáng chế



4. Lời bài hát của ban nhạc Beatles được bảo hộ bởi quyền tác giả .

Tuy nhiên, đến đây chúng ta đã phân biệt bốn loại sở hữu trí tuệ chính.

Bảng sau đây tóm tắt các sự khác nhau :

<i>Các dạng quyền sở hữu</i>	<i>Đối tượng của quyền sở hữu</i>	<i>Bản chất của quyền sở hữu</i>	<i>Trao quyền sở hữu để làm lợi cho công chúng như thế nào?</i>
Nhãn hiệu hàng hoá	Nhãn hiệu được gắn lên trên hàng hoá để đảm bảo nguồn gốc của chúng	Không ai được phép sử dụng nhãn hiệu nếu không được phép của người chủ	Công chúng được bảo vệ một cách có hiệu quả đối với hàng giả và tiết kiệm chi phí cho chính phủ.
Bằng sáng chế	Các sáng chế (hoặc giải pháp hữu ích hoặc quá trình sản xuất các sản phẩm)	Không ai được phép thu lợi nhuận từ sáng chế mà không được phép của nhà sáng chế trong một số năm	Sáng chế được công bố cho công chúng; sau thời kỳ bằng sáng chế có hiệu lực, công chúng có thể sử dụng sáng chế một cách tự do. Sáng chế được khuyến khích
Bản quyền	Các tác phẩm văn học, âm nhạc, nghệ thuật.	Không ai được phép thu lợi nhuận từ việc biểu diễn tác phẩm mà không được phép của tác giả trong một số năm	Hoạt động sáng tạo được khuyến khích
Bí mật thương mại	Các sáng chế (dưới mọi dạng)	Không chắc chắn	Không chắc chắn

## V. SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ TỰ DO THƯƠNG MẠI

Luật về nhãn hiệu hàng hoá, bằng sáng chế và bản quyền nhằm đảm bảo lợi ích công chúng. Các luật khác, các luật chống độc quyền cũng nhằm đảm bảo lợi ích công chúng nhưng theo một cách khác. Luật "chống độc quyền" là gì ?

Tập đoàn hay tờ-rót (trong ngữ cảnh này) có nghĩa là sự liên kết của hai hay nhiều công ty nhằm điều khiển thị trường hoặc bằng cách khác để khống chế thương mại. Ví dụ, chúng ta nói rằng, chỉ có bốn ngân hàng phục vụ công chúng ở Verbena. Nếu các ngân hàng liên kết lại với nhau và cùng nói: "Chúng tôi sẽ thu mức phí giống nhau cho các dịch vụ của chúng tôi và cùng đặt tỷ lệ lãi suất như nhau. Tất cả chúng tôi sẽ cùng mở và đóng cửa vào cùng một thời điểm", v.v... thì họ đã hình thành một "tờ-rót" (trust) hoặc một "các - ten" (cartel). "Tờ-rót" chống lại quyền lợi của công chúng: sự cạnh tranh của các ngân hàng dẫn đến việc giảm giá và có các dịch vụ tốt hơn và đó là điều công chúng muốn. Trái lại các "tờ-rót" dẫn đến giá cao và các dịch vụ tồi. ở hầu hết các nước phát triển, các "tờ-rót" đã thu hút sự chú ý của các cơ quan chống độc quyền. Các cơ quan chống độc quyền là các cơ quan nhà nước tận tụy phục vụ lợi ích công chúng bằng cách loại trừ độc quyền.

Trên thực tế, các cơ quan chống "độc quyền" đã có các quy định rộng rãi. Một trong các nhiệm vụ của họ là chống độc quyền: các công ty mạnh mẽ đến mức trở thành nhà cung cấp duy nhất một loại mặt hàng, đe dọa lợi ích công chúng (Để hiểu độc quyền đã hình thành như thế nào, xin xem chương I.

### Ôn tập khái niệm: Sở hữu trí tuệ

Dưới đây liệt kê mười danh mục vô hình. Hãy xác định xem trong từng trường hợp, hạng mục nào có thể được coi là sở hữu trí tuệ. Nếu nó là sở hữu trí tuệ, hãy xác định xem đó là loại sở hữu trí tuệ nào ? (mỗi hạng mục có thể có hơn một câu trả lời đúng)

Không phải là sở hữu trí tuệ	Nhãn hiệu hàng hoá	Bằng sáng chế	Bản quyền	Bí mật thương mại
------------------------------	--------------------	---------------	-----------	-------------------

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

1. Các vở kịch của Sếchpia (nhà văn nước Anh chết năm 1616)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Một sáng chế cải thiện máy thu vô tuyến truyền hình
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Công nghệ sản xuất móng ngựa
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Tên của một loại rượu Uytiski quốc tế nổi tiếng.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Album mới nhất do một nhóm nhạc sĩ Rock phát hành.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Cách sử dụng bảng chữ cái.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Một máy mới dùng để nấu xong com trong 75 giây
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Cụm từ Oxford University Press ở trên bìa của một cuốn sách.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. Một kỹ thuật mới để thu hoạch sò, hến
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. Từ "bluejeans".

### ***Nghiên cứu trường hợp điển hình: Độc quyền về xe đạp***

Giả sử chúng ta nói rằng Công ty Red Circle Bicycle có 9 nhà cạnh tranh. Red Circle Bicycle bắt đầu mua các công ty cạnh tranh và đã mua 4 công ty. Rồi nó sát nhập với một công ty, sau đó với một công ty nữa. Cuối cùng nó giảm giá bán sản phẩm thấp đến nỗi ba đối thủ cạnh tranh phải đóng cửa. Bây giờ nó không còn đối thủ. Đó là độc quyền. Một khi Red Circle Bicycle có độc quyền, giá xe đạp được nâng lên. Red Circle Bicycle "độc diễn ở quốc gia" và nó có thể bán giá cao. Vào thời điểm này (hoặc sớm hơn), cơ quan chống độc quyền vào cuộc, buộc phải bán một số phần của Red Circle Bicycle cho các chủ khác.

Ngay khi cạnh tranh được phục hồi, giá lại hạ xuống như bình thường. Một lần nữa lý thuyết chống độc quyền là: *Quyền lợi của công chúng được phục vụ tốt nhất bằng tự do cạnh tranh.*

Trên thực tế, bất kỳ luật "khống chế thương mại" (bất kỳ luật "hạn chế thương mại") đều thu hút cơ quan chống "độc quyền", và ở đây một mâu thuẫn lại xuất hiện đối với luật sở hữu trí tuệ. Rõ ràng luật cho phép một nhà sáng chế độc quyền đối với sản phẩm trong thời gian 17 năm là

sự khống chế thương mại. Luật bản quyền cho phép một nhà sáng tác (hoặc một người nào đó mà nhà sáng tác chọn) độc quyền kiểm soát đối với tác phẩm suốt cả cuộc đời họ và 50 năm sau đó là một sự khống chế thương mại. Gần 100 năm qua các toà án đã đấu tranh với vấn đề này, cố gắng để đảm bảo cả quyền tự do thương mại tối đa và bảo vệ cần thiết đối với sở hữu trí tuệ.



Không phải tất cả các nước đều có luật chống "độc quyền" nói chung, luật như thế là đặc điểm của các nước đã phát triển và có nền kinh tế thị trường tự do.

Luật chống "độc quyền" mạnh mẽ nhất và có hiệu lực nhất có thể là ở Hoa Kỳ và cộng đồng kinh tế châu Âu (EEC). Tầm hiểu mâu thuẫn giữa luật chống "độc quyền" và luật sở hữu trí tuệ là điều cần thiết đối với các doanh nhân quốc tế. Nội dung của luật chống "độc quyền" giải thích nhiều điều xảy ra trong buôn bán quốc tế và cấp lixăng công nghệ (ví dụ, hãy xem mục IV của chương III, chương VII và chương VIII).

Mâu thuẫn này được phản ánh như thế nào tại các nước đang phát triển? Về mặt nội bộ các nước đang phát triển ít có các sáng chế. Nếu có các bằng sáng chế được đăng ký thì rất hiếm do người địa phương tạo ra. Tương tự như thế, luật chống "độc quyền" có ít ưu thế tại các nước đang phát triển, đặc biệt tại những nền kinh tế kế hoạch tập trung, trên thực tế ở đó nhiều công ty là độc quyền. Đối với các nước đang phát triển, nguồn công nghệ chính là từ các nước phát triển. Để cố gắng phát triển nguồn công nghệ này, các nước đang phát triển đã gặp mâu thuẫn mà chúng ta vừa thảo luận nhưng với một khuynh hướng mới. Các nước phát triển, giàu có luôn là những nhà xuất khẩu các ý tưởng. Họ ít khi quan tâm đến việc tự do buôn bán quốc tế đối với các ý tưởng. Họ nhấn mạnh các luật bảo vệ đối với bản quyền, bằng sáng chế và nhãn hiệu hàng hoá. Ngược lại các nước đang phát triển là các nhà thương mại tự do, hăng hái kích thích cạnh tranh, thậm chí đôi khi, cạnh tranh dẫn đến bị coi là ăn cắp. Gần đây một ấn phẩm của Liên hợp quốc đã viết: "Mâu thuẫn bên trong giữa luật sở hữu trí tuệ và luật chống độc quyền tại các nước đã phát triển cho thấy tự nó phản ánh mâu thuẫn quốc tế giữa các nước

đang phát triển và các nước đã phát triển" (UNCTC, trang 7).

## VI. SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ DÒNG CÔNG NGHỆ

Vài năm qua các công ty ở các nước phát triển đã thành lập vô số các chi nhánh ở nước ngoài. Trong nhiều trường hợp các nước đang phát triển không có vốn và ít kỹ năng làm ăn nên có ít sự lựa chọn. Công ty mẹ cung cấp vốn, quản lý và giữ bí quyết, trong khi cộng đồng tại địa phương cung cấp lao động, nguyên liệu và thị trường. Thời thế đang thay đổi, rất nhiều nước đang phát triển ngày nay đã có nhiều vốn, có các nhà quản lý địa phương, chỉ còn thiếu các bí quyết. Tình hình này tạo cho các công ty ở các nước đã phát triển một sự lựa chọn thực tế: hình thành các chi nhánh, hoặc họ có thể cấp giấy phép (lixăng) hoặc bán bí quyết của họ. Sự chuyển dịch này của sở hữu trí tuệ đã tăng lên với một tốc độ đáng kinh ngạc. Một số thống kê đã phản ánh rõ tình hình này. Trong năm 1980 các công ty của Hoa Kỳ đã thu được phí trả kỳ vụ và chi phí từ các công ty tại các nước đang phát triển tăng 22% so với năm 1979. Trong khoảng từ năm 1977 đến năm 1980 thu nhập đầu tư của các công ty Hoa Kỳ từ chuyển giao công nghệ (và những khoản liên quan) tăng khoảng 87%. Các số liệu như vậy chỉ rõ tình hình đang thay đổi nhanh đến như thế nào (Williams, trang 263).

Có các lợi thế cho cả hai bên trong việc chuyển đổi từ đầu tư trực tiếp sang cấp hoặc bán giấy phép (cấp lixăng) sở hữu công nghiệp.

Đối với các công ty của các nước phát triển, phí trả kỳ vụ (Royalties) và các chi phí thu được một cách dễ dàng: không có vấn đề hoạt động của các chi nhánh tại những thành phố xa xôi. Vì các nhà cấp lixăng (giấy phép) không đầu tư vào các nước đang phát triển, nên không có rủi ro trong việc bị chiếm đoạt, bị buộc phải chuyển quyền. Cấp lixăng cũng tránh được một số vấn đề với các cơ quan chống độc quyền. Hơn thế nữa, rất nhiều lợi thế của việc không bị liên quan đến việc sở hữu các chi nhánh, sự thâm nhập vào các thị trường xa xôi, tiếp thị thử nghiệm, bán trực tiếp dây chuyền sản xuất đặc biệt, nguyên liệu, v.v...

Đối với các nước đang phát triển việc cấp lixăng cũng có các ưu điểm. Trước hết cấp lixăng có nghĩa là các công ty địa phương thu nhận được công nghệ hơn là so với trường hợp có chi nhánh của công ty mẹ. ở đây còn có vấn đề chủ quyền: một số nước không bằng lòng với sự có mặt của các công ty xuyên quốc gia bên trong biên giới của họ, vì các công ty lớn đến nỗi đôi khi áp đặt "luật phục vụ họ". Việc cấp lixăng giải quyết được vấn đề đó. Cấp lixăng có tính tích cực hơn, nó cho phép một nước đang phát triển vạch ra kế hoạch kinh tế một cách toàn diện. Nó cho

phép chính phủ kiểm soát nhiều hơn các điều xảy ra bên trong biên giới của họ. Một lần nữa, nhà nước loại đi được những điều không có lợi của hệ thống đầu tư trực tiếp trước đây: dòng nhập công nghệ vẫn tốt (hoặc tốt hơn) so với trước đây. Tóm lại, dòng sở hữu trí tuệ dần trở nên quan trọng như dòng vốn đầu tư. Vì lý do này, tranh cãi về sở hữu trí tuệ (sự buộc tội) về vi phạm, v.v. có thể trở nên âm ỉ hơn trước kia và cuối cùng chúng cũng được dàn xếp.

### **Ôn tập khái niệm: Chống độc quyền**

Đối với mỗi trường hợp dưới đây, hãy xác định xem cái nào là đúng, cái nào là sai?

- |      |     |  |
|------|-----|--|
| Đúng | Sai | 1. độc quyền tồn tại khi một công ty (hoặc một tổ chức) kiểm soát hoàn toàn (hoặc hầu như hoàn toàn) việc bán một sản phẩm |
| Đúng | Sai | 2. Công ty xuyên quốc gia (caeten) cũng là cái giống như độc quyền   |
| Đúng | Sai | 3. "Cơ quan chống độc quyền" là thành viên của công chúng chịu trách nhiệm không cho độc quyền trong các kinh doanh lớn.   |
| Đúng | Sai | 4. "Tờ - rớt" là một nhóm gồm hai hoặc nhiều công ty cố gắng kiểm soát việc bán hàng đối với một sản phẩm.                 |
| Đúng | Sai | 5. Tất cả các nước đều có luật chống độc quyền mạnh mẽ và thi hành luật một cách nghiêm khắc.                              |
| Đúng | Sai | 6. Ở Hoa Kỳ và cộng đồng kinh tế châu Âu, luật chống độc quyền được thi hành mạnh mẽ.                                      |
| Đúng | Sai | 7. Các nước đang phát triển không có luật sáng chế   |
| Đúng | Sai | 8. Các luật về sở hữu trí tuệ và các luật về chống độc quyền là kẻ thù tự nhiên của nhau.                                  |

### **Ôn tập khái niệm: Một vụ chuyển nhượng tốt**

Năm 1950, Rich Chemicals lập công ty chi nhánh mà họ chiếm 90% vốn ở Verbena, đặt tên nó là Verbena Chem. Verbena Chem sản xuất chất dẻo cho thị trường nội địa. Tổng vốn đầu tư là 100 triệu USD. Rich thu được trung bình hàng năm 2 triệu USD. Tuy vậy hiện nay có vấn đề là Chính phủ Verbena có chính sách khuyến khích trong nước kiểm soát các công ty có vốn nước ngoài. Lực lượng lao động đã trở nên thù nghịch. Rich cần tiền chuyển về nước. Năm 1988, Rich bán công ty chi nhánh. Nó thực hiện hỗ trợ kỹ thuật có thu phí cho

công ty bản địa này và thực hiện chuyển giao bí quyết sản xuất (với mức thu phí bản quyền khoảng 1 triệu USD một năm).

**Câu hỏi:** Ưu điểm của việc thu xếp cấp lixăng đối với cả hai bên ở đây là gì ?

<i>Ưu điểm</i>	<i>Không ưu điểm</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Rich tránh được việc quản lý một chi nhánh mà ở đó môi trường thù nghịch đang tăng lên.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Rich có thu nhập tốt mà không phải dùng tiền vốn đầu tư.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Rich thu hồi được vốn để có thể đầu tư vào nơi khác có nhiều lợi nhuận hơn.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Verbena tăng cường cơ sở công nghiệp địa phương của họ.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Chính phủ Verbena kiểm soát nhiều hơn đối với hoạt động kinh tế trong nước của họ.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Verbena tiếp tục thụ hưởng công nghệ chất lượng cao.

## VII. CÁC CÔNG ƯỚC QUỐC TẾ VÀ VAI TRÒ CỦA WIPO

Chúng ta đã nói về "Công ước Paris". Công ước này đã được sửa đổi 6 lần và lần gần đây nhất vào năm 1967. Ngoài ra còn các công ước khác : "Công ước Hague" là công ước quốc tế đối với thiết kế và mẫu hàng năm 1935; Công ước Madrid ngăn ngừa sự giả mạo về xác định nguồn gốc của hàng hoá năm 1981; Công ước bản quyền thế giới năm 1952 và nhiều công ước khác. Cộng đồng doanh nghiệp thế giới đã hằng hái theo đuổi các hiệp định về sở hữu trí tuệ. Ngày nay chúng ta cần các công ước mới vì cộng đồng thương mại quốc tế đã thay đổi. Có nhiều nhà công nghiệp khổng lồ mới như Hàn Quốc với các nhà kinh doanh khác nhau. Các nước đang phát triển đang khẳng định nhu cầu của họ cũng mạnh mẽ như các trung tâm công nghiệp trước đây khẳng định mình.

Năm 1967 việc sửa lại Công ước Paris đã tạo ra sự ra đời của tổ chức mới : Tổ chức sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO). Sứ mệnh của WIPO là thúc đẩy sự bảo vệ đối với sở hữu trí tuệ toàn thế giới qua sự hợp tác giữa các quốc gia thành viên và đảm bảo sự hợp tác trong việc quản trị các công ước quốc tế. Xử lý và thoả thuận giữa các tổ chức liên chính phủ được thành lập ở trong tổ chức này (Creel, trang 285). Thêm vào đó WIPO nhằm vào việc thúc đẩy thu nhận công nghệ đối với các nước đang phát



triển. WIPO đặc biệt chú trọng lĩnh vực luật sáng chế nhãn hàng, hợp đồng lixăng và WIPO cũng cung cấp mẫu pháp lý cho các luật sở hữu trí tuệ quốc gia. WIPO cũng đảm nhiệm về các công ước quốc tế và Hiệp định về sở hữu trí tuệ.

Sự khác biệt giữa nước giàu và nước nghèo (phần chia Bắc Nam) là một vấn đề lớn nhất đặt ra trước thế giới. Một phần quan trọng của giải pháp đó là xem xét lại thái độ quốc tế đối với sở hữu trí tuệ.

Bây giờ chúng ta xem xét tầm quan trọng của sở hữu trí tuệ trong thế giới kinh doanh hiện đại và chúng ta phải làm rõ bốn loại của sở hữu trí tuệ có ý nghĩa lớn nhất trong chuyển giao công nghệ. Chúng ta phải đi sâu hơn vào các lĩnh vực này. Các chương sau sẽ đề cập đến, chương II: nhãn hiệu thương mại; chương III: bằng sáng chế; chương IV: bản quyền; chương V: bí mật thương mại.

### **Ôn tập khái niệm: Diễn đàn phù hợp**

Ở đầu của cuốn cẩm nang này, chúng ta đã thấy áp lực của Hoa Kỳ để chấm dứt hoạt động "copi, ăn cắp và ăn trộm" trong lĩnh vực "sở hữu trí tuệ". Hoa Kỳ (cùng với các nước công nghiệp khác) đang yêu cầu GATT (Tổ chức Thoả thuận chung về thương mại và thuế quan) đưa ra các cải cách để giải quyết vấn đề. Các nước đang phát triển tin rằng WIPO (Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới) là diễn đàn thích hợp hơn cho việc tranh cãi các cải cách như vậy. Dưới đây là một số tranh luận mà mỗi bên đã sử dụng. Tranh luận nào mà bạn thấy có sức thuyết phục nhất?

- ☐ 1. GATT là diễn đàn phù hợp. Vấn đề "copi" không phải là vấn đề của luật mà là vấn đề thương mại. GATT liên quan đến thương mại: dòng luân chuyển hàng hoá trên thế giới. WIPO, trái lại, liên quan đến các vấn đề pháp lý. Đó là nhóm các luật sư, không phải là các thương nhân, do đó nó sẽ đưa ra những trả lời không đúng.
- ☐ 2. GATT là diễn đàn phù hợp. GATT có thủ tục giải quyết tranh chấp để bắt buộc xử lý vi phạm. GATT có sức mạnh. Nó có thể thi hành quyết định của nó và nó có thể trừng phạt về thương mại nghiêm trọng đối với một quốc gia hứa chấm dứt "copi" nhưng không chịu hành động một cách đúng đắn.
- ☐ 3. WIPO là một diễn đàn phù hợp. Sự xem xét lại thái độ của quốc tế đối với sở hữu trí tuệ thì không chỉ đơn thuần là vấn đề thương mại, nó còn liên quan đến những vấn đề lớn hơn. Nếu GATT quyết định, viễn cảnh hạn hẹp của thương mại sẽ chiếm ưu thế. WIPO tạo ra sự tiếp cận rộng rãi cần thiết đối với chủ đề này.



4. WIPO là diễn đàn phù hợp. Trong một tổ chức như GATT, các quốc gia thương mại giàu có có sức mạnh và ảnh hưởng lớn hơn, ý tưởng của các nước đang phát triển sẽ không được chú ý đầy đủ. Sự bất bình đẳng này sẽ làm cho không thể có một hiệp định đúng đắn.

### *Viễn cảnh chính sách xã hội về bảo hộ phần mềm*

Luật sở hữu trí tuệ (và thực ra, tất cả các khái niệm về sở hữu) làm cân bằng quyền lợi giữa cá nhân và tập thể. Khoa học cho rằng tiết lộ toàn bộ các khám phá sẽ làm tăng tới mức cao nhất kiến thức của tập thể (và do đó cũng là phúc lợi công cộng) và sự tiến bộ khoa học độc lập với đầu tư. Do đó các nhà khoa học tự do truyền bá các kết quả nghiên cứu của họ, trong khi luật điều chỉnh là luật xem các định luật, các nguyên tắc khoa học chẳng hạn thuật toán như là lợi ích công cộng.

Ngược lại, luật sở hữu công nghiệp cho rằng công nghệ mới cần được bảo trợ. Ví dụ, một bằng sáng chế cấp cho người nhận quyền kiểm soát việc sử dụng, sản xuất và bán sáng chế trong một thời gian giới hạn. Các quyền này được cấp chỉ khi toàn bộ sáng chế đã được tiết lộ, do đó người khác có thể học tập được. Luật bản quyền bảo vệ một tác phẩm như là một nguyên bản trong một thời gian dài hơn.

Bảo vệ về mặt pháp lý đối với phần mềm máy tính gặp phải một sự lẫn lộn giữa sự liệt kê mã chương trình và các chương trình máy tính. Dạng thứ nhất này của chương trình máy tính rõ ràng là sự diễn tả được in ra cho người sử dụng. Dạng thứ hai là một công cụ thiết thực, tồn tại như các tín hiệu trong máy tính.

Trên thế giới, các luật sở hữu trí tuệ liên quan đến phần mềm máy tính không được viết theo nguyên bản bằng ngôn ngữ cổ xưa. Ví dụ, luật bản quyền năm 1956 của Anh quốc nêu rõ: "Bảo hộ được cấp cho các tác phẩm biên soạn hoặc các hệ thống ký hiệu được viết bằng tay, đánh máy hoặc các quá trình khác tương tự". Với quan điểm về các thuật toán toán học ở Hoa Kỳ, phần mềm máy tính không thể được cấp bằng sáng chế. Ở Nhật Bản, Bộ Công nghiệp và kinh tế đối ngoại (MITI) coi phần mềm như là một sản phẩm công nghiệp. MITI đã đề xuất thời kỳ bảo hộ là 15 năm đối với phần mềm có mã nguồn chương trình đã được bộc lộ toàn bộ. Rất nhiều quốc gia công nghiệp bao gồm CHLB Đức, Pháp và Canada, hiện nay công nhận việc có thể cấp bằng sáng chế cho phần mềm máy tính. Tuy nhiên, nhiều nước đang phát triển đã theo đề xuất về chính sách của Hoa Kỳ để đạt được

sự bảo hộ bản quyền chung về phần mềm máy tính.

Trong khi vấn đề luật quốc tế trong lĩnh vực này đang nổi lên, các luật trong nước đóng vai trò như lợi thế kinh tế quốc tế. Cơ chế bản quyền dành cho các nhà chuyên xuất khẩu phần mềm (như Hoa Kỳ) sự bảo hộ lâu dài. Cũng như thế, các tài liệu được cấp bản quyền không cần phải bộc lộ toàn bộ như bằng sáng chế. Ngược lại, sự đề nghị của MITI sẽ tạo cho các nhà soạn thảo phần mềm Nhật Bản được tự do tiếp cận các kỹ thuật của nước ngoài, bởi vì Nhật Bản sử dụng số lượng phần mềm nhiều hơn số lượng họ tạo ra được. Bảo hộ phần mềm qua việc cấp bằng sáng chế sẽ phục vụ lợi ích công cộng tốt hơn cho các nước phải nhập khẩu nhiều phần mềm, bao gồm các quốc gia đang phát triển. Tuy nhiên chi phí thực tế của việc đơn phương phòng theo cơ cấu pháp lý nào đó mà không được hiệp định quốc tế ủng hộ rộng rãi, sẽ bù đắp cho lợi ích lý thuyết này.

## *Chương II*

### **NHÂN HIỆU HÀNG HOÁ**

#### **I. CẤP LIXĂNG NHÂN HIỆU HÀNG HOÁ VÀ THU NHẬN CÔNG NGHỆ**

Một nhãn hiệu hàng hoá như chúng ta đã thấy ở trên là một dấu hiệu để xác định nguồn gốc của hàng hoá. Một nhãn hiệu dịch vụ để xác định nguồn gốc của dịch vụ. Thoạt nhìn đầu tiên, các nhãn hiệu này có ít liên quan đến thu nhận công nghệ. Mối liên hệ đó là gì? Để trả lời câu hỏi này chúng ta phải xem xét nhãn hiệu thương mại kỹ lưỡng hơn.

Mục đích của nhãn hiệu thương mại là bảo vệ công chúng. Nhãn hiệu đảm bảo rằng các hàng hoá bắt nguồn từ một nhà chế tạo nào đó hoặc một nhà cung cấp các dịch vụ nào đó.

Ví dụ, nếu tôi mua Coca-cola ở Boston hay ở Băng Cốc tôi nghĩ rằng hương vị của chúng hoàn toàn như nhau. Nếu tôi vào khách sạn Hilton, tôi nghĩ rằng dịch vụ ở đây đáp ứng tiêu chuẩn của Hilton. Thông thường, mong chờ đó được đáp ứng. Vì lý do đó, tôi có thể uống Coca-cola chứ không phải là Jungle Cola, tôi có thể ở tại khách sạn Hilton chứ không phải khách sạn Flophouse. Bằng cách này, tên thương mại trở nên có giá trị khi nó đóng góp vào việc bán được nhiều hàng.

Bây giờ nếu chúng ta có một cái gì đó có giá trị, thông thường chúng ta có thể bán nó. Ví dụ, chúng ta có thể nói: một mạng lưới khách sạn quốc tế được hình thành với tên gọi là: New-Life Hotels. Các khách sạn này được xây dựng với danh tiếng là khách sạn siêu sang trọng. Một danh nhân tiếp cận New-Life và yêu cầu được quyền sử dụng tên New-Life cho khách sạn ông ta xây dựng ở Verbena City. Ông ta sẵn sàng trả 1 triệu USD để được cấp giấy phép sử dụng nhãn hiệu này. Liệu New-Life sẽ cấp giấy phép cho ông ta sử dụng nhãn hiệu này một cách dễ dàng? Câu trả lời là không. Tại sao không? Bởi vì công chúng sẽ bị lừa: ngoài cái tên, khách sạn New-Life ở Verbena không có quan hệ gì với mạng lưới khách sạn nổi tiếng của chính khách sạn New - Life nói trên.

Vậy thì dưới khung cảnh nào New-Life có thể cấp giấy cho phép khách sạn khác sử dụng tên của mình? Nói theo cách khác : với khung cảnh nào công chúng không bị lừa? Rõ ràng là nếu New-Life tin chắc

ràng khách sạn đó đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn chất lượng quy định của họ, như thế công chúng không bị lừa. Trong thực tế, điều này có nghĩa là New-Life có thể cấp giấy phép gọi là cấp lixăng (giấy phép) có giám sát. New-Life phải kiểm soát chặt chẽ chất lượng dịch vụ ở khách sạn mới. Kiểm soát không phải là một sự tùy thích, đó là một yêu cầu. Thực ra, nếu New-Life cho phép người khác sử dụng tên của họ mà không có sự kiểm soát chặt chẽ, thì họ sẽ mất quyền sở hữu tài sản của họ đối với nhãn hiệu (Như bạn nhớ lại : các quyền sở hữu được cấp vì nó phục vụ lợi ích công cộng. Chúng không phải là các quyền tuyệt đối, không thể chuyển nhượng được).

Việc đàm phán trong giao dịch thu nhận công nghệ là rõ ràng: nếu bên nhận hàng hoá yêu cầu sử dụng nhãn hiệu thì bên giao công nghệ phải có quyền kiểm soát chất lượng của sản phẩm. Bên giao không có sự lựa chọn nào: nếu họ không tự bảo vệ mình bằng cách kiểm soát các sản phẩm, họ sẽ mất quyền của họ đối với nhãn hiệu hàng hoá của họ.

## II. NHÃN HIỆU HÀNG HOÁ HOẶC KHÔNG CÓ NHÃN HIỆU HÀNG HOÁ, LỢI ÍCH NẰM Ở ĐÂU?

Trong quá trình đàm phán thu nhận công nghệ, chất lượng là mục tiêu chủ yếu. Như chúng ta đã nói, nếu bên giao công nghệ cho phép bên nhận sử dụng nhãn hiệu của bên giao thì bên giao bị buộc phải đảm bảo chất lượng cao. Ngược lại, nếu nhãn hiệu của bên giao không được sử dụng, lợi ích của họ sẽ khác. Chẳng mục nào đó, lợi ích của họ còn phụ thuộc vào phương thức thanh toán mà họ nhận được qua việc chuyển giao công nghệ. Nếu họ được trả theo phương thức trả gộp (lump-sum), họ có thể không quan tâm chút nào đến chất lượng sản phẩm: họ vẫn nhận được tiền của họ dù sản phẩm tốt hay xấu. Ngược lại, nếu họ nhận tiền theo phương thức trả kỳ vụ họ phải quan tâm đến việc bán được hàng với doanh số cao và do đó quan tâm đến sản phẩm chất lượng tốt.

### *Ôn tập khái niệm: Một hay cả hai ?*

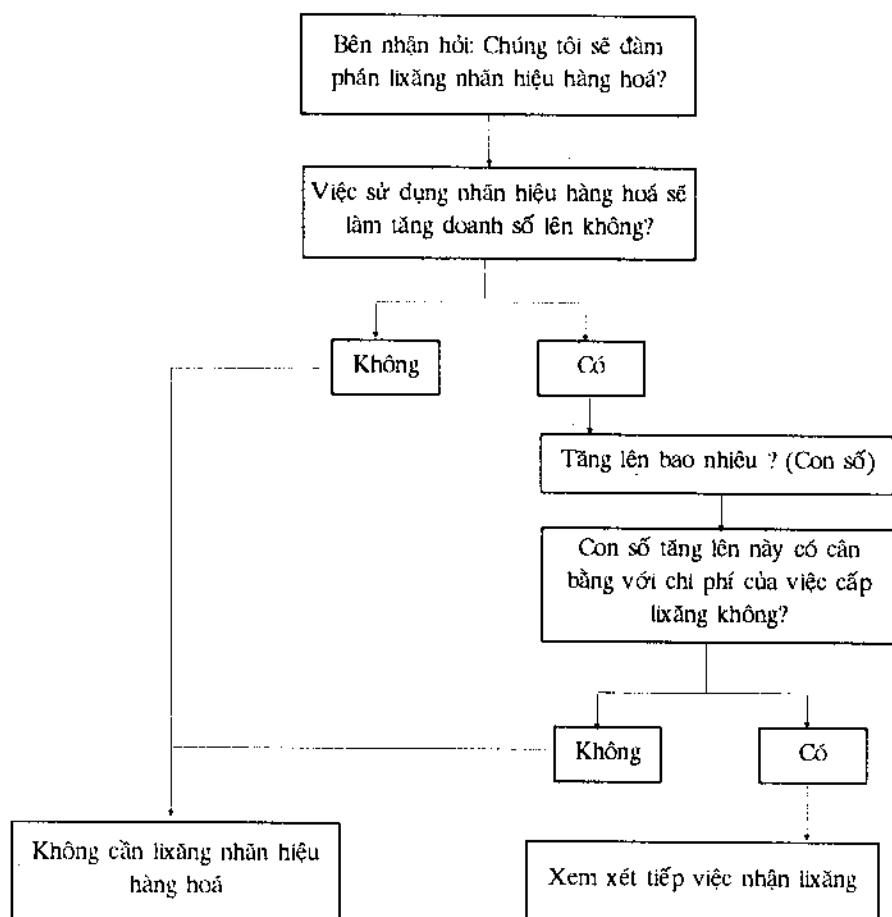
WARMLINE là một công ty ở Anh sản xuất điện thoại bỏ túi. Một công ty ở Verbena muốn mua công nghệ mới này, họ lập kế hoạch để sản xuất kiểu điện thoại không gập, rẻ tiền để bán ở Verbena và các nước lân cận. Họ muốn đặt tên công ty của họ là WARMLINE Verbena và sử dụng nhãn hiệu WARMLINE cho sản phẩm của họ. Công ty ở Anh trả lời "không" : công ty ở Verbena có thể dùng tên của công ty ở Anh, nhưng công ty phải sản xuất điện thoại theo thiết kế và tiêu chuẩn của công ty ở Anh hoặc công ty có thể sản xuất điện thoại

không gặp của công ty nhưng công ty không được sử dụng tên của công ty ở Anh. Công ty ở Verbena muốn cả hai : nhãn hiệu và loại điện thoại không gặp. Ai đúng?

Công ty ở Anh

Công ty ở Verbena

Nhãn hiệu hay không nhãn hiệu? Cái nào là mối quan tâm lớn nhất của bên giao công nghệ. Bên giao công nghệ nhận thanh toán theo cách trả kỳ vụ thường cố gắng đưa nhãn hiệu hàng hoá vào việc chuyển giao công nghệ trọn gói. Theo cách này họ có quyền áp đặt tiêu chuẩn chất lượng đối với bên nhận. Để đảm bảo các tiêu chuẩn chất lượng này, yêu cầu việc thanh tra, làm sản phẩm mẫu, kiểm tra và kiểm soát. Bên nhận có thể không thích sự can thiệp này nhưng nếu họ nhận sử dụng nhãn hiệu hàng hoá, họ không thể phản đối.



Quyền lợi của bên nhận trong vấn đề nhãn hiệu hàng hoá thì hoàn toàn khác. Việc cấp lixăng nhãn hiệu hàng hoá cho bên nhận có giá trị nếu nhãn hiệu có tác dụng làm tăng thêm giá trị bán hàng một khoản lớn hơn so với chi phí để được cấp lixăng (nó bao gồm cả chi phí kiểm soát mà bên nhận phải trả). Chúng ta hãy quay lại ví dụ kinh doanh khách sạn. Nếu tôi xây một khách sạn ở trung tâm thành phố và gọi tên nó là Jim's Hotel. Tôi sẽ không thu hút được nhiều khách quốc tế. Ngược lại nếu tôi sử dụng tên khách sạn đã được thiết lập trên toàn thế giới (ví dụ đã nêu là New-Life) khi đó tôi sẽ mong đợi việc kinh doanh sẽ tốt ngay. Đó có là ý tưởng tốt không? Nếu giá trị kinh doanh thu được vượt quá chi phí để có được lixăng thì việc cấp lixăng có thể là một ý tưởng tốt. Ngược lại nếu nhãn hiệu không làm tăng giá trị doanh thu của sản phẩm hoặc dịch vụ của bên nhận thì lixăng nhãn hiệu hàng hoá là vô nghĩa.

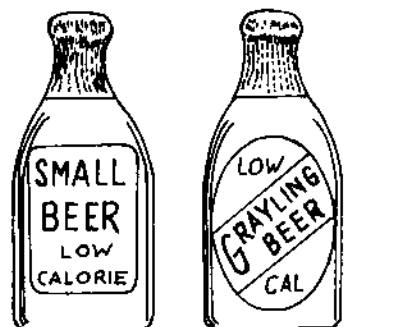
Một điểm khác nữa: nếu bên giao, muốn chất lượng thì bên nhận có yêu cầu chính đáng đối với công nghệ (đào tạo, tài liệu và hỗ trợ kỹ thuật) để đạt được chất lượng. Chúng ta hãy nghiên cứu vấn đề này sâu hơn trong Phần năm, chương III.

Chúng ta hãy trở lại quá trình quyết định của bên nhận theo sơ đồ "cái cây" (xem trang trước).

#### **Ôn tập khái niệm: Giá trị của lixăng nhãn hiệu hàng hoá**

Công ty Grayling Beer sản xuất bia ít năng lượng (ít calo) được tiêu thụ tốt ở châu Âu và Hoa Kỳ, bia được quảng cáo liên tục trên các phương tiện thông tin đại chúng. Một nhà máy bia ở Verbena : Small Beer, quyết định mua công nghệ sản xuất bia ít năng lượng từ Grayling.

Trong quá trình đàm phán, một vấn đề nảy sinh: có nên nhận công nghệ trọn gói bao gồm cả cấp lixăng nhãn hiệu hàng hoá không ? Hãy đọc cuộc thảo luận này giữa chủ của Small - Beer và luật sư của công ty đó. Bạn thấy lý lẽ nào là yếu, lý lẽ nào là mạnh?



<i>Lý lẽ mạnh</i>	<i>Lý lẽ yếu</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. <i>Chủ Công ty</i> : "Họ muốn 250000 USD một năm cho nhãn hiệu này. Điều đó quá nhiều".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. <i>Luật sư</i> : "Ông chỉ biết điều đó là quá nhiều cho đến khi ông đã tính toán khoản tiền ông có thể thu được từ lixăng (giấy phép sử dụng nhãn hiệu hàng hoá)".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. <i>Chủ công ty</i> : "Nhãn hiệu hàng hoá chỉ là cái tên. Grayling low Calorie hoặc Small Beer low Calorie, bia là hoàn toàn như nhau".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. <i>Luật sư</i> : "Bia thì như nhau nhưng khách hàng không biết điều đó. Thị trường lớn cho bia ít năng lượng là khách du lịch. Họ muốn uống bia nhưng họ không muốn trở nên béo i. Họ biết tên Grayling từ việc quảng cáo ở nước họ do đó họ sẽ mua bia đó".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. <i>Chủ công ty</i> : "Người tiêu dùng ở nước ta cũng mua. Chúng ta cũng không muốn trở nên béo i".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. <i>Luật sư</i> : " Những người có nhận thức về thị hiếu sẽ mua nhưng khách hàng cũng là người nước ngoài. Họ biết quảng cáo nước ngoài và chấp nhận một sản phẩm nước ngoài".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. <i>Chủ công ty</i> : "Tốt, nếu chúng ta có thể tăng doanh số vào 250 000 USD một năm, chúng ta có thể chấp nhận lixăng".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. <i>Luật sư</i> : "Hãy đợi, có vấn đề khác: nếu chúng ta sử dụng nhãn hiệu của họ, họ sẽ muốn kiểm soát chất lượng của chúng ta một cách chặt chẽ. Điều đó hạn chế tự do của chúng ta. Chúng ta không muốn điều đó".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. <i>Chủ công ty</i> : "Tại sao không ? Chúng ta muốn sản xuất loại bia hạng nhất, nhưng đó là một quy trình mới và chúng ta không biết gì về điều đó. Việc kiểm soát của họ sẽ giúp chúng ta, ít nhất là ở giai đoạn đầu tiên."



## II. TẠI SAO LẠI ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU HÀNG HOÁ ?

Nhãn hiệu hàng hoá là vấn đề lớn trong kinh doanh. ở Hoa Kỳ, chỉ trong năm 1984 đã đăng ký 52 000 nhãn hiệu hàng hoá mới. Vào tháng 1-1985, cơ quan nhãn hiệu hàng hoá và sáng chế Hoa Kỳ đã đăng ký tổng cộng 536 000 nhãn hiệu hàng hoá. Mục đích đăng ký nhãn hiệu hàng hoá là gì ?

Nhãn hiệu hàng hoá là tài sản có giá trị vì vậy nó được luật pháp bảo hộ: chủ sở hữu có thể cấm người khác sử dụng nhãn hiệu của họ. Làm thế nào chủ sở hữu có được sự bảo hộ này ? Ở một số nước, ví dụ như Đức, Pháp, Hà Lan, Bỉ nhãn hiệu chỉ được bảo hộ khi nó đã được đăng ký. Trong trường hợp này, mục đích của việc đăng ký đã rõ: đó là để bảo hộ.

Ở Hoa Kỳ, trái lại, nhãn hiệu được bảo hộ khi nó được sử dụng, trên thực tế, một nhãn hiệu có thể được đăng ký chỉ sau khi đã sử dụng. Trên thực tế, không có yêu cầu đăng ký nhãn hiệu hàng hoá. Thậm chí như thế, hơn nửa triệu nhãn hiệu đã được đăng ký. Tại sao vậy ? Có bốn lý do:

1. Nếu một nhãn hiệu được đăng ký, nó cho thấy rằng người đăng ký nhãn hiệu là người đầu tiên sử dụng nó. Điều đó có thể là có ích khi tranh chấp.

2. Nếu một công ty của Hoa Kỳ mong muốn đăng ký nhãn hiệu hàng hoá ở bên ngoài Hoa Kỳ, thông thường trước hết họ phải đăng ký nhãn hiệu hàng hoá đó ở Hoa Kỳ.

3. Nhãn hiệu đã đăng ký có thể bao gồm biểu tượng ®. Biểu tượng này là sự cảnh báo đối với kẻ xâm phạm: nhãn hiệu đã được bảo hộ, đừng giả vờ là anh không biết.

4. Khoản tiền đòi bồi thường thiệt hại đối với kẻ xâm phạm sẽ cao hơn nếu nhãn hiệu đã được đăng ký.

Tóm lại, đăng ký nhãn hiệu hàng hoá là việc có ích; ngay cả nhãn hiệu hàng hoá được bảo hộ mà không cần đăng ký, thì việc đăng ký vẫn có lợi hơn.

### ***Ôn tập khái niệm: Dấu hiệu được bảo hộ***

Công ty đồ trang sức Verbena thành lập một chi nhánh ở Hoa Kỳ mang tên VJ America, để bán sản phẩm của họ, VJ America đóng nhãn hiệu lên phía bên ngoài của hàng hoá của họ. Nhãn hiệu không được đăng ký. Ở cửa hàng bách hoá, Công ty đồ trang sức Verbena tìm thấy đồ trang sức giả với nhãn hiệu hàng hoá của họ.



Câu hỏi: Luật pháp có bảo hộ cho nhãn hiệu hàng hoá của Công ty VJ America không ?

Có

Không

## V. NHÃN HIỆU HÀNG HOÁ ĐƯỢC ĐĂNG KÝ NHƯ THẾ NÀO ?

Trước hết, thực tế là ở hầu hết các nước việc xin đăng ký nhãn hiệu hàng hoá là vấn đề của các chuyên gia. Hướng dẫn chi tiết cho việc này nằm ngoài phạm vi của cuốn cẩm nang này.

Trong quá trình xem xét đơn, Văn phòng nhãn hiệu hàng hoá sử dụng thủ tục một bước hoặc thủ tục hai bước:

<i>Bước 1:</i>	<i>Bước 2:</i>
Kiểm tra về đơn	Kiểm tra về bản chất

Việc kiểm tra về đơn chỉ đơn giản là xem đơn có được điền đủ hay không. Tên và địa chỉ cần thiết đã được điền vào hay chưa ? Các bản "copi" nhãn hiệu hàng hoá đã được gửi kèm theo đầy đủ hay chưa ? Phí đăng ký đã được thanh toán chưa ? và v.v...

Một số nước đăng ký nhãn hiệu hàng hoá ngay khi việc kiểm tra về đơn được thực hiện xong. Cách làm này có nhược điểm, bởi vì không có sự rà soát, người sở hữu không bảo đảm rằng nhãn hiệu là duy nhất của họ. Nhãn hiệu không được đánh giá, công chúng không được bảo vệ để chống sự lừa dối hoặc dấu hiệu không đầy đủ. Công chúng được phục vụ tốt hơn nếu Văn phòng nhãn hiệu hàng hoá thực hiện bước 2: kiểm tra về bản chất.

Ở bước 2, kiểm tra về bản chất, cơ quan đăng ký nghiên cứu xem nhãn hiệu mới có gây tranh chấp với các nhãn hiệu trước đó không. Nếu có, nhãn hiệu mới không thể được đăng ký. Hơn thế nữa, người ta đánh giá về tính khác biệt của nhãn hiệu mới.

Ví dụ, một hình tròn đen không phải là nhãn hiệu có đủ sự khác biệt. Cần nhớ rằng, người chủ sở hữu của nhãn hiệu có thể cấm người khác sử dụng nhãn hiệu đã được đăng ký của họ.

Trái lại, ví dụ hình ảnh của con sư tử có đầu chim ưng mang dòng chữ GRYPHON PRODUCTS ở mỏ của nó là có đủ sự khác biệt. Thông thường bước 2 tiếp tục với việc công bố nhãn hiệu trong một thời gian (có

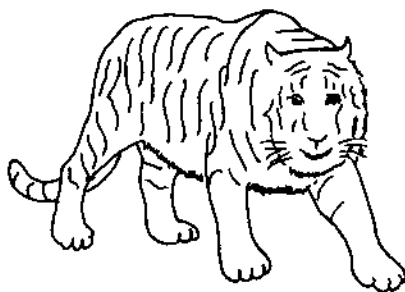
thể là 3 tháng), trong thời gian đó nhãn hiệu mới có thể được thử thách. Thủ tục này xác lập quyền của chủ sở hữu và nó đủ để bảo vệ công chúng. (Các bạn đọc quan tâm có thể tiếp tục tìm đọc chủ đề này tại cuốn sách đào tạo tuyệt vời do WIPO xuất bản mang tên: *Giới thiệu luật nhãn hiệu hàng hoá và thực tiễn: Các khái niệm cơ bản*).



### Ôn tập khái niệm: Các dấu hiệu phân biệt

Hãy nhìn ba dấu hiệu dưới đây, chúng có đủ tính phân biệt để thành nhãn hiệu hàng hoá tốt không? Hãy nhớ rằng nhãn hiệu hàng hoá riêng biệt có hai đặc tính:

1. Nó phải phân biệt hàng hoá của nhà sản xuất này với tất cả các nhà sản xuất khác.
2. Nó phải khác thường: làm cho người sở hữu nhãn hiệu không gây ra sự khó khăn không cần thiết đối với người khác.
- 3.



### V. CẤP PHÉP ĐẶC QUYỀN KINH DOANH

Ở hầu hết các thành phố lớn, du khách ngày nay thấy các tiệm ăn với các tên quen thuộc: Mac Donald's, Burger King, Dunkin Donuts. Các tiệm

ăn này không phải là một công ty làm chủ, mà các công ty này cấp phép đặc quyền kinh doanh cho người khác. Dạng cấp phép đặc quyền kinh doanh điển hình hoạt động theo cách sau đây: một công ty, chúng ta gọi tên là Farmer's Pride có một ý tưởng về một dạng tiệm ăn nào đó. (Trong trường hợp này Farmer's Pride, thiết kế tiệm ăn trông giống như một trại gà, nó bao gồm các kích thước thực của một trại chăn nuôi súc vật, và nó chỉ bán bánh "Sandwiches" và nước ngọt). "Hình ảnh" của tiệm ăn Farmer's Pride được phát triển một cách cẩn thận bởi các nhà tâm lý học. Hình ảnh này được hỗ trợ bằng cách quảng cáo mạnh mẽ. Một nhà kinh doanh khác muốn mở một tiệm ăn Farmer's Pride sẽ tiếp xúc với công ty. Một cách điển hình: công ty giúp nhà kinh doanh tìm một nơi tốt để mở tiệm ăn, lập kế hoạch triển khai tiệm ăn và trang trí như tiệm ăn của họ v.v... Nhà kinh doanh phải trả tất cả các chi phí cho việc lập nên tiệm ăn này và (có thể) phải trả chi phí cho các dịch vụ của Farmer's Pride. Khi tiệm ăn hoạt động, Farmer's Pride cung cấp thực phẩm với chất lượng cần thiết, đĩa giấy và cốc chén theo thiết kế là của Farmer's Pride, v.v... Đương nhiên, nhà kinh doanh phải trả tiền cho các cung cấp này. Nhà kinh doanh bây giờ điều hành tiệm ăn, thanh toán phần trăm thu nhập của mình cho Công ty Farmer's Pride.

Công ty duy trì mức độ quảng cáo toàn quốc mạnh. Một cách điển hình là cả hai bên đều thu được lợi nhuận về cấp đặc quyền kinh doanh. Công ty (cấp phép đặc quyền kinh doanh) không phải dùng các nhà quản lý của mình để điều hành hoạt động tiệm ăn này: mỗi tiệm ăn do chính người chủ tổ chức hoạt động, người chủ này lại rất nặng nề. Người chủ (nhận đặc quyền kinh doanh) thoát khỏi việc phải: sáng tạo ra "hình ảnh", kiểm soát chất lượng và quảng cáo, các việc này để dành cho các nhà chuyên nghiệp.

Về mặt bản chất, cấp phép đặc quyền kinh doanh có lớn hơn một chút so với cấp lixăng nhãn hiệu hàng hoá. Vì tất cả các giao dịch về nhãn hiệu hàng hoá, kiểm tra chất lượng của người chủ sở hữu nhãn hiệu hàng hoá là trung tâm của mối quan hệ: các tiệm ăn riêng lẻ phải đáp ứng các tiêu chuẩn đã được thiết lập về hình thức, dịch vụ và chất lượng của các món ăn.

Cấp phép đặc quyền kinh doanh yêu cầu việc kiểm tra chất lượng, thủ tục kế toán chặt chẽ, tiếp thị thông minh, quản lý hiệu quả. Đó là bốn kỹ năng có giá trị.

Ngày nay, cấp phép đặc quyền kinh doanh tập trung ở ngành công nghiệp thực phẩm, khách sạn và nhà hàng, nhưng thậm chí như thế, cấp phép đặc quyền kinh doanh là quan trọng trong dòng bí quyết đến các nước đang phát triển.

## VI. CÁC VẤN ĐỀ VỀ ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU HÀNG HOÁ

Tranh chấp về nhãn hiệu hàng hoá là rất phổ biến. Tại sao lại có điều này ? Ngoài việc ăn cắp bản quyền một cách đơn giản, rất nhiều tranh chấp tập trung vào việc đăng ký. Ai có quyền đăng ký một nhãn hiệu ? Ở hầu hết các nước, người đầu tiên sử dụng nhãn hiệu tại nước đó có quyền đăng ký và sở hữu nó. Ví dụ, luật nhãn hiệu hàng hoá ở Indônêxia, điều 2 quy định:

"Quyền độc quyền sử dụng nhãn hiệu hàng hoá để phân biệt hàng hoá do một công ty hoặc hàng hoá do một cá thể hoặc một hãng sản xuất ra sẽ được cấp cho người sử dụng nhãn hiệu này, đầu tiên ở Indônêxia với mục đích nêu trên".

Nguyên tắc về người sử dụng đầu tiên có thể dẫn đến một số tình huống lý thú (xem trường hợp điển hình).

### **Ôn tập khái niệm: Giá trị của việc cấp phép đặc quyền kinh doanh**

Một trong các tiệm ăn ở sân bay của Verbena bán "món ăn nhanh", điều đáng tiếc là tiệm ăn này không thu được lợi nhuận. Món ăn thì nghèo nàn, trang trí không hấp dẫn, nhân viên phục vụ thì lười biếng. Người quản lý của Công ty Farmer's Pride đã đến gặp người chủ của tiệm ăn và gợi ý đổi tiệm ăn sang hình thức nhận đặc quyền kinh doanh của Farmer's Pride. Sau đây là các lý lẽ mà người quản lý đã sử dụng. Hãy xem từng lý lẽ này và cho biết lý lẽ nào là có sức thuyết phục mạnh, lý lẽ nào là yếu.

*Sức thuyết  
phục mạnh*

*Sức thuyết  
phục yếu*

☐☐

1. Các khách đi máy bay sẽ biết tên Farmer's Pride và họ sẽ bị nó thu hút.

☐☐

2. Trang trí sẽ đồng nhất ở Verbena và đặc biệt hấp dẫn đối với các gia đình có trẻ em nhỏ (Verbena đang có ngành công nghiệp du lịch phát triển)

☐☐

3. Món ăn dễ chế biến, các nhân viên của tiệm ăn sẽ do Farmer's Pride đào tạo và do đó vấn đề về chất lượng món ăn sẽ được giải quyết.

☐☐

4. Các nhân viên sẽ mặc đồng phục. Điều này sẽ cải thiện động cơ làm việc của họ.

☐☐

5. Người chủ sẽ nhận được các nguyên tắc chỉ đạo rõ ràng và dễ áp dụng để quản lý toàn bộ hoạt động. Điều này sẽ làm tiệm ăn hoạt động có hiệu quả hơn.

☐☐

6. Chi phí cho việc này là hợp lý: 30 phần trăm doanh thu ("Doanh thu" = tiền của khách hàng trả cho việc ăn và uống).

Nguyên tắc thì công bằng nhưng trong thực tiễn khó áp dụng: quyết định xem ai là người đã đầu tiên sử dụng một nhãn hiệu nào đó không phải dễ dàng. Rất nhiều nguyên tắc về nhãn hiệu đã trình bày các vấn đề tương tự, nhưng khó soạn thảo các nguyên tắc kiểm chứng đối với việc gian dối.

Trong nhiều trường hợp, trước các sự kiện của từng trường hợp riêng biệt, quan toà mới có thể đưa ra quyết định công bằng.

#### **Trường hợp điển hình: Nguyên tắc người sử dụng đầu tiên**

Vào ngày 13-12-1979, ông Lucas Sasmito đã đăng ký nhãn hiệu NIKE cho giày thể thao ở Indônêxia. Việc đăng ký đã được chấp nhận. Khi Công ty giày thể thao lớn của Hoa Kỳ có tên là NIKE cố gắng để đăng ký nhãn hiệu này, việc đăng ký bị ông Sasmito phản đối. Ông ta là người đầu tiên sử dụng nhãn hiệu này tại Indônêxia. Vào ngày 15-12-1986, Toà án tối cao Indônêxia đã quyết định về trường hợp này. Ông Sasmito đã đăng ký nhãn hiệu này với "ý định xấu", Công ty NIKE đã thắng trong trường hợp này.

Tương tự Rusmin Wiryawan đã đăng ký tên Lancome cho nước hoa vào ngày 29-8-1979; nhãn hiệu này đã bị thu hồi đăng ký sau đó 5 năm. Các tên nổi tiếng tương tự như Yamaha và Patek Philippin cũng phải qua toà án Indônêxia giải quyết.

Bổ sung vào việc đăng ký, chúng ta phải xem xét các điểm chính của việc thu hồi đăng ký. Hầu hết các nước không thích ý tưởng của một người nào đó đăng ký một nhãn hiệu hàng hoá mà không bao giờ sử dụng nó. Tại sao ? Hãy nhìn vào kịch bản này :

"Thiết kế của thế kỷ hai mươi" là tên một công ty lớn nhất ở Verbena.

Điều gì xảy ra đối với tên riêng của họ vào năm 2000 ?

Có thể đoán tên này sẽ thay đổi thành Thế kỷ hai mươi mốt. Có thể một nhà kinh doanh tinh khôn nhìn thấy cơ hội ở đây và đăng ký trước cái tên Thế kỷ hai mươi mốt. Anh ta muốn cái tên này không phải là để

cung cấp thiết kế cho thị trường mà là để bán lại cái tên này cho công ty nói trên. Luật có cho phép anh ta đăng ký nhãn hiệu hàng hoá theo cách này không ? Rõ ràng là không. Tuy nhiên điều đáng tiếc là thực tiễn "đăng ký trước mà không dùng" là rất phổ biến trên toàn thế giới.

Để ngăn ngừa sự lạm dụng này, rất nhiều nước đã thu hồi đăng ký nhãn hiệu nếu người chủ của nhãn hiệu đã không tích cực sử dụng nó. Ví dụ Pháp và Hà Lan cho phép trong 5 năm người chủ nhãn hiệu phải sử dụng nhãn hiệu. Nếu ông ta không sử dụng nhãn hiệu, sẽ bị thu hồi đăng ký (các quy định về thu hồi đăng ký là phức tạp. Muốn có thêm thông tin, mời bạn hãy xem sổ tay WIPO đã được trích dẫn).

Nhìn chung điều đáng ngạc nhiên là có ít quy tắc quốc tế trong lĩnh vực đăng ký và bảo hộ nhãn hiệu hàng hoá.

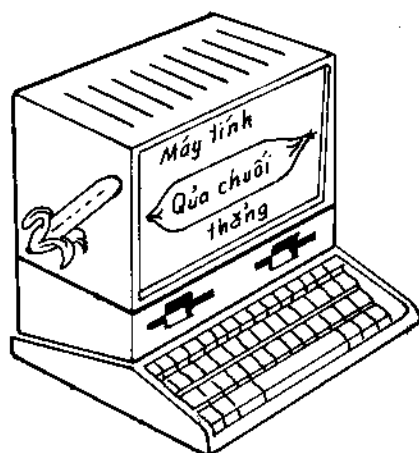
Công ước Madrid về nhãn hiệu hàng hoá mới chỉ có 24 chữ ký.

Rất nhiều nước quan trọng như Hoa Kỳ đã không ký. Hơn nữa, cơ chế đăng ký theo Công ước Madrid thì khó khăn và tốn nhiều thời gian. Không có một thủ tục quốc tế nào được thoả thuận, việc đăng ký phải theo quy định của từng nước một. Đây là một gánh nặng khổng lồ cho những ai muốn tìm kiếm sự bảo hộ quốc tế cho nhãn hiệu hàng hoá của họ, song cho đến nay trong tầm nhìn chưa thấy giải pháp nào cho vấn đề này.

### ***Ôn tập khái niệm: Với ý định tốt***

Luật nhãn hiệu hàng hoá của Verbena cho phép "người sử dụng đầu tiên nhãn hiệu tại Verbena" được đăng ký nó. Luật cũng cấm việc đăng ký mang "ý đồ xấu"

Năm 1991, một hãng máy tính tên là "Quả chuối thẳng" ra đời ở Anh. Công ty đã sản xuất các máy tính rẻ tiền, nhưng thành công một cách đáng ngạc nhiên và bắt đầu bán chúng trên toàn thế giới nhưng không bán tại Verbena. Một sinh viên máy tính ở Trường đại học Verbena đã nhanh chóng sản xuất máy tính đơn giản và trưng bày sản phẩm của anh ta tại



một cuộc triển lãm ở Verbena City : máy tính mang nhãn hiệu "Quả chuối thẳng". Người sinh viên này là người sử dụng đầu tiên hợp pháp nhãn hiệu này tại Verbena. Anh ta có thể đăng ký hợp pháp nhãn hiệu: "Quả chuối thẳng" của anh ta hay không ?

Có	Không
----	-------



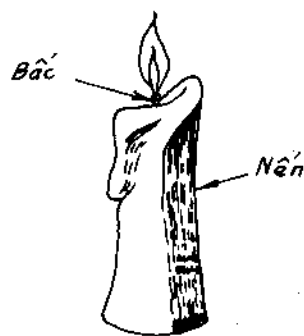
## Chương III

### BẰNG SÁNG CHẾ

#### I. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NGƯỜI GIỮ BẰNG SÁNG CHẾ

Thuật ngữ "bằng sáng chế" đã tồn tại ít nhất 600 năm. Về nguồn gốc, thuật ngữ "bằng sáng chế" là một văn bản cấp cho một quyền hay một đặc quyền. Ví dụ, một người bình thường đã trở thành một người quý tộc qua "văn bằng quý phái". Một bằng sáng chế hiện đại vẫn còn là một văn bản chính thức và nó vẫn trao cho một quyền. Quyền này phải được kiểm tra một cách cẩn thận. Có một lỗi thường xảy ra là người ta nghĩ rằng bằng sáng chế cấp cho người giữ nó có quyền sản xuất hoặc thu lợi nhuận từ một sáng chế đặc biệt. Điều này không đúng. (Eckstrom, các trang 1-4). Một bằng sáng chế trao cho người giữ nó một quyền tiêu cực: quyền ngăn cản người khác chế tạo, sử dụng, hoặc bán một sáng chế cụ thể. Bản chất tiêu cực của bằng sáng chế rõ ràng ngay trong trường hợp được gọi là "Các bằng sáng chế ngăn cản". Chúng ta hãy nói đến Smith sáng chế ra một loại nến mới và được cấp bằng sáng chế. Đáng tiếc là nến sẽ vô dụng nếu không có một loại bấc mới. Jones sáng chế ra loại bấc cần thiết và được cấp bằng sáng chế. Không có nhà sáng chế nào có quyền sản xuất hoặc bán sản phẩm mới: mỗi người chỉ có quyền tiêu cực là ngăn cản người kia sử dụng ý tưởng của mình. Bằng sáng chế đã ngăn chặn lẫn nhau.

Một ấn phẩm quan trọng của WIPO có tên là Luật mẫu về Sáng chế cho các nước đang phát triển công bố một cách rõ ràng tại phần 134 về quyền của người nộp đơn xin bằng sáng chế hoặc của người có bằng. Luật mẫu này rất có ích cho các mục đích hiện nay của chúng ta: nó dễ đọc và nó làm cho việc điều tra luật của nước này so với nước kia trở nên không cần thiết.



"Người nộp đơn hoặc người chủ văn bằng sẽ có các quyền sau đây:

(i) Được cấp bằng nếu các yêu cầu đã được hoàn thành .

(ii) Một khi bằng sáng chế đã được cấp, có quyền ... hành động chống lại bất kỳ người nào khai thác sáng chế đã được cấp bằng tại đất nước đó nếu không có thoả thuận của mình.

(iii) Quyền nhượng hoặc chuyển giao kế tiếp đơn xin bằng sáng chế hoặc sở hữu bằng sáng chế".

Trên thực tế một bằng sáng chế làm cho người sở hữu nó có quyền khai thác (thu lợi) từ sáng chế còn làm người khác trở thành bất hợp pháp. Điều này là lý do mà người có bằng này cấp giấy phép sử dụng bằng sáng chế (cấp lixăng), như bạn đã biết, đó là sự cho phép để làm một việc, nếu không là bất hợp pháp.

Chúng tôi đã trình bày trước đây rằng, để đổi lấy quyền này, người có bằng sáng chế phải hành động vì lợi ích công cộng bằng cách công bố sáng chế của mình cho công chúng. Luật mẫu của WIPO thể hiện trách nhiệm của người có bằng sáng chế như sau:

"Người nộp đơn hoặc người chủ của bằng sáng chế sẽ có các nghĩa vụ sau đây:

(i) Bộc lộ sáng chế một cách toàn bộ và rõ ràng, đặc biệt là chỉ ra cách thức tốt nhất để thực hiện sáng chế ...

(ii) Cung cấp thông tin liên quan đến nộp đơn tương ứng ở nước ngoài, bằng sáng chế và các danh hiệu được bảo hộ khác...

(iii) Áp dụng sáng chế đã được cấp bằng tại nước ...

(iv) Trả chi phí cho Văn phòng sáng chế ..."

Trách nhiệm truyền thống đầu tiên là : công bố cho công chúng. WIPO đã sử dụng những từ mạnh mẽ như sau: "Nhà sáng chế phải chỉ ra cách tốt nhất để thực hiện sáng chế". Điều này có ý nghĩa gì trong thực tiễn ? Chúng ta hãy nói đến Công ty quốc tế Stickit sáng chế ra một loại keo dán mới có khả năng chịu lực rất cao. Trong đơn xin cấp bằng, Stickit không thể chỉ đưa ra công thức hoá học của keo dán mà phải giải thích keo dán này đã được sản xuất ra như thế nào; các thành phần được phối trộn như thế nào, theo trình tự nào. Bình luận về bản Luật mẫu đã giải thích yêu cầu này như sau:

"Việc cấp bằng sáng chế được chứng minh là đúng chỉ khi nếu sáng chế đóng góp vào kho tàng của kiến thức kỹ thuật: đây là một trong các điều kiện cơ bản phải được thực hiện trước khi được bảo hộ. Nếu sáng chế không được bộc lộ theo cách thức như đã yêu cầu thì bằng sáng chế sẽ không được cấp" (trang 82)."

Nhiệm vụ thứ hai và thứ tư trong Luật mẫu (thông báo cho Văn phòng sáng chế về các đơn khác và trả phí) là vấn đề thủ tục hành chính, nhưng nhiệm vụ thứ ba là cực kỳ quan trọng, đặc biệt đối với các nước đang phát triển: Người giữ bằng sáng chế phải sử dụng sáng chế. "Sử dụng" sáng chế có nghĩa là sản xuất sản phẩm hoặc sử dụng quy trình. Đây là trách nhiệm mới, mà nó còn tốt hơn so với việc công bố trước công chúng. Có hai ý kiến liên quan đến trách nhiệm này: một ý kiến là tiêu cực, còn một ý kiến là tích cực. Ý kiến tiêu cực là ý kiến nhìn vào thực tiễn quốc tế chung : đăng ký một bằng sáng chế tại một nước mà không có ý định sử dụng nó. Việc đăng ký được dự định để ngăn cản nước này thu nhận một công nghệ đặc biệt. Thực tiễn này thể hiện rõ ràng nó không phục vụ lợi ích công cộng (UNCTC, trang 2; ESCAP, trang 55). Ý kiến thứ hai là các nước đang phát triển cần có công nghệ một cách nhanh chóng. Nếu người giữ bằng sáng chế áp dụng sáng chế thì công nghệ sẽ được nhập vào đất nước này. Vào lúc kết thúc thời kỳ bảo hộ (15 năm theo Luật mẫu, với khả năng gia hạn thêm 5 năm) đất nước này có thể sử dụng công nghệ đã biết này một cách tự do.

Bảng sau đây tóm tắt quyền và trách nhiệm đã được thảo luận cho đến nay:

*Quyền của người có bằng sáng chế*

1. Sử dụng hành động hợp pháp để chống lại bất kỳ ai sử dụng sáng chế mà không được phép trong thời hạn được bảo hộ.
2. Chuyển nhượng (bán) bằng sáng chế hoặc cho thừa kế (chuyển nó cho người thừa kế)
3. Cấp lixăng cho người khác

*Trách nhiệm của người có bằng sáng chế*

1. Bộc lộ hoàn toàn sáng chế cho công chúng, không chỉ bản thân sáng chế, mà còn cách để sử dụng chúng.
2. Sử dụng sáng chế ở nước đã đăng ký bằng sáng chế.
3. Hoàn thành tất cả các thủ tục hành chính và các yêu cầu pháp lý.

Luật mẫu còn quy định về việc yêu cầu người có bằng sáng chế áp dụng sáng chế : nó cho phép một thời gian tối đa để người có bằng sáng chế phải bắt đầu áp dụng nó. Sau thời gian quy định bắt buộc này mà không sử dụng sáng chế thì sẽ có biện pháp trừng phạt nghiêm khắc: **cấp giấy phép không tự nguyện**. Giấy phép không tự nguyện là đối tượng thuộc thẩm quyền của luật, chúng ta sẽ xem tại mục III dưới đây.

Vai trò của bằng sáng chế và của lixăng bằng sáng chế trong việc thu nhận công nghệ là rõ ràng. Công nghệ là "bí quyết sản xuất" và các bằng sáng chế là quyền đối với kỹ thuật sản xuất và đối với các sản phẩm được sản xuất. Sử dụng nhiều công nghệ mà không có các lixăng bằng sáng chế

cần thiết tương ứng (nếu công nghệ đó được cấp bằng sáng chế) là bất hợp pháp.

### **Ôn tập khái niệm : Quyền và trách nhiệm**

Công ty Thực phẩm quốc tế có bằng sáng chế tại Hoa Kỳ về quy trình bảo quản thực phẩm bằng cách chiếu xạ. Công ty này nhận bằng sáng chế cho một quy trình mới tại Verbena. (Verbena đã có Luật sáng chế dựa trên Luật mẫu của WIPO). Công ty này không có kế hoạch sử dụng quy trình này tại Verbena. Họ chỉ nộp đơn xin bằng sáng chế ở các nước có ngành công nghiệp đóng hộp thực phẩm mạnh. Năm năm đã trôi qua và công ty này vẫn chưa sử dụng quy trình này tại Verbena .

Theo các điều khoản của Luật mẫu của WIPO đã trích dẫn ở trên hãy trả lời:

Có	Không
----	-------

1. Việc nộp đơn xin bằng sáng chế mà không có ý định sử dụng thì có hợp pháp không?

Có	Không
----	-------

2. Nếu một công ty ở Verbena bắt đầu sử dụng quy trình của Công ty Thực phẩm quốc tế một năm sau khi cấp bằng sáng chế thì Công ty Thực phẩm quốc tế có thể đưa ra toà để ngăn cản việc sử dụng không?

Có	Không
----	-------

3. Công ty Thực phẩm quốc tế có thể bán bằng sáng chế của họ cho công ty ở Verbena không?

Có	Không
----	-------

4. Công ty Thực phẩm quốc tế có thể cấp lixăng cho công ty ở Verbena không?

Có	Không
----	-------

5. Theo luật, sau 2 năm, Công ty Thực phẩm quốc tế mới hoàn thành các trách nhiệm của họ có được không?

Có	Không
----	-------

6. Theo luật, sau 6 năm, Công ty Thực phẩm quốc tế mới hoàn thành các trách nhiệm của họ có được không ?

## **II. ĐĂNG KÝ BẰNG SÁNG CHẾ**

Giống như đăng ký một nhãn hiệu hàng hoá, đăng ký bằng sáng chế thông thường là một công việc chuyên nghiệp. Thủ tục hành chính thay đổi khác nhau tùy từng nước liên quan. Vấn đề quan trọng hơn cho việc thu nhận công nghệ là vấn đề khả năng cấp bằng sáng chế : cái gì có thể được cấp bằng và cái gì không.

Chúng ta hãy trở lại Luật mẫu của WIPO. Chương 2 của Luật đề cập

đến "khả năng được cấp bằng sáng chế". Luật mẫu nói rằng chỉ các sáng chế mới có thể được cấp bằng. Vậy thì "sáng chế" là cái gì? Một sáng chế là một ý tưởng của nhà sáng chế cho phép giải quyết trong thực tiễn một vấn đề riêng biệt trong lĩnh vực công nghệ. Một "ý tưởng" có thể là một sản phẩm hoặc một quy trình.

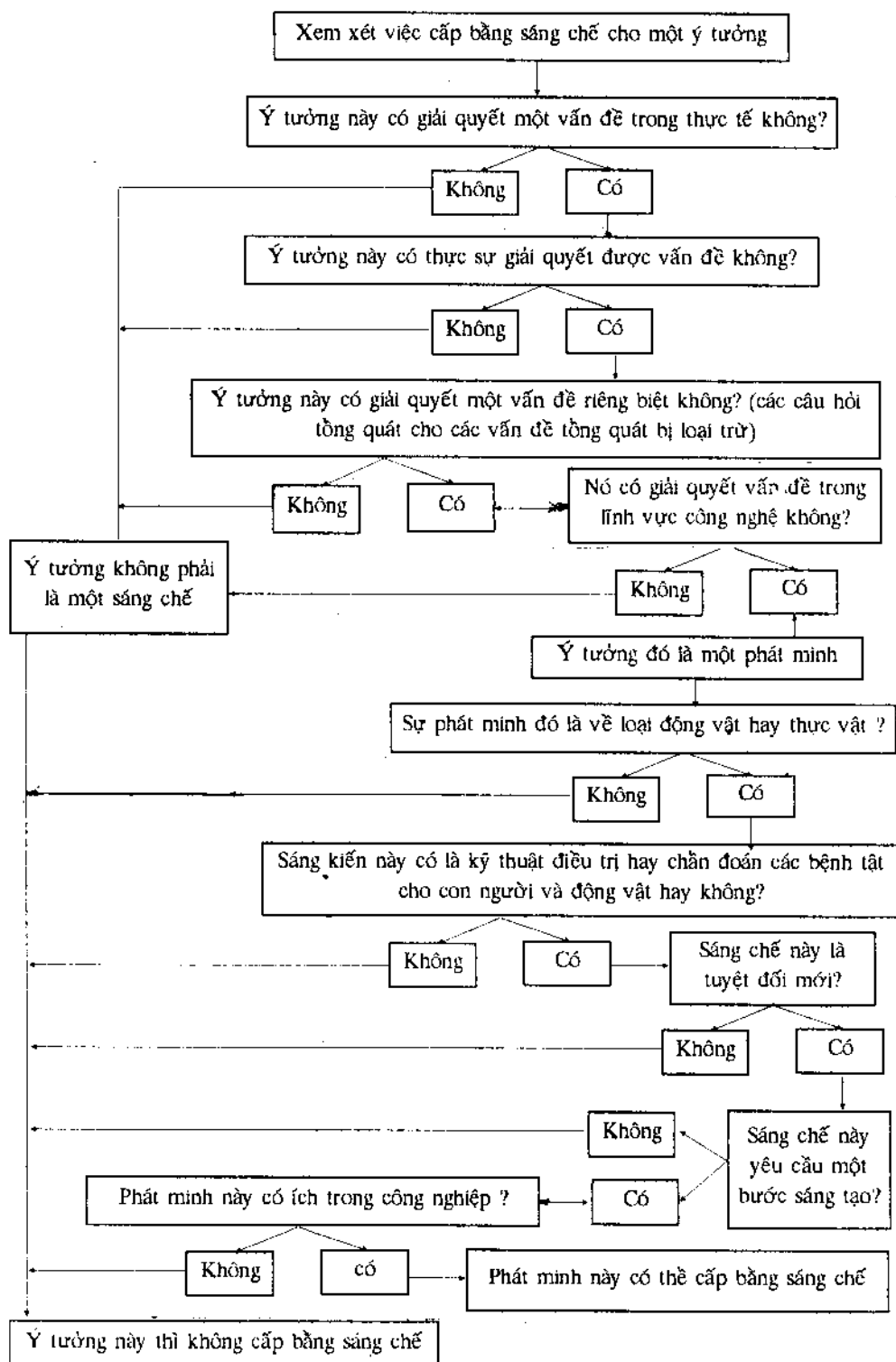
Định nghĩa này cũng chỉ ra rằng cái gì không thể được cấp bằng. Kết quả là, những cái không phải là sáng chế, những cái không cho phép giải quyết được trong thực tiễn một vấn đề riêng biệt trong lĩnh vực công nghệ thì không thể cấp bằng. Điều này đã loại trừ nhiều ý tưởng mới: một kiểu tóc mới, điệu vũ mới, dạng chữ cái mới, một học thuyết chính trị mới.

Chúng ta hãy xem sự loại trừ này một cách chi tiết hơn. Sáng chế là một ý tưởng, nhưng không phải tất cả các ý tưởng là sáng chế. Tôi có ý tưởng đi du lịch từ một thiên hà này sang một thiên hà khác bằng sóng ánh sáng, nhưng tôi không thể xin cấp bằng sáng chế ý tưởng này bởi vì nó không giải quyết một vấn đề công nghệ trong thực tiễn: nó không áp dụng được. Nói cách khác, các lý thuyết không thể được cấp bằng sáng chế: mà chỉ các giải pháp thực tế đối với các vấn đề riêng biệt.

Các vấn đề riêng biệt là gì? Vấn đề riêng biệt là vấn đề mà có thể được giải quyết bằng một câu trả lời đơn thuần (mặc dầu câu trả lời đơn thuần có thể bao gồm nhiều bước). Ví dụ, vấn đề nâng cao năng suất lao động của các nhà máy không phải là vấn đề riêng biệt mà là vấn đề chung. Nó không có câu trả lời đơn thuần. Trái lại vấn đề ngăn chặn hiện tượng rung mản hình máy tính là một vấn đề riêng biệt, nó có một câu trả lời đơn thuần (trên thực tế nó có nhiều câu trả lời đơn thuần, mỗi cái có thể được cấp bằng sáng chế riêng biệt). Ví dụ này cũng chỉ ra rằng "giải pháp cho vấn đề" có thể là một sự cải thiện những điều đang tồn tại: bằng sáng chế bao gồm các cải tiến, chứ không phải là toàn bộ phát minh.

Vấn đề phải ở trong "lĩnh vực công nghệ". Ở đây WIPO tránh các định nghĩa. Tờ Commentary nói: "...điều đó sẽ để cho tòa án quyết định, trong từng trường hợp riêng, cái nào nằm trong lĩnh vực công nghệ, cái nào không nằm trong lĩnh vực công nghệ". (trang 57). Tuy nhiên, nói chung người ta mong chờ một sự giải thích rộng rãi về "công nghệ".

Cho đến nay chúng ta đã loại ra những cái không phải là sáng chế. Câu hỏi tiếp là: Có phải tất cả các sáng chế đều được cấp bằng? Theo Luật mẫu, một số vấn đề vì lý do xã hội và đạo đức được xác định là không được cấp bằng sáng chế như: sự đa dạng động vật và thực vật, ví dụ như các phương pháp chẩn đoán và điều trị các bệnh cho động vật và



con người (mặc dầu các sản phẩm được sử dụng cho chẩn đoán và điều trị được cấp bằng sáng chế).

Một cách tích cực hơn, Luật mẫu nói rằng một phát minh được cấp bằng phải có tính mới, nó phải bao gồm bước sáng tạo và phải là *hữu ích với tính chất công nghiệp*.

Phát minh mới là gì ? Đó là một sáng chế mà trước đó chưa có ai đã nhìn thấy hoặc nghe đến. Ví dụ bí mật cổ của một gia đình giữ trong nhiều thế kỷ về sản xuất nhạc cụ thì không thể được cấp bằng sáng chế; bí quyết đặc biệt được ba công ty sử dụng trên toàn thế giới thì không thể được cấp bằng sáng chế. Kiến thức có giá trị như thế chỉ có thể là một bí mật thương mại. Nó thiếu tính mới và không được cấp bằng sáng chế.



Cuối cùng, một sáng chế phải là có ích với tính chất công nghiệp. "Công nghiệp" ở đây được dùng với ý nghĩa rộng rãi nhất : thủ công, nông nghiệp, thủy sản, các dịch vụ, tất cả đều thuộc về công nghiệp.

Sơ đồ sau đây sẽ trình bày một cách tốt nhất rất nhiều sự loại trừ được ràng buộc với nhau (xem sơ đồ ở trang trước):

#### **Ôn tập khái niệm: Các ý tưởng có tính chất sáng chế**

Dưới đây là danh mục các ý tưởng, phát minh, v.v... đối với từng trường hợp, bạn hãy quyết định xem cái nào có thể được cấp bằng sáng chế :

*Có thể cấp*

*Không thể cấp*

☐☐

1. Một lý thuyết mới giải thích nguồn gốc của Mặt Trăng.

☐☐

2. Một loại các bài phần ôn luyện mới

☐☐

3. Một ý tưởng mới hoàn chỉnh để bảo quản các băng video.

☐☐

4. Một quy trình mới, hoàn chỉnh để sản xuất axit sunfuric với một nửa thời gian so với hiện nay.

☐☐

5. Cách đi nước đầu tiên của một ván cờ.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Một cách mới hoàn toàn để khắc phục sự cố vỡ ống nước.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Một cách mới hoàn toàn để điều trị gãy chân
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Một cải tiến về tăng độ nhạy của máy thu vô tuyến.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. Một cải tiến hệ thống phân phối "kịp thời" để cung cấp phụ tùng cho nhà máy ô tô.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. Một sự cách mạng về tay mười ngón cho rôbốt.

### III. CẤP LIXĂNG KHÔNG TỰ NGUYỆN

Tại các nước đang phát triển, hầu hết các bằng sáng chế đều do người nước ngoài đăng ký. Ví dụ tại Philippin đã cấp 9 616 bằng sáng chế trong khoảng thời gian từ năm 1976 đến năm 1985. Khoảng 93% số này là của người nước ngoài. Hầu hết người nước ngoài đăng ký xin bằng sáng chế với ý định tốt, nhưng một số bằng được đăng ký để kiểm soát thị trường nước này trong việc ngăn cản nhập khẩu vào nước này những hàng hoá của "người có bằng sáng chế (UNCTC, trang 12). Thủ đoạn này ngăn trở nghiêm trọng dòng công nghệ vào các nước đang phát triển. Câu trả lời đối với thủ đoạn này là *lixăng không tự nguyện*, đó là một giấy phép sử dụng bằng sáng chế mà không có sự đồng ý của người sở hữu bằng sáng chế. Điều khoản 148 của Luật mẫu của WIPO đã quy định vấn đề này như sau:

"Theo yêu cầu của bất kỳ người nào có năng lực áp dụng sáng chế được cấp bằng tại nước đó, yêu cầu này nảy sinh sau thời kỳ 4 năm kể từ ngày hoàn thành nộp đơn xin bằng sáng chế hoặc 3 năm kể từ ngày được cấp bằng sáng chế theo thời hạn nào là cuối cùng. Cơ quan quản lý sáng chế có thể cấp lixăng (sử dụng) bằng sáng chế không tự nguyện, nếu sáng chế được cấp bằng không được áp dụng hoặc không được áp dụng đủ mức tại đất nước này".

Nhiều luật của các nước bao gồm các điều khoản tương tự. Trên thực tế, các hệ thống của các nước có hai loại lixăng không tự nguyện. Một là loại "*lixăng bắt buộc*". Người nộp đơn xin lixăng bắt buộc phải chứng minh trường hợp của anh ta và nếu trường hợp của anh ta là thoả đáng, chính phủ sẽ cấp cho anh ta lixăng này. Hai là loại "*lixăng đương nhiên*", nó không yêu cầu phải chứng minh, nó được cấp cho bất kỳ ai xin nhận loại lixăng này (UNCTAD, trang 10).

Một cách tiếp cận khác là huỷ bỏ toàn bộ bằng sáng chế trên cơ sở cho rằng người sở hữu bằng đã vi phạm các luật lệ của địa phương. Ấn



Độ, Pakistan, Srilanka và nhiều nước khác sử dụng cách tiếp cận này. Tất nhiên hiệu quả là như nhau : *Công nghệ đã được công bố cho công chúng trong nước biết nhưng nó không được bảo hộ.*

Điều không ngạc nhiên, các nước phát triển không thích lixăng không tự nguyện. Trên thực tế, các luật quốc gia của các nước phát triển bảo vệ công dân của họ chống lại các thực tế như vậy. Chúng ta hãy lấy luật của Hoa Kỳ làm ví dụ. Chúng ta đã gặp Luật chống "tờ-rót" của Hoa Kỳ, luật này chống độc quyền. Rất nhiều trường hợp chống độc quyền đã chống lại các hãng nắm giữ các "bằng sáng chế có vai trò khổng lồ". Các bằng sáng chế này làm cho việc cạnh tranh không thể thực hiện được. Trong trường hợp như vậy, đối thủ thương mại yêu cầu toà án buộc các công ty có loại bằng sáng chế này phải cấp lixăng. Các toà án đã luôn từ chối. Từ nhiều quyết định của toà án, một nguyên tắc đã xuất hiện là công ty có "quyền đơn phương từ chối cấp lixăng cho đối thủ cạnh tranh vì sở hữu trí tuệ đã được phát triển nội bộ... Đây là nguyên tắc cơ bản... mà công ty có quyền đơn phương lựa chọn đối tác mà nó sẽ kinh doanh" (Eckstrom, các trang 12-111). Vậy hai nguyên tắc đã va chạm nhau: quyền của nước đang phát triển cấp lixăng không tự nguyện và quyền của công ty trong việc quyết định sẽ lựa chọn đối tác kinh doanh. Mâu thuẫn này không thể được giải quyết bởi hành động của một nước. Trên thực tế có hai con đường đi đến giải pháp:

1. Các nước có thể ký hiệp định song phương, mặc dầu các hiệp định như thế có lẽ là không bình đẳng nếu một bên là nước có sức mạnh thương mại khổng lồ và một bên là "Verbena"

2. Hiệp định quốc tế, có thể bao gồm đăng ký bằng sáng chế quốc tế

Trong chương tới chúng ta sẽ xem những khó khăn đối với việc đăng ký quốc tế.

### **Ôn tập khái niệm: Lixăng không tự nguyện**

Dưới đây là các tuyên bố về lixăng không tự nguyện. Theo từng trường hợp bạn hãy xác định xem cái nào là đúng, cái nào là sai:

*Đúng*

*Sai*

☐☐

1 Hầu hết các bằng sáng chế của người nước ngoài được đăng ký là để ngăn chặn dòng công nghệ quốc tế

☐☐

2. lixăng bằng sáng chế không tự nguyện là một lixăng được cấp mà không có sự thoả thuận của người giữ bằng sáng chế.

☐☐

3. Theo các điều khoản của Luật mẫu được trích dẫn cho đến nay, một chính phủ có thể cấp một lixăng không tự nguyện vào bất kỳ lúc nào.

☐☐

4. Theo Luật mẫu, người nhận lixăng không tự nguyện phải trả cho người có bằng sáng chế mức phí hợp lý khi sử dụng lixăng.

☐☐

5. lixăng không tự nguyện là rất phổ biến ở các nước phát triển.

#### IV. ĐĂNG KÝ BẰNG SÁNG CHẾ QUỐC TẾ VÀ VIỆC KIỂM SOÁT

Nhà sáng chế một máy mới thường xin bằng sáng chế đầu tiên tại nước họ sống, sau đó, hầu hết các nhà sáng chế xin bằng sáng chế, ở các trung tâm công nghiệp chính khác như: Nhật Bản, Hoa Kỳ, v.v. Ít nhà sáng chế xin cấp bằng sáng chế cho ý tưởng của họ ở các nước đang phát triển. Việc hoạch định để mang lại lợi ích kinh tế ở đó là sai lầm vì thông thường, việc thu được tiền từ cấp lixăng bằng sáng chế ở các nước đang phát triển không cân bằng với chi phí đăng ký bằng sáng chế ở đó.

Đây là một tình huống xấu cho cả nhà sáng chế và các nước đang phát triển. Nhà sáng chế mất nguồn thu nhập tiềm năng (mặc dầu là nhỏ), trong khi nước đang phát triển mất công nghệ hiện đại. Giải pháp là cần đăng ký quốc tế đối với bằng sáng chế. Trên thực tế, năm 1970, ba mươi lăm nước đã thành lập Liên hiệp hợp tác về bằng sáng chế quốc tế. Liên hiệp này làm cho nhà sáng chế có thể nộp một đơn để xin đăng ký cho tất cả 35 nước (Creel, trang 266).

Liên hiệp có cơ quan điều tra (văn phòng sáng chế của Áo làm việc này). Sự rà soát và sự tìm kiếm được phân trung, giúp thực hiện các vấn đề mà việc đăng ký bằng sáng chế ở các nước đang phát triển đang gặp khó khăn như sự thiếu các thủ tục chấp nhận được, rất nhiều văn phòng sáng chế không có các chuyên gia đủ năng lực, hệ thống phân loại được thiết kế tốt hoặc việc mô tả sáng chế được yêu cầu để quản lý việc xin bằng sáng chế một cách có hiệu quả. Điều này dẫn đến kết quả là rất nhiều bằng sáng chế đã được cấp. Theo một báo cáo gần đây về khoa học và công nghệ ở châu Á - Thái Bình Dương: "Rất nhiều trường hợp đã được phát hiện trong quá trình hợp tác quốc tế là các đơn xin cấp bằng sáng chế được gọt giữa gửi đến văn phòng sáng chế ở các nước đang phát triển để đưa các công nghệ lỗi thời nhằm sử dụng trong việc cấp lixăng sản xuất (ESCAP, trang 55).

Cấp lixăng sáng chế cho một công nghệ lỗi thời có thể là một quyết định có chủ ý, hoặc do các hoàn cảnh thay đổi, nhưng nó rõ ràng là chống

lại quyền lợi công chúng khi cấp các bằng sáng chế như vậy là do sự rà soát kém. Liên hiệp hợp tác patăng quốc tế chắc chắn có thể giúp việc này.

Tuy vậy, điều đáng tiếc là các nhà sáng chế phải nộp một đơn xin của họ cho Liên hiệp bằng nhiều ngôn ngữ, hơn thế nữa, bằng sáng chế này cuối cùng cũng phải được đăng ký ở 35 cơ quan đăng ký khác nhau. Đến nay thủ tục kỳ cục này đã đưa đến những kết quả đáng thất vọng (Creel, trang 268).

Trên thực tế hiện nay, tại hầu hết các diễn đàn quốc tế vấn đề bằng sáng chế và chuyển giao công nghệ đang ở ngõ cụt. Chúng ta hãy xem hai tình huống sau đây: cố gắng để xem xét lại Công ước Paris và cố gắng để soạn thảo một luật quốc tế trong chuyển giao công nghệ.

Công ước Paris năm 1883, như chúng ta đã xem trước đây, đã được sửa sáu lần, tuy nhiên trong tất cả thời gian đó, năm điều khoản cơ bản của nó không thay đổi:

1. Người ký công ước phải dành sự bảo hộ như nhau cho người trong nước cũng như cho người nước ngoài có bằng sáng chế (bảo hộ như nhau cho những người có bằng sáng chế);

2. Công dân của nước đã ký công ước phải được bảo hộ chống lại sự cạnh tranh bất công (bảo hộ như nhau chống sự cạnh tranh bất công);

3. Khi một bằng sáng chế được cấp đầu tiên cho nhà sáng chế (thông thường ở đất nước của chính người có bằng sáng chế), nhà sáng chế phải được dành 12 tháng để bắt đầu nộp đơn xin bằng sáng chế ở các nước khác. Trong thời gian đó, không có ai khác có thể được cấp bằng sáng chế về phát minh của nhà sáng chế này (bảo hộ tạm thời cho phát minh mới);

4. Mỗi nước phải rà soát và chấp nhận từng đơn sáng chế tách biệt nhau: nhà phát minh phải xin bằng sáng chế của họ ở từng nước một (nộp đơn và đăng ký ở từng nước một);

5. Nếu nhà phát minh quyết định nhập khẩu sản phẩm của anh ta vào một nước mà ở đó anh ta đã có bằng sáng chế (hơn là sản xuất sản phẩm ở nước đó), anh ta có thể không có rủi ro về lixăng không tự nguyện hoặc huỷ bỏ bằng sáng chế (sự hạn chế các lixăng không tự nguyện).

Ngày nay, các nước đang phát triển đang làm việc để thay đổi các nguyên tắc được nhấn mạnh này. Trước hết, các nước đang phát triển cảm thấy rằng các điều khoản (1) và (2) yêu cầu một số "hành động khẳng định". Các nước đang phát triển thiếu rất nhiều công nghệ và dành sự đối xử bình đẳng giữa quyền lợi của chính mình và quyền lợi của doanh nghiệp nước ngoài thì chỉ là sự khẳng định sự thiếu hụt này. Nếu

các nước đang phát triển muốn đuổi kịp thì họ phải được đối xử tốt hơn chứ không phải là như nhau. Một tranh luận tương tự dành cho điều khoản (3): đối với nhà phát minh ở nước đang phát triển phải đăng ký bằng sáng chế quốc tế mà thông thường với thời hạn 12 tháng là điều quá khó, do vậy, đối với họ nên được kéo dài. Điều khoản (4) cũng làm thiệt hại đối với các nước đang phát triển: điều khoản này chống đối ý tưởng đăng ký tập trung, một ý tưởng mà nhiều nước đang phát triển thấy là có lợi. Cuối cùng điều khoản (5): các nước đang phát triển muốn thấy việc sử dụng các lixăng không tự nguyện nhiều hơn chứ không phải ít hơn. Điều khoản (5) tác dụng mạnh mẽ chống lại dòng công nghệ vào các nước đang phát triển. Chúng ta hãy sắp xếp lại các lý lẽ khác nhau này như bảng sau đây:

Điều khoản của Công ước Paris	Sự phản đối của các nước đang phát triển
1. Sự bảo hộ như nhau đối với người có bằng sáng chế	Sự bảo hộ như nhau sẽ duy trì khoảng cách như hiện nay giữa các nước đã phát triển với các nước đang phát triển
2. Sự bảo hộ như nhau sẽ chống lại sự cạnh tranh không công bằng	Sự bảo hộ như nhau sẽ duy trì khoảng cách như hiện nay giữa các nước đã phát triển với các nước đang phát triển
3. Bảo hộ tạm thời 12 tháng cho các phát minh mới.	Thời gian này nên dài hơn đối với các nhà phát minh ở các nước đang phát triển.
4. Việc nộp đơn và đăng ký phải làm với từng quốc gia một.	Việc đăng ký và rà soát phần trung có thể sẽ là tốt hơn cho các nước đang phát triển
5. Nên hạn chế việc lixăng không tự nguyện	Lixăng không tự nguyện là vũ khí tốt nhất mà các nước đang phát triển chống lại thực tiễn không công bằng của các công ty quốc tế. Nó không nên bị hạn chế

Năm 1975 Đại hội thương mại của Liên hợp quốc (UNCTAD) đã bắt đầu phát triển một bộ luật quốc tế về đối xử trong chuyển giao công nghệ. Năm 1985, sau 10 năm đàm phán nó đã kết thúc ở ngõ cụt. Các nước đã phát triển và các nước đang phát triển không thể giải quyết sự bất đồng của họ.

Vấn đề chính là quan hệ giữa các công ty mẹ xuyên quốc gia và các chi nhánh của họ ở các nước đang phát triển. Đây có phải là mối quan hệ riêng, chủ đề của các nguyên tắc riêng, hay không có một nguyên tắc

riêng nào cả? Hoặc là nó giống bất kỳ mối quan hệ khác và chủ đề cho một luật quốc tế (mà đến nay chưa được soạn thảo)? Mâu thuẫn quyền lợi là rõ ràng: các nước đã phát triển muốn giữ trạng thái đặc quyền cho các chi nhánh nước ngoài mà họ làm chủ và kiểm soát; các nước đang phát triển muốn kiểm soát các chi nhánh này cũng giống như họ kiểm soát các công ty khác.

Vấn đề đưa ra nữa là "cấp bằng sáng chế trọn gói". Thông thường một công ty có một bằng sáng chế cực kỳ giá trị đối với một nước đang phát triển. Tuy nhiên, công ty này từ chối cấp lixăng bằng sáng chế này trừ khi các bằng sáng chế khác được gộp trọn gói trong việc cấp lixăng này: mà các nước đang phát triển lại không cần các bằng sáng chế sau. Các nước đã phát triển xem việc "trộn gói" là một thực tiễn kinh doanh thông thường. Nếu một công ty không muốn mua trọn gói thì họ được tự do không mua nó.

Một tranh luận khác: luật quốc gia liên quan đến lixăng bằng sáng chế: nó nên là luật của người cấp lixăng hay là luật của người nhận lixăng?

Một cách ngắn gọn, các nước đã phát triển nói đó là luật quốc gia của người cấp lixăng, còn các nước đang phát triển nói đó là luật quốc gia của người nhận lixăng.

Nhìn chung, các nước đang phát triển muốn thực hiện kiểm soát chặt chẽ hơn đối với thực hành của các công ty xuyên quốc gia. Các nước đã phát triển nói rằng: không, sự kiểm soát chặt chẽ hơn sẽ không khuyến khích dòng công nghệ. Sự tranh luận vẫn đang tiếp tục.

#### ***Ôn tập khái niệm: Bằng sáng chế ở các nước đang phát triển***

Jack Smith là một nhà trồng hoa quả ở California. Ông ta sáng chế ra một máy móc tinh vi để phân loại táo. Máy này phát hiện và loại bỏ tất cả các quả táo có hình dáng xấu, bị bầm dập. Jack xin bằng sáng chế cho ý tưởng của mình ở Hoa Kỳ và ở các nước công nghiệp chủ yếu. Ông ta bắt đầu sản xuất máy này ở một nhà máy nhỏ. Dưới đây là năm phương sách mở ra cho Jack:

*Phương sách 1:* Jack có thể xin bằng sáng chế ở các nước đang phát triển có trồng táo. Khi đó ông ta có thể nhập khẩu máy của ông ta vào những nước này và bán chúng.

*Phương sách 2:* Jack có thể xin bằng sáng chế ở các nước đang phát triển có trồng táo. Khi đó ông ta có thể cấp bằng lixăng cho các nhà sản xuất tại địa phương ở từng nước để sản xuất máy này.

*Phương sách 3:* Jack có thể xin bằng sáng chế ở các nước đang phát triển có trồng táo. Khi đó ông ta có thể tự sản xuất máy này ở từng nước một.

*Phương sách 4:* Jack có thể xin bằng sáng chế ở các nước đang phát triển có trồng táo. Điều này sẽ bảo vệ ông ta chống lại tị ăn cắp phát minh của ông ta tại nước này. Khi đó ông ta có thể không cần sử dụng bằng sáng chế.

*Phương sách 5:* Jack đã làm một số tính toán: ở từng nước đang phát triển, chi phí nộp đơn cho việc lixăng bằng sáng chế là cao, trong khi lợi nhuận tiềm năng thì nhỏ, ở một số nước ông ta sẽ thu được lợi nhuận, ở một số nước ông ta chỉ hoà vốn và ở một số nước ông ta sẽ bị thua lỗ. Ông ta đi đến quyết định là không nộp đơn xin bất cứ bằng sáng chế nào ở các nước đang phát triển.

Hãy giả thiết rằng hầu hết các nước có luật sáng chế tương tự với luật mẫu của WIPO, phương sách nào là tốt nhất cho Jack? Phương sách nào là tồi nhất cho ông ta? Phương sách nào sẽ giúp đỡ nhiều nhất đối với nước đang phát triển có trồng táo? Phương sách nào là tồi nhất cho nước đang phát triển này?

Tốt nhất cho Jack: Phương sách ...

Xấu nhất cho Jack: Phương sách ...

Tốt nhất cho một nước đang phát triển: Phương sách ...

Xấu nhất cho một nước đang phát triển: Phương sách ...

## **Chương IV**

### **BẢN QUYỀN**

#### **I. HỆ THỐNG BẢN QUYỀN**

Bản quyền có lẽ là dạng cổ điển của sở hữu trí tuệ. Người chủ sở hữu xác lập được bản quyền đối với tác phẩm mà anh ta đã sáng tạo ra, theo truyền thống đó là tác phẩm viết, một bài hát hoặc một hình ảnh sáng tạo. Tương tự như bằng sáng chế, người có bản quyền có quyền ngăn cấm, hoặc cho phép người nào đó sao chép lại tác phẩm của mình trong một số năm xác định. Người đó có thể bán, cho thuê hoặc cấp phép sử dụng bản quyền.

Tuy nhiên, bản quyền có một số đặc điểm riêng. Đầu tiên, quyền này được kéo dài trong một khoảng thời gian rất dài: thông thường là cả cuộc đời của người sáng tác cộng với 50 năm sau đó. Không có sự rà soát hoặc thủ tục chấp nhận nào, tranh chấp bản quyền được xét xử tại toà án. Cuối cùng, đối tượng của bản quyền là một sự thể hiện của ý tưởng chứ không phải là bản thân ý tưởng đó. Một cuốn sách về chuyển giao công nghệ được cấp bản quyền: ý tưởng của cuốn sách không thể được cấp bản quyền.

Trong tất cả nguyên tắc về sở hữu trí tuệ thì nguyên tắc về bản quyền đã trở thành gần gũi nhất đối với các hiệp định quốc tế. Công ước về bản quyền lâu đời nhất là Công ước Berne năm 1886 (lần sửa lại gần đây nhất là năm 1971). Một trở ngại chính cho Công ước Berne là : Hoa Kỳ - một thị trường khổng lồ cho các xuất bản phẩm mới chỉ tham gia ký công ước vào năm 1989. Hoa Kỳ cũng đã ký công ước bản quyền chung UCC của UNESCO. Tới nay đã có hơn 80 nước tham gia ký công ước này. Công ước UCC đã xác lập các tiêu chuẩn quốc tế đề xuất việc bảo hộ cho các tác phẩm sáng tạo ở hầu hết các thị trường quan trọng.

#### **II. BẢN QUYỀN VÀ VIỆC THU NHẬN CÔNG NGHỆ**

Trong quá khứ, việc thu nhận công nghệ ít bị ảnh hưởng bởi bản quyền. Có lẽ các tài liệu hướng dẫn được in ấn để cung cấp theo các hợp đồng chuyển giao công nghệ là được cấp bản quyền nhưng có ít hiệu quả thực tế.

Tuy nhiên, ngày nay bản quyền đang trở nên ngày càng quan trọng.

Một soạn giả về chiến lược cấp lixăng ở châu Âu đã bình luận: "Rất nhiều hợp đồng lixăng chuyển giao bí quyết đơn thuần hoặc kèm theo cấp lixăng sử dụng bản quyền, lixăng sử dụng phần mềm là một trường hợp điển hình. Đối với nhiều sản phẩm và quy trình công nghệ cao, phần mềm phát triển đã chiếm tới 80% hoặc hơn nữa trong tổng chi phí phát triển toàn bộ. Như vậy xem xét kỹ về mặt kỹ thuật và kinh tế nó quan trọng hơn so với các phát minh được cấp bằng sáng chế (Miselbach, trang 53+).

Điều này thực sự là một thay đổi. Trong chuyển giao công nghệ, bản quyền quan trọng hơn là bằng sáng chế. Chúng ta phải xem xét việc cấp lixăng phần mềm một cách cẩn thận.

Câu hỏi đầu tiên về việc này là: Chương trình máy tính có phải là bản quyền hay không? (Câu hỏi về bản quyền các "chíp" máy tính điện tử sẽ được thảo luận ở phần tới) Rất khó tìm được luật lệ rõ ràng, và Công ước Berne hoàn toàn không nói gì về vấn đề này. Tại Hoa Kỳ - Trung tâm công nghiệp phần mềm của thế giới, nhiều trường hợp đã phải đưa ra toà. Chắc chắn ở một số quốc gia, một số dạng của bản quyền được sử dụng cho một số loại chương trình. Vì vị trí của bản quyền không rõ nên hầu hết các nhà sản xuất phần mềm cố gắng ép buộc người mua đi vào một hợp đồng trong đó có điều kiện chấp nhận nó là bản quyền. Ví dụ, chúng ta hãy xem một phần của lixăng mà nó được đi theo với hầu hết phần mềm IBM cho các máy tính cá nhân ở Hoa Kỳ.

"Bạn nên đọc cẩn thận các điều kiện và điều khoản sau đây trước khi mở gói đĩa mềm này. Việc mở gói đĩa mềm này thể hiện sự chấp nhận của bạn đối với các điều khoản và điều kiện này. Nếu bạn không đồng ý với chúng, bạn nên ngay lập tức gửi lại các gói đĩa chưa mở và tiền của bạn sẽ được hoàn lại.

IBM cung cấp chương trình này và cho phép (lixăng) việc sử dụng nó tại Hoa Kỳ và Puertorico. Bạn thừa nhận có trách nhiệm đối với việc lựa chọn chương trình để đạt được kết quả dự kiến của bạn và để cài đặt, sử dụng và thu được kết quả từ chương trình.

#### LIXĂNG

*Bạn có thể:*

1. Sử dụng chương trình trên một máy đơn
2. Sao chương trình vào bất cứ máy đọc nào ở dạng được in ra nhằm mục đích dự trữ hoặc cải tiến để hỗ trợ việc sử dụng chương trình của bạn trên máy đơn. Tuy nhiên các chương trình nào đó có thể bao gồm cơ cấu để hạn chế hoặc ngăn ngừa "copy", chúng được đánh dấu "chống copy";



3. *Cải tiến chương trình và hoặc pha trộn nó vào các chương trình khác cho việc sử dụng trên máy đơn của bạn. (Bất kỳ phần nào của chương trình này được trộn vào chương trình khác sẽ tiếp tục là đối tượng của các điều khoản và điều kiện của hợp đồng này); và*

4. *Chuyển giao chương trình này và cấp lixăng cho các đơn vị khác nếu đơn vị khác đó đồng ý chấp nhận các điều khoản và điều kiện của hợp đồng này. Nếu bạn chuyển giao chương trình, bạn phải chuyển giao đồng thời tất cả bản "copy" mà bạn đã in hoặc ở dạng trên máy đọc tới cùng đơn vị đó. Hoặc huỷ mọi bản "copy" không chuyển giao; điều này bao gồm tất cả mọi cải biến và các phần của chương trình đã bao gồm hoặc đã pha trộn vào các chương trình khác.*

5. *Bạn phải nhắc lại và ghi chú về bản quyền trên bất kỳ bản "copy", bản cải tiến hoặc phần đã pha trộn vào chương trình khác.*

Trên đây là một giấy phép (lixăng) đơn giản cho một chương trình đơn giản, nhưng nó bao gồm tất cả các đặc điểm chủ yếu của một lixăng phần mềm:

1. Phần mềm là một khoản mục được cấp bản quyền.
2. Lixăng là một dạng hợp đồng.
3. Lixăng bao trùm các trường hợp, trong đó chương trình có thể được sử dụng, được sao chép, được cải biến hoặc bán.
4. Lixăng yêu cầu phần ghi chú về bản quyền phải được thể hiện ở mọi phần soạn lại của chương trình đã sử dụng.

Đối với các doanh nghiệp mua công nghệ, việc sử dụng sao chép, cải biến và chuyển nhượng (bán) phần mềm phải tuân theo quy định của lixăng. Điều quan trọng là chú ý rằng chi phí lixăng có thể là phần đắt nhất của giá trọn gói.

### III. "CHIP" MÁY TÍNH: MỘT LOẠI MỚI VỀ SỞ HỮU TRÍ TUỆ

Chi phí thiết kế và chế tạo "chíp" máy tính có thể đến 100 triệu USD, nhưng "copy" để làm ra nó thì chi phí chỉ là 1 triệu USD. Khoảng cách khổng lồ trên làm hấp dẫn đối với việc "copy" và rủi ro đối với sáng chế. Luật sở hữu trí tuệ đã nhằm vào đúng vấn đề này để giải quyết. Nhưng các luật nào áp dụng cho các "chíp" ?

Một "chíp" máy tính không phải là một tác phẩm được tạo ra có ý nghĩa giống như một tiểu thuyết hay một tác phẩm; văn phòng đăng ký bản quyền ở Hoa Kỳ đã từ chối đăng ký các "chíp" cho đến khi vấn đề đã được Quốc hội quyết định. Hơn thế nữa, một chíp máy tính không bao gồm "bước phát minh", do đó nó không thể được cấp bằng sáng chế.

### **Ôn tập khái niệm: Lixăng máy tính**

Hãy xem phần trích dẫn từ bản lixăng của IBM trên đây. Theo lixăng này, các hành động nào sau đây được phép và hành động nào bị cấm:

*Cho phép*

*Cấm*

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Mở gói đĩa mà không đọc lixăng  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Sử dụng chương trình trên nhiều máy ở trong cùng một văn phòng            |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Thực hiện sao chép chương trình   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. Thực hiện sao chép chương trình mà không gắn theo phần chú ý về bản quyền |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. Thay đổi chương trình   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 6. Bán bản sao chép chương trình và giữ nguyên bản                           |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 7. Bán tất cả các bản copy chương trình của bạn.                             |

Không có bản quyền, không có bằng sáng chế, tuy nhiên các "chip" phải được bảo hộ bởi luật nếu muốn tiếp tục phát triển.

Hoa Kỳ là một trong những nước đầu tiên nhằm vào vấn đề này. Các nhà làm luật đã có hai sự lựa chọn. Họ có thể mở rộng luật bản quyền cũ để bao hàm cả các "chip" hoặc họ có thể tạo ra một dạng mới về sở hữu trí tuệ. Năm 1984, Quốc hội đã thông qua luật bảo hộ "chip" bán dẫn. Theo nhiều cách, luật mới đi theo hướng truyền thống về bản quyền, trên thực tế hiện nay Văn phòng bản quyền xem xét các đơn. Về phần khác nhau, ngoài sự kiện rõ ràng rằng đối tượng của luật là các thiết kế về "chip" mà không phải là các tác phẩm sáng tạo, sự khác nhau chủ yếu là thời kỳ bảo hộ ngắn hơn nhiều: chỉ 10 năm.

Luật bảo hộ "chip" bán dẫn chỉ ra rằng các dạng mới của sự tiến triển về sở hữu trí tuệ đáp ứng nhu cầu thay đổi của công nghiệp. Mục đích công chúng là kích thích sáng tạo và phát minh bằng cách bảo hộ các thành quả của nó: Luật thi hành để đạt được mục đích này (Các độc giả quan tâm có thể thấy được tiếp tục chủ đề này tại tài liệu Eckstrom, phần 3.10).

**Ôn tập khái niệm: Không có "chip"**

Tại sao không thể bảo hộ các "chip" máy tính theo các luật hiện hành của Hoa Kỳ (có thể có hơn một câu trả lời đúng).

- ☐ 1. Bởi vì các "chip" máy tính không phải là "tác phẩm sáng tạo", chúng không thể nằm trong luật bản quyền.
- ☐ 2. Bởi vì thiết kế một "chip" máy tính thì không phải là tuyệt đối mới, nó không thể nằm trong luật sáng chế.
- ☐ 3. Bởi vì thiết kế một "chip" máy tính không bao gồm bước phát minh nên nó không thể nằm trong luật sáng chế.

## Chương V

### BÍ MẬT THƯƠNG MẠI

#### I. CÁC BÍ MẬT THƯƠNG MẠI, BÍ QUYẾT VÀ THÔNG TIN SỞ HỮU RIÊNG

Một số thuật ngữ tạo ra rất nhiều sự lẫn lộn đối với các luật sư như thuật ngữ "bí quyết". Ví dụ trong một bài báo gọi là "Hợp đồng bí quyết ở CHLB Đức", chúng tôi đã đọc thấy rằng bí quyết có nghĩa rất giống như "Các quá trình sản xuất bí mật" (Stumpf, trang 11). Mật khác nếu tôi hiểu việc sử dụng ngôn ngữ một cách đúng đắn, đối với tôi, bí quyết hình như chỉ một cái gì hoàn toàn khác với thông tin bí mật và riêng (Eckstrom, trang 48). Chúng tôi đã thấy trong cuốn 1 là: công nghệ có nghĩa là "bí quyết chế tạo". Bây giờ câu hỏi là: có phải bí quyết thì luôn luôn bí mật không?

Một cách thực tế để tìm câu trả lời là nhìn vào các quyết định pháp lý bao gồm từ "bí quyết" và xem điều các toà án đã quyết định. Một bài báo nhan đề "Bí quyết ở Hoa Kỳ" các tác giả đã xem xét lại các phán quyết. Họ đã thấy rằng các thuật ngữ "bí mật thương mại", "bí quyết" và các thông tin mật mà toà án đã sử dụng cùng một khung cảnh và không có sự khác biệt rõ ràng. Các tác giả kết luận: "Các trường hợp là không thể hoà giải nếu giả dụ rằng các cụm từ khác nhau (bí quyết, bí mật thương mại, thông tin bí mật) được dự định để xác định các khái niệm pháp lý khác nhau" (Staples and Bertagnoli, trang 264).

Tài liệu "Cấp lixăng trong các hoạt động trong nước và nước ngoài" có căn cứ của Eckstrom lưu ý rằng một số toà án không sử dụng thuật ngữ "bí quyết" mà luôn luôn thích nói tới thuật ngữ "các bí mật thương mại" hơn (trang 428).

Nhìn chung, hầu hết các tác giả đã đi đến kết luận giống nhau là:

1. Không có thuật ngữ nào (đã được thảo luận) đạt được sự thống nhất về việc sử dụng nó.
2. Thuật ngữ "bí quyết" dự định được dùng với một ý nghĩa rộng, đôi khi bao gồm các thông tin không phải là bí mật.

Một thuật ngữ khác cũng đi vào phạm vi này là "thông tin mật". Trong trường hợp này, sự việc rõ hơn: "Thông tin mật" có nghĩa là thông

tin sở hữu riêng. Nó được pháp luật bảo hộ, nhưng nó không phải là đối tượng được cấp bằng sáng chế. Thuật ngữ đối lại với nó là "thông tin không bí mật". Thông tin này không được pháp luật bảo hộ. Eclectrom bình luận:

"Đối với tất cả các mục tiêu thực tiễn, "thông tin mật" thực sự đồng nghĩa với thuật ngữ "bí mật thương mại"... chỉ khi bí quyết sở hữu được bao gồm trong hợp đồng. Người ta thường thích dùng thuật ngữ "bí mật thương mại" hơn, nó được đề cập tại toà án một cách rộng rãi hơn thuật ngữ "bí quyết" (các trang 4-3+).

Chúng ta hãy tóm tắt nhóm các định nghĩa rắc rối này.

Bí quyết	Không có sự thoả thuận nào về việc sử dụng thuật ngữ. Hầu hết mọi người đều chấp nhận nó như một thuật ngữ chung cho tất cả các loại thông tin công nghệ có ích, kể cả được bảo hộ lẫn không được bảo hộ.
Bí mật thương mại và thông tin mật	Thông tin công nghiệp có giá trị mà ở nhiều nước bao gồm cả Hoa Kỳ được pháp luật bảo hộ, không kể thông tin được bảo hộ bởi bằng sáng chế.
Thông tin sở hữu	Mọi thông tin được bảo hộ khác, ngoài thông tin được bảo hộ bởi bằng sáng chế. Thông tin sở hữu là tài sản.
Thông tin không phải là sở hữu	Thông tin có ích (có thể bán được) mà không được pháp luật bảo vệ về bất cứ phương diện nào.

Vậy thì, bí mật thương mại là thông tin có giá trị công nghiệp, không được cấp bằng sáng chế nhưng được pháp luật bảo hộ ở một số phương diện nào đó. Bí quyết gồm các bí mật thương mại và cả các ý tưởng không bí mật.

Trong các thuật ngữ thực hành, loại kiến thức nào có thể là bí mật thương mại? Một bí mật thương mại có thể là một ý tưởng có thể được cấp bằng sáng chế (ví dụ như công thức Coca - cola) nhưng công ty quyết định không xin bằng sáng chế. Nhưng bí mật thương mại không phải luôn luôn có thể cấp bằng sáng chế. Một sáng chế thông thường yêu cầu là có tính mới; ý tưởng phải là hoàn toàn mới. Bí mật thương mại không phải qua việc kiểm tra này. Tuy nhiên ý tưởng này về mặt nào đó là mới, không quen thuộc với nhiều người, bao gồm nhiều người trong cùng một lĩnh vực thương mại. Thông tin này không được đem công bố và mạnh hơn nữa, chủ của thông tin phải nỗ lực để giữ bí mật về nó.

Hầu hết nguyên tắc về bí mật thương mại bắt nguồn từ trường hợp của luật pháp: thông thường một người chủ kiện một người nhân viên vì

đã làm lộ "bí mật thương mại". Khi đó toà án sẽ quyết định về vấn đề đó. Toà án theo hệ thống luật chung đã quy định rằng các nội dung sau đây trong một hoàn cảnh riêng biệt là bí mật thương mại:

1. Bản đồ trữ lượng dầu thu được từ các thử nghiệm địa chấn.
2. Cách đặc biệt pha trộn các hương liệu trong nước hoa.

### **Ôn tập khái niệm: Các bí mật thương mại**

Bạn mua công nghệ từ Công ty Sản xuất đồ mộc New York để sản xuất các đồ dùng nhẹ và bền. Hợp đồng này là loại mà Eckstrom gọi là "Hợp đồng lixăng bí quyết thuần túy...trong đó không có các quyền như sáng chế hoặc nhãn hiệu hàng hoá" (các trang 4 - 41). Trong quá trình giao dịch của bạn với Công ty Sản xuất đồ mộc New York các thông tin sau đây đã được cấp cho bạn. Cái nào trong số đó là "bí mật thương mại"? Nói cách khác, thông tin nào không được chuyển cho bên thứ ba, không gặp rủi ro bị chủ sở hữu kiện.

<i>Bí mật</i>	<i>Không bí mật</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Một bản đồ thành phố New York chỉ vị trí chính xác kho và nhà máy của bên cấp lixăng
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Danh sách các nhân viên của bên cấp lixăng
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Danh sách các khách hàng được giảm giá đặc biệt của bên cấp lixăng
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Ảnh chiếc máy do bên cấp lixăng đã phát minh để cắt mộng gỗ (không có người nào có chiếc máy giống hệt như vậy nhưng nó không được cấp bằng sáng chế)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Bản hoàn thuế thu nhập năm trước của bên cấp lixăng
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Chương trình đào tạo được dùng cho nhân viên bán hàng (chương trình sử dụng cho một số người thông minh và các kỹ thuật đặc biệt thành công mà nó không được mọi người biết một cách rộng rãi)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Danh sách tất cả các ô tô của công ty
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Công thức đặc biệt để sản xuất cồn dán gỗ, nó rất giá trị đến nỗi công ty không bao giờ xin cấp bằng sáng chế cho nó.

3. Bàn nghiên cứu thị trường, kế hoạch tiếp thị hoặc kế hoạch bán hàng.

4. Danh sách các nhà cung cấp hoặc khách hàng.

5. Bản vẽ thiết kế máy móc hoặc công trình xây dựng dự án.

Đối với doanh nhân mua công nghệ, tình hình là khó khăn.

Đôi khi một bí mật thương mại còn có giá trị hơn một bằng sáng chế nhiều. Các công nghệ siêu hiện đại thường không xin bằng sáng chế vì nhà sáng chế không muốn công bố ý tưởng của mình. Đôi khi một bí mật thương mại không thực sự là bí mật một chút nào, mà chỉ là có ích nhưng là một thông tin xa lạ. Doanh nhân phải hành động với sự cực kỳ cẩn trọng trong việc đánh giá "các bí mật".

## II. SỰ BẢO HỘ PHÁP LÝ ĐỐI VỚI CÁC BÍ MẬT THƯƠNG MẠI

Trước khi xem xét các bí mật thương mại một cách sâu sắc hơn, trước hết, chúng ta hãy xem các thông tin mật và không được bảo hộ như nó được gọi. Thông tin được biết một cách rộng rãi hoặc có thể được biết một cách rộng rãi không được pháp luật bảo hộ như là một tài sản. Dù sao thông tin không được bảo hộ đôi khi cũng có giá trị. Một ví dụ đơn giản là: kiến thức của giáo viên tiếng Anh. Người giáo viên có thể bán kiến thức về tiếng Anh của mình cho sinh viên mặc dầu bản thân thông tin rõ ràng không được bảo vệ. Một cách tương tự các kỹ năng thuyết trình của một nhà tư vấn trong một hội thảo không phải là tài sản của người đó, nhưng các công ty và chính phủ thanh toán hậu hĩnh để thu nhận các kỹ năng. Khi một công ty mua công nghệ, một số phần của công nghệ thường không được bảo hộ. Thậm chí như vậy, cách hiệu quả nhất và rẻ nhất để thu nhận các thông tin không được bảo hộ này là thường mua nó từ bên giao.

Bây giờ, chúng ta hãy trở lại thông tin sở hữu: bí mật thương mại. Chúng ta đã thấy trước đây rằng sự bảo hộ bằng pháp lý là cái giá mà xã hội phải trả cho việc công bố các ý tưởng. Bằng sáng chế và bản quyền được cấp là vì lợi ích của công chúng. Bí mật thương mại không được công bố, vậy thì tại sao bí mật thương mại lại được luật bảo hộ.

Trước hết chúng ta phải nói rằng hệ thống pháp lý của các nước hiệu khác nhau về vấn đề này.

### *Ôn tập khái niệm: Thông tin có thể đem bán*

Cái nào trong các mục sau đây là thông tin sở hữu và cái nào là thông tin không thuộc sở hữu.

<i>Sở hữu</i>	<i>Không thuộc sở hữu</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Thông tin về làm thế nào để chuẩn bị một bản dự báo dòng tiền (cash flow)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Thông tin được sử dụng trong một cuộc hội thảo về cơ hội thương mại trong các nước ASEAN
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Thông tin về lựa chọn đúng loại máy tính cho một công việc riêng biệt.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Thông tin về những điều được phát hiện từ cuộc điều tra thị trường bí mật.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Thông tin về luật thương mại của cộng đồng kinh tế châu Âu

Ví dụ ở CHLB Đức, chúng ta thấy "bí quyết không phải là một dạng sở hữu công nghiệp vì nó thiếu đặc điểm của một quyền độc quyền" (Stumpf, trang 13). Tại Hoa Kỳ thì ngược lại: "Bây giờ nó vượt qua sự tranh cãi rằng bí quyết là một dạng của sở hữu... và như thế nó có thuộc tính chung như tất cả các dạng sở hữu: giá trị, khả năng chuyển nhượng, v.v... (Staples và Bertagnoli, trang 265). Người Nhật Bản tranh cãi rằng: "Tính hợp pháp, bí quyết.... thì không phải là tài sản hữu hình và do đó nó không thể là đối tượng của quyền sở hữu" (Nunoi, trang 154). Các quan điểm trái ngược nhau này gợi ý các doanh nhân quốc tế đối diện với một vấn đề không thể giải quyết được, nhưng, may mắn thay, điều này không phải là tình trạng hiện nay, như chúng ta sẽ thấy.

Không có nước nào bảo vệ bí mật thương mại giống như cách bảo vệ bằng sáng chế hoặc bản quyền. Một ví dụ chỉ rõ sự khác nhau này. Một nhà sáng chế phát minh ra hai loại máy: một loại ông ta xin cấp bằng sáng chế, một loại máy ông ta giữ nó như là một bí mật thương mại. Nếu một người nào đó sao chép loại máy đã được cấp bằng sáng chế thì nhà sáng chế có thể cấm việc bán chiếc máy đã sản xuất theo cách "copy" như vậy. Chỉ có nhà sáng chế có thể thu được lợi nhuận từ sáng chế của ông ta. Thậm chí ngay cả một nhà sáng chế khác, ông ta làm việc độc lập và phát minh ra cùng loại máy này (quá trình được biết như là "kỹ thuật song song") ông ta cũng không thể sử dụng nó mà chỉ nhà sáng chế đầu tiên có quyền. Ngược lại đối với loại máy không được cấp bằng sáng chế. Một kỹ sư thông minh tháo máy ra từng bộ phận và sao chép nó (kỹ năng này được biết như là "kỹ thuật ngược dòng") khi đó nhà sáng chế cũng không có quyền bảo vệ ý tưởng của ông ta. Điều tương tự cũng đúng cho



việc sản xuất bằng "kỹ thuật song song". Cũng giống như vậy, chúng ta giả dụ nói rằng một tờ giấy bị gió thổi bay ra ngoài cửa sổ văn phòng hãng Coca-cola và người qua đường do đó tình cờ biết được công thức bí mật của Coca-cola. Công ty không thể ngăn cản việc sử dụng công thức này để sản xuất sản phẩm giống hệt, mặc dầu về bản chất họ có thể ngăn cản người khác sử dụng nhãn hiệu của họ. Nếu một bí mật thương mại do tình cờ bị mất hoặc qua "kỹ thuật ngược", hoặc qua "kỹ thuật song song" thì bí mật đó sẽ bị mất. Đó là rủi ro của nhà sáng chế.

Tuy nhiên, một bí mật thương mại được bảo vệ theo cách khác. Trên thực tế, có hai tình huống nữa mà một bí mật thương mại có thể bị mất:

1. Nó có thể bị ăn cắp hoặc
2. Nó có thể bị người biết bí mật này hoặc người có nhiệm vụ bảo vệ nó làm lộ.

Bảng sau đây tóm tắt những điều cho đến nay chúng ta đã xem:

Bằng sáng chế	Bí mật thương mại
Tất cả việc sử dụng mà không được phép thì đều bị cấm	<p>Được phép sử dụng theo các cách sau đây:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nếu bí mật bị bộc lộ bằng "kỹ thuật ngược dòng"</li> <li>2. Nếu bí mật bị bộc lộ bằng "kỹ thuật song song"</li> <li>3. Nếu bí mật bị bộc lộ bởi sự tình cờ</li> </ol> <p>Việc sử dụng bị cấm khi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nếu bí mật bị đánh cắp</li> <li>2. Nếu bí mật bị người có trách nhiệm bảo vệ nó làm lộ</li> </ol>

Chúng ta hãy xem một cách chặt chẽ các tình huống được bảo hộ sau đây:

Trước hết là kẻ trộm. Nếu một đối thủ cạnh tranh thuê một tên trộm đột nhập vào văn phòng và ăn cắp bản thiết kế của chiếc máy bí mật, khi đó tên trộm có thể bị trừng phạt theo luật hình sự. Nhưng về bí mật này thì thế nào? Điều đó bây giờ có thể được sử dụng? Câu trả lời là không. Hầu hết các nước có luật chống việc "làm giàu bất chính", "cạnh tranh không bình đẳng" hoặc "chiếm đoạt trái phép". Một nguyên tắc chung là "Không ai có thể thu được lợi nhuận bằng các hoạt động với ý định làm hại cho người khác" (Eckstrom, các trang 4-5).

Tình huống thứ hai là: "Sự vi phạm bảo mật". Một người có trách nhiệm giữ bí mật, đã đưa bí mật cho người khác. Người này có thể là một

nhân viên. ở hầu hết các nước, luật cho phép người chủ kiện nhân viên vi phạm bảo mật và ngăn cản việc sử dụng bí mật của mình Tất nhiên, khi bí mật đã được mọi người biết thì nó không còn là bí mật nữa. Trong kinh doanh quốc tế, một bí mật thì luôn luôn là chủ đề của một hợp đồng lixăng. Điều này có nghĩa là nếu bên nhận làm tiết lộ bí mật thì bên giao có quyền dựa vào hợp đồng để kiện về các thiệt hại này. Vì lý do này, bên giao thường đưa vào trong "hợp đồng về bí mật thương mại" các điều khoản rất cứng rắn về bí mật. Ví dụ:

"Bên nhận lixăng sẽ giữ bí mật tuyệt đối các thông tin mà bên giao đã cung cấp cho bên nhận liên quan đến việc sản xuất hoặc sử dụng sản phẩm, loại trừ các thông tin được bên cấp lixăng bằng văn bản cho phép miễn yêu cầu giữ bí mật này".

Bên giao lixăng có thể cố gắng kiểm soát việc giữ bí mật của bên nhận lixăng: họ muốn tất cả các tài liệu được giữ trong các két được thiết kế đặc biệt, họ có thể đòi hỏi bên nhận lixăng yêu cầu nhân viên của họ phải cam kết giữ bí mật bằng văn bản và vân vân... Một cách tự nhiên, việc kiểm soát như vậy không được bên nhận lixăng hoan nghênh, nhưng nó có thể là cái giá phải trả cho việc kinh doanh. Coca-cola, như bạn cần nhớ lại, đã rút khỏi Ấn Độ khi các quy định của Chính phủ đã đe dọa bí mật về công thức của họ.

Một bộ nguyên tắc chỉ đạo (Eckstrom, các trang 4-60+) đối với bên cấp lixăng về bí mật thương mại đã cho ta hiểu biết sâu sắc về ý nghĩ của các công ty tại các nước phát triển:

1. Lựa chọn bên nhận lixăng rất cẩn thận. Chỉ giao dịch với các công ty chứng tỏ nó hiểu đúng về bí mật.

2. Nhấn mạnh về bí mật ở mọi giai đoạn trong quá trình đàm phán.

3. Soạn thảo các điều khoản trong hợp đồng yêu cầu trả lại toàn bộ các số liệu kỹ thuật khi kết thúc thời hạn cấp lixăng.

4. Soạn thảo điều khoản bí mật với sự thận trọng đặc biệt

5. Soạn thảo một điều khoản cho phép bên cấp lixăng đòi hỏi đền bù thiệt hại nếu người của bên nhận lixăng làm lộ các bí mật của bạn

6. Cố gắng đăng ký hợp đồng với cơ quan địa phương. Điều này có thể làm cho nó được bảo vệ nhiều hơn.

Sự cứng rắn như đã trình bày, những nguyên tắc chỉ đạo này đã làm rõ điều sau đây: Các công ty sẽ không chia sẻ bí mật có giá trị nếu không có sự bảo đảm rằng các bí mật này được bảo vệ.

**Ôn tập khái niệm: Mất một bí mật thương mại**

Công ty Motor của Verbena nhận lixăng từ một công ty của Thụy Điển về kỹ thuật chính xác cao. Không có số liệu kỹ thuật nào được cấp bằng sáng chế: hầu hết là không được cấp bằng sáng chế, các thông tin được bảo vệ bí mật, các điều khoản bí mật mạnh mẽ.

" Nếu bất kỳ bí mật nào đó chuyển cho bên nhận lixăng theo hợp đồng này trở thành sở hữu của bên thứ ba nào đó do ý định ác ý, sao nhãng hoặc cầu thả của bên nhận lixăng hoặc nhân viên của bên nhận lixăng, thì các thiệt hại đối với mỗi vi phạm điều bí mật như vậy sẽ phải trả cho bên cấp lixăng số tiền 100 000 USD.

Cái nào trong những trường hợp dưới đây công ty của Thụy Điển có thể đòi hỏi đền bù thiệt hại theo điều khoản này:

Thiệt hại      Không thiệt hại

☐☐

1. Xưởng sản xuất của Công ty Motor bị hoá hoan. Trong khi cháy, nhiều giấy tờ bị mất cấp trong đó có một số chứa đựng các bí mật của công ty của Thụy Điển. Vài tháng sau, các công ty khác ở Verbena bắt đầu sử dụng các kỹ thuật bí mật của Thụy Điển.

☐☐

2. Tại một hội thảo tại thành phố Verbena, người chủ của Công ty Motor giải thích kỹ thuật bí mật của Thụy Điển về đồng hồ đo "micromet" điện tử xác định đường kính.

☐☐

3. Người quản lý xưởng sản xuất của Công ty Moto, đã bỏ việc và lập công ty riêng của ông ta. Ông ta sử dụng kỹ thuật của Thụy Điển trong sản xuất tại công ty riêng của ông ta.

☐☐

4. Một kỹ sư ở Verbena lấy một trong các sản phẩm được sản xuất bằng kỹ thuật của Thụy Điển. Anh ta cố gắng bắt chước sản xuất với cùng chất lượng trên máy của chính anh ta và đã thành công. Bây giờ anh ta sản xuất các sản phẩm bằng cách sử dụng các kỹ thuật của Thụy Điển.

☐☐

5. Một kỹ sư Hoa Kỳ từ Công ty Ball Engines đang đi thăm Verbena. Anh ta đã nghe về các kỹ thuật của Thụy Điển và yêu cầu được xem các kỹ thuật này trong sản xuất. Người chủ đã cho anh ta đi xem nhà máy. Sáu tháng sau, Công ty Ball Engines sử dụng các kỹ thuật của Thụy Điển.

## **Chương VI**

### **HỢP ĐỒNG TRỌN GÓI**

Cho đến nay chúng ta đã phân biệt rõ ràng giữa nhãn hiệu hàng hoá, bản quyền, bằng sáng chế và bí mật thương mại. Nhưng ít hợp đồng thực tế soạn thảo theo một thành phần trên: hầu hết các hợp đồng chuyển giao công nghệ bao hàm hai hoặc nhiều hơn trong số các thành phần này. Như chúng ta sẽ xem trong phần năm, một số hợp đồng bao gồm thành phần quản lý, thành phần xây dựng công trình và thành phần bán hàng. Khả năng kết hợp các nội dung trong hợp đồng là không có giới hạn. Vấn đề đáng đưa ra câu hỏi là tại sao hầu hết các hợp đồng có nhiều nội dung: lý do là nó có nhiều ưu điểm cho cả hai bên, lý do khác là thuận lợi chắc chắn cho bên cấp lixăng.

Một doanh nhân ở một nước đang phát triển phải hiểu vấn đề này một cách rõ ràng, theo các lý do sau đây:

#### **1. Sự cần thiết của các bí quyết để sử dụng bằng sáng chế**

Lý do đầu tiên cho việc phải soạn thảo một hợp đồng trọn gói là do bản chất của việc chuyển giao công nghệ. Một hợp đồng lixăng sáng chế thuần túy cho một công ty ở nước đang phát triển thì ít khi là đủ vì công ty cần sự hỗ trợ kỹ thuật, đào tạo, tài liệu cũng như các lời khuyên về tiếp thị, kế toán, kho hàng, v.v. Hơn thế nữa, luật sáng chế ở nhiều nước phát triển không yêu cầu một bằng sáng chế phải bộc lộ việc sản phẩm được sản xuất như thế nào và bằng sáng chế chỉ miêu tả bản thân sản phẩm cuối cùng. (Điều này trái với luật mẫu của WIPO yêu cầu việc trình bày phải bộc lộ như thế nào). Trong trường hợp như thế rõ ràng riêng việc cấp lixăng thuần túy là không đủ. Từ quan điểm của cả hai bên một hợp đồng trọn gói là có giá trị.

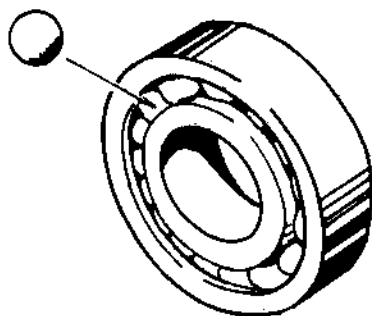
#### **2. Tất cả bí quyết cần thiết và các bằng sáng chế**

Lý do thứ hai cho việc hợp đồng trọn gói là bản chất của các kiến thức kỹ thuật. Việc sản xuất một sản phẩm "đơn giản", chúng ta có thể nói từ việc sản xuất các viên bi tròn tuyệt đối để dùng trong vòng bi cũng

yêu cầu nhiều công đoạn phức tạp. Mỗi công đoạn có thể là một bằng sáng chế riêng, hoặc không có bằng sáng chế tùy thuộc vào mong muốn của nhà phát minh hoặc vào tính chất khó khăn về việc cấp bằng của luật sáng chế. Vì các công đoạn này, nhiều quy trình được chuyển giao tốt nhất là theo cách trọn gói. Một lần nữa, việc chuyển giao trọn gói là chủ yếu đối với cả hai bên.

### 3. Bằng sáng chế và nhãn hiệu hàng hoá để làm tăng việc bảo hộ

Lý do thứ ba cho việc soạn thảo hợp đồng trọn gói là thuộc về một bên nhiều hơn. Các công ty cấp lixăng bí mật thương mại ra nước ngoài có rủi ro là bí mật có thể bị mất. Để giảm rủi ro này, nhiều công ty cố gắng đưa nhãn hiệu hàng hoá hoặc lixăng bằng sáng chế vào giao dịch này. Đây là điều có ích: luật địa phương luôn luôn bảo hộ các bằng sáng chế và nhãn hiệu hàng hoá. Việc hợp đồng trọn gói bằng sáng chế hoặc nhãn hiệu hàng hoá cùng với bí quyết thường làm cho việc bảo hộ toàn bộ hợp đồng theo luật địa phương được dễ dàng hơn (Eckstrom, các trang 4-59).



### 4. Bí mật thương mại để tăng cường sự phụ thuộc

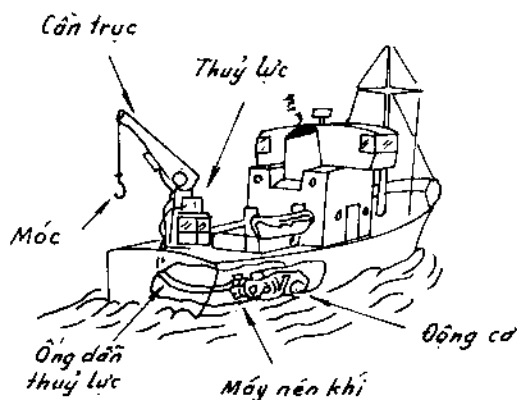
Lý do thứ tư cũng tương tự, nhưng thậm chí cũng từ một bên (tham gia hợp đồng) nhiều hơn. Hợp đồng lixăng bằng sáng chế đơn thuần chỉ có giá trị trong một số năm. Khi kết thúc thời kỳ lixăng, bên giao lixăng mất nguồn thu nhập có giá trị. Vì lý do này, bên giao thường đưa vào một số bí mật, bí quyết tiên tiến trong hợp đồng trọn gói. Lời khuyên sau đây dành cho nhà cấp lixăng của Hoa Kỳ đã cho chúng ta hiểu thấu hơn bên trong sự việc về quá trình cấp lixăng:

"Một lợi ích của việc gộp bí quyết vào trong tất cả các hợp đồng lixăng là nó cung cấp cách thực tiễn về giải pháp kiểm soát bên nhận lixăng. Bằng sáng chế có thể hết hạn hoặc các sáng chế được chuyển giao trở nên lạc hậu... nhưng việc bên cấp lixăng tiếp tục thu lợi từ bên nhận lixăng do cung cấp thông tin liên tục và hỗ trợ kỹ thuật là điều mà bên nhận lixăng trung bình có thể bị phụ thuộc để tiếp tục việc kinh doanh " (Eckstrom, các trang 4 - 57).

Tóm lại, hầu hết việc cấp lixăng công nghệ là giao dịch trọn gói về sở hữu trí tuệ. Bên nhận lixăng nên xem xét từng thành phần ở trong gói công nghệ một cách cẩn thận và hỏi: "Chúng ta thực sự cần cái này không?" Không có bên nhận lixăng nào phải trả tiền cho cái mà họ không cần.

### Ôn tập khái niệm: Không trọn gói

Trong nhiều năm Công ty Fishcrane của Verbena đã sản xuất cần trục thủy lực cho các tàu cá cỡ trung bình. Loại cần trục này bán được nhiều tại Verbena. Hiện nay công ty Fishcrane quyết định mua công nghệ sản xuất cần trục của Công ty K-Crane của Hàn Quốc. Các cần trục của Hàn Quốc rất khoẻ vì họ lắp một máy nén khí nhỏ ở trên động cơ. Máy nén khí nhỏ là một bước đột phá, nhưng phần còn lại của công nghệ là cổ điển và không tốt hơn nhiều so với



công nghệ của chính Công ty Fishcrane. Công ty K-Crane đưa cho Công ty Fishcrane một hợp đồng lixăng trọn gói. Công ty Fishcrane nên chấp nhận phần nào trong hợp đồng trọn gói? (Không nên lo lắng quá nhiều về các điều khoản kỹ thuật. Hãy chú ý tới các điều khoản cơ bản).

Chấp nhận	Không chấp nhận	
-----------	-----------------	--

☐
☐

1. Một bảng sáng chế về các van của máy nén khí mini

☐
☐

2. Một bảng sáng chế về buồng nén của máy nén khí mini

☐
☐

3. Một bảng sáng chế về ổ đỡ của máy nén khí mini .

☐
☐

4. Một bảng sáng chế về các loại chi tiết làm kín áp lực của máy nén khí mini

- |                          |                          |   |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. Một bảng sáng chế về điều khiển thủy lực cần trục                                |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 6. Một bảng sáng chế về chỗ ngồi điều khiển đặc biệt cho người điều khiển cần trục. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 7. Móc cầu được cấp bằng sáng chế   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 8. Bí quyết bí mật về hàn khung cần trục  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 9. Bí quyết bí mật về nối các ống thủy lực.   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 10. Bí quyết bí mật về tự động cắt mạch nếu cần trục bị quá tải                     |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 11. Bản quyền về sổ tay hướng dẫn.  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 12. Quyền sử dụng nhãn hiệu hàng hoá của Công ty K-Crane                            |

## Chương VII

### LIXĂNG BỊ GIỚI HẠN

Trong phần trước chúng ta đã thấy lixăng trọn gói đến mức mà người nhận lixăng phải mua nhiều hơn so với cái họ cần. Một dạng đối ngược lại cũng nảy sinh: lixăng bị giới hạn đến nỗi mà bên nhận lixăng hoặc là

a) thu nhận được ít hơn cái mà họ cần hoặc

b) chịu nhiều trách nhiệm hơn là điều lẽ ra họ phải chịu.

Chúng ta hãy xem các hạn chế chính trong hai loại lixăng này.

#### 1. Lixăng độc quyền và không độc quyền

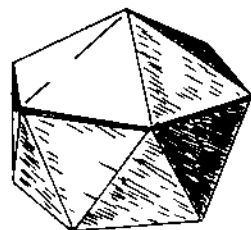
Trước hết là một ví dụ về lixăng độc quyền. Một người nông dân sáng chế ra một loại thùng chứa hạt ngũ cốc chống được chuột. Thùng chứa được làm từ 24 tấm phẳng và một đáy.

Anh ta xin bằng sáng chế cho ý tưởng này. Bây giờ anh ta phải quyết định là làm gì với tài sản mới này của anh ta.

Vì người nông dân không có nhà máy và không có kinh nghiệm trong việc tiếp thị nên ông ta đi đến một công ty sản xuất các trang bị nông nghiệp.

Công ty yêu cầu một lixăng độc quyền toàn thế giới để sản xuất thùng chứa hạt này, để đáp lại họ sẽ trả cho người nông dân này phí kỹ vụ bằng 5% doanh

thu bán thùng chứa hạt. Người nông dân đồng ý. Công ty có được lixăng độc quyền. Điều này có nghĩa là chỉ công ty được sản xuất thùng chứa, ngay cả người sáng chế ra nó cũng không được sản xuất. Đó thực sự là độc quyền.



Thông thường một lixăng là độc quyền trong một lãnh thổ nào đó. Chẳng hạn có thể nói : người có bằng sáng chế ở Canada có thể cho nhà sản xuất ở Verbena một lixăng độc quyền để sản xuất thực phẩm trẻ em ở bên trong lãnh thổ của Cộng hoà Verbena (lãnh thổ có thể là rộng hơn hay nhỏ hơn một nước).



Vậy, cái gì là một lixăng không độc quyền ? Cấp một lixăng không độc quyền cho phép bên cấp lixăng cấp không hạn chế số lixăng không độc quyền ở trong một lãnh thổ nào đó; không ai được độc quyền. Lixăng không độc quyền thường có rủi ro cho các doanh nhân ở nước đang phát triển. Ông ta phải đầu tư tiền để bắt đầu sản xuất, nhưng ông ta có thể nhanh chóng mất số tiền này nếu một nhà cạnh tranh cũng bắt đầu sản xuất sản phẩm này tại cùng một thành phố.

Một vấn đề nhạy cảm hơn: một số lixăng được mang tên là "độc quyền", nhưng cho phép chính bên cấp lixăng bán sản phẩm trong phạm vi lãnh thổ. Điều này không có ý nghĩa là một lixăng độc quyền.

Nhìn chung, người giữ lixăng độc quyền phải trả phí kỳ vụ cao hơn, nhưng thu nhập từ bán sản phẩm được cấp lixăng thì có thể đoán trước được hơn và việc đầu tư nói chung là an toàn hơn.

## 2. Các hoạt động được cấp lixăng

Lixăng bí quyết hoặc lixăng bằng sáng chế có thể cho phép ba hoạt động: sử dụng quy trình, sản xuất sản phẩm và bán sản phẩm. Bình thường, một lixăng cho phép cả ba hoạt động. Doanh nhân nên thận trọng trong việc soạn thảo hợp đồng nếu nó không nói một cách rõ ràng cả ba thuật ngữ: sử dụng, sản xuất và bán hàng.

## 3. Lãnh thổ được cấp lixăng

Rất hiếm các lixăng cho phạm vi toàn thế giới. Hầu hết các lixăng hạn chế ba hoạt động: sử dụng, sản xuất và bán trong một lãnh thổ nhất định. Việc giới hạn sử dụng và sản xuất trong một lãnh thổ cho trước thông thường được chấp nhận. Tuy nhiên sự giới hạn về bán hàng có nhiều tranh cãi. Bên cấp lixăng thông thường cố gắng cấm xuất khẩu sản phẩm ra ngoài lãnh thổ được cấp lixăng.

### **Ôn phần khái niệm: Lixăng độc quyền**

Hãy đọc điều khoản hợp đồng này một cách cẩn thận, lixăng này là độc quyền hay không độc quyền?

Bên cấp lixăng cho bên nhận lixăng quyền độc quyền sử dụng quy trình và sản xuất và bán sản phẩm trong phạm vi lãnh thổ. Tuy nhiên, việc cấp này sẽ không hạn chế quyền của bên cấp lixăng bán sản phẩm trên phạm vi toàn thế giới.

Lixăng này là

☐ Độc quyền

☐ Không độc quyền

Lý do cho việc hạn chế này là rõ ràng: bên cấp lixăng không muốn có sự cạnh tranh bên trong thị trường của nước bên cấp lixăng hoặc bên trong các thị trường có thể xuất khẩu. Một số chính phủ không phê chuẩn lixăng công nghệ nếu bên nhận lixăng bị cấm xuất khẩu. Sự đàm phán có thể làm đổ sập vấn đề này: từ quan điểm của bên cấp lixăng: không hạn chế xuất khẩu thì không cấp lixăng. (Chúng ta sẽ nghiên cứu vấn đề này tại các điều khoản thực tiễn trong phần sáu).

#### 4. Lĩnh vực sử dụng

Rất nhiều phát minh có lĩnh vực sử dụng đa dạng.

Ví dụ, thuốc đôi khi có hiệu quả cả trong điều trị cho người và cho động vật. Trong khi cấp lixăng loại thuốc này, bên cấp lixăng có thể hạn chế chỉ cho bán các sản phẩm dùng cho động vật, hoặc chỉ cho bán các sản phẩm dùng cho người.

Tương tự, các "chip" máy tính có thể dùng cho máy tính cá nhân lẫn cho các siêu máy tính; đạn được có cả loại dùng cho quân sự và dân sự; máy quay video có thể được sử dụng cho cả phim ảnh trong gia đình hoặc cho việc bảo vệ an ninh ở các cửa hàng hoặc văn phòng. Trong những trường hợp này, bên cấp lixăng thường cố gắng hạn chế "lĩnh vực sử dụng". Tại sao? Chúng ta hãy lấy trường hợp cuối cùng: máy quay video. Bên cấp lixăng quan tâm đến thu nhập từ phí trả kỳ vụ. Nếu họ cấp lixăng giới hạn cho một công ty mạnh trong lĩnh vực máy quay nghiệp dư, còn cấp lixăng giới hạn thứ hai cho một công ty mạnh trong lĩnh vực thiết bị bảo vệ văn phòng, như vậy các máy quay sẽ được bán mạnh ở cả hai lĩnh vực. Nếu họ cấp một lixăng độc quyền cho một công ty bán được ít hàng (hoặc không bán được hàng) trong một lĩnh vực sẽ làm giảm thu nhập của họ.

Các doanh nhân ở các nước đang phát triển nên hành động như thế nào? Câu trả lời là: Phải cố đầu óc thực tế. Một lixăng với sự hạn chế lĩnh vực thì rẻ hơn là một lixăng không hạn chế. Người doanh nhân phải quyết định xem loại hàng nào mình thực sự hy vọng bán được và thảo luận về một lixăng thích hợp.

#### 5. Thời hạn

Vấn đề chủ chốt về bất kỳ bằng sáng chế nào là: khi nào nó hết hạn? Bên cấp lixăng có thể (nếu họ mong muốn) cấp một lixăng mà nó sẽ hết hạn trước khi bản thân bằng sáng chế hết hạn. Bên nhận lixăng cũng có thể mong muốn thời hạn hợp đồng ngắn. Mặt khác, luật ở hầu hết các nước cấm một hợp đồng tiếp tục sau khi bằng sáng chế đã hết hạn. Khi

bằng sáng chế hết hạn, tất cả trách nhiệm theo hợp đồng lixăng đối với bằng sáng chế đó cũng hết hạn. Đôi khi điều này cũng là vấn đề với hợp đồng trọn gói.

Nguyên tắc là trách nhiệm đối với mỗi bằng sáng chế, đặc biệt là trách nhiệm thanh toán phí bản quyền, sẽ kết thúc khi mỗi bằng sáng chế kết thúc.

## 6. Sự ràng buộc

"Sự ràng buộc" là bắt bên nhận lixăng mua một số hàng hoá nào đó từ bên cấp lixăng, hoặc từ những nguồn do bên cấp lixăng chỉ định. Một ví dụ tốt về ràng buộc và các vấn đề pháp lý liên kết là một trường hợp vào năm 1947 giữa Công ty International Salt và Chính phủ Hoa Kỳ. Công ty International Salt đã sáng chế và được cấp bằng sáng chế cho chiếc máy sản xuất các viên muối.

Các máy này được cho thuê để người thuê sử dụng theo điều kiện là họ phải mua muối từ Công ty International Salt.

### *Ôn phần khái niệm: Lixăng bị giới hạn*

Verbena Vent là một Công ty gia đình chuyên môn hoá trong lĩnh vực thông gió cho các văn phòng quy mô trung bình. Nó chưa bao giờ hoạt động bên ngoài Verbena. Tại Eastasia một công nghệ thông gió mới được cấp bằng sáng chế đó là công nghệ mà công ty Verbena Vent muốn thu nhận. Công ty Eastasians gửi cho công ty Verbena Vent các hình thức cấp lixăng để Công ty Verbena Vent lựa chọn. Hình thức lixăng nào là tốt nhất cho công ty Verbena Vent? (Trong ví dụ này, doanh thu thuần là tổng giá bán ghi trên hoá đơn của Công ty Verbena Vent đối với tất cả khách hàng của công ty có thiết bị sử dụng công nghệ này).

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Một lixăng độc quyền trong lãnh thổ của Verbena và 8 nước khác trong vùng này; giá là 7% doanh thu thuần.   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Một lixăng độc quyền giới hạn trong lãnh thổ của Verbena giá là 5% doanh thu thuần  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Một lixăng độc quyền giới hạn trong lãnh thổ của Verbena nhưng cho phép Công ty Eastasian bán sản phẩm trong lãnh thổ này giá là 4% doanh thu thuần |

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Một lixăng độc quyền giới hạn trong lãnh thổ Verbena đối với lĩnh vực thiết bị trong khu nhà văn phòng giá là 4% doanh thu thuần
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Một lixăng độc quyền giới hạn trong lãnh thổ Verbena và 8 nước trong khu vực và giới hạn với lĩnh vực thiết bị trong khu nhà văn phòng giá là 5% doanh thu thuần
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Một lixăng không độc quyền giới hạn trong lãnh thổ Verbena giá là 3% doanh thu thuần.

Việc mua muối gắn với việc thuê thiết bị. Toà án đã quyết định rằng: "ràng buộc" này là việc "hạn chế thương mại" và do đó là bất hợp pháp. Cơ quan chống độc quyền đã thắng một trường hợp nữa.

Không phải tất cả sự hạn chế trong việc mua hàng đều là tồi. Phụ tùng máy móc thường chỉ có thể mua từ một nguồn. Các bộ phận phức tạp của sản phẩm công nghệ cao thường khó sản xuất, do đó bên nhận lixăng đôi khi cũng đồng ý, một cách khôn ngoan, mua chúng từ bên cấp lixăng. Một điều khoản ràng buộc là không chấp nhận và ở hầu hết các nước là bất hợp pháp, khi có nhiều nguồn cung cấp nhưng bên nhận lixăng bị buộc phải mua của bên cấp lixăng.

## 7. Sự cấm mua

"Sự ràng buộc" có nghĩa là: "nếu bạn mua cái này thì bạn cũng phải mua cái kia", còn "Sự cấm mua", có nghĩa là: "Nếu bạn mua cái này bạn bị cấm mua cái kia". Khi nào bên cấp lixăng cố gắng đưa vào hợp đồng điều khoản cấm mua? Chúng ta có ví dụ: Công ty Tủ lạnh Verbena là một nhà sản xuất có vị trí rất mạnh và nổi tiếng tại thị trường trong nước. Công ty Tủ lạnh Verbena tiếp xúc với Công ty Coldhouse của Ôxtrâyliia là để có lixăng sử dụng công nghệ hiện đại nhất của Công ty Coldhouse. Công ty Tủ lạnh Verbena rất quan tâm đến công nghệ này; điều này cũng tạo cho Công ty Coldhouse một dịp để đảm bảo có khoản thu nhập bản quyền lớn: Công ty Coldhouse nói "Nếu bạn muốn lixăng, bạn phải đồng ý chỉ dùng công nghệ của chúng tôi trong vòng 5 năm tới. Điều này là một sự cấm mua: "Nếu bạn thu nhận được công nghệ của chúng tôi thì bạn không được thu nhận các công nghệ thay thế hoặc công nghệ bổ sung từ bất kỳ người nào khác".

"Sự cấm mua" là một "loại hạn chế thương mại" và nó là bất hợp pháp ở hầu hết các nước (Eckstrom, các trang 12 - 153 +). Mặc dầu sự bất hợp

pháp của họ, "sự cấm mua" cũng là điều thông thường; các bên cấp lixăng thích chúng và bên nhận lixăng thường đồng ý với quy định này như là một phần của giá phải trả cho công nghệ hạng nhất. Về nguyên tắc, các doanh nhân không nên đồng ý điều khoản cấm mua: nếu công nghệ trong một lĩnh vực đặc biệt nào đó thay đổi nhanh chóng, thì điều khoản cấm mua có thể ràng buộc một Công ty vào các sản phẩm lỗi thời và không bán được hàng.

Có thể dẫn đến kết quả là vỡ nợ.

## 8. Cung cấp trở lại

"Cung cấp trở lại" hạn chế tự do của bên nhận lixăng theo một cách khác. Chúng ta hãy lấy một ví dụ: trong khi Công ty Tủ lạnh Verbena đang sử dụng các bí mật thương mại và bằng sáng chế của Công ty Coldhouse, họ đã tìm ra được một cải tiến thông minh. Ý tưởng mới này có thể được cấp bằng sáng chế. Ai được phép đăng ký bằng sáng chế? Câu trả lời phụ thuộc vào việc soạn thảo nội dung hợp đồng lixăng. Thường là bên cấp lixăng có quyền độc quyền đối với tất cả các bằng sáng chế mới; bên nhận lixăng phải "cung cấp trở lại" tất cả ý tưởng mới của mình cho bên cấp lixăng mà không thu lợi được gì cho mình. Bạn sẽ thấy chi tiết hơn về cung cấp trở lại trong phần sáu, Điều 8, điều đó không đảm bảo quyền lợi tốt nhất của các nước đang phát triển.

Chúng ta hãy tóm tắt các giới hạn vào bảng sau đây:

Giới hạn lixăng		
Loại giới hạn		Hiệu quả của việc giới hạn
Lixăng bị giới hạn	1. Không độc quyền	Bên cấp lixăng có thể cấp lixăng cho người khác cùng lãnh thổ. Như vậy rủi ro cao do cạnh tranh khốc liệt
	2. Hoạt động	Sự cho phép thông thường gồm quyền sử dụng, sản xuất và bán có thể bị hạn chế.
	3. Lãnh thổ	Bên nhận lixăng có thể sử dụng sản xuất và bán trong một khu vực địa lý giới hạn. Quyền xuất khẩu là vấn đề chính
	4. Lĩnh vực	Bên nhận lixăng có thể bán các sản phẩm chỉ sử dụng trong một lĩnh vực hoạt động thương mại riêng biệt.
	5. Thời hạn	Lixăng có thể hết hạn trước khi lixăng sáng chế hết hạn

Quyền tự do bị giới hạn bởi bên cấp lisãng	6. Ràng buộc	Bên nhận lisãng phải mua một số sản phẩm nào đó từ bên cấp lisãng (hoặc với nguồn nào khác cố định)
	7. Cấm mua	Bên nhận lisãng không được tự do sử dụng các công nghệ khác trong một khoản thời gian cố định.
	8. Cung cấp trở lại	Bên nhận lisãng phải cung cấp trở lại tất cả ý tưởng mới và phát minh của mình cho bên cấp lisãng, đôi khi là độc quyền

### ***Ôn phần khái niệm: Ràng buộc, cấm mua và cung cấp trở lại***

Công ty Duy trì điện lực Verbena quản lý hệ thống điện cao thế. Đây cũng là một công việc phức tạp liên tục với các kỹ thuật mới và các thiết bị thử nghiệm mới. Công ty Duy trì điện lực Verbena đàm phán một hợp đồng bí quyết với Công ty Hi - Lo Hoa Kỳ, Hi-Lo sẽ cung cấp thông tin cập nhật cho Verbena và nhận phí tư vấn. Các điều kiện khác được bổ sung trong hợp đồng. Hãy xem chúng và xác định điều kiện là không chấp nhận được hoặc có thể chấp nhận được.

*Không chấp nhận*      *Có thể chấp nhận*

☐
☐

1. Công ty Duy trì điện lực Verbena phải mua tất cả dụng cụ và thiết bị đo trực tiếp từ Công ty Hi-Lo

☐
☐

2. Công ty Duy trì điện lực Verbena phải mua tất cả dụng cụ và thiết bị đo trực tiếp từ Công ty Hi-Lo trừ khi Công ty Duy trì điện lực Verbena có thể chứng minh rằng giá của Công ty Hi-Lo cao hơn giá của các nhà máy cung cấp khác 5%.

☐
☐

3. Công ty Duy trì điện lực Verbena có thể không đồng ý một hợp đồng bí quyết tương tự với bất kỳ công ty nào khác trên thế giới trong thời hạn 5 năm tới.

☐
☐

4. Nếu Công ty Duy trì điện lực Verbena phát minh ra bất kỳ kỹ thuật thử nghiệm mới nào hoặc cải tiến bất kỳ dụng cụ máy móc nào, họ phải chuyển toàn bộ nội dung các chi tiết này tới Công ty Hi-Lo.

☐
☐

5. Nếu Công ty Duy trì điện lực Verbena phát minh ra bất kỳ kỹ thuật thử nghiệm mới nào hoặc cải tiến bất kỳ dụng cụ hoặc máy móc nào, họ phải chuyển toàn bộ nội dung các chi tiết tới Công ty Hi-Lo. Nếu ý tưởng được cấp bằng sáng chế thì Công ty Hi-Lo có quyền đăng ký bằng sáng chế với tên của mình.

## *Chương VIII*

### **LIXĂNG HAI CHIỀU: MỘT VẤN ĐỀ ĐẶC BIỆT TRONG CHUYÊN GIAO CÔNG NGHỆ**

Chính phủ của hầu hết các nước đang phát triển kiểm soát các hợp đồng chuyển giao công nghệ. Thông thường một hợp đồng phải được chính phủ phê chuẩn trước khi nó có hiệu lực. Trong phần ba, chúng ta sẽ xem các vấn đề lựa chọn và đánh giá công nghệ tại giai đoạn đó và phần sáu, chúng ta sẽ nghiên cứu các vấn đề quy định lixăng công nghệ.

Chính phủ của các nước phát triển xem xét các lixăng theo chiều hướng khác. Trước hết, họ xem xét vấn đề an ninh: có lixăng nào cung cấp các bí mật có giá trị tới kẻ địch tiềm tàng không? (Chúng ta xem ví dụ COCOM ở phần một). Vấn đề thứ hai liên quan tới tự do thương mại: lixăng có cản trở tự do thương mại không?

Chúng ta đã thấy trong chương V, "bản chất" mâu thuẫn giữa sở hữu trí tuệ và các luật chống độc quyền. Các luật chống độc quyền cũng xem xét cẩn thận và tỉ mỉ việc cấp lixăng. Ràng buộc và cấm mua như chúng ta đã thấy trong chương VII, là "một sự hạn chế thương mại" và do đó là bất hợp pháp theo luật chống độc quyền. Hơn thế nữa có vấn đề lixăng hai chiều. Lixăng hai chiều có nghĩa là cấp lixăng theo hai đường (hoặc nhiều đường): Công ty X cấp cho Công ty Y một lixăng và Công ty Y cấp cho Công ty X một lixăng. Đôi khi lixăng hai chiều là cần thiết, ví dụ trong trường hợp các bằng sáng chế nằm trong một nhóm. Công ty X có bằng sáng chế về một loại sáp mới, Công ty Y có bằng sáng chế một loại bắc mới, nhưng không công ty nào có thể sản xuất một loại nến mới mà không có lixăng của công ty kia: cấp lixăng hai chiều là lối ra duy nhất.

Khi nào cấp lixăng hai chiều là bất hợp pháp. Chúng ta nói tới hai công ty lớn: Eastlight và Westlight chia nhau thị trường bóng đèn chiếu sáng. Họ là các đối thủ cạnh tranh và cạnh tranh làm giá bán thấp. Công chúng thích có sự cạnh tranh nhưng công ty thì không thích.

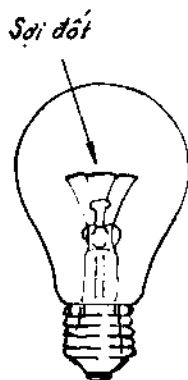
Eastlight và Westlight đã tiếp xúc với nhau. Eastlight có cách đặc biệt để sản xuất thủy tinh bóng đèn: đó là bí mật thương mại. Westlight có cách đặc biệt về sợi làm bóng đèn. Mỗi bên cung cấp cho bên kia giấy

phép sử dụng bí mật của mình: bây giờ họ có thể sản xuất bóng đèn chiếu sáng tương tự. Tuy nhiên, các lixăng này được cấp cho một lãnh thổ nhất định. Eastlight chỉ có thể bán sản phẩm sử dụng bí quyết của Westlight tại nửa phía đông của đất nước, còn Westlight chỉ có thể bán sản phẩm sử dụng bí quyết của Eastlight ở nửa phía tây của đất nước. Bây giờ kết quả là mỗi công ty độc quyền ở một nửa đất nước và giá bắt đầu tăng.

Khi tổ chức chống độc quyền thấy giá tăng, họ sẽ phát hiện ra sự giao dịch về lixăng này. Và mục tiêu của giao dịch rõ ràng là tạo ra sự độc quyền tại địa phương, giao dịch đó chắc chắn hầu như là bất hợp pháp.

Lixăng hai chiều được áp dụng với nhiều dạng thủ thuật: hạn chế lãnh thổ, hạn chế lĩnh vực sử dụng, ràng buộc, cấm mua và các hạn chế khác. Tất cả được sử dụng trong cuộc chiến tranh giữa các công ty (nhằm thu lợi nhuận lớn hơn) và các tổ chức chống độc quyền (hoạt động vì lợi ích công chúng).

Doanh nhân ở hầu hết các nước đang phát triển thường nhận lixăng, họ không cấp lixăng, nhưng hình mẫu này đã thay đổi. Ví dụ công nghệ Hàn Quốc được chào mừng ở nhiều nước đã có quá trình công nghiệp hoá lâu đời. Nếu có lixăng hai chiều thì bạn cần luôn nhớ rằng nó có thể là bất hợp pháp.



#### **Ôn tập khái niệm: Lixăng hai chiều**

Cái nào trong các trường hợp sau đây là lixăng hai chiều bất hợp pháp:

1. Smith cấp cho Jones một lixăng sáng chế để sản xuất kính hiển vi
2. Smith và Jones có các bằng sáng chế nằm trong một nhóm về công nghệ kính hiển vi.

Mỗi bên cấp cho bên kia lixăng không độc quyền và không hạn chế.

3. Smith và Jones quyết định hợp tác trong một dự án kính hiển vi mới. Họ đồng ý rằng họ sẽ cấp cho bên kia bất kỳ lixăng cần thiết nào để sản xuất kính hiển vi mới.

4. Smith và Jones mỗi công ty chiếm khoảng 45% thị trường kính hiển vi. Họ cấp cho nhau lixăng bí quyết với sự hạn chế lĩnh vực sử



dụng. Smith chỉ bán kính hiển vi trong lĩnh vực giáo dục và y tế, Jones sẽ bán trong các lĩnh vực khác. Các bí quyết được trao đổi là không đáng kể. Mục đích của giao dịch này là phân chia thị trường cho mỗi bên.

## LỜI KẾT CHO PHẦN HAI

Công nghệ hàng đầu đòi hỏi giá cao. Đối với người mua mà nguồn lực lại có hạn, mọi việc mua công nghệ đều có rủi ro. Để giảm các rủi ro này, người mua phải biết một cách chính xác họ đang mua cái gì. Như chúng ta đã xem tại Phần một, mua một chiếc máy không hoàn toàn giống việc mua công nghệ. Công nghệ là các ý tưởng và các ý tưởng mới, tốt, hầu như luôn là sở hữu trí tuệ của người nào đó. Doanh nhân quốc tế ngày nay phải hiểu sự suy nghĩ nằm ở phía sau sở hữu trí tuệ và bằng quá trình cấp lixăng, sở hữu trí tuệ được bán và mua. Mục đích của Phần hai này là đóng góp vào sự hiểu biết đó.

## *Phần ba*

# QUÁ TRÌNH THU NHẬN CÔNG NGHỆ

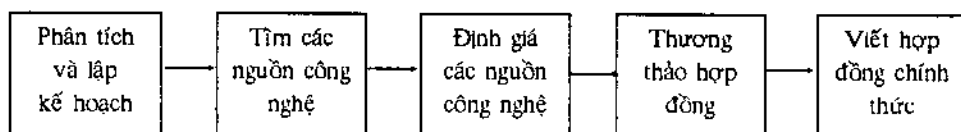
## GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ PHẦN BA

"Cho người ta một con cá, bạn nuôi sống anh ta một ngày. Dạy người ta câu cá, bạn nuôi sống anh ta cả cuộc đời". Đây là câu của Khổng Tử.

Đối với hàng triệu người trong các nước đang phát triển thì mức sống của họ có khá hơn hay không là tùy thuộc vào công nghệ. Phần này nghiên cứu quá trình chuyển giao công nghệ. Chương I liên quan tới khó khăn thường gặp phải: Vì sao nhiều công nghệ bị thất bại? Chúng ta cần rút ra bài học gì từ sai lầm của quá khứ?

Ngày nay nhiều nước đang phác thảo hoặc đang cập nhật kế hoạch công nghệ quốc gia. Chương II của phần này xem xét các kế hoạch quốc gia, đặc biệt là kế hoạch của Cộng hoà Triều Tiên (Hàn Quốc). Ở đây cố gắng tìm ra được bí mật thành công của Hàn Quốc. "Bí mật" này gây sự chú ý cho bất kỳ ai có liên quan đến chuyển giao công nghệ, mặc dù kế hoạch hoạt động được ở một nước không nhất thiết phải hoạt động được ở một nơi nào khác.

Phần này chia quá trình chuyển giao công nghệ thành năm bước:



Chương III xem xét ba bước đầu tiên. Bước tiếp theo (Thương thảo hợp đồng), là chủ đề của Phần bảy. Khía cạnh pháp lý của chuyển giao công nghệ, bản thân hợp đồng, là chủ đề của các phần bốn đến sáu.

Việc thảo luận về *lập kế hoạch* (planning) (chương III, mục I) xem xét ba loại phân tích: (1) tự phân tích, (2) phân tích tính sẵn sàng và (3) phân tích kỹ thuật. Mục về *tìm kiếm* (finding) công nghệ (chương III mục II) trình bày sáu chiến lược tìm kiếm. *Sự định giá* (Evaluation) xem xét những cách thức quyết định xem công nghệ đáng giá bao nhiêu; *giá trị* (value) của nó và cần phải trả nó bao nhiêu tiền, *giá cả* (price) của nó.

Phần này kết thúc bằng một phụ lục dài liệt kê các nguồn giúp đỡ cho các công ty và các chính phủ ở các nước đang phát triển về chuyển giao công nghệ.

Khi bạn đọc xong phần này, bạn sẽ có thể sẵn sàng nghiên cứu những vấn đề về ngôn ngữ và pháp luật: chuyển các mục tiêu và nhu cầu của bạn thành một hợp đồng ràng buộc.

## Chương I

### THÀNH CÔNG VÀ THẤT BẠI: MỘT SỐ THỪA NHẬN CƠ BẢN

#### I. NHỮNG KHÓ KHĂN CỦA CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ: NĂM THẤT BẠI

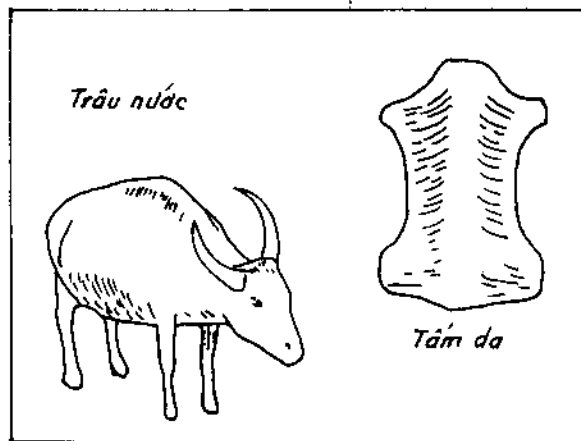
Đây là chuyện có thật. Chỉ có điều các tên được thay đi mà thôi.

Vào năm 1978, Công ty Mountain Leather được thành lập ở một nước nhỏ đang phát triển. Ta hãy gọi nó là Nonamia. Công ty bắt đầu sản xuất thương mại vào năm 1982 và đóng cửa vào năm 1986. Có gì trục trặc ở đây? Câu chuyện mà chúng tôi kể ra sau đây chỉ ra những khó khăn mà nó phá bỏ khá nhiều hợp đồng chuyển giao công nghệ.

Vào giữa những năm 1970, một cơ quan quốc tế nổi tiếng đã nói với Nonamia rằng ngành công nghiệp da có tiềm năng xuất khẩu tốt. Đất nước có một đàn trâu nước lớn; người Nonamia sẽ chế biến da và xuất khẩu nó để chế tạo thành hàng hoá hoàn chỉnh. Tuy nhiên, các công ty địa phương thiếu kỹ thuật kiểm tra chất lượng, nên cơ quan đã giới thiệu liên doanh với một công ty nước ngoài.

Chính phủ Nonamia đã tìm được một đối tác châu Âu ở Công ty Baltic Hide. Baltic Hide hứa: (1) giám sát sản xuất cho đến khi nó vận hành trôi chảy và (2) nhập khẩu 75% sản phẩm đầu ra của liên doanh.

Những câu hỏi tiếp theo là: Ai sẽ xây dựng nhà máy? Và ai sẽ cung cấp máy móc? Những câu trả lời đã tới từ một nước rộng lớn, đang phát triển, gọi là Eastland. Người Eastland đã đưa ra những điều khoản tín dụng tuyệt vời cho việc mua sắm công trình xây



dựng và máy móc của Eastland. Việc xây dựng đã bắt đầu từ tháng 2-1979 và nhà máy đã bắt đầu sản xuất từ tháng 1-1982.

Điều đó nghe có vẻ như một chuyện thành công, nhưng thực ra không phải như vậy. Bấy giờ khăn lớn đã xảy ra, mà tất cả trong số chúng người Eastland (và các cố vấn của họ) có thể đã nhìn thấy trước.

#### **Khó khăn 1: Nguyên liệu thô**

Mặc dù có sự thật là Nonamia có nhiều trâu, nhưng việc thu thập da và cung cấp nó cho Công ty Mountain Leather lại không được tổ chức tốt. Mountain Leather không bao giờ nhận đủ số lượng da cần thiết cũng như có được chất lượng da đủ tốt.

#### **Khó khăn 2: Lựa chọn máy móc**

Thiết kế máy móc của Eastland đã lỗi thời. Người Eastland đã nhập khẩu máy móc châu Âu từ những năm 1960 và sao chép nó, kể cả một số lỗi thiết kế. Người Eastland đã không cung cấp cho Công ty Mountain Leather bất kỳ loại cảm nang hướng dẫn vận hành nào. Máy móc kém cỏi đã sản xuất ra sản phẩm kém cỏi.

#### **Khó khăn 3: Thiếu đào tạo và trợ giúp kỹ thuật**

Hợp đồng với người Eastland có những điều khoản không rõ ràng về đào tạo và trợ giúp kỹ thuật và như vậy người Eastland đã cung cấp rất ít. Tương tự, hợp đồng với Công ty Baltic Hide cũng không đầy đủ. Việc lựa chọn máy móc là một ví dụ: rõ ràng, quyết định về việc mua máy móc là thuộc về Công ty Baltic Hide, vì đó là một đối tác có kinh nghiệm hơn, nhưng Công ty Mountain Leather lại là người lựa chọn. Việc đào tạo cũng bị bỏ qua trong hợp đồng của Công ty Baltic Hide.

#### **Khó khăn 4: Thiếu sự hỗ trợ từ phía đối tác**

Hợp đồng với Công ty Baltic Hide có vẻ như mọi việc đều trôi chảy. Khi những tấm da không dùng được chuyên chở đến châu Âu thì Công ty Baltic Hide dễ dàng từ chối nhận nó hoặc từ chối giúp đỡ giải quyết khó khăn. Không có gì trong hợp đồng bắt buộc Công ty Baltic Hide phải hỗ trợ khi có trục trặc.

#### **Khó khăn 5: Thiếu chủ động trong thị trường duy nhất**

Khi Công ty Baltic Hide từ chối nhận da thì không có ngành công nghiệp làm da nào của địa phương chịu nhận da và cũng không có thị trường thay thế. Các kho chứa da không bán được đã đầy ắp.

#### **Khó khăn 6: Nhân lực**

Thuộc da là một quá trình công nghệ tinh vi, nhưng công nhân của Công ty Mountain Leather hầu hết từ các trang trại tót. Họ không thể làm việc với tiêu chuẩn công nghiệp cao. Đào tạo là khó khăn vì công

nhân thiếu kỹ năng cơ bản.

### **Khó khăn 7: Quản lý**

Vận hành một nhà máy thuộc da là một nhiệm vụ quản lý phức tạp. Trong bốn năm vận hành của mình, nhà máy không có nổi một tổng quản đốc đủ kinh nghiệm. Trong hai năm cuối thì không hề có tổng quản đốc nào.

Bản báo cáo của cơ quan quốc tế khi xoá sổ dự án này đã gọi nó là trường hợp điển hình của việc "không chuyển giao công nghệ". Hiển nhiên, câu chuyện này chứa đựng "năm thất bại" nên mới dẫn đến thảm họa:

**Thất bại 1:** Thất bại trong việc tích hợp dự án thành một kế hoạch phát triển quốc gia chặt chẽ. (Ví dụ, việc không cung cấp được nguyên liệu thô; việc thiếu thị trường thứ hai).

**Thất bại 2:** Thất bại của việc tự phân tích. (Ví dụ, việc thiếu các quản đốc và công nhân lành nghề).

### **Ôn tập khái niệm: Đánh giá rủi ro**

Dự án Công ty Mountain Leather gặp bảy khó khăn. Một số khó khăn là nghiêm trọng đến mức tất yếu nó thủ tiêu dự án. Chúng ta có thể gọi đó là những khó khăn *cốt tử* (fatal); một số khó khăn làm cho dự án rất rủi ro; chúng ta gọi đó là những khó khăn *nguy hiểm* (dangerous); nhóm khó khăn thứ ba chỉ hạn chế tiềm năng thành lợi của dự án; đó là khó khăn *có hại* (damaging). Với mỗi loại khó khăn, hãy xem nó rơi vào loại nào.

Cốt tử	Nguy hiểm	Có hại	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Thiếu nguyên liệu thô
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Khả năng lựa chọn máy móc là nghèo nàn
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3a. Thiếu đào tạo và trợ giúp kỹ thuật từ phía nhà cung cấp Eastland
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3b. Thiếu đào tạo và trợ giúp kỹ thuật từ phía Công ty Baltic Hide
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Thiếu trợ giúp từ phía đối tác khi gặp trục trặc
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Thiếu chủ động trong thị trường duy nhất

☐☐☐

6. Nhân lực có trình độ kỹ năng thấp

☐☐☐

7. Quản lý thiếu kinh nghiệm

*Thất bại 3:* Thất bại của quản lý dự án. (Ví dụ, thiếu nghiên cứu khả thi và nghiên cứu kỹ thuật đầy đủ).

*Thất bại 4:* Thất bại trong việc tìm kiếm một công nghệ đúng đắn. (Ví dụ, việc sử dụng máy móc "Eastland" kém cỏi).

*Thất bại 5:* Thất bại của việc thương thảo và viết hợp đồng. (Ví dụ, thiếu trợ giúp kỹ thuật, đào tạo, tài liệu; thất bại trong việc làm cho "người Eastland" và đối tác liên doanh chia sẻ trách nhiệm khi gặp khó khăn).

Công ty Mountain Lether đã mắc nhiều sai lầm. Với hiểu biết cơ bản về quá trình chuyển giao công nghệ, Chính phủ Nonamia sẽ có thể tránh được tất cả các sai lầm đó. Bây giờ chúng ta đã thấy những khó khăn, chúng ta hãy chuyển sang những khía cạnh tích cực hơn của chuyển giao công nghệ.

## II. BƯỚC MỘT TRONG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ THÀNH CÔNG: LẬP KẾ HOẠCH CHO BÍ QUYẾT

Chính phủ "Nonamia" đã phạm nhiều sai lầm trong việc thành lập Công ty Mountain Leather như chúng ta đã thấy. Tất cả những sai lầm này đều có chung nguồn gốc do thiếu hiểu biết về chuyển giao công nghệ. Người Nonamia đã mua nhà máy, nhưng họ cần phải mua công nghệ. Vậy có gì khác nhau?

Hầu hết các chính phủ trong các nước đang phát triển kiểm soát chặt chẽ luồng công nghệ vào (Chính phủ Singapo là một ngoại lệ lớn). Việc kiểm soát này bắt đầu từ những năm 1950 vì luồng công nghệ vào trực tiếp dẫn đến luồng ra của ngoại hối khan hiếm mà các chính phủ phải đối phó. Việc kiểm soát ngoại hối lại dẫn đến các loại kiểm soát khác. Ở điểm này, một số chính phủ, đáng chú ý nhất là Chính phủ Nhật Bản và sau đó là Hàn Quốc, đã có những quyết sách là đặt đất nước của họ vào lộ trình phát triển nhanh. Vậy đó là những quyết định gì? Hãy xét trường hợp của Hàn Quốc. Trường hợp này đặc biệt quan trọng bởi vì nó xảy ra gần đây và còn vì nó xảy ra ở một nước có lịch sử bị xâm lược và không có cơ sở công nghiệp.

"Sự thần kỳ kinh tế" của Hàn Quốc phụ thuộc vào một chuỗi 5 ý tưởng có quan hệ logic với nhau:

*Ý tưởng 1:* Sự phát triển phụ thuộc một phần vào công nghệ thu thập được.

*Ý tưởng 2 :* Công nghệ không phải là máy móc và nhà máy; công nghệ là sự hiểu biết nhà máy được xây dựng thế nào và máy móc được chế tạo ra sao.

*Ý tưởng 3 :* Sự hiểu biết một vật được xây dựng lên như thế nào phụ thuộc vào ba loại dịch vụ thông tin:

Tài liệu

Đào tạo

Trợ giúp kỹ thuật

*Ý tưởng 4 :* Một nguồn chủ yếu về công nghệ cho các nước chưa phát triển là đầu tư nước ngoài.

*Ý tưởng 5:* Tất cả các hợp đồng với các nhà đầu tư nước ngoài nên bao gồm các điều khoản mạnh mẽ mà nó yêu cầu về

Tài liệu

Đào tạo

Trợ giúp kỹ thuật

Chúng ta hãy lướt qua ba loại dịch vụ thông tin kỹ thuật là tài liệu, đào tạo và trợ giúp kỹ thuật. Như các bạn còn nhớ, cả ba loại này đều không có trong các hợp đồng của Công ty Mountain Leather.

*Tài liệu:* Cũng có thể sử dụng một số máy móc mà không cần hiểu nó làm việc như thế nào. Người công nhân đứng trước một cỗ máy, khi đèn xanh bật lên, anh ta cho thêm chất lỏng X vào máy; khi đèn đỏ bật lên, anh ta thêm chất lỏng Y; khi chuông réo lên, anh ta lấy ra sản phẩm cuối cùng. Khi máy móc hỏng, có kỹ sư nước ngoài đến để sửa chữa. Không có tài liệu, hướng dẫn vận hành đầy đủ, hướng dẫn bảo dưỡng, sổ tay sửa chữa, các sơ đồ mạch điện và bản in các chương trình phần mềm thì máy móc vẫn chỉ là máy móc. Có tài liệu thì máy móc là một nguồn cho đào tạo và bí quyết. Điều này đặc biệt đúng đối với các máy móc hiện đại dựa trên máy tính.

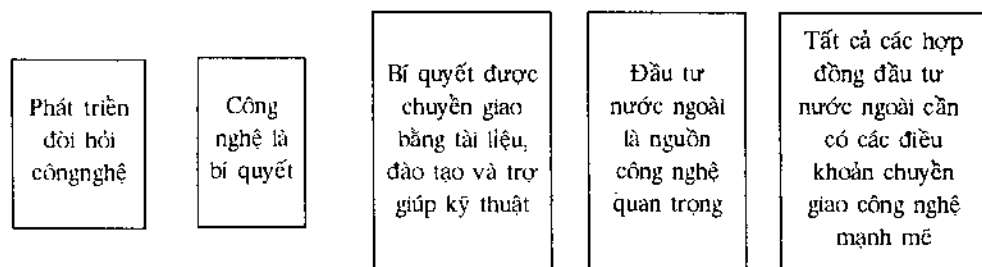
*Đào tạo:* Bí quyết là thông tin mà nó được chuyển giao bằng đào tạo. Mỗi một hợp đồng về chuyển giao công nghệ cần phải có các điều khoản chi tiết về đào tạo. Điều này không dễ. Phần/sáu (Hợp đồng mẫu) chỉ rõ bạn cần phác thảo như thế nào điều khoản mạnh mẽ về đào tạo.

*Trợ giúp kỹ thuật:* Xây dựng một nhà máy và bắt đầu sản xuất là một quá trình phức tạp: vô số sai lầm có thể xảy ra. Để tránh sai lầm, việc trợ giúp kỹ thuật là cần thiết. Việc lựa chọn máy móc tốt nhất, việc lập kế hoạch cho nhà máy, việc hình thành hoạt động marketing, việc thiết lập quy trình quản lý, tất cả đều đòi hỏi kiến thức chuyên gia. Điều này không có nghĩa chỉ trả tiền cho chuyên gia nước ngoài là đủ: nó có nghĩa



là sử dụng chuyên gia nước ngoài và *đối tác địa phương* để làm việc. Khi công việc kết thúc, người địa phương có được bí quyết quý giá: công nghệ đã được chuyển giao. (Để có thêm thông tin về đối tác, hãy xem phần năm, chương II, mục VI).

Chuỗi các ý tưởng được nhắc lại là:



Chuỗi các ý tưởng này được chính phủ áp dụng một cách hệ thống đã sản sinh ra pha đầu tiên của sự tăng trưởng ở Hàn Quốc. Sau đây (trong phần này) chúng ta sẽ thấy điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. (Muốn biết chi tiết hơn hãy xem KIST, trang 6+).

Có thể tổng kết thành một câu: *Sự phát triển công nghệ thường bắt đầu với nhận thức rằng đầu tư nước ngoài là một nguồn công nghệ (kỹ năng và bí quyết), không phải là một nguồn máy móc và các dự án lớn.*

Một nghiên cứu gần đây của UNCTC cũng chỉ ra như vậy, nhưng theo cách phủ định:

"Khi tiếp cận với chuyển giao công nghệ, nhiều quốc gia đang phát triển thường chú ý nhiều đến chất lượng kỹ thuật của máy móc và thiết bị hơn là những điều kiện cần phải có để bảo đảm ứng dụng công nghệ có hiệu quả. Việc chú ý không đầy đủ tới những khó khăn trong việc tạo ra môi trường thuận lợi cho chuyển giao công nghệ "trộn gói" xem như toàn bộ thường dẫn đến những thất bại của những hợp đồng thiết bị tốt nhất... Nếu không tiến hành các bước để gắn các điều khoản trong hợp đồng chuyển giao công nghệ với việc xây dựng năng lực quốc gia về thiết kế, sản xuất và tiếp thị hàng hoá thì người mua công nghệ sẽ phải tiếp tục dùng đến lixăng và nhập công nghệ mà không có cách nào nắm được hiệu quả nghiên cứu. Động lực của quá trình sẽ bị mất đi" (UNCTC, các trang 4 và 96).

Lời phủ định của bản báo cáo có lẽ đúng: *Không nhận thức và theo đuổi tích cực các kỹ năng và bí quyết thì nước đang phát triển sẽ mãi mãi lệ thuộc vào việc nhập khẩu đắt đỏ và thiếu đạo đức.*

**Ôn tập khái niệm: Công nghệ được chuyển giao là bao nhiêu?**

Công ty Ceramics của Verbena muốn mua máy móc để làm thủy tinh chịu lửa từ Công ty Hotglass của Anh. Máy móc hoàn toàn tự động; các kỹ sư của Hotglass lắp đặt máy móc và giám sát sự vận hành thử; Hotglass sẽ cung cấp nguyên liệu thô và mua 80% sản phẩm đầu ra; với hợp đồng bảo dưỡng 8 năm, các kỹ sư của Hotglass sẽ cung cấp dịch vụ máy móc ba tháng một lần và bảo đảm cho nó làm việc hoàn hảo.

Khía cạnh kinh tế của hợp đồng (giá cả và bán hàng) tỏ ra thỏa mãn, mặc dù không mỹ mãn. Bây giờ Chính phủ Verbena nghiên cứu hợp đồng theo quan điểm thu nhận công nghệ. Vậy chính phủ trả lời những câu hỏi sau như thế nào?

1. Việc đào tạo cho các công nhân của Verbena có nhiều không?

Nhiều	Tương đối nhiều	Ít	Không
-------	-----------------	----	-------

2. Việc đào tạo cho các quản đốc của Verbena có tiến hành nhiều không?

Nhiều	Tương đối nhiều	Ít	Không
-------	-----------------	----	-------

3. Người Verbena có học được cách phục vụ (bảo dưỡng) máy móc không?

Có	Không
----	-------

4. Người Verbena có học được cách sửa chữa máy móc hay không?

Có	Không
----	-------

5. Công ty Hotglass có trợ giúp kỹ thuật cho Công ty Ceramics hay không? Nói khác đi, Công ty Ceramics sẽ lắp đặt máy móc và vận hành nó cùng với sự giúp đỡ của Công ty Hotglass hay không?

Có	Không
----	-------

6. Câu hỏi chính: Công ty Ceramics có thu nhận được công nghệ để chế tạo thủy tinh chịu lửa hay không? Nói khác đi, nếu Công ty Hotglass mang máy của họ về nước thì Công ty Ceramics có thể sử dụng bí quyết đã thu nhận được để chế tạo thủy tinh chịu lửa hay không?

Có	Không
----	-------

7. Nói tóm lại, đây có đáng gọi là một dự án chuyển giao công nghệ hay không?

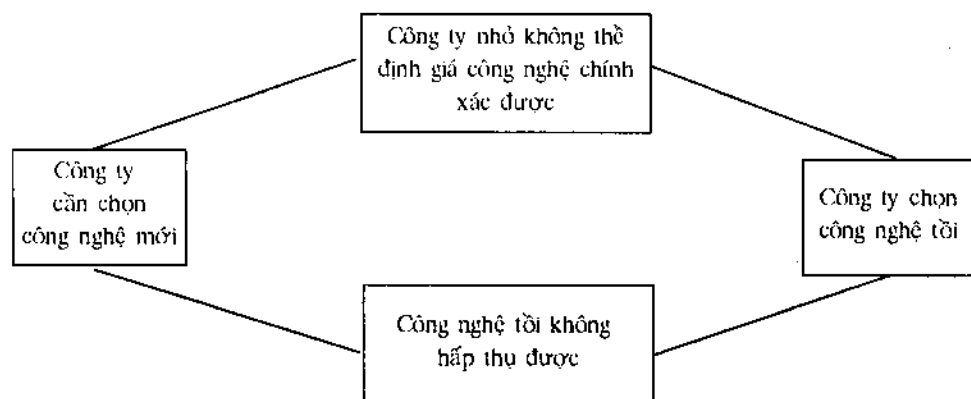
Có	Không
----	-------

## Chương II

### VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ

#### 1. KẾ HOẠCH QUỐC GIA VỀ CÔNG NGHỆ VÀ CÔNG NGHIỆP

Những công ty lớn và các doanh nghiệp nhà nước đồ sộ là không hiệu quả khi đưa vào các quy trình mới hoặc các công nghệ mới; kinh nghiệm chỉ ra rằng, các công ty vừa và nhỏ là tốt nhất đối với sáng chế, cải tiến và việc hấp thụ những ý tưởng mới. Đối với các nước đang phát triển, điều này gặp khó khăn: phần lớn công nghệ xuất phát từ nước ngoài, nhưng các công ty vừa và nhỏ ở các nước đang phát triển không đủ mạnh để định giá công nghệ của đối thủ, hoặc chọn công nghệ tốt nhất cho các mục đích của địa phương. Nếu các công ty mua công nghệ tồi thì không thể hấp thụ tốt công nghệ; nếu không hấp thụ tốt công nghệ thì hợp đồng lixăng sẽ bị kéo dài thời hạn hoặc công ty phải chọn công nghệ mới. Tất nhiên, công ty có khó khăn khi định giá công nghệ mới và cứ như thế kéo dài mãi.



"Cái vòng luẩn quẩn" này là một nguyên nhân mà vào đầu những năm 1960, Chính phủ Hàn Quốc đã quyết định kiểm soát toàn bộ chuyển giao công nghệ: nếu các công ty thiếu các phương sách để ra quyết định đúng thì chính phủ với các nguồn lực lớn hơn cần phải hành động. Một nguyên nhân khác để hành động là khoảng thời gian để các công ty tìm kiếm

công nghệ, thương thảo hợp đồng và bắt đầu chuyển giao, hầu hết trung bình chỉ hai năm rưỡi. Trở lại vấn đề trên, các phương sách của chính phủ sẽ làm cho quá trình chuyển giao hiệu quả hơn (KIST, trang 27+).

Nhiều chính phủ đã kiểm soát việc chuyển giao công nghệ, nhưng ít chính phủ đã thành công như Chính phủ Hàn Quốc. Vậy bí mật của Hàn Quốc là gì? Chỉ có một thuật ngữ: lập-kế-hoạch (planning). Bản công bố gần đây của Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường Malaixia có nghiên cứu về giá trị của việc lập kế hoạch, cái tiêu đề tự nó cũng đầy ý nghĩa: *Hướng về kế hoạch hành động cho sự phát triển công nghệ - công nghiệp*. Ta hãy xem một phần của nó:

"Sự tăng trưởng tương lai của một dân tộc sẽ tùy thuộc vào công nghiệp hoá. Công nghệ là yếu tố quyết định của quá trình này...Tuy nhiên vẫn còn ít chính sách tập trung đặc biệt vào công nghệ - công nghiệp bản xứ.

Hầu hết các ngành công nghiệp hiện đại ở Malaixia, mà nó đòi hỏi công nghệ cao, đều là vốn nước ngoài hoặc liên doanh ngang bằng với nước ngoài hay hợp tác kỹ thuật với nước ngoài...Công cụ chính sách và cơ chế thủ tục để khuyến khích công nghệ - công nghiệp vẫn chưa đủ. Việc sản sinh mức độ tối thiểu công nghệ bản xứ, cần thiết để hấp thụ các nguồn công nghệ từ nước ngoài và để làm cho nó thích nghi với lợi thế so sánh thu được trên thị trường, vẫn còn ít được chú ý...

Đối với chính sách công nghệ...phương pháp tiếp cận dựa trên kế hoạch hợp lý tỏ ra có hiệu quả nhất, có một tiền đề là trong lúc cơ chế thị trường là điều bắt buộc thì việc lập kế hoạch hợp lý lại là cực kỳ quan trọng để đạt được các mục tiêu phát triển" (các trang 14- 15).

"Việc thiếu công cụ chính sách và cơ chế thủ tục để khuyến khích công nghệ - công nghiệp" thể hiện trên thực tế như thế nào? Một nguồn thông tin đáng quan tâm về chính sách công nghệ của đất nước là dạng đơn xin mà các công ty cần đệ trình. Chẳng hạn, một đơn xin rất dài dòng thì khó có thể nhận ra các thông tin đúng đắn, các quyết định dựa trên đơn này sẽ không thể đúng được. Ví dụ, một đơn xin cấp lixăng mà nó yêu cầu chỉ có thông tin hạn chế về nguồn công nghệ như: "Tên và kinh nghiệm của công ty cung cấp bí quyết kỹ thuật". Sự ngắn gọn của vấn đề này làm cho các nhà chức trách vừa không định giá công nghệ đầy đủ vừa không thể bình luận chi tiết. Chính sách của chính phủ cho đến nay không yêu cầu các bước đó. Kế hoạch hành động đưa vào một chính sách mới: sự liên đới của chính phủ đối với kế hoạch phát triển công nghệ.

Kế hoạch của Hàn Quốc đã tồn tại từ đầu những năm 1960. Kế hoạch

có vẻ là đơn giản, mặc dù việc thực hiện kế hoạch đó không bao giờ dễ dàng. Kế hoạch này yêu cầu ba giai đoạn phát triển công nghiệp (chi tiết hãy xem ở bảng sau). Việc lập kế hoạch không dừng lại ở đó. Ở mỗi quốc gia, kế hoạch yêu cầu phát triển song song với khoa học và công nghệ. Từ điểm xuất phát, các nhà lập kế hoạch đã thấy rằng *sự phát triển công nghiệp không thể diễn ra nếu không có sự phát triển kết hợp của khoa học và công nghệ*. Tất nhiên, kế hoạch cũng thay đổi và chín mùi hơn vì có những cơ hội mới và thậm chí công nghiệp mới được phát triển. Điều khái quát này chỉ ra hình thức kết thúc của kế hoạch (KIST, trang 4).

Kế hoạch cho công nghệ cũng giống như kế hoạch đã làm cho Thế vận hội Ôlimpich long lấy năm 1988. Là một kế hoạch, nó có ba mức độ chính:

*Mức độ 1:* Đó là kế hoạch *toàn diện* liên quan đến chính phủ, ngành công nghiệp, các dịch vụ đào tạo ngân hàng, công nhân trang trại và nhiều ngành khác.

*Mức độ 2:* Đó là kế hoạch *chia bước*, xuất phát từ các cơ sở và né tránh mọi loại chiến lược phát triển "phá sản".

*Mức độ 3:* Đó là kế hoạch *điều phối*: cộng đồng khoa học chuẩn bị đầy đủ cho công nghiệp về đầu vào công nghệ tại đúng thời điểm và các dịch vụ giáo dục bảo đảm đủ trình độ về kỹ năng cho lực lượng lao động.

Kế hoạch là một chuyện, còn làm cho nó vận hành lại là chuyện khác. Chúng ta sẽ xem nhân dân Hàn Quốc bắt kế hoạch của họ phải vận hành như thế nào thông qua việc chúng ta nghiên cứu tiếp quá trình chuyển giao công nghệ.

## II. KẾ HOẠCH CÔNG NGHỆ: SẮP XẾP CÁC ƯU TIÊN

Hai dân tộc không thể có các mục tiêu hoàn toàn giống nhau. Trên thực tế việc đạt được một mục tiêu nào đó thường có nghĩa không đạt được các mục tiêu khác. Các mục tiêu của Hàn Quốc là công nghiệp hoá nhanh với việc sử dụng tài nguyên có hiệu quả và năng suất cao. Việc đạt được mục tiêu này hiển nhiên có nghĩa là hy sinh các mục tiêu khác: sự phát triển công nghiệp nhanh có thể tạo nên những căng thẳng xã hội; việc sử dụng nhân lực có hiệu quả có thể tạo nên sự bất mãn trong công nhân; việc theo đuổi năng suất lao động có thể dẫn đến sự cố gắng quá sức. Tất nhiên, một dân tộc muốn xã hội bình yên, không hạn chế tự do cá nhân và không muốn cố gắng quá sức, lại tìm kiếm sự công nghiệp hoá nhanh, thì điều đó là không thể được. Chúng ta hãy xem xét chi tiết hơn ở hai ví dụ về sự sắp xếp ưu tiên trong lĩnh vực công nghệ, đó là Singapo và Philippin.

*Kinh nghiệm của Singapo:* Giữa những năm 1961 và 1965 vấn đề cấp bách nhất mà Chính phủ Singapo phải đương đầu là nạn thất nghiệp. Vì vậy các ngành công nghiệp cần nhiều lao động và kỹ thuật thấp lại được ưu tiên. Từ năm 1965 nạn thất nghiệp ít đe dọa hơn thì sự ưu tiên bây giờ lại là tạo ra của cải. Chính phủ Singapo đã cố gắng đạt được mục tiêu này bằng cách thúc đẩy hoạt động của các công ty có định hướng xuất khẩu bằng cách thâm nhập vào các thị trường xuất khẩu. Vào những năm 1970 đã thấy sự thay đổi lớn: với tiền công tăng lên, Singapo đã mất tính cạnh tranh trong các ngành công nghiệp thu hút nhiều lao động, chẳng hạn ngành may mặc. Sự ưu tiên đã trở thành con dao hai lưỡi và như vậy sự chuyển động đã bắt đầu hướng tới những ngành công nghiệp đòi hỏi nhiều kỹ năng, thường là hoạt động lắp ráp. Vào những năm 1980, sự ưu tiên lại thay đổi: Singapo đã hành động để tự hình thành trên nền công nghệ cao và có các dịch vụ thương mại. Ngày nay trung tâm thương mại được xây dựng lại của Singapo đã làm cho các công ty nước ngoài thấy tính hấp dẫn, tính hiệu quả, cơ sở công nghệ cao phục vụ cho sự vận hành của họ ở châu Á (xem Abraham, trang 1+). Ở mỗi giai đoạn phát triển, chính phủ lại đặt ra những mục tiêu mới, lại nhận được sự đồng tình của dân chúng đối với các mục tiêu đó và sử dụng được đầy đủ nguồn lực của mình để đạt được các mục tiêu đó.

*Kinh nghiệm của Philippin:* Kế hoạch phát triển trung hạn của Philippin 1988-1992 cũng đặt các ưu tiên vào công nghệ. Trước hết chính phủ tập trung vào nhu cầu nhập khẩu các công nghệ mới dưới hình thức không trọn gói; để đạt được mục tiêu này, các dự án chìa khoá trao tay là không được khuyến khích, mà bắt đầu hướng vào việc đăng ký cho thật nhiều các patent nước ngoài. Ưu tiên thứ hai là các công nghệ mới giải quyết những khó khăn mà Philippin đang phải đương đầu. Điều này có nghĩa là phải tìm các công nghệ mà nó đem lại việc làm, khuyến khích nông nghiệp, phát triển các nguồn lực địa phương và sử dụng nguyên liệu thô. Nói chung kế hoạch có thể phát biểu như sau: "Sẽ ưu tiên cho các công nghệ mà nó có khả năng thích ứng với địa phương và có tác động xã hội tích cực." Những ưu tiên này là khác xa so với những mục tiêu xuất phát của Hàn Quốc hoặc Singapo. Các công nghệ sẽ "có tác động xã hội tích cực": chính điều này đã đặt mục tiêu *phát triển và hài hoà xã hội* lên trên mục tiêu công nghiệp hoá nhanh. Các công nghệ sẽ "thích ứng địa phương": điều này ngụ ý các giá trị văn hoá bền vững, công nghệ cần phải thích ứng với xã hội, chứ không phải một con đường vòng nào khác. (Sức ép này đối với việc *nội địa hoá* hoặc *sự truyền bá* của công nghệ là quan trọng; chúng ta sẽ trở lại vấn đề này ở mục IV dưới đây).

Giai đoạn	Sự phát triển công nghiệp	Sự phát triển khoa học và công nghệ
Giai đoạn khởi đầu (những năm 1960)	1. Lắp đặt cơ sở hạ tầng 2. Công nghiệp thay thế nhập khẩu 3. Công nghiệp xuất khẩu sản xuất ra các hàng tiêu dùng giá trị thấp	1. Nhập khẩu các nhà máy chìa khóa trao tay sử dụng vốn vay nước ngoài 2. Thích nghi và sửa đổi công nghệ nhập khẩu
Giai đoạn trưởng thành (những năm 1970)	1. Công nghiệp nặng 2. Công nghiệp hoá chất 3. Các công nghiệp sản xuất nguyên liệu thô, các hàng thực phẩm... 4. Tăng cường công nghiệp xuất khẩu để sản xuất hàng tiêu dùng chất lượng tốt hơn 5. Các công nghiệp làm tăng thu nhập của nông dân	1. Nhập khẩu công nghệ không trọn gói không dùng vốn vay nước ngoài 2. Cải tiến công nghệ nhập 3. Bắt chước công nghệ tiên tiến của nước ngoài xem như sự thay thế công nghệ nhập
Giai đoạn tự chủ (những năm 1980)	1. Các công nghiệp cần nhiều tri thức 2. Các công nghiệp có thể xuất khẩu công nghệ 3. Các công nghiệp dịch vụ 4. Các công nghiệp nhằm tăng sức khoẻ	1. Trao đổi công nghệ song phương với nước ngoài 2. Mở rộng kỹ năng khoa học cơ bản và công nghệ 3. Nghiên cứu ứng dụng tiên tiến

Điều đặc biệt đáng nói ở đây là các kế hoạch của Hàn Quốc, Singapo và Philippin tất cả đều có sắp xếp các ưu tiên, đó là bước đi đầu tiên trong việc lập kế hoạch.

### Ôn tập khái niệm: Ba giai đoạn phát triển

Kế hoạch của Hàn Quốc được chia thành ba giai đoạn: khởi đầu, trưởng thành và tự chủ. Nó còn được phân thành hai phương diện: công nghiệp và công nghệ. Chúng ta hãy xét các dự án đặc biệt được liệt kê dưới đây và phán quyết xem nó thuộc giai đoạn nào và phương diện nào.

	Giai đoạn		Phương diện	
	Trưởng thành	Tự chủ	Công nghiệp	Công nghệ
Khởi đầu				



1. Sự suy nghĩ đầy đủ về kỹ thuật đóng tàu của Hoa Kỳ có sử dụng xưởng đóng tàu Hàn Quốc

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Sự pha trộn bí quyết của Nhật, CHLB Đức và Hoa Kỳ trong thiết kế sản xuất tivi
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Viết và bán các chương trình máy tính thương mại
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Thiết lập viện nghiên cứu để phát triển kỹ thuật chế tạo ở không gian bên ngoài
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Cung cấp điện cho tất cả các trung tâm công nghiệp chính
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Sử dụng bí quyết nhập từ châu Âu để điều khiển việc cung cấp điện
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Chế tạo (đề xuất khẩu) đồ chơi bông tằm cho trẻ nhỏ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Sản xuất bộ đồ ăn bày bàn bằng thép không gỉ (trước đây phải nhập khẩu)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. Xây dựng xưởng đóng tàu
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. Đưa việc học máy tính vào các trường học ở mọi trình độ

### Ôn tập khái niệm: Sắp xếp ưu tiên

Dưới đây là danh mục các quyết định. Cái nào trong các quyết định đó rơi vào loại sắp xếp ưu tiên?

<i>Sắp xếp ưu tiên</i>	<i>Không sắp xếp ưu tiên</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Quyết định thúc đẩy chuyển giao công nghệ cho các công ty vừa và nhỏ hơn là cho các công ty lớn
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Quyết định mua máy bay mới cho hãng hàng không quốc gia
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Quyết định cấm nhập khẩu tất cả các công nghệ mà nó có thể phá hoại môi trường
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Quyết định khuyến khích công nghiệp dịch vụ hơn là công nghiệp nặng



- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. Quyết định nhập khẩu máy tính mới cho cơ quan thu thuế  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 6. Quyết định huỷ bỏ các kế hoạch cho nhà máy hoá dầu mà ý nghĩa kinh tế của nó không còn được lâu nữa |

### III. KẾ HOẠCH CÔNG NGHỆ: THIẾT LẬP SỰ KIỂM SOÁT

Chính trị là "nghệ thuật của điều có thể". Nhiều kế hoạch trông đẹp đẽ trên giấy nhưng lại là không thể làm được. Chuyển giao công nghệ là một quá trình trừu tượng, một sự chuyển động của bí quyết từ một trí tuệ này sang một trí tuệ khác. Vậy chính phủ kiểm soát nó như thế nào?

Kiểm soát có ba loại: theo quy định, tư vấn và thúc đẩy. *Kiểm soát theo quy định* có nghĩa là một thể chế có nhiệm vụ phê duyệt (hoặc không phê duyệt) các hợp đồng chuyển giao công nghệ. Một số nước có hệ thống chặt chẽ, chẳng hạn Hàn Quốc; một số nước khác hầu như không kiểm soát trực tiếp đối với các hoạt động của các công ty tư nhân, chẳng hạn Singapo. *Kiểm soát tư vấn* có nghĩa là một thể chế hỗ trợ và tư vấn cho các công ty tư nhân để họ tìm được đúng công nghệ với đúng giá. *Kiểm soát thúc đẩy* có nghĩa là thông báo khuyến khích ủng hộ các công ty làm việc vì mục tiêu quốc gia. Ở hầu hết các nước, đều tồn tại cả ba loại kiểm soát này. Chúng ta hãy xét chi tiết từng loại.

*Kiểm soát theo quy định*: Để làm ví dụ cho loại kiểm soát theo quy định, chúng ta hãy xem lại một lần nữa thực tiễn của Hàn Quốc. Trong nhiều năm chính phủ thi hành việc kiểm soát theo quy định mạnh mẽ đối với tất cả các hợp đồng chuyển giao công nghệ. Có một loại kiểm soát gọi là "Hợp đồng lixăng kỹ thuật tiêu chuẩn" được Ủy ban Kế hoạch Kinh tế ban hành. Các công ty của Hàn Quốc không bắt buộc phải sử dụng hợp đồng mẫu này, nhưng mẫu phải rõ ràng đối với bên nhận chuyển giao là Hàn Quốc và bên giao là nước ngoài về các điều khoản mà chính phủ có thể chấp nhận hay không chấp nhận (Song, trang 5). Những hợp đồng không được chấp nhận bao gồm:

1. Các lixăng mà nó chỉ thuần túy khai thác nhãn hiệu hàng hoá (trade-mark) hoặc đặc quyền (franchise);
2. Các lixăng mà nó bắt buộc bên nhận phải nhập nguyên liệu thô hoặc các bộ phận để lắp ráp;
3. Các lixăng mà nó có "những điều khoản bất công" (xem phần hai để biết chi tiết);
4. Các lixăng về công nghệ loại kém hoặc lỗi thời;
5. Các lixăng đối với công nghệ mà nó giống hệt công nghệ đã và

đang sử dụng trong nước.

Con lừa trong dân gian được điều khiển bằng ba cách. Chúng ta có thể điều khiển con lừa bằng vũ lực (phương pháp cái roi); chúng ta có thể thúc đẩy con lừa bằng cách khuyến khích (phương pháp củ cà rốt); hoặc chúng ta có thể khuyên con lừa bằng cách thuyết phục nó hiểu rằng lợi ích riêng tốt nhất của nó là đưa chúng ta theo hướng của chúng ta.

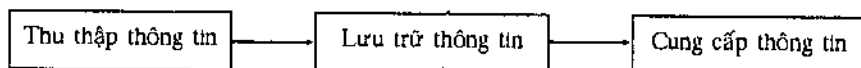


Chính phủ Hàn Quốc còn thi hành việc kiểm soát chặt chẽ về chi phí chính xác mà bên nhận phải trả: phạm vi từ 3% đến 8% giá bán (Song, trang 6). (Chi tiết hơn về định giá công nghệ hãy xem chương III dưới đây).

Việc kiểm soát theo quy định chính xác là tùy thuộc vào các giai đoạn phát triển trước đó. Vì nền kinh tế đã chín mùi nên việc kiểm soát giảm đi. Ở Hàn Quốc, nhiều công ty hiện nay đã ký được những hợp đồng tuyệt vời mà không có sự kiểm soát của chính phủ; xa hơn nữa, sức ép quốc tế được dựng lên để làm cho hạn chế của chính phủ ít đi trong các hợp đồng lixăng. *Kiểm soát theo quy định là tốt nhất xem nhu thuộc do tạm thời cần thiết cho đến khi nền kinh tế đạt đến giai đoạn tự chủ.*

**Kiểm soát tư vấn:** Kiểm soát tư vấn thông thường được thực hiện bởi một tổ chức, chẳng hạn như trung tâm chuyển giao công nghệ hoặc uỷ ban hay cơ quan đăng ký, cái tên không quan trọng. Diễn hình trung tâm này có hai chức năng: thông tin và định giá.

Thông tin là quá trình gồm ba bước:



Trung tâm thu nhận và lưu trữ những loại thông tin nào? Trước hết, *thông tin quốc gia*: các chi tiết của hợp đồng chuyển giao công nghệ mà các công ty địa phương làm. Nó ghi lại các điều khoản của hợp đồng. Một cách lý tưởng, trung tâm sẽ theo dõi sự thành công và thất bại của hợp đồng. Bằng cách này, trung tâm xây dựng nên một phòng kinh nghiệm và kỹ năng. Nếu thông tin này sau đó được phân phát đi thì các công ty sẽ không lặp lại những sai lầm phải trả giá đắt trong các hợp đồng đã làm trước đó và họ có thể thành công sớm hơn.

Thứ hai là, trung tâm xây dựng nên một cơ sở dữ liệu về *thông tin quốc tế*: danh mục các nguồn công nghệ trên khắp thế giới. (Chương III, mục II dưới đây thảo luận về các chiến lược tìm kiếm công nghệ và phụ lục của phần này sẽ mô tả một số cơ sở dữ liệu quốc tế có thể truy nhập được; chẳng hạn TCDC, TIES, UNIDO và WIPO).

Thông tin là vô dụng chừng nào nó đã được ứng dụng. Thông tin mà trung tâm cung cấp thường được dùng để định giá các hợp đồng công nghệ. (Việc định giá được thảo luận trong chương III, mục III).

*Kiểm soát thúc đẩy*: Kiểm soát thúc đẩy thông thường được thực hiện bằng sự ưu đãi về tài chính. Đôi khi chính phủ đưa ra một sự ưu đãi trực tiếp, chẳng hạn thanh toán 50% chi phí cho bất kỳ nhà máy nào xây dựng trên khu vực chưa phát triển. Những ưu đãi thường thấy hơn, đó là những ưu đãi gián tiếp. Công ty được miễn một số nghĩa vụ thông thường. Ví dụ kinh điển là ưu đãi về thuế. Ở Hàn Quốc chẳng hạn, bên giao, trong những hoàn cảnh nhất định, có thể được hưởng một kỳ miễn thuế 5 năm khi thanh toán phí kỹ vụ đối với họ. Tất nhiên, sự hấp dẫn của việc ưu đãi thuế là ở chỗ họ không phải chi trả gì cho chính phủ, nhưng họ lại tăng được cơ sở thuế trong một ít năm. (Việc thảo luận đầy đủ về thuế trong hợp đồng lixăng công nghệ, hãy xem Ekstrom, hai chương 14 và 15).

#### IV. SỰ TỰ CHỦ VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA: MỤC TIÊU CUỐI CÙNG

Sự tự chủ là mục tiêu công nghệ cuối cùng của hầu hết các nước. Tuy nhiên, sự tự chủ tuyệt đối là điều không mong muốn trong nền kinh tế toàn cầu. Châu Âu, Hoa Kỳ và Nhật Bản nhập khẩu nhiều công nghệ. Bởi lẽ không có một quốc gia đơn lẻ nào có thể dẫn đầu ở mọi lĩnh vực, điều cần thiết là tập trung sức lực quốc gia vào những công nghệ đặc biệt mà nó là quyết định để giành thắng lợi ở những ngành công nghiệp chủ chốt. Những ưu tiên hàng đầu cho sự tự chủ quốc gia là những công nghệ cốt lõi mà nó xác định tính cạnh tranh của những ngành công nghiệp chủ chốt này, chẳng hạn sản xuất thép trong công nghiệp đóng tàu, gia công

kim loại trong công nghiệp sản xuất ôtô, hoặc dệt đan trong công nghiệp dệt. Ưu tiên thứ hai là các dịch vụ trợ giúp mà nó tăng thêm giá trị cho các sản phẩm chủ chốt trong các ngành công nghiệp này. Đối với công nghiệp máy tính, phần mềm khác biệt với phần cứng ở chỗ người mua khác nhau, trong khi đó đối với công nghiệp tạo mốt thì các hệ thống thiết kế có máy tính trợ giúp cho phép tạo ra những thiết kế mới để nhanh chóng bán ra thị trường. Sự tự chủ, trong một chừng mực nào đó, là một mục tiêu tương đối. Vậy có những nhân tố gì tác động tới mục tiêu này và cái gì làm cho nó mạnh mẽ lên để đạt mục tiêu? Chúng ta hãy xem xét một số chiến lược và sẽ thấy đề xuất nào được hướng dẫn nhiều nhất.

### **Ôn tập khái niệm: Những cơ chế kiểm soát**

Kiểm soát có thể là theo quy định, tư vấn hoặc thúc đẩy. Hãy xem mỗi mục dưới đây rơi vào loại nào.

<i>Theo quy định</i>	<i>Tư vấn</i>	<i>Thúc đẩy</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Chính sách của chính phủ là cấm mọi loại chi phí cho xăng nhãn hiệu hàng hoá
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Dịch vụ của chính phủ nhằm tìm ra các đối tác kinh doanh thích hợp
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Dịch vụ thông tin của chính phủ bảo đảm cung cấp cơ sở dữ liệu về nguồn công nghệ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Chính sách của chính phủ cho phép nhân viên liên doanh là người nước ngoài được nhận một nửa lương của họ bằng ngoại tệ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Chính sách của chính phủ giới hạn trả phí kỹ vụ đến 7% giá bán tịnh
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Chính sách của chính phủ cho phép các nhà đầu tư nước ngoài sở hữu 100% công ty (giới hạn thông thường là 47%).

### **Chiến lược 1: Nhập công nghệ có danh tiếng**

Các dự án lớn có *danh tiếng*, được người nước ngoài xây dựng, được trả tiền bằng vốn vay đất đỏ từ các ngân hàng nước ngoài, được người nước ngoài vận hành và hầu hết lợi nhuận lại chuyển cho người nước ngoài, chỉ đóng góp chút ít cho sự độc lập công nghệ quốc gia. Những dấu hiệu bề ngoài của sự hiện đại hoá không phải bao giờ cũng có nghĩa là

dất nước đã đạt được trình độ công nghệ cao. Phải luôn đặt câu hỏi: "Nhưng bạn sẽ ở đâu nếu ngày mai người nước ngoài ra đi?". Câu trả lời chỉ cho bạn biết có bao nhiêu giá trị phải thêm vào.

### **Chiến lược 2: Sử dụng công nghệ bản xứ**

Việc phát triển "công nghệ bản xứ" (phát triển trong nước) có dẫn đến tự chủ công nghệ hay không? Tất nhiên có vô số các dự án nhỏ sử dụng công nghệ bản xứ đã cải thiện chất lượng cuộc sống cho nhiều người. Hãy lấy một ví dụ: năm 1985, cơ quan có thẩm quyền về khoa học và công nghệ quốc gia ở Philippin đã đưa ra một dự án dạy cho dân làng sản xuất xà phòng giặt từ dầu dừa trên cơ sở thương mại. Dự án thành công, nhưng khó khăn về quy mô vẫn còn: hàng trăm các dự án đồng thời bổ sung vào cũng không thể làm cho Philippin tự chủ về công nghệ.

### **Trường hợp điển hình: Công cụ làm ruộng cho Nepal**

Nhiều nước trong số những nước nghèo nhất đã không sản xuất chút nào về "tư liệu sản xuất" ("tư liệu sản xuất" là những máy móc điển hình). Tuy nhiên, những nước nghèo nhất cũng sản xuất được công cụ nông nghiệp thủ công trong các xưởng nhỏ hoặc trong các trang trại. Trong hai công trình nghiên cứu, UNIDO gợi ý rằng sự vận hành các xưởng này sẽ tạo nên cơ sở của ngành tư liệu sản xuất; các nước sẽ bắt đầu sản xuất một cách chậm chạp những công cụ phức tạp hơn và lớn hơn cho đến khi cả một ngành chế tạo hoàn chỉnh được phát triển (UNIDO, 1981 và 1983). Báo cáo của UNCTC về Nepal đã đề cập xem xét chiến lược này cho Nepal. Tất nhiên, phần lớn các dụng cụ nông nghiệp ở Nepal là dụng cụ thủ công chế tạo tại địa phương. Việc tạo nên một ngành công nghiệp để chế tạo các dụng cụ và máy móc lớn hơn, tinh vi hơn liệu có phải là một ý tưởng tốt hay không? Có hai câu trả lời: *có* và *không*. Câu trả lời *không* xuất phát từ khía cạnh *kinh tế* của tình huống: ở Nepal ít có nhu cầu về công cụ tốt hơn; nước láng giềng Ấn Độ sản xuất dụng cụ cao cấp hơn nhưng giá lại rẻ hơn so với Nepal sản xuất những dụng cụ đó. Nền công nghiệp sẽ không tạo ra lợi nhuận. Câu trả lời *có* xuất phát từ nhu cầu nâng cấp các kỹ năng công nghệ của Nepal. Lực lượng lao động chỉ có kỹ năng công nghiệp thô sơ: không có đào tạo bắt nguồn từ sản xuất thiết bị tinh vi hơn thì Nepal không thể phát triển chút nào về mặt công nghệ.

Trên thực tế, Nepal dường như có vẻ chọn câu trả lời *có*. Nhà máy dụng cụ nông nghiệp đã cho vận hành một xưởng đúc nhỏ có sử dụng các kỹ thuật tiên tiến hơn.

Vào đầu những năm 1960, Hàn Quốc phải đương đầu với khó khăn thuộc loại tiến thoái lưỡng nan: nếu chúng ta phát triển công nghệ bản xứ thì chúng ta sẽ không bao giờ đuổi kịp thế giới đã công nghiệp hoá, nhưng nếu chúng ta chỉ nhập công nghệ thì chúng ta cũng không bao giờ đuổi kịp. Để giải quyết sự thách thức này, người Hàn Quốc đã phân tích những công nghệ mà họ cần. Một số không thể phát triển ở địa phương được: tất nhiên họ phải nhập. Nhưng, với hầu hết công nghệ, người Hàn Quốc đã có sự lựa chọn: phát triển địa phương hoặc nhập. Có hai nhân tố ảnh hưởng đến từng quyết định: thời gian và tiền bạc. Nếu phát triển công nghệ ở địa phương là đắt hơn, hoặc nếu làm quá lâu thì phải nhập công nghệ. Số liệu thật là thú vị: chỉ có khoảng 30% toàn bộ công nghệ nhập là được nhập do cần thiết, số còn lại 70% được nhập do chi phí tốn kém hoặc thời gian liên quan đến phát triển ở địa phương (KIST, trang 22). Câu trả lời của Hàn Quốc đã cho chúng ta một quy tắc chung: *nếu thời gian và nguồn lực hạn chế thì nhập công nghệ có hiệu quả hơn là tạo ra công nghệ.*

### **Chiến lược 3: Định hướng công nghệ nhập**

Một chiến lược khác là định hướng công nghệ nhập theo các mục tiêu riêng. Thông thường điều này có nghĩa là đưa công nghệ vào các lĩnh vực công nghiệp ít tinh vi nhất. Hy vọng là các nhà máy công nghiệp lớn có thể mọc lên từ những mưu cầu công nghệ nhỏ nhoi. Ta hãy xét một trường hợp điển hình.

Trường hợp điển hình của Nepal chỉ ra sự đối lập của các ưu tiên: lợi nhuận ngắn hạn đối lập với sự cải tiến công nghệ dài hạn. Lợi nhuận ngắn hạn có lẽ đúng là để chiến thắng, đặc biệt ở các cộng đồng nghèo, được thúc giục bởi nhu cầu muốn có một công cụ trong tay hôm nay để hy vọng vào công nghệ ngày mai. Trong trường hợp như vậy, sự định hướng công nghệ chống lại sức ép kinh tế, sự thành công là đáng nghi ngờ.

Tuy nhiên, sự định hướng công nghệ hướng vào trình độ công nghiệp riêng biệt lại là có thể. Nhiều nhà bình luận ở Philippin ngày nay thừa nhận rằng: "Sự sống còn và sự tăng trưởng kinh tế của Philippin trong 5 đến 10 năm tới đây là tùy thuộc vào công nghiệp vừa và nhỏ" (Salazer, trang 3). Theo đó, nhiều nỗ lực được hướng tới công nghệ phân kênh cho những người sử dụng nhỏ. Ở Singapo cũng tương tự, văn phòng các doanh nghiệp nhỏ giúp đỡ các doanh nghiệp vừa và nhỏ nâng cấp quản lý và công nghệ. Những kết quả được báo cáo là tốt (Abraham, trang 10).

Mặc dù có những thắng lợi, nhưng việc nhập khẩu công nghệ có định hướng có lẽ không phải là để đạt được mục tiêu tự chủ hoàn toàn về công

nghệ, ít nhất cũng không phải là trong thời hạn ngắn hoặc trung bình.

#### **Chiến lược 4: Nâng cấp công nghệ**

Chúng ta cần xem xét thể hệ trước đây của Hàn Quốc và Nhật Bản đối với những câu chuyện thành công trong tự chủ về công nghệ. Bí mật ở đây là gì?

Chúng ta đã thấy người Hàn Quốc đã quyết định nhập khẩu hầu hết công nghệ ban đầu của họ. Họ không dùng công nghệ nhập thuần túy để chế tạo các sản phẩm đem bán, mà họ khảo sát công nghệ để xem người dùng Hàn Quốc có thể *thích nghi* tốt nhất công nghệ vào điều kiện địa phương như thế nào. Điều này có ý nghĩa quan trọng hơn là nhận công nghệ về để hoạt động tại Hàn Quốc. Nó có nghĩa là tìm tòi cách tốt nhất có thể có để sử dụng công nghệ. Quá trình thích nghi đã làm cho người Hàn Quốc có được kỹ năng kỹ thuật thực hành. Những số liệu thống kê về tính thích nghi thật là lý thú (KIST, trang 25).

Mức độ thích nghi	Tỷ lệ phần trăm công nghệ nhập được thích nghi
Công nghệ được sử dụng phù hợp chính xác với hợp đồng và hướng dẫn của bên giao	50,5 %
Công nghệ được cải tiến ở một vài phương thức quan trọng để đáp ứng nhu cầu của bên nhận	35,2 %
Quy trình được thiết kế lại hoàn toàn để đáp ứng nhu cầu của bên nhận	10,3 %
Công nghệ đã cấp lixăng bị bỏ đi; một quy trình mới được phát triển và được cấp patent	4,0 %

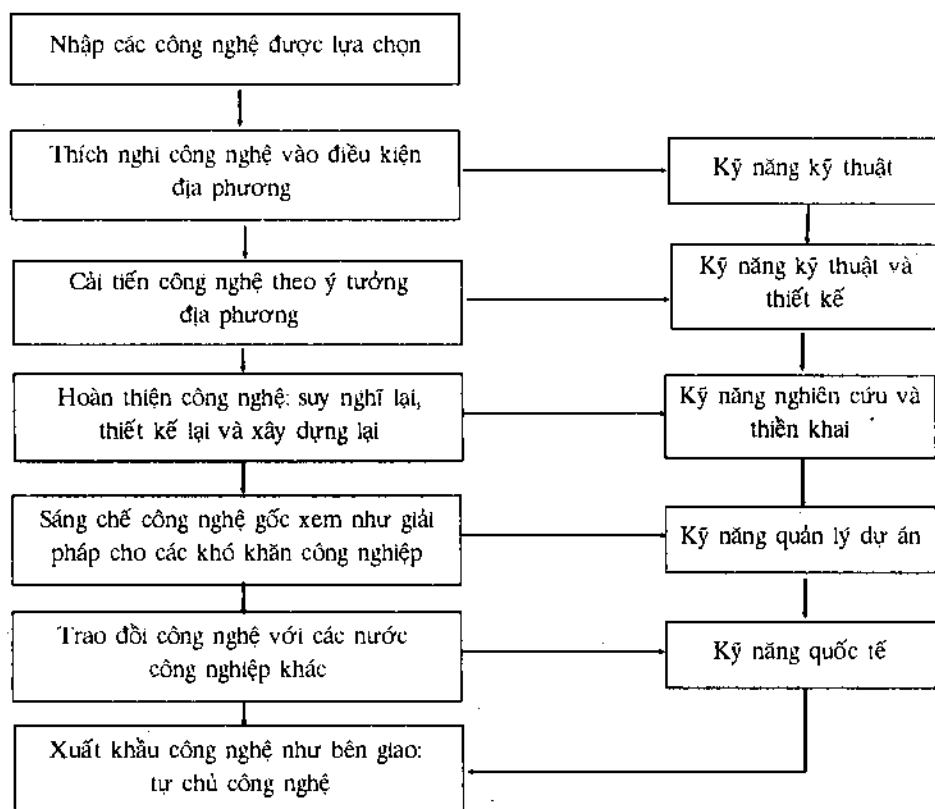
Những số liệu trên chỉ ra rằng sự thích nghi và bước tiếp theo-sự cải tiến, là những ý tưởng không đơn giản. Những người nhận công nghệ ở Hàn Quốc đã cải tiến một nửa số công nghệ nhập, trong một số trường hợp cải tiến về cơ bản. Những sự cải tiến này không phải là ngẫu nhiên: nó có tính hệ thống. Các cơ quan của chính phủ, người nhận công nghệ, các viện nghiên cứu và các cục quản lý khoa học cùng nhau giải quyết khó khăn. Để bổ sung cho kỹ năng kỹ thuật, sự cải tiến còn dạy cả về kỹ năng thiết kế.

Nếu bạn xem lại phác thảo kế hoạch của Hàn Quốc (trang 10) bạn sẽ thấy "sự thích nghi" và "sự cải tiến" thuộc về giai đoạn 1. Ở giai đoạn 2, chúng ta thấy có "sự hoàn thiện". Điều này có nghĩa là đã có sự suy nghĩ lại, thiết kế lại và xây dựng lại một cách hệ thống đối với các hệ

thống được nhập. Kỹ năng phát triển trong giai đoạn này đòi hỏi sự nghiên cứu và phát triển có hệ thống ở trình độ cao.

Sau 20 năm thích nghi, cải tiến và hoàn thiện, đất nước đã sẵn sàng cho bước đi cuối cùng: sáng chế hoặc giải quyết các vấn đề kỹ thuật bằng những ý tưởng của mình. Việc quản lý dự án bây giờ được bổ sung thêm kỹ năng đã thu nhận được cho tới nay. Tiếp theo, những ý tưởng mới được hình thành trên cơ sở trao đổi công nghệ với các nền công nghiệp ở các nước đã phát triển. Những sự trao đổi này đã tạo mối quan hệ quốc tế tốt cho các ý tưởng của Hàn Quốc, qua đó Hàn Quốc trau dồi kỹ năng của mình xem như một đối tác bình đẳng trên thị trường công nghệ. Ngày nay họ đã xuất khẩu những công nghệ mới của họ sang các khu vực kém thành đạt hơn của thế giới, đó chính là dấu hiệu của sự tự chủ công nghệ.

Mô hình này không phải là một ước mơ thụ động, đó là một hệ thống thực tiễn mà nó được vận hành hai lần kể từ Chiến tranh thế giới lần thứ hai, ở Nhật Bản và Hàn Quốc. Nếu sự ưu tiên chủ yếu là sự tự chủ công nghệ thì mô hình Hàn Quốc vạch ra một cách để đạt được điều này. Đó là các bước:

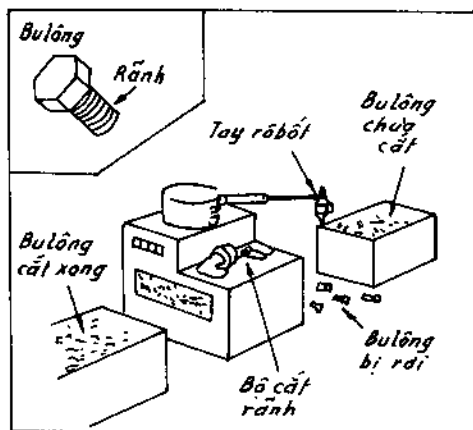




## Ôn tập khái niệm: Kế hoạch công nghệ sáu bước

Chính phủ Verbena đã có kế hoạch công nghệ quốc gia mà nó theo sát mô hình Hàn Quốc. Nó sử dụng các biểu tượng *thích nghi*, *cải tiến*, *hoàn thiện*, *sáng chế*, *trao đổi* và *xuất khẩu* cho sáu bước chính.

Nhà cung cấp kỹ thuật Verbena chế tạo vòng ốc, bulông, đinh vít, ... Công ty mua một "hệ thống rôbốt" nhỏ để cắt rãnh xoắn cho từng bulông to. Câu chuyện dưới đây giải thích sáu bước xảy ra với rôbốt thế hệ đầu tiên và với những thế hệ tiếp theo. Nhưng cần lưu ý: các bước không theo trình tự. Nhiệm vụ của bạn là: (1) Ghi tên các bước bằng cách viết một trong sáu từ - biểu tượng vào khoảng trống và (2) đánh số các bước theo đúng thứ tự.



Thứ tự đúng của các bước là:

<i>Thích nghi</i>	<i>Cải tiến</i>	<i>Hoàn thiện</i>
<i>Sáng chế</i>	<i>Trao đổi</i>	<i>Xuất khẩu</i>

Tên của bước..... vị trí đúng thứ tự.....

Khi lần đầu tiên rôbốt đến, do điều kiện ở nhà máy quá nóng, nên cứ hai mươi phút lại phải ngừng hoạt động để làm lạnh. Các kỹ sư Verbena tìm được "điểm nóng" và làm lạnh nó bằng quạt nhỏ.

Tên của bước..... vị trí đúng thứ tự.....

Viện Kỹ thuật Verbena xem xét vấn đề liên quan đến những mẫu kim loại nặng. Theo truyền thống, các vòng ốc và bulông đều được sử dụng. Viện đã nhận thấy: (1) hệ thống vòng ốc và bulông làm chậm việc lắp đặt, (2) việc siết chặt vòng ốc và bulông cho đúng đòi hỏi có kỹ năng, (3) vòng ốc và bulông thường gỉ, đồng thời làm cho việc tháo ra bị chậm và (4) không thể sử dụng lại những vòng ốc và bulông han gỉ. Viện đã thiết kế một hệ thống mới cách mạng "bulông ốc sen" mà nó khắc phục được tất cả các nhược điểm trên. Họ còn thiết kế một

máy sản xuất bulông ốc sên.

Tên của bước..... vị trí đúng thứ tự.....

Để hoàn thiện chất lượng của bulông ốc sên, viện đã trao đổi công nghệ với công ty thép của Nhật Bản. Việc trao đổi đã đem lại nhiều ý tưởng đáng khích lệ trong lĩnh vực công nghệ vật liệu; những ý tưởng bí mật đến mức công ty của Nhật Bản từ chối cấp lixăng, nhưng họ lại vui lòng trao đổi bí quyết bí mật với Verbena.

Tên của bước..... vị trí đúng thứ tự.....

Các kỹ sư nghiên cứu Verbena xem xét toàn bộ vấn đề rôbôt xoắn ốc cho bulông. Họ nhận thấy rằng những bulông chưa cắt sẽ đưa đến máy cắt từ phía trên, không phải từ bên cạnh; chúng tỏ cánh tay rôbôt là thông minh, nhưng không cần thiết; họ cũng nhận thấy rằng một dây 10 máy cắt có thể làm việc đồng thời, tăng đầu ra của một máy lên 1000 %. Họ thiết kế và xây dựng nên "rôbôt thế hệ thứ hai".

Tên của bước..... vị trí đúng thứ tự.....

Nhà cung cấp thiết bị Verbena cấp lixăng về công nghệ bulông ốc sên cho các công ty khắp thế giới.

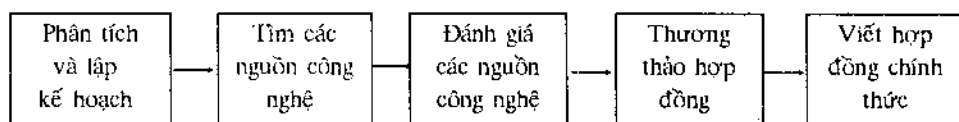
Tên của bước..... vị trí đúng thứ tự.....

Rôbôt cần sử dụng "cánh tay" của nó để lấy bulông chưa cắt từ trong thùng và chuyển tới máy cắt rãnh xoắn bulông. Thường bulông chưa cắt hay bị rơi xuống sàn. Trong trường hợp này, nó hoàn thành chuyển động của bộ phận cung cấp bulông chưa cắt cho máy cắt, sau đó quay trở lại thùng. Các kỹ sư Verbena còn thêm một băng chuyền nhỏ vào hệ thống: nếu rôbôt đánh rơi bulông chưa cắt thì bulông lại được tự động đưa về thùng. Họ còn thay đổi cả "sự suy nghĩ" của rôbôt: nếu bulông rơi thì cánh tay rôbôt quay trở lại thùng *ngay lập tức* để nhận cái mới.

### Chương III

## QUÁ TRÌNH CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

Cho đến nay, chúng ta đã xem xét việc chuyển giao công nghệ trên bình diện quốc gia. Trên thực tế, hầu hết các hợp đồng chuyển giao công nghệ xảy ra ở cấp công ty. Một công ty làm một hợp đồng phải qua năm bước:



Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét ba bước đầu tiên. Việc thương thảo là một chủ đề riêng; phần bảy thảo luận về vấn đề này. Việc viết hợp đồng chính thức là chủ đề của các phần từ bốn đến sáu.

### I. PHÂN TÍCH VÀ LẬP KẾ HOẠCH

Mỗi dự án chuyển giao công nghệ đều có ba phần: một người nào đó muốn nhận công nghệ (*bên nhận*), một người nào đó cung cấp công nghệ (*bên giao*) và bản thân *công nghệ*. Mỗi phần đòi hỏi một sự phân tích thực tiễn: người được coi là bên nhận cần trả lời những câu hỏi khá công phu.

*Tự phân tích:* Bên nhận cần xem xét mặt yếu của mình và hỏi: Tôi đã sẵn sàng đối với công nghệ này chưa?

*Phân tích tình sẵn sàng:* Bên nhận cần xem xét thị trường quốc tế cho công nghệ và hỏi: Vì sao người ta bán công nghệ này cho tôi?

*Phân tích kỹ thuật:* Công nghệ có thể tuyệt vời về mặt kỹ thuật nhưng vẫn phải đặt câu hỏi: Loại công nghệ này có đáp ứng các nhu cầu của tôi không?

Chừng nào sự phân tích này chưa hoàn thành thì bước tiếp theo, sự tìm kiếm, là vô nghĩa. Chúng ta hãy xem xét vấn đề này chi tiết hơn.

#### 1. Tự phân tích: Những câu hỏi về bên nhận

Chuyển giao công nghệ, như chúng ta đã nói ở trên, có nghĩa là lấy

những ý tưởng của một trí tuệ này và tạo lại nó ở trí tuệ khác. Nhưng, trí tuệ của người nhận có sẵn sàng hấp thụ những ý tưởng mới hay không? Những công nhân mù chữ không thể làm việc với những sổ tay hướng dẫn được; các kỹ sư không được đào tạo về vật lý cơ bản thì không thể làm việc với các mạch điện tử được; các nhà quản lý không được đào tạo về kinh doanh đúng luật lệ thì không thể quản lý dự án lớn được.

Một công ty khi xem xét một công nghệ mới nên bắt đầu tự phân tích với một số câu hỏi sau đây: *Nếu tôi tìm được công nghệ tôi muốn, thì ...* Việc xác định câu trả lời có cho những câu hỏi này là không thể được vì những chi tiết của công nghệ là vẫn chưa biết; nhưng mặt khác, việc xác định những câu trả lời *không* một cách riêng biệt là có thể được: những câu trả lời không là những tín hiệu phòng ngừa có ích.

*Câu hỏi:* Liệu tôi có nhân lực với kỹ năng, kinh nghiệm và bí quyết để làm chủ công nghệ mà tôi muốn hay không?

*Câu hỏi:* Nếu tôi chưa có nhân lực, tôi có thể kiếm được nó một cách kinh tế hay không?

Vô số ví dụ, từ công nghệ đường ở Népan (UNCTC, trang 32) đến Công ty Công nghiệp nặng của Malaixia và Công ty ô tô Proton Saga (Seaward) chỉ rõ những khó khăn gây nên bởi những công nhân thiếu kỹ năng hoặc thiếu sự quản lý cần thiết.

Những câu hỏi khác về việc tự phân tích xem xét quá trình sản xuất từ lúc bắt đầu đến khi kết thúc. Những câu này hỏi có cùng mở đầu nếu: Nếu tôi tìm được công nghệ tôi muốn, thì...

*Câu hỏi:* Liệu tôi có nhận được nguyên liệu thô với chất lượng đáng tin cậy, đủ về số lượng và với giá cả thoả đáng hay không?

*Câu hỏi:* Liệu tôi có thể nắm được việc vận tải và lưu trữ nguyên liệu thô hay không?

*Câu hỏi:* Liệu tôi có đủ chỗ cho dây chuyền sản xuất hay không? Tôi có được cung cấp đủ điện và nước hay không? Tôi có thể nhận được khí công nghiệp, dung môi và các hàng công nghiệp mà tôi cần hay không?

*Câu hỏi:* Tôi có thể lưu kho đủ chỗ cho các sản phẩm cuối cùng hay không?

*Câu hỏi:* Liệu có thị trường cho sản phẩm sản xuất ra hay không? (Nó có đủ lớn hay không?).

*Câu hỏi:* Tôi có kỹ năng và phương sách tiếp cận thị trường này hay không?

*Câu hỏi:* Liệu tôi có, hoặc có thể vay được tiền để trả cho công nghệ, thiết bị, xây dựng nhà máy và chương trình tiếp thị hay không?

Những câu trả lời "không" thường chỉ ra những khó khăn phải vượt qua. Đôi khi nó chỉ ra rằng công nghệ là không ổn đối với bạn, hoặc là bạn không ổn đối với công nghệ.

### **Ôn tập khái niệm: Lợi ích của sự tự phân tích**

Năm 1987, Verbena Diet Additives được cấp lixăng công nghệ để chế tạo viên multi-vitamin từ một công ty dược của Hoa Kỳ. Công nghệ là loại tinh vi. Nó đòi hỏi cân đong các thành phần cực kỳ chính xác; trong nhà máy phải sạch sẽ vô trùng; cung cấp điện phải bảo đảm liên tục 24 giờ một ngày; các lọ phải được đóng xi kín hơi; kho chứa sản phẩm cuối cùng có nhiệt độ có thể điều khiển được. Sản phẩm là tuyệt vời nhưng đắt: ở Hoa Kỳ chi phí các viên kể cả đóng lọ là 5 USD. Có chuyện gì xảy ra?

Kiểm tra sản xuất diễn ra rất kém: nhân viên không làm theo đúng quy trình hướng dẫn; trọng lượng chính xác của các thành phần bị bỏ qua; vì trong nhà máy nóng nực nên xi ở một số lọ bị hỏng. Công ty không đủ khả năng thuê nhân viên được đào tạo tốt hơn. Verbena Diet cuối cùng phải chấp nhận rằng công nghệ đã bỏ qua khâu kiểm tra thực hiện, thậm chí còn có điều nghi vấn.

Trong suốt hai tháng sản xuất đầu tiên, những khó khăn cơ bản vẫn tiếp tục. Một quản đốc trẻ gợi ý một khoá đào tạo cho nhân viên, nhưng tổng quản đốc cảm thấy đào tạo tốn quá nhiều thời gian. Hai lần cắt điện (chuyện thường xảy ra ở Verbena) đã phá huỷ hoàn toàn hai lần vận hành sản xuất. Việc mất điện suốt đêm đã làm cho máy lạnh trong kho bị tắt và các sản phẩm trong tuần bị hỏng. Nguyên liệu thô từ Hoa Kỳ mang về được để trong một túp lều của khách hàng ở Verbena trong hai tuần; cuối cùng khi nó đến nơi thì đã trở thành vô dụng.

Việc bán sản phẩm là khó khăn. Các khách hàng hiện có đối với sản phẩm của Verbena Diet không thể gắng sức mua những viên thuốc đắt đỏ này. Chỉ còn cách tiếp cận với những khách hàng giàu hơn



thông qua quảng cáo trên tivi và trên tạp chí thị trường. Công ty không có kinh nghiệm trong loại tiếp thị này; ngân hàng sẽ không cho vay tiền để làm chiến dịch quảng cáo.

Năm 1989, Verbena Diet phá sản.

Bây giờ ta hãy xem sự tự phân tích ở trang sau. Có bao nhiêu câu trả lời không mà Verbena Diet đã nhận được nếu họ tiến hành sự tự phân tích này từ năm 1986?

1. *Câu hỏi:* Liệu tôi có nhân lực với kỹ năng, kinh nghiệm và bí quyết để làm chủ công nghệ mà tôi muốn hay không?

Có thể có	Có thể không	Không xác định
-----------	--------------	----------------

2. *Câu hỏi:* Nếu chưa có nhân lực, tôi có thể kiếm được nó một cách kinh tế hay không?

Có thể có	Có thể không	Không xác định
-----------	--------------	----------------

3. *Câu hỏi:* Liệu tôi có nhận được nguyên liệu thô với chất lượng đáng tin cậy, đủ về số lượng và với giá cả thoả đáng hay không?

Có thể có	Có thể không	Không xác định
-----------	--------------	----------------

4. *Câu hỏi:* Liệu tôi có thể nắm được việc vận tải và lưu trữ nguyên liệu thô hay không?

Có thể có	Có thể không	Không xác định
-----------	--------------	----------------

5. *Câu hỏi:* Liệu tôi có đủ chỗ cho dây chuyền sản xuất hay không? Tôi có được cung cấp đủ điện và nước hay không? Tôi có thể nhận được khí công nghiệp, dung môi và các hàng công nghiệp mà tôi cần hay không?

Có thể có	Có thể không	Không xác định
-----------	--------------	----------------

6. *Câu hỏi:* Tôi có thể lưu kho đủ chỗ cho các sản phẩm cuối cùng hay không?

Có thể có	Có thể không	Không xác định
-----------	--------------	----------------

7. *Câu hỏi:* Có đủ thị trường rộng lớn cho sản phẩm với giá cả mà tôi cần bán hay không?

Có thể có	Có thể không	Không xác định
-----------	--------------	----------------

8. *Câu hỏi:* Liệu tôi có kỹ năng và nguồn lực để với tới thị trường này không?

Có thể có

Có thể không

Không xác định

9. *Câu hỏi:* Liệu tôi có hoặc có thể vay tiền để trả cho công nghệ, thiết bị, xây dựng nhà máy và chương trình tiếp thị hay không?

Có thể có

Có thể không

Không xác định

## 2. Phân tích tính sẵn sàng: Những câu hỏi về người cung cấp

Các nước đã phát triển không xuất khẩu *toàn bộ* công nghệ của họ sang các nước đang phát triển. Chừng nào đất nước chưa đạt đến trình độ tự chủ về công nghệ thì vẫn cần phải xem xét một cách thực tế tại thị trường để thấy cái gì là có thể dùng được. Một câu hỏi quan trọng đặt ra là: *Công nghệ nào xứng đáng thuộc loại sẵn sàng để dùng tại thị trường?*

Một công trình nghiên cứu (Popkowski, trang 3) có quan điểm "các quá trình có thể tự động hoá" đang di chuyển từ các nước đang phát triển hướng về các nước phát triển. (*Quá trình có thể tự động hoá* là một quá trình có thể tiến hành bằng máy móc, kể cả rôbôt). Ưu thế về giá nhân công của các nước giàu lao động sẽ mất đi khi có tự động hoá; các công ty tìm kiếm cái rẻ hơn làm ra sản phẩm ở trong hoặc gần thị trường. Điều đó có nghĩa là chỉ những ngành công nghiệp khó tự động hoá (công nghiệp đồ hộp, sản xuất quần áo, công việc đồ da, đồ gỗ gia đình, đồ sứ, v.v...) sẽ còn tồn tại ở các nước đang phát triển. Sự cạnh tranh trong các ngành công nghiệp còn tồn tại này cũng rất quyết liệt vì các nước phát triển hơn cũng tham gia cuộc đua. Công việc gia công cần nhiều lao động hiện thời bao gồm cả "những quá trình không tự động hoá được". Mặc dù "các nhà máy lắp ráp" là không được ưa chuộng đối với các chính phủ của các nước đang phát triển, nhưng những nhà máy này vẫn còn cho nhiều lợi nhuận hơn là không có nó.

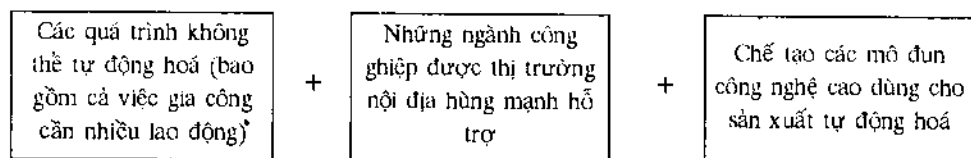
Vậy còn triển vọng nào khác không? Những sự đầu tư nào của nước ngoài về vốn và công nghệ sẽ vẫn còn làm giàu cho các công ty trong thế kỷ XXI?

Công nghệ luôn luôn chảy tới thị trường địa phương hùng mạnh. Nhiều nước là quá nhỏ để tạo ra một thị trường hùng mạnh về *tư liệu sản xuất* (những máy móc công nghiệp,...); các thị trường cho hàng tiêu dùng (máy lạnh, đồ gia dụng, ô tô, xe máy) thì lại khác, nói chung là hùng

mạnh. Các nhà cung cấp lixăng và các nhà đầu tư nước ngoài sẽ không bị mất lợi nhuận trong các ngành công nghiệp cung cấp cho các thị trường địa phương hùng mạnh.

Cuối cùng, một hướng mới có hứa hẹn. Tự động hoá trong các nước đã phát triển có thể được sử dụng để tạo được ưu thế thị trường hùng mạnh: sự khác biệt. Ví dụ của sự khác biệt là sản xuất ô tô. Henry Ford đã trở nên nổi tiếng bởi câu nói: "Bạn có thể có chiếc xe ô tô với bất kỳ màu nào bạn muốn khi bạn quay trở lại đây". Nói khác đi, dây chuyền sản xuất truyền thống là không linh hoạt: sự thay đổi sản xuất phải mất hàng năm mới đưa vào được. Sản xuất tự động hoá thì khác. Ngày nay tôi có thể đặt làm một chiếc xe ô tô với hàng trăm sự lựa chọn vào thứ hai và nó có thể được sản xuất vào thứ sáu. Mỗi sản phẩm lại một khác, nó có sự khác biệt. Để kiếm lời từ sự linh hoạt này, các nhà máy phải ở gần khách hàng. Lợi nhuận của các nước đang phát triển thì như thế nào? Việc sản xuất khác biệt hoá được dựa trên các mô đun. Một chiếc xe ô tô có thể chứa tới 80 mô đun và mỗi mô đun lại có thể gồm hàng tá các dạng khác nhau. Việc sản xuất các mô đun công nghệ cao này có thể là làn sóng của tương lai cho các nền kinh tế đang phát triển hướng về phía trước (Popkowski, trang 15).

Chúng ta hãy tóm tắt lại. Có ba lĩnh vực chính tồn tại mà ở đó các công ty trong các nước đã phát triển dường như muốn tiếp tục xuất khẩu công nghệ và vốn:



Những dự án mà nó nằm ngoài loại này ngày càng khó hấp dẫn vốn nước ngoài hoặc công nghệ tốt của nước ngoài.

### **Ôn tập khái niệm: Sự hấp dẫn công nghệ nước ngoài**

Hãy xem xét từng dự án sau đây, nó có hấp dẫn công nghệ tốt của nước ngoài hay không?

Hấp dẫn	Không hấp dẫn
---------	------------------

☐
☐

*Dự án 1.* Một nước nhỏ muốn sử dụng công nghệ nước ngoài để chế tạo máy phát điện công suất cao để bán khắp thế giới.



☐ ☐

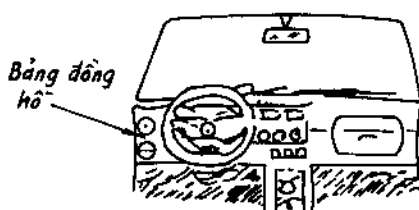
*Dự án 2.* Một nước nhỏ vùng nhiệt đới muốn chế biến và đóng hộp hoa quả nhiệt đới loại sang, 60% cho xuất khẩu và 40% có thể cung cấp cho địa phương.

☐ ☐

*Dự án 3.* Một nước châu Âu phát minh khung xe đạp rất bền, không gỉ, trọng lượng nhẹ. Chi phí chế tạo so sánh được với chi phí của các khung truyền thống. Một công ty ở một nước mà gần đây sản xuất 40 triệu xe đạp một năm đang quan tâm thu nhận công nghệ.

☐ ☐

*Dự án 4.* Nhà sản xuất ô tô đã đưa ra một xe với các kiểu có giá từ 8 000 đến 40 000 USD. Các khách hàng "tự thiết kế ô tô" có rất nhiều phương án lựa



chọn ở nước đang phát triển muốn làm bảng đồng hồ lịch sự bằng gỗ cứng kiểu "môđun".

☐ ☐

*Dự án 5.* Một nước nghèo với ít kỹ năng công nghiệp muốn tìm các dự án lắp ráp đơn giản liên quan tới một ít những bộ phận không có sự kiểm tra tinh vi hoặc các yêu cầu thực hiện.

☐ ☐

*Dự án 6.* Một nước, không có công nghiệp điện tử, muốn bắt đầu thu nhận các kỹ năng kỹ thuật bằng cách lắp ráp/ chế tạo các bảng mạch điện cho máy thu hình, máy ghi âm, v.v...

Trong sáu dự án, dự án nào là có vẻ gây sự chú ý nhất đối với nhà cung cấp công nghệ?

Dự án .....

### 3. Phân tích kỹ thuật: Những câu hỏi về công nghệ

Câu hỏi đầu tiên về công nghệ là câu hỏi thuộc phạm vi quốc gia.

*Câu hỏi:* Đất nước có cần công nghệ này không?

Nhà doanh nghiệp không thể trả lời câu hỏi này được, nhưng chính phủ thì có thể. Câu trả lời của chính phủ lại phụ thuộc vào sự phân tích lỗ lãi tinh vi mà nó nằm ngoài khuôn khổ của phần này. (Bạn học quan tâm có thể tham khảo *Sổ tay về thu nhận công nghệ cho các nước đang*

phát triển của UNCTAD. Ở trong phụ trương dài, cuốn sổ tay giải thích những nguyên tắc của sự phân tích lỗ lãi và liệt kê những ấn phẩm chính về chủ đề này). Nhà doanh nghiệp có thể và cần phải trả lời câu hỏi sau đây:

*Câu hỏi:* Công nghệ có đem lại hiệu quả khi được chuyển giao hay không? Có thể trông thấy lợi nhuận hay không?

Có nhiều nguy cơ làm cho lợi nhuận trở nên bất định. "Công nghệ có thể tuyệt vời nhưng vẫn không đủ nếu không có đủ cơ sở hạ tầng hay môi trường kỹ thuật hỗ trợ nó".

(UNCTC, trang 107). Nhiều dự án đắt tiền nhưng chưa sử dụng được trong các nước đang phát triển là minh chứng cho sự thật của lời tuyên bố trên. *Vì sao lại như vậy?* Cái gì gây nên tính không hiệu quả, không lợi nhuận của chuyển giao công nghệ?

Sự quyến rũ là một lý do: nhập khẩu đầy ấn tượng, nhưng theo thuật ngữ địa phương, chỉ là một đồng thiết bị vô dụng. Chẳng hạn, vì sao một nước chủ yếu ăn bánh mì ngô và không có du lịch lại nhập công nghệ làm bánh mì kiểu Pháp? Không có câu trả lời hiển nhiên, nhưng điều đó xảy ra.

Nguy cơ thứ hai là *bản chất* của công nghệ hiện đại. Hầu hết công nghệ "được phát triển ở các nước đã công nghiệp hoá ở trình độ phát triển cao hơn, với nền kinh tế khác hơn về quy mô và thường có những yêu cầu công nghệ khác" (UNCTC, trang 4). Cái gì tốt ở New York lại có thể không tốt ở Verbena City? Nhưng có thể việc nhập khẩu *một số phần* của công nghệ lại là có lợi. Điều đó đưa chúng ta tới câu hỏi sau đây: sự không trọn gói.

*Câu hỏi:* Tôi nên nhập công nghệ không trọn gói, hay nhập toàn bộ công nghệ?

Chúng ta vẫn còn trong giai đoạn lập kế hoạch và nhà kinh doanh đang hỏi những câu hỏi sơ bộ. Câu hỏi cơ bản ở đây là: Tôi thực sự muốn cái gì? Đây có phải là nhà máy mới với thiết bị hiện đại nhất để sản xuất ra được sản phẩm chất lượng tuyệt vời hay không? Liệu đây có phải chỉ là bí mật thương mại mà nó sẽ giúp tôi tăng năng suất hay không? Hoặc là cái gì? Việc rút gọn dự án tới những thành phần của nó là hữu ích trong giai đoạn lập kế hoạch: nó ngăn chặn những yêu cầu nhỏ phình ra thành những dự án lớn. (Về những ý tưởng sâu xa hơn của công nghệ không trọn gói, hãy xem Singh, các mục 28 đến 30). Những phần nào của gói có thể sớm được nhận dạng trong sự triển khai dự án? Có một số vấn đề như sau:

*Các quy trình công nghiệp*

*Câu hỏi:* Tôi muốn sản xuất cái gì? Và tôi sản xuất nó như thế nào?

*Đầu tư vào xây dựng và máy móc*

*Câu hỏi:* Tôi cần xây dựng cái gì? Tôi cần mua cái gì?

*Các quyền sở hữu trí tuệ*

*Câu hỏi:* Tôi có cần bằng sáng chế, bản quyền, nhãn hiệu hàng hoá và bí mật thương mại hay không?

*Trợ giúp kỹ thuật*

*Câu hỏi:* Tôi cần nghiên cứu thị trường nào hoặc nghiên cứu kỹ thuật nào?

*Câu hỏi:* Tôi cần sự giúp đỡ nào khi cần chọn máy móc?

*Câu hỏi:* Tôi cần sự kiểm tra của bên thứ ba nào về việc xây dựng và lắp đặt?

*Đào tạo*

*Câu hỏi:* Những người lao động của tôi cần đào tạo gì? Những quản đốc của tôi cần đào tạo gì?

*Dịch vụ*

*Câu hỏi:* Tôi có thể lấy tiền ở đâu để trả tiền cho dự án?

*Câu hỏi:* Tôi có thể tiếp thị như thế nào đối với các sản phẩm?

*Những vấn đề khác*

*Câu hỏi:* Dự án còn có những nhu cầu gì khác?

Những câu trả lời cho các câu hỏi này có thể gợi ý một sự đầu tư lớn với lợi nhuận chưa xác định. Nếu vậy, các chiến lược lựa chọn là cần thiết:

*Câu hỏi:* Tôi có cần xem xét lựa chọn việc sản xuất hay không? Làm đại lý hay nhà phân phối? (Phần năm, chương III, mục I, giải thích những thuật ngữ này).

*Câu hỏi:* Tôi có cần thuê tư vấn để làm dự án khả thi hay không?

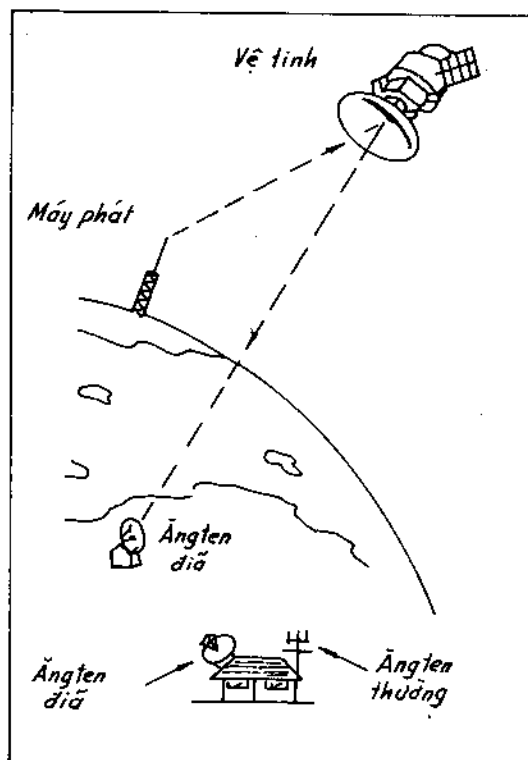
Những câu hỏi tổng quát này (và nhiều câu hỏi khác đặc thù cho công nghệ) sẽ hoàn thiện giai đoạn lập kế hoạch. Chừng nào việc lập kế hoạch chưa hoàn thiện thì giai đoạn sau (tìm kiếm công nghệ) sẽ khó khăn. Việc tìm kiếm công nghệ mà không biết chính xác bạn muốn gì, cũng giống như mua hàng ở siêu thị mà không có bản liệt kê những thứ cần mua thì không thoả mãn nhu cầu và lại đắt.

### Ôn tập khái niệm: Những câu hỏi về công nghệ

Đó là năm 1995, Công ty ăngten Verbena sản xuất ăngten tivi để bán công cộng. Công nghệ ăngten mới nhất là công nghệ ăngten đĩa mini mà nó thu được các.

chương trình phát từ vệ tinh. Tuy Verbena không có kế hoạch phát các chương trình đó, nhưng vệ tinh thuộc về Eastasia (phát kênh 16 bằng tiếng Anh và các tiếng chủ yếu khác) sẽ bắt đầu phát vào năm 1997. Verbena Antenna xem xét dự án để sản xuất ăngten đĩa mini bằng lixăng từ EASTCO, một công ty của Eastasia. Việc tự phân tích chỉ ra rằng Verbena Antenna có khả năng hấp thụ được công nghệ. Sự phân tích tính sẵn sàng chỉ ra rằng Eastasia sẵn sàng cấp lixăng công nghệ (họ đã ký một số hợp đồng ở nước khác). Bây giờ bạn bắt đầu phân tích kỹ thuật. (Để đơn

giản hoá vấn đề, những câu trả lời dưới đây thu gọn lại thành những sự lựa chọn. Trong tình huống thực, tất nhiên bạn có nhiều thông tin hơn và những câu trả lời là phức tạp hơn).



1. Đất nước có cần công nghệ này không?

Có	Có thể	Không
----	--------	-------

2. Công nghệ có đem lại lợi nhuận ở Verbena hay không? Verbena có muốn xem các chương trình mới hay không? Họ có mua ăngten đĩa giá 200 USD một đĩa để xem các chương trình hay không?

Có	Có thể	Không
----	--------	-------

3. Tôi nên nhập công nghệ không trọn gói hay nhập toàn bộ?

Toàn bộ	Không trọn gói
---------	----------------

4. Nếu không trọn gói thì phần nào trong gói?

a/ Các quy trình công nghiệp:

Câu hỏi: Tôi muốn sản xuất cái gì? .....

b/ Đầu tư về xây dựng và máy móc:

Một bộ phận	Một nhà máy nhỏ	Một nhà máy lớn
-------------	-----------------	-----------------

Câu hỏi: Tôi cần xây dựng cái gì?

Một phân xưởng	Một nhà máy nhỏ	Một nhà máy lớn
----------------	-----------------	-----------------

Câu hỏi: Tôi cần mua cái gì?

Máy móc lớn (máy cái)

Có	Không
----	-------

Thiết bị đặc biệt

Có	Không
----	-------

Thiết bị kiểm tra

Có	Không
----	-------

c/ Các quyền sở hữu công nghiệp:

Câu hỏi: Tôi cần thu nhận:

Bằng sáng chế

Có	Không
----	-------

Giấy phép quyền tác giả

Có	Không
----	-------

Lixăng nhãn hiệu hàng hoá

Có	Không
----	-------

Các bí mật thương mại

Có	Không
----	-------

d/ Trợ giúp kỹ thuật:

Câu hỏi: Tôi cần nghiên cứu thị trường hoặc nghiên cứu kỹ thuật nào?

Phân tích thị trường

Có	Không
----	-------

Lập kế hoạch cho dây chuyền sản xuất

Có	Không
----	-------

Câu hỏi: Tôi có cần giúp đỡ khi chọn máy móc không?

Có	Không
----	-------

Câu hỏi: Tôi có cần sự kiểm tra về việc xây dựng và lắp đặt hay không?

Có	Không
----	-------

Có	Không
----	-------

e/ Đào tạo

Câu hỏi: Người lao động của tôi có cần đào tạo hay không?

Có	Không
----	-------

Câu hỏi: Các quản đốc của tôi có cần đào tạo hay không?

Có	Không
----	-------

f/ Dịch vụ

Câu hỏi: Tôi có thể có tiền để trả cho dự án hay không?

Có	Không
----	-------

Câu hỏi: Tôi có thể tiếp thị cho các sản phẩm được không?

Có	Không
----	-------

5. Câu hỏi: Những câu trả lời cho đến nay có gợi ra được một sự đầu tư lớn với lợi nhuận chưa xác định hay không?

Có	Không
----	-------

6. Câu hỏi: Tôi có nên làm một đại lý hoặc nhà phân phối hay không?

Có	Không
----	-------

7. Câu hỏi: Tôi có nên quyết định cho làm nghiên cứu khả thi hay không?

Có	Không
----	-------

## II. TÌM KIẾM CÁC NGUỒN CÔNG NGHỆ: SÁU CHIẾN LƯỢC

Có nhiều con đường dẫn tới chân lý: có nhiều cách thức để tìm công nghệ. Một số hợp đồng công nghệ xuất sắc xuất phát một cách ngẫu nhiên, có thể bằng những cuộc tiếp xúc không chính thức trên máy bay; một số kết quả thành công tối thiểu xuất phát từ việc lập kế hoạch tỉ mỉ của chính phủ và các cơ quan đại diện quốc tế,... Các kết quả là không thể tiên đoán được. Phần này sẽ chỉ cho bạn thấy một tấm bản đồ các con đường, nhưng không chắc chắn rằng bạn đến nơi an toàn.

Việc tìm kiếm công nghệ đi theo một hoặc một số những con đường này. Chúng ta hãy xem xét lần lượt từng chiến lược.

Tìm kiếm không chính thức
---------------------------------

Tìm kiếm qua hỗ trợ
------------------------

Tìm kiếm qua ấn phẩm và tư vấn
---

Tìm kiếm cơ quan đại diện quốc tế
--

Tìm kiếm qua dịch vụ thông tin chính phủ
---

Tìm kiếm qua đấu thầu cạnh tranh
---

### **Chiến lược 1: Tìm kiếm không chính thức**

Sự mong muốn thu nhận công nghệ mới thường xuất phát từ việc xem xét công nghệ trong vận hành. Có thể một quản đốc trong một chuyến đi nước ngoài thăm một nhà máy và thấy một ý tưởng là nó có thể hoạt động tốt ở nhà. Đôi khi đọc một tài liệu kỹ thuật cũng nảy sinh một suy nghĩ mới. Một cuộc viếng thăm của người bán hàng có thể gợi ra những ý tưởng mới. Trong những trường hợp như vậy, công ty thường có buổi tiếp xúc; nó cho ta biết được tối thiểu một nơi mà ở đó có công nghệ. Đôi khi buổi tiếp xúc đầu tiên lại có tính quyết định, thậm chí phải lựa chọn và tồn tại những công nghệ tốt hơn. Một cách lý tưởng, nhà doanh nghiệp bám theo cuộc tiếp xúc không chính thức để tìm kiếm một cách chính thức và có tổ chức; việc tìm kiếm này sẽ tạo ra những khả năng lựa chọn và cho phép một sự lựa chọn hiện thực.

### **Chiến lược 2: Tìm kiếm qua hội chợ thương mại**

Hội chợ thương mại là một cách tuyệt vời để tiếp xúc trong lĩnh vực chuyên môn. Cuộc tiếp xúc là mặt đối mặt và các nhà triển lãm rất nhiệt tình bán hàng. Công nghệ mới nhất được giới thiệu; trong lĩnh vực chuyển động nhanh, chẳng hạn như tự động hoá văn phòng, thì những sự thay đổi từ năm này sang năm sau nhanh chóng làm cho các ý tưởng trở nên lạc hậu.

Khó khăn liên quan đến các hội chợ là phải biết xem nó tổ chức ở đâu và khi nào. UNIDO đã giải quyết khó khăn này bằng cách phát hành cuốn *Lịch về các cuộc gặp mặt, các hội chợ, các cuộc triển lãm và hội nghị*. Mục đích của cuốn lịch là:

"Thông tin cho các nhà thầu khoán, các nhà đầu tư, các nhà công nghiệp, những người lập kế hoạch và các nhân viên kỹ thuật trong các nước đang phát triển về những cơ hội để nhận được thông tin về thiết bị và công nghệ mà nó không dễ gì có được ở nơi khác" (UNIDO Lịch, trang 1).

Những sự kiện được liệt kê theo ngày tháng, theo nước và theo ngành công nghiệp. Cuốn lịch này là miễn phí. Bạn có thể bổ sung tên của bạn vào danh sách gửi thư bằng cách viết thư gửi tới:

The Editor,

Calendar of meetings, Fairs, Exhibitions and Conferences,  
Industrial Technological Publications Unit,

Room D1935, PO Box 300, 1400 Vienna, Austria.

### **Chiến lược 3: Tìm kiếm qua ấn phẩm và tư vấn**

Nhiều ấn phẩm ngày nay bao trùm khắp thị trường công nghệ. Điển

hình là cuốn Các cơ hội công nghệ của TechTrade. Cuốn này xuất bản mỗi năm một lần gồm hai phần: "Các chào hàng" và "Các yêu cầu". Phần các chào hàng do các công ty châu Âu, có công nghệ muốn bán hoặc cấp lixăng, chuẩn bị. Mỗi chào hàng làm theo một trang chuẩn có những thông tin sau đây:

Mô tả (về công nghệ)

Những ưu thế chủ yếu

Những ứng dụng chính (= sử dụng)

Giai đoạn phát triển (của công nghệ)

Dữ liệu kinh tế (giá cả, vv..).

Đề xuất thương mại (cấp lixăng, nhà phân phối, hợp tác kỹ thuật, vv..).

Liên hệ (với ai).

Nếu bạn muốn nhận được *Những cơ hội công nghệ*, bạn cần viết thư gửi tới:

TechTrade International,

PO Box 9194,

1006 CC Amsterdam, Netherlands.

Một loại ấn phẩm khác, trong trường hợp này bao trùm công nghệ của Hoa Kỳ, là cuốn *Tìm và cấp lixăng các sản phẩm và công nghệ mới từ Hoa Kỳ*. Cuốn sách 600 trang này không còn bí mật nữa và trở thành thương mại hoá. Nó đưa ra các hướng dẫn chi tiết về tìm kiếm công nghệ, kể cả các hợp đồng tìm kiếm tư vấn. (Xem Morehead trong *Danh mục Tài liệu tham khảo* cho các chi tiết ấn phẩm).

Các công ty tư vấn phát hành nhiều ấn phẩm. Thuê tư vấn để tiến hành việc tìm kiếm của bạn có ưu điểm và bất lợi. Nhà tư vấn biết được thị trường và có nhiều mối quan hệ. Nhưng mặt khác, các nhà tư vấn khi theo đuổi phí chuyển giao công nghệ đôi khi lại chú ý đến việc trả lời nhanh hơn là trả lời đúng. Họ có thể còn liên kết với bên giao. Điều khôn ngoan là phải kiểm tra lại các thông tin một cách rất kỹ lưỡng.

Bạn sẽ tìm được nhiều các ấn phẩm hơn mà nó giúp cho bạn tìm kiếm công nghệ trong phụ lục của phần này. Có thể xem cụ thể: GATE, LES, TIES, UNIDO.

#### **Chiến lược 4: Tìm kiếm qua cơ quan đại diện quốc tế**

Phụ lục cho phần này có liệt kê những cơ quan đại diện quốc tế chính và những dịch vụ mà nó cung cấp. Nhiều cơ quan trong số đó có thể giúp tìm kiếm công nghệ. Một ví dụ về cơ quan đại diện có liên quan đến tìm



kiếm công nghệ là Công nghệ cho mọi người (TFTP) có trụ sở ở Gionevơ. Đây là giải thích của TFTP về vai trò của nó:

"Mục tiêu chính của TFTP là kích thích tiến bộ kinh tế và xã hội ... bằng việc hỗ trợ sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (công cộng và tư nhân).

TFTP phát triển các loại chuyển giao công nghệ khác nhau, các mối quan hệ kinh doanh giữa các công ty ở các nước đã công nghiệp hoá và các nước đang phát triển cũng như giữa các công ty trong các nước đang phát triển. Kết quả cuối cùng là thiết lập phương tiện sản xuất có lãi ở địa phương mà nó tạo cho nhân dân hàng loạt các sản phẩm và dịch vụ không những họ cần mà họ còn có khả năng để mua...

TFTP giúp đỡ các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa có kinh nghiệm giảm được chi phí ban đầu của việc khai thác liên doanh chuyển giao công nghệ nước ngoài và còn giúp đỡ để thực hiện nó... Các chuyên gia của TFTP có thể giúp nhận dạng các cơ hội kinh doanh, lựa chọn đối tác có triển vọng, đánh giá các dự án và tiến hành hướng dẫn về tài chính và xin các giấy phép mà chính phủ yêu cầu".

Địa chỉ gửi thư:

Geneva Secretariat, Technology for the People,

PO Box 752, 1211 Geneva 1, Switzerland.

#### ***Chiến lược 5: Tìm kiếm qua hệ thống thông tin chính phủ***

Cho đến nay, nhà doanh nghiệp đã tìm kiếm dựa trên bản thân mình. Dù sao, kế hoạch phát triển của Hàn Quốc cũng chỉ cho chúng ta thấy rằng chính phủ và ngành công nghiệp có thể làm việc đồng thời đối với các dự án công nghệ. Để giúp cho các công ty trong việc tìm kiếm công nghệ, nhiều chính phủ đã cho hoạt động dịch vụ thông tin. Trước hết chúng ta hãy xem "mạng trí tuệ công nghệ lý tưởng" và xem một số hạn chế thực tiễn.

Cơ sở của hệ lý tưởng là sự phân loại đầy đủ (hoặc sắp xếp danh mục có hệ thống) các công nghệ trong tất cả các lĩnh vực công nghiệp. Với mỗi công nghệ, hệ thống lý tưởng sẽ lập danh sách tất cả các nguồn công nghệ có thể dùng được. Nó cung cấp các dữ liệu cần thiết cho việc tự phân tích, phân tích về nhà cung cấp và phân tích kỹ thuật một cách có ý nghĩa. Nó ghi chép lại kinh nghiệm của quá khứ đối với chuyển giao công nghệ quốc tế và nó theo dõi sự phát triển hiện tại, ví dụ, công nghệ sắp sửa công bố có thay thế mọi thứ có thể dùng được ngày hôm nay hay không? Hệ thống thông tin cần phải nhiều hơn cái có thể truy nhập được: nó cần phải kích thích một cách mạnh mẽ các nhà doanh nghiệp và các quan chức chính

phủ sử dụng nó.

Vậy hệ thống như vậy có khó khăn gì? Chỉ có hai thuật ngữ: chi-phí và tổ-chức. Thông tin là đắt đỏ. Hãy lấy một ví dụ đơn giản: CIRIR có thể là thư viện kỹ thuật tốt nhất ở Sri Lanka. Nó có ngân sách hàng năm 1 triệu rupi Srilanka. Số tiền quyên góp của nó tính riêng cho tạp chí Tóm lược hoá học đã chiếm đến 20% ngân sách này (ESCAP, trang 52). Việc thu thập thông tin chưa xuất bản từ khắp nơi trên thế giới và việc cập nhật hoá nó thường xuyên cũng đòi hỏi một sự đầu tư rất lớn về kỹ năng tổ chức và tiền bạc. Kế hoạch khoa học và công nghệ năm năm lần thứ năm của Hàn Quốc kêu gọi sự đầu tư cần thiết (ESCAP, trang 51), nhưng nghĩa vụ này vẫn còn ở ngoài tầm các nguồn lực của hầu hết các nước.

Ở những nơi mà nguồn lực còn hạn chế thì các chính phủ phải quyết định ưu tiên. Một gợi ý là hãy tập trung các dịch vụ thông tin vào những lĩnh vực cấp bách nhất, công nghệ sản xuất; còn khoa học và công nghệ tinh vi hơn có thể phải đợi cho đến khi các nguồn lực khấm khá hơn (ESCAP, trang 53).

#### **Chiến lược 6: Tìm kiếm qua đấu thầu cạnh tranh**

Cuối cùng, những dự án lớn (thường dùng tiền của chính phủ) là hấp dẫn đối với bên giao công nghệ. Điều này cho phép đảo ngược chiến lược tìm kiếm thông thường: thay cho việc bạn phải tìm kiếm bên giao thì chính họ phải tìm bạn. Hệ thống là rõ ràng: chính phủ công bố gọi thầu; khi có các nhà thầu rồi thì chính phủ chuyển sang giai đoạn tiếp theo, sự định giá. Tất nhiên, chính phủ hoặc kỹ sư phụ trách dự án gửi bản sao mời thầu đến các bên giao đặc biệt có mong muốn. (Cần rõ hơn về đấu thầu, hãy xem Phần năm, chương II).

*Kết quả của việc độc quyền tìm kiếm* là xấu đối với người mua, như chúng ta đã thấy ở Phần hai. Việc tìm kiếm mà nó tạo ra chỉ có một tên nhà cung cấp sẽ gây ra sự độc quyền cho một người bán. Thị trường công nghệ ngày nay mang tính cạnh tranh hơn bao giờ hết. Với mỗi công nghệ, chỉ xét riêng những công nghệ mới nhất và tốt nhất, cũng có các dịch vụ: có thể có các công ty của Nhật Bản, các công ty của Hàn Quốc, các công ty của Hoa Kỳ và một số công ty ở châu Âu. Mỗi công ty đều nhiệt tình bán công nghệ của họ. Các nước đang phát triển cần phải khai thác tình huống cạnh tranh bằng cách mặc cả cứng rắn, họ có thể tạo nên sự cạnh tranh bằng chiến lược tìm kiếm tinh vi. Trong Phần bảy, chương III, chúng ta sẽ thảo luận xem các nhà thương thảo có thể phá vỡ thế độc quyền giả tạo của các nhà cung cấp như thế nào trong thị trường chuyển giao công nghệ ngày nay.

### III. ĐỊNH GIÁ CÔNG NGHỆ I: GIÁ TRỊ VÀ GIÁ CẢ

Chiến lược tìm kiếm thực tế tạo ra một danh sách ngắn các nhà cung cấp có tiềm năng. Mỗi nhà cung cấp (chúng ta hãy hy vọng) giải thích công nghệ của mình và đưa ra giá của họ. Phần này của quá trình là rất giống việc đấu thầu đối với hợp đồng của chính phủ. Mỗi khi các nhà cung cấp có mặt, quá trình định giá bắt đầu. Trước hết, bên nhận cần định giá riêng biệt đối với từng nhà cung cấp. Việc này cần qua bốn bước:

Lập lại việc tự phân tích và phân tích kỹ thuật dưới ánh sáng của thông tin mới

Hỏi một câu hỏi xa hơn về công nghệ: nó có hoạt động không trong ngữ cảnh của chúng ta?

Đánh giá xem xét riêng biệt

Quyết định giá hợp lý (fair price)

#### **Ôn tập khái niệm: Tìm kiếm công nghệ**

Sau đây là cuộc hội thoại giữa ông bà Leon (Sam và Barbara). Họ tham gia làm chủ Verbena Abrasives, một công ty sản xuất giấy ráp cho công nghiệp làm đồ gỗ và các loại giấy khác có phủ lớp mài mòn. Sam vừa từ một chuyến đi Hoa Kỳ trở về. Với mỗi lời bình luận sau đây, hãy xem nó thuộc loại *ý tưởng mạnh* hay *ý tưởng yếu*.

Ý tưởng  
mạnh

Ý tưởng  
yếu

☐☐

1. Sam: "Khi còn ở Virginia, anh thấy một cách thức mới thực sự thông minh để phủ giấy ráp. Anh có tên của công ty này. Anh muốn sử dụng công nghệ này ở đây"

☐☐

2. Barbara: "Em nghĩ, trước tiên anh hãy xem liệu nó đã thực sự được cập nhật hay chưa."

☐☐

3. Sam: "Nó còn cập nhật hơn cả công nghệ của chúng ta. Bất kỳ một sự hoàn thiện nào cũng là điều tốt".

☐☐

4. Barbara: "Không hẳn, nếu nó quá đắt. Không hẳn, nếu chúng ta có thể trả tiền ít hơn mà lại được công nghệ tốt hơn từ một người nào đó."

☐☐

5. Sam: "Nhưng lại tốn nhiều thời gian và tiền bạc để tìm được những chuyện đó. Thà chấp nhận cái mà em biết chính là sự hoàn thiện."

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. <i>Barbara</i> : "Nhưng thậm chí nếu công nghệ Hoa Kỳ này là tốt nhất thì chúng ta cũng cần tên của các nhà cung cấp khác. Chúng ta không thể thương thảo một hợp đồng tốt chỉ với mỗi một tên đặt lên bàn."
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. <i>Sam</i> : "Chúng ta tìm tên như thế nào? Không ai biết xuất phát từ đâu."
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. <i>Barbara</i> : "Chính phủ có mang công nghệ thông minh. Chúng ta sẽ gọi cho họ."
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. <i>Sam</i> : "Được, nhưng nếu họ không giúp thì chúng ta sẽ mua bí quyết của Hoa Kỳ đấy."
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. <i>Barbara</i> : "Không thể nhanh thế được. Chúng ta sẽ tiếp xúc với một trong các cơ quan hoặc đọc tin trên các tạp chí thương mại."
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	11. <i>Sam</i> : "Anh không thích thế. Một nhà quản lý tốt phải ra quyết định nhanh chóng. Tất cả việc này chiếm quá nhiều thời gian."

## 1. Lặp lại việc tự phân tích và phân tích kỹ thuật

Trong giai đoạn lập kế hoạch, chúng ta đã hỏi một số câu hỏi sơ bộ. Khi tiếp cận với thực tế, chúng ta cần hỏi lại những câu hỏi tự phân tích và những câu hỏi về công nghệ. Tuy nhiên, bây giờ chúng ta cần trả lời các câu hỏi một cách xác định hơn: chúng ta đã biết chính xác công nghệ hoạt động như thế nào và nó sẽ đòi hỏi cái gì ở chúng ta.

Chính phủ bây giờ cần xem xét sát hơn việc chào hàng và hỏi: Đất nước có thực sự cần công nghệ này không? (Xem lại lưu ý trước đây về phân tích lỗ lãi). Nếu chính phủ *kiểm soát theo quy định* thì có thể cho phép hoặc từ chối việc nhập công nghệ. Nếu chính phủ dùng biện pháp *kiểm soát thúc đẩy* thì sẽ đưa ra hoặc từ chối việc khuyến khích.

Công ty cần xem lại một lần nữa khả năng làm chủ và hấp thụ công nghệ của họ. Cần phải đánh giá lại những cơ hội công nghệ có thể tạo ra lợi nhuận. Và có một câu hỏi mới quan trọng dựa trên việc hiểu biết chi tiết hơn về công nghệ:

*Câu hỏi*: Nó có hoạt động không? Nó sẽ hoạt động ở đây hay không?

Việc trả lời câu hỏi này tất nhiên nằm ngoài phạm vi công việc hiện nay của chúng ta: đầu sao, trong mỗi trường hợp cụ thể, câu trả lời có là quan trọng.

Việc trả lời cho những câu hỏi này là bước đi đầu tiên trong việc quyết định giá trị của công nghệ đối với chúng ta: nhu cầu của chúng ta

là công nghệ sẽ được thực hiện thành công.

## 2. Những xem xét đặc biệt ảnh hưởng đến giá trị công nghệ

Để bổ sung cho việc lập lại các câu hỏi phân tích, công ty cần xem xét các nhân tố giá trị đặc biệt, bằng cách cho dấu trừ hoặc dấu cộng. Đôi khi công nghệ có dấu trừ chống lại nó mạnh đến mức nó bị loại trừ toàn bộ. Những dấu trừ này bao gồm:

*Dấu trừ 1* : Chính phủ cấm buôn bán với một quốc gia đặc biệt.

*Dấu trừ 2* : Có một báo cáo về kinh nghiệm rất kém của nhà cung cấp.

*Dấu trừ 3* : Có một báo cáo về khó khăn tài chính của nhà cung cấp.

*Dấu trừ 4* : Có những khó khăn nghiêm trọng về môi trường liên quan đến công nghệ.

Cũng có một số dấu cộng; dấu cộng không phải luôn luôn có tính chất quyết định, nhưng nó cũng ảnh hưởng đến giá trị nhận thức được của hợp đồng. Một số ví dụ:

*Dấu cộng 1*: Có một đề xuất tài chính từ phía chính phủ bên cung cấp công nghệ.

*Dấu cộng 2*: Có các báo cáo về việc chuyển giao công nghệ thành công.

*Dấu cộng 3*: Có mối quan hệ nhân sự rất tốt giữa các ban điều hành cấp cao.

Bằng cách bổ sung các nhân tố đặc biệt đối với giá trị nhận thức được cho đến nay, công ty thiết lập *giá trị đầy đủ* của công nghệ: điều mong muốn về công nghệ phải tách riêng khỏi vấn đề giá cả.

## 3. Quyết định về giá hợp lý

Mỗi hợp đồng một khác, vì vậy công ty phải hỏi vô số câu hỏi về công nghệ. Dấu sao có ba câu hỏi phải đặt lên trước các câu hỏi khác:

*Câu hỏi*: Công ty này có thể làm chủ và hấp thụ được công nghệ này không?

Có	Không
----	-------

*Câu hỏi*: Công nghệ có hoạt động ở đây không?

Có	Không
----	-------

*Câu hỏi*: Công nghệ có thể đem lại lợi nhuận hay không?

Có	Không
----	-------

Nếu ba câu trả lời là có, thì đã đến lúc quyết định giá hợp lý.

Việc quyết định giá hợp lý cho riêng một chiếc máy là khó khăn. Việc quyết định giá hợp lý cho trọn gói công nghệ phức tạp là không thể được nếu không tháo mở gói. Danh mục trước đây về những câu hỏi phân tích kỹ thuật gợi ý chúng ta những thành phần của một gói điển hình; trong một hợp đồng thực tế nào đó thì có thể nhiều hơn hoặc ít hơn. Danh mục ngắn gọn là như sau:

Bí quyết mà quy trình công nghiệp đòi hỏi
Máy móc
Xây dựng
Các quyền sở hữu trí tuệ
Trợ giúp kỹ thuật
Đào tạo
Tài liệu
Tài chính
Nghiên cứu thị trường

Mỗi khoản được tính giá riêng, giá tổng cộng là giá hợp lý cho cả gói. Việc tháo mở gói và tách riêng giá còn cho phép so sánh giá trong số các chào hàng công nghệ. Vì mỗi chào hàng nằm trong gói khác nhau nên chỉ có tháo mở gói thì việc so sánh tương ứng các thành phần mới có ý nghĩa.

Một lợi thế khác của việc tháo mở gói là tạo cho người mua thế mạnh trong quá trình thương thảo sau này.

Nguyên tắc chung: *Bước 1 trong việc quyết định giá hợp lý là tháo mở gói hợp đồng.*

Vậy sau đó nhà doanh nghiệp có thể quyết định "giá hợp lý" như thế nào cho chính xác đối với các khoản đã được tháo mở gói? Thực tiễn quốc tế gợi ý sáu phương pháp tiếp cận: bạn có thể sử dụng nó đơn lẻ hoặc phối hợp các tiếp cận.

#### **Tiếp cận 1: Phương pháp so sánh**

Trong cuộc sống thường ngày, người ta trao đổi vô số thông tin về giá. Thông tin này là hữu ích: nếu anh trai bạn trả 100 USD cho riêng một chiếc đồng hồ đeo tay thì bạn biết được giá cao nhất bạn sẽ trả. Hàn Quốc đã sử dụng chính xác kỹ thuật này trong việc định giá trần cho giá phí kỳ vụ: họ sử dụng phí kỳ vụ mà các công ty Nhật Bản phải trả cho các lixăng so sánh được từ các nhà cung cấp châu Âu và Hoa Kỳ (KIST, trang 44). Cơ sở dữ liệu của TIES (xem phụ lục) là lĩnh vực chuyên môn trong việc so sánh giá như vậy.

## **Tiếp cận 2: Phương pháp cạnh tranh**

Các công ty muốn kinh doanh thường giữ giá của họ sao cho thấp nhất có thể được. Nếu việc tìm kiếm của bạn tạo ra một vài nhà cung cấp thì bạn có thể nói cho họ biết báo giá của các công ty khác. Việc hỏi giá trở nên thực tế hơn dưới áp lực của sự cạnh tranh.

## **Tiếp cận 3: Phương pháp xác định tuổi**

Giá trị của một công nghệ tùy thuộc vào tuổi của nó. Trước đây chúng ta đã thấy trường hợp kinh điển của công nghệ formalin 50 tuổi được bán lixăng cho Hàn Quốc. *Xác định tuổi* của công nghệ có nghĩa là khám phá tuổi thật của nó. Việc này có thể đòi hỏi nghiên cứu patent hoặc thuần túy hỏi nhà cung cấp những câu hỏi hóc búa. Một trong số những câu hỏi "hóc búa" là: "Các ngài vẫn sử dụng mạnh công nghệ này của các ngài chứ?". Công trình nghiên cứu của OECD tiến hành trong các năm 1985-1986 đã hỏi câu hỏi này (và nhiều câu hỏi khác) đối với hơn 100 công ty có hứa hẹn cấp lixăng (OECD, trang 25). Những câu trả lời chỉ ra rằng ở 9 trong số 10 hợp đồng thì bên giao lixăng có sử dụng công nghệ; 10% hợp đồng còn lại thì bên giao *không* sử dụng công nghệ; nó đã cũ và giá của nó sẽ phản ánh tuổi của nó. APCTT, WIPO và UNIDO tất cả đều giúp tìm kiếm patent. Phụ lục có nêu chi tiết về vấn đề này.

## **Tiếp cận 4: Phương pháp ngón tay cái**

Một số chính phủ công bố những giới hạn chuẩn mà nó gọi là biểu tượng "quy tắc ngón tay cái" cho phí kỹ vụ và các khoản trả tiền khác. Pakitxtan là một ví dụ, một số "giới hạn chuẩn" được cho dưới đây (Phí kỹ vụ là sự tính toán chi phí kỹ thuật cho giá hàng hoá tại nhà máy):

"Khi đánh giá tính hợp lý của việc trả tiền trong quan hệ với giá trị của công nghệ..., một tiêu chuẩn sau đây sẽ được lấy để tính toán: phạm vi, tính hoàn thiện và bản chất tiên phong của công nghệ; tầm quan trọng của công nghệ đối với toàn bộ hoạt động của bên nhận công nghệ; mức độ làm chủ công nghệ do bên cung cấp chuyển giao; điểm dừng của sản phẩm được cấp lixăng trong chu kỳ sống của sản phẩm; việc sử dụng nguyên liệu thô và dịch vụ bản xứ; việc tiết kiệm năng lượng; mức độ ưu tiên của hoạt động được cấp lixăng; sự tạo việc làm; việc kiếm tiền bằng xuất khẩu và hiệu quả của nó trong cân cân thanh toán; sự tác động của công nghệ tới công nghiệp địa phương..." (trang 7).

Việc dung hoà nhiều tiêu chuẩn đến như vậy đòi hỏi phải linh hoạt; mỗi hợp đồng tạo ra một quyết định khác nhau.

Nếu các điều khoản về giá trong hợp đồng nằm trong phạm vi hướng dẫn thì không đòi hỏi sự phê duyệt đặc biệt của chính phủ (de Belder, trang 554). Mặc dù cách tiếp cận này cho ta câu trả lời nhanh, nhưng việc

thiếu linh hoạt làm hạn chế tác dụng của nó.

#### **Tiếp cận 5: Phương pháp công bằng và hợp lý**

Một số chính phủ không thiết lập sự hướng dẫn cứng nhắc do tin tưởng rằng mỗi một hợp đồng cần phải có mức phí riêng của nó. Chính phủ Philippin đã tuyên bố trong *Quy tắc về thủ tục đăng ký chuyển giao công nghệ*:

Phí kỹ vụ được phép:	Đến 3% hàng tiêu dùng sản xuất để xuất khẩu;
Phí kỹ thuật được phép:	Đến 3% hàng kỹ thuật và hàng đòi hỏi công nghệ tinh vi; Đến 1,5% đối với các loại hàng hoá khác.
Toàn bộ phí kỹ vụ và phí kỹ thuật không được vượt quá 5%	

#### **Tiếp cận 6: Phương pháp phân chia lợi nhuận**

Chúng ta đã đề cập đến *Hướng dẫn định giá hợp đồng chuyển giao công nghệ* của UNIDO. Hướng dẫn này gợi ý nhiều công cụ định giá, đặc biệt là các công cụ điều chỉnh *giá phải trả* cho công nghệ đúng với giá trị của nó:

*Quan điểm 1:* Bên nhận phải trả cho bên giao giá của công nghệ.

*Quan điểm 2:* Bên nhận thu được lợi nhuận do sử dụng công nghệ thì bên giao phải được chia lợi nhuận này. Giá cả là sự phân chia của bên giao đối với lợi nhuận.

UNIDO ủng hộ mạnh mẽ quan điểm 2: Giá cả là sự phân chia lợi nhuận một cách hợp lý. Vì sao điều này quan trọng? Bởi vì theo cách này "lợi ích của bên giao gắn chặt với sự gia tăng lợi nhuận và năng lực công nghệ của bên nhận" (trang 39). Nói một cách đơn giản, không lợi nhuận thì không trả tiền, lợi nhuận cao thì trả tiền cao. (Muốn biết chi tiết hơn hãy xem *Ôn tập khái niệm*).

## **IV. ĐỊNH GIÁ CÔNG NGHỆ II: PHÁT BIỂU VỀ GIÁ**

Bên nhận có thể quyết định giá hợp lý cho công nghệ (tối thiểu) theo sáu cách tóm tắt ở trên. Câu hỏi tiếp theo là: Anh ta sẽ phát biểu về giá như thế nào? *Hướng dẫn* của UNIDO đã đưa ra sự phân tích tuyệt vời về nhiều cách thức để phát biểu về giá. (Để nghiên cứu thấu đáo, bạn đọc có thể tham khảo ý kiến ở cuốn *Hướng dẫn cấp lixăng của WIPO đối với*



các nước đang phát triển, các trang 390-496). Những lưu ý dưới đây, theo cuốn *Hướng dẫn*, trong trường hợp đặc biệt có nêu ý tưởng là: việc trả tiền cho phí kỳ vụ là sự phân chia lợi nhuận chứ không phải sự bồi thường cho giá trị nhận được.

Một kết quả của "lý thuyết phân chia lợi nhuận" là việc từ chối trả phí kỳ vụ xem như trọn gói (trang 42). Trọn gói là cố định: nó không làm cho bên giao phải cố gắng giúp đỡ bên nhận làm ra lợi nhuận. Việc trả tiền phí kỳ vụ phải linh hoạt. Chúng ta hãy xét các khả năng khác nhau. Trong các ví dụ dưới đây, Verbena Tyre đang thương thảo về chế tạo lớp xe ô tô bằng lixăng của Công ty Giant Tyre.

### **Khả năng 1: Phí kỳ vụ cơ động dựa trên đơn vị sản phẩm**

Sản phẩm như lớp ô tô thường phụ thuộc vào công nghệ đơn giản. Vì vậy, phí kỳ vụ cho một loại lớp đôi khi dựa trên số đơn vị sản phẩm được sản xuất ra: có thể 5 USD một chiếc lớp. Sự nguy hiểm là hiển nhiên. Những chiếc lớp không bán được thì không có tiền mặt, nhưng việc trả tiền mặt cho phí kỳ vụ lại là cần thiết. Điều này không làm bên nhận thoả mãn. Với loại phí kỳ vụ này, lợi ích của Giant nằm trong sản xuất cực đại, chứ không phải trong việc bán hàng hoặc lợi nhuận cực đại. Đó là điều bất lợi.

Một ưu thế của loại phí kỳ vụ này là khi bên nhận tăng giá, có thể do lạm phát, thì phí kỳ vụ vẫn giữ nguyên chính xác như cũ (UNIDO, trang 48).

### **Khả năng 2: Phí kỳ vụ cơ động dựa trên doanh thu**

Việc bán lớp tạo ra doanh thu: tổng các hoá đơn bán hàng. Phí kỳ vụ cơ động có thể được xác định theo tỷ lệ phần trăm của doanh thu; chẳng hạn 5%. Năm thứ nhất, Verbena Tyre bán lớp được 1 triệu USD; nó phải trả cho Giant 5% tức là 50 000 USD. Năm thứ hai, bán được 2 triệu USD: phí kỳ vụ tăng lên 100 000 USD. Hiển nhiên lợi ích của Giant bây giờ nằm trong việc giúp Verbena Tyre tăng cường bán hàng: bán được càng nhiều thì phí kỳ vụ cũng càng nhiều.

### **Khả năng 3: Phí kỳ vụ dựa trên lợi nhuận**

UNIDO gợi ý rằng phí kỳ vụ là sự phân chia của bên giao đối với *lợi nhuận* thu được. Việc bán hàng có giống hết lợi nhuận hay không? Hiển nhiên là không. Theo quan điểm của Verbena Tyre, kế hoạch phí kỳ vụ tốt nhất là trả tiền cho Giant tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận, là 50%. Điều đó có vẻ cao, nhưng ta hãy hình dung so sánh.

Phí kỳ vụ xem như tỷ lệ phần trăm bán hàng:

Bán được 1 triệu USD	Lợi nhuận 100 000 USD	Phí kỳ vụ 5 % phải trả 50 000 USD
Bán được 1 triệu USD	Lợi nhuận 50 000 USD	Phí kỳ vụ 5 % phải trả 50 000 USD
Bán được 1 triệu USD	Lợi nhuận 0 USD	Phí kỳ vụ 5 % phải trả 50 000 USD
Bán được 1 triệu USD	Lỗ 100 000 USD	Phí kỳ vụ 5 % phải trả 50 000 USD

### Ôn tập khái niệm: Định giá công nghệ

Chúng ta thấy rằng có (tối thiểu) sáu phương pháp đánh giá giá cả của công nghệ.

A

B

C

D

E

F

So sánh  
với giá  
của hợp  
đồng

Đấu thầu  
cạnh tranh

Đánh giá  
tuổi của  
công nghệ

Ứng dụng  
quy tắc  
ngón tay cái

Thiết lập  
giá công  
bằng và  
hợp lý

Cùng bên  
giao phân  
chia lợi  
nhuận

Verbena Cattle đang mua công nghệ để làm món thịt bò mềm hơn (= mềm hơn và dễ ăn hơn). Sáu cách điều hành gợi ý sáu cách quyết định giá cả. Hãy quyết định xem dấu hiệu nào ứng với mỗi gợi ý.

A B C D F

*Joi*: "Hãy nghe. Nó dễ lắm. Chính phủ đã định giá trần phí kỳ vụ 3% giá bán. Nếu khác đi chúng ta buộc phải giải thích vì sao chúng ta trả nhiều hơn. Chúng ta hãy lấy là 3%".

A B C D F

*Sandro*: "Thà tôi hỏi một nửa trong số 12 hãng để họ báo giá còn hơn. Bằng cách đó chúng ta có thể biết rõ cái gì là hợp lý. Nó sẽ cho chúng ta ý nghĩa về thị trường".

A B C D F

*Lee*: "Tôi nghĩ, chúng ta sẽ gây sức ép để đòi giá thấp, chúng ta hãy đòi 1% giá bán. Công nghệ này đã ra đời được gần 10 năm, chúng ta không nên trả tiền cho nó quá nhiều".

A B C D F

*Hong*: "Có nhiều điều cần xem xét kỹ hơn. Trước hết, chúng ta muốn độc quyền sử dụng các vật liệu địa phương. Sau đó chúng ta muốn một công ty có kinh nghiệm trong lĩnh vực chuyên môn. Nó có thể cho chúng ta một sự bảo đảm rằng công nghệ hoạt động được. Tiếp theo, đây chỉ là một phần nhỏ ngoài chương trình cải tiến. Nếu chúng ta cần tìm một đối tác hàng nhất cho dự án này thì có thể sẽ tự khắc phục được nhiều khó khăn trong tương lai. Chúng ta có thể phải trả nhiều tiền hơn một chút để có được đối tác mà chúng ta muốn."

A	B	C	D	F
---	---	---	---	---

Tina: "Tôi có một số tư liệu từ Nonamia. Nó là 15%. Đối với tôi thế là được đấy."

A	B	C	D	F
---	---	---	---	---

Sylvester: "Tôi không đồng ý với bất cứ ai trong số các vị. Tôi hy vọng tạo lợi nhuận bằng cách bán sản phẩm loại một ra thị trường. Nếu tôi kiếm được lợi nhuận, tôi có thể trả một ít trong số đó, có thể là 25%, cho nhà cung cấp. Tôi nghĩ chúng tôi sẽ trả tiền cho họ do họ giúp chúng tôi kiếm lợi, chứ không phải vì cho chúng tôi công thức hoá học hay biểu đồ."

Phí kỳ vụ xem như tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận:

Bán được 1 triệu USD	Lợi nhuận 100 000 USD	Phí kỳ vụ 50% phải trả 50 000 USD
Bán được 1 triệu USD	Lợi nhuận 10 000 USD	Phí kỳ vụ 50% phải trả 5 000 USD
Bán được 1 triệu USD	Lợi nhuận 0 USD	Phí kỳ vụ 50% phải trả 0 USD
Bán được 1 triệu USD	LỖ 100 000 USD	Phí kỳ vụ 50% phải trả 0 USD

Phí kỳ vụ dựa trên lợi nhuận là lý tưởng cho Verbena Tyre. Như bạn có thể thấy, nó cắt bỏ phần lỗ vốn vào những thời điểm khó khăn và buộc Giant phải làm việc để tạo ra lợi nhuận cho dự án, không phải là đầu ra hoặc bán hàng.

Không may là hợp đồng như vậy khó thương thảo (UNIDO, trang 48). "Lợi nhuận" luôn luôn khó tính toán một cách chắc chắn. Tiếp theo, khi sản phẩm sử dụng nhiều công nghệ thì việc tính toán đóng góp của từng công nghệ cho lợi nhuận phần lớn là không thể được.

#### **Khả năng 4: Phí kỳ vụ dựa trên việc tiết kiệm chi phí**

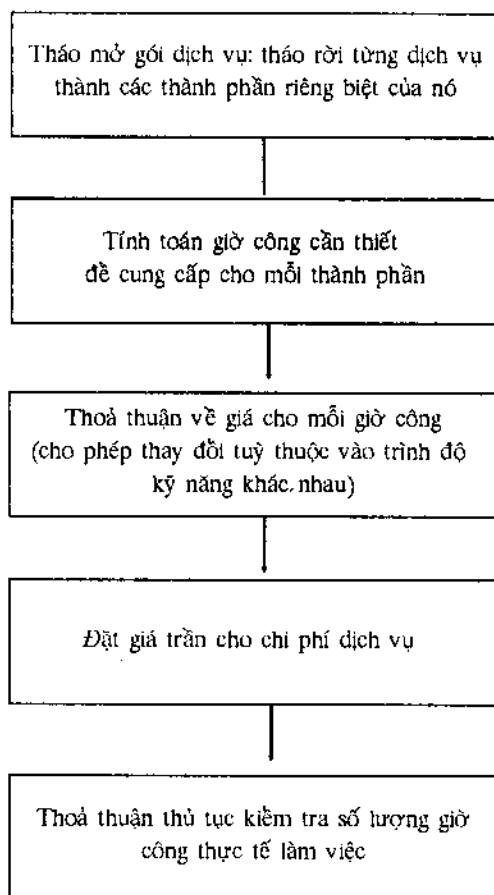
Đôi khi công nghệ không tạo ra sản phẩm, nó cắt giảm chi phí. Chẳng hạn, nhiều quy trình hoá học sử dụng chất xúc tác. Việc dùng chất xúc tác mới có thể tiết kiệm nguyên liệu thô và cắt giảm chi phí về năng lượng. Trong trường hợp này, phí kỳ vụ là tỷ lệ phần trăm của việc tiết kiệm chi phí, không phải tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận hoặc của giá cả.

#### **Khả năng 5: Tính toán phí kỳ vụ động**

Tất cả các tính toán cho đến nay đều là "tĩnh": càng nhiều lớp được sản xuất hoặc bán đi thì phí kỳ vụ càng lớn. Trong từng trường hợp, có tồn tại cách tiếp cận động cho tính toán: chẳng hạn, với 1 000 chiếc lớp đầu tiên được sản xuất, phí kỳ vụ là 5%; với 1 000 chiếc tiếp theo, chỉ có 4%; 1 000 chiếc sau nữa, chỉ còn 3%. Vì sản xuất, bán hàng, lợi nhuận

hoặc tiết kiệm tăng lên, người nhận phải trả phí kỳ vụ *thấp hơn*. Lý do người nhận đòi hỏi việc tính toán này là hiển nhiên. Lý do để người cung cấp đồng ý việc này chưa được rõ ràng lắm (UNIDO, trang 48).

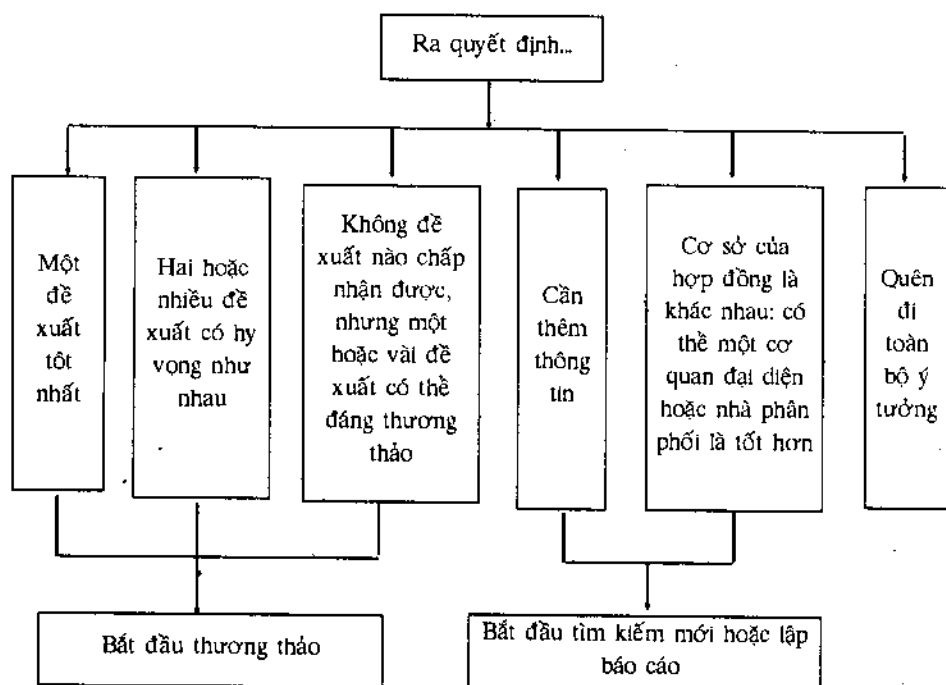
Cho đến nay chúng ta đã thảo luận việc trả phí kỳ vụ, nhưng cũng còn nhiều khoản tiền phải trả nữa. Đào tạo và trợ giúp kỹ thuật thường được trả tiền không theo hoá đơn. Vậy giá công bằng cho đào tạo hoặc tư vấn tốt là gì? Cuốn *Hướng dẫn* của UNIDO thừa nhận rằng tính toán là khó (trang 46). Nó gợi ý cách tiếp cận năm bước:



## V. RA QUYẾT ĐỊNH

Sản phẩm cuối cùng của việc định giá là quyết định: công nghệ nào trong số các công nghệ đã đề xuất là tốt nhất đối với công ty. Trên thực tế, phạm vi quyết định là điều có thể làm được. Những lựa chọn tốt nhất là phải tiến hành theo sơ đồ.

Chúng ta hãy tóm tắt những cách định giá này đối với công nghệ theo sơ đồ.



### Ôn tập khái niệm: Phát biểu về giá

Ngày 1 tháng Giêng năm 1990, Verbena Textiles bắt đầu sản xuất quần áo nhưng chất lượng cao sử dụng công nghệ CHLB Đức. Trong năm vận hành đầu tiên, Verbena Textiles sản xuất được 1 triệu mét vuông quần áo. Công ty bán một nửa số quần áo đó (500 000 mét vuông) với giá 1USD một mét vuông. Công ty bị lỗ một ít trong năm ấy.

Năm thứ hai, sản xuất vẫn là 1 triệu mét vuông, nhưng bán hàng tốt hơn và đạt 750 000 mét vuông. Giá vẫn giữ nguyên: 1 USD một mét vuông. Lợi nhuận trong năm thứ hai là 150 000 USD.

Dưới đây là số lượng các cách lựa chọn để phát biểu về giá của công nghệ. Hãy tính toán kết quả của từng loại phí kỳ vụ cho chu kỳ hai năm (ngày 1-1-1990 đến ngày 31-12-1991). Xếp hạng các phương pháp theo thứ tự, từ hạng tốt nhất về tài chính (hạng A) đến kém nhất về tài chính (hạng D).

### Hạng

A	B	C	D
---	---	---	---

1. Trả góp một đợt hàng năm là 20 000 USD từ ngày 1-1-1990 đến ngày 1-1-1991

A	B	C	D
---	---	---	---

2. Phí kỳ vụ 3% giá bán hàng.

A	B	C	D
---	---	---	---

3. Phí kỳ vụ 3% theo sản phẩm 3 cent một mét vuông.

A	B	C	D
---	---	---	---

4. Phí kỳ vụ 20% lợi nhuận.

Bắt đầu với các đề xuất công nghệ:

- 1 mà người nhận có thể làm chủ và hấp thụ
2. Mà nó hoạt động ở nước người nhận
3. Mà nó tạo lợi nhuận

Hỏi: Có dấu trừ nào quyết định không? Một hoặc một vài ...

Nhà nước cấm

Kinh nghiệm kém

Khó khăn tài chính

Khó khăn môi trường

Khác

Dừng hợp đồng

Có

Không

Hỏi: Có dấu cộng quan trọng không?  
Một hoặc một vài

Hỗ trợ tài chính

Kinh nghiệm tốt

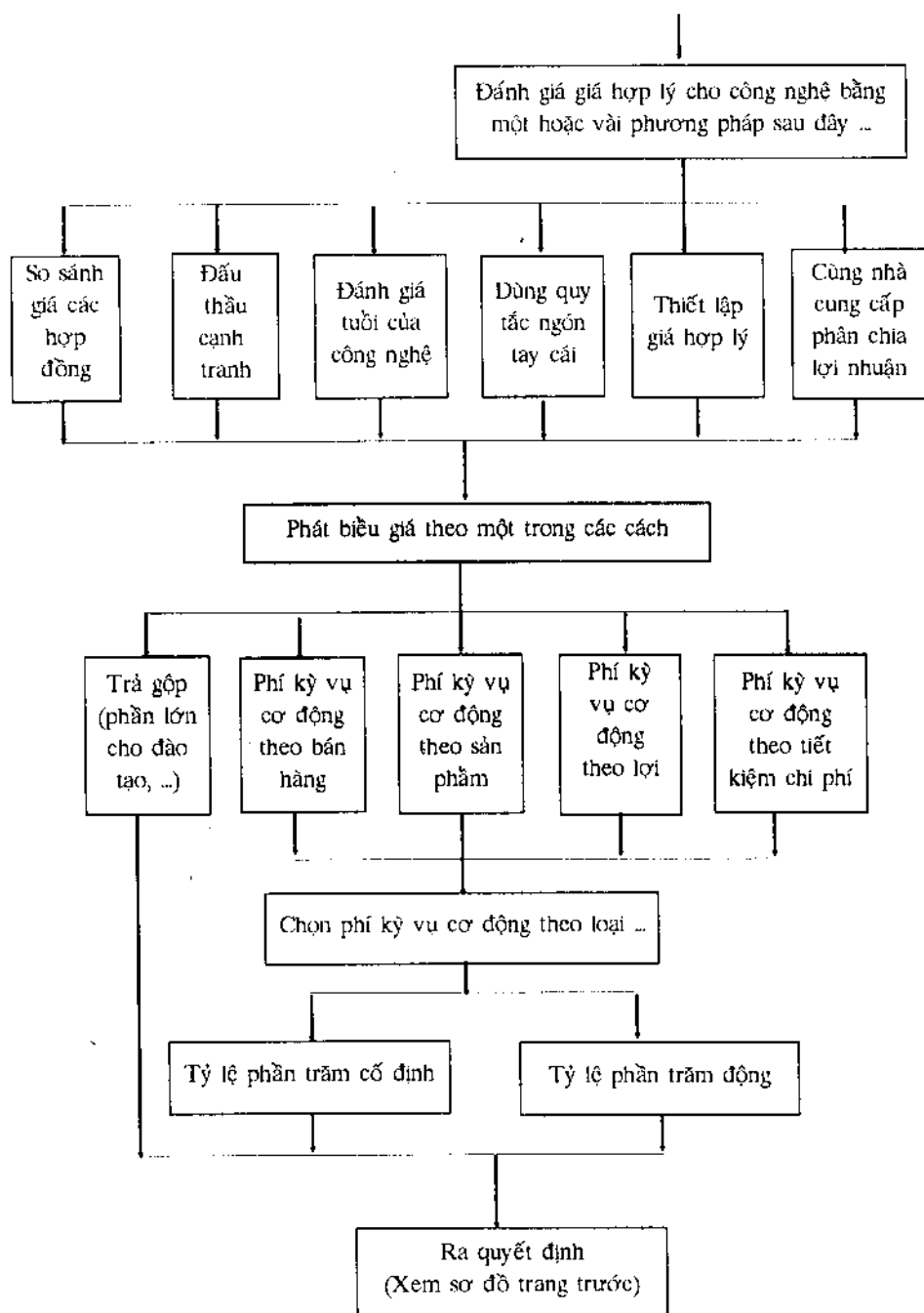
Quan hệ nhân sự tốt

Khác

Thêm dấu cộng vào giá trị  
công nghệ nhận thức được

Có

Không



## *Phụ lục cho phần ba*

### **CÓ THỂ GIÚP CHO CÁC CÔNG TY VÀ CÁC CHÍNH PHỦ LẬP KẾ HOẠCH HOẶC TIẾN HÀNH CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TRONG KHU VỰC CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG**

Mục đích của phụ lục này là liệt kê các cơ quan chính cung cấp giúp đỡ cho các công ty và các chính phủ trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ. Danh sách này xếp theo thứ tự A,B,C.

#### **1. APCTT**

*Tên đầy đủ:* Trung tâm chuyển giao công nghệ châu Á-Thái Bình Dương.

*Mục tiêu:* APCTT được Liên hợp quốc thành lập (ESCAP) vào năm 1977, mặc dù có những tên khác nhau. Mục tiêu của nó là làm cho các nước ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương mạnh hơn trong lĩnh vực phát triển và chuyển giao công nghệ. Những ưu tiên của trung tâm là phát triển:

1. Nông nghiệp và đánh cá
2. Công nghệ sinh học và kỹ thuật di truyền trong lĩnh vực thực phẩm
2. Các vật liệu xây dựng giá thành thấp
4. Vi điện tử và vi xử lý
5. Các nguồn năng lượng tái tạo và không truyền thống
6. Các công nghệ lần đầu (prime mover) quy mô nhỏ.

*Phương thức hoạt động:* APCTT cung cấp những dịch vụ tư vấn miễn phí cho các chính phủ, các viện nghiên cứu, các công ty tư nhân và cá nhân người tiêu dùng. Nó giúp hình thành các chính sách công nghệ và tăng cường cơ sở hạ tầng công nghệ. Nó cung cấp các dịch vụ thông tin kỹ thuật về patent và bí mật thương mại. Nó cung cấp những nghiên cứu về năng lực và nhu cầu công nghệ. Nó giúp cho khách hàng tìm và định giá các nguồn công nghệ, lập các hợp đồng và tiếp thị sản phẩm.

Mỗi công ty tư nhân hoặc cá nhân có thể nêu những yêu cầu đầu tiên qua các kênh chính thức (một bộ của chính phủ địa phương); sau đó đặt



mối quan hệ trực tiếp giữa APCTT và khách hàng.

*Địa chỉ:* APCTT

Qutab Institutional Area,

P.O. Box 4575, New Delhi 110016, India,

FAX: (91-11) 6856274

## 2. ESCAP

*Tên đầy đủ:* Hội đồng Kinh tế-Xã hội châu Á-Thái Bình Dương.

*Mục tiêu:* ESCAP là bộ chỉ huy khu vực của Liên hợp quốc và phục vụ tất cả các mục tiêu của Liên hợp quốc. Trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ, ESCAP nhằm bảo đảm sự giúp đỡ trực tiếp và thực tiễn cho các chính phủ và các công ty trong khu vực. Các lĩnh vực chuyên môn có liên quan là:

1. Chọn, định giá, thu nhận và hấp thụ công nghệ
2. Thương thảo và điều hành các hợp đồng chuyển giao công nghệ
3. Huy động các nguồn công nghệ
4. Dự thảo luật và quy chế đầu tư nước ngoài
5. Xét lại hoặc huỷ bỏ các luật đầu tư quá hạn.

*Phương thức hoạt động:* ESCAP đạt được các mục tiêu chuyển giao công nghệ của mình bằng hai phương thức chính: (1) dịch vụ tư vấn và (2) hội thảo và xêmina về đào tạo.

1. Bộ phận công nghiệp, cư trú con người và môi trường (IHE) trong ESCAP cung cấp các dịch vụ tư vấn kỹ thuật. Các nhà tư vấn là các chuyên gia trong chuyển giao công nghệ về các khía cạnh thương mại, kỹ thuật và pháp lý. Các công ty nên gửi những yêu cầu đầu tiên qua một bộ của chính phủ địa phương. Các nhà tư vấn ESCAP sẽ trả lời trực tiếp các yêu cầu bằng thư. Nếu thích hợp, các nhà tư vấn còn đi thăm các nước để tăng cường công tác tư vấn.

2. Bộ phận IHE còn đề xuất các buổi hội thảo và xêmina về đào tạo cho toàn khu vực. Các xêmina đào tạo bao trùm các vấn đề như tìm kiếm và định giá công nghệ; các điều khoản hợp đồng; sự truyền bá công nghệ; liên doanh, v.v...

*Địa chỉ:* Technology Transfer Services

ESCAP

IHE Division,

United Nations Building,

Rajdamnern Avenue,

Bangkok 10200, Thailand.

### 3. GATE

*Tên đầy đủ:* German Appropriate Technology Exchange

(Cơ quan trao đổi công nghệ thích hợp Đức)

*Mục tiêu:* GATE là một bộ phận của GTZ (xem GTZ phần chi tiết). GATE cung cấp dịch vụ thông tin miễn phí cho công nghệ thích hợp. Ưu tiên của nó là phát triển:

1. Các nguồn năng lượng tái tạo và không truyền thống
2. Nhà ở (nhấn mạnh các vật liệu xây dựng địa phương)
3. Thiết bị nông nghiệp đơn giản
4. Các phương pháp sử dụng chất thải hữu cơ.

GATE tập trung vào các công nghệ mà nó không làm huỷ hoại nền văn hoá địa phương, nó tăng việc làm cho người lao động và không gây tác hại cho môi trường.

*Phương thức hoạt động:* GATE hoạt động theo hai cách: (1) cung cấp bản tin nội bộ và (2) cung cấp các tài liệu kỹ thuật cho các dự án công nghệ thích hợp.

1. Bản tin nội bộ của GATE: Những câu hỏi - Những câu trả lời - Thông tin được gửi miễn phí cho các viện hoặc cá nhân. Các bài báo trong bản tin nội bộ bao trùm các dự án công nghệ thích hợp gần đây, đặc biệt những công nghệ mà các nước khác có thể sao chép.

2. GATE là tổ chức phi thương mại. Theo yêu cầu, nó gửi tới các khu vực trang trại và khu vực thành phố có khó khăn những thông tin chi tiết (hình vẽ phân xưởng, hình vẽ xây dựng, các hướng dẫn, v.v.), về các dự án chi phí thấp. Thông thường những dự án này không đòi hỏi nguồn tài chính bên ngoài: họ sử dụng công nghệ thực tiễn, tự họ làm mà nó thích hợp với các cộng đồng nhỏ.

*Địa chỉ:* GATE (GTZ)

PO Box 5180

6236 Eschborn 1,

Federal Republic of Germany

FAX: (6196) 791115.

### 4. GTZ (và các cơ quan phát triển quốc gia tương tự)

*Tên đầy đủ:* Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit

(Cơ quan hợp tác kỹ thuật)

*Mục tiêu:* GTZ là một cơ quan của Chính phủ CHLB Đức. Nhiệm vụ

của nó là tiến hành các dự án hỗ trợ phát triển của Bộ Hợp tác kinh tế. Các ưu tiên của nó là:

1. Tăng cường xuất khẩu từ các nước đang phát triển (sang CHLB Đức).
2. Khuyến khích đầu tư ở các nước đang phát triển (do CHLB Đức)
3. Chuyển giao công nghệ tới các nước đang phát triển (từ CHLB Đức).

*Phương hức hoạt động:* GTZ hoạt động ở 25 nước. Hai tư vấn tạo thành một nhóm cho mỗi nước. Một tư vấn hoạt động ở CHLB Đức, tìm kiếm các công ty của Đức muốn đầu tư ra nước ngoài hoặc xuất khẩu công nghệ. Tư vấn thứ hai làm việc ở nước chủ nhà tìm kiếm các công ty muốn nhận đầu tư hoặc nhập công nghệ. Nhóm này móc nối nhà xuất khẩu với người nhập khẩu; nó giúp cho việc thương thảo và khởi đầu.

GTZ còn làm việc như một "người trung gian" tìm kiếm các nhà tư vấn chuyên môn cho các dự án liên quan đến công nghệ. Một ví dụ về công việc của GTZ là chính cuốn sách mà bạn đang đọc. Các dịch vụ tư vấn nói chung trong lĩnh vực thúc đẩy công nghiệp là có thể dùng được cho các chính phủ.

*Địa chỉ:* Nhiều nước đã phát triển có các cơ quan tương tự như GTZ. Các địa chỉ của bốn nước tích cực nhất là như sau:

**CHLB Đức**

German Agency for Technical Cooperation (GTZ),  
Fachbereich 242, PO Box 5180, 6236 Eschborn 1,  
Federal Republic of Germany,  
FAX: (6196) 791115.

**Hà Lan**

Section for Research and Technology,  
DPO/OT - Bezouidenhoutsweg 67,  
Postbus 20061, 2500EB The Hague,  
Netherlands, FAX: 3170 348-6436.

**Canada**

Industrial Cooperation Program,  
Canadian International Development Agency,  
200 Promenade du Portage,  
Hull, Quebec KIA OG4, Canada.

Hoa Kỳ

Office of multisectoral Development,  
Bureau of Science and Technology,  
U.S. Agency for International Development,  
Washington D.C. 20523, U.S.A.

## 5. LES

*Tên đầy đủ:* Licensing Executives Society

(Hội điều hành lixăng)

*Mục tiêu:* LES là một hội chuyên nghiệp với 3 700 thành viên khắp thế giới. Sự quan tâm chung của các thành viên là cấp lixăng công nghệ. Các thành viên bao gồm các nhà khoa học, các kỹ sư, các viện sĩ, các quan chức chính phủ, các nhà quản lý, các luật sư và các nhà chuyên nghiệp khác. Có các chi nhánh ở 19 nước. Những ưu tiên của LES là:

1. Cung cấp các ấn phẩm được ưa chuộng về tầm quan trọng của việc cấp lixăng

2. Đào tạo điều hành cấp lixăng

3. Công bố các báo cáo, các bài báo và các số liệu thống kê.

*Phương thức hoạt động:* LES hoạt động theo hai cách chủ yếu: (1) các chi nhánh địa phương của nó cho phép bất kỳ người nào có quan tâm đến lixăng - kể cả bạn đọc của cuốn sách này - thường xuyên gặp được người hâm mộ và (2) công bố các tài liệu có giá trị, khó kiếm.

1. Các chi nhánh trong khu vực bao gồm LES Ôxtrâyliya ở Menbuôn, LES Nhật Bản ở Tôkyô, LES Philippin ở Metro Manila và LES Hàn Quốc ở Seoul.

2. LES công bố hai công trình chủ yếu: *Tin tức của LES và Niên giám công nghệ quốc tế của LES*. *Tin tức của LES* là tập san ra hàng quý chứa đựng các bài báo có giá trị được các nhà chuyên môn trong từng lĩnh vực viết. Còn *Niên giám công nghệ quốc tế của LES* có liệt kê hơn 1000 công ty và các cá nhân là những người quan tâm đến mua và bán công nghệ.

*Địa chỉ:* LES International,

GOMEZ-ACEMO and POMBO, Abogados,

Plaza de la Castellana 166, Madrid 16, Spain.

## 6. TCDC

*Tên đầy đủ:* Technical Cooperation Among Developing Countries

(Hợp tác kỹ thuật trong số các nước đang phát triển)

**Mục tiêu:** TCDC là "một quá trình nhận thức được, có hệ thống và được thúc đẩy bằng chính sách, được phát triển lên để tạo ra một khuôn khổ cho những liên kết đa dạng giữa các nước đang phát triển" (Tuyên bố Cooet 1977). Trong khi hợp tác Bắc-Nam đang sống động thì sự trao đổi Nam-Nam bổ sung thêm về số lượng và chất lượng cho các chương trình phát triển. UNDP (Chương trình phát triển của Liên hợp quốc), có vai trò dẫn đầu trong việc thúc đẩy TCDC. Những ưu tiên là:

1. Nhận dạng các nhu cầu mà sự trao đổi Nam-Nam sẽ có thể thoả mãn
2. Định vị kỹ năng mà TCDC có thể thúc đẩy trên phạm vi quốc tế
3. Thiết lập sự tiếp xúc trực tiếp đủ mạnh giữa các nước đang phát triển
4. Thúc đẩy sự trao đổi Nam-Nam bằng đào tạo công cộng và vv...

**Phương thức hoạt động:** UNDP, thông qua cơ quan đặc biệt của mình đối với TCDC, làm việc trực tiếp với các chính phủ của các nước đang phát triển để thúc đẩy các hoạt động của TCDC. Nó xuất bản tạp chí để kích thích nhận thức của TCDC. (Xem dưới đây). Nó có chương trình phong phú về các ấn phẩm của các chuyên gia trong từng lĩnh vực. TCDC có hai ngân hàng dữ liệu chuyên môn: INRES-miền Nam và TIPS.

INRES-miền Nam (Information Referral System-South) liệt kê năng lực của khoảng 3 200 viện ở hơn 100 nước đang phát triển. Các viện này đề xuất việc đào tạo, nghiên cứu kỹ thuật, nghiên cứu, khảo sát thị trường, v.v... INRES-miền Nam cung cấp các thông tin thực tế và thống kê theo chiều sâu về các nước đang phát triển. Dịch vụ là miễn phí. Để tìm xem nêu yêu cầu như thế nào, hãy tiếp xúc với văn phòng đại diện UNDP của bạn ở địa phương.

TIPS (Technology Information Pilot System) là một dịch vụ thương mại có cung cấp bản tóm tắt các ấn phẩm kỹ thuật, các thông báo kết quả nghiên cứu, thông tin sản xuất, các chi tiết của các xêmina, các cơ hội tìm việc làm và kinh doanh.

Nguồn thông tin tốt nhất về TCDC là tạp chí *Hợp tác phương Nam* (Cooperation South) mà nó được in bằng tiếng Anh, tiếng Pháp, tiếng Tây Ban Nha và tiếng Ả-rập. Cuốn sách của UNDP, TCDC: *Những ý tưởng chuyển thành hành động* (Ideas into Action) cũng cho đầy đủ các chi tiết về chương trình này.

**Địa chỉ:** The Special Unit for TCDC; UNDP; One UN Plaza;  
New York, NY 10017, U.S.A. FAX: (212) 963-4879.

## 7. TECHNINET ASIA

*Tên đầy đủ:* Asian Network for Industrial Information and Extension  
(Mạng châu Á về thông tin công nghiệp và mở rộng)

*Mục tiêu:* Technonet Asia là một mạng phi lợi nhuận, phi chính trị, có trụ sở chính ở Singapo. Những ưu tiên của nó là:

1. Cải tiến chất lượng và hiệu quả của sản xuất đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ
2. Ứng dụng quy trình, kỹ thuật và thiết bị mới đối với hoạt động đang tồn tại
3. Chia sẻ thông tin công nghệ.
4. Hỗ trợ các doanh nghiệp địa phương.

Những tổ chức sau đây là bộ phận của TECHNINET ASIA:

Công ty Công nghiệp nhỏ và gia đình Bangladesh, Dacca; BIPIK, Departmen Perindustrian, Giacacta, Cục Thúc đẩy công nghiệp, Bộ Công nghiệp, Băngcốc; Quỹ phát triển kinh tế, Metro Manila; Hội đồng Đào tạo quốc gia Fiji, Suva; Trung tâm Hiệu suất Hồng Công, Hồng Công; Ban Phát triển công nghiệp, Srilanka; Trung tâm Dịch vụ công nghiệp, Cathmadu; Viện Công nghiệp quy mô nhỏ, Metro Manila; Viện Kinh tế và công nghệ Hàn Quốc, Seoul; Majlis Amanak Raayat, Kuala Lumpur; Viện Tiêu chuẩn và nghiên cứu công nghiệp Singapo, Singapo; Công ty Thúc đẩy công nghiệp vừa và nhỏ, Seoul; Viện Tiêu chuẩn và nghiên cứu công nghiệp (SIRIM), SELANGO, Malaixia.

*Phương thức hoạt động:* Technonet hoạt động chủ yếu như một dịch vụ tư vấn cho các xí nghiệp công nghiệp. TECHNINET ASIA có một hệ thống thông tin mạng mạnh và có tổ chức tốt. Một thương gia riêng biệt có thể "gắn vào" mạng này để lấy thông tin về kỹ thuật công nghiệp, khả năng tài chính, dữ liệu thị trường, v.v... Xa hơn nữa, TECHNINET ASIA tư vấn cho thương gia về điều kiện hợp đồng đối với các hợp đồng thu nhận công nghệ.

TECHNINET ASIA còn tổ chức các xêmina hoặc hội thảo về các chủ đề như phát triển doanh nghiệp, thu nhận công nghệ, marketing, v.v... Đó là các xêmina công cộng.

*Địa chỉ:* TECHNINET ASIA,

291 Serangoon Road, 05-00

Serangoon Bld.,

Singapo 0821.

*Địa chỉ gửi thư:* TECHNINET,

Owen Road, PO BOX 0165,  
Singapore 9121.  
FAX: (292) 2372

## 8. CÔNG NGHỆ CHO MỌI NGƯỜI

(Xem chương III, mục II).

## 9. TECH TRADE: CÁC CƠ HỘI CÔNG NGHỆ

(Xem chương III, mục II).

## 10. TIES

*Tên đầy đủ:* Technological Information Exchange System

*Mục tiêu:* TIES là một mạng thông tin do UNIDO điều phối. TIES thu nhận và phổ cập các chi tiết của các hợp đồng chuyển giao công nghệ. Các chi tiết của hơn 10 000 hợp đồng chuyển giao công nghệ do 20 nước thành viên cung cấp hiện đã được ghi lại. Các ưu tiên của TIES là:

1. Thu nhận và đánh giá các điều khoản thương mại của các hợp đồng lixăng (royalty, v.v.).

2. Phát triển các hệ thống theo dõi quốc gia về các hợp đồng chuyển giao công nghệ

3. Thu nhận và đánh giá các điều khoản của các hợp đồng dịch vụ

*Phương thức hoạt động:* TIES đề xuất: (1) dịch vụ thông tin và (2) bản tin nội bộ hàng tháng.

1. TIES có cái gọi là "Tiêu điểm" bên trong từng nước tham gia. Trong bốn nước thành viên ở khu vực thì các tiêu điểm là :

Trung Quốc: Bộ Thương mại và Quan hệ kinh tế đối ngoại

Malaixia: Bộ Thương mại và Công nghiệp

Philippin: Cơ quan Đăng ký chuyển giao công nghệ

Hàn Quốc: Viện Máy và Kim loại.

Mỗi công ty nằm ở một nước thành viên sẽ tiếp xúc với tiêu điểm để lấy thông tin. Nếu thông tin là thương mại (chẳng hạn, tỷ lệ thông thường của phí kỹ vụ về chuyển giao công nghệ nuôi gà giống), thì tiêu điểm nhận được các sự kiện từ cơ sở dữ liệu của TIES. Thông tin khác (chẳng hạn, thời hạn bảo hành thông thường đối với trạm phát điện) sẽ không được đưa vào máy tính; các câu trả lời sẽ có được trong từng trường hợp cụ thể.

2. *Tập san nội bộ* của TIES bảo đảm cập nhật hàng tháng về sự phát

triển của việc cấp lixăng công nghệ. Nó còn gắn kết các công ty cần tìm bạn hàng công nghệ.

*Địa chỉ:* TIES, Technology Group UNIDO,  
PO Box 300, Vienna International Centre,  
1400 Vienna, Austria.

## 11. UNCTAD

*Tên đầy đủ:* United Nations Conference on Trade and Development  
(Hội nghị của Liên hợp quốc về thương mại và phát triển)

Mục tiêu: UNCTAD xem xét về sự phát triển theo quan điểm thương mại quốc tế. Năm 1976 nó thành lập Dịch vụ Tư vấn về chuyển giao và phát triển công nghệ (ASTT). Những ưu tiên của dịch vụ này là:

1. Hình thành chiến lược chuyển giao của các nước đang phát triển
2. Giảm bớt khoảng trống công nghệ giữa các nước giàu và nghèo
3. Tăng cường năng lực công nghệ của các nước đang phát triển
4. Cung cấp các dịch vụ tư vấn.

*Phương thức hoạt động:* Theo yêu cầu, UNCTAD cử tư vấn hoặc nhóm tư vấn tới nước đang phát triển để tư vấn về những vấn đề liên quan đến thu thập công nghệ. Các lĩnh vực hoạt động chuyên môn là:

1. Chuẩn bị các chính sách công nghệ quốc gia và điều phối các chính sách này với các ưu tiên về kinh tế và xã hội của đất nước.
2. Thiết lập các trung tâm quốc gia về chuyển giao và phát triển công nghệ; thiết lập mối liên kết giữa các trung tâm mới này và các cơ quan chính phủ, các viện nghiên cứu và các ngành công nghiệp đang tồn tại.
3. Thiết lập các trung tâm khu vực và tiểu khu vực gắn kết lại thành một trung tâm quốc gia.
4. Thiết lập các cơ chế để đánh giá các khía cạnh kỹ thuật, luật pháp, kinh tế và xã hội của chuyển giao công nghệ.
5. Thiết lập các chương trình đào tạo ở mọi trình độ.

Tất nhiên, có một loạt các lời khuyên còn tiếp diễn sau khi nhóm tư vấn trở về nhà.

*Địa chỉ:* UNCTAD, United Nations Plaza,  
New York NY 10017, USA.  
FAX: (212) 963-4879

## 12. UNCTC

*Tên đầy đủ:* United Nations Center on Transnational Corporation  
(Trung tâm của Liên hợp quốc về hợp tác giữa các quốc gia)



*Mục tiêu:* UNCTC phục vụ xem như một tiêu điểm cho tất cả những ai quan tâm đến hợp tác giữa các quốc gia (các công ty hoạt động ở nhiều hơn một nước). Bởi vì ngày nay có nhiều công ty hoạt động trên phạm vi quốc tế, nên công việc của UNCTC là phải bao phủ toàn bộ các lĩnh vực chuyển giao công nghệ. Những ưu tiên của nó là:

1. Nghiên cứu sự hợp tác xuyên quốc gia, hiệu quả chính trị, kinh tế và xã hội của nó đối với nước chủ nhà
2. Thúc đẩy các thoả thuận quốc tế mà nó bảo đảm lợi ích tối đa từ sự hoạt động của các công ty xuyên quốc gia
3. Tăng cường khả năng của các nước đang phát triển trong việc thương thảo với các công ty xuyên quốc gia.

*Phương thức hoạt động:* UNCTC hoạt động cùng với các chính phủ của các nước đang phát triển. Khi cần, bộ phận dịch vụ thông tin và tư vấn của nó sẽ cung cấp tư vấn và thông tin về chính sách, luật pháp và điều lệ đầu tư nước ngoài, sự định giá và bức tranh đầu tư cùng các đề xuất thu nhận công nghệ, việc thu xếp hợp đồng và tất cả các vấn đề có liên quan. Khi cần, UNCTC còn tiến hành việc nghiên cứu đầy đủ những khó khăn về công nghiệp và tiềm năng của nước đang phát triển.

UNCTC còn đề xuất các xêmina đào tạo, nhằm cải tiến kỹ năng của các quan chức trung và cao cấp trong việc thương thảo và điều hành các hoạt động của sự hợp tác xuyên quốc gia.

UNCTC xuất bản ấn phẩm định kỳ *Báo cáo của CTC*.

Những chính phủ có quan tâm có thể tiếp xúc với UNCTC hoặc là ở New York hoặc là ở Bộ chỉ huy khu vực của Liên hợp quốc ở Bangkok:

*Địa chỉ:* UNCTC, United Nations Plaza,

New York NY 10017, USA.

Fax: (212) 963-4879

ESCAP/UNCTC Join Unit,

Office of Executive Secretary,

United Nations Building,

Rajdamnern Avenue,

Bangkok 10200, Thailand.

FAX: 282-9602

### 13. UNIDO

*Tên đầy đủ:* United Nations Industrial Development Organization

(Tổ chức Phát triển công nghiệp của Liên hợp quốc)

*Mục tiêu:* UNIDO có mục đích rõ ràng: đến năm 2000, tối thiểu 25 % sản xuất công nghiệp thế giới sẽ từ các nước đang phát triển. UNIDO đề cập đến phát triển công nghiệp trên tất cả các khía cạnh và nó đề xuất một phạm vi rộng các dịch vụ. Khi cần, cơ quan Tư vấn công nghệ của UNIDO sẽ giúp các chính phủ của các nước đang phát triển ký hợp đồng với các dự án công nghiệp và chuẩn bị, thương thảo và phác thảo hợp đồng. Những dịch vụ khác đều hướng vào thương gia. Có hai vấn đề được nhắc tới: *Lịch các hội chợ* nêu ở chương II và dịch vụ TIES nằm ở một phần riêng. Hai dịch vụ tiếp theo được nêu chi tiết ở đây là: *Bản tin nội bộ của UNIDO và INTIB*.

*Phương thức hoạt động:* *Bản tin nội bộ của UNIDO* là một danh mục hàng tháng về các cơ hội công nghiệp. *Bản tin nội bộ* công bố các yêu cầu từ các nước đang phát triển trong việc tìm kiếm công nghệ, nó công bố các đề xuất công nghệ từ cả hai phía các nước phát triển và các nước đang phát triển. (*Bản tin nội bộ* không quản lý các dịch vụ tư vấn thương mại hoặc mua bán máy móc). *Bản tin nội bộ* là miễn phí.

INTIB (Industrial and Technological Information Bank) là một dịch vụ thông tin và cơ sở dữ liệu. Mặc dù chỉ là dịch vụ thông tin, INTIB cũng trả lời các câu hỏi về công nghệ được cấp hoặc không được cấp lixăng. Thông tin này giúp cho các chính phủ và các công ty tìm được công nghệ thích hợp cho nhu cầu của họ. Cũng giống như WIPO, INTIB sử dụng cơ sở dữ liệu của Cơ quan patent Áo (INPADOC) về tìm kiếm công nghệ hoặc patent. INTIB có thể gợi ý các nhà cung cấp công nghệ. Dịch vụ là miễn phí.

*Địa chỉ:*

*Tạp chí nội bộ:* UNIDO Newsletter, UNIDO, PO Box 300,  
Vienna International Center,  
1400 Vienna, Austria.

*Dịch vụ thông tin và cơ sở dữ liệu:*

INTIB, Industrial International Section,  
UNIDO, PO Box 300,  
Vienna International Center,  
1400 Vienna, Austria.

#### 14. WIPO

*Tên đầy đủ:* World Intellectual Property Organization  
(Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới)

*Mục tiêu:* Nguồn gốc của WIPO được mô tả trong Phần hai, chương I. WIPO là một cơ quan của Liên hợp quốc. Nó hoạt động như một cái kho (nơi chứa) các hợp đồng quốc tế về sở hữu trí tuệ: nhãn hiệu hàng hoá, bản quyền, patent và bí mật thương mại. Các ưu tiên của nó là:

1. Thúc đẩy thương mại thế giới bằng cách bảo vệ sở hữu trí tuệ
2. Giúp các chính phủ hình thành luật và các quy định chi phối sở hữu trí tuệ
3. Giúp các chính phủ và các cá nhân tìm kiếm patent và các thủ tục có liên quan.

*Phương thức hoạt động:* Khi có yêu cầu, WIPO đề xuất sự giúp đỡ của chính phủ trong việc phác thảo các luật và các quy định về sở hữu trí tuệ.

WIPO còn cung cấp cho cơ quan chính phủ hoặc cá nhân thương gia thông tin kỹ thuật về công nghệ đặc biệt. Thông tin này bao gồm các chi tiết kỹ thuật của các patent (và các quyền lợi liên quan), tên của các người có patent, thông tin về các bên giao và bên nhận lixăng trong từng lĩnh vực; nó gợi ý các bước sẽ phải đi để thu thập công nghệ. Khi cung cấp thông tin này, WIPO sử dụng INPADOC (the Internationales Patentdokumentationszentrum), một cơ sở dữ liệu quốc tế ở Vienna. (Dịch vụ INTIB của UNIDO sử dụng cùng một cơ sở dữ liệu).

*Địa chỉ:* WIPO,

34, rue des Colombettes,  
1211 Geneva 20, Switzerland.  
FAX: (41-22) 335-428.

## *Phần bốn*

# **TÌM HIỂU VỀ CÁC LOẠI HỢP ĐỒNG: GIỚI THIỆU THỰC TIỄN HỢP ĐỒNG QUỐC TẾ**

## **GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ PHẦN BỐN**

Cho tới nay chúng ta đã thấy tầm quan trọng của chuyển giao công nghệ đối với các nước đang phát triển (Phần một) và chúng ta cũng đã nghiên cứu hệ thống sở hữu trí tuệ nằm sau mọi phương thức chuyển giao công nghệ (Phần hai). Trong Phần ba chúng ta đã hướng sự chú ý tới một câu hỏi thực tế là làm thế nào? Làm thế nào để một công ty ở một nước đang phát triển có được công nghệ? Câu trả lời, như chúng ta đã thấy, có hai phần: (1) công ty đó cần đánh giá đúng nhu cầu và thế mạnh của mình và chọn ra một công nghệ thích hợp nhất và (2) công ty đó cần đàm phán một hợp đồng để có được công nghệ đó. Một nhà doanh nghiệp không thể đàm phán một hợp đồng mà lại thiếu hiểu biết về luật hợp đồng. Thật không may, luật thương mại thường có vẻ là một môn học khó đối với những nhà chuyên môn thuần túy. Mục tiêu của phần này là giới thiệu với các doanh gia và quan chức chính phủ về thực tiễn hợp đồng quốc tế. Những khái niệm được thảo luận ở đây không khó hiểu hay mơ hồ: chúng là huyết mạch của nền thương mại quốc tế.

Là phần giới thiệu về chủ đề, phần này bắt đầu với một cuộc thảo luận chung về luật công và luật tư (mục I, chương I). Kế tiếp, chúng ta sẽ thấy một hợp đồng phù hợp với khung pháp lý này như thế nào (mục II). Mọi hợp đồng đều được viết dựa trên cơ sở luật pháp của một quốc gia; mối quan hệ giữa pháp luật một quốc gia và một hợp đồng quốc tế là chủ đề của mục III, chương I. Mục IV, chương I xem xét hai ngành luật

lớn: ngành luật dân sự và ngành luật chung (thông luật) và giải thích một số điều khác biệt, đặc biệt, tất nhiên, những gì ảnh hưởng trực tiếp đến nhà doanh nghiệp quốc tế.

Tiếp đó phần này sẽ xem xét các hợp đồng kỹ càng hơn, đặc biệt những điểm tương tự giữa các loại hợp đồng khác nhau, xem xét chúng là hợp đồng cho việc bán hàng hoá, trợ giúp kỹ thuật hay xây dựng nhà xưởng. Câu hỏi đầu tiên, được giải đáp trong mục V (chương I) là: Khi nào thì một hợp đồng được coi là ràng buộc về mặt pháp lý, khi nào thì không? Mục VI xem xét một hợp đồng gồm có những gì. Tiếp theo (mục II, chương II) xem xét kỹ càng tới hai bên tham gia ký hợp đồng. Tiếp theo là một tổng quan về các điều khoản chủ yếu của một hợp đồng (mục III, chương II) với một phần cuối cùng về những điều khoản đặc biệt phải có, đó là điều khoản về đảm bảo, bảo hành (chương III).

Khi bạn đã nghiên cứu xong phần này, bạn sẽ có những hiểu biết đại cương về luật hợp đồng. Trong hai phần năm và sáu bạn sẽ có thêm những kiến thức này sâu hơn, với những hợp đồng chuyển giao công nghệ đích thực.

## Chương I

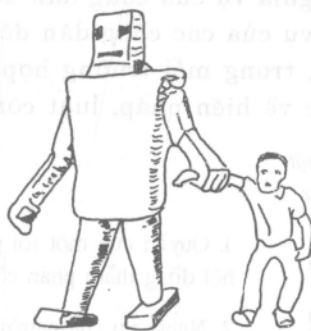
# HỢP ĐỒNG VÀ LUẬT PHÁP

### I. LUẬT CÔNG, LUẬT TƯ VÀ HIẾN PHÁP

Hầu hết các nước đều có hiến pháp. Hiến pháp thường được viết ra ở dạng văn bản, ví dụ như CHLB Đức và Philippin đã soạn ra hiến pháp. Một vài nước như Anh không có tài liệu nào gọi là "Hiến pháp" cả; trong những trường hợp như vậy hiến pháp tồn tại như gốc của mọi pháp luật, các truyền thống và những nghiên cứu mang tính học thuật. Một hiến pháp được soạn ra hệ thống hoá *những nguyên tắc được chấp nhận chung* được dùng để điều hành đất nước. Tất nhiên những gì được "chấp nhận chung" ở một xã hội có thể không được "chấp nhận chung" ở một xã hội khác và bởi vậy mà các hiến pháp thường khác nhau. Lấy một ví dụ đơn giản, hiến pháp Hoa Kỳ (bản sửa đổi lần thứ hai) có câu như sau:

"Người dân có quyền được lưu giữ và mang súng, nhưng không được phép xâm phạm lực lượng vũ trang có quản lý và cần thiết cho an ninh quốc gia."

Quyền của công dân được sở hữu và mang vũ khí theo thông lệ quốc tế là bất bình thường, nhưng rất nhiều người Hoa Kỳ lại vô cùng tự hào về quyền này. Các xã hội rất khác nhau, hiến pháp và luật pháp của các xã hội này cũng vậy. Đặc trưng của hiến pháp thường là quy định hệ thống chính quyền trong một nước và các quyền của công dân.



Luật công



Luật tư

Cùng với hiến pháp, mỗi nước lại có pháp luật. Pháp luật liên quan đến các quyền thì ít mà liên quan đến các nghĩa vụ thì nhiều (mặc dầu, theo lẽ thường tình, mỗi nghĩa vụ lại có một quyền tương ứng). Nói chung, luật pháp thiết lập hai loại nghĩa vụ: (1) nghĩa vụ của công dân đối với nhà nước và (2) nghĩa vụ của cá nhân công dân đối với nhau. Luật quy định mối quan hệ giữa nhà nước và công dân được gọi là *luật công*; *luật tư* quy định mối quan hệ giữa công dân với công dân.

Ví dụ *luật công* của một nước kiểm soát thuế khoá (công dân phải đóng bao nhiêu tiền thuế cho nhà nước), nhập cư (ai có quyền trở thành công dân của nước đó), nghĩa vụ quân sự (những công dân nào phải phục vụ trong lực lượng vũ trang của quốc gia và phục vụ trong bao lâu) và rất nhiều những vấn đề khác. Luật hình sự cũng là luật công.

*Luật tư* xem xét các hành vi ứng xử của các công dân đối với nhau. Nếu tôi mượn xe hơi của một người bạn và trả lại chiếc xe bị đâm bẹp nát; nếu tôi để bò của mình ăn cỏ thuộc trang trại kế bên; nếu tôi xây một ngôi nhà cao đến nỗi nó che mất ánh sáng Mặt Trời từ vườn nhà người hàng xóm; nếu tôi làm những việc như thế, thì những công dân bị tôi làm hại có thể kiện lại tôi theo luật tư. Về quyền và nghĩa vụ, nghĩa vụ của tôi rõ ràng là quyền của một người khác, song hầu hết các luật pháp đều được soạn thảo sao cho nghĩa vụ được đề cập đến trước.

### **Ôn tập khái niệm: Thế nào là hiến pháp, luật công hay luật tư?**

Về mặt nguyên tắc, *hiến pháp* thiết lập những quyền chung, *luật công* thiết lập các nghĩa vụ của công dân đối với nhà nước, còn *luật tư* thiết lập các nghĩa vụ của các công dân đối với nhau. Hãy nghiên cứu danh sách dưới đây, trong mỗi trường hợp hãy quyết định xem quyền hoặc nghĩa vụ thuộc về hiến pháp, luật công hay luật tư.

<i>Hiến pháp</i>	<i>Luật công</i>	<i>Luật tư</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Quyền của một tội phạm được xét xử mau lẹ bởi một hội đồng thẩm phán công bằng, không thiên vị
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Nghĩa vụ của người lái xe phải dừng lại trước đèn đỏ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Quyền bỏ phiếu của công dân để bầu ra chính phủ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Nghĩa vụ của người đi vay trả lại tiền đúng hạn
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Nghĩa vụ của nhà sản xuất đem đến cho khách hàng máy móc hoạt động chuẩn xác

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Nghĩa vụ của chủ nhà máy khẩu trừ thuế thu nhập từ lương trả cho công nhân của ông ta
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Quyền của công dân thuộc mọi màu da được đối xử công bằng trước pháp luật
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Nghĩa vụ của một nhà doanh nghiệp tham gia ký kết hợp đồng với một bên nước ngoài phải có được chấp thuận của chính phủ cho hợp đồng đó
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. Nghĩa vụ của nhà xây dựng đã thuê một cái căn trực là trả lại cái căn trực đó cho người chủ ở tình trạng hoạt động tốt
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. Nghĩa vụ của những người du lịch là nói cho nhân viên hải quan biết họ mang theo gì trong hành lý.

## II. HỢP ĐỒNG VÀ LUẬT PHÁP

Kinh doanh dựa trên cơ sở những thoả thuận. Trong mọi thoả thuận có khi xảy ra những bất đồng; có thể là một bên không thực hiện đúng phần của mình trong thương vụ, hoặc có thể cả hai bên không thể đồng ý với nhau về cách giải quyết một vấn đề không lường trước được. Tại điểm này cả hai bên sẽ xem xét lại. Trước tiên họ sẽ xem lại thoả thuận giữa họ và hỏi: chúng ta đã thoả thuận làm gì trong tình huống này? Nếu không tìm ra câu trả lời, họ sẽ xem xét lại luật và hỏi: luật pháp buộc chúng ta phải làm gì? Điều này đưa đến cho chúng ta một câu hỏi cơ bản nhất về các thoả thuận, hoặc về các hợp đồng: mối quan hệ giữa một hợp đồng với luật pháp là gì?

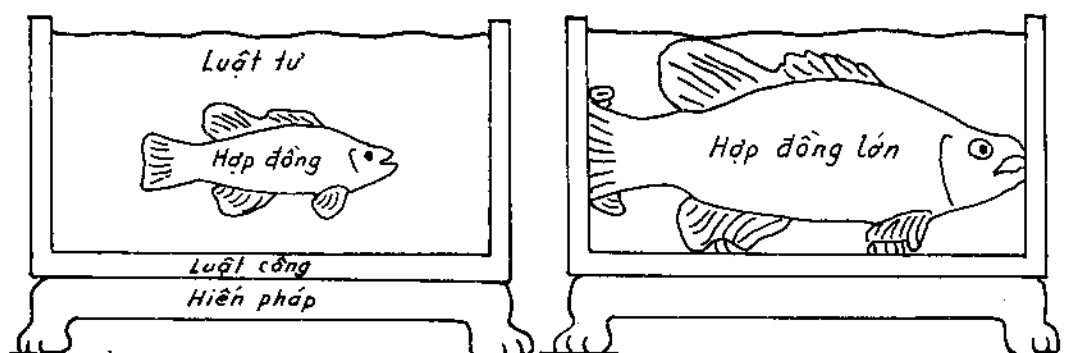
Luật tư, như các bạn còn nhớ, đặt ra các nghĩa vụ của một công dân đối với một công dân khác. Ví dụ, nếu tôi có đàn bò, tôi có nghĩa vụ phải ngăn không cho chúng gặm cỏ nhà hàng xóm. Ngược lại, người hàng xóm của tôi có quyền trồng cỏ mà không bị những con bò của tôi quấy rầy. Các quyền cân bằng với các nghĩa vụ. Nhưng tất nhiên, tôi có thể thoả thuận với người hàng xóm của tôi rằng: đàn bò của tôi có thể đi qua đất của người hàng xóm và đổi lại tôi phải trả 20 lít sữa tươi một ngày. Một khi chúng tôi đã đồng ý như vậy, tôi và người hàng xóm sẽ có những quyền và nghĩa vụ mới. Đặc biệt lưu ý rằng nghĩa vụ trước đây là giữ cho đàn bò của tôi không được vào đất nhà hàng xóm (và quyền tương ứng của ông ta) đã biến mất: quyền và nghĩa vụ này đã bị "bãi bỏ". Trên thực tế hầu hết các quyền và nghĩa vụ của công dân đều có thể bị "bãi bỏ" theo cách đó. Các luật sư nói rằng các quy định như vậy của luật tư là những quy định có tính định hướng. Bây giờ chúng ta xem xét mối quan hệ giữa



một thoả thuận có tính pháp lý (đó là một hợp đồng) và pháp luật: Một hợp đồng viết (hoặc viết lại) luật áp dụng giữa hai cá nhân công dân. Một hợp đồng đặt ra ngoài những quyền và nghĩa vụ tồn tại theo luật tư và tạo ra các quyền và nghĩa vụ mới, ví dụ như nghĩa vụ của tôi phải trả cho người hàng xóm 20 lít sữa một ngày.

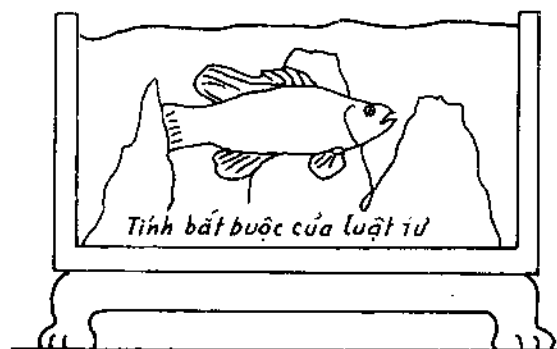
Thế còn luật công thì sao? Các quy định của luật công không bao giờ chỉ có tính định hướng. Hãy lấy ví dụ rằng nước tôi đánh thuế sữa. Một người mua phải trả thuế cho chính phủ 50 cent cho mỗi lít sữa. Tôi có thể thoả thuận với người hàng xóm để khoản thuế đó không áp dụng với chúng tôi không? Rõ ràng là tôi không thể làm trái luật pháp dù ít nhất. Luật thuế là luật công. Nó không có tính khuynh hướng mà hết sức chặt chẽ, các bên tham gia hợp đồng không thể đặt nó ra ngoài.

Một cái bể cá minh hoạ cho chúng ta thấy những mối quan hệ này: Trước hết cái bể cá có một cái chân đế: đó là hiến pháp trợ lực cho mọi cái khác. Cái bể kính là luật công, còn nước trong bể là luật tư. Hợp đồng



là con cá đang bơi trong nước. Một cách tự nhiên là con cá chiếm chỗ của một ít nước, nhưng nó không thể chiếm chỗ của kính (luật công) hay của cái chân đế (hiến pháp).

Đôi khi hợp đồng là một con cá nhỏ. Ví dụ như thoả thuận đổi sữa lấy cỏ của tôi với người hàng xóm là một con cá nhỏ chỉ chiếm chỗ của một chút nước; nó chỉ đề cập đến hai quyền và nghĩa vụ. Những hợp đồng quốc tế lớn thường là những



con cá lớn, chiếm chỗ của hầu hết nước trong bể.

Để hoàn thiện bức tranh này chúng ta cần bổ sung một thứ nữa, đó là vài viên đá. Những viên đá này là những quy định của luật tư (chúng cũng nằm trong lòng bể), nhưng con cá không thể chiếm chỗ của chúng. Những viên đá này là "những quy định mang tính bắt buộc của luật tư", những quy định mà các bên đơn giản là không thể loại bỏ được. Một ví dụ về những viên đá này là việc các thẩm phán của Anh và Hoa Kỳ từ chối không cho các điều khoản phạt của hợp đồng có hiệu lực.

Để làm rõ, chúng ta hãy lấy một ví dụ. Có thể là người hàng xóm của tôi đã đưa thêm một điều khoản vào hợp đồng đổi sữa lấy cỏ: Tôi sẽ phải trả người hàng xóm 200 USD mỗi ngày nếu tôi không trả được cho anh ta 20 lít sữa. Trên thực tế, chỗ sữa chỉ đáng giá có 10 USD một ngày, vì vậy việc trả 200 USD một ngày lớn hơn rất nhiều so với bất kỳ thiệt hại nào mà người hàng xóm của tôi có thể phải chịu. Đó là hình phạt. Nếu tôi không trả được và người hàng xóm kiện tôi ra toà, chánh án (nếu ông ta vận dụng luật Anh) sẽ nói một cách đơn giản rằng: "Các thẩm phán Anh không công nhận hình phạt theo hợp đồng có hiệu lực." Bản hợp đồng đã húc phải một tảng đá, một điều luật bắt buộc của luật tư. Xem thêm về các điều khoản phạt hợp đồng ở mục VIII của phần này).

### III. LUẬT ÁP DỤNG

Một hợp đồng là một loại luật đặc biệt: luật áp dụng riêng cho hai bên làm ra hợp đồng; có thể đó là hai công dân hoặc hai công ty. Luật đặc biệt này kiểm soát hành vi ứng xử của các bên trong một số khía cạnh: anh phải cho những con bò của tôi ăn cỏ của anh và tôi phải trả cho anh 20 lít sữa. Nhưng tất nhiên hợp đồng không kiểm soát toàn bộ mối quan hệ của chúng ta. Tôi có thể đặt điều nói xấu về anh ở làng, hoặc làm anh bức mình bằng cách chơi nhạc quá âm ỉ. Bản hợp đồng hoàn toàn im lặng về những vấn đề này, để đòi được các quyền của mình anh phải thỉnh cầu đến luật pháp. Thậm chí trong khung của thoả thuận đổi sữa lấy cỏ, bản hợp đồng vẫn còn để sót nhiều điều không quy định. Ví dụ, điều gì sẽ xảy ra nếu tôi cho thêm 10 phần trăm nước vào sữa? Đó có còn là sữa nữa không? Chúng tôi đã không định nghĩa khái niệm sữa ở trong hợp đồng, bởi vậy bây giờ chúng tôi phải xem lại luật. Có thể là luật công về y tế sẽ quy định phần trăm của sữa đặc phải có trong thành phần của sữa; có thể một viên thẩm phán đã quyết định trong một vụ tương tự rằng *bất kỳ* việc thêm nước như thế nào cũng không thể chấp nhận được. Nếu bản hợp đồng không đề cập tới, chúng tôi phải tìm câu trả lời trong luật, trong nước xung quanh con cá.

### **Ôn tập khái niệm 1: Luật công hay luật tư?**

Trong năm 1975, ba toà nhà nhiều tầng ở thành phố Verbena đã bị sập đổ do việc xây dựng ẩu. Do đó, trong năm 1976 Chính quyền Verbena đã thông qua luật để bảo vệ công chúng. Luật này đòi nhà thầu xây dựng phải bảo đảm toà nhà anh ta xây không bị sập đổ trong 20 năm kể từ ngày xây xong.

Vài năm sau, một nhà thầu người Nonamia xây một khách sạn ở trung tâm thành phố Verbena. Ông ta đảm bảo với tập đoàn khách sạn rằng ông ta sẽ sửa chữa, làm mới mọi hư hỏng của toà nhà trong một năm kể từ ngày xây xong. Toà nhà được hoàn thiện vào tháng 8-1988. Tháng 8-1990 toà nhà bắt đầu rạn nứt; tất cả khách và nhân viên đều phải dọn ra ngoài. Đến tháng 9-1990 thì toà nhà sập đổ hoàn toàn.

Tập đoàn khách sạn yêu cầu nhà thầu Nonamia xây lại khách sạn theo luật xây dựng của Verbena. Nhà thầu từ chối. Ông ta nói rằng ông ta không chịu trách nhiệm về việc sập đổ toà nhà; ông ta đã đưa ra 1 năm đảm bảo; đảm bảo của ông ta thay thế 20 năm đảm bảo theo yêu cầu của luật xây dựng. Mà bảo đảm của ông ta thì đã hết hạn rồi.

Câu hỏi: Ai đúng? ☐ Nhà xây dựng ☐ Tập đoàn khách sạn

### **Ôn tập khái niệm 2: Chặt chẽ hay định hướng?**

Một công ty ở London, nước Anh, chào bán những kỳ nghỉ thú vị lạ lùng ở bãi biển của Verbena. Thật không may, các khách sạn ở Verbena đôi khi nhận đặt chỗ nhiều hơn số phòng họ có. Vì lý do này, nhiều người du lịch đã tránh không đến Verbena. Công ty du lịch nọ do đó đã mời chào trong hợp đồng du lịch một điều khoản nói rằng: "Nếu khách sạn của bạn không đáp ứng đúng loại phòng mà bạn đã đặt, chúng tôi sẽ trả cho bạn 200 000 pound."

Câu hỏi:

1. Một khách du lịch không có phòng ngủ liệu có được bù một khoản khoảng 200.000 pound (giá của một đội 15 xe Mercedes-Benz)?

Có	Không
----	-------

2. Khoản tiền 200 000 pound có phải là một loại phạt?

Có	Không
----	-------

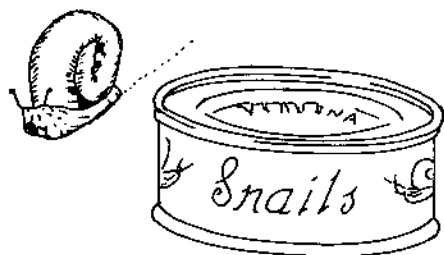
3. Liệu một thẩm phán Anh có áp dụng luật Anh cho một hình phạt có tính pháp lý?

Có

Không

4. Vậy nguyên tắc của Anh rằng : "Các hình thức phạt hợp đồng không có tính pháp lý" là chặt chẽ/bắt buộc hay có tính định hướng?

Trong một tranh chấp giữa những người hàng xóm, luật địa phương thường được áp dụng. Nếu chúng ta ở Pháp, đó là luật của Pháp; nếu chúng ta ở Verbena, thì là luật của Verbena. Tuy nhiên, chủ đề của cuốn cẩm nang này là những hợp đồng thu nhận công nghệ, những hợp đồng vượt qua các biên giới quốc gia. Luật nào sẽ được áp dụng trong những trường hợp như vậy? Chúng ta hãy cho rằng một công ty của Pháp đang bán cho Verbena công nghệ đóng hộp ốc sên. Thật không may là quy trình chế biến của Pháp lại không phù hợp với cái nóng nhiệt đới ở Verbena và ốc sên bị hỏng trong quá trình chế biến. Tranh chấp xảy ra, cả hai bên nghiên cứu lại hợp đồng, nhưng hợp đồng chẳng nói gì về sự thất bại của công nghệ cả. Họ cần phải trông vào luật pháp. Nhưng mà luật nào? Người Pháp xem luật của Pháp, còn người Verbena xem luật của mình. Sự mơ hồ, rối loạn về pháp lý theo đó sẽ rất tốn kém cho cả hai bên. Vì lý do này mà hầu hết các hợp đồng đều nêu rõ một luật áp dụng. Thường thì điều khoản này nằm ở gần cuối của hợp đồng. Đây là ba ví dụ, hai cái rất dễ theo và một cái phức tạp hơn.



*Luật áp dụng.* Mọi khía cạnh của hợp đồng này sẽ được hiểu và diễn giải theo Luật của Nước Cộng hoà Nhân dân Bangladesh bao gồm cả những đạo luật như vậy được thông qua hay được soạn ra hay có hiệu lực trong thời hạn của hợp đồng này.

*Luật điều chỉnh.* Những điều kiện chung và hợp đồng này được điều chỉnh bởi luật pháp Italia.

*Luật áp dụng.* Không tính đến địa điểm của thoả thuận, địa điểm thực hiện hợp đồng, hoặc vấn đề khác, hợp đồng này và tất cả các sửa đổi, hiệu chỉnh, thay đổi, hay bổ sung cho bản hợp đồng này, sẽ được hiểu theo, điều chỉnh bởi và mối quan hệ pháp lý giữa các Bên của hợp đồng này được định đoạt theo luật pháp của nước Cộng hoà Philippin.

Trong mỗi trường hợp, nước xung quanh con cá đã được dán nhãn rõ ràng: luật Bangladesh, luật Italia, luật của Philippin.

Khi đọc một hợp đồng, một nhà doanh nghiệp giàu kinh nghiệm trước tiên sẽ tìm thấy điều khoản về luật áp dụng: mỗi từ trong một hợp đồng thay đổi ý nghĩa của nó khi luật áp dụng thay đổi. Chúng ta hãy lấy một ví dụ. Có lẽ các bạn đã nhận xét thấy các công ty CHLB Đức thường viết những hợp đồng ngắn gọn, trong khi đó các công ty của Hoa Kỳ viết những hợp đồng dài và phức tạp. Tại sao lại thế? Đó là vấn đề về luật áp dụng. CHLB Đức có một luật pháp quy định rất rõ ràng: trong luật định nghĩa gần như hết các thuật ngữ quan trọng và lập ra mọi nguyên tắc. Vì lý do này, một nhà doanh nghiệp CHLB Đức viết một hợp đồng đơn giản và đưa vào luật định nghĩa các thuật ngữ và cung cấp một khung sẵn cho hợp đồng đó. Trong khi đó ở Hoa Kỳ luật quy định rất rộng; nhiều điều khoản thiếu những định nghĩa đã được thừa nhận và các toà án pháp luật quyết định vấn đề theo từng vụ việc. Theo đó, nhà doanh nghiệp Hoa Kỳ (và luật sư của ông ta) soạn một hợp đồng rất chi tiết với rất nhiều định nghĩa và giải thích. Nguyên tắc chung là: *Cho tới khi bạn biết luật áp dụng, hợp đồng là con cá không có nước.*

Ai là người quyết định luật điều chỉnh cho một hợp đồng? Hầu hết các nước phát triển cho phép các bên tự do chọn luật áp dụng. Ví dụ, một công ty của Canada làm ăn với một công ty của Thụy Điển có thể chọn luật Thụy Điển, luật Canada, luật Pháp, hoặc hầu như bất kỳ luật nào khác. Trong các giao dịch buôn bán quốc tế, các công ty thường chọn luật của một nước trung lập; sự lựa chọn phổ biến là Anh hoặc một trong các bang của Hoa Kỳ. Việc dàn xếp này tránh cho một bên có được những "lợi thế không công bằng" do sử dụng luật của nước mình. (Các đội bóng quốc tế thi đấu ở các nước trung lập cũng là vì lý do đó).

Ở hầu hết các nước đang phát triển, chính phủ kiểm soát các hợp đồng quốc tế hết sức chặt chẽ. Đôi khi chính phủ không phê duyệt một hợp đồng chỉ vì hợp đồng không áp dụng luật của nước họ. Ví dụ, Bộ Thương mại và Công nghiệp Malaixia quy định rõ ràng rằng: "Luật điều chỉnh của bất kỳ thu xếp chuyển giao công nghệ nào cũng phải là *Luật pháp Malaixia...*"

Điều đó phải chăng có nghĩa là bạn chỉ có thể hiểu được một hợp đồng khi bạn là chuyên gia về luật áp dụng của nó? Trong một chừng mực nào đó thì đúng như vậy. Thật là không sáng suốt khi ký một hợp đồng mà không đề nghị chuyên gia nghiên cứu nó kỹ càng. Nếu hợp đồng được viết theo luật của Italia, hãy tìm một chuyên gia về luật Italia; nếu hợp đồng được viết theo luật của bang California, hãy tìm một chuyên gia về luật California. Mặt khác, mỗi nhà doanh nghiệp cần có những hiểu biết chung tốt về những gì đưa vào hợp đồng, đặc biệt là trên thị trường quốc tế.

### **Ôn tập khái niệm: Điều khoản luật áp dụng**

Công ty Verbena Nylon Products sản xuất sợi tổng hợp. Công ty muốn nhập công nghệ CHLB Đức để nâng cao năng suất. Để làm cơ sở cho việc thương lượng, phía CHLB Đức đưa ra một hợp đồng ngắn. Hợp đồng bao gồm điều khoản dưới đây, hãy đọc điều khoản và trả lời các câu hỏi:

*Hợp đồng này và tất cả các vấn đề liên quan đến cơ cấu, tính hiệu lực, việc hiểu và áp dụng hợp đồng này được điều chỉnh bởi luật pháp của Cộng hòa Liên bang Đức bao gồm các luật đã được thông qua hay soạn ra hay có hiệu lực trong thời hiệu của hợp đồng này.*

1. Hãy xem xét cẩn thận danh sách các "vấn đề": Luật pháp CHLB Đức sẽ điều chỉnh tất cả các vấn đề liên quan đến cơ cấu, tính hiệu lực, việc hiểu và áp dụng của bản hợp đồng. Theo bạn mỗi thuật ngữ có nghĩa là gì?

*Cơ cấu có nghĩa:*

- ☐ a/ Cách thức lập ra hợp đồng; nguồn gốc và nơi sinh ra nó.
- ☐ b/ Hình thức của hợp đồng; cách nó được viết ra.

*Tính hiệu lực có nghĩa:*

- ☐ a/ Tính toàn vẹn của hợp đồng (người ta có thể hiểu được nó không?)
- ☐ b/ Tính buộc phải tuân theo của hợp đồng (toà án có buộc phải thi hành nó không?)

*Việc hiểu có nghĩa:*

- ☐ a/ Diễn dịch của hợp đồng

- ☐ b/ Quyết định hợp đồng thực sự có nghĩa gì trong trường hợp tranh chấp.

*Việc áp dụng có nghĩa:*

- ☐ a/ Chính là việc mà các bên phải làm để thực hiện nghĩa vụ của mình.  
☐ b/ Thủ tục xin các chấp thuận của chính phủ.

2. Nếu CHLB Đức thông qua luật mới sau khi bản hợp đồng này được ký kết, liệu những luật mới này có áp dụng đối với hợp đồng?

Có	Không
----	-------

#### IV. CÁC NGÀNH LUẬT

Làm ăn thương mại hiện đại không thể tiến hành thiếu luật: cần phải có các luật kiểm soát về ngân hàng, chuyên chở, thuế quan và tất nhiên là cả các hợp đồng nữa, nói tóm lại, cần phải có luật thương mại. Nhiều hệ thống luật pháp rất ít đề cập đến các vấn đề thương mại. Ví dụ như luật của đạo Hồi nói trăng giang đại hải về các hành vi, ứng xử đạo đức, thế nhưng, một cách rất tự nhiên, rất ít nói về các bảo đảm ngân hàng; tương tự như vậy, luật của các nước xã hội chủ nghĩa không bàn đến các công ty cổ phần bởi những công ty như vậy không phải là truyền thống trong nền kinh tế xã hội chủ nghĩa. Để tìm thấy truyền thống đầy đủ của luật thương mại, chúng ta cần phải nhìn vào châu Âu. Thật không may, châu Âu đưa ra không phải một mà là hai trường phái truyền thống có mức quan trọng tương đương nhau trong giới doanh nghiệp ngày nay.

Hãy hình dung châu Âu 3 000 năm về trước: không đường sá, nông nghiệp nhỏ và các bộ tộc với những người lãnh đạo cứng rắn kiên định trong vận động. Mỗi bộ tộc có luật riêng của mình. Ở một số bộ tộc luật này là ý chí của người lãnh đạo, thiếu tính định hướng, thay đổi từ ngày này qua ngày khác. Những bộ tộc khác đã phát triển một bộ luật với những định hướng rõ ràng và nhất quán. Nổi trội lên hai trường phái làm luật: một là quyết định theo vụ việc và hai là quyết định theo những quy định đã được luật hoá.

Trên thực tế, những xã hội châu Âu ban đầu phát triển rất nhiều quy định pháp lý. Trong các năm 528 - 534, hoàng đế La Mã Justinian ra lệnh cho gộp tất cả những quy định pháp lý đó vào trong một bộ luật duy nhất. Bộ "siêu luật" này đã bỏ qua không tính đến giá trị và không bao gồm những gì lỗi thời; nó không chứa những gì lặp đi lặp lại và những gì

không nhất quán. Công trình đồ sộ đó ngày nay được biết đến là "Luật La Mã" và nó nằm đằng sau hầu hết các bộ luật hệ thống của các nước châu Âu: luật Pháp, luật Hà Lan, luật CHLB Đức và các nước khác. Những hệ thống luật như vậy thường được gọi là những hệ thống *luật dân sự (dân luật)*.

Một số xã hội khác phát triển không có những hệ thống luật định như vậy. Ví dụ tiêu biểu nhất là nước Anh. Từ buổi ban đầu gần 1000 năm về trước, luật pháp Anh đã được đặt cơ sở trên trực giác phán xử của nhà vua (hay nữ hoàng) và các quan toà. Mỗi vụ việc đưa ra trước toà được phán xét theo "lẽ phải trái của vụ việc" chứ không theo một sơ đồ tóm tắt cho mọi vấn đề. Phán xử như vậy trên cơ sở từng vụ việc thường được gọi là hệ thống "*thông luật*".

Cách làm việc của quan toà theo hai hệ thống luật này là khác nhau. Quan toà theo hệ thống *luật dân sự* áp dụng những điều luật do chính quyền trung ương đặt ra; còn quan toà theo hệ thống *thông luật* sử dụng không chỉ luật pháp của đất nước đó mà cả trực giác về đúng, sai của ông ta để quyết định vụ việc. Một hệ thống *luật dân sự* có thể là bất di bất dịch, đôi khi gây ra những bất công. Hơn nữa, một kẻ độc tài có thể nhảy vào thay đổi một số điều luật, hoặc tất cả các luật; thậm chí nếu quan toà không thích những luật mới này, họ vẫn phải áp dụng chúng. Về mặt tích cực, một bộ luật chặt chẽ bảo cho công dân biết chính xác họ đang đứng ở đâu; quan toà không thể ra những quyết định bất công và tùy tiện được. Trong khi đó một hệ thống *thông luật* cho các quan toà rất nhiều tự do, nhiều tự do đến nỗi một quyết định của một quan toà vào ngày thứ ba ở London có thể ngược lại với một quyết định của một quan toà khác vào ngày thứ tư ở Birmingham. Để tránh những quyết định mâu thuẫn với nhau, những hệ thống thông luật yêu cầu các quan toà phải theo *các tiền lệ*: điều này có nghĩa là quyết định của một quan toà sẽ giới hạn tự do của các quan toà sau đó trong những vụ tương tự. Nói một cách khác, các quan toà sáng tạo ra luật khi họ tiến lên phía trước. Điều này cho phép luật pháp phát triển nhanh chóng và bám sát những phát triển của xã hội, mặc dầu nó nguy hiểm do những phán xét hết sức cá nhân. Thế còn những đạo luật do chính phủ hay quốc hội đưa ra thì sao? Thường thì những đạo luật này sắp xếp lại những quyết định của toà án trong nhiều năm. (Một cách tự nhiên, đây cũng là những đạo luật mới).. Các quan toà trong hệ thống thông luật không phải lúc nào cũng áp dụng những luật như vậy. Trên thực tế Toà án tối cao Hoa Kỳ đôi khi phán rằng một luật cụ thể nào đó là "trái với hiến pháp", các quan toà không nên áp dụng luật này. Ở các nước theo thông luật, quan toà không phải là một quan



chức chính phủ; quan toà có quyền lực trong quyền riêng của ông ta, thậm chí dù công chúng đã không bầu ông ta vào vị trí đó.

Biểu đồ dưới đây cho thấy sự khác nhau giữa hai hệ thống:

### **Một vụ án trên quan điểm của luật dân sự và thông luật**

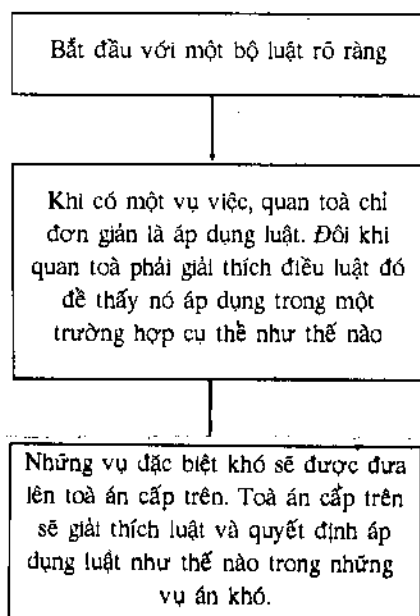
Một phụ nữ nghèo bán khoai tây ngoài chợ. Một người làm bánh giàu có mua một đồng nhỏ khoai tây của bà ta và phát hiện ra rằng chỗ khoai đó cân thiếu - thay vì 5 pound, ông ta chỉ được có 4 pound. Ông ta đưa người bán khoai tây ra toà. Nếu toà án xét xử theo hệ thống *luật dân sự*, quan toà trước hết sẽ xác nhận sự kiện là chỗ khoai tây chắc chắn bị cân thiếu. Ông ta sau đó sẽ xem trong sách luật. Bán khoai tây thiếu cân sẽ bị phạt một năm tù giam. Vì thế ông ta sẽ bỏ tù người phụ nữ. Nếu toà án xét xử theo hệ thống *thông luật*, quan toà sẽ hỏi nhiều câu hỏi hơn, tìm kiếm "lẽ phải" (điều phải, trái thực sự) của vụ án. Người phụ nữ giải thích rằng bà ta quá nghèo nên không mua nổi một quả cân kim loại cho cái cân của mình; mỗi ngày bà mua một ổ bánh mỳ 1 pound của người làm bánh và dùng trọng lượng đó để cân khoai. Vậy là người làm bánh giàu có cũng bán cân thiếu! Xem xét mặt phải, trái của vụ việc, quan toà quyết định không phạt người phụ nữ mà thay vì đó lại tống người làm bánh vào tù.

Nước Anh đã xuất khẩu hệ thống thông luật của họ tới tất cả các nước thuộc địa của họ: Ấn Độ, Pakixtan, Canada, Ôxtrâyliia, Niu Dilân, Singapo, Malaixia, Nigêria và nhiều nước khác. Về mặt thương mại thì nước quan trọng nhất trong số các thuộc địa đó là Hoa Kỳ. Trong suốt 200 năm độc lập pháp luật của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ đã phát triển rất khác so với pháp luật của nước Anh, nhưng hai quốc gia này vẫn cùng chia sẻ nhiều ý tưởng pháp luật. Ở các thuộc địa của Anh mới giành được độc lập gần đây, tình hình rất khác nhau. Ở một số thuộc địa cũ của Anh, đặc biệt là châu Phi, vẫn duy trì nguyên vẹn hệ thống pháp luật Anh, trong khi đó các nước thuộc địa khác đã đổi sang hệ thống luật dân sự. Tương tự như vậy, tất nhiên, các thuộc địa cũ của Pháp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Đức hoặc Hà Lan thường có hệ thống pháp luật giống như hệ thống pháp luật của chính quyền thuộc địa cũ trước đây.

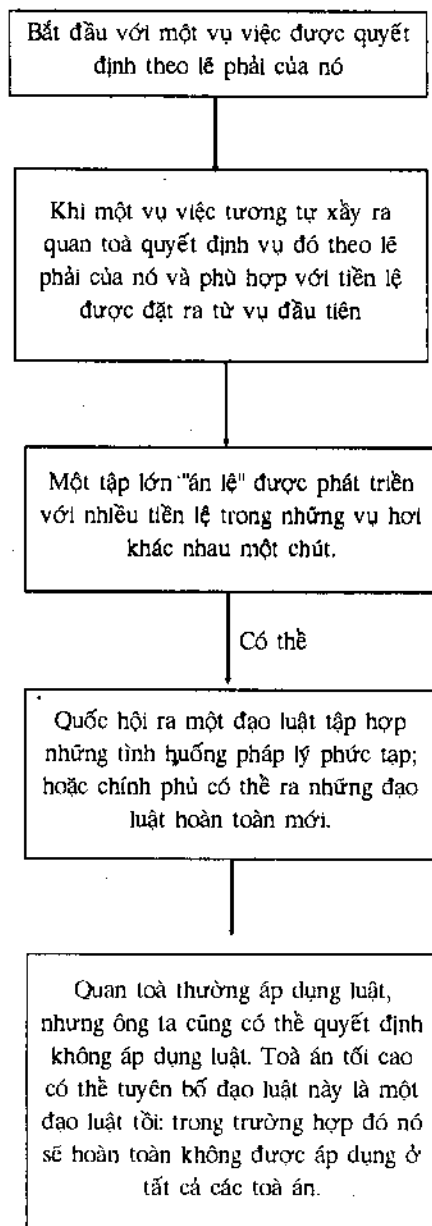
### **Ôn tập khái niệm: Thông luật và dân luật**

Một công ty ở Nonamia bán máy chữ điện tử cho một công ty ở

### *Luật dân Su*



### *Thông luật*



Verbena. Thật không may, 40 % số máy chữ đó không làm việc và bị trả lại cho nhà sản xuất; những máy chữ hỏng được thay thế theo một bảo đảm. (Để tìm hiểu thêm về các bảo đảm hãy xem chương I của phần này). Do tỷ lệ sai hỏng hỏng quá cao, nhà nhập khẩu Verbena muốn huỷ hợp đồng. Tự thân bản hợp đồng không nói gì đến việc huỷ bỏ, bởi vậy nhà nhập khẩu xem trong bộ luật thương mại của Verbena. Ông ta tìm thấy điều sau đây:

*Huỷ bỏ.* Nếu một thương gia bán hàng hóa chất lượng tồi đến nỗi số hàng hoá bị trả lại rõ ràng vượt quá số cho phép theo bảo đảm, người mua có thể trả lại toàn bộ số hàng đã chuyển đến và nhận lại toàn bộ số tiền đã trả cho số hàng này; trong trường hợp huỷ bỏ, tất cả các điều khoản của bản hợp đồng giữa người mua và người bán sẽ không còn hiệu lực.

Ở Nonamia tình huống phức tạp hơn. Nonamia không có luật thương mại chính thống, nhưng có hai vụ việc mới đây đã được quyết định tại toà án. Trường hợp thứ nhất: Verbena bán cho Nonamia một đợt tủ lạnh trong đó có đến 30 % máy hỏng. Quan toà cho phép Nonamia huỷ bỏ hợp đồng, trả lại số tủ lạnh và thu hồi tiền của mình. Trường hợp thứ hai: một nhà nhập khẩu Nonamia mua 1000 máy tính cá nhân của một nhà sản xuất ở Eastland. Trong vụ này, 400 máy tính bị hỏng. Quan toà phán rằng nếu nhà sản xuất ở Eastland nhanh chóng sửa chữa những máy tính hỏng thì hợp đồng có thể không bị huỷ bỏ.

*Câu hỏi:*

1. Trong hai nước trên, nước nào theo thông luật?

Verberna	Nonamia
----------	---------

2. Giả sử luật áp dụng là luật của Verbena. Hãy viết vào chỗ trống hai thuật ngữ đã được quy định trong luật huỷ bỏ rõ ràng cần được quan toà giải thích:

3. Lại giả sử luật của Verbena được áp dụng: ai sẽ thắng vụ này?

Nhà nhập khẩu Verbena	Người bán hàng Nonamia
-----------------------	------------------------

4. Giả sử rằng luật của Nonamia được áp dụng: trường hợp nào trong hai trường hợp đưa ra tiền lệ đúng cho vụ án máy chữ:

Vụ 1

Vụ 2

5. Nếu vụ 1 là tiền lệ đúng thì ai sẽ thắng?

Nhà nhập khẩu Verbena

Người bán hàng Nonamia

6. Nếu vụ 2 là tiền lệ đúng thì ai sẽ thắng?

Nhà nhập khẩu Verbena

Người bán hàng Nonamia

### **Ôn tập khái niệm: Hối lộ và hợp đồng**

Lo Morales, giám đốc bán hàng của Công ty Tất (vó) của Verbena, bán tất cho một cửa hàng tổng hợp ở Nonamia. Lo đến gặp giám đốc mua bán của cửa hàng bán giày của ông Josie. Để tăng phần hấp dẫn cho đề nghị chào hàng của mình, Lo đề xuất sẽ hối lộ viên giám đốc mua bán 100 USD cho mỗi đơn đặt hàng trị giá 2000 USD của anh ta. Viên giám đốc mua bán này đặt hàng một số tất trị giá 5000 USD. Số tất đã được chuyển tới. Ông Josie sau đó phát hiện ra rằng viên giám đốc mua bán của mình đã bị hối lộ, thế là ông từ chối không trả 5000 USD. Vụ tất Verbena được đưa tới cho một quan toà ở Nonamia để buộc thi hành việc thanh toán. Luật sư của ông Josie nói rằng bản hợp đồng được lập ra một cách bất hợp pháp và vì thế không "có giá trị pháp lý".

Câu hỏi: Giả sử Nonamia có luật chống lại hối lộ thì ai đúng?

Ông Josie

Công ty Tất Verbena

### **Ôn tập khái niệm: Nhầm lẫn**

Đây là một trường hợp có thực, được giải quyết ở Anh năm 1939. Hai người đàn ông, Shields và Hartog, là những nhà buôn da thú. Shields đề nghị bán da thỏ rừng cho Hartog với giá 5 shilling một mảnh. Thông thường, trong nghề buôn lông thú, da của mỗi con vật được tính là một mảnh. Hai người đã thoả thuận với nhau. Không may là khi người đánh máy đánh lại bản giao kèo, cô ta đánh là "5 shilling

một pound". Mà 1 pound thì phải có tới 3 con thỏ rừng, vì thế giá cả khác nhau rất lớn. Cả Shields và Hartog cùng ký vào hợp đồng. Rồi đến lúc giao hàng: Hartog đòi Shield cung cấp da ở mức 5 shilling cho 1 pound. Shields từ chối. Ông ta nói rằng ở đây đã không có sự "thống nhất ý chí", ông ta không khi nào đồng ý với cái giá ngu xuẩn như vậy.

*Câu hỏi:*

1. Có sự "thống nhất ý chí" giữa Shields và Hartog về giá gốc không (5 shilling cho một mảnh)?
2. Có sự "thống nhất ý chí" giữa Shields và Hartog về giá cả được viết trong bản hợp đồng (5 shilling 1 pound) hay không?
3. Nếu câu trả lời cho (2) là không? bản hợp đồng viết đó có giá trị pháp lý hay không?

## V. KHI NÀO MỘT THỎA THUẬN CỦA HỢP ĐỒNG KHÔNG PHẢI LÀ MỘT HỢP ĐỒNG?

Có vô số định nghĩa về từ *hợp đồng*. Một định nghĩa đơn giản và đầy đủ ở đây là : *Một hợp đồng là một thoả thuận có tính ràng buộc và hiệu lực pháp lý*. Nói cách khác, hãy nói rằng tôi có một thoả thuận với anh và sau đó tôi không thực hiện nghĩa vụ của mình. Nếu bạn có thể đến gặp quan toà và quan toà công nhận thoả thuận đó có hiệu lực, thì thoả thuận đó là một hợp đồng. Nếu quan toà từ chối không công nhận hiệu lực của thoả thuận đó, thì nó không phải là một hợp đồng (hoặc nó là một hợp đồng vô hiệu).

Trình tự là thế này: khi bạn xuất hiện trước quan toà, trước tiên quan toà sẽ đề nghị cho xem bản thoả thuận. Sau khi xem xong, quan toà sẽ quyết định xem có thể công nhận tính bắt buộc phải thi hành các điều khoản của nó không. Quan toà sẽ tự hỏi liệu các điều khoản đã đủ rõ ràng chưa; quan toà sẽ hỏi bạn có ai bắt buộc bạn ký thoả thuận không? Quan toà sẽ hỏi xem mục đích của bản thoả thuận có hợp pháp không và nhiều điều khác. Nếu quan toà quyết định rằng bản thoả thuận đó có hiệu lực pháp lý thì đó là một hợp đồng.

Đây là kiến thức cần thiết cho một nhà doanh nghiệp: liệu tôi đang có trong tay một hợp đồng hay một mảnh giấy loại? Để tìm câu trả lời, chúng ta hãy xem qua bài kiểm tra mà quan toà đã áp dụng. Các quan

toà của hai hệ thống luật (luật dân sự và thông luật) sử dụng những bài kiểm tra cả giống và khác nhau để đi đến quyết định của mình. Hãy xem xét những bài kiểm tra giống nhau trước.

**Bài kiểm tra 1: Mục đích của bản thoả thuận có hợp pháp hay không?**

Một trường hợp đơn giản: tôi đồng ý giết một trong những đối thủ cạnh tranh của bạn để đổi lấy 1 triệu USD trong vòng 6 tháng. Nếu sau 6 tháng đối thủ của bạn vẫn sống, có thể yêu cầu toà án buộc tôi giữ lời hứa được không? Rõ ràng là không thể. Tương tự, nếu tôi đã giết đối thủ của bạn mà bạn vẫn không trả tôi tiền, tôi không thể yêu cầu quan toà buộc bạn phải trả. Thoả thuận làm những việc bất hợp pháp không được công nhận có hiệu lực theo bất kỳ hệ thống pháp luật nào.

Một cách tự nhiên, cái gì là hợp pháp, cái gì là bất hợp pháp cũng khác nhau giữa quốc gia này với quốc gia khác. Một số nước cấm xuất khẩu động vật quý hiếm, một số quốc gia cấm xuất khẩu vũ khí đến những vùng đang có chiến sự, một số quốc gia cấm mọi giao dịch buôn bán với Nam Phi và nhiều điều khác nữa. Nếu mục đích của thoả thuận đi ngược lại với luật pháp thì thoả thuận đó không có hiệu lực pháp lý.

Tương tự như vậy, một thoả thuận phải được lập ra một cách hợp pháp. Ví dụ, ở một số vùng của Hoa Kỳ, những thoả thuận được ký vào ngày chủ nhật vi phạm "Luật ngày chủ nhật". Những thoả thuận như vậy được ra đời không hợp pháp và chúng không có hiệu lực pháp lý. Ở nhiều quốc gia, một thoả thuận dựa trên cơ sở hối lộ thì không có hiệu lực, cũng như trên, nó được lập ra bất hợp pháp.

**Bài kiểm tra 2: Cả hai bên đã thực sự đồng ý?**

Các luật sư đề cập đến hợp đồng như là "sự thống nhất về ý chí". Không có sự thống nhất về ý chí thì không có hợp đồng. Hầu hết các hệ thống pháp lý đều công nhận ba trường hợp mà sự thống nhất ý chí không có là : ép buộc, nhầm lẫn và gian lận.

Nhiều hợp đồng được ký kết dưới áp lực: "Làm thì nhận, không thì thôi. Tôi phải bay về vào ngày mai. Ký bây giờ đi hoặc anh sẽ mất tất cả vụ làm ăn". Đó là áp lực. Áp lực trở thành sự ép buộc khi tôi chia súng vào đầu anh hay bắt cóc vợ anh. Trong kinh doanh quốc tế, sự ép buộc là bất bình thường.

Mặt khác, nhầm lẫn lại là thông thường. Cứ cho rằng bạn đề nghị bán cho tôi chuyến hàng Malacca Cloud lấy 1 triệu USD. Hàng là 100 000 thùng dầu thô, giá cả là hợp lý. Không may có một chiếc tàu chở hàng khác cũng tên là Malacca Cloud chở gạo trị giá 2 triệu USD: đó mới là

chiếc tàu ở trong tâm trí tôi. Chúng ta đồng ý qua điện thoại: 1 triệu USD cho tàu hàng Malacca Cloud. Thoả thuận này không có hiệu lực vì không có sự thống nhất ý chí.

Cuối cùng là gian lận. Gian lận cho thấy rõ ràng sự khác biệt về tư duy của luật dân sự và thông luật. CHLB Đức là một nước điển hình về luật dân sự. Theo luật pháp nước này, gian lận được định nghĩa với những thuộc tính rõ ràng. Bất kỳ hành vi nào có đầy đủ những thuộc tính ấy là một hành vi gian lận.

Mặt khác, ở Hoa Kỳ gian lận vẫn chưa được định nghĩa rõ ràng. Quan toà nói: "Nếu tôi định nghĩa gian lận, một tên lừa đảo khôn ngoan nào đó sẽ cãi lại rằng hành động của hắn không giống như định nghĩa của tôi. Nếu tôi từ chối định nghĩa, tôi, với tư cách một quan toà, có thể quyết định trên cơ sở từng vụ việc riêng lẻ". Luật dân sự hay thông luật thì kết quả đều giống nhau: gian lận ngăn cản sự thống nhất ý chí, bởi vậy một thoả thuận dựa trên cơ sở gian lận thì không có hiệu lực.

### ***Bài kiểm tra 3: Cả hai bên có đủ năng lực để đi đến hợp đồng không?***

Cả hai bên có đủ năng lực để đi đến hợp đồng không? Câu hỏi này đưa chúng ta đến một điểm mà hai hệ thống luật dân sự và thông luật bắt đầu khác nhau.

Trong cả hai hệ thống pháp luật thì ký kết giao kèo với người vị thành niên (người chưa đến tuổi trưởng thành) thì không có hiệu lực. Tương tự như vậy, một người mất trí không thể giao kết một hợp đồng có hiệu lực, hay như ở nhiều nước, người say rượu, nghiện ma tuý không thể giao kết hợp đồng. Những hợp đồng như vậy tất nhiên là rất hiếm trong kinh doanh quốc tế.

Thế nhưng, các hệ thống thông luật của Anh và Hoa Kỳ lại công nhận một dạng cao hơn của "chủ thể" mà không thể giao kết những hợp đồng có hiệu lực. Trước hết, bạn hãy nhớ rằng công ty hoặc tập đoàn là một "chủ thể pháp lý". Một công ty có những quyền và nghĩa vụ như một con người tự nhiên, đặc biệt là nghĩa vụ trả nợ của chính mình. (Điều này bảo vệ cho những cổ đông của công ty: tự công ty phải có trách nhiệm với những khoản nợ của mình chứ không phải các chủ nhân của công ty). Tuy nhiên, một công ty thì không chính xác như một người bình thường. Một công ty được thành lập cho một mục đích cụ thể: cho vay tiền, để xây dựng khách sạn, hoạt động máy bay hoặc bất kỳ một mục đích nào. Những mục đích này, những mục tiêu của công ty, được tuyên bố khi công ty được thành lập. Chúng được ghi nhận trong "Điều lệ công ty trách nhiệm hữu hạn - Articles of Incorporation" (ở Hoa Kỳ) hoặc "Điều lệ công

ty trách nhiệm hữu hạn - Memorandum of Association" (ở Anh). Nếu công ty đồng ý làm bất kỳ điều gì vượt ra ngoài những mục tiêu này thì bản giao kèo này sẽ không có hiệu lực. Các luật sư nói rằng công ty đang hành động "ngoài phạm vi quyền hạn" hoặc vượt quá khả năng của mình. Ví dụ, một công ty sản xuất máy tính - những máy tính loại tốt- và nhiều nhà đầu tư mua cổ phần của công ty. Chúng ta giả sử hiện nay công ty đang sử dụng tiền này để mua ngựa đua. Đây là sự lạm dụng tiền bạc của các cổ đông. Công ty đang hành động vượt quá khả năng của mình và giao kèo về ngựa đua của nó chắc chắn là không có hiệu lực pháp lý.

Nếu bạn đang nghi ngờ "các mục tiêu" của một công ty nước ngoài, bạn nên tiến hành điều tra. Tuỳ viên thương mại của sứ quán nước bạn tại quốc gia có liên quan có thể giúp bạn. Phòng thương mại đưa ra những lời khuyên và thông tin. Hoặc bạn có thể viết trực tiếp tới nhà chức trách. Địa chỉ ở Anh và ở Hoa Kỳ là:

Registra of Joint Stock companies  
Companies House  
55- 71 City Road  
London Ecl, England  
Securities and Exchange Commision  
500 North Capitol Street NW,  
Washington DC 20549  
U.S.A.

### **Ôn tập khái niệm: Vượt quá khả năng**

Hãy xem một vụ việc có thực được quyết định ở Anh vào năm 1875, một vụ đã đặt ra một tiền lệ quan trọng. Nó liên quan đến Tập đoàn Ashbury Carriage. Bản ghi nhớ hợp tác của Ashbury nêu rằng các mục tiêu của nó là tiến hành kinh doanh với tư cách "các kỹ sư cơ khí và các nhà thầu chung". Vào đầu những năm 1870, các giám đốc của Ashbury đã ký kết một thoả thuận với ngài Riche để bỏ vốn xây dựng một con đường sắt ở Bỉ. Một thời gian sau, Ashbury nói rằng sau tất cả mọi chuyện tập đoàn này không thể bỏ vốn vào việc xây dựng đường sắt này. Ngài Riche phản đối và viện dẫn đến bản thoả thuận. Ashbury nói rằng việc bỏ vốn vào con đường sắt là "vượt quá khả năng của họ" và rằng, bản thoả thuận không có hiệu lực pháp lý. Ngài Riche đề nghị Toà án Anh giải quyết.



**Câu hỏi:**

1. Các mục tiêu mà Ashbury đề ra là làm việc với tư cách "các kỹ sư cơ khí và các nhà thầu". Vậy việc bỏ vốn xây dựng đường sắt có nằm trong những mục tiêu này không ?
2. Ashbury có hành động "vượt quá khả năng" hay không ?
3. Nếu Ashbury hành động "vượt quá khả năng của mình" thì bản thoả thuận với ngài Riche có giá trị pháp lý hay không ?

**Bài kiểm tra 4: Bản thoả thuận có bao gồm sự trao đổi các đối khoản hay không ?**

Một nguyên tắc cổ của luật pháp Anh là một thoả thuận có giá trị pháp lý phải bao gồm lời hứa của cả hai bên để làm một điều gì đó cho nhau. Ví dụ, trong một hợp đồng mua bán tôi hứa sẽ trao cho anh 1 tấn giấy và anh hứa sẽ trả cho tôi 100\$. Các luật sư gọi những nghĩa vụ đối với nhau của hai bên này là đối khoản. Đôi khi, một dự thảo hợp đồng do một luật sư Anh hoặc một luật sư Hoa Kỳ sử dụng thuật ngữ "đối khoản". Ví dụ, một quan toà ở Anh hoặc Hoa Kỳ sẽ xem xét cẩn thận một hợp đồng để phát hiện ra "đối khoản". *Nếu quan toà ta thấy rằng theo hợp đồng một bên chỉ có quyền, trong khi bên kia chỉ có các nghĩa vụ thì quan toà sẽ không công nhận hiệu lực của hợp đồng.* Các quan toà không yêu cầu một hợp đồng phải công bằng và cân bằng, mà chỉ đơn giản là mỗi bên phải chấp nhận một nghĩa vụ nào đó đối với bên kia; một nghĩa vụ mà anh ta không có trước khi hợp đồng được lập ra. Nếu tôi bán cho bạn một dây các căn hộ với giá 1000 USD, thì vụ làm ăn này được hỗ trợ bởi "đối khoản"; nếu tôi đồng ý cho không anh, chẳng đổi lại gì thì thoả thuận này không có hiệu lực thì hành.

Trong đối khoản của việc thanh toán sẽ được tiến hành theo Điều 4 của hợp đồng này, bên bán đồng ý giao cho bên mua một tấn giấy loại B.

Nguyên tắc đối khoản rất mạnh trong các hệ thống thông luật; mặt khác, một hệ thống luật dân sự điển hình như CHLB Đức không yêu cầu phải đối khoản trong một hợp đồng.

Nhà doanh nghiệp khi đọc điều này chắc sẽ nói: "Tất cả các hợp đồng của tôi đều bao hàm đối khoản. Tôi luôn cho đi một cái gì đó và nhận lại

một cái gì đó". Nhưng chúng ta hãy xem xét một vụ có thật ở Hoa Kỳ và suy nghĩ về những ẩn ý của nó.

**Một vụ về: Thật thà**

Trước khi khởi công một dự án xây dựng nhà cửa thì cần phải làm cứng và san phẳng nền đất. Công ty Ceafco làm công việc san nền ấy. Một lần, Ceafco làm nhà thầu phụ cho Công ty Mobile Turnkey Housing. Hợp đồng giữa Ceafco và Mobile quy định một mức giá cố định cho công việc. Trong quá trình san nền, Ceafco gặp trở ngại: đất quá ướt và mềm. Ceafco sẽ phải đổ thêm đất và làm nó cứng lại. Điều này xem ra tốn kém, bởi vậy Ceafco quyết định không làm việc này nữa. Vào thời điểm này, Mobile đề nghị trả thêm những phí tổn phát sinh. Chấp nhận lời hứa, Ceafco hoàn tất công việc.

Thế rồi Ceafco lại gặp rắc rối hơn: Mobile từ chối không trả thêm 1 cent ngoài giá gốc trong hợp đồng. Ceafco kiện Mobile đòi trả phí tổn phát sinh. Mobile thừa nhận đã hứa trả phí tổn phát sinh; thế nhưng Mobile nói rằng lời hứa này *đã không dựa trên đối khoản*. Ceafco đã không chấp nhận thêm nghĩa vụ mới nào để đổi lấy lời hứa cho việc thanh toán thêm. Quyết định ra sao?

Quan toà đồng ý với Mobile. Nghĩa vụ trả phí tổn phát sinh là không có đối khoản. Lời hứa của Mobile không có hiệu lực pháp lý.

Như bạn thấy đấy, toà án rất coi trọng nguyên tắc đối khoản: Một hợp đồng mới phải dựa trên một đối khoản mới.

Các bang ở Hoa Kỳ (trừ Louisiana) đều theo bộ luật thương mại gọi là Bộ luật Thương mại thống nhất (UCC). (Bộ luật này thật bất bình thường: các nước theo thông luật rất hiếm khi thể chế hoá bất kỳ lĩnh vực nào của luật pháp). Bộ luật UCC này nêu tên một số trường hợp hợp đồng vẫn có giá trị pháp lý mà không có sự đối khoản. Hai ví dụ (Ví dụ được nhấn mạnh là của chính tác giả):

1. Nếu một bên đồng ý miễn cho bên kia khỏi phải thực hiện tất cả các nghĩa vụ theo một hợp đồng thì hợp đồng mới này có hiệu lực pháp lý mà không cần phải có đối khoản. (UCC, 1-107).

2. Nếu hai bên đồng ý thay đổi hoặc sửa chữa lại một hợp đồng, hợp đồng mới này có hiệu lực pháp lý mà không cần phải có đối khoản (UCC, 2-209.1).

Dấu sao, nói chung nếu bạn soạn một hợp đồng trong khuôn khổ thông luật, hợp đồng đó phải chứa đối khoản: không có các nghĩa vụ một chiều.

### **Ôn tập khái niệm: Không có đối khoản**

Verbena Pharm mua 200 kilôgam phẩm màu xanh của một công ty hoá chất Hoa Kỳ với giá 2000 USD. Phẩm màu được giao làm hai chuyến. Hợp đồng có ghi điều khoản sau đây (một điều khoản thông thường trong các hợp đồng giao nhận hoá chất):

Nếu một trong hai bên vi phạm hợp đồng này và nếu bên kia đồng ý từ bỏ các quyền của mình đối với việc vi phạm đó thì sự khước từ đó chỉ có giá trị nếu nó dựa trên đối khoản và chỉ khi nó được bên bị thua thiệt ký bằng văn bản.

Trên thực tế Verbena Pharm thanh toán chuyển hàng đầu tiên chậm 2 tuần: đây là một "vi phạm" (một sự vi phạm) hợp đồng. Thế nhưng nhà cung cấp cũng không lo lắng: "Được thôi", ông ta nói: "Hãy quên nó đi. Điều đó không làm tôi lo lắng đâu". Đó là một sự "khước từ" các quyền của ông ta. Theo hợp đồng, một sự khước từ như vậy phải bằng văn bản và phải được ký. Hơn thế nữa, sự khước từ phải được hỗ trợ bởi đối khoản. Hành động nào trong những hành động sau đây có thể cung cấp đối khoản cần thiết? (Có nhiều hơn một câu trả lời đúng):

- ☐ 1. Công ty hoá chất gửi thêm cho Verbena Pharm 10 kilôgam kali nữa.
- ☐ 2. Verbena Pharm đồng ý trả thêm 5 USD do việc chậm thanh toán.
- ☐ 3. Verbena Pharm đồng ý trả thêm 5000 USD do việc chậm thanh toán.
- ☐ 4. Verbena Pharm đồng ý bớt đi 10 kilôgam trong chuyến hàng sau so với khối lượng đã thoả thuận.
- ☐ 5. Verbena Pharm viết một bức thư cảm ơn công ty hoá chất vì sự khước từ.
- ☐ 6. Verbena Pharm viết một bức thư cảm ơn công ty hoá chất vì sự khước từ và hứa sẽ không vi phạm hợp đồng một lần thứ hai.

### **Bài kiểm tra 5: Có phải hợp đồng được lập ra do sự chấp nhận một đề nghị?**

Hầu hết các hệ thống pháp luật đều đồng ý rằng một hợp đồng được lập ra khi một bên đưa ra một đề nghị và bên kia chấp nhận đề nghị đó.

Trong khi quyết định xem một hợp đồng có giá trị pháp lý hay không, một quan tòa thường xem xét đề nghị và sự chấp nhận. Thường thì không phải tất cả các đề nghị đều là đề nghị trong con mắt luật pháp. Chúng ta hãy xem xét một vài ví dụ về phi đề nghị (không phải là đề nghị).

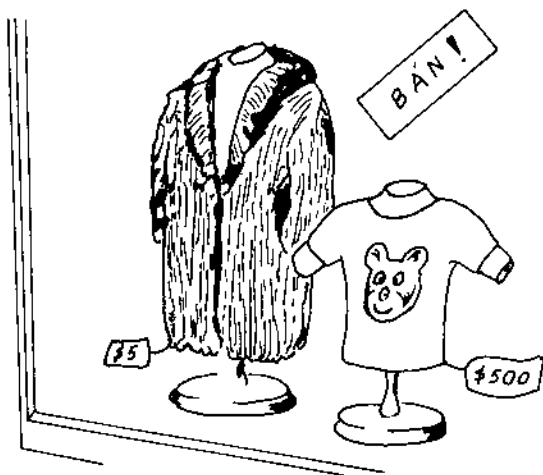
Trước hết, một đề nghị có thể được đưa ra như một lời nói đùa. Trong khi bàn luận về việc bán gỗ, người mua có thể nói: "Được thôi, nếu mấy cây gỗ của anh quý giá thế thì tôi sẽ trả anh 1 triệu USD cho mỗi cây. Có lẽ thế thì anh sẽ vui lòng đấy nhỉ." Đó không phải là một đề nghị có tính pháp lý, nếu người bán "chấp nhận" đề nghị, quan tòa sẽ không cho việc mua bán có hiệu lực. Người bán không có ý định tạo ra một trách nhiệm pháp lý khi anh ta đưa ra đề nghị đó.

Tương tự, nếu tôi rủ anh đi ăn tối, tôi không có ý định tạo ra một trách nhiệm pháp lý là cho anh ăn. Một lời mời thân mật như vậy liên quan đến đề nghị ở phần tôi và chấp nhận ở phần anh, nhưng chẳng quan tòa nào công nhận hiệu lực cho thoả thuận của chúng ta như là một hợp đồng. Hai trường hợp này rút ra một điểm về mọi đề nghị: *một người đưa ra một đề nghị phải có ý định tạo ra một trách nhiệm pháp lý.*

Một điểm khác: một đề nghị phải rõ ràng nếu không sự chấp nhận (về ý nghĩa pháp lý) là không thể được (*an offer must be definite or acceptance, in the legal sense,*

*is impossible?*). Ví dụ, tôi có thể nói với một người thất nghiệp: "Hãy đến văn phòng tôi vào ngày thứ hai và tôi sẽ kiếm cho anh một việc gì đó." Nếu người đó đến mà tôi chẳng cho anh ta một công việc nào, anh ta có thể đưa tôi ra tòa. Quan tòa chắc chắn sẽ nói: "Tôi không biết *chính xác* lời hứa đó có nghĩa gì. Nó quá mơ hồ và tôi không thể công

nhận tính pháp lý của nó." Mặt khác, nếu tôi nói: "Tôi sẽ kiếm cho anh một việc như là lái xe cho chiếc xe chung của chúng tôi." Thì lời hứa của tôi là chính xác và chắc chắn có hiệu lực. Đó là sự thật của bất kỳ điều khoản nào trong bất kỳ hợp đồng nào. Nếu nó không chính xác, quan tòa có thể nói: "Tôi không biết *chính xác* cái gì đã được đưa ra đề nghị, bởi vậy tôi không thể công nhận hiệu lực của lời hứa này". Một lần nữa luận điểm là: *một đề nghị phải rõ ràng.*



Hiển nhiên động thái đầu tiên trong mỗi cuộc đàm phán không phải là một đề nghị. Chúng ta giả sử Verbena muốn xây dựng một nhà máy điện nguyên tử và chính quyền chính thức công bố một yêu cầu cho nhà thầu. Có phải yêu cầu này là một đề nghị mua? Rõ ràng là không. Đó là một lời mời các công ty đệ trình đề nghị bán. Trường hợp này tương tự như hàng hoá trưng bày trong cửa sổ của một cửa hàng bách hoá.

Chúng ta hãy giả sử tôi đi ngang qua cửa một cửa hàng và nhìn thấy áo khoác lông thú với giá 5 USD bên cạnh một áo phông giá 500 USD. Tôi có thể đòi cửa hàng bán cho tôi cái áo lông thú với giá 5 USD không? Hầu hết các hệ thống pháp luật đều nói không. Cái bảng giá trên áo lông không phải là một đề nghị bán: đó là một lời mời những người đi mua sắm đưa ra đề nghị mua. Khi tôi đề nghị mua cái áo lông với giá 5 USD, cửa hàng sẽ từ chối đề nghị của tôi ngay lập tức. Chính nguyên tắc này được áp dụng cho những quảng cáo chào hàng trên báo. Đối với một luật sư, chúng hoàn toàn không phải là những đề nghị. Luận điểm chung là: *những cái tương như đề nghị, nhưng được pháp luật xem như những lời mời đưa ra đề nghị.*

Cuối cùng là một loại phi đề nghị khác. Chính quyền thường hạn chế tự do của các nhà doanh nghiệp khi lập ra hợp đồng. Hãy lấy ví dụ Verbena Jigs mua công nghệ của châu Âu. Nhà cung cấp châu Âu muốn cấm việc xuất khẩu các thành phẩm ra khỏi Verbena và Verbena Jigs đồng ý. Thế nhưng chính quyền Verbena lại từ chối không phê duyệt hợp đồng trừ phi việc tự do xuất khẩu được cho phép. Hai nhà doanh nghiệp soạn một điều khoản nói rằng: "Nhà cung cấp cho phép bên nhận các quyền không hạn chế được xuất khẩu các sản phẩm liệt kê trong phụ lục A tới bất kỳ nơi nào trên thế giới." Thế nhưng, các bên đã thoả thuận với nhau một cách bí mật về quy định không xuất khẩu. Điều khoản này trong hợp đồng có giá trị pháp lý không? Hầu hết các quan toà (ngoài chính Verbena) sẽ nói không. Điều khoản đó không tồn tại trên thực tế bởi vì một bên đưa ra một đề nghị và bên kia đã chấp nhận đề nghị đó. Điều khoản này là một mẹo. Quy tắc chung là: *Nếu không có đề nghị và sự chấp nhận, không điều khoản nào được công nhận là có hiệu lực.*

Như chúng ta đã thấy, nhiều đề nghị không phải là đề nghị trong con mắt của luật pháp. Vậy trường hợp chấp nhận thì sao? Luật pháp xem chấp nhận như thế nào?

Ở hầu hết các hệ thống pháp luật, nguyên tắc 1 của chấp nhận là: một sự từ chối bác bỏ một đề nghị, nguyên tắc 2: một chấp nhận phải bao hàm đề nghị chính xác như nó được đưa ra. Ví dụ, nếu bạn đề nghị tôi mua xe hơi với giá 2 000 USD, tôi có thể nói: "Được thôi. - - nhưng bạn

phải kèm cho tôi cả xe đạp của bạn đấy." Tôi có từ chối đề nghị của anh không? Về mặt pháp lý mà nói những lời nói của tôi là một hoàn giá chào, một đề nghị mới (giống như bất kỳ sự từ chối nào khác) bác bỏ hoàn toàn lời đề nghị ban đầu. Tôi không thể quay lại và nói: "Được, 2 000 USD nhé". Lời đề nghị của bạn để tôi mua với giá 2 000 USD đã bị bác bỏ. Một lần nữa, nguyên tắc là: *một sự từ chối bác bỏ một đề nghị và mọi hoàn giá chào đều là từ chối.*

### **Ôn tập khái niệm: Đề nghị đặc biệt**

Verbena Importing thấy một quảng cáo trên tạp chí máy tính Hoa Kỳ. Quảng cáo chào bán một máy tính PCT với giá 200 USD. Giá thông thường cho loại máy này là 2 000 USD, bởi vậy Verbena Importing gửi ngay một đơn đặt hàng cho 50 máy. Thay vì máy tính, họ nhận được một lá thư: quảng cáo đó có sự nhầm lẫn và giá chính thức của một máy là 2 000 USD như thường lệ. Verbena Importing cố ép nhà quảng cáo cung cấp máy tính với giá thấp.

*Câu hỏi:*

Có	Không
----	-------

1. Trong các thuật ngữ pháp lý, một quảng cáo có phải là một đề nghị bán?

Có	Không
----	-------

2. Trong các thuật ngữ pháp lý, một quảng cáo có phải là một lời mời người đọc đưa ra đề nghị mua không?

Có	Không
----	-------

3. Liệu toà án có buộc nhà quảng cáo bán máy tính với giá 200 USD một chiếc không?

Trong kinh doanh quốc tế, hầu hết các hợp đồng đều mở cho một giai đoạn có giới hạn, ví dụ trong 3 tháng. Nếu một đề nghị được mở cho tới 30 tháng 11 và tôi gửi một chấp nhận đến vào ngày 25 tháng 10, thì hiển nhiên đề nghị được chấp nhận. Nhưng chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi gửi chấp nhận vào ngày 30 tháng 11 và nó đến vào ngày 30 tháng 12? Tôi có chấp nhận đề nghị đó không. Câu trả lời đơn giản là có. Miễn là chấp nhận được gửi đúng địa chỉ, nó có hiệu lực vào ngày của con dấu bưu điện trên lá thư. Điều này là đúng ngay cả khi lá thư chưa đến, mặc dầu trong trường hợp này bạn phải chứng minh rằng bạn đã gửi lá thư bằng đường bưu điện. Nếu chấp nhận được thực hiện bằng điện thoại, telex hoặc gì khác, nguyên tắc về thời hiệu không quan trọng lắm. Một lần nữa quy tắc

là: một chấp nhận có hiệu lực kể từ giây phút nó được gửi đi đúng cách.

Cho tới nay các hệ thống thông luật và luật dân sự đều thống nhất chung về đề nghị và chấp nhận. Mặc dầu vậy, còn một điểm nữa mà cả hai hệ luật pháp này hoàn toàn không thống nhất với nhau. Trong phần trước chúng ta đã nhắc đến nguyên tắc của thông luật về *đối khoản*: Ý chính ở đây là nghĩa vụ của một bên có hiệu lực trong pháp luật chỉ khi nó cân bằng với một nghĩa vụ của bên kia. Giả sử tôi đưa ra một đề nghị và tôi viết:

Đề nghị này còn giá trị cho tới ngày 30 - 11- 1991.

Thế là tôi có một nghĩa vụ giữ đề nghị đó mở (còn giá trị). Với tư cách là người nhận đề nghị của tôi, bạn có một nghĩa vụ đối với tôi không? Không, bạn chẳng có nghĩa vụ gì. Từ quan điểm về đối khoản, chúng ta thấy nghĩa vụ một bên, không có hiệu lực. Điều này có nghĩa là tôi có thể rút lại lời đề nghị của mình, huỷ bỏ nó, hoặc (như luật sư nói) *rút lại* lời đề nghị. Thậm chí nếu điều đó làm bạn không được hài lòng lắm, bạn cũng chẳng thể làm gì về mặt pháp lý để chống lại việc huỷ bỏ này.

### **Ôn tập khái niệm: Chấp nhận một phần**

Johnson Sanitary là một công ty sản xuất trang thiết bị vệ sinh. Công ty Johnson đã chào hàng Công ty Verberna Bathroom 200 bồn tắm màu trắng với giá 2000 USD và đề nghị này có giá trị đến ngày 30 tháng 5.

*Câu hỏi :*

1. Vào ngày 30 tháng 5, Verberna Bathroom gửi Johnson Sanitary thư chấp nhận đề nghị mua hàng. Lá thư đó phải mãi đến ngày 30 tháng 6 mới tới nơi. Sự chấp nhận đó có giá trị pháp lý hay không ? Giữa Verberna Bathroom và Johnson Sanitary có hợp đồng không ?

Có	Không
----	-------

2. Vào ngày 30 tháng 4, Verberna Bathroom gửi thư chấp nhận đề nghị mua hàng của Johnson với điều kiện hai trong số các bồn tắm là màu xanh. Đây là sự chấp nhận đề nghị mua hàng hay một đề nghị mới?

Có	Không
----	-------

3. Nếu lá thư trong tình huống (2) được gửi đi song Johnson chưa phúc đáp. Đến ngày 15 tháng 5, Verberna Bathroom viết thư chấp nhận chào giá ban đầu. Thư chấp nhận này có hợp pháp không ? Giữa Johnson và Verberna Bathroom có hợp đồng không ?

Có	Không
----	-------

Một thương gia hoạt động trên thương trường quốc tế cần phải rất thận trọng ở điểm này : theo hệ thống luật chung, chào hàng của một công ty có thể bị hủy bỏ vào bất cứ thời điểm nào trước khi được chấp nhận, *thậm chí ngay cả khi chào giá nêu rõ rằng nó có hiệu lực đến một ngày nào đó.*

Ở Hoa Kỳ, Bộ luật Thương mại thống nhất đã phần nào thay đổi tình thế cực đoan trên. Một chào giá bằng văn bản và đã được ký không được phép hủy bỏ (trong khoảng thời gian không quá 03 tháng). Luật ở một số bang cũng hạn chế sự hủy bỏ. Tuy nhiên nguyên tắc chung vẫn là : *Một chào giá có thể bị hủy bỏ bất cứ lúc nào trước thời điểm được chấp nhận bởi vì nó chưa được xem xét đến.*

Trong việc chấp nhận chào giá, thời gian là yếu tố hết sức quan trọng. Một thư chấp nhận, như chúng ta thấy, vẫn có hiệu lực nếu thời điểm gửi đi đúng hạn. Mặt khác, thư huỷ không có hiệu lực cho đến khi nó tới tay người nhận.

Tình huống này sẽ diễn ra như thế nào trong hệ thống luật dân sự? Theo hệ thống luật dân sự, một đề nghị mua hàng có thể được hủy bỏ, nhưng chỉ khi điều này được ghi rõ trong bản đề nghị mua hàng. Nếu trong một đề nghị mua hàng có nêu đề nghị mua hàng này có hiệu lực vô điều kiện trong vòng 06 tuần thì nó sẽ có hiệu lực trong 6 tuần đó.

Một hệ quả quan trọng của huỷ bỏ hợp đồng trong hệ thống thông luật là "bảo đảm thầu" hoặc như cách gọi dưới đây là "bảo lãnh thầu". Sự bỏ thầu (tất nhiên) là một lời chào hàng. (Để có thêm thông tin về bảo lãnh thầu, xin xem thêm Phần năm, chương II). Chúng ta hãy xem ví dụ minh họa sau đây:

**Ví dụ minh họa: Bảo lãnh thầu**

Hội đồng Điện của bang Kerala, cũng giống như các tổ chức khác, đã lập các điều kiện của hợp đồng đấu thầu quốc tế. Các điều kiện của hợp đồng bao gồm các điều khoản sau đây :



## 2.9. Các tài liệu lập thành hồ sơ thầu:

2.9.1. Hồ sơ được lập bởi các đơn vị dự thầu bao gồm các phần sau đây:

d/ Bảo lãnh thầu được lập theo Điều 2.15.

### 2.15. Bảo lãnh thầu :

2.15.1. Theo Điều 2.9, đơn vị dự thầu phải lập bảo lãnh thầu, như là một bộ phận của hồ sơ đấu thầu, với số tiền là 2,5 % giá trị gói thầu.

2.15.2. Bảo lãnh thầu nhằm mục đích bảo vệ bên mời thầu khỏi rủi ro từ phía đơn vị dự thầu bằng hình thức giữ lại tiền bảo lãnh thầu, theo điều 2.15.7.....

2.15.7. Khoản tiền bảo lãnh thầu có thể bị mất khi :

a) Nếu đơn vị trúng thầu rút lui trong thời gian thầu có hiệu lực mà đơn vị này đã nêu....

Để có " bảo lãnh thầu" này, hoặc " bảo đảm thực hiện thầu", đơn vị dự thầu phải gặp một ngân hàng hoặc một nhà bảo lãnh nào khác. Ngân hàng sẽ viết bảo lãnh cam kết rằng: "Nếu nhà thầu rút lui (hoặc vi phạm điều kiện trong hợp đồng) thì ngân hàng sẽ trả Hội đồng Điện bang Kerala 2,5 % trị giá gói thầu." Đây là một khoản tiền lớn. Nếu ngân hàng trả tiền, mặc nhiên, nó sẽ trích từ tài khoản của nhà thầu.

Mục đích của bảo lãnh thầu rất rõ ràng: Đó là áp đặt hình phạt đối với nhà thầu nào, theo luật chung, đã huỷ hợp đồng thầu. Toàn bộ cơ chế của bảo lãnh thầu tồn tại nhằm mục đích giải quyết vấn đề huỷ hợp đồng trong hệ thống luật chung.

### ***Ôn tập khái niệm: Rút lại***

Sân bay quốc tế Verbena muốn mua kỹ thuật kiểm tra hành lý của một công ty của Anh. Vào ngày 1 tháng 2 có một lời đề nghị mua hàng được gửi đến từ nước Anh.

Kèm theo chào hàng là những điều kiện bán hàng. Một trong những điều kiện đó nêu :

Trừ phi có quy định khác, đề nghị mua hàng có hiệu lực trong vòng 90 ngày kể từ ngày lập.

Ban quản lý sân bay (một cơ quan của chính phủ) bắt đầu các cuộc thảo luận và họp bàn. Sau 70 ngày, khi ban quản lý hầu như đã đi đến quyết định chấp nhận chào giá, thì nhận được lá thư sau đây từ công ty của Anh :

Thưa các quý ngài ,

Chúng tôi gửi lá thư này để báo cho các ngài rằng đề nghị mua hàng số XR.2764 đã bị hủy bỏ. Đề nghị mua hàng này được coi là không còn giá trị và hiệu lực.

Trân trọng kính chào.

*Câu hỏi :*

1. Nước Anh là một nước theo thông luật ?
2. Hầu hết các hệ thống thông luật cho phép hủy hợp đồng ?
3. Ban quản lý sân bay Verberna có thể buộc công ty của Anh thực hiện các điều kiện trong đề nghị mua hàng không?
4. Câu trả lời (3) có thay đổi không nếu như đề nghị mua hàng đến từ một nước áp dụng luật dân sự như CHLB Đức?

## Chương II

### NỘI DUNG CỦA HỢP ĐỒNG

#### I. NHỮNG GI THUỘC VỀ HỢP ĐỒNG

##### 1. Hợp đồng là toàn bộ thỏa thuận

Một số hợp đồng có một điều khoản nêu :

*Tính toàn bộ của hợp đồng:* Bản hợp đồng lập thành toàn bộ thỏa thuận giữa các bên. hợp đồng này không bao gồm hoặc bị thay thế bởi bất cứ thỏa thuận, điều kiện, hoặc điều kiện hạn chế nào bằng văn bản hay bằng lời.

Điều khoản này loại bỏ tất cả các thư tín, điện, cuộc điện thoại, văn bản ghi nhớ, các bản thảo v.v... mà hai bên đã trao đổi trong quá trình đàm phán hợp đồng. Bản hợp đồng là *toàn bộ thỏa thuận* giữa hai bên. Trong thực tế, đây là nguyên tắc trong hầu hết các hệ thống luật chung: trừ khi giữa các bên có thỏa thuận khác, bản hợp đồng là toàn bộ câu chuyện. Hệ thống luật dân sự có khuynh hướng duy trì nguyên tắc: trừ khi giữa các bên có thỏa thuận khác, tất cả các thư tín, các bản thảo, v.v... là một phần của thỏa thuận hoặc có thể dùng để diễn giải hợp đồng.

Một hợp đồng quốc tế chặt chẽ luôn rõ ràng. Vì vậy, *rất nhiều các bản hợp đồng hiện nay có điều khoản thỏa thuận về tính toàn bộ của hợp đồng.*

##### 2. Các phụ lục là một phần của hợp đồng

Chúng ta hãy bắt đầu bằng một tình huống điển hình. Công ty Điện thoại Verberna muốn lắp đặt một tổng đài điện thoại. Cuộc đàm phán xoay quanh hai vấn đề chính: (1) Các thông số kỹ thuật của đường dây điện thoại và (2) Các điều kiện thương mại về giao hàng, thanh toán, v.v... Khi các luật sư thảo hợp đồng, họ chỉ trình bày quyền và nghĩa vụ pháp lý của các bên, chứ không đề cập đến các thông số kỹ thuật (lượng

tiêu thụ điện, v.v.). Nhưng hiển nhiên là các thông số kỹ thuật phải nằm đâu đó trong hợp đồng. Vậy ở đâu? Câu trả lời là bảng thông số được đưa vào phụ lục (annex) (phụ lục còn có tên gọi khác là " Appendice " hay "schedule ", nhưng cái tên không quan trọng). Phụ lục là một phần của hợp đồng nhưng được tách riêng khỏi các điều khoản về quyền và nghĩa vụ pháp lý.

Phụ lục còn được sử dụng trong nhiều trường hợp khác. Ví dụ như : công ty của Verbena có thể đồng ý thanh toán tiền thiết bị bằng thư tín dụng. (Về thư tín dụng, xin xem ví dụ minh họa). Thư tín dụng có thể theo nhiều mẫu khác nhau: Mỗi ngân hàng thường có một mẫu thư tín dụng riêng. Một nhà đàm phán khôn khéo có thể tránh những bất đồng bằng cách quy định trong hợp đồng mẫu thư tín dụng áp dụng. Mẫu thư tín dụng này trở thành phụ lục bổ sung cho hợp đồng.

Phụ lục (như bạn thấy), được dùng để chuyển tải các thông số, mẫu tài liệu, v.v... trong phạm vi hợp đồng. Phụ lục thường được gắn vào hợp đồng với cách diễn đạt tương tự như sau :

Tổng radio điện thoại sẽ phải qua một chương trình kiểm tra nêu trong phụ lục D của hợp đồng. Khi chương trình kiểm tra được hoàn thành tốt, các bên sẽ lập giấy Chứng nhận có chữ ký của cả hai bên. Mẫu giấy chứng nhận nằm trong phụ lục E của hợp đồng.

Tóm lại, nếu một điều khoản trong hợp đồng đề cập đến phụ lục thì nội dung của phụ lục sẽ là một phần của hợp đồng.

#### ***Ví dụ minh họa: Thư tín dụng***

Chữ tín là tốt, song kiểm soát được tình thế thì tốt hơn cả. Việc mua bán hàng hóa trên thị trường quốc tế là công việc kinh doanh đầy rủi ro. Giả sử JIM, người sản xuất giao hàng cho LEE, người nhập khẩu trước khi LEE thanh toán, JIM có thể sẽ không nhận được tiền nữa. Nhưng nếu LEE thanh toán trước khi JIM giao hàng thì JIM có thể sẽ không bao giờ giao hàng. Thư tín dụng là một phương tiện để loại trừ rủi ro trên.

Cách làm của thư tín dụng như thế này : LEE đến ngân hàng và mở một thư tín dụng. Thư này viết ví dụ như " Ngân hàng đồng ý thanh toán cho JIM số tiền 20 000 USD ". Tuy nhiên JIM chưa thể nhận tiền cho đến khi hàng đã được vận chuyển đến cho LEE. Sau đó, từ công ty vận tải, JIM lấy các chứng từ chứng nhận hàng hóa đang

trên đường vận chuyển từ công ty vận tải rồi trình ngân hàng và nhận "thư tín dụng."

Thư tín dụng thường là "không thể hủy ngang", nó có nghĩa là không được phép hủy hoặc rút lại. Đôi khi thư tín dụng có thể "được xác nhận" điều này có nghĩa là thư tín dụng gốc được một ngân hàng nhỏ ở trong nước mở, sau đó một ngân hàng có uy tín quốc tế xác nhận thư tín dụng trên hoặc đảm bảo rằng thư tín dụng trên, sẽ được thanh toán.

### 3. Các tài liệu được xuất bản là một phần của hợp đồng

Ngoài phụ lục có chứa nội dung do các bên lập ra, một hợp đồng đôi khi còn có thể đề cập đến các tài liệu quốc tế chuẩn. Một ví dụ điển hình là INCOTERMS. Cuốn sách này được Phòng Thương mại quốc tế (ICC) xuất bản tại Paris. Cuốn sách này giải thích chi tiết các thuật ngữ theo cách hiểu của ICC như "ex work" (xuất khỏi xưởng), "on board" (trên boong tàu), C.I.F (giá bao gồm tiền hàng, bảo hiểm và cước vận chuyển) v.v... Rắc rối với các thuật ngữ là ở chỗ : thương gia ở các khu vực khác nhau trên thế giới sử dụng các thuật ngữ này với ý nghĩa khác nhau.

Ví dụ như ở Hoa Kỳ, "f.o.b" (giao hàng lên boong tàu) có thể có vài ý nghĩa khác nhau tùy theo địa điểm của cảng. Mặt khác, trong INCOTERMS, nó chỉ có một ý nghĩa duy nhất. Điều này có thể làm cho hợp đồng trở nên thiếu rõ ràng. Vì lý do đó mà các hợp đồng thường nêu rõ tên tài liệu hoặc tên tổ chức tham khảo. Ví dụ :

Hàng sẽ được giao tại boong tàu tại cảng Hamburg (theo Incoterm 1980) trong vòng 90 ngày kể từ ngày ký hợp đồng.

Với những dòng trên, Incoterm đã trở thành một phần của hợp đồng.

Một số bản hợp đồng, đặc biệt là giữa một công ty và bộ quốc phòng của một quốc gia, thường tuy trông ngắn gọn nhưng thực tế lại rất dài; nó thường đưa vào hợp đồng nhiều tài liệu tham khảo rất dài. Nói tóm lại, *bất cứ tài liệu nào được xuất bản cũng có thể trở thành một phần của hợp đồng.*

### 4. Bản hợp đồng và các tài liệu hợp đồng

Cuối cùng, hầu như bất cứ tài liệu nào cũng có thể trở thành một phần của hợp đồng nếu được liệt kê như là tài liệu của hợp đồng.

Điều khoản này không chỉ đơn thuần biến các tài liệu trở thành một phần không thể tách rời của hợp đồng, mà nó còn thấy trước một vấn đề thường xảy ra là có sự mâu thuẫn giữa các tài liệu khác nhau. Trong trường hợp có mâu thuẫn thì bản hợp đồng có hiệu lực cao nhất. Và một điều cũng rất quan trọng là phải biết được thứ tự ưu tiên của các tài liệu.

Nói tóm lại, một hợp đồng quốc tế có thể bao gồm : (1) Nội dung của thỏa thuận; (2) Một số phụ lục; (3) Một số tài liệu chuẩn và (4) Một số tài liệu hợp đồng. Do giữa các hệ thống luật có thể có sự khác biệt nên một bản hợp đồng quốc tế chặt chẽ phải nêu rất chính xác mối quan hệ giữa các tài liệu này.

***Các tài liệu hợp đồng:***

Các tài liệu được liệt kê dưới đây là một bộ phận không thể tách rời của hợp đồng. Trong trường hợp có mâu thuẫn giữa các tài liệu thì chúng được ưu tiên theo đúng trình tự sau đây :

- (i) Thỏa thuận này, bao gồm tất cả các phụ lục kèm theo
- (ii) Toàn bộ tài liệu trong hồ sơ dự thầu và các tài liệu bổ sung có thể có
- (iii) Các bản vẽ thiết kế trong hồ sơ thầu
- (iv) Thông báo trúng thầu
- (v) Bảo lãnh thực hiện thầu
- (vi) Thư ủy quyền
- (vii) Bản sao chính sách bảo hiểm cho bên thứ ba

**5. Lời mở đầu hay là dẫn nhập, nó có giá trị như là một phần của hợp đồng không ?**

Như chúng ta đã thấy, trong hầu hết hệ thống luật chung, một bản hợp đồng là "toàn bộ thỏa thuận". Tuy nhiên các điều khoản trong hợp đồng không trả lời được một số câu hỏi quan trọng. *Tại sao các bên lại ký hợp đồng? Hoàn cảnh cụ thể nào đem lại sự hấp dẫn cho thương vụ này ? Hai bên đã biết nhau được bao lâu ? Trong tương lai họ hy vọng hợp tác kinh doanh những gì ?* Nếu có rắc rối trong quá trình thực hiện hợp đồng, các luật sư và các thẩm phán luôn hỏi những câu hỏi đó; nhưng

đáng tiếc, các bên thường đưa ra những câu trả lời khác nhau. Để tránh sự thiếu rõ ràng này, các luật gia thường thêm câu trả lời về bối cảnh ký hợp đồng. Bằng cách nào ? Thông qua phần dẫn nhập hay là phần mở đầu. Bạn có thể gặp những hợp đồng được mở đầu như sau :

**Bản hợp đồng chuyển giao công nghệ  
giữa**

Công ty Styropak của Nonamia  
và

Công ty Verbena Packing Ltd của Verbena

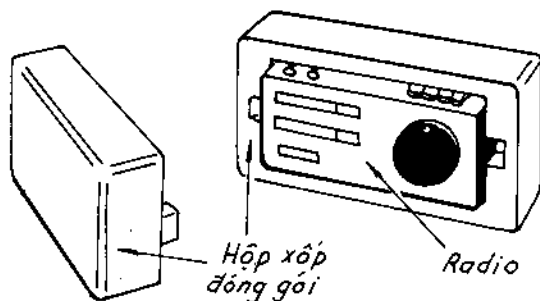
Xét thấy :

Hai bên đã có nhiều năm hợp tác kinh doanh thành công; và  
Công ty Styropak có công nghệ sản xuất xếp đóng gói hàng,

Hai bên đã thỏa thuận :

**Ôn tập khái niệm: Hợp đồng hay tài liệu hợp đồng ?**

Công ty Styropak của Nonamia có công nghệ sản xuất các hộp xếp để bảo vệ radio, máy tính và các loại hàng khác có giá trị cao nhưng dễ hư hại. Công ty Styropak chào bán công nghệ này cho Công ty Đóng gói của Verbena (Verbena Packing). Trong bức thư gửi ngày 13 -8-1989, (cùng nhiều nội dung khác) Styropak viết như sau:



"Radio được được bảo vệ trong hộp xếp của chúng tôi sẽ không bị hư hại dưới áp lực không quá 10 kg trên một cm<sup>2</sup>. Chúng tôi xin bảo đảm con số này".

Cuối cùng, Styropak và Verbena Packing đã ký kết hợp đồng. Thư trên được liệt kê như là một tài liệu của hợp đồng. Tuy nhiên, Styropak đã đưa vào bản hợp đồng điều khoản dưới đây:

"Công ty Styropak không chịu bất cứ trách nhiệm gì về những hư hại đối với những sản phẩm được bảo vệ bởi các hộp xốp được sản xuất theo hợp đồng này."

Khi bắt đầu đi vào sản xuất, Verbena Packing đã phát hiện ra rằng các hộp xốp bảo vệ này bị vỡ dưới áp lực nhỏ hơn  $10 \text{ kg/cm}^2$ . Rất nhiều radio và radio cát sét bị hư hỏng. Verbena Packing tìm cách dựa vào bức thư để buộc Styropak phải bồi thường một phần thiệt hại.

Câu hỏi :

1. Tài liệu nào có hiệu lực cao hơn : hợp đồng hay tài liệu hợp đồng?

Hợp đồng	Tài liệu hợp đồng
----------	-------------------

2. Bức thư ngày 13 - 8 - 1989 có mâu thuẫn với bản hợp đồng trích dẫn ở trên không?

Có	Không
----	-------

3. Verbena Packing có thể sử dụng lá thư này để buộc Styropak bồi thường một phần thiệt hại không ?

Có	Không
----	-------

Đoạn này được tiếp nối bởi các điều khoản khác của hợp đồng. Trước hết chúng ta hãy xem xét cấu trúc ngữ pháp của đoạn mở đầu. Nó bắt đầu bằng chủ ngữ của một câu " hợp đồng tiếp nhận công nghệ". Tiếp đến, cụm thuật ngữ "giữa" giới thiệu tên các bên tham gia hợp đồng. Sau đó là động từ " Witnesseth". Từ này có ý nghĩa gì ? Đó là dạng cổ của động từ "chứng nhận" để tiếp đó đưa ra các bằng chứng. Bây giờ chúng ta chuyển từ đoạn cuối của đoạn trích sang các điều khoản sau đó.

" Whereas " (Xét thấy rằng) cũng là một thuật ngữ cổ. Những người sử dụng tiếng Anh ngày nay thường hay sử dụng thuật ngữ "because" (Bởi) hoặc "Considering that" (xét thấy rằng). Như bạn đã thấy, mệnh đề " whereas" là mệnh đề chỉ nguyên nhân. Nó đưa ra lý do. Những mệnh đề này không phải là những điều khoản, những cam kết hay những điều kiện. Chúng là những lời giải thích. Toàn bộ các mệnh đề " whereaas" được gọi là phần bối cảnh hợp đồng hay phần mở đầu :

Chúng ta hãy xem một đoạn mở đầu điển hình :



XÉT THẤY: bên được cấp phép đã hoạt động rất thành công với tư cách là nhà phân phối của bên cấp phép tại Hàn Quốc trong 10 năm qua.

Quá trình hợp tác

XÉT THẤY: bên được cấp phép đã có nhiều kinh nghiệm và bí quyết về kỹ thuật xử lý các loại da không thấm

Chuyên môn của các bên

XÉT THẤY: ngày 28-5-1989, hai bên đã ký văn bản ghi nhớ về sự hiểu biết và hợp tác nhằm thúc đẩy sự trao đổi giữa các bên hơn nữa.

Thỏa thuận trước đó

XÉT THẤY: bên cấp phép đã nghiên cứu, phát triển và được cấp bằng sáng chế về một quy trình xử lý da không thấm có tên thương mại đã đăng ký là "Waterproof"

Tham chiếu một bằng sáng chế

XÉT THẤY: hai bên cùng chung mong muốn đưa công nghệ này vào vùng Đông Á

Lợi ích chung

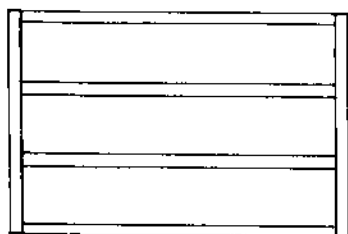
XÉT THẤY: bên được cấp phép mong muốn xây dựng một cơ sở sản xuất áp dụng những công nghệ thuộc da hiện đại nhất

Mục tiêu của các bên

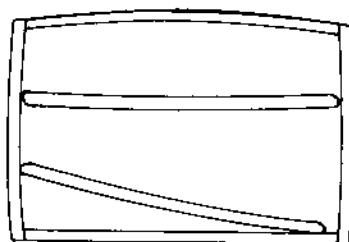
Hai bên thỏa thuận rằng : . . . . .

### ***Ôn lại khái niệm: Được cứu nhờ phân dẫn nhập***

Năm 1988, Công ty Sản xuất giá sách Verbena (Verbena Bookshelves) mua công nghệ sản xuất các tấm gỗ dán để đóng giá sách của Công ty Gỗ dán Northern (Northern Chipboard). Không may, do điều kiện khí hậu ẩm ướt của vùng nhiệt đới, các tấm gỗ bị uốn cong dưới sức nặng của sách.



Giá sách ở châu Âu



Giá sách ở Verbena

Verbena Packing yêu cầu Công ty Gỗ dán Northern giúp đỡ song đã bị từ chối. Verbena Bookshelves xem lại hợp đồng. Điều khoản liên quan ghi :

"Northern đảm bảo rằng công nghệ này thích hợp với việc sản xuất các giá sách và chúng không bị biến dạng trong điều kiện bình thường. Đảm bảo này không áp dụng trong trường hợp áp dụng sai công nghệ; hơn nữa, đảm bảo này không có giá trị, nếu các giá sách được sản xuất theo công nghệ này được sử dụng trong những điều kiện không thích hợp".

Công ty Gỗ dán Northern cho rằng những lời trên đã đứng về phía họ: Cái nóng và ẩm của miền nhiệt đới không phải là điều kiện khí hậu "bình thường" và việc lắp đặt các giá sách trong các ngôi nhà ở miền nhiệt đới là sự "sử dụng không thích hợp". Công ty Sản xuất giá sách phản đối. Hiển nhiên là từ "bình thường" và từ "không thích hợp" cần được diễn giải. Đây chính là vai trò của của phần dẫn nhập: đưa ra một sự diễn giải công bằng. Phần dẫn nhập như sau :

*Xét thấy:* Công ty Gỗ dán Northern có bí quyết kỹ thuật trong việc sản xuất gỗ dán dùng cho mọi loại sản phẩm đồ gỗ trên toàn thế giới.

*Xét thấy:* gỗ dán của của công ty đã được dùng để sản xuất giá sách ở mọi khu vực trên thế giới....

*Câu hỏi:*

1. Gạch chân dưới những từ trong phần dẫn nhập đã giúp Công ty Sản xuất giá sách Verbena

2. Có hai cách diễn giải các thuật ngữ " bình thường " và " không thích hợp." Cách diễn giải nào phù hợp với phần dẫn nhập ? Là cách diễn giải của

a) Northern

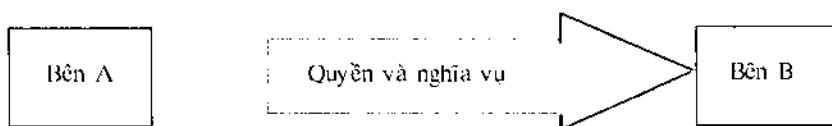
b) Công ty Sản xuất giá sách Verbena.

Vậy giá trị của các thông tin là gì ? Nó đem lại bức tranh vì sao các bên tiến đến ký kết hợp đồng. Thông tin này có ích đối với một thẩm phán theo thông luật nếu hợp đồng gặp rắc rối. Thẩm phán có thể sử dụng phần dẫn nhập để diễn giải hợp đồng ; thẩm phán có thể tìm ra ý nghĩa gốc của các từ ngữ mà các bên sử dụng khi lập hợp đồng. Thậm chí trong bối cảnh áp dụng luật dân sự, phần dẫn nhập cũng rất có ích. Nó giúp tránh được những sự hiểu nhầm, đặc biệt là trong trường hợp hợp đồng là toàn bộ thỏa thuận. Xin nhắc lại nguyên tắc: *Phần thân của hợp đồng ghi lại các quyền và nghĩa vụ của các bên; phần dẫn nhập ghi lại các động cơ, mục tiêu và các thông tin khác về bối cảnh hợp đồng.*

## II. CÁC BÊN THAM GIA HỢP ĐỒNG

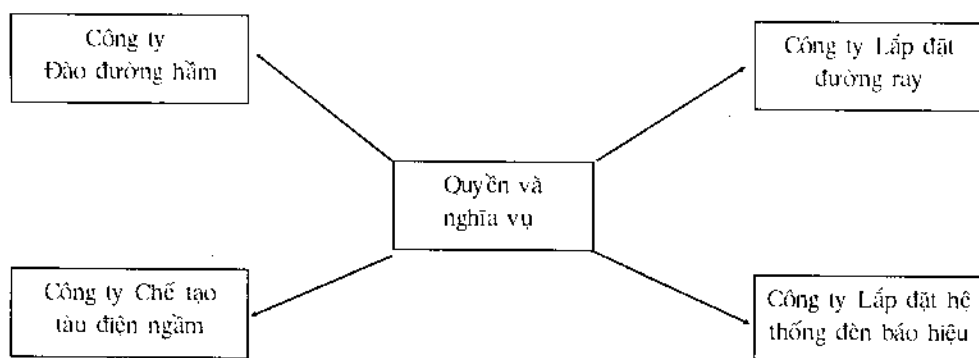
### 1. Hợp đồng hai bên

Một bản hợp đồng thường là một thỏa thuận giữa hai bên; hai người thỏa thuận về những quyền và nghĩa vụ trong tương lai của họ đối với nhau. Các bên có thể là các cá nhân hoặc các "pháp nhân", ví dụ như các tập đoàn hoặc các cơ quan của chính phủ.



Chỉ có một dạng hợp đồng duy nhất có liên quan đến từ ba bên trở lên là thỏa thuận công- xooc- xi- om. Một công- xooc- xi- om là một nhóm các công ty cùng cộng tác trong một dự án như là các đối tác bình đẳng. Có thể ví dụ như thế này : Thành phố Verbena cần một hệ thống đường tàu điện ngầm quy mô. Song, không một công ty nào có thể tự

minh hoàn thành được công trình đó, nên một số công ty đã hợp thành một công- xooc- xi- om, trong đó một công ty sẽ chịu trách nhiệm đào đường hầm và xây dựng ga, một công ty khác sẽ lắp đặt đường ray, công ty thứ ba sẽ cung cấp các tàu điện và công ty cuối cùng sẽ lắp đặt hệ thống đèn báo hiệu. Cả bốn công ty cùng thảo một hợp đồng bốn bên :



Hầu hết các hợp đồng được lập giữa hai bên và về nguyên tắc, chỉ có hai bên mới có quyền và nghĩa vụ theo như hợp đồng. (Hiển nhiên có những trường hợp ngoại lệ: ví dụ như trong một hợp đồng bảo hiểm sinh mạng, một bên thứ ba có thể được hưởng lợi, chứ không phải người ký hợp đồng bảo hiểm). Chúng ta hãy nghiên cứu kỹ "các bên tham gia" này.

## 2. Tên của các bên

Ở trang đầu tiên của hầu hết hợp đồng, bạn sẽ thấy tên của của các bên. Các tên lần xuất hiện đầu tiên, thường là tên đăng ký kinh doanh đầy đủ của công ty. Đôi khi tên công ty đi kèm với một số từ ngữ miêu tả mà thường là bang nơi công ty đăng ký hoặc đặt trụ sở. Một số công ty có cái tên dài và phức tạp, ví dụ như The Smith, Jones, Wrangle and Ironside Steamship. Thông thường, để tránh phải nhắc lại cái tên dài dòng này cả trăm lần trong suốt hợp đồng, liền sau đó, người ta đưa ra một cái tên rút gọn mà "dưới đây được gọi là " SMITH" hoặc "dưới đây được gọi là " Nhà cung cấp". Cách gọi này làm cho hợp đồng trở nên ngắn gọn hơn. Nó cũng làm giảm xác suất sai hỏng đánh máy. Nếu một cái tên xuất hiện trong hợp đồng với hai cách gọi khác nhau có thể gây ra những vấn đề pháp lý nghiêm trọng. (Không phải mọi hợp đồng đều sử dụng chữ viết hoa cho tên gọi tắt. Nhà soạn thảo hợp đồng thường sử dụng chữ in hoa để lưu ý người đọc rằng đó là anh ta đang đọc cái tên rút gọn).

Chúng ta hãy xem ví dụ dưới đây:

## Hợp đồng chuyển giao công nghệ

Giữa

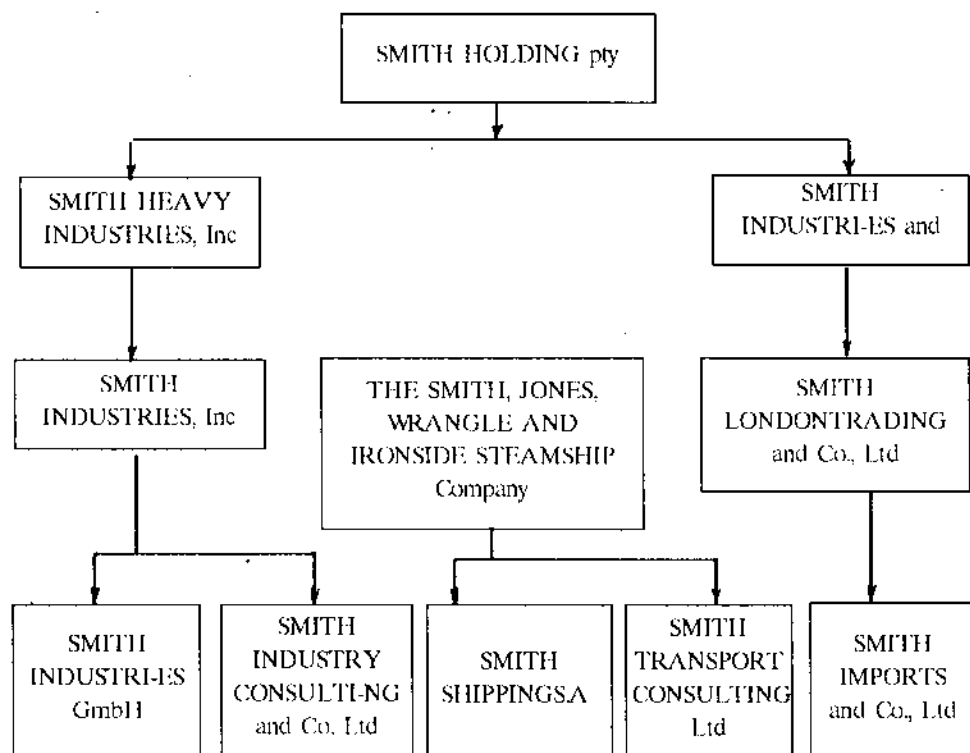
Công ty Smith, Jones, Wrangle and Ironside Steamship,  
một tập đoàn được lập và hoạt động theo luật của bang Delaware,  
USA có trụ sở tại San Francisco, California  
dưới đây được gọi là "SMITH "

và

Verberna Doeland Control  
một tập đoàn được lập và hoạt động theo luật của nước Cộng hoà  
Verberna có trụ sở tại cảng Mary, Verberna dưới đây được gọi là  
"COMPANY"

Chứng nhận rằng : .....

Nếu bạn đang soạn thảo hợp đồng, bạn cần phải rất thận trọng với những cái tên. Rất nhiều công ty xuyên quốc gia có hàng chục các công ty con. Ta hãy xem một ví dụ là công ty SMITH:



Trong các mối quan hệ hàng ngày, hầu hết mọi người chỉ gọi công ty là "Smith". Song trong hợp đồng cần phải chính xác hơn. Vì sao vậy? Bởi lẽ công ty mẹ thường không có trách nhiệm đối với những món nợ của các công ty con của nó. Mục ôn tập khái niệm dưới đây sẽ cho thấy rõ sự không chuẩn xác sẽ gây ra rắc rối như thế nào.

Nguyên tắc chung là: *nguyên cứu tên gọi của các bên một cách thận trọng, hợp đồng, dù thuộc loại gì, cũng luôn tiềm ẩn các trục trặc và yếu tố rủi ro.*

### **Ôn tập khái niệm: Tên bao hàm những gì?**

Albert Rico, một nhân viên của Công ty Verbena Docklands Control đàm phán một hợp đồng mua công nghệ với John Wrangel, chủ tịch của Công ty Smith, Jones Wrangle and Ironside Steamship. Đây là một công ty hùng mạnh. Rico đã làm ăn và rất tín nhiệm ở công ty này. Song, khi thoả thuận đi đến bước ký kết thì đó lại là bản hợp đồng với Smith Transport Consulting Ltd. Wrangle đã ký bản hợp đồng này với tư cách là chủ tịch của Smith Transport. Rico hỏi lý do. Wrangle trả lời rằng tất cả các hợp đồng mua công nghệ đều được giao cho Smith Transport Consulting, là một chi nhánh của Công ty Smith, Jones Wrangle and Ironside Steamship. Rico đã đặt bút ký hợp đồng. Người chủ của Rico không hài lòng về thương vụ này. Trong cuộc hội thoại sau đây, hãy xem ý kiến nào là có lý và ý kiến nào là không có lý.

*Có lý*      *Không  
có lý*

- |                          |                          |             |   |
|--------------------------|--------------------------|-------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Ông chủ: | Chúng ta chưa hề biết gì về Công ty Smith Transport Consulting. Chúng ta không được biết là họ có chuyên môn chuyên giao công nghệ hay không. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Rico:    | Nhưng đó là một chi nhánh của Công ty Steamship và Steamship có chuyên môn, chúng ta đã biết rõ điều đó mà.                                   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Ông chủ: | Các công ty con không thể được sánh như các công ty mẹ. Chuyên môn của công ty này không thể tự động được coi như là của một công ty khác.    |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. Rico:    | Nhưng tôi nghĩ là chúng ta có thể tin tưởng ở ngài Wrangle. Ông ta là chủ tịch của cả hai công ty.  |

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Ông chủ:	Quy mô của Smith Transport thế nào? Trong hợp đồng họ nói rằng sẽ bồi thường bất cứ thiệt hại nào cho chúng ta nếu công nghệ ứng dụng không đem lại hiệu quả. Nếu Smith Transport là một công ty nhỏ, họ sẽ không đủ khả năng thanh toán bồi thường cho chúng ta đâu.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Rico:	Thế nhưng họ còn có Công ty Steamship hỗ trợ đằng sau. Steamship là một công ty lớn.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Ông chủ:	Không thể thế được. Thông thường thì các công ty mẹ không có trách nhiệm pháp lý đối với các khoản nợ của các công ty con của họ.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Rico:	Nhưng chính Wrangle, chủ tịch của Công ty Steamship đứng ra ký hợp đồng.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. Ông chủ:	Cái đó cũng chẳng có nghĩa lý gì. Chúng ta ký hợp đồng với Smith Transport, nên ta không thể đem hợp đồng đi kiện Công ty Steamship được.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. Rico:	Tôi tin rằng các công ty lớn không đặt trò lừa đảo như vậy đâu.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Ông chủ:	Trái lại, nhiều công ty lớn đã thành lập ra các chi nhánh để thực hiện các thương vụ mạo hiểm. Nếu có sự cố gì, các chi nhánh phá sản để giữ an toàn cho các công ty mẹ. Như thế vẫn hoàn toàn hợp pháp.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12. Rico:	Vâng đúng như ông nghĩ, chúng ta lẽ ra đã phải ký hợp đồng với Công ty Steamship.

### 3. Chuyển giao quyền và nghĩa vụ

Đôi khi một hợp đồng có một điều khoản như thế này:

*Chuyển nhượng* : Không một bên tham gia hợp đồng nào, khi chưa được sự đồng ý trên văn bản của bên kia, được quyền chuyển nhượng toàn bộ hay một phần, những quyền và nghĩa vụ trong bản hợp đồng này.

"Chuyển nhượng" là gì? Chuyển nhượng là một thuật ngữ quen thuộc đối với bất kỳ một loại chuyển giao nào. bán cũng là một loại chuyển nhượng, cũng giống như là *tặng* hay là *trao đổi* vậy. Điều khoản này, nếu diễn giải một cách đơn giản là: " một bên không được bán hay chuyển lại

quyền và nghĩa vụ của nó, nếu không được sự chấp nhận của phía bên kia". Mục đích của điều khoản này là gì? Đây là vấn đề mà điều khoản này tìm cách giải quyết?

Một lần nữa, vấn đề lại có liên quan đến các bên tham gia hợp đồng. Giả sử tôi ký với anh một hợp đồng tư vấn: anh là chuyên gia về máy nướng bánh mì. Anh sẽ giới thiệu những máy nướng bánh mì tốt nhất cho nhà máy của tôi, còn tôi sẽ trả cho anh 10 000 USD. Tôi và anh là hai bên tham gia hợp đồng. Sẽ phải xử lý thế nào nếu lúc này anh cố tình bán đi quyền và nghĩa vụ (được thoả thuận) trong bản hợp đồng này (nếu anh cố tình chuyển nhượng chúng) cho một nhà tư vấn khác? Rõ ràng, điều này không công bằng đối với tôi: anh phải được sự cho phép của tôi trước khi thực hiện một việc quan trọng như vậy. Tôi không hề ký hợp đồng với bên thứ ba mới này và có lẽ cũng không mong muốn có một hợp đồng với họ.

Nếu bản hợp đồng của chúng ta có thêm một điều khoản chuyển nhượng như ở trên thì tôi được đảm bảo an toàn. Anh không thể bán lại phần hợp đồng của anh. Nếu hợp đồng của chúng ta không đề cập gì đến vấn đề này, chúng ta phải dựa vào luật áp dụng để tìm câu trả lời. Hầu hết các bộ luật đều đưa ra câu trả lời chung: nói chung, anh chỉ có thể chuyển quyền chứ không phải là nghĩa vụ được ghi trong hợp đồng này của anh. Song cũng còn có một khả năng thứ ba nữa: ví dụ hợp đồng của chúng ta còn có điều khoản chuyển nhượng này :

*Chuyển nhượng* : Các bên có toàn quyền quyết định chuyển nhượng lại tất cả các trách nhiệm ghi trong bản hợp đồng này.

Theo điều khoản này, nhà tư vấn có thể tự quyết định chuyển nhượng lại (bán) trách nhiệm (nghĩa vụ) của mình. Những điều khoản như vậy không phải bất bình thường, song là hết sức mạo hiểm, đặc biệt là trong các hợp đồng hỗ trợ kỹ thuật và tiếp nhận công nghệ. Một nguyên tắc chung là, các hợp đồng quốc tế nên quy định rõ *việc chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ đòi hỏi sự thoả thuận của cả hai bên*.

**Ôn tập khái niệm: Chuyển nhượng cho một bên thứ ba**

Cơ quan quản lý sân bay Verbena thuê một hãng thiết kế chế tạo lớn và danh tiếng, hãng X-ray International, lắp đặt một máy quét X-ray hoạt động giữ gìn an ninh cho sân bay. Hợp đồng bao gồm việc



mua máy quét X-ray, lắp đặt và bảo dưỡng máy và đào tạo nhân viên Verbena sử dụng máy này. Hai tuần trước khi máy quét được lắp đặt, cơ quan quản lý sân bay nhận được một lá thư như sau:

Thưa quý ngài,

Để phục vụ quý ngài một cách hiệu quả nhất, việc bảo dưỡng thiết bị của quý công ty sẽ được một công ty chi nhánh của chúng tôi, X-ray Maintenance Ltd.), một chuyên gia trong lĩnh vực này đảm nhận. Việc đào tạo nhân viên vận hành cho quý công ty cũng đòi hỏi đội ngũ chuyên gia về đào tạo có kinh nghiệm. Vì vậy, chúng tôi đã đề nghị công ty chi nhánh của chúng tôi (X-ray Training Ltd), đảm nhận khâu đào tạo cho các ngài và các ngài không phải trả thêm bất cứ khoản tiền nào. Các ngài sẽ thanh toán trực tiếp cho hai công ty này theo hoá đơn do họ lập. Chúng tôi rất vui mừng vì bằng cách này có thể nâng cao chất lượng dịch vụ để phục vụ quý ngài.

Kính thư.

Câu hỏi:

Đúng Sai

- |                          |                          |   |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Mục đích của lá thư này là chuyển lại quyền và nghĩa vụ được ghi trong hợp đồng này của Công ty X-ray?   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Giả sử hợp đồng không có điều khoản về quyền chuyển nhượng. Theo hầu hết các hệ thống luật, Công ty X-ray có được chuyển nhượng quyền nhận thanh toán của phía cơ quan quản lý sân bay cho một công ty chi nhánh của nó không?                                     |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Cũng với giả định như trên, Công ty X-ray có quyền chuyển nhượng nghĩa vụ bảo dưỡng thiết bị và đào tạo nhân viên kỹ thuật của nó không?   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. Giả sử hợp đồng có điều khoản sau đây: " Không bên nào được chuyển các quyền và nghĩa vụ ghi trong hợp đồng này khi chưa được sự chấp thuận của bên kia", cơ quan quản lý sân bay có phải chấp nhận sự sắp đặt mới như ghi ở trong lá thư của Công ty X-ray không? |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. Giả sử hợp đồng có điều khoản sau đây: " Bên cung cấp có quyền chuyển các trách nhiệm được ghi trong hợp đồng này của nó sau khi xem xét". Cơ quan quản lý sân bay có phải chấp nhận điều đình mới như trong bức thư của Công ty X-ray không?                      |

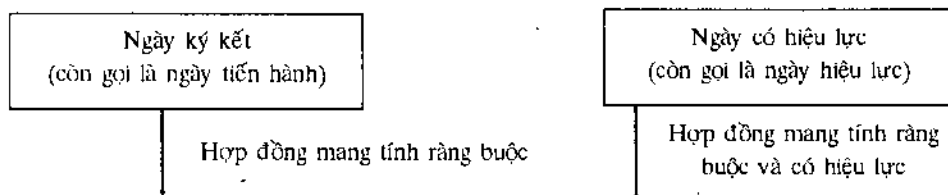
### III. CÁC ĐIỀU KHOẢN CHÍNH CỦA HỢP ĐỒNG

Một hợp đồng bán thức ăn gia súc rõ ràng là khác với một hợp đồng viết một cuốn sách hay xây một nhà máy thủy điện. Tuy vậy, các hợp đồng này cũng có rất nhiều điểm tương đồng. Mục đích của phần này là giới thiệu nhằm giúp bạn thấy được các ý tưởng nằm đằng sau tất cả các hợp đồng. Để đạt được mục tiêu này, chúng ta cùng xem xét những điểm chung giữa các điều khoản chính của hầu hết các hợp đồng. Trong phần sau (Phần năm), ta sẽ xem một số hợp đồng chuyển giao công nghệ và nghiên cứu các điều khoản đặc biệt của chúng.

#### 1. Hiệu lực hợp đồng

Ở cuối hầu hết các hợp đồng bao giờ cũng có điều khoản "hiệu lực hợp đồng" hay một tên khác là "ngày có hiệu lực". Ta cùng xem xét hiệu lực hợp đồng trước, vì một lẽ đơn giản: cho đến khi hợp đồng "có hiệu lực" thì không một bên nào phải thực hiện các nghĩa vụ cũng như không một bên nào có thể được hưởng quyền của mình. Vậy "có hiệu lực" cụ thể là gì? Ta cùng bắt đầu bằng một cuộc mua bán đơn giản: "Tôi bán cho anh một máy chữ giá 20 USD, trước tiên tôi phải xem vợ tôi có đồng ý không, cô ấy dùng máy này nhiều hơn tôi". Như vậy chúng ta có một cuộc giao dịch mua bán, một chiếc máy chữ với giá 20 USD, nhưng cuộc giao dịch này mới chỉ là tạm thời; nó vẫn chưa có hiệu lực cho đến khi có sự nhất trí của vợ tôi. Nếu cô ấy từ chối, thì cuộc mua bán coi như bị hủy bỏ.

Rất nhiều hợp đồng quốc tế theo sát mẫu này. Ví dụ Công ty Verbena Rifle muốn mua công nghệ của Hoa Kỳ để chế tạo đạn có sức công phá lớn. Các nhà đàm phán của hai bên đã đi đến thỏa thuận và ký kết hợp đồng, song hợp đồng này vẫn còn là tạm thời cho đến khi được Chính phủ Verbena và Chính phủ Hoa Kỳ thông qua. Nếu như cả hai bên ký kết đều chờ đợi sự thông qua của hai chính phủ thì bản hợp đồng này sẽ có hai cái mốc thời gian: ngày ký kết hợp đồng và ngày hợp đồng "có hiệu lực", tức là ngày hợp đồng bắt đầu được thực hiện trên thực tế. Khoảng thời gian từ sau ngày ký đến ngày hợp đồng có hiệu lực, hợp đồng mang tính chất ràng buộc (không bên nào có thể hủy bỏ hợp đồng), song hợp đồng



vẫn chưa có hiệu lực.

Như thế "hiệu lực hợp đồng" có hai dạng. Dạng thứ nhất đơn giản: hợp đồng có hiệu lực vào ngày ký kết (hay như được gọi trong nhiều hợp đồng là ngày thực hiện) :

*Có hiệu lực:* hợp đồng này sẽ có hiệu lực kể từ khi có chữ ký của cả hai bên.

Dạng thứ hai cho phép 2 ngày: ngày ký kết và ngày hợp đồng có hiệu lực (hay còn gọi là ngày hiệu lực). Bản hợp đồng sẽ nêu rõ sự kiện nào sẽ đánh dấu mốc hợp đồng có hiệu lực. Cái mốc phổ biến thường là ngày Chính phủ thông qua, ngày mở thư tín dụng, ngày được duyệt mua ngoại hối của ngân hàng trung ương,... Một số hợp đồng còn đưa ra ngày chấm dứt: nếu như hợp đồng không có hiệu lực trong một thời gian nhất định, ví dụ như 3 tháng kể từ ngày ký kết thì nó sẽ không còn giá trị pháp lý. Ngày chấm dứt có ý nghĩa trong các hợp đồng có giá được ấn định: sau một khoảng thời gian trì hoãn kéo dài, giá đó không còn ý nghĩa kinh tế. Ví dụ như :

*Hiệu lực của thoả thuận :* Thoả thuận này sẽ bắt đầu có hiệu lực sau khi đã được hai bên ký kết và vào ngày Chính phủ Braxin thông qua bước cuối cùng. Nếu như hợp đồng không có hiệu lực trong vòng 90 ngày kể từ ngày ký kết thì hợp đồng không còn hiệu lực và giá trị pháp lý.

Đôi khi một hợp đồng (thậm chí) có thể áp đặt trách nhiệm đối với cả hai bên trước cả khi nó bắt đầu có hiệu lực. Ví dụ như trách nhiệm đề nghị chính phủ thông qua hay trách nhiệm giữ bí mật thông tin kỹ thuật. Trong thực tế ít hợp đồng quy định vấn đề này; đơn giản là hai bên tuân theo những thông lệ trong kinh doanh.

Nói chung: *Không phải tất cả các hợp đồng đều có hiệu lực sau khi được ký kết; điều khoản hiệu lực hợp đồng cho biết ngày các quyền và nghĩa vụ bắt đầu có hiệu lực.*

#### **Ôn lại khái niệm: Có hiệu lực**

Đọc kỹ điều khoản hiệu lực hợp đồng dưới đây và trả lời câu hỏi

Hợp đồng này sẽ có hiệu lực sau khi được chính phủ của bên bán và bên mua thông qua, song không muộn hơn ngày 31-12-1991.

Điều khoản này có nghĩa:

- ☐ 1. Hợp đồng sẽ có hiệu lực vào ngày 31-12-1991, kể cả khi hai chính phủ vẫn chưa thông qua.
- ☐ 2. Hợp đồng không còn có giá trị pháp lý nếu cho đến ngày 31-12-1991 nó vẫn chưa có hiệu lực.

## 2. Các định nghĩa

Khi hai nhà đàm phán dùng cùng một thuật ngữ, họ tin rằng họ nói về cùng một khái niệm. Thật không may là điều này không phải luôn đúng, đặc biệt là khi ngôn ngữ đàm phán là tiếng Anh chứ không phải là tiếng mẹ đẻ của cả hai bên. Ví dụ: một nhà đàm phán người Pháp có thể thoả thuận với một nhà đàm phán người Saudi để các hướng dẫn viên được nghỉ vào ngày lễ. Đối với người Pháp thì Noel và lễ Phục sinh là ngày lễ, song đối với người Saudi thì không phải như vậy. Với chút ít kinh nghiệm, các nhà đàm phán quốc tế có thể tránh trước cái bẫy này. Họ tránh như thế nào? Bằng cách đưa ra định nghĩa chính xác cho các thuật ngữ này. Ví dụ:

Trong hợp đồng này, "ngày lễ" có nghĩa là những ngày lễ theo pháp luật của Ả-rập Xê-út và thêm ngày 24, 25 tháng 12, ngày thứ 6, thứ 7 và ngày chủ nhật dịp lễ Phục sinh.

Như vậy, cả hai bên đều biết rõ nghĩa khái niệm "ngày lễ".

Có một số thuật ngữ, nếu không được định nghĩa một cách thận trọng thì sẽ gây ra rất nhiều phiền toái. Ví dụ như cuốn "Các điều kiện của hợp đồng chuẩn" cho những công trình về điện và cơ khí do tổ chức Federation Internationale des Ingénieurs-Conseils (FIDIC) xuất bản năm 1980 bắt đầu bằng 24 định nghĩa. Sau đây là một vài ví dụ:

"Nhà thầu" có nghĩa là một người hoặc một nhóm người, hãng hoặc công ty đã trúng thầu bao gồm cả người kế nhiệm và người được uỷ quyền.

"Hợp đồng" có nghĩa là các điều khoản của một hợp đồng, các bảng biểu số liệu kỹ thuật, bản vẽ, tiến độ thi công, tài liệu bỏ thầu, thư chấp nhận và thoả thuận hợp đồng (nếu có).

Ngoại tệ" có nghĩa là đồng tiền của bất cứ quốc gia nào ngoại trừ quốc gia nơi công trình đang được thực hiện.

Một định nghĩa (như các bạn thấy) có thể thực hiện hai nhiệm vụ khác nhau. Thứ nhất, nếu một thuật ngữ có từ hai nghĩa trở lên thì định nghĩa sẽ xác định rõ nghĩa nào được các bên thống nhất sử dụng. Đó là trường hợp với định nghĩa "ngoại tệ". Thứ hai, nếu các bên nhất trí gán cho một thuật ngữ một nghĩa riêng biệt không có trong từ điển thì định nghĩa sẽ giải thích nghĩa đặc biệt này. Đó là trường hợp của các định nghĩa "nhà thầu" và "hợp đồng".

Tác dụng chủ yếu của các định nghĩa là làm sáng tỏ. Có một nguyên tắc chung là: *tất cả các thuật ngữ mà hai bên thảo luận chi tiết trong thời gian của cuộc đàm phán, phải đưa ra định nghĩa ngay đầu bản hợp đồng.*

### **Ôn tập khái niệm: Nằm trong định nghĩa**

Công ty Sản xuất quạt Verbena Fan chế tạo quạt điện công nghiệp. Verbena Fan mua công nghệ của một công ty của Canada, có một điều khoản trong hợp đồng:

#### *Sự thay đổi các thông số kỹ thuật*

Trong khoảng thời gian 5 năm sau khi hợp đồng có hiệu lực, bên cung cấp phải thông tin không chậm trễ cho bên tiếp nhận tất cả những thay đổi về thông số kỹ thuật và cung cấp các bản sao các thông số kỹ thuật đã thay đổi cần thiết và phù hợp.

Cuốn hướng dẫn bảo dưỡng quạt Canada có nhiều ảnh để giúp cho người sửa chữa không thạo tiếng Anh. Bốn năm sau khi hợp đồng có hiệu lực cuốn hướng dẫn bảo dưỡng phải được biên tập lại. Phía Canada gửi cho Verbena Fan cuốn hướng dẫn mới song không có ảnh minh họa. Khi Verbena Fan yêu cầu cung cấp hình ảnh minh họa thì được trả lời rằng đó không phải là "thông số kỹ thuật" mà chỉ là sự trợ giúp cho người sửa chữa.

#### *Câu hỏi:*

1. Nếu hợp đồng không có định nghĩa về "thông số kỹ thuật" là gì thì ai đúng?

Verbena Fan
-------------

Phía Canada
-------------

2. Nếu hợp đồng có định nghĩa dưới đây thì bên nào đúng?

Các thông tin có liên quan trực tiếp đến thiết kế, kỹ thuật, sự phát triển, sản xuất, chế biến, chế tạo, sử dụng, vận hành, đại tu, sửa chữa

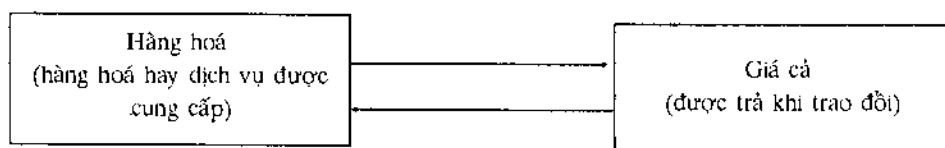
bảo dưỡng, thay đổi hoặc thiết kế lại đối với sản phẩm quạt, những thiết bị gắn liền hoặc phụ tùng của quạt. Những thông số đó bao gồm, nhưng không chỉ giới hạn trong phạm vi, thông tin dưới dạng các bản vẽ thiết kế, các bản vẽ, các đồ án, hình minh họa, ảnh, hướng dẫn sử dụng, phần mềm máy vi tính và các tài liệu khác.

Verbena Fan

Phía Canada

### 3. Sự trao đổi: hàng hoá và giá cả

Theo luật chung, một thỏa thuận không có hiệu lực pháp lý, nó chỉ được coi là một hợp đồng sau khi được có đối khoản. Trong thỏa thuận cả hai bên đều phải có nghĩa vụ đối với nhau. Trong thực tế, rất hiếm các hợp đồng quốc tế mang tính chất một chiều: cả hai bên cùng phải cho và cùng được nhận. Một hợp đồng bán hàng hóa chỉ rõ sự trao đổi này ở hình thức đơn giản nhất: Tôi giao cho anh chiếc xe của tôi, anh trả cho tôi 5 000 USD. Hoặc: tôi giao cho anh 40 000 chiếc áo sơ mi, anh trao cho tôi 40 000 USD. Trong những vụ giao dịch như thế thì hai điều kiện của hợp đồng rõ ràng là cân xứng với nhau.



Các điều khoản hàng hoá khác nhau đến mức khó tìm ra một điểm chung nào để có thể khái quát chúng, ngoại trừ một điểm yêu cầu chúng phải hết sức chính xác. Có thể dễ dàng đạt được sự chính xác trong các hợp đồng mua bán hàng hoá hay các công trình có thể được mô tả bằng các thông số kỹ thuật. Sự chính xác trong mô tả các dịch vụ thì khó hơn nhiều. Ví dụ, một chính trị gia ký hợp đồng với một họa sĩ để vẽ bức chân dung vợ ông ta. Rõ ràng là người phụ nữ trong bức chân dung kia phải "giống" với người vợ của ông ta. Song biết xác định thế nào là mức độ "giống" trong hợp đồng. Đó là một điều rất khó. Tương tự, trong một hợp đồng công nghệ, khó có thể xác định được chính xác những tiêu chuẩn về đào tạo. Do đó điều khoản này chỉ vền vện có: "Phía cung cấp công nghệ sẽ đào tạo nhân viên cho phía tiếp nhận", ngoài ra không có gì hơn. (Trong phần sáu bạn sẽ thấy phải giải quyết vấn đề này như thế nào).

Điều khoản mô tả hàng hoá thường được hỗ trợ thêm bằng một điều khoản bảo hành. Bảo hành là gì? Các hợp đồng bán hàng hóa không tuyên bố rằng tất cả hàng hóa đều hoàn hảo khi giao hàng. Hàng hóa hoàn hảo là điều lý tưởng, nhưng trên thực tế, hiếm khi là hiện thực. Phần lớn các hợp đồng đều chấp nhận rằng một vài loại hàng hóa (hay dịch vụ) không đạt được đến mức hoàn hảo (có thiếu sót) khi giao hàng. Thường thì bên mua báo lại cho bên bán về những thiếu sót và bên bán phải có trách nhiệm sửa chữa lại. Quá trình sửa chữa hàng hóa có sai hỏng chính là bảo hành. Vấn đề bảo hành là một vấn đề phức tạp và cần phải có một điều khoản riêng (chương III), ở phần này bạn chỉ cần biết rằng: *điều khoản bảo hành là một điều khoản bổ sung cho điều khoản mô tả hàng hóa và nó nêu rõ bên bán sẽ sửa chữa hàng hóa có sai hỏng sao cho nó đáp ứng được đúng tiêu chuẩn về chất lượng và số lượng.*

Điều khoản về giá cả thường ngắn gọn. Thông thường nó chỉ nêu giá của hàng hóa hay dịch vụ cung cấp. Trong một hợp đồng nhiều triệu USD được ký kết giữa hai công ty lớn trên thế giới thời gian gần đây cũng chỉ viết đơn giản:

*Thanh toán : Hai bên đã thống nhất giá cho dịch vụ mà nhà thầu thực hiện theo điều khoản 2 của hợp đồng này là.... bằng Anh.*

Có một điều kiện trong điều khoản về giá cả rất có lợi đối với các thương gia ở các nước đang phát triển: điều kiện giá ưu đãi nhất. Để biết được giá có hợp lý hay không, bạn phải đi "khảo giá"; hỏi nhiều nhà cung cấp để tìm được giá rẻ nhất. Nhưng đáng tiếc là ở các nước đang phát triển không có đủ lực để nghiên cứu giá trên khắp thế giới. Trong trường hợp này, điều kiện giá ưu đãi nhất sẽ rất hữu ích. Đây là một cách diễn đạt điển hình của điều kiện này:

Bên bán khẳng định rằng, giá thoả thuận không cao hơn bất cứ mức giá mà họ đã giành cho một bên thứ ba, trong đó có xem xét đến yếu tố biến động giá cả trong các điều kiện tương tự. Nếu bên bán đã từng bán với giá ưu đãi hơn họ cam kết sẽ giảm giá trong hợp đồng xuống mức giá ưu đãi đó và hoàn trả khoản thanh toán vượt trội mà bên mua đã trả từ trước.

Một điều khoản như vậy không bảo đảm rằng giá bán rẻ bởi giá của các nhà cung cấp khác cũng có thể thấp hơn, nhưng nếu như bên bán thành thực khi ký kết điều khoản này, thương gia đó được đảm bảo rằng, bên bán không đặt giá quá cao. Điều khoản giá ưu đãi nhất có thể được

thay đổi để phù hợp với các loại hợp đồng; nó có thể được hỗ trợ bởi một số cơ chế kiểm soát, ví dụ như quyền của bên mua được xem xét hoá đơn của bên bán.

Hoặc nó có thể kéo dài hiệu lực đến tương lai. Nếu trong tương lai, khách hàng có mua với giá hời hơn thì giá ấy sẽ lại được đưa ra đối với bên mua. Một điều khoản như vậy khó có thể thực thi, song công bằng mà xét, điều khoản giá ưu đãi nhất có lợi cho bên mua. (Để hiểu rõ hơn xin xem thêm Hướng dẫn cấp phép của Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới - WIPO's Licensing Guide, Mục P).

Quyết định được một mức giá hợp lý trước khi bạn bắt đầu đàm phán và thống nhất mức giá đó với đối tác là các kỹ năng mà chúng tôi sẽ bàn tới trong Phần ba, chương III và Phần bảy (Đàm phán).

#### ***Ôn tập khái niệm: Vịt giá rẻ***

Verbena Duck Farm là một công ty mới thành lập. Verbena Duck biết ở Canada, Braxin và ở một số nước ASEAN có kỹ thuật nuôi vịt tốt. Các nước châu Âu cũng vậy. Sự hạn chế về tài chính (và thời gian) không cho phép Verbena Duck đàm phán với nhiều đối tác đến vậy. Vì vậy Verbena Duck đã quyết định chọn nhà cung cấp ở gần nhất là Agrofowl nằm trong khu vực ASEAN để mua kỹ thuật này. May mắn là công nghệ hoàn hảo, song giá cả lại là một vấn đề. Agrofowl đã rất thành công trong việc bán kỹ thuật. Verbena Duck tin rằng Agrofowl sẽ tăng giá theo mỗi đợt bán kỹ thuật mới. Để đảm bảo an toàn, Verbena Duck đã thêm một điều khoản sau đây vào hợp đồng:

#### ***Khách hàng được hưởng giá ưu đãi nhất***

Công ty Agrofowl đảm bảo rằng không một bên mua kỹ thuật nào trong điều kiện tương tự mua với giá thấp hơn giá dành cho Verbena Duck, trong đó có xem xét tới lạm phát, sự dao động của tiền tệ, sự dao động trong giá cả hàng hoá và các yếu tố khác nằm ngoài khả năng kiểm soát của Agrofowl. Nếu Verbena Duck có thể chứng minh được rằng bất cứ bên mua công nghệ nào, trước đây đã hoặc trong tương lai sẽ được hưởng mức giá thấp hơn hoặc điều kiện thanh toán ưu đãi hơn trong hợp đồng này thì Agrofowl đồng ý sửa đổi điều khoản của hợp đồng hiện tại này để Verbena Duck được hưởng điều kiện ưu đãi hơn. Hơn nữa, Agrofowl đồng ý hoàn trả cho Verbena Duck toàn bộ số tiền trả dôi ra tính đến thời điểm sửa đổi điều khoản.



*Câu hỏi:*

1. Vấn đề gì sẽ xảy ra với một điều khoản như thế này?

a/ Verbena Duck khó có thể biết được nội dung các điều kiện trong hợp đồng giữa Agrofowl và các đối tác khác?

Khó	Không khó
-----	-----------

b/ Vì phạm vi trao đổi của các hợp đồng rất khác nhau, nên khó mà cố thể so sánh giá cả trên thực tế.

So sánh được	Không so sánh được
--------------	--------------------

c/ Verbena Duck khó có thể chứng minh được trước toà là Agrofowl vi phạm hợp đồng.

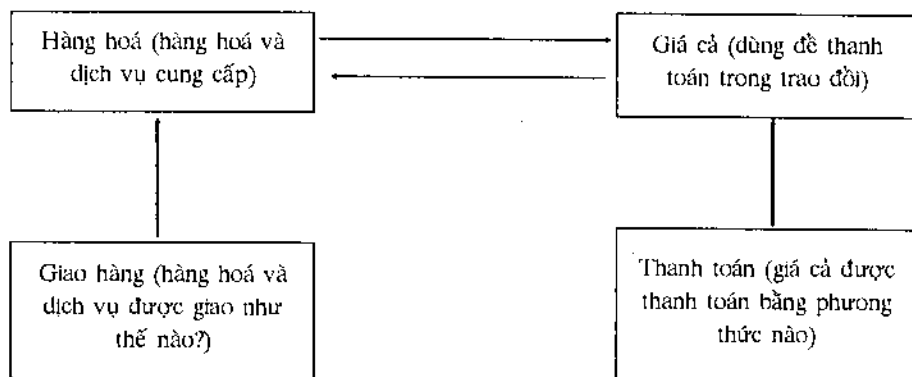
Khó	Không khó
-----	-----------

2. Nhìn chung, điều khoản giá ưu đãi nhất rất có tác dụng?

Đúng	Còn xem xét	Không đúng
------	-------------	------------

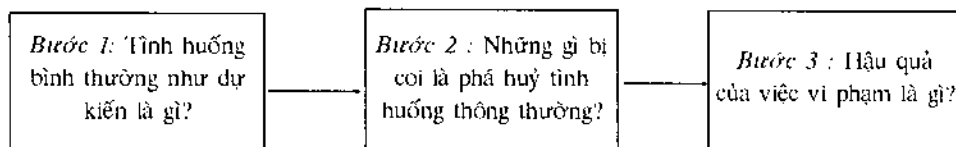
#### 4. Việc trao đổi diễn ra như thế nào: Điều khoản giao hàng và thanh toán

Điều khoản về hàng hoá và giá cả cân xứng với nhau. Đi kèm với mỗi điều khoản này là điều khoản chỉ phương thức: Hàng hóa được giao như thế nào, dịch vụ được thực hiện như thế nào, giá cả được thanh toán như thế nào. Hàng hoá, giao hàng, giá cả và thanh toán; bốn điều khoản này



là trung tâm của hợp đồng.

Điều khoản giao hàng và thanh toán chặt chẽ phải được soạn thảo với ba bước. Bước 1 mô tả tình huống thông thường mà hai bên thoả thuận. Bước 2 xác định những tình huống bị coi là vi phạm hợp đồng. Bước 3 nêu hậu quả của việc vi phạm hợp đồng.



Ta cùng từng bước nghiên cứu các điều khoản về giao hàng và thanh toán.

## 5. Giao hàng và thanh toán, bước 1: Tình huống mong đợi

Một hợp đồng bán phân hóa học cho chúng ta một ví dụ đơn giản để tìm hiểu. Câu hỏi đầu tiên là: tình huống giao hàng mà hai bên thực sự mong đợi là như thế nào?

1. Tất cả số phân hóa học được cung cấp theo bản hợp đồng này phải đạt tiêu chuẩn về số lượng, chất lượng, quy cách đóng gói quy định trong phụ lục A

2. Điều kiện giao hàng là CIF (Chi phí + Bảo hiểm + Cước vận chuyển) tại cảng Mary, Verbena (theo Incoterm 1989)

Giao hàng một lần không muộn hơn ngày 30-11-1989.

Tương tự như vậy, các bên thoả thuận về điều kiện thanh toán như sau:

1. Bên mua sẽ thanh toán toàn bộ giá trị hóa đơn mà không hề trích giảm, trong vòng 30 ngày kể từ ngày giao hàng đến cảng Mary.

2. Việc thanh toán sẽ được thực hiện bằng phương thức chuyển khoản đến tài khoản của bên bán như đã được chỉ định trong hóa đơn.

3. Việc giao hàng được coi là đã hoàn thành khi toàn bộ số tiền đã nằm trong tài khoản và chịu quyền định đoạt của bên bán.

Đến lúc này hai bên đã thỏa thuận những gì phải diễn ra theo hợp đồng, nhưng không bên nào có thể đảm bảo những gì trong tương lai: rất nhiều bất trắc có thể xảy ra đe dọa phá hỏng kế hoạch tốt đẹp này. Có phải tất cả những sự cố xảy ra đều là "vi phạm hợp đồng không?" Đây chính là vấn đề mà hai bên sẽ quy định ở bước 2.

**Ôn tập khái niệm: Đã nêu đầy đủ chưa?**

Joe Crump là một người bán hàng cho Toy Stuffings, một công ty sản xuất bông nhồi các con thú đồ chơi. Trong lúc thảo luận với khách hàng, Joe đã ghi vắn tắt lại. Những dòng vắn tắt đó ghi lại những thỏa thuận riêng của của Joe với khách hàng. Tất cả những điều khác được hai bên hiểu như thông lệ. Từ những điều ghi nhớ này, Joe đã phác ra một hợp đồng, nhưng lại bỏ sót mất "những điều được hiểu". Đáng tiếc là có nhiều thương gia làm việc theo cách này. Trong hợp đồng của họ có rất nhiều khe hở. Có một điều khoản trong hợp đồng của Joe viết như sau, bạn hãy đọc và trả lời các câu hỏi:

*Giá cả và thanh toán :*

Giá bông là 5 USD một túi có trọng lượng 50 kg. Giá cả sẽ được thanh toán theo hoá đơn.

1. Khi thảo hợp đồng có nên đưa điều khoản về giá cả và thanh toán (hai khái niệm khác biệt) vào chung trong một điều khoản ?

Có	Không
----	-------

2. Những điều được hiểu hay những thông lệ nào dưới đây giữa Joe và khách hàng của anh ta cần nêu trong hợp đồng?

Có	Không
----	-------

a) Giá cả (như thông lệ) ấn định bằng USD, chứ không phải chỉ bằng đồngđôla.

Có	Không
----	-------

b) Khoản thanh toán đáo hạn (như thông lệ) 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.

Có	Không
----	-------

c) Bên mua phải thanh toán (như thông lệ) trong vòng 30 ngày tính từ ngày đáo hạn.

Có	Không
----	-------

d) Phương thức thanh toán (như thông lệ) là bằng chuyển khoản.

Có	Không
----	-------

e) Đồng tiền thanh toán, cũng như giá trong hóa đơn, (như thông lệ) là USD.

Có	Không
----	-------

f) "Thanh toán" (theo thông lệ) được coi là hoàn tất khi tiền đã tới tài khoản của bên bán.

## 6. Giao hàng và thanh toán, bước 2: Xác định sự vi phạm hợp đồng

Trong bước 1, các bên quyết định là những gì sẽ phải diễn ra (theo hợp đồng). ở bước 2, các bên sẽ xem xét đến những sự cố có thể xảy ra và xác định những gì là vi phạm hợp đồng và những gì không. Quyết định này rất quan trọng: nếu một bên vi phạm hợp đồng thì bên kia có thể yêu cầu "xử lý" theo pháp luật, đó là một quá trình kiện tụng gây nhiều tổn kém và tổn thất cho bên vi phạm hợp đồng.

Ta cùng xem lại điều khoản giao hàng của hợp đồng bán phân hóa học: đầu tiên nó đề cập đến vấn đề chất lượng, số lượng và quy cách đóng gói. Các sai hỏng về các mặt này giải quyết bằng hoạt động bảo hành. (Vấn đề bảo hành sẽ được bàn đến trong chương III). Điều này rất quan trọng. Bảo hành cho phép bên bán khắc phục các sai hỏng của hàng hoá khi giao hàng; nếu bên bán thực hiện được việc này thì họ *không bị coi là vi phạm hợp đồng*. Tiếp theo, hợp đồng bán phân hóa học xác định điều kiện giao hàng là CIF. ở đây có lẽ không có sự cố gì có thể xảy ra. Cuối cùng, ngày giao hàng là ngày 30 -11-1989. Trục trặc ở đây là việc giao hàng chậm hay còn gọi là trì hoãn giao hàng. Việc trì hoãn dẫn đến những suy tính rất quen thuộc trong chương II. Ta cùng xem cuộc thương lượng giữa bên bán và bên mua về vấn đề này.

*Bên mua:* Như vậy, chúng ta có thể ấn định ngày 30-11-1989 là hạn giao hàng.

*Bên bán:* Chúng tôi sẽ cố giao hàng vào ngày ấy, nhưng rất có thể sẽ có bão biển. Chúng tôi có thể sẽ bị muộn mất một số ngày. Các ngài cần hàng có thể muộn nhất là ngày nào?

*Bên mua:* Chúng tôi bắt đầu bán vào tháng 1.

*Bên bán:* Vậy thì trễ một hai ngày đâu có sao?

*Bên mua:* Ồ không. Chúng tôi có thể gia hạn thêm cho các ngài, song không quá 10 ngày.

*Bên bán:* Vậy chúng ta hãy ghi vào hợp đồng: "Nếu hàng được giao trong vòng 10 ngày sau hạn giao hàng thì bên bán cũng không bị coi là trì hoãn".

*Bên mua:* Ngoài ra còn vấn đề gì nữa không?

*Bên bán:* Còn các sự cố bất khả kháng, thiên tai. Thông thường chúng tôi vẫn viết: "Nếu bên bán giao hàng chậm vì lý do nằm ngoài phạm vi bất khả kháng, thì..."

*Bên mua:* "Bất khả kháng là gì vậy?"

*Bên bán:* Là những nguyên nhân nằm ngoài khả năng kiểm soát của chúng ta: Khái niệm này thường được định nghĩa trong điều khoản 1. Bất khả kháng bao gồm chiến tranh, bạo loạn, đình công, hỏa hoạn, bão lụt, động đất.

*Bên mua:* Giông bão làm chậm hàng ư? Chắc chắn điều này đã được cho phép ở trên rồi mà?

*Bên bán:* Bất khả kháng chỉ bao gồm những thảm họa đặc biệt mang tính rủi ro. Chúng ta có thể ghi thêm thời tiết xấu thông thường không được coi là tình huống bất khả kháng.

Bạn có thể nhận ra cốt lõi của cuộc tranh luận là ở chỗ này: Chậm giao hàng là vi phạm hợp đồng, song không phải tất cả mọi sự chậm trễ đều là trì hoãn. Thời gian gia hạn cho phép bên bán được chậm 10 ngày mà không bị coi là trì hoãn. Tương tự như vậy, sự chậm trễ vì những lý do bất khả kháng không bị tính là "trì hoãn". (Một số hợp đồng đề cập đến "sự chậm trễ cho phép" cũng có nghĩa tương tự).

Trước khi tiếp tục, ta cùng dừng lại để xem xét kỹ vấn đề bất khả kháng. Đầu tiên, chúng ta cùng xem một định nghĩa hợp đồng điển hình:

Bất khả kháng không phải là khái niệm quen thuộc trong hệ thống thông luật. Vì lý do này, các hợp đồng quốc tế đưa ra các định nghĩa chi tiết, khi thì trong điều khoản định nghĩa, khi thì trong điều khoản riêng biệt về bất khả kháng.

"Bất khả kháng" có nghĩa là tất cả các sự kiện nằm ngoài sự kiểm soát hợp lý của bất kể một bên nào ngăn cản hoặc làm trì hoãn việc thực hiện bất kể một trách nhiệm nào trong bản hợp đồng. Bất khả kháng bao gồm, song không giới hạn ở các sự kiện như: chiến tranh, bạo loạn, nổi loạn, các hành động phá hoại, đình công, đóng cửa nhà máy hay bãi công, những bộ luật mới đưa ra hay các quy định của chính phủ, hỏa hoạn, cháy nổ, các tai nạn khác, lũ lụt, bão, động đất, hay các hiện tượng thiên nhiên bất bình thường khác.

**Ôn tập khái niệm: Bất khả kháng**

Một nhà thầu của Anh ký một hợp đồng xây dựng một trạm bơm ở Verbena. Hợp đồng quy định ngày hoàn thành là 30-11-1989. Công việc được dự tính sẽ kéo dài trong 5 tháng. Nhà thầu khởi công công trình vào ngày 1 tháng 7 năm 1989. Đến cuối tháng 8 công việc đã xong được một nửa thì bắt đầu mùa mưa. Vì vậy, phải đến 30-12-1989, công trình mới hoàn tất, chậm mất 4 tuần, chủ đầu tư Verbena nói rằng bên B đã trì hoãn bàn giao công trình và đã vi phạm hợp đồng. Nhà thầu phản đối: "hợp đồng còn có điều khoản bất khả kháng. Chúng tôi bàn giao công trình chậm vì lý do bất khả kháng nên không thể bị coi là trì hoãn."

KHOÀI CÔNG CÔNG TRÌNH	MÙA MƯA	NGÀY HOÀN THÀNH THEO DỰ KIẾN	NGÀY HOÀN THÀNH TRÊN THỰC TẾ
1 tháng 7	Tháng 8	30 tháng 11	30 tháng 12

*Câu hỏi:* Nếu hợp đồng đưa ra định nghĩa thuật ngữ "bất khả kháng" như ở trên thì bên nào đúng?

Chủ Verbena	Nhà thầu của Anh
-------------	------------------

Một hợp đồng thường xác định sự vi phạm hợp đồng như thế nào? Ta cùng trở lại hợp đồng bán phân hóa học một lần nữa.

Nếu hàng được giao sau ngày giao hàng đã thỏa thuận chậm trên 10 ngày, vì các lý do nào không thuộc phạm vi bất khả kháng thì nhà cung cấp sẽ bị coi là trì hoãn giao hàng.

Bước 2 trong điều khoản về thanh toán cũng theo nguyên tắc này. Bên mua phân hóa học đồng ý thanh toán bằng chuyển khoản bằng USD trong vòng 30 ngày kể từ ngày giao hàng. Cho đến khi tiền chưa được chuyển vào tài khoản của bên bán thì việc thanh toán vẫn chưa được coi là được chính thức thực hiện và bên mua vẫn bị xem là trì hoãn thanh toán. Một điều khoản điển hình trong trường hợp này chỉ đơn giản là mệnh đề "Nếu..."

Nếu việc thanh toán bị trì hoãn vì những lý do ngoài phạm vi bất khả kháng, thì....

Sau từ "thì", hợp đồng xác định "phương thức đền bù" cho bên bán, hay "mức phạt" mà bên mua phải chịu. Từ đây ta chuyển sang bước 3.

*Nguyên tắc chung là:* trong điều khoản về giao hàng và thanh toán, các bên đã thống nhất với nhau những trường hợp nào bị coi là vi phạm hợp đồng và những trường hợp nào không. Thông thường thì, các sự cố bất khả kháng và trì hoãn cho phép không bị xét là vi phạm hợp đồng.

**Ôn tập khái niệm: Hành vi phá hoại có phải là vi phạm hợp đồng không?**

Vi phạm hợp đồng là mối quan tâm chính của các hợp đồng xây dựng. Khi nào thì nhà thầu bị xem là vi phạm hợp đồng và họ phải bồi thường những gì? Lợi ích của hai bên ký hợp đồng thường mâu thuẫn với nhau: chủ đầu tư muốn bắt phạt tất cả những gì đi trái với hợp đồng bằng cách giảm giá. Nhà thầu muốn loại trừ mọi trách nhiệm về những sự cố xảy ra trên công trường. Ví dụ dưới đây là một điều khoản trong hợp đồng xây dựng một nhà máy điện ở một đất nước đang có chiến tranh du kích và luôn có những âm mưu phá hoại hàng ngày.

*Nhà thầu phải chịu trách nhiệm về tất cả những việc làm hay không làm tròn trách nhiệm của những người phục vụ, đại lý và nhân viên của mình. Song, nếu thiệt hại bị gây ra bởi chủ ý của những người phục vụ, đại lý và nhân viên của phía nhà xây dựng thì Chủ đầu tư không được phép đòi (nhà xây dựng) bồi thường.*

*Câu hỏi:* Giả sử một du kích đến xin làm tại một công trường và anh ta được nhận. Khi công trình sắp hoàn thành, anh ta đã đặt bom phá huỷ máy phát điện. Sau khi được xây dựng lại, công trình bị bàn giao chậm mất 6 tháng. Theo tinh thần của điều khoản trên, có phải nhà thầu đã vi phạm hợp đồng? Anh ta có phải bồi thường về sự chậm trễ này không?

Có	Không
----	-------

## **7. Giao hàng và thanh toán, bước 3: Hậu quả của việc vi phạm hợp đồng**

Ở bước 2 các bên đã xác định các tình huống vi phạm hợp đồng. Bước 3 sẽ giải thích hậu quả; bên vi phạm hợp đồng sẽ phải chịu phạt thế nào, hay theo thông luật, bên bị thiệt hại sẽ được bồi thường thế nào?

Bồi thường (rất phổ biến) có hai loại: (1) bên vi phạm hợp đồng phải bồi thường bằng tiền và (2) bên không vi phạm có quyền chấm dứt hợp đồng. Sự trì hoãn là một dạng vi phạm hợp đồng điển hình. Đi sâu nghiên cứu hậu quả của sự trì hoãn ta sẽ có một bức tranh bao quát về hậu quả của hầu hết các hình thức vi phạm hợp đồng. Trước hết ta cùng xem xét các hình thức bồi thường bằng tiền.

#### *Bồi thường bằng tiền:*

Các hợp đồng quốc tế thường xử lý sự trì hoãn bằng phạt tiền. Thông thường điều khoản phạt nêu rõ:

Bên bán phải bồi thường 1% của giá trị hợp đồng cho mỗi một tuần giao hàng chậm, song không vượt quá 10% tổng giá trị hợp đồng.

(Trong rất nhiều các điều khoản phạt, mức nộp phạt không phải là 1% hoặc vài phần trăm, hay cả giá trị của hợp đồng mà là 1% của giá trị phần hàng bị giao chậm. Song, nguyên tắc cơ bản không thay đổi). Một điều khoản phạt chỉ đơn giản tuyên bố: nếu hàng giao không đúng thời hạn thì hậu quả sẽ là tổn thất nghiêm trọng về tài chính.

Điều khoản phạt thường được thấy trong các hợp đồng được viết trong hệ thống luật dân sự. Song hầu hết các hệ thống thông luật lại giải quyết vấn đề theo cách khác. Các thẩm phán theo thông luật không buộc thi hành các điều khoản phạt. Tại sao? Ta có thể hiểu điều này qua lời phán quyết của Baron Alderson trong một phiên tòa xử giữa Hadley và Baxendale năm 1854 như sau:

"Trong một hợp đồng được ký kết bởi hai bên, khi một bên vi phạm, thì khoản tiền bồi thường mà bên kia được hưởng vì sự vi phạm hợp đồng này phải hợp lý và thích đáng, sao cho sự thiệt hại đó được xem như, hoặc là phát sinh tự nhiên, nghĩa là đúng là hậu quả tất yếu của việc vi phạm hợp đồng, hoặc như là hậu quả có thể xảy ra khi hợp đồng bị vi phạm mà hai bên có thể thấy trước tại thời điểm ký hợp đồng."

Anderson nói đến tiền bồi thường như là một số tiền mà bên vi phạm hợp đồng phải trả cho bên không vi phạm. Ông chia bồi thường làm hai loại: (1) mức bồi thường thích đáng và hợp lý cho tổn hại thực tế (các luật gia gọi đây là *tiền bồi thường thiệt hại do tòa tuyên* hoặc (2) một khoản tiền mà hai bên đã nhất trí với nhau từ ban đầu. Các luật sư gọi đây là *khoản bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận*. Thế còn bồi thường thiệt hại tinh thần- hình phạt mà hầu hết các hệ thống luật dân sự cho phép thì thế nào? Nguyên tắc của thông luật được nêu trong một cuốn sách luật của Chính phủ Hoa Kỳ có tên "Quy định về luật hợp đồng" như



thế này: "Bồi thường thiệt hại tinh thần không được áp dụng trong trường hợp vi phạm hợp đồng" (342).

Chúng ta đã có ba khái niệm: *tiền bồi thường thiệt hại do toà tuyên*, *bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận* và *bồi thường thiệt hại tinh thần*. Để thấy rõ sự khác nhau trong thực tiễn giữa các khái niệm này ta hãy cùng xem ví dụ minh hoạ sau đây:

Một điều khoản bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận điển hình có vẻ giống như một điều khoản phạt.

Nếu bên bán không cung cấp một phần hay toàn bộ số hàng hoá theo đúng thời hạn quy định trong hợp đồng, bên mua sẽ trừ một khoản tiền tương đương với 0,5% giá trị lượng hàng bị giao chậm cho mỗi tuần bị chậm cho đến ngày giao hàng thực tế, song không vượt quá 10% giá trị của lượng hàng này.

Theo thông luật, thẩm phán xem xét rất kỹ lưỡng cách diễn đạt ngôn từ này. Việc giảm giá được gọi là "tiền bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận", song đó có thật sự là "tiền bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận"? Ông ta nghi ngờ, con số 0,5% một tuần, song không quá 10% đã phải là sự ước tính tổn thất hợp lý và thoả đáng đối với bên mua? Ông ta có thể hỏi hai bên xem họ đã tính toán ra con số này bằng cách nào? Nếu con số là hợp lý, thẩm phán sẽ yêu cầu thi hành điều khoản, nếu không, điều khoản đó sẽ không có hiệu lực.

Mỗi bộ luật quốc tế đều có các điều khoản thanh toán tiền bồi thường. Mục đích của chúng ta lúc này chỉ đơn thuần là làm rõ các nguyên tắc chung, đặc biệt là làm rõ sự khác nhau giữa tiền phạt và tiền bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận.

*Tóm tắt* của nguyên tắc *bồi thường bằng tiền* trong một hợp đồng: Hệ thống luật dân sự cho phép các bên thống nhất một mức tiền phạt. Tiền phạt này không liên quan gì đến mức thiệt hại phải chịu trên thực tế, nó được đặt ra chỉ để "đánh" vào đối phương. Cả hệ thống luật dân sự và thông luật đều cho phép áp dụng hình thức bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận: mức tiền cụ thể được hai bên thoả thuận từ trước và là sự ước tính các chi phí và thiệt hại một cách hợp lý, thoả đáng.

#### ***Biện pháp huỷ bỏ và chấm dứt hợp đồng:***

Chúng ta cùng xem xét các cách giải quyết vi phạm hợp đồng khác, đó là huỷ bỏ và chấm dứt hợp đồng. Ở trên, sự trì hoãn đã được đề cập đến như một dạng vi phạm hợp đồng phổ biến và hình thức xử lý thông thường trong trường hợp này là bồi thường bằng tiền. Thế còn trường hợp

trì hoãn kéo dài quá lâu khiến hợp đồng trở nên vô nghĩa? Giả sử tôi đặt hàng trước để có 400 cây thông Noel vào ngày 10 tháng 12, như vậy tôi còn 14 ngày để bán cây thông Noel; cứ một ngày hàng giao chậm là một ngày tôi bị mất đi cơ hội bán hàng, cho đến ngày 20 thì tình trạng hầu như không thể cứu vãn được nữa. Tôi phải xoá bỏ hợp đồng. Rất nhiều các hợp đồng quốc tế cho phép các bên huỷ bỏ hợp đồng nếu việc trì hoãn kéo dài quá lâu. Một điều khoản điển hình sẽ như sau:

***Trường hợp minh họa: Ba hình thức bồi thường***

Hiệp hội Chăn nuôi gia súc Verbena tiến hành phối giống đàn bò Verbena. Họ đàm phán với một trang trại gia súc của Hà Lan để được nhận 3 con bò vào tháng 10-1989. Để tiến hành việc gây giống, bò phải được giao kịp mùa sinh sản. Trong đàm phán, hai bên đã thảo luận giải quyết trong trường giao hàng chậm

***Phạt:***

Giải pháp đầu tiên được nêu lên là phạt. Mỗi con bò giá 10 000 USD. Cứ mỗi tuần bò đến chậm so với thời gian đã định, bên bán phải chịu phạt một số tiền bằng 10% giá trị một con bò cho mỗi con, song mức phạt tối đa là 10 000 USD mỗi con.

***Tiền bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận:***

Tiền bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận là một ý tưởng khác. Hai bên tính toán ra số thiệt hại trên thực tế mà Verbena Cattle phải chịu do việc chậm hàng. Có rất nhiều yếu tố trong vấn đề này. Mỗi một con bò sẽ sinh một bê con vào mùa xuân. Nếu bò bị giao muộn, Verbena Cattle sẽ mất đi 3 con bê. Họ phải dựng trại, nuôi dưỡng và chăm sóc bò trong vòng một năm mà không được thêm một con bê nào. Tổng chi phí là 2 000 USD cho một con bò. Con số dự tính 2 000 USD được hai bên thống nhất là khoản tiền bồi thường phải trả.

***Tiền bồi thường thiệt hại do tòa tuyên:***

Ý kiến thứ ba là trong hợp đồng không đề cập gì đến hậu quả của việc chậm trễ. Verbena Cattle sẽ chờ cho đến khi sự việc đi đến hồi kết thúc, rồi mới đi kiện bên bán về số thiệt hại trên thực tế họ phải chịu, sau đó đòi tiền bồi thường thiệt hại theo phán quyết của tòa án.

Mỗi phương án nói trên đều có những ưu, nhược điểm riêng. Hình thức phạt nhanh chóng đem lại một kết quả xác định. Việc giao hàng

chậm có thể được chứng minh một cách dễ dàng và tất yếu kết thúc bằng việc nộp phạt. Tuy nhiên theo thông luật chung, các thẩm phán không cho phép thi hành điều khoản phạt như vậy. Số tiền phạt đó quá lớn và không tương đương với thiệt hại thực tế mà Verbena Cattle phải chịu.

Phương án thứ hai, *bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận* cũng có những ưu điểm. Thứ nhất, nó không đòi hỏi phải chứng minh con số thiệt hại: đơn giản là hệ hàng bị giao muộn thì có bồi thường. Hơn nữa bất kỳ một toà án nào trên thế giới cũng đều buộc thi hành điều khoản bồi thường. Nhược điểm của phương án này là số tiền nhỏ. Thiệt hại mất mát có thể lớn hơn hoặc nhỏ hơn nhiều. Số tiền đền bù mới chỉ là dự đoán.

Cuối cùng là *tiền bồi thường thiệt hại do toà án tuyên*. Trong trường hợp này, trước hết bên bị thiệt hại phải khiếu nại lên toà án. Verbena Cattle phải bỏ tiền thuê luật sư; họ phải cung cấp bằng chứng rõ ràng về sự thiệt hại chính xác đến từng xu. Kết quả thì cũng không có gì là chắc chắn. Đây không phải là sự lựa chọn lý tưởng cho cả hai bên.

### **Ôn tập khái niệm: Phạt hay bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận ?**

Hãy đọc điều khoản dưới đây trích từ một bản hợp đồng xây dựng một con đập :

Nhà thầu không hoàn thành công trình đúng thời gian quy định sẽ phải chịu phạt trong thời gian công trình bị bàn giao muộn cho đến khi nó hoàn thành. Mức phạt như sau:

2 % cho tuần lễ đầu tiên hoặc một phần của tuần lễ đó

4% cho tuần lễ thứ hai hoặc một phần của tuần lễ đó

6 % cho tuần lễ thứ ba hoặc một phần của tuần lễ đó

8 % cho tuần lễ thứ tư hoặc một phần của tuần lễ đó và cho tất cả các tuần kế tiếp

Số tiền phạt sẽ được tính toán trên cơ sở tổng giá trị của hợp đồng.

Câu hỏi:

1. Điều khoản trên dùng thuật ngữ " phạt". Điều đó nói với bạn rằng bạn đang đọc điều khoản phạt hay điều khoản bồi thường xác định?

Đúng Sai

2. Nhà xây dựng bàn giao công trình chậm bao lâu thì phải chịu mức phạt là 100% giá trị hợp đồng?

...tuần

3. Theo bạn, đây là điều khoản phạt hay là điều khoản bồi thường thiệt hại do hai bên thoả thuận?

Điều khoản phạt Điều khoản bồi thường thiệt hại

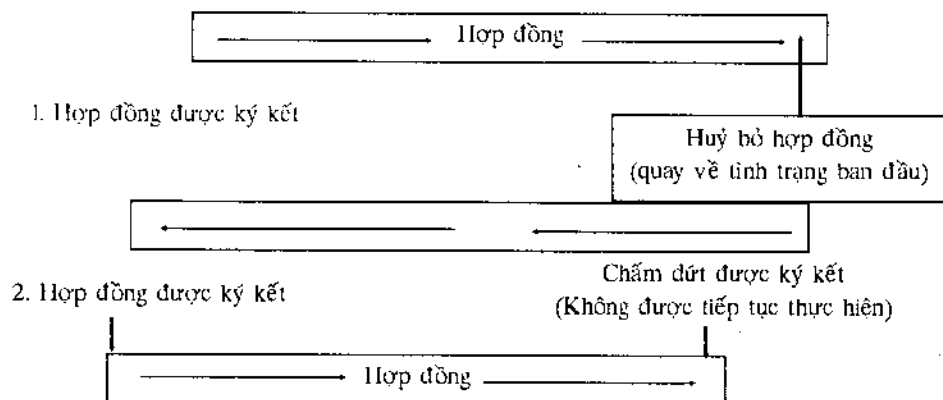
4. Nếu như luật được áp dụng là Luật pháp của bang New York thì thẩm phán có buộc thi hành điều khoản này không?

Có Không

(a) Bên bán, cứ chậm giao hàng một tuần sẽ phải trả 1% giá trị hợp đồng, song không quá 10% giá trị hợp đồng.

(b) Nếu chậm hàng quá 10 tuần thì bên mua có quyền hủy hợp đồng.

Chúng ta phải xem xét thuật ngữ "hủy" một cách thận trọng. Nếu bán hợp đồng bị một trong hai bên hủy bỏ thì sẽ có hai khả năng xảy ra: (1) tất cả sẽ quay trở lại như ban đầu, trước khi hợp đồng được ký kết, hoặc (2) tất cả sẽ giữ nguyên tình trạng hiện tại, nhưng quyền và nghĩa vụ của các bên thì chấm dứt. Hai tình huống này đều có tên gọi riêng, song hai tên gọi này rất dễ gây nhầm lẫn.



Đầu tiên là tình huống (1): tất cả trở về tình trạng ban đầu. Ví dụ, tôi trả cho anh 200 USD để mua một stereo cũ, nhưng khi tôi mang về đến nhà thì nó không chạy, tôi trả lại máy cho anh và lấy lại tiền. Kiểu chấm dứt hợp đồng này được gọi là hủy bỏ hay thu hồi.

Bạn đừng nhầm lẫn giữa *hủy bỏ* và *chấm dứt*. Thêm một ví dụ đơn giản khác nữa: chúng ta thỏa thuận rằng hàng tuần tôi sẽ mua hoa quả của anh với giá rẻ. Song, có một tuần anh bán cam hồng cho tôi, tôi quyết định sẽ không mua của anh nữa. Trong trường hợp này tôi chấm dứt thỏa thuận giữa chúng ta.

Hủy bỏ hay thu hồi hoặc chấm dứt hợp đồng là một giải pháp cực đoan, nhưng đôi khi đó lại là lối thoát duy nhất. Hủy bỏ hoặc chấm dứt, như là một giải pháp đối với việc vi phạm hợp đồng, thường được gọi là *hủy bỏ có lý do*: điều đó có nghĩa là có một nguyên do nào đó dẫn đến chấm dứt hợp đồng. Đôi khi một bản hợp đồng có thể xác định nguyên nhân nào có thể dẫn đến chấm dứt hợp đồng, ví dụ:

*Chấm dứt hợp đồng do không thực hiện đúng trách nhiệm:*

Bên mua có thể, bằng thông báo trên văn bản gửi cho bên bán, chấm dứt toàn bộ hoặc một phần hợp đồng này :

1. Nếu bên bán không giao một phần hoặc toàn bộ số hàng trong thời gian quy định; hoặc
2. Nếu bên bán không hoàn thành bất cứ một trách nhiệm quy định trong bản hợp đồng này.

Đôi khi, hai bên hoặc chỉ một bên có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng, vì lý do tiện lợi. Trong trường hợp này bên chấm dứt hợp đồng không cần phải đưa ra nguyên nhân hay lý do, mà chỉ đơn giản đưa ra thông báo: "hợp đồng chấm dứt". Hãy xem một điều khoản điển hình dưới đây:

*Chấm dứt vì lý do tiện lợi:*

1. Bên mua có thể bằng văn bản gửi cho bên bán, chấm dứt một phần hoặc toàn bộ hợp đồng vào bất cứ thời điểm nào thuận lợi cho họ. Bản thông báo chấm dứt hợp đồng sẽ nêu giới hạn thực hiện công trình theo hợp đồng và ngày chấm dứt hợp đồng có hiệu lực.
2. Số hàng hóa đã hoàn thành và sẵn sàng để giao hàng trong vòng 30 ngày sau khi bên bán nhận được thông báo chấm dứt hợp đồng sẽ được bên mua mua theo các điều khoản và giá cả của hợp đồng.

Điều khoản như vậy thường thấy trong các hợp đồng mua bán kéo dài trong nhiều năm. Tất nhiên như trong những ví dụ như trên, điều khoản quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng phải bảo vệ quyền lợi cho cả bên bị chấm dứt hợp đồng.

*Tóm tắt:* giải pháp cơ bản cho sự vi phạm hợp đồng là kết thúc hợp đồng. Hủy bỏ hợp đồng hoặc là thu hồi hợp đồng có nghĩa là trở lại tình trạng ban đầu, trước khi có hợp đồng; chấm dứt hợp đồng có nghĩa là chấp nhận những gì đã diễn ra trong quá khứ và không để hợp đồng tiếp tục kéo dài hơn nữa.

#### *Giới hạn trách nhiệm pháp lý:*

Khi thương thảo hợp đồng, các thương gia phải đánh giá mức độ rủi ro mà họ có thể gặp phải. Việc ký hợp đồng mà không đặt một giới hạn nào cho những rủi ro thất thoát có thể phải chịu là một điều rất nguy hiểm. Về cơ bản có ba cách giới hạn trách nhiệm pháp lý.

Thứ nhất, với điều khoản phạt hay việc tính toán ra thiệt hại xác định thường có một giới hạn tối đa. Ta đã gặp một ví dụ như thế :

Cứ một tuần chậm giao hàng, bên bán phải trả 1% giá trị hợp đồng, song không quá 10% giá trị hợp đồng.

Một điều khoản như trên đã đặt ra giới hạn tối đa khoản tiền phạt. Song, chỉ một điều khoản như vậy thì chưa đảm bảo sự bảo vệ đầy đủ.

Cách thứ hai cho thấy bên bị thiệt hại có thể tìm một giải pháp khác chứ không phải là số tiền phạt hay tiền bồi thường thiệt hại mà hai bên thoả thuận, đặc biệt họ có thể tìm đến giải pháp chấm dứt hợp đồng và/hoặc đòi bồi thường thiệt hại theo toà án tuyên. Rõ ràng là một lần nữa lợi ích của hai bên lại mâu thuẫn với nhau: bên bị thiệt hại muốn có càng nhiều cơ hội để được bồi thường càng tốt, trong khi đó thì bên vi phạm hợp đồng chỉ muốn bồi thường một phần thiệt hại và muốn chấm dứt vụ việc. Vậy ai sẽ là người thắng cuộc? Cái đó phụ thuộc vào điều kiện của hợp đồng. Hãy nghiên cứu kỹ hai cách giải quyết dưới đây:

1. *Giải quyết tranh chấp:* Mọi tranh chấp nảy sinh có liên quan đến bản hợp đồng hiện tại cuối cùng sẽ được giải quyết theo nguyên tắc hoà giải và trọng tài của Phòng Thương mại quốc tế tại Paris dưới sự phán xử của trọng tài được đề cử theo luật nói trên.

2. *Giải quyết tranh chấp:* Bất kỳ tranh chấp, tranh cãi và khiếu kiện nảy sinh từ /hoặc có liên quan đến hợp đồng hay việc vi phạm, chấm dứt hoặc không hiệu lực của hợp đồng đều được phán xử theo

nguyên tắc trọng tài của Trung tâm Trọng tài khu vực đặt tại Kuala Lumpur.

Như các bạn thấy, cách 1 được đưa ra khi bên mua có thế mạnh, còn cách 2 là khi bên bán có thế mạnh.

Cách thứ ba nhằm giới hạn rủi ro là đưa điều khoản trách nhiệm pháp lý vào trong hợp đồng. Điều khoản này đặt một giới hạn tổng số tiền bị đòi bồi thường theo các khiếu kiện phát sinh tối đa theo hợp đồng. Thêm một ví dụ nữa:

*Trách nhiệm pháp lý:* Toàn bộ số tiền mà bên bán phải bồi thường cho tất cả các thiệt hại mà bên mua yêu cầu bồi thường theo hợp đồng này không vượt quá 10% giá hợp đồng.

Điều này có nghĩa là những khiếu nại theo hợp đồng (có nghĩa là vi phạm vi phạm hợp đồng) cộng với những khiếu nại khác không vượt quá mức 10% của giá hợp đồng. Những khiếu nại khác là gì? Bản hợp đồng thiết lập một luật riêng được áp dụng giữa các bên và chỉ giữa họ mà thôi. Song các bên đều là công dân với các quyền của bao nhiêu bộ luật và truyền thống khác. Những khiếu nại xuất phát từ những quyền này được gọi là các khiếu nại "khác với khiếu nại phát sinh từ hợp đồng". Hai từ "nhỏ" hoặc... "khác" tách hẳn người công dân ra khỏi các quyền công dân bình thường của họ.

*Tóm lại:* Cả hai bên đều cố gắng giới hạn rủi ro theo hợp đồng bằng cách quy định mức tối đa khoản bồi thường cho các khiếu kiện.

### ***Ôn tập khái niệm: Hủy bỏ hay chấm dứt hợp đồng?***

Hãy đọc kỹ điều khoản (thực) dưới đây trích từ một tài liệu đấu thầu xây dựng một nhà máy điện:

Hủy bỏ hợp đồng...

Nếu theo quan điểm của chủ đầu tư, nhà thầu :

- Không khẩn trương khởi công công trình
- Không thi công công trình và bàn giao đúng thời hạn
- Không thực hiện công trình phù hợp với hợp đồng, hoặc
- Vi phạm nghiêm trọng hoặc cố ý vi phạm bất cứ điều khoản nào của hợp đồng và vẫn tiếp tục những vi phạm trên trong vòng 14 ngày kể từ ngày nhận được thông báo bằng văn bản của chủ đầu tư, hoặc

e) Nhà thầu hứa hẹn, biểu xén các quan chức hay nhân viên của chủ đầu tư thì, trong những trường hợp như vậy, chủ đầu tư có quyền thu hồi công trình và huỷ bỏ hợp đồng

*Câu hỏi:*

1. Đây là một hợp đồng xây dựng một nhà máy điện. Bạn có cho rằng dùng thuật ngữ "hủy bỏ" ở dòng cuối cùng là sai không? Liệu thuật ngữ "chấm dứt" có phù hợp hơn không?

Có	Không
----	-------

2. Theo hợp đồng thì bên nào sẽ quyết định khi nào thì bên B bị coi là không hoàn thành trách nhiệm của mình?

Bên A	Bên B	Một bên thứ 3 khác
-------	-------	--------------------

3. Điều khoản này cho phép hủy bỏ hợp đồng có lý do. Trong trường hợp này liệu có sự khác nhau đáng kể giữa điều khoản này và điều khoản cho phép hủy bỏ hợp đồng vì sự tiện lợi không?

Có	Không
----	-------

### **Ôn tập khái niệm: Vượt quá mức phạt**

Hãy nghiên cứu kỹ điều khoản dưới đây được rút ra từ một hợp đồng tư vấn. Nhà tư vấn kiểm tra những yêu cầu thiết bị hạng nặng của một cơ quan của chính phủ, khách hàng là cơ quan của chính phủ và "nhà thầu" là nhà tư vấn.

1. Nếu như nhà thầu không hoàn thành một phần hoặc toàn bộ hợp đồng, anh ta sẽ phải chịu một khoản tiền phạt cho khách hàng. Khoản tiền phạt cho mỗi một tuần trì hoãn sẽ bằng 0,5% của giá trị của phần công việc chưa được hoàn thành, song, tổng số tiền phạt không được vượt quá 8%.

2. Nếu khách hàng được quyền khiếu kiện đòi bồi thường tổn thất thì khoản tiền phạt phải được xem xét đến.

*Câu hỏi :*

1. Có một mức giới hạn nào không đối với những khoản phạt mà nhà thầu phải chịu nếu anh ta hoàn thành chậm.

Có	Không
----	-------



2. Nếu như nhà thầu chịu nộp phạt, thì khách hàng vẫn có quyền kiện anh ta để được bồi thường thiệt hại theo toà án tuyên hay không?

Có	Không
----	-------

3. Nếu như câu trả lời cho (2) là có thì khách hàng có thể yêu cầu được trả cả khoản phạt và khoản bồi thường thiệt hại theo toà án tuyên hay không?

Có	Không
----	-------

4. Điều khoản này được đặt ra bởi nhà thầu (bên bán) có thể mạnh hay khách hàng (bên mua) có thể mạnh.

Khách hàng	Bên bán
------------	---------

## 8. Điều khoản phạm vi và giá cả, giao hàng và thanh toán: bảng tóm tắt

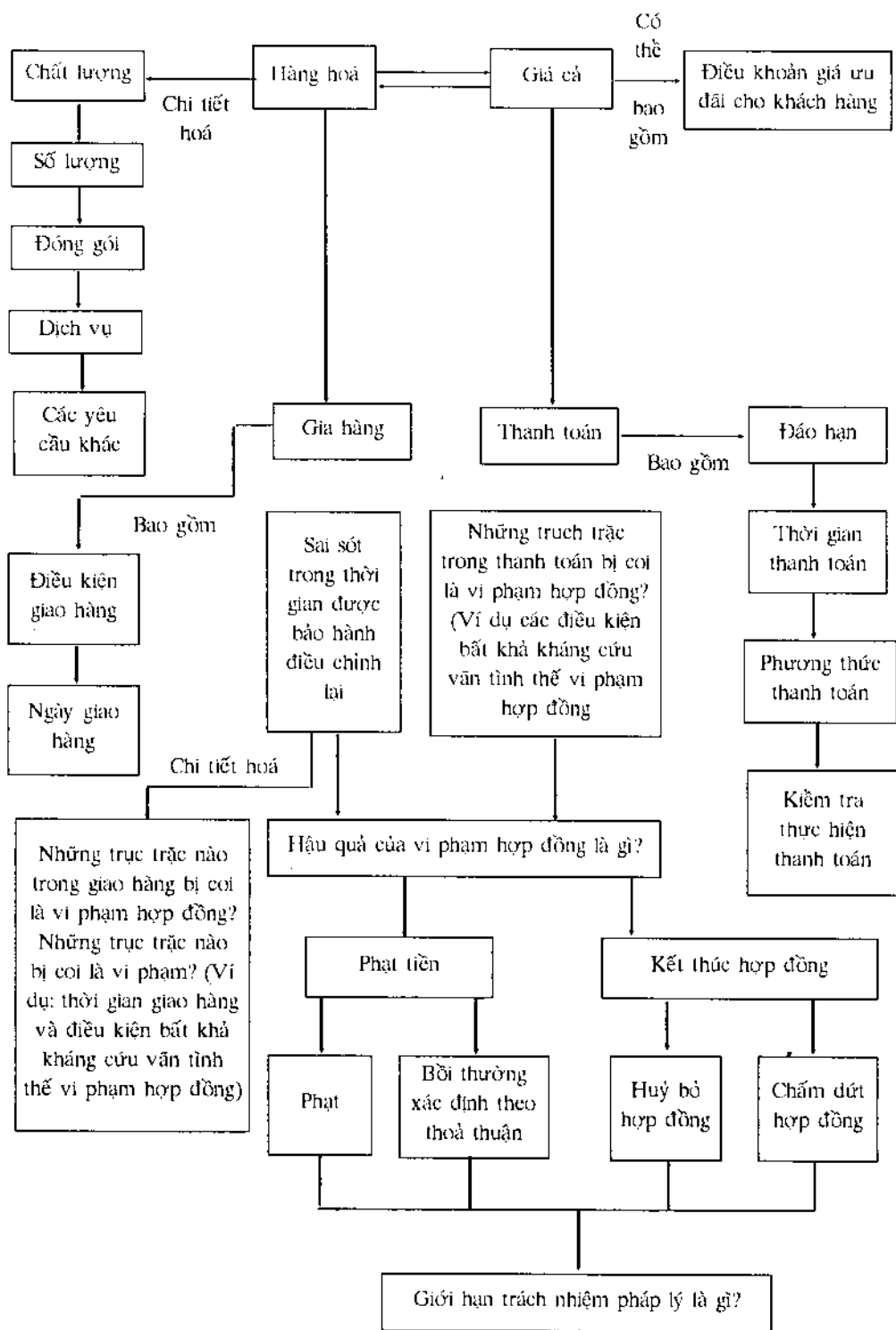
Phạm vi và giá cả, giao hàng và thanh toán, tất cả cùng với nhau làm thành phần cốt lõi của hầu hết các loại hợp đồng. Hệ thống thuật ngữ có thay đổi theo các lĩnh vực khác nhau, nhưng các nguyên tắc chung, như chúng tôi đã đề cập đến, vẫn không đổi. Sơ đồ dưới đây sẽ chỉ rõ các điều khoản và điều kiện mà chúng ta đã thảo luận có quan hệ với nhau như thế nào (trang sau).

## 9. Giải quyết tranh chấp

Các hợp đồng thường quy định cách thức giải quyết các bất đồng và mâu thuẫn nảy sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng giữa hai bên. Nếu hợp đồng không nói rõ điều này thì luật áp dụng sẽ đưa ra lời giải đáp. Trong hầu hết các hợp đồng quốc tế, các nhà đàm phán đã soạn ra một điều khoản riêng về giải quyết các bất đồng và tranh chấp.

Mặc dù điều này là hiển nhiên song, có nhiều hợp đồng vẫn quy định rõ ràng, trước tiên hai bên cần phải tìm cách giải quyết bất đồng một cách hoà hữu và phù hợp với luật kinh doanh. Một điều khoản điển hình thường viết như sau:

*Giải quyết tranh chấp:* Bên mua và bên bán sẽ nỗ lực, thông qua đàm phán trực tiếp, đàm phán không chính thức để giải quyết bằng hoà giải bất cứ mâu thuẫn, tranh chấp nào phát sinh từ /hoặc có liên quan đến hợp đồng.



Đó là *trách nhiệm* tìm kiếm một giải pháp hoà hữu và công bằng của hai bên được diễn tả bằng lời.

Song có những tranh chấp không thể giải quyết bằng cách như vậy. Trong trường hợp này, một bên thứ ba phải tham gia giải quyết. Nhiều năm trước "bên thứ ba" duy nhất chỉ là các thẩm phán tại toà án. Nhưng thời gian gần đây đã xuất hiện một đối tượng thay thế khác: đó là ban trọng tài trong Trung tâm trọng tài. Những điểm tương đồng và khác biệt giữa hai hệ thống này.

*Tranh tụng* (xét xử tại toà án) và *thủ tục trọng tài* (phân xử ở trung tâm trọng tài). Trước tiên ta xét đến những điểm tương đồng giữa chúng.

Thứ nhất, phiên toà cần phải có địa điểm để tiến hành. Tiến hành ở đâu? Điều này thường được thống nhất trong hợp đồng:

*Địa điểm phân xử* : Địa điểm phân xử tranh chấp là thành phố Verbena

Nếu như địa điểm này không được quy định thì có thể nảy sinh một số vấn đề pháp lý phức tạp (do đó gây tốn kém). Những hợp đồng được soạn chặt chẽ quy định địa điểm này.

Ngôn ngữ nào sẽ được sử dụng để xét xử tại toà án? Rất nhiều hợp đồng quy định ngôn ngữ sử dụng:

*Ngôn ngữ xét xử*: Ngôn ngữ được sử dụng trong quá trình giải quyết tranh chấp ở phiên toà là tiếng Anh.

Nếu ngôn ngữ sử dụng không được ghi rõ trong hợp đồng thì toà án sẽ cố gắng lựa chọn một ngôn ngữ phù hợp. Người thảo hợp đồng dầy dặn kinh nghiệm không mạo hiểm trong vấn đề quan trọng này: trong hợp đồng, họ xác định rõ ngôn ngữ được sử dụng.

Một điều khoản cơ bản khác nữa của hợp đồng là điều khoản đề cập đến luật áp dụng, đây là điểm đầu tiên trong phần này. Một phiên toà bất kỳ có thể (ít nhất là trên lý thuyết) áp dụng một bộ luật bất kỳ: một phiên toà của Anh có thể áp dụng bộ luật của Đức, một phiên toà của Pháp có thể sử dụng luật của bang California, v.v... Nếu các bên không quy định luật áp dụng thì toà án phải lựa chọn ra bộ luật phù hợp nhất. Quyết định này dựa trên một vài yếu tố: quốc tịch của hai bên, ngôn ngữ của hợp đồng, địa điểm hợp đồng được ký kết và một điều quan trọng nhất là trọng tâm của hợp đồng, địa điểm chính nơi hợp đồng được thực hiện. Ví dụ trong một giao dịch giữa một công ty của Anh và một công ty của Verbena cung cấp dây đồng với điều kiện giao hàng FOB (Free on

board) ở London, hợp đồng được thực hiện phần lớn ở nước Anh, vì vậy có lẽ nên dùng bộ luật của Anh; song, cũng hai bên đối tác này nếu ký một hợp đồng xây dựng một nhà máy sản xuất dây điện ở Verbena, hợp đồng được thực hiện chủ yếu ở Verbena, thì có thể áp dụng luật của đất nước này.

Thủ tục của toà án luật và toà án trọng tài giống nhau ở một vài phương diện. Ở cả hai phiên toà, cả hai bên đều trình bày sự việc và lý lẽ trước toà. Toà án sẽ xem xét đến hợp đồng để thấy rõ hai bên đã thoả thuận với nhau những gì ; điểm nào không được đề cập tới trong hợp đồng thì toà án sẽ chiếu đến luật áp dụng để lấp những lỗ hổng này; điểm nào được trình bày không rõ ràng trong hợp đồng thì toà án sẽ phải diễn giải theo tinh thần của luật áp dụng. Sau cùng toà án đưa ra phán quyết ràng buộc cả hai bên (mặc dù các luật gia đôi khi cố gắng tránh các quyết định không có lợi).

Vậy thì sự khác nhau giữa hai toà án là gì? Tranh tụng không phải là khái niệm quen thuộc đối với các nhà doanh nghiệp vì một số lý do. Trước hết, những quốc gia mạnh về buôn bán, ví dụ như Anh, vốn có truyền thống lâu đời là giải quyết tranh chấp bởi các trọng tài rất am hiểu về kinh doanh của Phòng Thương mại. Các chuyên gia có kinh nghiệm và giàu thông tin thường đi đến những quyết định sáng suốt hơn là những thẩm phán hay ban bồi thẩm thiếu thông tin.

Kể đến, phần lớn các doanh gia đều nghi ngờ rằng các toà án quốc gia thiên vị cho " bên chủ nhà". Một công ty của Pháp có tranh chấp với một công ty của Verbena có thể sẽ không hài lòng với việc thẩm phán Verbena dùng những thủ tục của Verbena để áp dụng luật Verbena. Một cơ quan trọng tài sẽ có phán quyết công bằng và khách quan hơn.

Để có thể bắt đầu tiến hành phân xử, trước hết phiên tòa phải có ba trọng tài, hai người là do mỗi bên đề cử ra một, còn người thứ ba là do hai vị trọng tài này đề cử. Các nguyên tắc về thủ tục quốc tế mang tính chất trung lập được tuân thủ : rất nhiều cơ quan trọng tài sử dụng UNCITAL (Nguyên tắc của hội đồng Liên hợp quốc về Luật Thương mại quốc tế) *Các nguyên tắc trọng tài*.

Thứ ba, việc tranh tụng có thể rất tốn kém về cả thời gian lẫn tiền bạc. Việc phân xử bằng thủ tục trọng tài thường có khuynh hướng ít tốn kém và mất ít thời gian, mặc dù thật sai lầm khi cho là việc phân xử ít tốn kém hay có thể giải quyết một cách mau lẹ. Ưu điểm chính về chi phí ở đây là : chi phí cho việc phân xử ở đây được trả trước, do vậy, mức độ tốn kém có thể biết trước. Chi phí cho một phiên tòa theo luật là không có giới hạn.

Song có lẽ điểm khác nhau cơ bản nhất là nằm ở phán quyết của hai toà án. Vị thẩm phán nhìn vào bộ luật và đi đến một quyết định mang tính pháp lý nghiêm ngặt, một khi thủ tục tố tụng được bắt đầu thì tòa án chú trọng đặc biệt đến việc đưa ra một quyết định cho những vấn đề pháp lý đặt ra. Trái lại, một cơ quan trọng tài được lập ra để giúp đỡ cho các thương gia. ở bất kỳ giai đoạn nào, nó không quá chú trọng đến việc đưa ra phán quyết mà quan tâm nhiều đến việc giải quyết tranh chấp, hay "hòa giải" - như vẫn thường được gọi. Phán quyết của ban trọng tài, một khi đã được đưa ra là một quyết định mà các thương gia có thể cùng tồn tại, chứ không phải những quyết định mang tính phán xử chế ngự tốc của các luật gia chuyên nghiệp. Những điểm tương đồng và khác nhau này sẽ được tóm tắt ở trang sau.

Vì những lý do này, các hợp đồng quốc tế hiện đại, thường quy định giải quyết bất đồng thông qua cơ quan trọng tài. (Theo một số bộ luật, một số loại tranh chấp đặc biệt là tranh chấp về sử dụng bản quyền), cần phải được phán xử trong một phiên tòa án (xem Phần năm, chương I). Rất nhiều hợp đồng quốc tế đã chỉ định ra Phòng Thương mại quốc tế (CCI) ở Paris làm trọng tài. Một điều khoản về sự chỉ định này có thể như sau:

*Giải quyết tranh chấp:* Tất cả các tranh chấp xuất phát có liên quan đến hợp đồng được ký kết sẽ được giải quyết theo nguyên tắc hòa giải và trọng tài của Phòng Thương mại quốc tế Paris dưới sự điều khiển của ban trọng tài được chỉ định theo luật nói trên.

Một sự lựa chọn khác có thể là một trong số rất nhiều Trung tâm Trọng tài của khu vực. Trong trường hợp này điều khoản về trọng tài có thể ghi:

*Giải quyết tranh chấp:* Bất kỳ một vụ tranh chấp, tranh cãi, hay yêu cầu nào nảy sinh từ, hoặc có liên quan đến hợp đồng hoặc việc vi phạm, chấm dứt hay sự không có hiệu lực của hợp đồng, đều được giải quyết bằng thủ tục trọng tài phù hợp với nguyên tắc trọng tài của Trung tâm Trọng tài khu vực tại Kuala Lumpur.

(Hai điều khoản trên phản ánh sự tiến cử của ICC và Trung tâm Trọng tài khu vực ở Kuala Lumpur).

*Tóm tắt:* phần lớn các hợp đồng quốc tế ngày nay quy định rằng, các tranh chấp sẽ được giải quyết tại cơ quan trọng tài : phiên tòa, địa điểm và ngôn ngữ của việc phán xử được ấn định trong các hợp đồng.

Cơ quan trọng tài	Tòa án
<p><b>Những điểm tương đồng:</b></p> <p>1. Tòa án và hợp đồng</p> <p>Hợp đồng có thể xác định phiên tòa sẽ họp ở đâu.  Hợp đồng có thể xác định ngôn ngữ nào được dùng tại tòa  Hợp đồng có thể xác định bộ luật áp dụng  Nếu như hợp đồng không nói gì đến vấn đề này thì tòa án có thể ra quyết định.</p> <p>2. Thủ tục</p> <p>Hai bên trình bày sự việc với tòa án.  Tòa án dùng bộ luật áp dụng để đánh giá hợp đồng.  Tòa án diễn giải hợp đồng (nếu cần thiết).</p> <p>3. Quyết định</p> <p>Quyết định của tòa án (thông lệ) là quyết định cuối cùng và ràng buộc cả hai bên.</p>	
<b>SỰ KHÁC BIỆT:</b>	
<b>1. Chuyên môn riêng</b>	
Cơ quan trọng tài có truyền thống lâu đời về hiểu biết trong các ngành kinh doanh	Tòa án không có chuyên môn sâu. Trong việc xét xử, ban hội thẩm hoàn toàn không có hiểu biết về thương mại.
<b>2. Thái độ trung lập</b>	
Cơ quan trọng tài hoàn toàn trung lập	Tòa án nước sở tại đôi khi bệnh vực "bên chủ nhà"
<b>3. Thời gian và chi phí</b>	
Hợp đồng có thể giới hạn thời gian cần thiết để đưa ra quyết định; chi phí cho việc phân xử được trả trước	Không có một giới hạn nào về thời gian cũng như chi phí cho phiên tòa.

#### 4. Loại quyết định đưa ra

Hội đồng trọng tài tìm kiếm giải pháp tốt nhất cho công việc kinh doanh

Tòa án tìm kiếm lời giải đáp cho vấn đề mang tính pháp lý.

#### ***ôn tập khái niệm: Giải quyết các tranh chấp***

Dưới đây hãy nghiên cứu một điều khoản trong một hợp đồng giữa hai tập đoàn lớn xuyên quốc gia, một của CHLB Đức, một của Hoa Kỳ. Điều khoản này chi tiết hơn thông thường, nhưng nó hết sức rõ ràng, một yêu cầu chính của hợp đồng quốc tế.

*Mục 10.3.* Tất cả các tranh chấp, khiếu kiện, tranh cãi có liên quan đến hiệu lực, sự diễn giải, sự thực hiện, hay sự vi phạm hợp đồng này, đều được đưa đến hội đồng trọng tài ở London (Anh), theo quy tắc của toà trọng tài London. Tất cả những vấn đề có liên quan đến hiệu lực sự diễn giải, sự thực hiện hay vi phạm của thoả thuận này phải được điều chỉnh và định đoạt theo luật của bang California (Hoa Kỳ). Trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận được yêu cầu về thủ tục trọng tài, mỗi bên sẽ đề cử một trọng tài. Hai trọng tài được đề cử trong vòng 30 ngày sẽ đề cử một trọng tài thứ ba làm trọng tài điều khiển với điều kiện trọng tài này không được là công dân của cả Hoa Kỳ hay CHLB Đức. Các trọng tài sẽ đưa ra phán quyết của toà án hay những quyết định khác trong vòng 24 tháng tính từ khi có yêu cầu về thủ tục trọng tài. Các bên nhất trí rằng bất kỳ một phán quyết hay quyết định nào của ban trọng tài đều ràng buộc cả hai bên. Mỗi bên sẽ phải chịu phần chi phí của mình.

#### *Câu hỏi:*

1. Điều khoản này có tiêu đề là một con số. Bạn có thể chọn tên nào trong số các tên dưới đây để thay cho con số này?

- a/ Giải quyết tranh chấp.
- b/ Luật áp dụng.
- c/ Luật áp dụng và giải quyết tranh chấp.

2. Các bên đã chọn thủ tục trọng tài hay tranh tụng?

Thủ tục trọng tài	Tranh tụng
-------------------	------------

3. Nếu một phiên tòa của Anh tổ chức tại London song áp dụng luật của bang California, thì có được coi là bình thường và có thể chấp nhận không?

Có	Không
----	-------

4. Biện pháp chọn ra 3 trọng tài có đảm bảo một phiên tòa có thái độ trung lập?

Có	Không
----	-------

5. Khi tòa án đã đưa ra phán quyết thì sẽ có bên thắng kiện và sẽ có bên thua kiện. Bên thua kiện có quyền bác bỏ phán quyết của trọng tài và tiếp tục theo kiện tại tòa án không?

Có	Không
----	-------



## Chương III

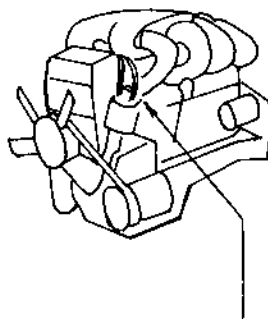
### BẢO HÀNH HỢP ĐỒNG

#### 1. Một cơ hội để sửa chữa các sai hỏng

Hầu hết các hợp đồng đều có mục bảo hành. Mục bảo hành cho một sản phẩm phát biểu thành lời những điều mọi người đều biết và chấp nhận: không phải mọi sản phẩm đều hoàn hảo khi xuất xưởng. Bảo hành sản phẩm giải quyết những sai hỏng có trong sản phẩm khi chúng được xuất xưởng. Thông thường những sai hỏng này ở dạng ẩn, mắt không nhìn thấy được, vì tất cả những sản phẩm có sai hỏng để phát hiện đều đã bị bộ phận KCS giữ lại không cho xuất xưởng. Những sai hỏng "khó phát hiện" (cũng như dễ phát hiện) có thể là sai hỏng về kỹ thuật, nguyên vật liệu, hay thiết kế. Dưới đây ta cùng xem xét từng loại.

##### *Ba loại sai hỏng:*

Một sản phẩm bị coi là có *sai hỏng kỹ thuật* thường là một sản phẩm bị lắp ráp sai quy cách. Ví như một chiếc radio thiếu hai dây nối từ loa tới âmly. Dương nhiên, radio không hoạt động được. Hay như một bình lọc nước có van bị lắp ngược đằng trước ra đằng sau. Đó là những sai hỏng "không nhìn thấy được", chúng chỉ được phát hiện khi được sử dụng.

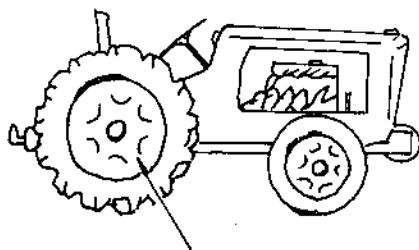


Radio thiếu dây dẫn tới âmly

*Sai hỏng về nguyên vật liệu* là khi nguyên vật liệu hay phụ tùng kém chất lượng, không đúng quy cách hay thiếu hụt được sử dụng để chế tạo hoặc lắp ráp vào sản phẩm. Ví dụ, thông thường thì bánh xe máy kéo được làm bằng thép mạ kẽm, song những bánh xe được sản xuất ở đây chỉ sơn bằng sơn chống gỉ. Một dây cuaroa làm bằng cao su kém chất lượng sẽ đứt tan rời ra từng đoạn trong khoảng 5 giờ sử dụng. Đó là thêm những ví dụ để thấy những sai hỏng "không nhìn thấy được" phải có thời

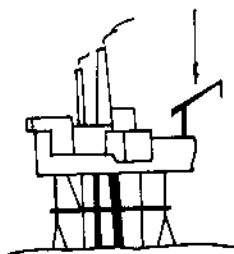
gian thì mới bị phát hiện.

*Sai hỏng về thiết kế* là khi sản phẩm không thực hiện được chức năng quy định của mình. Ví dụ một cần trục được thiết kế để sử dụng ở giàn khoan dầu mỏ lại bị rung và trở nên rất nguy hiểm khi có gió mạnh. Hay như một máy nghiền được thiết kế để tạo ra sản phẩm hạt có độ dung sai 0,0005 milimet, song kết quả độ dung sai của sản phẩm chỉ đạt được 0,05 milimet. Trong trường hợp này thiết kế có sai hỏng nhưng sai hỏng đó chỉ có thể phát hiện ra khi thiết bị được đem sử dụng.



Bánh xe không được mạ kẽm

Cần trục không vững khi có gió



### ôn tập khái niệm: Sai hỏng

Hãng cân quốc tế International Weight bán 200 chiếc cân rau quả, hãy xem các sai hỏng dưới đây thuộc loại nào?

Sai hỏng kỹ thuật	Sai hỏng nguyên vật liệu	Sai hỏng thiết kế	Không có sai hỏng	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Cân được giao có đĩa quá nhỏ không cân được quá 2 kg, trong khi cân được thiết kế để cân tới 14 kg.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Có hai cân không có đế cao su.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Có một cân mũi kim đồng hồ không quay về được số 0.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Có 5 chiếc cân có nước sơn xấu.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Có 20 cân bị giao chậm.

### *Cũ mòn do sử dụng và sử dụng sai quy cách:*

Điều khoản bảo hành sản phẩm, như đã đề cập đến ở trên, chịu trách nhiệm sửa chữa những sai hỏng kỹ thuật, nguyên vật liệu, thiết kế. Song điều không kém quan trọng là xác định những gì không nằm trong phạm vi bảo hành. Có hai trường hợp nằm ngoài phạm vi bảo hành phổ biến, đó là (1) mức độ cũ mòn hợp lý, (2) việc sử dụng sai quy cách của người mua. Hiện tượng cũ, mòn được nói đến ở trên là kết quả của quá trình sử dụng thông thường. Ví dụ một người thợ làm sàn nhà bằng các tấm ván gỗ ghép và đánh vecni. Thời gian bảo hành sản phẩm là 2 năm. Rõ ràng đến cuối năm thứ hai sàn nhà không còn được mới như trước, ở lối ra vào trên sàn có bị bạc màu vecni thì đó là hiện tượng "cũ và mòn hợp lý". Khái niệm sau là việc sử dụng sai quy cách của người mua hàng. Ví dụ, để chạy một máy giặt, thay vì dùng nước, người ta lại sử dụng cồn Ethyl.

### *Sửa chữa, thay thế hoặc điều chỉnh lại giá:*

Nếu một sản phẩm trong lần đầu được đem vào sử dụng (hay lần đầu được kiểm tra) đã phát hiện thấy có sai hỏng kỹ thuật, nguyên vật liệu, hay thiết kế, thì đó có bị coi là sự *vi phạm hợp đồng của nhà sản xuất* không? Thường thì không. Mục đích của bảo hành là cho phép nhà sản xuất có thời gian để chỉnh lại những sai hỏng của sản phẩm. Theo hầu hết các điều khoản bảo hành, nhà sản xuất có thể *sửa chữa* hoặc *thay thế* các sản phẩm có sai hỏng. Một phương án xử lý thông thường khác, đặc biệt là khi nước sơn bị xước hay có những sai hỏng bề mặt tương tự, là giảm giá sản phẩm. Việc bảo hành dựa trên một thực tế logic : không một nhà sản xuất nào cam kết rằng: "Chúng tôi sẽ giao những sản phẩm hoàn hảo", mà chỉ có thể nói: "Nếu sản phẩm có vấn đề gì chúng tôi sẽ chỉnh sửa lại".

Một số điều khoản bảo hành xem xét đến một phương án "sửa chữa và thay thế" khác: "*Bên mua* sửa chữa sản phẩm bằng chi phí của bên bán". Đôi khi bên bán không chấp nhận cách này. Những máy móc đo đạc tính xảo thường chỉ bên bán được sửa chữa. Trái lại, với một vài sửa chữa đơn giản như thay thế module thì lựa chọn tốt nhất cho cả hai bên là bên mua sửa chữa và tính tiền bên bán.

### *Các loại bảo hành khác:*

*Điều khoản bảo hành* đơn giản là cam kết của nhà sản xuất sẽ sửa chữa lại những sai hỏng trong sản phẩm của anh ta. Có rất nhiều loại bảo hành. Một công ty *sửa chữa* thiết bị sẽ bảo hành chất lượng sửa chữa, một

công ty vận chuyển bảo đảm giao hàng đúng hạn, một kỹ sư tư vấn bảo đảm chất lượng tư vấn, v.v... Về nguyên tắc, bảo hành dịch vụ cũng đưa ra một lời cam kết như đối với bảo hành sản phẩm: " Nếu có vấn đề gì chúng tôi sẽ điều chỉnh lại".

**Một điều khoản bảo hành điển hình:**

Ta cùng xem, một điều khoản bảo hành điển hình điển đạt những nội dung này như thế nào. (Các điều khoản bảo hành dưới đây được trích ra từ một hợp đồng mua bán máy bay chuẩn):

Bên bán bảo đảm rằng mỗi hạng mục được cung cấp theo hợp đồng này(và mỗi một phần của hạng mục ấy) vào ngày giao hàng sẽ:

a/ Không có sai hỏng về nguyên vật liệu.

b/ Không có sai hỏng về kỹ thuật bên trong, song không chỉ giới hạn ở quá trình chế tạo.

c/ Không có sai hỏng về thiết kế, song không chỉ giới hạn ở việc lựa chọn nguyên vật liệu. Sản phẩm có đủ khả năng thực hiện chức năng thông thường mà nó được thiết kế.

Nếu trong thiết bị hay một bộ phận thiết bị phát hiện thấy sai hỏng thì bên bán sẽ hoặc là sửa chữa thay thế lại thiết bị hay bộ phận thiết bị ấy, hoặc sẽ chỉnh lại sai hỏng đó.

Điều khoản bảo hành trên chỉ áp dụng khi bên mua tuân thủ chặt chẽ các quy trình, hoặc các hướng dẫn sử dụng bảo quản, lắp đặt hoặc vận hành của thiết bị và loại trừ tất cả những sai hỏng do mòn cũ trong quá trình sử dụng thông thường của thiết bị.

Ví dụ này làm sáng tỏ nguyên tắc: sản phẩm có sai hỏng không phải là sự vi phạm hợp đồng, việc bảo hành cho phép bên bán có cơ hội sửa chữa những sai hỏng.

## **2. Bảo hành và bảo dưỡng**

Chúng ta đã thấy bảo hành thường là chịu trách nhiệm sửa chữa những sai hỏng mà mắt thường không nhìn thấy xuất hiện trong các khâu xử lý kỹ thuật, sử dụng nguyên vật liệu, hoặc thiết kế. Song, đôi khi, hợp đồng còn có một điều khoản về trách nhiệm đối với những hiện tượng cũ mòn hợp lý, sử dụng sai quy cách, các tai nạn và thậm chí cả các trường hợp bất khả kháng. Song đó không phải là hoạt động bảo hành mà là điều

*khoản bảo dưỡng.* Theo điều khoản bảo dưỡng, bên bán tuyên bố: dù hỏng hóc vì lý do gì thì chúng tôi cũng đảm bảo cho chúng hoạt động tốt. Thường thì bên mua sẽ phải chịu thêm chi phí cho dịch vụ đắt tiền này. Vì lý do này, người ta thường lập một hợp đồng bảo dưỡng riêng. Song có một nguy cơ đối với bên bán là anh ta viết điều khoản bảo hành dỏ đến nỗi, ngoài những trách nhiệm thông thường là sửa chữa và thay thế, anh ta đã tự nhận thêm công việc bảo dưỡng.

*Tóm tắt:* Một điều khoản bảo hành cho phép bên bán sửa chữa những sai hỏng có ở sản phẩm khi giao hàng. Bảo dưỡng đặt trách nhiệm cho bên bán (hoặc một bên thứ ba khác) duy trì máy móc trong tình trạng hoạt động tốt bất kể hỏng hóc vì lý do gì.

**ôn tập khái niệm: Sửa chữa hay thay thế?**

Hãy so sánh hai đoạn trích dưới đây được trích từ các điều khoản bảo hành. (Cả hai điều khoản này nói về khoảng thời gian có hiệu lực của bảo hành. Khái niệm thời gian sẽ được bàn đến ở phần sau)

*Bảo hành:* Bên cung cấp bảo đảm rằng hàng hoá được cung cấp theo hợp đồng này không có bất cứ một sai hỏng nào. Số hàng hoá được cung cấp bị phát hiện thấy có sai hỏng trong thời gian bảo hành sẽ được bên cung cấp sửa chữa hoặc thay thế.

*Thời hạn bên cung cấp có trách nhiệm sửa chữa các sai hỏng :* Bên cung cấp đảm bảo rằng số hàng hoá được cung cấp theo hợp đồng này, tại ngày giao hàng, không có bất cứ một sai hỏng nào thuộc các khâu kỹ thuật, nguyên vật liệu, hay thiết kế.

Nếu như trong thời hạn bên bán có trách nhiệm sửa chữa các sai hỏng, bên mua báo cho bên cung cấp biết là một phần hàng hoá được chứng minh là có sai hỏng tại giao hàng, thì sau khi xem xét, bên bán sẽ sửa chữa hoặc thay thế lại số hàng hoá này.

*Câu hỏi:*

Bạn đồng ý với những ý kiến nào trong số dưới đây:

Đồng ý      Không  
đồng ý      đồng ý

☐☐

1. Điều khoản thứ hai không phải là điều khoản bảo hành, vì nó có tiêu đề " Thời hạn bên bán có trách nhiệm sửa chữa các sai hỏng."

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Điều khoản thứ hai có lợi cho bên bán, vì nó xác định rõ thời gian sản phẩm không có sai hỏng: ngày giao hàng.  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Điều khoản thứ hai có lợi cho bên bán, vì nó giới hạn các sai hỏng được sửa chữa lại trong ba loại sai hỏng: kỹ thuật, nguyên vật liệu và thiết kế. Nó giúp loại trừ những sai hỏng do vận chuyển, bị trộm cắp, sử dụng không đúng quy cách của khách hàng... |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. Điều khoản thứ hai có lợi cho bên bán, vì nó buộc bên mua phải chứng minh những sai hỏng có trong hàng hoá tại ngày giao hàng.  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. Điều khoản thứ hai có lợi cho bên bán, vì nó cho phép bên bán lựa chọn hoặc là sửa chữa hoặc là thay thế lại số hàng bị hư hỏng.  |

### ***Ôn tập khái niệm: Bảo hành hay bảo dưỡng?***

Điều khoản này được trích ra từ một hợp đồng cung ứng lắp đặt hệ thống đèn chiếu sáng trên đường phố. Nhà thầu tin rằng anh ta đang thoả thuận một điều khoản bảo hành. Anh ta sẽ phải sửa chữa và thay thế các hàng bị sai hỏng. Bạn hãy đọc kỹ điều khoản sau đây (Kỹ sư giám sát là một quan chức được hội đồng thành phố chính thức chỉ định để giám sát công việc).

#### ***Thời gian bảo dưỡng:***

1. Bên cung cấp đảm bảo rằng số hàng hoá được cung cấp theo hợp đồng này, tại ngày giao hàng, không có bất cứ một sai hỏng nào thuộc các khâu kỹ thuật, nguyên vật liệu hay thiết kế.

2. Để đảm bảo, toàn bộ công trình đáp ứng mọi điều kiện của hợp đồng, nhà thầu sẽ tiến hành mọi công việc sửa chữa, sửa đổi, khôi phục lại, chỉnh sửa, điều chỉnh mọi sai hỏng, sai hỏng của sản phẩm mà kỹ sư giám sát yêu cầu.

Hãy đọc các câu sau đây và cho biết những điều khoản này là một điều khoản bảo hành thông thường, và câu nào cho thấy điều khoản cũng yêu cầu nhà thầu phải thực hiện cả công việc bảo dưỡng hệ thống đèn chiếu sáng?

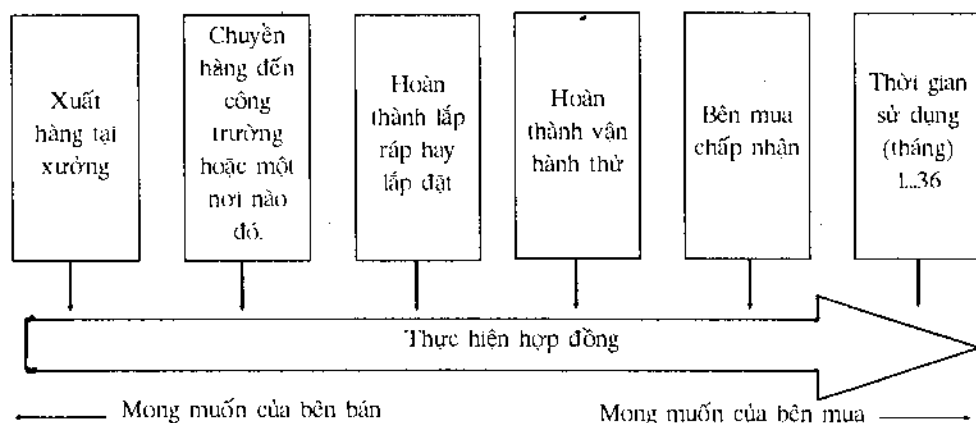
Đó là	Đó là
bảo	bảo
hành	dưỡng

- |                          |                          |   |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Điều khoản có tiêu đề "thời gian bảo dưỡng". |
|--------------------------|--------------------------|---|

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Mục đích của việc sửa chữa là để công trình tuân theo đúng các điều kiện của hợp đồng. Hợp đồng quy định rõ hệ thống đèn chiếu sáng phải hoạt động 24 giờ/ ngày và 365 ngày/ năm.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Các từ ngữ được sử dụng hầu như cùng có nghĩa là sửa chữa như "sửa chữa, sửa đổi, khôi phục lại, chỉnh sửa, điều chỉnh".
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Các từ ngữ " sai hỏng và sai hỏng " đều có nghĩa là sai hỏng.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Cách viết "các sai hỏng khác" cũng có nghĩa là các sai hỏng. Nói một cách khác, đó có thể là các hư hỏng xuất hiện ở hệ thống đèn chiếu sáng đường phố trong quá trình sử dụng thông thường do bị cũ, mòn và thậm chí kể cả tai nạn (ví dụ như, một xe tải đâm vào cột đèn).

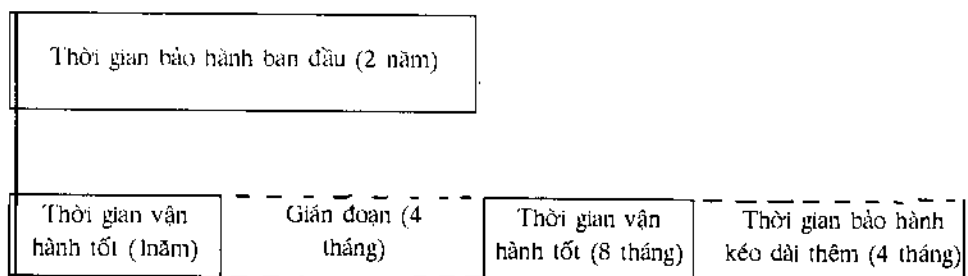
### 3. Thời gian bảo hành

Ta cùng xem xét đến vấn đề thời gian bảo hành. Bảo hành không phải là vĩnh viễn. Nó bắt đầu từ một thời điểm xác định và kéo dài trong một khoảng thời gian xác định. ở đây có thể thấy rõ sự mâu thuẫn về quyền lợi giữa hai bên. Ví dụ Superlux là hãng sản xuất đèn chiếu sáng cho các sân vận động. Câu lạc bộ bóng đá thành phố ở Verbena muốn đặt mua một hệ thống đèn chiếu sáng mới. Vậy các bên sẽ tiếp cận vấn đề bảo hành thế nào? Superlux muốn bảo hành bắt đầu càng sớm càng tốt, có thể là từ khi thiết bị được chuyển đến địa điểm lắp đặt. Hơn thế nữa, hãng này muốn thời gian bảo hành ngắn nhất, ví như 3 tháng (thời gian các thiết bị sai hỏng được phép sửa đổi lại). Nhưng phía câu lạc bộ thì lại muốn bảo hành bắt đầu từ khi đèn đi vào hoạt động bình thường và kéo dài ít nhất hai năm. Quy luật chung là bên bán muốn thời gian bảo hành

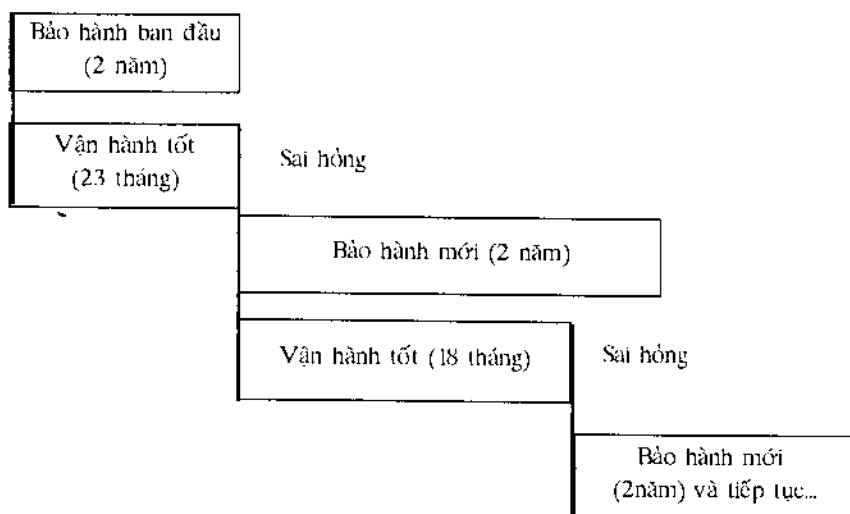


ngắn và và thời điểm bắt đầu được tính sớm, bên mua muốn thời gian bảo hành kéo dài và bắt đầu muộn (xem minh hoạ dưới đây). Trong đàm phán hợp đồng thời gian của hợp đồng thường là một vấn đề quan trọng.

Cuộc đàm phán này chắc chắn còn gặp hai vấn đề nữa về thời gian. Thứ nhất là thời gian gián đoạn: giả sử vì trục trặc mà hệ thống đèn chiếu ngừng hoạt động trong thời gian một tháng thì việc bảo hành cho cả hệ thống có tự động kéo dài thêm một tháng nữa không? (Xem minh hoạ). Phía câu lạc bộ muốn "có", phía Superlux thì "không".



Thứ hai là việc gia hạn mới thời gian bảo hành: Nếu một phần thiết bị phải thay thế thì thời gian bảo hành có được gia hạn lại từ đầu không? (Xem minh hoạ). Phía câu lạc bộ muốn bảo hành được bắt đầu lại, còn Superlux thì không. Bảo hành kiểu mất xích như vậy có thể kéo dài tới 20 năm.



Một vấn đề khác nữa là *thời gian thông báo sai hỏng*. Bên mua, khi phát hiện những sai hỏng của máy móc, phải thông báo cho bên bán. Thời



gian cho phép họ làm việc này là bao lâu ? Một số hợp đồng đòi hỏi phải "lập tức thông báo", một số khác cho phép một khoảng thời gian. Điều khoản này cần phải được đàm phán một cách thận trọng. Nếu bên mua không thông báo có sai hỏng trong khoảng thời gian quy định thì bên bán không có trách nhiệm sửa chữa, thay thế. Đây có thể là một vấn đề rất nghiêm trọng đối với bên mua.

Vấn đề thời gian cuối cùng là: có những trường hợp hai bên quy định khoảng thời gian bên mua được quyền khởi kiện bên bán, trong hầu hết các hợp đồng khoảng thời gian này không được xác định nên luật áp dụng phải đưa ra câu trả lời. Có hai ví dụ: Theo luật dân sự của CHLB Đức thì bên mua chỉ được quyền khởi kiện trong thời gian bảo hành; nhưng ở Hoa Kỳ thì chỉ quy định bên mua được khởi tố trong khoảng "thời gian hợp lý".

*Thời gian bảo hành:*

1. Nhà thầu phải đảm bảo cho công trình và sự vận hành tốt, có hiệu quả của công trình trong thời gian 2 năm hoạt động liên tục tính từ ngày công trình được tạm thời tiếp nhận.

2. Khi được chủ đầu tư thông báo, nhà thầu phải bằng chi phí của mình, sửa chữa, thay thế lại các bộ phận công trình bị phát hiện là có sai hỏng, để toàn bộ công trình cho đến cuối thời gian bảo hành, luôn ở trong điều kiện hoạt động tốt.

3. Với tất cả bộ phận công trình bị sai hỏng đã được sửa chữa thay thế theo điều khoản bảo hành của hợp đồng này, thời gian bảo hành sẽ được tính lại bắt đầu từ ngày thay đổi hay sửa chữa.

Tóm lại, một điều khoản bảo hành, dù có thể nêu rõ hoặc ngụ ý, quy định năm vấn đề về thời gian như sau: (1) thời điểm bắt đầu bảo hành, (2) khoảng thời gian bảo hành, (3) thời gian bảo hành có được gia hạn trong trường hợp vận hành của thiết bị hay công trình có gián đoạn, (4) thời gian bảo hành có thể được bắt đầu lại khi có sửa chữa và thay thế, (5) khoảng thời gian cho phép bên mua thông báo về những sai hỏng của thiết bị. Một vấn đề thứ sáu nữa là khoảng thời gian cho phép khởi kiện đôi khi cũng được quy định trong hợp đồng.

***Ôn tập khái niệm: Thời điểm hợp lý***

Dưới đây là cuộc thảo luận của ông chủ Câu lạc bộ Bóng đá thành phố ở Verbena và người trưởng phòng quản lý kinh doanh của câu lạc

bộ này. Họ đang thảo luận để ký hợp đồng lắp đặt một hệ thống chiếu sáng mới. Trong các ý kiến dưới đây, ý kiến nào được xem là có sức thuyết phục, ý kiến nào không. (ý kiến cuối cùng sẽ đưa chúng ta chuyển sang một chương mới. Ai sẽ là người phải thanh toán tiền)..

<i>Có sức thuyết phục</i>	<i>Thiếu sức thuyết phục</i>		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Chủ câu lạc bộ:	Theo anh thì thời gian bảo hành phải là bao lâu? Quảng cáo của họ nói rằng, tuổi thọ hoạt động của hệ thống là 15 năm, tôi nghĩ thời hạn bảo hành 15 năm là được.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Nhà quản lý:	Mười lăm năm ? Không ! Thời gian bảo hành đầu phải là tuổi thọ của sản phẩm. Điều khoản bảo hành chỉ nêu ra rằng: "Trong khoảng thời gian bảo hành nhà sản xuất sửa chữa lại những sai hỏng được phát hiện."
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Chủ câu lạc bộ:	Vậy thì 2 năm, nhưng trong thời gian này, họ phải thay tất cả những bóng đèn bị hỏng.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Nhà quản lý:	Không thể thế được, các bóng đèn chỉ được bảo hành trong khoảng thời gian tính bằng giờ chứ không phải là năm. Bảo hành chịu trách nhiệm sửa chữa đối với hệ thống cột đèn, dây dẫn, công tắc, ...
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Chủ câu lạc bộ:	Theo tôi, họ sẽ bằng lòng ra một điều khoản bảo hành cho hệ thống của ta trong 2 năm.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Nhà quản lý:	Họ muốn thời hạn bảo hành được bắt đầu ngay sau khi các thiết bị được chuyển tới sân vận động. Tôi cho thế là hợp lý.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Chủ câu lạc bộ:	Không thể thế được. Tôi muốn sau khi được thấy cả hệ thống được lắp đặt và hoạt động tốt trong trận đấu thứ mới bắt đầu tính thời gian bảo hành.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Nhà quản lý:	Còn một vấn đề nữa. Trường hợp đèn không sáng làm ta lỗ mất một số trận đấu thì sao ? Theo tôi, thời gian bảo hành cần phải được kéo dài thêm bằng số ngày mà chúng ta bị mất khách ấy.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. Chủ câu lạc bộ:	Mỗi trận đấu bị bỏ lỡ, chúng ta lại mất đi một khoản tiền lớn. Rõ ràng là họ phải bồi thường cho chúng ta.

#### 4. Ai sẽ phải thanh toán đối với những khiếu kiện theo điều khoản bảo hành

Hãy kết thúc phần thời gian và cùng chuyển sang một vấn đề gây nhiều tranh cãi khác, đó là: thanh toán. Vấn đề đầu tiên là ai sẽ thanh toán đối với những sửa chữa và thay thế? Điều khoản bảo hành sản phẩm thường yêu cầu bên bán thanh toán chi phí này. Xét cho cùng, bên mua đã thanh toán tiền hàng hoá và có quyền có một sản phẩm hoạt động tốt. Tuy nhiên có một vài điều khoản bảo hành, như chúng ta sẽ được thấy trong ôn tập khái niệm, không lấy gì làm rộng rãi đối với người mua cho lắm. Nhiều trường hợp bên mua phải cùng chịu chi phí sửa chữa, phải thanh toán chi phí vận chuyển hàng hoá sai hỏng trả cho nhà sản xuất, hoặc phải thanh toán chi phí cho việc đưa nhân công sửa chữa đến công trường. Không có một điều khoản tiêu chuẩn nào nên các bên phải đàm phán kỹ từng điều kiện của bảo hành.

Rủi ro thực sự đối với bên bán không phải là chi phí cho việc sửa chữa và thay thế hàng hoá sai hỏng, bên bán biết trước được nguy cơ này và do đó đã tính toán vào giá cả của họ một cách hợp lý. Rủi ro thực sự nằm trong cái được gọi là "thiệt hại hậu quả" hay "tổn thất hậu quả".

Có một bài về mà thiếu nhi Anh thường hát, bài về sẽ giúp ta thấy rõ vấn đề này:

"Thiếu một cái đinh, hỏng mất cái móng ngựa

Thiếu cái móng ngựa, mất đi một con ngựa

Thiếu con ngựa, vắng đi một người lính.

Thiếu đi một người lính, đoàn quân thua trận

Đoàn quân thua trận, ngại vàng lung lay."

Người thợ rèn không đóng được móng ngựa đúng cách sẽ không ngần ngại gì thay thế cái móng ngựa hỏng đó hay miếng sắt đóng móng ngựa. Các luật sư gọi đó là tổn thất trực tiếp mà bên mua phải chịu. Tiếp sau đó từ sự mất đi của con ngựa cuối cùng dẫn đến tổn thất là cả vương triều bị mất, ta gọi là tổn thất hậu quả (hay còn được gọi là tổn thất gián tiếp). Những tổn thất hậu quả này nguy hiểm đến mức bất cứ người bán hàng nào cũng thường cố gắng đưa vào trong điều khoản bảo hành những câu giới hạn trách nhiệm của anh ta chỉ trong phạm vi những tổn thất trực tiếp. Ví dụ:

Nhà thầu sẽ không có trách nhiệm pháp lý bồi thường đối với bên chủ đầu tư do công trình không thể sử dụng (một phần hay toàn bộ)

hay đối với những tổn thất về lợi nhuận hay bất kỳ một thiệt hại hậu quả hay không trực tiếp nào mà bên chủ đầu tư phải chịu.

Mặt khác, nếu bên mua có ưu thế hơn thì bên bán sẽ phải chấp nhận rủi ro. Ví dụ:

Bên bán phải bồi thường và đảm bảo cho bên mua không phải chịu mất mát hay tổn thất trực tiếp hay gián tiếp như là hậu quả của việc hàng mà bên bán cung cấp cho bên mua bị sai hỏng.

Những ví dụ về hàng sai hỏng, ta đã thấy rõ từ các hợp đồng mua bán hàng hoá hay xây dựng các nhà máy công nghiệp. Ai phải có trách nhiệm thanh toán đối với những trục trặc trong hợp đồng dịch vụ là một câu hỏi hóc búa hơn nhiều. (Xem ví dụ minh hoạ)

Tiếp theo, một câu hỏi cuối cùng là: xử lý như thế nào nếu bên bán không thực hiện nghĩa vụ của họ theo điều khoản bảo hành? Trong trường hợp này họ đã *vi phạm hợp đồng* và chúng ta cần phải xem lại những nguyên tắc đã bàn đến trong mục III (chương II).

*Tóm lại:* Trong hầu hết các hợp đồng, bên bán phải bồi thường những tổn thất trực tiếp cho bên mua; bồi thường cho những tổn thất hậu quả (chắc chắn lớn hơn gấp bội) thường là chủ đề của các cuộc đàm phán căng thẳng.

#### ***Trường hợp minh hoạ: Ai phải trả tiền?***

Một nhà địa chất khảo sát móng để xây dựng một toà nhà và bảo hành chất lượng công việc của anh ta. Một khách sạn trị giá 20 triệu USD được xây dựng trên nền móng này. Song thật không may, nhà địa chất kia đã không phát hiện ra một mạch nước ngầm phía bên dưới móng, vì vậy toà nhà đã sập đổ làm hàng trăm người thiệt mạng. Nhà địa chất kia có phải bồi thường tổn thất nhiều triệu USD cho toà nhà bị sập kia không? Đa số ý kiến cho là có, song vấn đề không đơn giản như vậy. Thứ nhất, nhà khảo sát kia chắc chắn không đủ tiền để bồi thường cho một thảm hoạ như vậy, cho dù anh ta có bảo hiểm đi chăng nữa. Thứ hai, mạch nước ngầm kia có thể nằm rất sâu dưới lòng đất, sâu hơn mức mà các nhà khảo sát thường khảo sát tới; nếu như nhà khảo sát kia đã làm việc tuân theo đúng những yêu cầu chuyên môn trong nghề thì anh ta có phải chịu trách nhiệm đối với việc sập toà nhà kia không? Vậy trách nhiệm phải quy cho ai? Điều đó phải được căn cứ trên lời lẽ của hợp đồng.

### ***Ôn tập khái niệm: Chi phí yêu cầu bảo hành***

Tháng 11-1989, Công ty Verbena Bottling đã tiếp nhận một nhà máy đóng chai nước khoáng của Hoa Kỳ. Luật của bang Wisconsin được áp dụng để tiến hành hợp đồng. Tháng 3 - 1990, bắt đầu có những trục trặc trong hoạt động của nhà máy: một dây cuaroa bị hỏng làm hàng loạt chai bị vỡ; nhiều chai, nước chỉ vào đến một nửa vì van bị tắc. Tiếp đó, do hệ thống điều khiển thủy lực kém, nhiều chai bị đóng quá chặt khiến chai thủy tinh bị rạn vỡ, dây chuyền đóng chai phải ngừng hoạt động vì có những mảnh thủy tinh vỡ trong nước. Verbena Bottling chiếu đến điều khoản bảo hành của nhà máy:

33. Thời gian các sai hỏng phải được sửa chữa.

33.1. Thời gian bên cung cấp phải có trách nhiệm về các sai hỏng là 20 tháng tính từ ngày lập biên bản bàn giao.

33.2. Nhà thầu phải có trách nhiệm, bằng chi phí của mình, sửa chữa lại những sai hỏng được phát hiện ở thiết bị trong thời gian bên cung cấp phải có trách nhiệm về các sai hỏng. Chi phí vận chuyển đi lại, chi phí nhà ở cho thợ sửa chữa của nhà thầu sẽ do chủ đầu tư chịu. Trong khoảng thời gian này tính từ thời điểm ký kết hợp đồng, nếu giá cả của các phần thiết bị được thay thế tăng thì chủ đầu tư phải chịu chi phí này. Tất cả các quyền khác và đặc biệt là quyền đòi bồi thường cho tổn thất là hậu quả của hư hỏng tuyệt nhiên không được xét đến.

Verbena Bottling có được hưởng quyền nào trong số các quyền dưới đây?

*Có      Không*

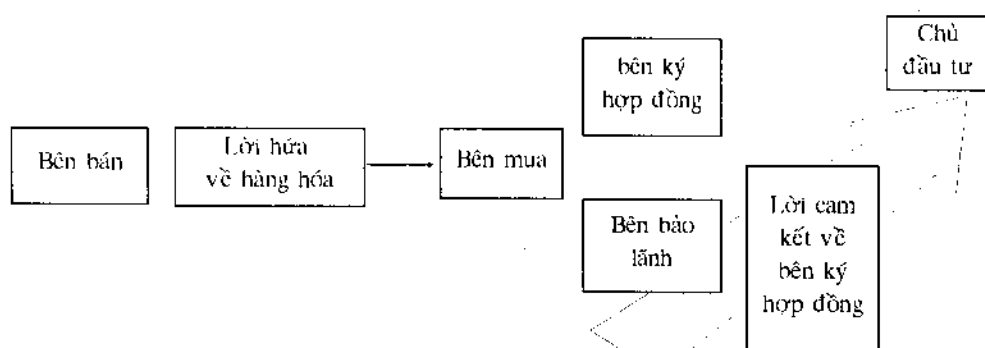
- |                          |                          |   |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Đề nghị được cung cấp dây cuaroa mới, van mới và kiểm tra hệ thống kiểm soát nước. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Yêu cầu sửa chữa để cả hệ thống làm việc được tốt.                                 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Đề nghị bồi thường cho những chai nước bị hư hỏng.                                 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. Đề nghị bồi thường cho lợi nhuận bị giảm sút.                                      |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. Trả lại nhà máy và lấy lại tiền.   |

Những chi phí nào Verbena Bottling phải chịu, những chi phí nào nhà thầu phải thanh toán?

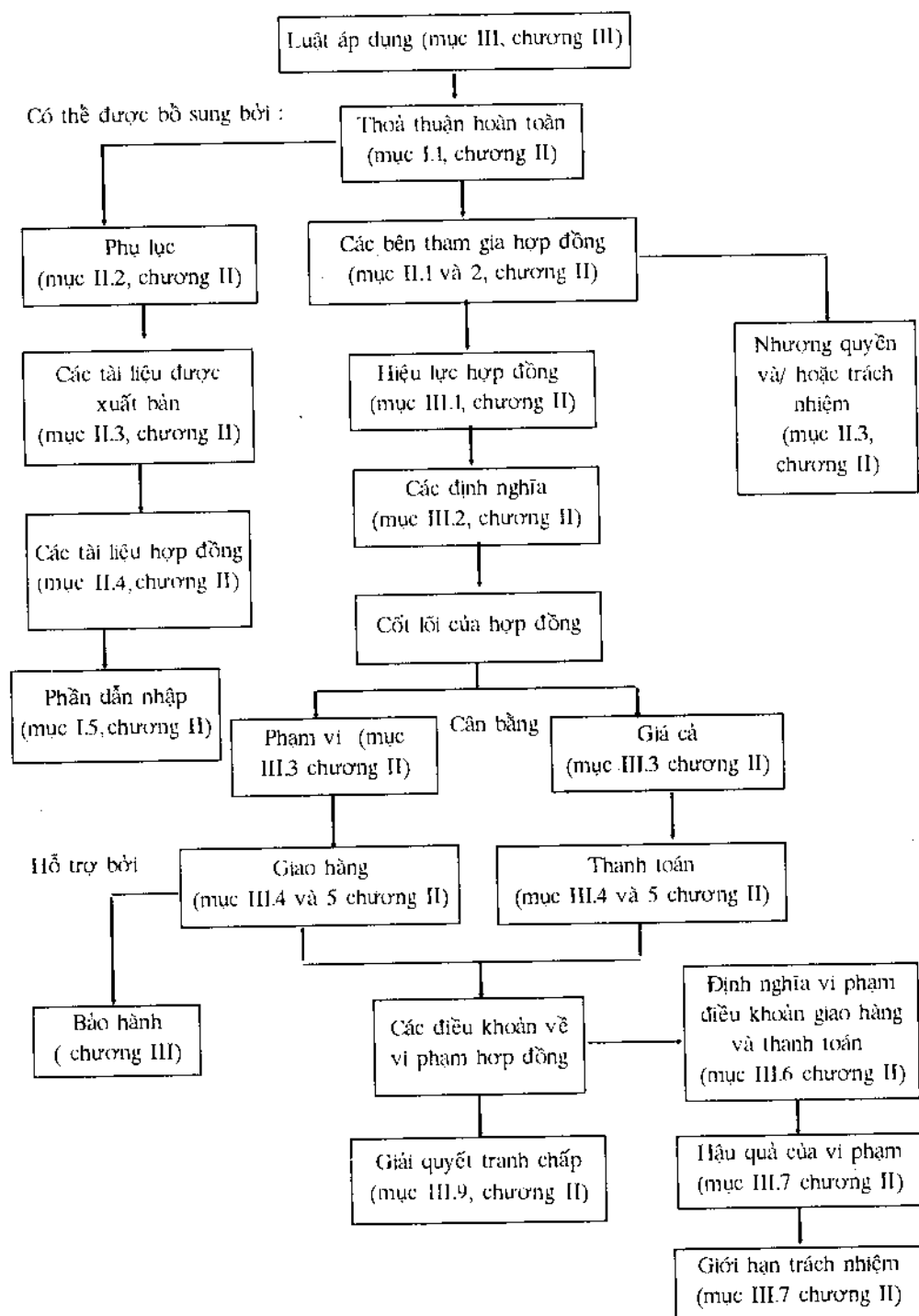
<i>Verbena Bottling</i>	<i>Bên đầu</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Chi phí cho dây cuaroa và van.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Chi phí do tăng giá của các thiết bị được thay thế tăng.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Chi phí sửa chữa cho hệ thống thủy lực.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Chi phí vận chuyển số hàng hoá thay thế.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Chi phí nhà ở cho nhân viên sửa chữa.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Tồn phí cho số chai bị vỡ.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Phí tổn do nhân công bị ngừng việc làm của Verbena Bottling.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Lợi nhuận bị mất.

## 5. Bảo hành hay bảo lãnh? Vấn đề sử dụng thuật ngữ

Cuối cùng, vấn đề thường thấy đối với điều khoản bảo hành là tên gọi của điều khoản này. Bảo hành (warranty) và bảo lãnh (guarantee) có phải đều là như nhau không? Nếu sử dụng thứ tiếng Anh chuẩn và áp dụng thông luật Anh-Hoa Kỳ để trả lời câu hỏi này thì nó sẽ là không: bảo hành và bảo lãnh là hai vấn đề hoàn toàn khác nhau. Bảo hành sản phẩm, như trên ta đã nói là một lời hứa về sản phẩm của bên bán đối với bên mua.



Chỉ có hai bên tham gia vào bảo hành là bên bán và bên mua. Trường hợp bảo lãnh thì lại khác: có tới ba bên tham gia: bên bán, bên mua và một bên thứ ba đứng ra bảo lãnh. Nhà bảo lãnh thay mặt cho một bên đưa ra cam kết. Một bảo lãnh điển hình là bảo lãnh thực hiện hợp đồng.



Nó bao gồm nhà thầu (bên bán), chủ đầu tư (bên mua) và nhà bảo lãnh. Nhà bảo lãnh (ngân hàng hoặc bất kỳ một người nào khác) tuyên bố: "Tôi xin đảm bảo rằng nhà thầu sẽ hoàn thành công trình như đã định, nếu không tôi sẽ bồi thường một số tiền tương đương cho chủ đầu tư".

Việc phân biệt hai khái niệm bảo hành và bảo lãnh làm nảy sinh hai vấn đề. Thứ nhất, các nhà thương gia dùng thuật ngữ "guarantee" vì họ cho rằng nghĩa của thuật ngữ này giống hệt với thuật ngữ "warranty". Đó là sai phạm nghiêm trọng. Một điều nguy hiểm hơn nữa là việc nhiều nước với nhiều hệ thống luật pháp khác nhau đều sử dụng tiếng Anh làm ngôn ngữ hợp đồng. Được sử dụng rộng rãi trên cả thế giới, thuật ngữ "guarantee" có rất nhiều nghĩa khác nhau, trong số đó có một vài nghĩa có thể đem lại rủi ro cho người bán. Nói chung, *việc sử dụng không đúng thuật ngữ "guarantee" có thể gây ra rất nhiều điều phiền toái. Bạn chỉ nên sử dụng thuật ngữ này nếu bạn có ý định nói đến sự bảo lãnh của bên thứ ba.*

#### **Sơ đồ tóm tắt:**

Sơ đồ tóm tắt ở trang sau cho ta thấy mối quan hệ giữa các điều khoản điều kiện mà chúng ta đã bàn đến trong phần này.

#### **LỜI KẾT CHO PHẦN BỐN**

Bạn đã nghiên cứu những điều khoản chính phổ biến đối với hầu hết các hợp đồng. Trong những phần sau chúng ta sẽ xem kỹ hơn từng bản hợp đồng cụ thể. Đó là giấy phép bằng phát minh, hợp đồng xây dựng các nhà máy công nghiệp ở phần năm, hợp đồng tiếp nhận công nghệ ở Phần sáu.

Các vấn đề này sẽ được thảo luận trên cơ sở sử dụng các thuật ngữ và khái niệm mà chúng ta đã làm quen trong cả phần này.



## *Phần năm*

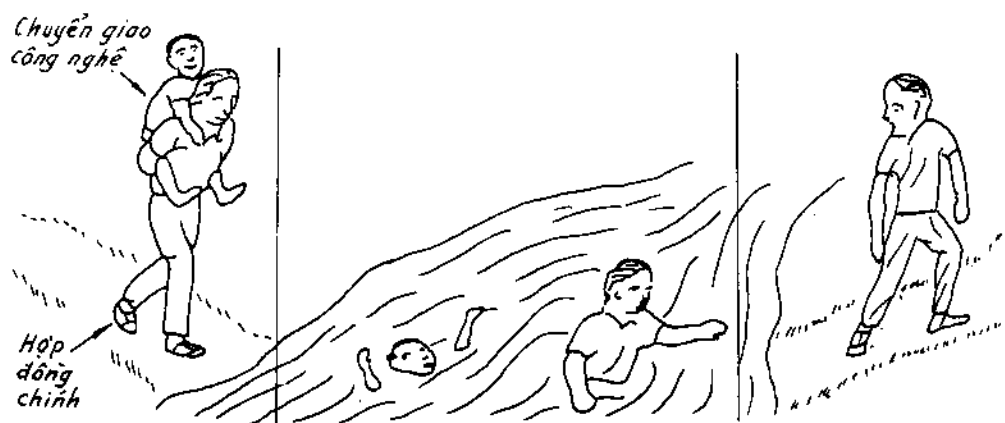
# **CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TRONG CÁC HỢP ĐỒNG CẤP PHÉP SÁNG CHẾ, CÁC HỢP ĐỒNG XÂY DỰNG NHÀ MÁY CÔNG NGHIỆP VÀ CÁC HỢP ĐỒNG TIÊU CHUẨN KHÁC**

## **GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ PHẦN NĂM**

Hơn hai mươi năm qua, chuyển giao công nghệ đã thành vấn đề ưu tiên đối với các nước đang phát triển. Thế nhưng các kết quả đạt được chưa thỏa mãn như mong đợi. Kế hoạch Tokyo, một nghiên cứu công nghệ soạn thảo công phu hiện nay đang tiến hành ở vùng châu á Thái Bình Dương nhận thấy rõ ràng là: "Sự khác nhau của tình trạng công nghệ giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển ngày càng lớn lên chứ không hề bị nhỏ lại (Kế hoạch Tokyo IV, trang 1). Một lý do làm cho khoảng cách này rộng ra là sự chuyển giao công nghệ thường được "mang" trên các hợp đồng khác. Ví dụ, một hợp đồng xây dựng nhà máy lọc dầu, để phân phối sản phẩm có hiệu quả, hoặc sử dụng một quy trình đã được sáng chế. Bản thân dự án có thể là xuất sắc, lúc đầu nó có thể hoạt động tốt, nhưng như chúng ta đã thấy ở Phần ba, công nghệ mong đợi đã không đến được bên nhận, bởi vì nó đã bị rơi đầu đó giữa dòng nước.

Mục đích của phần này là nghiên cứu kỹ hai dạng hợp đồng mà thông thường được sử dụng như "vật mang" công nghệ: Hợp đồng cấp phép phát minh sáng chế và Hợp đồng xây dựng nhà máy công nghiệp. Trong mỗi trường hợp, phần này nghiên cứu cách xây dựng hợp đồng, cách để hợp đồng hỗ trợ chuyển giao công nghệ và cách để bên nhận công nghệ có thể

tận dụng được chuyển giao công nghệ thông qua hợp đồng. Chương III nghiên cứu sơ bộ về các "vật mang" công nghệ khác: Hợp đồng đại lý hoặc Hợp đồng phân phối, Hợp đồng khai thác và v.v.



Phần này không đưa ra ngôn ngữ chuyển giao công nghệ cần thiết trong các hợp đồng như vậy. Bạn đọc sẽ tìm thấy ngôn ngữ của hợp đồng trong Phần sáu: Hợp đồng chuyển giao công nghệ mẫu.

## Chương I

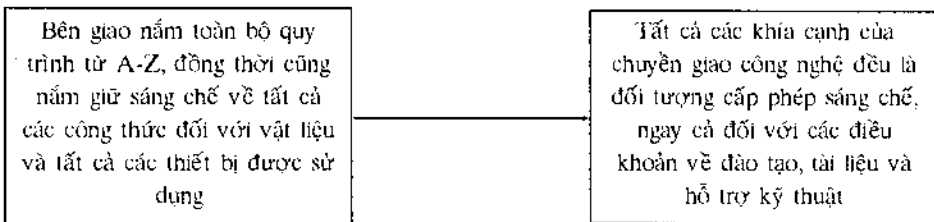
# CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ VÀ HỢP ĐỒNG CẤP PHÉP SÁNG CHẾ

### I. CẤP PHÉP SÁNG CHẾ

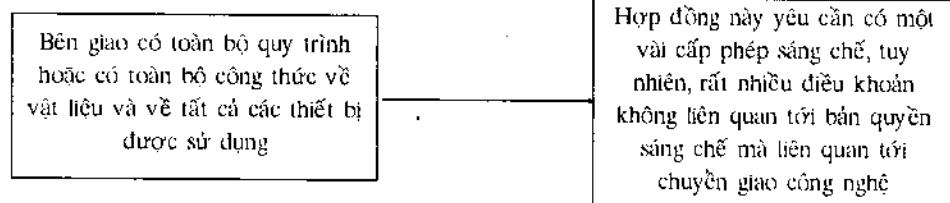
Một phát minh sáng chế như chúng ta thấy ở Phần hai, chương II, mục I, mang lại cho người nắm giữ một đặc quyền có giá trị: Quyền cấm bất cứ người nào sử dụng phát minh của anh ta trong nhiều năm. Người có phát minh sáng chế có thể, nếu anh ta muốn, từ bỏ quyền này và cấp phép cho người khác sử dụng nó. Người cấp phép nói: "Tôi, người cấp phép, sẽ không khởi kiện anh khi dùng ý tưởng phát minh sáng chế của tôi". Đây là dạng cấp phép cổ điển: cho phép làm việc gì đó mà đã bị cấm. Hầu hết những người được cấp phép đều có một hạn chế chính và một điều kiện chính: Họ bị hạn chế về thời gian và chịu điều kiện thanh toán theo dạng trả tiền thù lao.

Nếu như sự cấp phép sáng chế đơn giản là từ bỏ quyền của người có sáng chế, vậy tại sao việc cấp sáng chế lại quan trọng trong chuyển giao công nghệ? Công nghệ, như chúng ta định nghĩa nó lúc ban đầu, là bí quyết chế tạo. Bí quyết phải có để chế tạo các sản phẩm, ví dụ dược phẩm, là một phần được phát minh sáng chế. Điều này có nghĩa là bí quyết không được phép chuyển giao trừ khi người có sáng chế cấp phép cho phép. Quan hệ giữa chuyển giao công nghệ và cấp phép sáng chế có rất nhiều dạng, tùy thuộc vào bản chất và số lượng của sáng chế được cấp. Thông thường các thay đổi bao gồm các dạng sau đây:

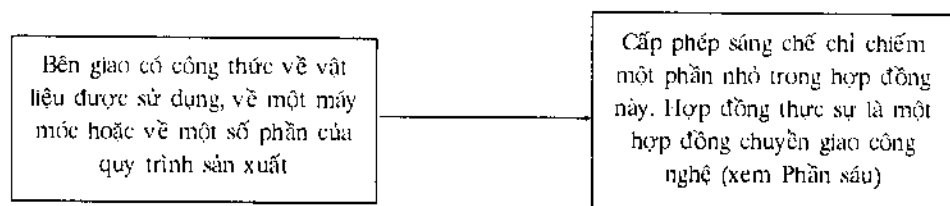
#### *Dạng 1: Cấp phép sáng chế với các quy định chuyển giao công nghệ*



## Dạng 2: Hợp đồng hỗn hợp



## Dạng 3: Hợp đồng chuyển giao công nghệ với các điều khoản phát minh sáng chế



Mục đích đầu tiên của chúng ta trong phần này là khai thác điều khoản chính của hợp đồng cấp phép sáng chế thuần túy; một dạng hợp đồng rất hiếm. Sau đó chúng ta sẽ xem xét dạng hợp đồng hỗn hợp và xem xét chuyển giao công nghệ và cấp phép sáng chế kết hợp với nhau như thế nào.

### Ôn tập khái niệm: Hợp đồng cấp phép sáng chế và chuyển giao công nghệ

Một số hợp đồng được mô tả như sau. Trong mỗi trường hợp, hãy quyết định xem đây là hợp đồng cấp phép sáng chế thuần túy (CPSCTT) hay là các dạng (dạng) đã cho ở trên.

CPSCTT      Dạng

1      2      3

☐      ☐      ☐      ☐

1. Công ty Hóa chất Big có phát minh sáng chế về một quy trình để kết hợp tất cả các vitamin và các chất khoáng cần thiết cho sức khỏe con người thành các viên riêng lẻ. Các quy trình sử dụng máy móc và nguyên vật liệu đầu vào là không có sáng chế. Công ty Hóa chất Big đồng ý chuyển giao công nghệ chế tạo các viên mới này cho Công ty Vitamin Verbena

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>2. Công ty Nhựa Verbena sản xuất polyethylen bằng quy trình nổi tiếng, nhưng không có sáng chế. Công ty Hóa chất Big phát minh ra một loại xúc tác mới mà có thể làm tăng tốc độ của quy trình sản xuất. Sự cấp phép sáng chế có đầy đủ các chi tiết của chất xúc tác và công ty Nhựa Verbena biết chính xác cách sử dụng nó. Công ty Nhựa Verbena yêu cầu Công ty Hóa chất Big cho phép được sử dụng duy nhất chất xúc tác này.</p>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>3. Công ty Đánh cá Verbena muốn bắt đầu lập trại nuôi cua: một ngành doanh nghiệp mới. Công ty Nuôi cua Lee đồng ý chuyển giao cho công ty Đánh cá Verbena công nghệ trang trại cua. Hầu hết các công nghệ này là hiểu biết của quần chúng. Tuy nhiên Công ty Nuôi cua Lee cũng đưa ra một thiết bị được sáng chế: Máy chọn cua theo kích cỡ.</p>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>4. Công ty Strong Heart phát triển một phương pháp chữa trị mới cho người bệnh tim. Loại được phẩm sử dụng các thành phần mới, nó được sản xuất bằng quy trình mới, và quy trình này sử dụng thiết bị mới. Công ty Strong Heart có sáng chế về tất cả các công nghệ mới. Họ làm hợp đồng chuyển giao công nghệ chế tạo đầy đủ cho Công ty Dược Verbena.</p>

## II. HỢP ĐỒNG CẤP PHÉP SÁNG CHẾ: CÁC ĐIỀU KHOẢN ĐẶC BIỆT

Rất nhiều hợp đồng được mang cái tên: HỢP ĐỒNG CẤP PHÉP SÁNG CHẾ, nhưng hầu hết các hợp đồng này, như chúng ta vừa thấy, là dạng hợp đồng hỗn hợp giữa cấp phép sáng chế và chuyển giao công nghệ. Trong nhiều trường hợp, cấp phép sáng chế, thậm chí theo dạng thuần túy của nó, làm theo mẫu hợp đồng được phác thảo trong Phần bốn. Tuy nhiên, đôi khi, cấp phép sáng chế tạo nên các yêu cầu đặc biệt. Mục này xem xét các dạng đặc biệt của hợp đồng chuyển nhượng sáng chế.

Một sự cấp phép sáng chế điển hình bắt đầu theo cách thông thường, với cái tên của các phần, lời nói đầu và phần thỏa thuận, các định nghĩa, khái niệm. Sự trao đổi (Phạm vi và giá cả) thông thường được trình bày như sau:

Cấp phép	Tương ứng với	Tiền thù lao
----------	---------------	--------------

Một điều khoản về phương thức thanh toán thông thường kèm theo điều khoản về tiền thù lao (giá cả). Mặc dầu không có bảo hành về sản phẩm hoặc quy trình, bên giao luôn đảm bảo rằng họ là người thực sự có

quyền đối với bằng sáng chế. Các điều khoản về có hiệu lực, kết thúc, các thông báo, tính toàn bộ của hợp đồng, giải quyết tranh chấp, luật áp dụng và v.v, là giống như trong Phần bốn.

Vậy làm sao cấp phép sáng chế khác các hợp đồng khác như thế nào? Những gì là các vấn đề đặc biệt?

### **Phạm vi: Cấp phép sáng chế**

Sự cấp phép sáng chế phải nêu rõ các sáng chế và quyền sáng chế. Trong thực tế việc cấp phép thông thường được viết đơn giản:

#### **Cấp phép :**

Bên giao cấp cho bên nhận, các phát minh của bên giao, không độc quyền, không chuyển giao đối với các sản phẩm được liệt kê trong phụ lục A.

Rõ ràng là phải còn có nhiều điều khoản hơn nữa. Đây là chỗ các sáng chế được liệt kê? Bởi vì danh từ "các sáng chế" được sử dụng trong suốt hợp đồng, phần các định nghĩa thông thường liệt kê các sáng chế (xem Phần bốn, chương II, mục III.2, để có thêm thông tin khi sử dụng các định nghĩa). Nếu có nhiều sáng chế trong hợp đồng thì các định nghĩa sáng chế được chuyển vào phụ lục, phần phụ lục sẽ liệt kê các sáng chế theo số đăng ký, và theo nước. Để tránh danh sách dài dòng và phức tạp, các hợp đồng sau này xác định các sáng chế theo cách sau đây:

Sáng chế có nghĩa là tất cả các sáng chế được công bố một cách hợp pháp ở bất cứ nơi đâu trên thế giới trước ngày hợp đồng này có hiệu lực, do bên giao sở hữu và kiểm soát, và nó sẽ được sử dụng để sản xuất ra sản phẩm trong thời hạn của hợp đồng.

Mặc dù cơ sở của cấp phép là đơn giản, nó bị ràng buộc bởi rất nhiều các hạn chế. Nhưng rõ ràng là, thời hạn của cấp phép là có hạn. Thời hạn này sẽ là bao lâu? Trong một hợp đồng cấp phép sáng chế thuần túy thì một yếu tố quan trọng hơn tất cả là thời hạn bảo hộ còn lại của sáng chế. Như vậy thời hạn của hợp đồng phải kết thúc cùng hoặc trước khi kết thúc thời hạn bảo hộ của sáng chế. (Pháp luật ở nhiều nước tự động xóa bỏ cấp phép sáng chế khi sáng chế hết hạn bảo hộ).

Phần hai, chương VII, xem xét các dạng giới hạn phổ biến nhất về cấp phép sáng chế. Danh sách bao gồm:

(1) *Không độc quyền*: Bên giao có thể cấp phép cho số lượng không hạn chế cho các bên thứ ba.

(2) *Giới hạn lãnh thổ*: Cấp phép sáng chế chỉ giới hạn trong lãnh thổ nhất định.

(3) *Giới hạn hoạt động*: Ba hoạt động bình thường: Sử dụng, sản xuất và bán sản phẩm là bị giới hạn.

(4) *Giới hạn lĩnh vực sử dụng*: Cấp phép sáng chế chỉ có giá trị cho một số loại sử dụng, ví dụ, được phẩm có thể dùng chữa bệnh cho súc vật nhưng không dùng cho người.

(5) *Điều kiện quan hệ*: Điều kiện ràng buộc thường yêu cầu người nhận sáng chế phải mua (thông thường là nguyên liệu sản xuất hoặc phụ tùng) từ nguồn được chỉ định.

(6) *Điều kiện ràng buộc*: Bên nhận sáng chế không được mua (đặc biệt là mua công nghệ) từ các bên thứ ba.

(7) *Chuyển nhượng ngược lại*: Bên giao có quyền với tất cả các đổi mới của bên nhận, đôi khi là độc quyền.

#### ***Thiếu điều khoản giao nhận***

Một cấp phép sáng chế chỉ là một sự cấp quyền và không có gì hơn nữa, vì lý do này, nên không có điều khoản giao nhận hoặc bất kỳ một điều khoản nào tương tự. Đây là sự khác nhau để phân biệt nhất giữa cấp phép sáng chế và hợp đồng chuyển giao công nghệ. Hợp đồng chuyển giao công nghệ khai thác một cách chi tiết triệt để vấn đề giao nhận: Làm thế nào để công nghệ chuyển từ bên giao tới bên nhận (Điều 4 của Hợp đồng mẫu trong Phần sáu sẽ nói tới phương pháp này). Điều không may là rất nhiều hợp đồng chuyển giao công nghệ được soạn thảo lại giống như các nguyên tắc của cấp phép sáng chế; thậm chí thuật ngữ "cấp phép" được dùng thường xuyên. Đây là sự tệ hại nếu kết quả hợp đồng thiếu hoặc không đầy đủ điều khoản đối với "giao nhận".

#### ***Trả tiền: Giá và thanh toán***

Một điều khoản giá cả đặc trưng trong các hợp đồng cấp phép sáng chế có dạng sau đây:

##### ***Trả tiền:***

Để trả cho việc cấp phép sáng chế theo hợp đồng được ký bởi bên giao và bên nhận, bên nhận đồng ý là:

- (i) Trả cho bên giao một khoản trả gọn bằng <Loại tiền> <Tổng số> trong <Số> ngày kể từ khi hợp đồng có hiệu lực.
- (ii) Trả cho bên giao trong thời hạn của hợp đồng, hoặc thời hạn bảo hộ của sáng chế (theo cái nào kết thúc sớm hơn) các phí kỳ vụ bằng tổng số <Số> phần trăm của giá bán tịnh sản phẩm có chứa đựng sáng chế.

### **Ôn tập khái niệm: Phương thức giao nhận**

Nghiên cứu hai điều khoản, một từ cấp phép sáng chế và một từ hợp đồng chuyển giao công nghệ. Sau đó trả lời các câu hỏi dưới đây.

#### **Cấp phép A.**

*Cấp phép.* Bên giao cấp cho bên nhận các giấy phép độc quyền để sử dụng các bí quyết được phát minh bởi bên giao theo sáng chế của bên giao được liệt kê trong phụ lục E, để sản xuất và bán polyhydroxene trong lãnh thổ.

#### **Cấp phép B.**

*Cấp phép.* Bên giao cấp cho bên nhận độc quyền sử dụng bí quyết bí mật của bên giao để sản xuất và bán polyhydroxene trong lãnh thổ.

*Câu hỏi:*

1. Một trong hai cấp phép trên cái nào là cấp phép sáng chế?

Cấp phép A

Cấp phép B

2. Một trong hai cấp phép phải nằm trong điều khoản "giao nhận", giải thích chính xác cách thức bên giao sẽ chuyển bí quyết cho bên nhận. Cái nào?

Cấp phép A

Cấp phép B

3. Một trong hai cấp phép này là rõ ràng hơn nếu thay đổi chữ "bên giao" thay cho "người có sáng chế" và "bên nhận" thay cho "người nhận sáng chế".

Cấp phép A

Cấp phép B



Mặc dù các chi tiết là có thể thay đổi nhiều, nhưng điều khoản trả tiền nêu lên điều bắt buộc người nhận sáng chế phải trả tiền khi sử dụng sáng chế. Điều khoản này yêu cầu hai dạng thanh toán: Trả gọn và phí kỳ vụ. Bạn sẽ tìm thấy các ưu nhược điểm của trả gọn và phí kỳ vụ, cũng như nghiên cứu các loại khác nhau của phí kỳ vụ trong Phần ba, chương III. Điều 5 của Hợp đồng mẫu (Phần sáu) đưa ra các bình luận kỹ hơn, trong phạm vi của hợp đồng chuyển giao công nghệ. Tuy nhiên, giới hạn của phí kỳ vụ đối với một phần của sản phẩm được cấp sáng chế là một đặc điểm bất bình thường của điều khoản trả tiền trong cấp phép sáng chế. Trong thực tế việc này sẽ diễn ra thế nào?

Như chúng ta đã biết, rất hiếm khi một sáng chế lại bao trùm toàn bộ quy trình sản xuất. Thông thường một sáng chế chỉ là một chiếc máy hay một bộ phận. Rõ ràng cấp phép sáng chế không thể trả phí kỳ vụ theo giá của toàn bộ sản phẩm. Điều này có nghĩa là phải tính toán sự đóng góp chính xác của phần sản phẩm có sáng chế trên toàn bộ sản phẩm, thực là không dễ. Ví dụ: một loại chất dẻo nào đó sử dụng một hợp chất được sáng chế. hợp chất này chiếm 2% trọng lượng toàn bộ của sản phẩm cuối cùng, tuy nhiên giá của nó lại chiếm 20% của sản phẩm cuối cùng. Hơn nữa thành phần được sáng chế lại chính là tính chất quan trọng để bán của loại nhựa này vì nó làm cho nhựa cứng như thép, như vậy 100% của nhựa phụ thuộc vào 2% hợp chất được sáng chế. Vậy cơ sở phần trăm tính toán hợp lý là bao nhiêu? Vấn đề thậm chí còn phức tạp hơn khi có nhiều sáng chế cho một sản phẩm.

Mặc dù vậy, vấn đề này là rõ ràng, WIPO nhấn mạnh rằng: "Giá thành của các thành phần khác nhau phải được nêu lên một cách riêng biệt trong trường hợp có thể tách bạch các khoản mục (Sách "Hướng dẫn", trang 111). Liệt kê các sáng chế từng chiếc một và đánh giá sự đóng góp của từng sáng chế đối với sản phẩm có hai ưu điểm chính:

- (1) nó cho phép tính toán phí kỳ vụ một cách thực tế;
- (2) nó xác định các sáng chế mà, trong thực tế, cấp phép sáng chế ít khi sử dụng hoặc không bao giờ sử dụng.

*Nhìn chung, mặc dù là khó khăn để đánh giá sự đóng góp của từng sáng chế vào sản phẩm cuối cùng, nhưng sự đánh giá là cần thiết, nếu không thì giá của các cấp phép sáng chế là quá cao. (để biết thêm chi tiết, bạn đọc tham khảo cuốn "Hướng dẫn cấp phép sáng chế" của WIPO cho các nước đang phát triển, Phần ba, phụ lục 14 ).*

Khi nào cần thiết phải tách các khoản mục (Khoản mục hóa) trong một hợp đồng có thành phần chuyển giao công nghệ? Khoản mục hóa có

một số vai trò như chúng ta sẽ xem trong Điều 5 của Hợp đồng mẫu. Nhưng điều này ít ý nghĩa trong hầu hết các hợp đồng chuyển giao công nghệ. Tại sao? Bởi vì bên giao công nghệ, không giống như những người cấp sáng chế, rất tích cực tham gia vào quá trình chuyển giao, thông thường họ đề nghị đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật, đôi khi họ chịu trách nhiệm chuyển giao công nghệ từ A đến Z. Sự đóng góp của bên giao vào dự án là rất lớn, việc tách bạch các khoản mục là ít có ý nghĩa và đôi khi là không làm được.

Việc tính toán phí kỳ vụ ba tháng một trong cấp phép sáng chế là tốn thời gian và tiền bạc. Bên nhận phải lưu giữ các ghi chép chính xác và chi tiết của rất nhiều quy trình và các dịch vụ. Những ghi chép này có duy nhất một mục đích là: Tính toán chính xác tiền trả cho bên giao. Vì lý do này UNCTC gợi ý là bên giao nên chia sẻ kinh phí để lưu giữ các ghi chép (UNCTC, trang 31).

Ngoài việc lưu giữ các ghi chép thì bên giao còn có quyền kiểm tra các ghi chép của bên nhận, hoặc yêu cầu cung cấp các số liệu đó sau khi kiểm tra. Rõ ràng là bên giao cần có quyền này, nhưng hợp đồng nên giới hạn quyền theo các cách khác nhau. Các điều khoản chung nêu là bên giao phải gửi thông báo cho bên nhận là họ muốn kiểm tra các ghi chép, và họ có thể kiểm tra chúng duy nhất trong giờ làm việc bình thường tại nơi lưu giữ. Vậy ai sẽ trả tiền này? UNCTC đưa ra khả năng có thể:

"Chi phí của mỗi cuộc kiểm tra như vậy sẽ do bên giao chịu, ngoại trừ, nếu các cuộc kiểm tra như vậy phát hiện ra sự không nhất quán trong sổ sách lớn hơn 5% của tổng số đã đưa ra trên báo cáo để kiểm tra, (bên nhận) sẽ chịu tất cả các chi phí này" (trang 33).

Đây là một ý kiến rõ ràng. Như UNCTC bình luận, nó "cung cấp nguồn tài chính cho bên nhận lưu giữ các ghi chép chính xác" (trang 33)

Một vấn đề cuối cùng nữa là giá cả. Trong Hợp đồng bán hàng hoá, điều khoản "Khách hàng được ưu đãi nhất" thường tránh tình giá quá cao, như chúng ta xem trong Phần bốn, chương II, mục III.3. Liệu kỹ thuật này có giá trị trong hợp đồng cấp phép sáng chế? Các ý kiến rất khác nhau, nhưng WIPO đã kết luận:

"Đây có thể là lời khuyên cho người nhận sáng chế nên đòi khoản ưu đãi nhất và các điều khoản điều kiện, đặc biệt nếu họ là người đầu tiên tiếp xúc với bên giao và với công nghệ được phát triển hơn, hoặc (nếu) cạnh tranh thực sự với các bên nhận khác" (Sách "Hướng dẫn", trang 118).

Tất nhiên sau này, một số nước đã không phê duyệt hợp đồng nếu không có điều khoản khách hàng được ưu đãi nhất.

### **Ôn tập khái niệm: Đối khoản cấp phép**

Nghiên cứu điều khoản sau đây, sau đó trả lời các câu hỏi:

**Giá cả.** Đối khoản chuyển giao của bên giao các bí quyết, bí mật và các thứ liên quan cho bên nhận để sản xuất ra các Sản phẩm liệt kê trong phụ lục A, bên nhận đồng ý trả cho bên giao các khoản thanh toán sau đây:

- (1) Phí trả gộp là 7 000 USD trong vòng 7 ngày kể từ khi nhận được phê duyệt cuối cùng của Chính phủ Verbena;
- (2) khoản phí kỳ vụ bằng 2% của giá bán tịnh sản phẩm, nhưng chỉ cho những phần của sản phẩm mà có chứa bất kỳ bí quyết, bí mật và các thứ liên quan, thuộc đối tượng của hợp đồng.

1. Liệu đây là đoạn trích từ cấp phép sáng chế, hợp đồng chuyển giao công nghệ, hoặc từ hợp đồng hỗn hợp?

Cấp phép sáng chế      Hợp đồng CGCN      Hợp đồng hỗn hợp

2. Liệu thuật ngữ đối khoản được dùng ở đây là chính xác? (Xem Phần bốn, chương I, mục IV, để xem lại "đối khoản").

3. Điều khoản này được đặt tên là "giá cả" liệu nó có giống như điều khoản trả tiền?

4. Liệu các bên đã đưa điều khoản "khách hàng ưu đãi nhất" vào trong điều khoản giá này?

### **Bảo đảm**

Một người bán hàng đảm bảo rằng sản phẩm của anh ta là không có khuyết tật. Theo nguyên tắc, bên giao sẽ đảm bảo rằng sáng chế của anh ta không có "khuyết tật". Ví dụ, điều khoản bảo đảm có thể nói:

Bên giao đảm bảo với bên nhận là sáng chế mà anh ta làm chủ và nắm giữ là độc quyền và tên gọi của sáng chế là không bị cản trở và giới hạn của bất cứ dạng nào.

Tất cả các điều khoản bảo đảm soạn thảo tốt luôn đặt ra: "Nếu ..thì sao" nếu điều khoản bảo đảm này bị vi phạm thì sao? Ví dụ điều gì sẽ xảy ra nếu có một bên thứ ba bỗng nhiên kiện đây là sáng chế của họ. Thông

thường bên giao sẽ tự bảo vệ chống lại sự kiện tụng này. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu như bên nhận bị kiện, chứ không phải bên giao? Lấy một ví dụ:

Công ty Hoá chất Big đồng ý chuyển cho Công ty Vitamin Verbena sáng chế 10 năm để chế tạo thuốc viên. Bỗng nhiên Công ty Dược Nonamia kiện Công ty Vitamin Verbena là: các viên thuốc mà Công ty Vitamin Verbena sản xuất là vi phạm bản quyền sáng chế của Công ty Dược Nonamia. Câu hỏi đầu tiên là: ai sẽ phải trả tiền hầu toà và các thiệt hại nếu xảy ra? Câu hỏi thứ hai là: điều gì sẽ xảy ra nếu Công ty Hoá chất Big mất sáng chế do kết quả của vụ kiện này?

Ai trả? Bên giao thường cố đưa một điều khoản bắt buộc bên nhận phải trả. Ví dụ:

Bên giao không đảm bảo rằng bất kỳ việc sản xuất, sử dụng, bán hoặc nhập khẩu các sản phẩm được cấp phép sẽ không vi phạm các sáng chế hoặc quyền sở hữu công nghiệp khác của bên thứ ba. Trong trường hợp có bất kỳ sự khiếu kiện nào chống lại một bên của hợp đồng này do vi phạm sáng chế hoặc quyền sở hữu công nghiệp, thì bên kia (bên thứ hai) chuẩn bị sẵn sàng tất cả các thông tin và các chi tiết liên quan có thể có để giúp đỡ việc bảo vệ hoặc biện hộ trước những khiếu kiện đó, nhưng trong bất cứ trường hợp nào bên thứ hai không chịu phí tổn hoặc đền bù nào đối với việc giải quyết tranh chấp về phán quyết của tòa án (UNCTC, trang 55).

Nhìn qua, điều khoản này có thể xem là chấp nhận được và công bằng: Mỗi bên chịu phần rủi ro của mình. Tuy nhiên, trong thực tế, những từ này rất ưu ái cho bên giao. Bên giao đồng ý nhận tiền và cấp cho bên nhận quyền sử dụng sáng chế của anh ta, nhưng họ lại hoàn toàn từ chối bảo đảm sáng chế của mình và không chấp nhận bất kỳ một trách nhiệm tài chính nào. Nếu như bên nhận bị bên thứ ba đưa ra toà. Điều khoản như vậy (nó là một điều khoản từ một hợp đồng thực) là rất nguy hiểm cho bên nhận. Hầu hết các nhà bình luận chấp nhận nguyên tắc là quyền sáng chế thuộc về bên giao, và bên giao phải trả toàn bộ tiền để bảo vệ chúng. Vấn đề cũng giống như vậy đối với các hợp đồng chuyển giao công nghệ. Điều 11 của Hợp đồng mẫu (Phần sáu) chỉ ra các vấn đề có thể được điều chỉnh như thế để có lợi cho bên nhận.

Vấn đề thứ hai là: Điều gì xảy ra nếu sáng chế bị huỷ bỏ, như là vì luật pháp hoặc là do các lý do khác? Ba phát sinh chính sau đây sẽ xảy ra:

1. *Hết hạn*: Bên nhận có thể kết thúc hợp đồng không? Có! Khi mà sáng chế không tồn tại nữa.

2. *Đòi lại tiền phí kỳ vụ*: Liệu bên nhận có thể đòi lại tiền phí kỳ vụ mà họ đã trả cho bên giao vì trong thực tế sáng chế là không có giá trị? Nếu có, bên nhận có đòi lại được hết phí kỳ vụ đã trả, các phí kỳ vụ đã trả từ khi có vụ kiện sáng chế hoặc là chỉ phí kỳ vụ đã trả từ khi toà có quyết định chống lại bên giao.

3. *Tiếp tục sử dụng sáng chế*: Liệu bên nhận có thể tiếp tục sử dụng sáng chế không? Nếu như bên nhận bây giờ phải trả phí kỳ vụ cho bên giao thực sự có sáng chế (bên giao mới), liệu bên nhận có thể bắt buộc đối tác cũ của mình phải trả tất cả hoặc một phần phí kỳ vụ mới không?

Để trả lời các câu hỏi này, WIPO chỉ ra điều không khẳng định của luật pháp kiểm soát sáng chế ở nhiều nơi trên thế giới. Vì vậy WIPO bình luận:

"... Cần thận trọng yêu cầu các bên trong cấp phép sáng chế hoặc hợp đồng có biện pháp đối phó với trường hợp người thứ ba có bản quyền sáng chế và tuyên bố là Sáng chế không còn giá trị. (Sách "Hướng dẫn", trang 60).

Một vấn đề tương đối liên quan tới việc cấp phép sáng chế được áp dụng mà không có bảo hành. Vấn đề thứ nhất, liệu thực tế có thể có ý nghĩ là bên nhận phải trả tiền cho cấp phép khi mà sáng chế không tồn tại? Đôi khi câu trả lời là: Có. Phải mất nhiều năm trước khi sáng chế được đăng ký để có thể chuyển nhượng quyền sáng chế một cách đầy đủ, và như vậy bên nhận muốn công nghệ mới nhất thông thường phải chấp nhận một *áp dụng sáng chế* thay cho *chính bản thân sáng chế*. Tất nhiên một hợp đồng dựa trên một *áp dụng sáng chế* cần lưu ý là phải có các điều khoản giải thích việc xảy ra nếu sáng chế không được cấp phép.

Cuối cùng, một sáng chế trở nên không có giá trị vì lý do quản lý đơn giản: Không một ai trả phí duy trì sáng chế. Phí duy trì sáng chế thông thường trở nên cao hơn khi sáng chế càng lâu năm. Bởi vì một sáng chế được phát kiến càng lâu thì giá trị thương mại của nó càng lớn hơn so với sáng chế mới phát kiến: Khi thu nhập cao hơn, thì sự bảo vệ cũng phải đắt hơn. Về một mặt nào đó, chủ nhân của sáng chế có thể nghĩ phí là quá cao và sáng chế không đáng để duy trì. Điều này đã gây nên sự khó khăn cho bên nhận ở các nước đang phát triển. Tình trạng này có thể được kiểm soát ra sao? WIPO gợi ý điều khoản sau đây:

*Tóm lại*: Bảo hành sáng chế có các điều khoản khác so với bảo hành sản phẩm, bởi vì một sáng chế (hoặc áp dụng sáng chế) có thể biến mất bất cứ lúc nào chẳng để lại gì cho bên nhận. Hợp đồng phải điều chỉnh

một cách chính xác việc xảy ra trong các hoàn cảnh này. (Để có đầy đủ thông tin, xem sách hướng dẫn WIPO, mục E)

### *Duy trì sáng chế*

(1) Bên giao sẽ trả bất kỳ phí gia hạn nào để duy trì sáng chế khi nhận được thông báo bằng văn bản, sẽ trình các giấy biên nhận gia hạn để kiểm tra tại văn phòng của mình cho bên nhận hoặc đại diện của họ.

(2) Nếu không làm việc trên, bên giao sẽ không có nghĩa vụ duy trì bất cứ một sáng chế nào mà theo ý kiến của họ là không đáng để duy trì. Trước khi để bất kỳ một sáng chế nào hết hiệu lực, bên giao phải gửi cho bên nhận ít nhất trước một tháng về dự định để sáng chế đó hết hiệu lực (nếu như toàn bộ quyền trong sáng chế này là độc quyền đối với bên nhận) hoặc tỏ ý chuyển nhượng sáng chế cho bên nhận để lấy một khoản tiền theo danh nghĩa, do đó kinh phí chuyển giao sẽ là chi phí của bên nhận. Khi mà quyền sáng chế được chia cho nhiều người, thì bên nhận sẽ đứng tên một phần được chia hoặc phần tương đương với các bên nhận không độc quyền khác. (Xem sách "Hướng dẫn", trang 62).

### *Giải quyết tranh chấp*

Trong Phần bốn, chúng ta đã thấy hầu hết các hợp đồng chuẩn đều đồng ý để giải quyết việc tranh chấp thông qua trọng tài. Tuy nhiên, trong lĩnh vực cấp phép sáng chế, có một vài hạn chế đối với trọng tài. Đặc biệt tại một số nước bộ luật không cho phép trọng tài tranh cãi về giá trị hay vi phạm sáng chế. Hơn nữa, các yêu cầu chống lạm dụng (một vấn đề thông thường trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ như đã trình bày trong Phần hai) thông thường là vượt quá phạm vi của trọng tài (UNCTC, trang 58). Điều này làm cho các điều khoản giải quyết tranh chấp của hợp đồng cấp phép sáng chế phức tạp hơn so với thường lệ. Có thể có hai khả năng tiếp cận: tích cực và tiêu cực. UNCTC gợi ý các phương pháp tranh chấp tích cực, các bên sẽ được trọng tài giải quyết (trang 59). Tiếp cận tiêu cực thì đơn giản hơn, nó chỉ thay đổi điều khoản trọng tài thông thường theo cách sau đây:

Bất cứ một tranh chấp nào, tranh luận hoặc yêu cầu nào phát sinh

hay liên quan tới hợp đồng này, hoặc sự vi phạm, kết thúc hoặc không có hiệu lực. mà được phép áp dụng luật tại đó, sẽ được trọng tài giải quyết phù hợp với luật trọng tài UNCITRAL đang có hiệu lực.

Nói một cách đúng đắn thì cả hai cách tiếp cận tích cực và tiêu cực đều là không cần thiết: Các bên rõ ràng không thể đồng ý đến trọng tài nếu điều đó vi phạm luật của nước sở tại. Nhưng để cho rõ ràng hơn thì việc đưa thêm điều khoản trên là rất cần thiết.

### ***Ôn tập khái niệm: Khí nóng.***

Nghiên cứu việc cấp phép có kèm theo bảo hành; hiện nay văn bản là khá thích hợp với dạng hợp đồng quốc tế. Bên giao là Công ty Pacific Blowers và bên nhận là Công ty Khí Verbena. Đối tượng của hợp đồng là các quạt khí nóng cho các lò bánh mỳ. Hợp đồng không đề cập gì về vi phạm bản quyền của bên thứ ba hoặc điều gì sẽ xảy ra nếu sáng chế thực sự bị đe dọa.

### ***Điều 10: Cấp phép***

Công ty Pacific Blowers đồng ý cấp phép không độc quyền cho Công ty Khí Verbena để triển khai theo sáng chế mà Pacific đang sở hữu và kiểm soát trong lãnh thổ của Pacific Blowers hoặc các nước khác trên thế giới đang và sẽ áp dụng cho sản phẩm.

Trong nội dung hợp đồng không giải thích về việc bảo hành hoặc nói rõ về việc liệu các sản phẩm do Công ty Khí Verbena sản xuất theo hợp đồng và được bán trên thế giới có đảm bảo không vi phạm quyền sở hữu hay kiểm soát của các bên thứ ba ở lãnh thổ Verbena hoặc bất kỳ quốc gia nào trên thế giới hay không?

1. Liệu hợp đồng này có đảm bảo rằng Công ty Pacific Blower sở hữu và kiểm soát các sáng chế mà họ cấp phép cho Công ty Khí Verbena?

2. Giả thiết rằng Công ty Verbena bán các quạt khí nóng cho các lò bánh mỳ ở Pháp. Một công ty Quạt Pháp kiện Công ty Khí Verbena vì vi phạm sáng chế do Công ty Quạt Pháp sở hữu. Ai sẽ phải trả các chi phí sau đây:

(a) Chi phí bảo vệ trước toà tại Pháp?

Pacific Blower

Verbena

(b) Toà xử công ty nào phải bồi thường thiệt hại cho Công ty Quạt Pháp ?

Pacific Blower

Verbena

3. Nếu Công ty Quạt Pháp thắng kiện, liệu Công ty Khí Verbena có bất cứ hành động nào kiện lại Công ty Pacific Blower không?

Có

Không

### ***Ôn tập khái niệm: Phù hợp với hợp đồng***

Luật của Verbena tuyên bố rằng bất kỳ tranh chấp nào về bản quyền sáng chế phải tuân theo toà án Nhà nước phân xử. Hợp đồng giữa Công ty Khí Verbena và Công ty Pacific Blower có điều khoản sau đây:

Tất cả các tranh chấp phát sinh liên quan tới hợp đồng hiện tại sẽ được giải quyết theo Luật hoà giải và Trọng tài của Phòng Thương mại quốc tế do ba trọng tài được chỉ định phù hợp với luật đã nêu.

*Câu hỏi:* Công ty Verbena phát hiện ra rằng sáng chế công nghệ mà họ nhận của Công ty Pacific Blower đã được tự do sử dụng tại Mỹ hơn 50 năm qua. Công ty Khí Verbena quyết định sử dụng sáng chế nhưng không trả phí kỹ vụ cho Công ty Pacific Blower, đồng thời họ đưa vấn đề này ra toà. Liệu toà án có đủ thẩm quyền để giải quyết tranh chấp này hay không?

Có

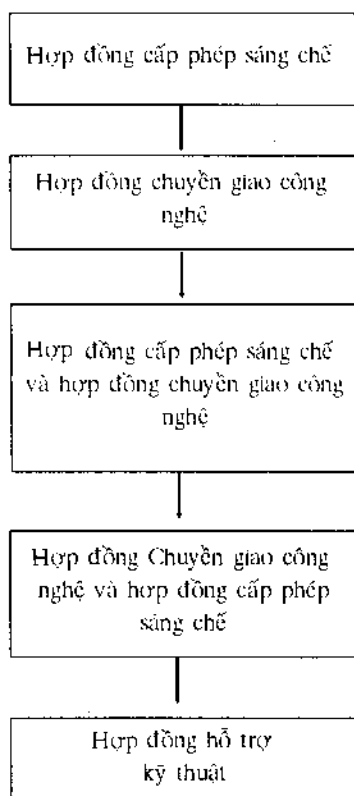
Không

### **III. HỢP ĐỒNG CẤP PHÉP SÁNG CHẾ VÀ HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ**

Như chúng ta đã biết, cấp phép sáng chế khác với chuyển giao công nghệ. Nó cho phép người nhận sáng chế được quyền làm một số việc bị cấm. Tuy nhiên rất ít các cấp phép sáng chế riêng. Trong hầu hết các trường hợp, bên giao cung cấp các tài liệu chi tiết; các hỗ trợ kỹ thuật thông thường; và đào tạo cũng có thể là một phần của cấp phép trọn gói.



Điều này gây ra một số vấn đề: Vấn đề thứ nhất, thường thấy, là cách đặt tên một hợp đồng.



Tất nhiên tiêu đề không gây nên sự khác biệt về bản chất của hợp đồng; nhưng nó có ảnh hưởng về tâm lý. Liệu các bên có xem hợp đồng như một giấy cấp phép hoặc một hợp đồng chuyển giao công nghệ? Nói một cách khác: Liệu công nghệ có còn tồn tại trong lãnh thổ sau thời hạn hợp đồng? Điều này có được yêu cầu hay không? Hoặc liệu các quyền lợi có trở lại với bên giao? Cấu trúc và hướng đi của hợp đồng phụ thuộc vào việc trả lời các câu hỏi này.

Nếu như một hợp đồng được viết theo cấu trúc một giấy cấp phép thì bên giao sẽ tự động được đứng ở thế mạnh vì mối quan tâm chính của việc cấp phép truyền thống là ủng hộ hệ thống sáng chế và quyền lợi của bên giao. Như chúng ta đã nói ở trên, một cấp phép sáng chế thiếu điều khoản về việc "giao nhận", mặc dù giao nhận là mối quan tâm hàng đầu của bên nhận công nghệ. Trong "các cấp phép sáng chế" mà có giao nhận

công nghệ, thì các điều khoản về giao nhận thông thường được để riêng trong một điều khoản về "chuyển giao công nghệ" hoặc "hỗ trợ kỹ thuật".

Một điểm khác: Trong một hợp đồng như thế này, các bên thường được gắn với cái tên *bên giao* và *bên nhận*. Do bên giao cấp phép cho bên nhận nên chung quy lại đã có một khoảng cách về vị trí hơn kém trong mối quan hệ giữa các bên.

Mặt khác, một thỏa thuận được viết như một hợp đồng chuyển giao công nghệ, theo một cấu trúc khác và phản ánh tích cực mối quan tâm của bên nhận công nghệ. Các điều khoản về "giao nhận" công nghệ là cốt lõi của hợp đồng, như chúng ta xem ở phần đầu, Điều 4 của Hợp đồng mẫu. Một điều khoản phụ về "cấp phép sáng chế" bảo vệ vấn đề cấp phép. Các bên cũng có các tên khác nhau: *Bên giao* và *bên nhận* nhưng không có ngụ ý về vị trí hơn kém trong mối quan hệ giữa các bên.

Vì các lý do này, một công ty muốn thương lượng để có cả hai: sáng chế và bí quyết để sử dụng sáng chế, sẽ phải cân nhắc kỹ về các ưu tiên.

*Tóm lại:* Rất nhiều hợp đồng chuyển giao công nghệ được gọi là cấp phép sáng chế. Đáng tiếc rằng các ý nghĩ đằng sau cấp phép sáng chế là không thích hợp với các thỏa thuận chuyển giao công nghệ. Có thể chiến lược tốt nhất có lẽ là việc chuyển giao công nghệ thông qua một hợp đồng chuyển giao công nghệ và nếu cần, có thể thêm vào một cấp phép sáng chế trong hợp đồng này.

### CÁI GÌ LÀ MỐI QUAN TÂM CHÍNH CỦA TÔI

Nếu: Có được sáng chế  
ngoài ra không cần gì khác

Nhưng nếu: Có được công nghệ  
để sử dụng sáng chế

Thì: Cấp phép sáng chế là một  
dạng có thể chấp nhận được  
của hợp đồng

Thì: Hợp đồng sẽ có dạng của hợp  
đồng chuyển giao công nghệ

#### **Ôn tập khái niệm: Dạng hợp đồng nào?**

Hãy xem lại hai dạng đàm phán từ phần ôn tập khái niệm trước. Trong mỗi trường hợp, theo quan điểm của bên nhận, quyết định chọn dạng hợp đồng tối ưu nhất.

1. Công ty Đánh cá Verbena muốn bắt đầu một hướng kinh doanh mới lập trại nuôi cua. Công ty Nuôi cua Lee đồng ý chuyển cho Công

ty Dánh cá Verbena hoàn toàn công nghệ nuôi cua. Hầu hết các công nghệ này thuộc kiến thức của quần chúng. Tuy nhiên Công ty Nuôi cua Lee có một thiết bị sáng chế, đó là máy phân loại cua theo kích cỡ.

Thỏa thuận cấp phép sáng chế

Hợp đồng chuyển giao công nghệ

2. Công ty Strong Heart đã triển khai một phương pháp điều trị mới cho người bị bệnh tim. Các thuốc sử dụng thành phần mới và được sản xuất bằng công nghệ mới có sử dụng thiết bị được thiết kế mới. Công ty Strong Heart có các sáng chế về tất cả công nghệ mới. Họ ký một hợp đồng chuyển giao công nghệ chế tạo một cách đầy đủ cho Công ty Dược Verbena.

Thỏa thuận cấp phép sáng chế

Hợp đồng chuyển giao công nghệ

## **Chương II**

### **HỢP ĐỒNG XÂY DỰNG NHÀ MÁY CÔNG NGHIỆP**

Một phần của các hợp đồng có thể triển khai xa hơn và phức tạp hơn liên quan tới việc xây dựng nhà máy công nghiệp, ví dụ một nhà máy sản xuất xe hơi, một trạm thủy điện vv. Trong Chương này không đề cập đến những phức tạp của các hợp đồng loại này, nó chỉ giải thích những nguyên tắc chung:

(a) Một hợp đồng xây dựng nhà máy công nghiệp khác một mô hình đã được nghiên cứu trong Phần bốn như thế nào;

(b) Việc xây dựng một nhà máy có liên quan đến chuyển giao công nghệ như thế nào;

(c) Các khía cạnh chuyển giao công nghệ của các hợp đồng này có thể được giải quyết như thế nào?

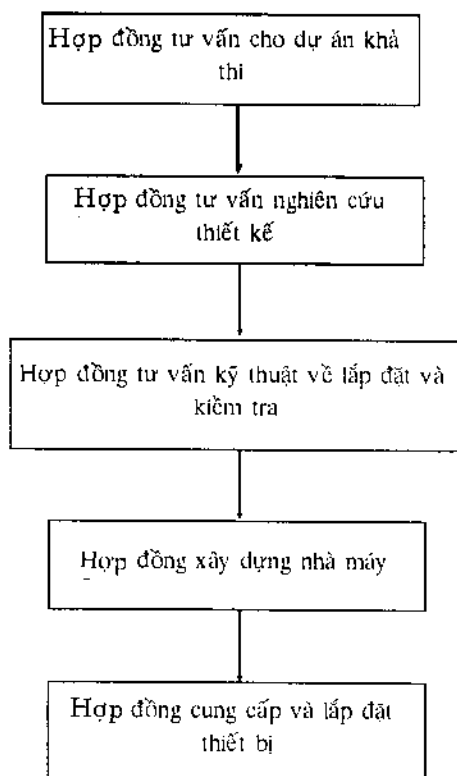
#### **I. CÁC LOẠI HỢP ĐỒNG XÂY DỰNG NHÀ MÁY CÔNG NGHIỆP**

Đã nhiều năm, những công trình xây dựng lớn trên thế giới chủ yếu là các dự án "chìa khoá trao tay". Ví dụ: 90% nhập khẩu công nghệ vào Trung Quốc trong những năm 1970 là các dự án xây dựng chìa khoá trao tay (ESCAP, trang 57). Trong dạng thuần túy của nó, một dự án "chìa khoá trao tay" hoạt động như sau: Một chính phủ hoặc một công ty (Chúng ta hãy gọi là chủ đầu tư) làm một hợp đồng với một nhà thầu để thiết kế một nhà máy, xây dựng nó, mua các máy móc và vận hành nhà máy này. Khi mọi thứ sẵn sàng thì ông chủ kính mến chỉ việc dùng chìa khoá mở cửa và bắt đầu làm việc.

Nhà thầu đôi khi là một công ty đơn lẻ, đủ lớn để hoàn thành toàn bộ dự án. Nhưng thông thường thì nhà thầu thường là tập đoàn, một nhóm của các công ty đặc biệt, đồng ý làm việc với nhau. Theo quan điểm của chủ đầu tư thì tập đoàn là một tổ chức duy nhất, bởi vì các thành viên của tập đoàn là có trách nhiệm pháp lý với chủ đầu tư "liên kết và riêng biệt" (Điều này có nghĩa là: Nếu có sự cố xảy ra, ví dụ như công nợ, các thành viên của tập đoàn có trách nhiệm với toàn bộ vấn đề như là một tập đoàn và như một đơn vị riêng rẽ).

Trong những năm gần đây, dự án "chìa khoá trao tay" không được các chuyên gia công nghệ ủng hộ. "Chìa khoá trao tay" là hầu như không chuyển giao kiến thức các kỹ năng mà chỉ cung cấp kiến thức hoặc kỹ năng ở mức tối thiểu thông qua thực hành hoặc nâng cao năng lực kỹ thuật bằng công việc lắp ráp, lắp đặt và hiệu chỉnh nhà máy (ESCAP, trang 57). Đây là phương án được lựa chọn?

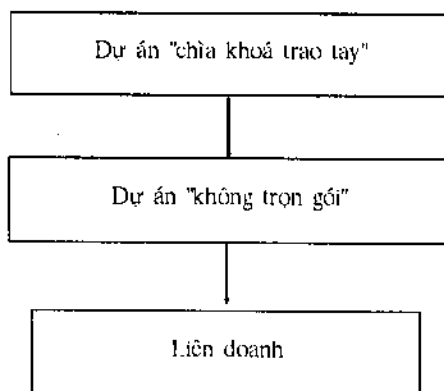
Ngày nay hầu hết các hợp đồng xây dựng là không trọn gói. Không trọn gói có nghĩa là xác định tất cả các công việc trong một dự án và ký hợp đồng riêng từng việc một. Ví dụ một dự án xây dựng nhà máy chế tạo công cụ có thể bao gồm:



Nhìn chung có rất nhiều loại hợp đồng. Một ưu điểm nổi bật của hợp đồng không trọn gói là các công ty trong nước có thể tham gia một số công việc của dự án xây dựng. Kết quả là làm tăng kỹ năng của người trong nước và tiết kiệm được ngoại tệ. (Để biết rõ hơn về ưu và nhược điểm của hợp đồng không trọn gói hãy xem sách "Hướng dẫn" của UNCITRAL, trang 20).

Một khả năng hợp tác khác là chủ đầu tư và nhà thầu cùng nhau lập liên doanh. Hãy xem một ví dụ: Một đảo nhỏ của Verbena là Archipelago sản xuất đá cẩm thạch thuần khiết. Khai thác đá cẩm thạch không phải là dễ, nên Công ty Đá cẩm thạch Verbena đặt vấn đề mua bí quyết của một công ty Italia. Sau khi xem xét chất lượng đá cẩm thạch, Công ty Italia lập tức đề nghị Công ty Đá cẩm thạch Verbena liên doanh. Một liên doanh mới được thành lập mà phía Italia nắm 49% sở hữu. Liên doanh mới có bí quyết cần thiết để khai thác và xuất khẩu đá; họ đã thảo các yêu cầu và mời các nhà thầu tham gia xây dựng.

Các vấn đề khác nhau thì phải có các giải pháp khác nhau: không có một cách giải quyết chung đúng cho mọi sự việc. Có ba cách giải quyết đã được đề cập đến là:



## II. ĐẤU THẦU VÀ THƯƠNG LƯỢNG

Một hợp đồng xây dựng nhà máy đôi khi lại quá phức tạp, mà thương lượng, theo nghĩa chung nhất, là không thể thực hiện được. Để có hiệu quả hơn thì chủ đầu tư quyết định (hoặc là một cách chính xác hoặc là một cách chung chung) điều anh ta muốn và sau đó đề nghị nhà thầu định giá công trình, theo nguyên tắc, hợp đồng sẽ thuộc về nhà thầu nào bỏ giá thấp nhất. Quá trình này được gọi là đấu thầu.

Vậy tại sao đấu thầu lại loại trừ hầu hết thương lượng? Trong một cuộc thương lượng thực sự, mọi vấn đề có thể là linh động. Không có bất cứ bên nào đặt điều kiện tiên quyết, và kết quả là không chắc chắn cho đến phút cuối cùng. Đấu thầu lại khác hẳn, nó yêu cầu tổ chức một cách cứng nhắc, bởi vì những người bỏ thầu phải hiểu là hệ thống là công

bằng, như chúng ta sẽ xem mục IV dưới đây. Dấu thầu dựa trên sự tổ chức và các điều kiện tiên quyết không thay đổi, và kết quả được biết trước, ít nhất là theo nguyên tắc: người bỏ thầu chấp nhận giá thấp nhất là người thắng thầu. Tính chặt chẽ của dấu thầu có hai ưu điểm chính là cả hai đều phải có chuyển giao công nghệ:

(1) Các thỏa thuận trở nên ngắn đi, nhưng các điều kiện chung trở nên dài ra;

(2) Thủ tục đấu thầu thông thường trở thành một phần của luật công chứ không phải là thỏa thuận cá nhân. Hãy xem các khía cạnh đấu thầu này theo một trình tự.

### ***Ôn tập khái niệm: Không trọn gói***

Trong đối thoại dưới đây, người chủ Công ty Pottery Verbena đang thảo luận với người tổng giám đốc về một dự án mới để sản xuất loại gốm chất lượng cao ở Verbena, hãy đánh dấu theo các điểm mạnh hoặc yếu.

<i>Điểm mạnh</i>	<i>Điểm yếu</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. <i>Chủ Công ty:</i> "Công ty Eastasians gợi ý chúng ta ký hợp đồng chia khoá trao tay. Đây là cách tốt nhất để có công nghệ trong một hợp đồng trọn gói."
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. <i>Tổng giám đốc:</i> "Không, với hợp đồng trọn gói ông sẽ có nhà máy, máy móc và hàng đồng các sách hướng dẫn vận hành nhưng ông sẽ không có công nghệ"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. <i>Chủ công ty:</i> "Anh muốn nói là chúng ta sẽ không biết cách sử dụng thiết bị. Điều này dễ dàng. Chúng ta có hợp đồng quản lý với Eastasians; họ có thể chịu trách nhiệm"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. <i>Tổng giám đốc:</i> "Nhưng chúng ta đã không đào tạo công nhân. Ít nhất chúng ta cần một hợp đồng về đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. <i>Chủ công ty:</i> "Không hề gì, đây là điểm mạnh của thiết bị. Toàn bộ nhà máy có thể hoạt động được do 10 người công nhân kỹ thuật mà chúng ta thuê họ từ Eastasians"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. <i>Tổng giám đốc:</i> "Người Eastasians, chúng ta thuê họ, người của chúng ta sẽ không bao giờ học được chút gì"

☐☐

7. *Chủ công ty:* "Tại sao chúng ta lại tiêu phí tiền huấn luyện cho người của chúng ta khi chúng ta có thể thuê chuyên gia nước ngoài rẻ hơn? Ý kiến của anh thế nào?"

☐☐

8. *Tổng giám đốc:* "Tôi gợi ý chúng ta ký hợp đồng không trọn gói. Người Eastasians có thể làm các công việc thiết kế và khuyên chúng ta loại máy nào nên mua. Chúng ta có thể thuê người Eastasians như là hỗ trợ kỹ thuật để đảm bảo rằng công việc hoạt động tốt. Nhưng chúng ta muốn nhà thầu địa phương làm các công việc xây dựng công trình dân dụng như lối vào, lò nung và các nhà ở, v.v. Người Eastasians sẽ huấn luyện người của chúng ta lắp đặt, bảo trì và sửa chữa máy móc."

☐☐

9. *Chủ công ty:* "Tôi không thể chấp nhận điều này vì có quá nhiều việc phải làm"

### III. HỢP ĐỒNG NGẮN: CÁC ĐIỀU KIỆN CHUNG DÀI

Theo lý thuyết, một hợp đồng cho một dự án nhiều tỷ USD có thể là một vài dòng. Nó có thể viết đơn giản như sau:

Chính phủ Verbena, sau đây  
được gọi là CHỦ ĐẦU TƯ

Và Tập đoàn Supermulti, sau đây  
được gọi là NHÀ THẦU

Hai bên đồng ý với nhau rằng

Xét đến giá cả thanh toán được định ra trong phụ lục C được chủ đầu tư trả cho nhà thầu, nhà thầu sẽ hoàn thành các công việc được định ra trong phụ lục A phù hợp với các điều kiện chung đã được thỏa thuận.

Ký tên, thay mặt và đại diện cho...

Đây là một trường hợp cực đoan, nhưng vẫn có thể xảy ra. Khi bạn xem lại Phần bốn, một hợp đồng thường bao gồm các tài liệu ngoài các phụ lục hoặc các tài liệu hợp đồng. Một hợp đồng nhỏ đơn giản được hình thành theo logic khuynh hướng trên.

Như chúng ta đã nói, quá trình đấu thầu là kẻ thù tự nhiên của các hợp đồng được thương lượng. Các tài liệu đấu thầu định ra các công việc



trong một phụ lục đối với hợp đồng; một phụ lục mà thông thường là dài vài tập. Các điều kiện giao nhận, thanh toán, bảo hành, luật áp dụng và các điều kiện còn lại nằm trong các điều kiện chung cũng là tập dày. Khi lần đầu tiên các tài liệu đấu thầu công bố, chỉ một yếu tố không biết và thường để thương lượng đó là giá.

Trong chuyển giao công nghệ phải rõ ràng; các tài liệu hợp đồng phải định rõ về xây dựng, về thiết bị một cách rõ ràng, chi tiết và thuyết minh một cách chính xác công nghệ mà chủ đầu tư cần có và cách thức để họ có được nó. Đáng tiếc là các thuyết minh như vậy là rất hiếm. Tại sao như vậy?

Chuyển giao công nghệ, như chúng ta đã xem trong Phần ba, phụ thuộc vào ba yếu tố: tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật. Trong mỗi trường hợp, các điều khoản hợp đồng cần thiết phải cụ thể cho từng dự án. (xem Phần sáu, Điều 4 đề cập đến vấn đề này trong hợp đồng chuyển giao công nghệ). Các điều khoản cụ thể sẽ khác hẳn với các điều kiện thông báo mục đích chung chung. Hai quy trình có thể là tương thích nhưng không dễ dàng. Hơn nữa các điều khoản đào tạo là rất khó viết. Các bên sẽ không đồng ý chương trình đào tạo nếu không có sự thông cảm trong thương lượng, nhưng thương lượng là kẻ thù tự nhiên của các điều kiện tiên quyết, đặc biệt là các điều kiện tiên quyết lại rất phổ biến trong đấu thầu.

Giải pháp rất rõ ràng là nếu như chủ đầu tư muốn có dự án khuyến khích chuyển giao công nghệ, họ phải chắc chắn rằng các tài liệu hợp đồng có chứa các điều khoản chuyển giao công nghệ một cách rõ ràng. Có ba chỗ để viết các điều khoản này:

Như là yêu cầu ở dạng phụ lục liên quan đến chuyển giao công nghệ

Như là phần đặc biệt của các điều kiện chung

Như là một điều khoản trong phần chính của hợp đồng

*Tóm lại:* Chuyển giao công nghệ không phải là một việc tùy tiện; nếu như các điều kiện chung, các yêu cầu hoặc hợp đồng không chứa các điều khoản chuyển giao công nghệ một cách chi tiết và rõ ràng, thì chuyển

giáo công nghệ sẽ không bao giờ thực hiện được.

### ***Ôn tập khái niệm: Các điều kiện chung***

Vào năm 1988, Bộ Công chính ở Verbena đưa ra các điều kiện chung mới cho việc xây dựng các dự án công cộng. Các điều kiện này rất chi tiết. Đồng thời họ cũng xuất bản một cuốn sách về các tài liệu Hợp đồng mẫu. Các tài liệu này bao gồm: Các phụ lục mẫu bao trùm hầu hết các yêu cầu hợp đồng và một Hợp đồng mẫu.

Vào năm 1989, bộ đã mời đấu thầu một nhà máy xử lý nước thải sử dụng công nghệ hiện đại nhất. Những người được mời thầu sẽ tự loại trừ nhau trên cơ sở các yêu cầu kỹ thuật được chuẩn bị đặc biệt và các điều kiện chung.

Hai công ty quốc tế có chuyên môn quan trọng nhất trong lĩnh vực này, không tham gia đấu thầu, mặc dù bộ đã có lời mời đặc biệt đối với họ. Các công ty này nói rằng:

(1) Một vài điều kiện chung là không thể chấp nhận trong hợp đồng xử lý nước thải,

(2) Rất nhiều các chi tiết phụ của các điều kiện chung cần phải thương lượng, và

(3) Công nghệ xử lý nước thải hiện đại nhất không phù hợp với các yêu cầu kỹ thuật, nói một cách khác là các yêu cầu kỹ thuật đã hoàn toàn lạc hậu.

Bộ từ chối thay đổi hồ sơ mời thầu.

*Câu hỏi:*

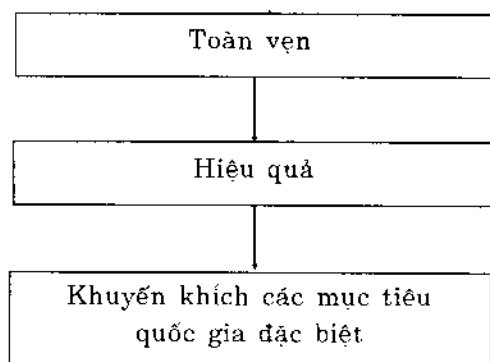
1. Bạn có nghĩ rằng bộ đã khôn ngoan khi mời đấu thầu riêng trên cơ sở các yêu cầu kỹ thuật và các điều kiện chung không?

2. Liệu bạn có nghĩ rằng bộ sẽ thay đổi quyết định khi biết rằng hai công ty quan trọng không tham gia đấu thầu?

## **IV. ĐẤU THẦU: QUY TRÌNH ĐIỀU CHỈNH**

Một nghiên cứu mới đây của UNCITRAL (Ủy ban Luật thương mại quốc tế của Liên hợp quốc) gợi ý là các nước nên chấp thuận các luật điều

chính đấu thầu mà UNCITRAL gọi là *Luật thi hành*. Luật thi hành bao trùm tất cả các hồ sơ thầu được nộp cho bộ, các công ty nhà nước, các công ty tư nhân, v.v. Các luật này có ba mục tiêu chính:

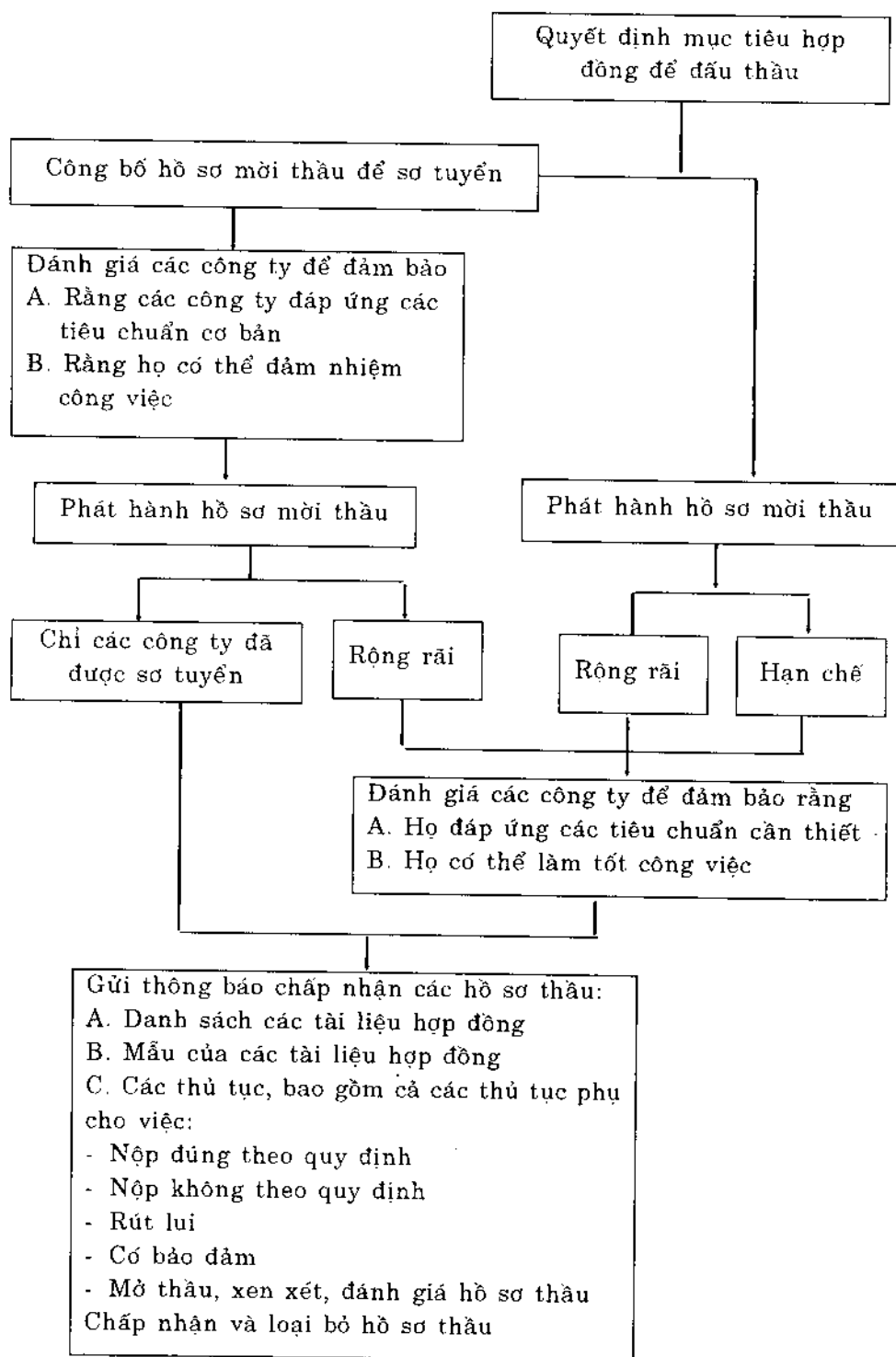


Toàn vẹn của quá trình đấu thầu mang tính quốc tế quan trọng. Hệ thống phải làm việc một cách công bằng và là hệ thống công khai. Nếu có luật pháp rõ ràng, thì một quyết định tồi sẽ bị toà phán xử. Một hệ thống trung thực khuyến khích các công ty tốt nhất tham gia đấu thầu. Các mục đích của tính hiệu quả và khuyến khích các mục tiêu quốc gia (như phát triển chuyên môn công nghệ trong nước) cũng đạt được kết quả tốt do hệ thống rõ ràng và công bằng được luật tạo nên (Luật thi hành, UNCITRAL, trang 9).

Vậy các bước trong hệ thống này là gì? Đầu tiên quảng cáo rộng rãi để mời các công ty có đủ tiêu chuẩn tham gia đấu thầu. Các công ty phải chứng minh rằng họ có chuyên môn để làm việc này và họ đáp ứng được một số yêu cầu cơ bản, ví dụ : họ là các công ty có đăng ký, chưa bị phá sản, v.v. Đây là bước lựa chọn đầu tiên.

Bước tiếp theo, chủ đầu tư phát hành hồ sơ mời thầu. Hồ sơ mời thầu này có thể được công bố, hoặc được gửi hạn chế cho một số công ty nhất định, hoặc ví dụ, các công ty đã được chọn, hoặc các công ty đã có tên trong danh sách các nhà thầu được chấp nhận. Công ty tham gia thầu nhận được hồ sơ mời thầu, các mẫu và tài liệu thích hợp và các bản thông báo về quy trình đấu thầu.

Luật này thiết lập một số quy trình phụ, bao gồm: nộp hồ sơ thầu phù hợp với mời thầu; nộp hồ sơ thay thế hay một phần hồ sơ thầu; rút thầu; đặt cọc; mở thầu, kiểm tra, đánh giá nhà thầu chấp nhận hoặc loại bỏ hồ sơ thầu (Luật thi hành, UNCITRAL, trang 28). Theo sơ đồ sau đây:

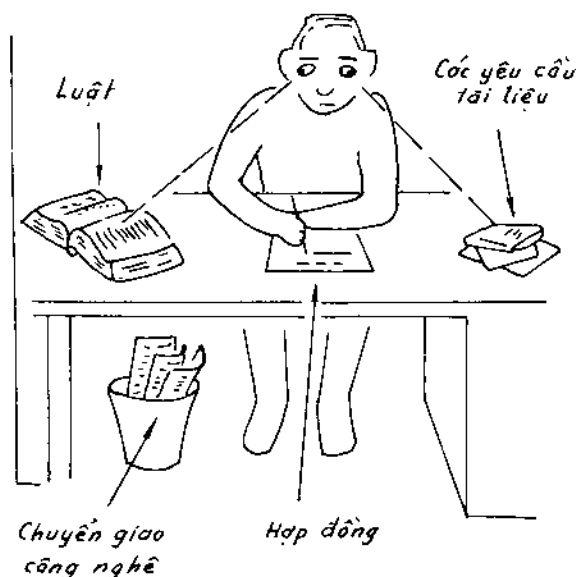


*Luật thi hành* chính thức hoá rộng rãi các thủ tục đấu thầu. Nó thực sự giống như các hướng dẫn đấu thầu quốc tế đã được sử dụng ở nhiều bộ, doanh nghiệp và các tổ chức lớn khác. Điều gì ảnh hưởng đến chuyển giao công nghệ của sự chính thức hoá này?

Hãy lấy việc nghiên cứu của UNCITRAL về luật thi hành làm ví dụ. Không có điểm gì trong các nghiên cứu này trực tiếp chống lại việc chuyển giao công nghệ. Mặt khác, sự nghiên cứu đề cập đến chuyển giao công nghệ chỉ một lần, và sau đó như một ví dụ của mục tiêu kinh tế có thể (*Luật thi hành*, UNCITRAL, trang 11). Việc nghiên cứu đưa ra một gợi ý là muốn đạt được các

mục tiêu kinh tế và xã hội nên ủng hộ các nhà thầu trong nước. Thực tế điều này đã phần nào khuyến khích chuyển giao công nghệ. Một nguy cơ rõ ràng là: các luật thi hành có thể loại bỏ chuyển giao công nghệ hoặc là bỏ quên chúng. Khi soạn thảo hồ sơ mời thầu, một bộ hoặc một doanh nghiệp luôn lưu ý đến luật hoặc các hướng dẫn: Người soạn thảo đảm bảo rằng các điều được định ra là đúng theo công thức, rằng quy trình là phù hợp với yêu cầu của luật, và các tài liệu là hoàn toàn đúng trình tự. Nếu luật hoặc các hướng dẫn có một chút hoặc không có chút gì về chuyển giao công nghệ (như các trường hợp thông thường) thì các tài liệu mời thầu thông thường cũng phản ánh đúng những thiếu sót này.

Một sự chính thức hoá các thủ tục đấu thầu là việc rất đúng đắn, tuy nhiên, nhìn chung, các luật thi hành và các hướng dẫn không quan tâm nhiều về vấn đề chuyển giao công nghệ. Nếu các bộ và các doanh nghiệp mong muốn một dự án có chuyển giao công nghệ thì họ phải làm một cách thận trọng, từng bước có hiệu quả để làm nổi bật chuyển giao công nghệ trong hồ sơ mời thầu.

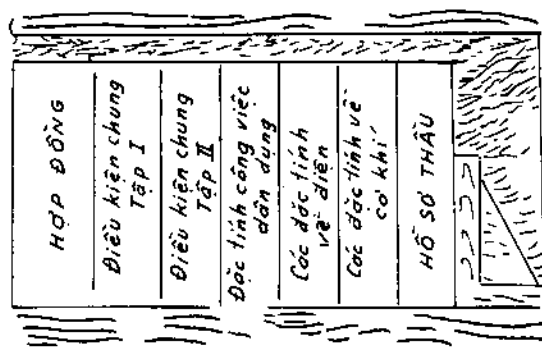


## V. HỢP ĐỒNG XÂY DỰNG NHÀ MÁY: CÁC ĐIỀU KHOẢN ĐẶC BIỆT

Xây dựng một nhà máy lớn có thể kéo dài hàng chục năm và có sự tham gia của hàng trăm nhà cung cấp và các hợp đồng phụ. Vì hai lý do (quy mô thời gian và độ phức tạp) các hợp đồng xây dựng nhà máy là khác nhau theo nhiều cách với các khuôn mẫu tiêu chuẩn đã thảo luận trong Phần bốn.

*Các bên, các định nghĩa và các tài liệu hợp đồng*

Sự khác nhau đầu tiên là các tài liệu hợp đồng rất dài, đôi khi là nhiều tập. Chỉ cần liệt nhìn vài điều khoản của hợp đồng xây dựng nhà máy đã thấy, Tuy nhiên, các mẫu hợp đồng cùng loại cần phải được phát



triển. Điều khoản các định nghĩa thường là một vài trang dài.

### *Ôn tập khái niệm: Hướng dẫn đấu thầu*

Dưới đây là hai điều khoản; chúng tương đối đáp ứng được hai khuynh hướng hiện nay của các điều kiện chung. Trong trường hợp mà các điều kiện chung không đề cập nhiều về đào tạo hoặc chuyển giao công nghệ. Đọc hai điều khoản này sau đó trả lời các câu hỏi dưới đây:

#### *Quy mô hợp đồng*

A

Hợp đồng bao gồm các việc thiết kế, xây dựng, hoàn thiện và bảo trì và Điều khoản về lao động, vật liệu, hàng hoá và các thứ khác, do bản chất thường xuyên hay tạm thời được yêu cầu trong hoặc cho thiết kế, xây dựng, hoàn thiện và bảo dưỡng như vậy là cần thiết để cung cấp chúng giống như các đặc tính trong hoặc được suy ra từ hợp đồng

**Phạm vi cung cấp và dịch vụ của nhà thầu**

B

Phạm vi cung cấp và dịch vụ của nhà thầu bao gồm:

1. Kỹ thuật và thiết kế toàn bộ các công việc mà hợp đồng đảm nhận. Cung cấp các bản vẽ thiết kế và số liệu, các tính toán, thời gian biểu, các sách hướng dẫn, v.v. Như quy định trong nhiều điều khoản của hợp đồng, và các tài liệu của hợp đồng.
2. Sản xuất và giao các thiết bị, vật tư được nhập khẩu theo giá FOB.
3. Cung cấp các bản vẽ phân xưởng thích hợp và điều chỉnh để đáp ứng các điều kiện sản xuất tại địa phương và các điều kiện cung cấp vật liệu, các đặc tính kỹ thuật theo yêu cầu, các chỉ dẫn sản xuất và tất cả các thông tin cần thiết để đưa các đơn đặt hàng phù hợp đối với các công ty trong nước. Nhà thầu sẽ chịu trách nhiệm hoàn toàn đối với việc sản xuất đúng và chính xác của các nhà máy trong nước phù hợp với các điều khoản của hợp đồng này.

*Câu hỏi:*

1. Với điều khoản nào thì đạt được chuyển giao công nghệ tốt hơn

A	B
---	---

2. Liệu hai điều khoản ở trên có nêu đủ các mục về chuyển giao công nghệ?

Có	Không
----	-------

Danh sách của các tài liệu hợp đồng đôi khi quá dài nên để ở phụ lục. Trong hầu hết các hợp đồng xây dựng nhà máy, các bên tham gia hợp đồng là chủ đầu tư (hoặc ông chủ) và nhà thầu. Tuy nhiên các bên khác cũng tham gia, kỹ sư và các nhà thầu phụ. Chúng ta hãy xem các bên này một cách chi tiết hơn.

Kỹ sư đóng vai trò cố vấn. Nhiệm vụ của anh ta là làm việc ở nước ngoài thay mặt cho chủ đầu tư. Đôi khi là một công ty tư vấn thiết kế mọi công việc, viết các yêu cầu kỹ thuật; sau đó một số công ty khác hoạt động như kỹ sư. Thông thường có nhiều hơn một chuyên gia làm nhiệm vụ giám sát, có thể là kiến trúc sư hoặc kỹ sư dân dụng, kỹ sư điện, ...

Những chuyên gia này làm việc trực tiếp với kỹ sư. Rất nhiều hợp đồng quốc tế gọi họ là đại diện kỹ thuật. Nếu kỹ sư (hoặc đại diện của anh ta) được kiểm tra trực tiếp các nhà thầu, thì sau đó hợp đồng phải định ra các mức độ chính xác và bản chất của sự kiểm tra này. Một vài đoạn trích từ các điều kiện hợp đồng về cơ khí và điện được FIDIC (Liên đoàn quốc tế về Tư vấn kỹ thuật) xuất bản, để đưa ra các mẫu tham khảo.

Chi tiết của các việc quyết định, đánh giá, v.v. mà kỹ sư phải đưa vào trong hợp đồng và các điều kiện chung (Hãy xem phần Các điều kiện chung của FIDIC, nếu bạn cần có thêm các thông tin chi tiết).

*Hợp đồng phụ* được nhà thầu chính sử dụng để thực hiện các nhiệm vụ đặc biệt như mua máy điều hoà, lắp đường dây điện, lợp mái, v.v. Bởi vì chủ đầu tư không có hợp đồng với những nhà thầu phụ, chủ đầu tư không có quyền đối với họ và cũng không có nghĩa vụ gì với họ.

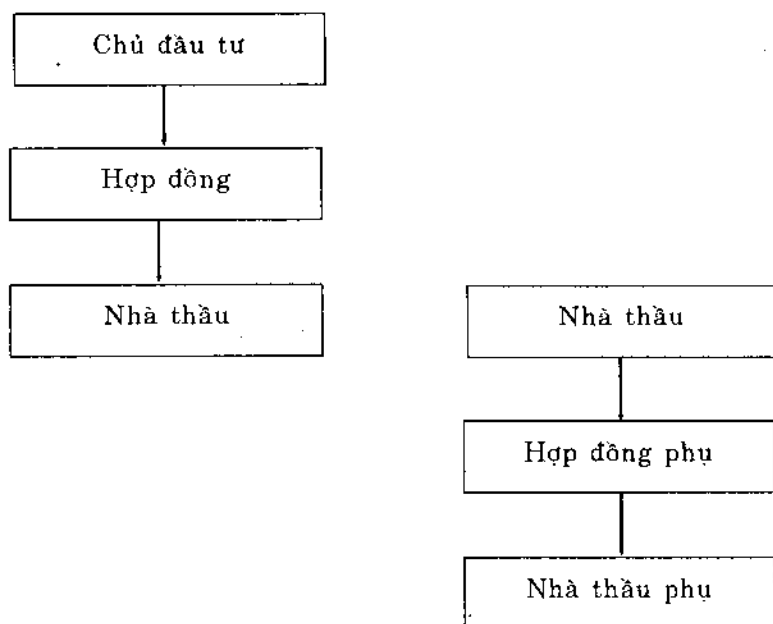
Như vậy không có một mối liên hệ nào giữa chủ đầu tư và nhà thầu phụ. Để tránh các rắc rối với các vấn đề trong tình trạng này, các hợp đồng xây dựng nhà máy thông thường có hai điều khoản đặc biệt: Điều khoản thứ nhất nêu lên là: nhà thầu phải đưa các danh sách của các nhà thầu phụ cho chủ đầu tư trước khi ký hợp đồng phụ; điều khoản thứ hai nêu lên là nhà thầu có trách nhiệm đối với công việc của nhà thầu phụ có nghĩa là phải xem đây như việc của mình: 100% trách nhiệm. (Để có nhiều thông tin hơn về vấn đề này, xem cuốn "Hướng dẫn" UNTRAL trang 129).

#### *Các trách nhiệm của kỹ sư*

- 2.1. Kỹ sư sẽ tiến hành các nghĩa vụ theo các quyết định đã ban hành, xác nhận và ra lệnh như đã được định ra trong hợp đồng.
- 2.2. Kỹ sư có thể uỷ nhiệm bất cứ quyền lực, xem xét quyết định, các chức năng và các quyền hạn của anh ta bằng thư cho người đại diện của mình và có thể rút lại giấy uỷ nhiệm này vào bất cứ thời gian nào.
- 2.3. Ở bất cứ nơi nào, nhờ các điều kiện này, kỹ sư có thể kiểm tra mức độ quyền hạn của mình bằng cách đưa ra một quyết định, một ý kiến, một sự thỏa thuận hoặc đòi hỏi một sự chấp thuận hoặc xác định một giá trị hoặc có hành động khác mà có thể ảnh hưởng đến các quyền lợi và các nghĩa vụ của hoặc là ông chủ hoặc của nhà thầu. Kỹ sư sẽ kiểm tra quyền hạn của mình như vậy một cách hợp lý trong các quy định của hợp đồng và có xem xét đến tất cả các hoàn cảnh.



2.4. Nhà thầu sẽ thực hiện công việc phù hợp với các quyết định, các hướng dẫn và các mệnh lệnh của kỹ sư theo các điều kiện ở trên.



#### *Phạm vi, giao nhận và bảo hành*

Ba điều khoản thường rất phức tạp nằm trong các nghĩa vụ chính của nhà thầu: phạm vi, giao nhận và bảo hành. Một lần nữa các phụ lục lại thường được sử dụng. Các phụ lục định ra một cách chi tiết phạm vi của công việc.

Điều khoản phạm vi trong hợp đồng tự bản thân nó nêu khái quát về dự án, thường tránh các chi tiết kỹ thuật: các chi tiết kỹ thuật được triển khai theo các đặc tính kỹ thuật, một bản soạn thảo sơ bộ của luật sư và một bản của kỹ sư. Một nguy cơ là: có sự mâu thuẫn. Các bên phải kiểm tra hai bản soạn thảo cẩn thận để đảm bảo rằng chúng là hợp đồng hoàn thiện. Nhưng điều này là chưa đủ. Hợp đồng thông thường có một điều khoản thêm về sự không nhất quán. Nếu có sự không nhất quán hoặc mâu thuẫn (thường xảy ra mặc dù các bên cố gắng hết sức) thì mâu thuẫn được giải quyết như thế nào? Hai phương thức sau đây có thể được xem xét:

#### *Phương thức I: Điều chỉnh một bên*

Các tài liệu và bản vẽ của hợp đồng sẽ được đưa như sự giải thích của một bên cho bên kia. Nếu nhà thầu tìm thấy bất kỳ sự không nhất quán hoặc không giống nhau giữa bất kỳ một tài liệu và bản vẽ nào, thì họ sẽ lập tức thông báo cho chủ đầu tư bằng văn bản chỉ rõ sự không nhất quán hoặc không giống nhau và chủ đầu tư sẽ đưa ra các chỉ dẫn liên quan.

## *Phương thức II: Điều chỉnh hệ thống*

Trong nội dung hợp đồng, các thứ tự ưu tiên sau đây sẽ áp dụng đối với tài liệu hợp đồng:

1. Văn bản hợp đồng
2. Hồ sơ mời thầu và đặc biệt là các yêu cầu liên quan
3. Các điều kiện chung
4. Hồ sơ thầu của nhà thầu

Thứ tự sắp xếp trên cùng là thứ tự ưu tiên của tài liệu.

### ***Ôn tập khái niệm: Đại diện của chủ đầu tư***

Mục đích của điều khoản "Đại diện của chủ đầu tư" là định ra chính xác mối quan hệ giữa người đại diện (kỹ sư) và nhà thầu. Nghiên cứu các điều khoản này có phù hợp với khuynh hướng hiện nay của các điều kiện chung hay không và trả lời các câu hỏi dưới đây.

#### ***Đại diện của chủ đầu tư***

- (i) Trong bất kỳ, trong một và tất cả các quan hệ giữa các bên ở đây liên quan đến sự thực hiện của hợp đồng, chủ đầu tư sẽ hành động hoặc thông qua đại diện của mình hoặc theo quyền riêng của mình.
- (ii) Đại diện của chủ đầu tư sẽ có thẩm quyền để hành động theo khuôn khổ đã ghi trong hợp đồng, trong tất cả các trường hợp liên quan đến việc thi hành công việc.
- (iii) Nhà thầu sẽ giúp đỡ để đại diện của chủ đầu tư làm tốt nhiệm vụ của mình theo hợp đồng.

1. Liệu điều khoản (i) có thiết lập được mối quan hệ trong sáng tuyệt đối giữa đại diện của chủ đầu tư và nhà thầu không?

Có	Không
----	-------

2. Điều khoản (ii) nói về: "Tất cả các trường hợp liên quan đến việc thực hiện công việc", điều khoản FIDIC nói về "Các quyết định, các xác nhận và các lệnh", cụ thể là các ý kiến, các quyết định của kỹ sư đưa ra, các chấp thuận của anh ta và các hoạt động thực hiện khác. FIDIC cố gắng đưa ra một danh sách đầy đủ, còn điều khoản (ii) cố tìm ra một bản chung bao gồm tất cả. Vậy phương thức nào rõ ràng hơn?

Điều khoản (ii)	FIDIC
-----------------	-------

3. Bạn đã thấy giá trị gì trong điều khoản (iii).

Một số	Có chút ít	Chẳng có gì
--------	------------	-------------

Một điều khoản quan trọng khác đề cập tới vấn đề là: điều gì xảy ra nếu bản vẽ nhà máy không chính xác? Các lỗi trong bản vẽ có thể giá trị tới hàng triệu USD. Ai trả? Dưới đây là điều khoản đặc trưng. Nó được lấy ra từ "Các điều kiện hợp đồng của FIDIC" cho các công trình về điện và cơ khí đã được đề cập đến trước đây.

Điều khoản "giao nhận" của một hợp đồng xây dựng nhà máy thường quy định các công trình xây dựng, cung cấp và lắp đặt máy móc, chạy thử (chìa khoá trao tay chỉ có một hợp đồng, hợp đồng không trọn gói có nhiều hợp đồng). Rõ ràng là vẫn cần có một số điều khoản đặc biệt.

### **Thông tin sai**

Nhà thầu sẽ chịu trách nhiệm về bất cứ sự không đồng nhất, sai sót hoặc bỏ quên nào trong các bản vẽ và thông tin do họ cung cấp, dù đã được thông qua các kỹ sư hay không; những sai sót hoặc các thông tin không chính xác trên sẽ được chủ đầu tư hoặc kỹ sư thông báo bằng văn bản cho nhà thầu.

Năm điểm quan trọng nhất được viết dưới đây (để có thêm thông tin về các điểm này, bạn có thể tham khảo sách "Hướng dẫn", UNCITRAL):

(A) *Lịch trình*: Một lịch trình chi tiết được xem xét từ bắt đầu đến lúc kết thúc. Hỗ trợ cho lịch trình là các điều khoản điều chỉnh sự chậm trễ. Các hình thức phạt do chậm trễ bao gồm các thiệt hại được thanh toán và tiền phạt (theo hệ thống pháp luật ở nước sở tại). Cho phép kết

thúc các hợp đồng hoặc vì nguyên nhân (trễ hạn quá lâu) hoặc vì sự thuận tiện. Giảm giá là cách thường dùng trong trường hợp có khiếm khuyết xây dựng; đôi khi phải sửa chữa hoặc thay thế còn tốn kém hơn hoặc không thể thực hiện được. Hơn nữa, các hợp đồng xây dựng nhà máy đôi khi có điều khoản là chủ đầu tư có thể sử dụng một nhà thầu mới làm toàn bộ công việc của nhà thầu trước; một vài hợp đồng có điều khoản cứng rắn hơn cho phép người mua từ chối hoặc chấp nhận các công việc trong các hoàn cảnh nhất định (Sách "Hướng dẫn", trang 202).

(B) *Kiểm soát và đi vào hiện trường*: Trong xây dựng, công trường được đặt dưới quyền kiểm soát hoặc của chủ đầu tư hoặc của nhà thầu. Mỗi bên phải cho phép bên kia đi vào hiện trường. Nhà thầu cần thiết phải tiến hành công việc, và chủ đầu tư cần thiết phải kiểm tra tiến độ thi công. Để tránh hiểu lầm, hầu hết các hợp đồng đều phải nói tới quyền kiểm tra công trường. Nơi có nhiều nhà thầu làm việc theo nhiều hợp đồng trên cùng một hiện trường thì điều khoản được quyền xem xét hiện trường phải được các bên cùng thảo luận cẩn thận (Sách "Hướng dẫn", trang 117).

(C) *Điều khoản thiết bị xây dựng*: Ai cung cấp thiết bị xây dựng? Ngay từ lúc làm hợp đồng chủ đầu tư đã phải đưa vào điều khoản này.

(D) *Yêu cầu nhà thầu chịu trách nhiệm lựa chọn và cung cấp thiết bị*, nhưng nó sẽ kinh tế hơn nếu chủ đầu tư tự mua lấy thiết bị. Trong bất kỳ trường hợp nào thì vấn đề này phải được điều chỉnh trong hợp đồng (Sách "Hướng dẫn", trang 112).

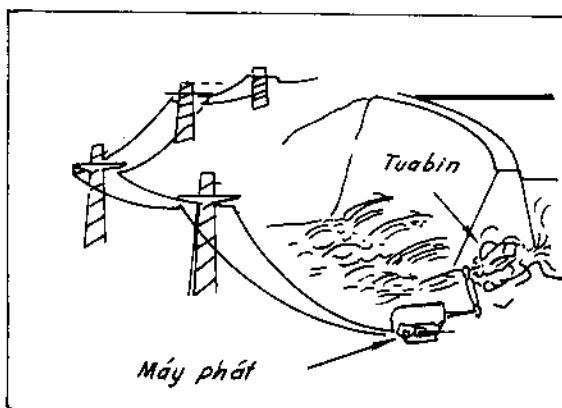
(E) *Dọn sạch hiện trường*: Khi công việc kết thúc, ai là người chịu trách nhiệm làm sạch hiện trường? Một lần nữa đây là sự cân nhắc giữa kinh phí và tiện lợi. Nếu như nhà thầu phải dọn thì giá của nó lập tức sẽ được đưa vào trong hợp đồng. (Sách "Hướng dẫn", trang 119).

(F) *Dịch vụ sau hoàn thành*: Sau khi công việc đã hoàn thành, chủ đầu tư tiếp nhận nhà máy. Trong thời gian bảo hành, nhà thầu luôn giữ các máy móc trong trạng thái làm việc, sau đó có thể có các vấn đề về phụ tùng, bảo trì và sửa chữa. Rất nhiều hợp đồng (có thanh toán) yêu cầu nhà thầu cung cấp phụ tùng, bảo trì và sửa chữa thiết bị. (Sách "Hướng dẫn", trang 279). (Nhiều nhà thầu thích viết riêng hợp đồng bảo trì và sửa chữa, bởi vì các hợp đồng này thường là ngắn và đơn giản, đây có thể là ý kiến hay).

Bảo hành trong một hợp đồng xây dựng nhà máy tiếp theo các phần đã được nói đến trong Phần bốn, chương III. Tuy nhiên có một phát sinh đặc biệt trong xây dựng nhà máy là khi nào thì thời gian bảo hành bắt đầu? Nếu chỉ có duy nhất một nhà thầu thì bảo hành bắt đầu khi các

công việc đã đến giai đoạn vận hành thử. (Nó được gọi bằng nhiều tên khác nhau, như ngày tiếp nhận hoặc ngày tiếp quản; để biết rõ thêm, xem sách "Hướng dẫn", trang 151).

Nếu có nhiều nhà thầu, việc bảo hành trở nên phức tạp hơn. Chúng ta hãy hình dung việc xây dựng một nhà máy thủy điện, có một nhà cung cấp và lắp đặt tuabin, còn nhà thầu khác thì cung cấp máy phát, ngày chạy thử phải kết thúc là 31-12-1995. Bảo hành bắt đầu sau khi chạy



thử thành công và kéo dài 5 năm. Không may là việc chậm trễ của tuabin mất 2 năm; chạy thử kết thúc vào cuối năm 1997. Điều này là không công bằng đối với người cung cấp máy phát lại phải kéo dài bảo hành tới năm 2002. Mặt khác thì chủ đầu tư cần bảo hành là 5 năm. Làm thế nào để các bên giải quyết vấn đề mâu thuẫn về quyền lợi.

Một sự thỏa hiệp chung có thể được đưa ra là:

(1) Bảo hành kéo dài 5 năm kể từ ngày chạy thử thành công; đây là điều mà chủ đầu tư cần. Tuy nhiên

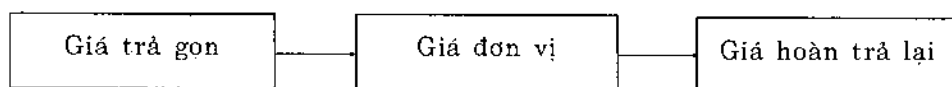
(2) Bảo hành sẽ tự động hết hạn chậm nhất là vào ngày đã quy định (trong ví dụ của chúng ta, có thể là 31 - 12 - 2001); điều này giúp cho nhà thầu một sự an toàn nào đó. Nếu sự việc trở nên tồi tệ thì phần tổn thất được chia đều.

*Tóm lại:* Các điều khoản : phạm vi, giao nhận và bảo hành của hợp đồng xây dựng một nhà máy nên theo mục đã được xây dựng trong Phần bốn; tuy nhiên cần phải tính đến các vấn đề như quy mô, thời gian và độ phức tạp của dự án.

#### *Giá cả và thanh toán*

Dạng đặc thù của điều khoản giá và thanh toán trong các hợp đồng xây dựng cũng tăng theo quy mô thời gian và mức độ phức tạp của dự án.

Giá cả xây dựng một nhà máy được trả bằng một trong ba cách sau đây:



Ôn tập khái niệm: Giải thích qua lại	
Nghiên cứu điều khoản này, sau đó trả lời các câu hỏi dưới đây:	
	<p>Trừ khi có phần khác được cung cấp trong hợp đồng, các điều khoản của Phần I và II của các điều kiện sẽ được ưu tiên hơn bất cứ một phần nào trong tài liệu tạo nên hợp đồng và trong trường hợp có mâu thuẫn, Phần I sẽ được ưu tiên hơn phần II. Điều mà chúng ta đã đề cập tới, một vài tài liệu của hợp đồng được lấy từ sự giải thích qua lại của bên này cho bên kia, trong trường hợp chưa rõ hoặc vẫn còn chưa nhất quán thì những vấn đề này sẽ được kỹ sư giải thích và điều chỉnh.</p>
1.	<p>Mục đích của điều khoản này là gì?</p> <p>a/ Giải thích quyền lực của kỹ sư?</p> <p>b/ Điều chỉnh giải quyết tranh chấp?</p> <p>c/ Thiết lập quy trình để giải quyết những điểm không đồng nhất trong số các tài liệu hợp đồng</p>
2.	<p>Dầu mục này, chúng ta đã xem xét về điều chỉnh hệ thống và một bên điều chỉnh. Điều khoản trên thuộc dạng nào?</p> <p>a/ Điều chỉnh hệ thống?</p> <p>b/ Điều chỉnh một bên?</p> <p>c/ Cả điều chỉnh hệ thống và điều chỉnh một bên?</p> <p>d/ Không phải là điều chỉnh hệ thống mà cũng không phải là điều chỉnh một bên?</p>

Giá trả gọn đã được nêu lên ở trên, nó là toàn bộ tiền trả cho dự án. Đây là điều thông thường, nó giống như phương pháp trả cố định cho một

việc. Giá cả được trả trong các giai đoạn: có thể là 10% cho mỗi một phần mười công việc được làm xong, hoặc là có thể theo từng bước một (Xây dựng xong, lắp đặt xong, v.v.). Nếu nhà thầu muốn được trả trước thì điều này thường bị hạn chế vì khó khăn trong việc ước lượng kinh phí xây dựng trước của nhà thầu.

Giá đơn vị và giá hoàn trả ở mức độ nào đó có khác nhau: không phải là giá cố định trước cho toàn bộ dự án.

*Giá đơn vị* là giá được thỏa thuận cho một đơn vị công việc nào đó được thực hiện, ví dụ: mét khối bê tông, giờ nhân lực được sử dụng cho công việc đào xới, đào đường hầm, v.v. Khi nào phương pháp này là phương pháp định giá thích hợp? Đôi khi là rất khó khăn để đưa ra dự báo chính xác về thời gian hoặc vật liệu; ví dụ trong việc xây dựng đường hầm, không ai có thể biết trước điều gì sẽ xảy ra khi đường hầm bắt đầu đào. Nhà thầu đường hầm cần một giới hạn an toàn lớn, nên họ thường nêu giá trả gọn của hợp đồng khá cao; đối với hợp đồng giá đơn vị (giá trên một giờ làm việc) là thường có lý hơn bởi vì nó không gây rủi ro cho nhà thầu. Mặt khác chủ đầu tư, như đánh bạc, nếu công việc thực hiện được nhanh chóng thì anh ta có thể tiết kiệm được tiền bạc; nếu xảy ra vấn đề trục trặc anh ta có thể tốn tiền hơn.

*Giá hoàn trả* là một nỗ lực để khắc phục hoặc tránh trường hợp phải trả gọn quá cao so với báo giá. Theo hệ thống này, nhà thầu đơn giản nhận lại kinh phí đã bỏ ra cộng với một lãi suất chấp nhận được. Vì thế người ta gọi nó là chi phí cộng lãi suất. Theo lý thuyết, nhà thầu không cần thiết có một độ dự trữ an toàn nhất định, nên giá cuối cùng của dự án là giá hoàn toàn thực tế. Mối nguy hiểm là: nếu hợp đồng không có giá cuối cùng (không có giá trần) thì nhà thầu không có một áp lực nào để giữ chi phí của anh ta thấp đi; anh ta trả tiền cho bất cứ thứ gì và lợi nhuận sẽ phụ thuộc vào cái mà anh ta đã tiêu pha. Để tránh mối nguy hiểm này, một số hợp đồng còn đưa thêm vào giá trần, nghĩa là dù có điều gì xảy ra chăng nữa thì giá không vượt qua <Số> triệu đồng. Giá trần thông thường lại làm hỏng mục đích mô hình hoàn trả: thực chất, giá trần đã trở thành giá trả gọn. Phức tạp hơn là sử dụng giá mục tiêu: nếu giá vượt quá mục tiêu thì nhà thầu cũng không được trả 100% của chi phí này.

Giá vượt quá càng lớn thì việc chi trả lại càng ít. Điều này khuyến khích nhà thầu giữ giá thấp hơn.

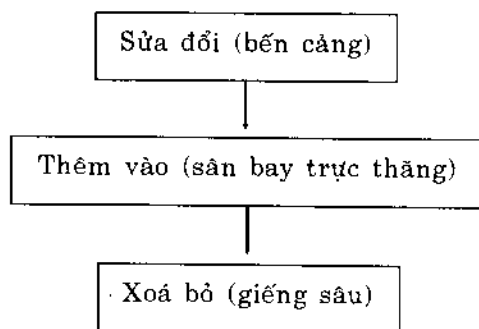
Hợp đồng hoàn trả kinh phí sau thông thường cho phép chủ đầu tư kết thúc hợp đồng nếu giá là quá cao. Tuy nhiên kết thúc hay không, không phải là câu trả lời dễ dàng: công ty mới khi biết được tình thế

thường đòi đắt hơn nhà thầu ban đầu.

Tách khỏi phần chọn giá, các điều khoản về giá cả và thanh toán cho một hợp đồng xây dựng nhà máy theo điều khoản chung đã triển khai trong Phần bốn. Tuy nhiên là một hợp đồng lớn có thể có hàng trăm khả năng thanh toán: có thể một đường hầm được thanh toán theo mét khối đất được đào, giờ đào đường hầm hoặc theo tiến độ công việc của các giai đoạn 10%, và hoá đơn thanh toán cho việc mua máy móc. Với quá nhiều việc điều chỉnh, nên các điều khoản giá và thanh toán là dài và phức tạp.

### *Mức độ thay đổi*

Kết quả hoàn thành của dự án xây dựng hiếm khi theo đúng các thiết kế ban đầu. Hãy lấy một ví dụ về khai thác đá mã não trên các đảo trắng. Công ty Italia rất quan tâm đến dự án vì chở đá mã não bằng tàu thủy từ Italia đến Viễn Đông là quá đắt: người Italia muốn có nguồn cung cấp từ Đông á. Một bến cảng định xây dựng ở một vịnh nhỏ, cho phép các tàu có trọng tải lớn ra vào cảng, nhà thầu phải đào một luồng sâu cho tàu vào bằng thuốc nổ. Không may một dải đá san hô quý lại chặn ngang lối vào trong vịnh. Bộ trưởng Bộ Môi trường nghe tin về kế hoạch phá huỷ dải đá quý này chỉ một ngày trước khi nó bị phá huỷ. Họ lập tức ra lệnh cấm phá huỷ dải đá san hô. Vì thế kế hoạch lại bị thay đổi. Một giải pháp khác được triển khai thông qua dự án của Hãng Hàng không Verbena dùng máy bay trực thăng để chuyên chở: Kế hoạch mới được xây dựng nâng cấp sân phòng kế cả sân bay trực thăng. Cuối cùng, một kế hoạch khoan một giếng sâu lấy nước ngọt đã bị huỷ bỏ vì khoan lên chỉ thấy có nước biển. Như vậy phải có ba thay đổi rất cần thiết là:



Những thay đổi này đòi hỏi sửa đổi phạm vi và các điều khoản giá. Đây là điểm chính mà hợp đồng (hoặc các điều kiện chung) cần tính đến việc có một cơ chế cho sự thay đổi như vậy. Một vài tranh chấp dai dẳng



và rất tốn kém xảy ra khi có sự thay đổi cần thiết, nhưng cả hai bên lại không thỏa thuận trước về cơ chế để thay đổi. Làm thế nào để cơ chế này hoạt động được?

Đầu tiên, liệu chủ đầu tư có quyền yêu cầu những thay đổi chính trong hợp đồng không? Một vài hợp đồng là rất rõ ràng về vấn đề này.

Thực tế, một vài hệ thống luật pháp không chấp nhận có các điều khoản ngoại lệ như vậy. Tuy nhiên thường nếu có điều khoản như vậy nó có giá trị và dễ thực thi nếu như nhà thầu chấp nhận điều đó. Một số hợp đồng có thể là công bằng hơn, cho phép nhà thầu có quyền đưa ra phản đối các thay đổi, đặc biệt là với các thay đổi chính. (Một thay đổi chính là nó làm thay đổi giá hợp đồng lớn, đặc trưng là một sự thay đổi lớn hơn 15% giá trị hợp đồng ban đầu). Chủ đầu tư phải cân nhắc các phản đối này. Nếu như hai bên không đồng ý được với nhau thì vấn đề này phải đưa ra trọng tài (Sách "Hướng dẫn", UNCITRAL có toàn bộ một chương nói về các thay đổi, trang 248).

Điều khoản "thay đổi" như đã được dùng trong hợp đồng này có nghĩa là bất cứ một sự thay đổi nào trong phạm vi xây dựng hay các đặc tính kỹ thuật của thiết bị, vật liệu hoặc các dịch vụ xây dựng do nhà thầu cung cấp.

Bất kỳ sự thay đổi nào mà chủ đầu tư đòi hỏi phải được nhà thầu thực hiện phù hợp với các khoản trong điều này.

#### ***Ôn tập khái niệm: Điều khoản loại nào?***

Dưới đây là ba đoạn trích từ một hợp đồng thực tế (vì lý do các thuật ngữ thay đổi từ cách sử dụng trong phần này), hãy xác định dạng của mỗi điều khoản trong các ô phía dưới :

- A      Hợp đồng được ký với giá xác định dựa trên tổng số tiền của hợp đồng đã được chủ đầu tư đồng ý và giá này sẽ được giữ trong suốt thời gian của hợp đồng. Đặc biệt sẽ được lưu giữ kèm theo hợp đồng, sẽ không có gì thay đổi trong tổng số tiền mà chủ đầu tư trả cho nhà thầu trong các công việc thiết kế, xây dựng, hoàn thiện và bảo trì.

B	Tiền trả: Trả cho các công việc thực hiện của nhà thầu theo hợp đồng này, chi phí hoàn trả lại chi phí mục tiêu đã được thỏa thuận phù hợp với các qui định của Chính phủ XRX3. Chi phí này không được vượt quá số tiền là \$___ cộng với thuế doanh thu 14%. Nếu thuế doanh thu thay đổi thì số tiền cũng tăng hay giảm tương ứng.				
C	Số tiền trả cho nhà thầu trong các việc thực hiện giao hàng hoá và dịch vụ theo hợp đồng này sẽ không thay đổi so với toàn bộ giá được nhà thầu đưa ra trong đấu thầu, ngoại trừ một số giá điều chỉnh theo điều kiện đặc biệt của hợp đồng.				
	Thanh toán gọn	Giá đơn vị	Không giá trần	Giá hoàn trả lại Cố giá trần	Giá mục tiêu
Điều A					
Điều B					
Điều C					

Trong thực tế, hầu hết các nhà thầu vui vẻ chấp nhận sửa đổi hoặc làm thêm với giá của dự án được tăng lên tương ứng. (Huỷ bỏ cũng đồng nghĩa với giảm giá là điều ít thấy). Vậy giá thay đổi được điều chỉnh như thế nào?

Giá thay đổi do có những thay đổi trong phạm vi của hợp đồng thông thường được gọi là điều chỉnh. Các điều chỉnh giá được phân biệt với việc duyệt lại giá đó là sự thay đổi giá cho một công việc chính xác được định ra ban đầu. Điều chỉnh được tính toán trên cơ sở giá hoàn trả (cộng thêm chi phí): nhà thầu sẽ nhận được kinh phí của mình cộng thêm một lãi suất thích hợp. Các điều kiện hợp đồng FIDIC quy định những sự thay đổi giá như sau:

Trong các trường hợp nhà thầu nhận được sự chỉ đạo từ kỹ sư mà ngay lúc đó hoặc sau này, theo ý kiến của nhà thầu, có thêm vào hoặc bớt đi so với tổng giá trị hợp đồng, thì nhà thầu xen xét lý do có thể

và tính khả thi, trước khi có lời khuyên của kỹ sư bằng văn bản, để thông báo sự ảnh hưởng này. Tổng số tiền cộng thêm vào hoặc trừ bớt đi so với tổng giá trị hợp đồng sẽ được bàn bạc và quyết định phù hợp với tỷ lệ đã được định ra trong biểu giá, trong phạm vi tương tự và có thể áp dụng được, còn những nơi tỷ lệ không được định ra trong biểu giá thì không được áp dụng, tổng số tiền như vậy sẽ là tổng số được chỉ tiêu hợp lý trong từng trường hợp cụ thể.

*Tóm lại:* Những thay đổi trong phạm vi và điều chỉnh giá cả là cần được quy định thật cẩn thận, thường thì các bên đạt được sự thỏa thuận, nếu như không thỏa thuận được và phải đưa ra trọng tài hoặc kiện tụng, toà án có thể đưa ra quyết định công bằng.

Duyệt lại giá (có nghĩa là tính toán lại giá cả cho chính xác với mỗi loại công việc) là việc làm của các hợp đồng sau khi đã thực hiện được một năm. Duyệt lại giá vì hai lý do chính:

- (1) Do sự tăng giá (giảm giá thì ít khi hơn) của vật liệu, và
- (2) Thay đổi tỷ giá hối đoái.

Nhà thầu thường sợ giá thay đổi nhanh chóng, họ sẽ không đấu thầu trên cơ sở giá cố định và không đổi. Họ muốn rằng giá cả phải đặt trong chỉ số. Theo nguyên tắc, chỉ số là đơn giản: vì nếu giá của hàng hoá, ví dụ giá xi măng tăng lên 10% thì giá tính toán sẽ phản ánh chính xác sự tăng này. (Ví dụ, nếu giá xi măng chiếm 20% toàn bộ giá công trình thì khi giá xi măng tăng 10%, có nghĩa là giá công trình sẽ tăng lên 2%). Có vấn đề là nảy sinh khó khăn trong việc chọn quy trình lập chỉ số có thể được chấp nhận cho cả hai bên. Đây là nguồn chỉ số được sử dụng? Ngày nào là ngày bắt đầu hoặc là ngày số 0 cho chỉ số? Đây là công thức chính xác để áp dụng cho chỉ số? Các vấn đề này phải được định ra trong các điều kiện chung hoặc trong khi thương lượng hợp đồng. (Để biết thêm chi tiết, xem sách "Hướng dẫn", UNCITRAL, trang 88).

Các hợp đồng thông thường được thanh toán bằng một loại tiền, có thể là USD. Đôi khi tiền trong nước được sử dụng để thanh toán cho các bộ phận của hợp đồng trong nước. Do sự tăng giảm mạnh tỷ giá hối đoái theo các thời kỳ của một năm là có thể xảy ra, các hợp đồng đôi khi cho phép điều chỉnh giá theo sự thay đổi của tỷ giá hối đoái. Các điều khoản như vậy là khó thực hiện: nếu một công ty Mỹ chào thầu là 10 triệu USD, điều khoản sửa đổi (dựa trên những sự thay đổi mới nhất về giá trị của USD) có thể thay đổi giá thực tế của họ xuống 5 triệu USD hoặc tăng lên tới 20 triệu USD. Tuy nhiên giá này ở trong nước Mỹ thì vẫn giữ nguyên,

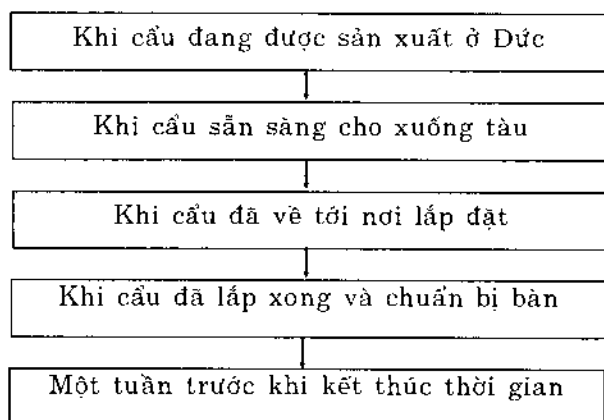
chỉ cho phép thay đổi một chút do lạm phát. Hầu hết các nhà thầu không muốn áp dụng điều khoản sửa đổi, bởi vì không một khách hàng nào lại muốn phải trả cao gấp hai lần hoặc là một nửa giá của dự án. Vậy giải pháp nào là hợp lý?

Theo lý thuyết, mặc dù hiếm khi xảy ra trong thực tế, các bên có thể đặt tên hợp đồng theo tên của loại tiền: ví dụ, một phần tư tiền bằng USD, một phần tư tiền là bảng Anh, một phần tư là mac Đức, một phần tư là yên Nhật. Chiến thuật như vậy làm san bằng sự tăng hoặc giảm của loại tiền nào đó. (Một vài nhà bình luận nói về loại tiền ổn định hoặc không ổn định; đây là một khái niệm tinh tế, bởi vì sự tụt giá của một loại tiền sẽ được cân đối bằng sự tăng giá của loại tiền kia). Có hai loại tỷ giá ngoại tệ: quyền rút đặc biệt của Quỹ Tiền tệ quốc tế (SDR's) và đơn vị tiền của Cộng đồng châu Âu (ECU). Cả hai tỷ giá được nêu lên hàng ngày, mặc dù rất ít hợp đồng ngày nay được đặt tên theo ngoại tệ, thông lệ quốc tế đang thay đổi dần.

*Tóm lại:* Một hợp đồng xây dựng nhà máy không được giữ cứng nhắc, công trường xây dựng thay đổi hầu như hàng ngày, vì thế hợp đồng cũng phải thay đổi một cách tương ứng. Một hợp đồng soạn thảo tốt sẽ tạo nên một cơ chế cho phép thay đổi có thể chấp nhận được.

#### *Chạy thử và kiểm tra*

Một hợp đồng "chìa khoá trao tay," theo lý thuyết, yêu cầu ít nhất một lần thử toàn bộ: Chạy thử làm việc khi mọi thứ đã sẵn sàng để bàn giao. Tuy nhiên, trong hầu hết các hợp đồng người ta đưa thêm các thử nghiệm ở rất nhiều giai đoạn của dự án. Ví dụ, ban lãnh đạo Cảng Verbena có đơn đặt hàng cho một Công ty CHLB Đức mua các cần cầu mới để xếp và dỡ hàng cho các tàu biển. Hợp đồng bao gồm các giai đoạn: giao hàng, lắp đặt và chạy thử. Ban lãnh đạo cảng yêu cầu các thử nghiệm cụ thể sau đây:



Rõ ràng là các thử nghiệm là khác nhau trong từng hợp đồng. Với một loại máy móc cho trước nào đó thì phải có quy trình thử riêng của nó. Nếu một sự thử nghiệm ngẫu nhiên là thích hợp thì các điều kiện của hợp đồng FIDIC gợi ý viết như sau:

25.1. Trừ khi có sự thỏa thuận khác trong hợp đồng, kỹ sư được toàn quyền để kiểm tra, xem xét và thử nghiệm tại nhà máy của nhà thầu trong thời gian chế tạo với các vật liệu, kiểm tra về tay nghề công nhân và kiểm tra tiến độ chế tạo của toàn bộ nhà máy được cung cấp trong hợp đồng... Sự kiểm tra, xem xét hoặc thử nghiệm mặc dù đã được tiến hành, nhưng nhà thầu sẽ không được phép bỏ qua bất cứ một nghĩa vụ nào trong hợp đồng.

25.5. Nếu dựa trên kết quả của kiểm tra, xem xét, thử nghiệm nhà máy (Khác so với thử nghiệm khi lắp xong), mà kỹ sư quyết định là nhà máy này có sai sót hay không phù hợp với hợp đồng, kỹ sư sẽ thông báo bằng văn bản cho nhà thầu về sự phản đối và các lý do phản đối. Nhà thầu sẽ nhanh chóng sửa chữa các thiếu sót hoặc đảm bảo rằng nhà máy đã được chế tạo đúng với hợp đồng.

#### ***Ôn tập khái niệm: Các thay đổi***

Công việc xây dựng mỏ khai thác đá mã nào ở White Island đã được ký hợp đồng với Công ty Xây dựng Verbena. Hợp đồng bao gồm các điều khoản sau đây:

1. Chủ đầu tư sẽ có toàn quyền, trong thời gian thực hiện hợp đồng gửi cho nhà thầu thông báo bằng văn bản để thay đổi, sửa lại, bỏ qua, thêm vào hoặc thay đổi bất kỳ một công việc nào, nhà thầu sẽ thực hiện những thay đổi này phù hợp với các điều kiện chung như đã áp dụng cho các thay đổi đã nêu trong các tài liệu của hợp đồng.

2. Sự khác nhau về giá do những thay đổi này sẽ được thêm vào hoặc bớt đi so với giá của hợp đồng. Số tiền khác nhau này sẽ được xác định phù hợp với danh mục giá cả của nhà thầu. Nếu giá không nằm trong danh mục giá cả đã được nêu trên, thì số tiền này phải được chủ đầu tư và nhà thầu thỏa thuận trước khi tiến hành công việc liên quan.

Khi đào móng để xây dựng ngôi nhà chính, một vấn đề lớn xảy ra: nền đất không ổn định; móng đã được thiết kế, không cho phép xây dựng. Kỹ sư quyết định chuyển đến nơi xây dựng tốt hơn cách đó 400 mét. Một con đường mới phải được xây dựng, nhà thầu không vui vẻ gì về chuyện di chuyển này: họ muốn thiết kế lại trên nền cũ có gia cường bê tông chịu lực lớn hơn. Cả hai bên đều cùng xem xét hợp đồng.

*Câu hỏi:*

1. Theo các điều khoản của hợp đồng liệu kỹ sư có quyền đề nghị xây dựng ngôi nhà tại vị trí mới?

Có	Không
----	-------

2. Liệu kỹ sư có phải lưu ý đến phương án thay thế mà nhà thầu đã đề nghị?

Có	Không
----	-------

3. Liệu nhà thầu có nhận được bồi thường công bằng và hợp lý cho công việc thêm này?

Có	Không
----	-------

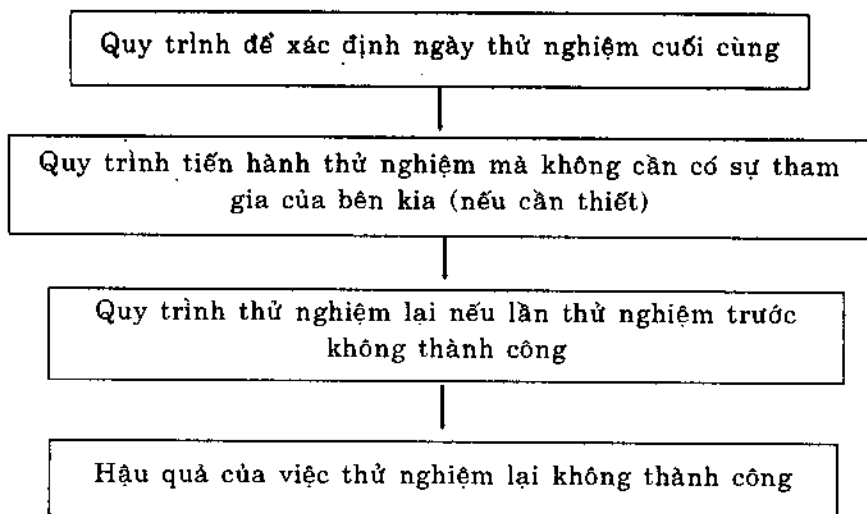
4. Theo đúng với các điều khoản của hợp đồng, liệu nhà thầu có được bồi thường cho việc thuê nhân công đào móng lúc đầu không?

Có	Không
----	-------

Đối với các công việc xây dựng, việc kiểm tra trên hiện trường cần ghi vào trong lịch trình thử nghiệm. Dạng kiểm tra hàng ngày được kỹ sư thực hiện; hợp đồng thông thường bao gồm cả các chi tiết của quy trình kiểm tra trong điều khoản đề cập tới nhiệm vụ của kỹ sư hoặc người đại diện của kỹ sư.

Quy trình thử nghiệm cuối cùng thông thường được thực hiện trước khi bàn giao hoặc nghiệm thu. Các hợp đồng phải định rõ các quy trình

thử nghiệm này một cách cụ thể. Các bước thông thường như sau:



Còn có nhiều sự thay đổi khác, nhưng không trong phạm vi nghiên cứu của phần này. Để biết thêm chi tiết, bạn đọc có thể xem các chương 12 và 13 của sách "Hướng dẫn", UNCITRAL. Thực vậy, nguyên lý chung là rõ ràng: hợp đồng hoặc các điều kiện chung phải xác lập các quy trình thử nghiệm, bao gồm các điều khoản cho việc thử nghiệm không thành công.

#### *Giới hạn độ rủi ro*

Xây dựng nhà máy dẫn tới hai loại rủi ro: rủi ro về thiệt hại và thương vong, rủi ro về không thực hiện được. Chủ đầu tư phải tự bảo vệ chống cả hai rủi ro ở trên.

*Thiệt hại* là sự tổn thất về vật chất, *thương vong* là sự tổn thất về người. Tổn thất về máy móc và lắp đặt, hoặc về xây dựng và thương vong về người đây là mối quan tâm chính của chủ đầu tư và nhà thầu. Một câu hỏi chính đặt ra là: Ai phải trả? Câu trả lời thường là: nhà thầu phải trả cho đến khi bàn giao, còn chủ đầu tư phải trả tiếp sau đó. Đôi khi vấn đề này trở nên phức tạp, ví dụ, nếu máy móc xây dựng là tài sản của chủ đầu tư. Trong hầu hết các hợp đồng, các rủi ro về thiệt hại và thương tật được chính sách bảo hiểm trả cho nhà thầu. Thông thường thì nhà thầu hoặc công ty bảo hiểm phải thông báo cho chủ đầu tư rằng chính sách bảo hiểm đã có hiệu lực và phí bảo hiểm phải trả đều đặn. Đây là điều rất quan trọng: nếu không có điều khoản bảo hiểm sẽ không có phí trả bảo

hiếm; nếu có tai nạn trầm trọng xảy ra, ví dụ vụ nổ phá huỷ ngôi nhà và giết chết vài công nhân thì nhà thầu có thể bị phá sản và chủ đầu tư có thể bị mất tiền.

Không thực hiện là một dạng rủi ro khác và bao hàm ý nghĩa khác. Cả hai bên đều chịu rủi ro về việc không thực hiện của phía bên kia: nhà thầu sợ rủi ro là chủ đầu tư mua không trả tiền, còn chủ đầu tư sợ rủi ro là nhà thầu sẽ không thực hiện đúng như đã hứa.

Nhà thầu thông thường tự bảo vệ bằng việc đề nghị thanh toán bằng dạng thư tín dụng. Hệ thống là đơn giản: ngân hàng hứa với nhà thầu là, ngân hàng sẽ trả một số tiền đã đồng ý trước cho nhà thầu khi trình ra các giấy tờ cần thiết. Cơ chế bảo đảm thanh toán như vậy đôi khi là phức tạp, nhưng nguyên tắc luôn luôn là giống nhau. (Để biết thêm chi tiết, xem sách "Hướng dẫn", UNCITRAL, trang 193).

#### **Ôn tập khái niệm: Kiểm tra**

Quy định này phù hợp không nhiều so với điều khoản kiểm tra hiện nay. Đọc và sau đó trả lời các câu hỏi dưới đây:

Chủ đầu tư được quyền kiểm tra các tiến độ công việc ở các nhà máy, các kho hàng của nhà thầu, nơi công việc đang được thực hiện và theo sát tiến độ công việc ở bất kỳ thời gian nào, hoặc trực tiếp hoặc thông qua người đại diện được chỉ định của mình.

Nhà thầu sẽ thực hiện các thử nghiệm nhà máy cần thiết phù hợp với các luật lệ và tiêu chuẩn được áp dụng. Nhà thầu sẽ thông báo cho chủ đầu tư hoặc đại diện của họ ít nhất mười ba ngày trước khi tiến hành sự thử nghiệm này để đảm bảo sự hiện diện của chủ đầu tư hoặc đại diện của họ khi tiến hành thử nghiệm.

*Câu hỏi:*

1. Đây là điều khoản về việc kiểm tra trong khi chế tạo máy móc và thiết bị hay các công việc xây dựng ngoài hiện trường?

Trong khi đang chế tạo

Trong công việc xây dựng

2. Ai là người tiến hành các thử nghiệm? Kỹ sư hay nhà thầu?

Nhà thầu

Kỹ sư



3. Xem lại câu trả lời số 2 của bạn? Sự xếp đặt này liệu có thỏa mãn?

Có	Không
----	-------

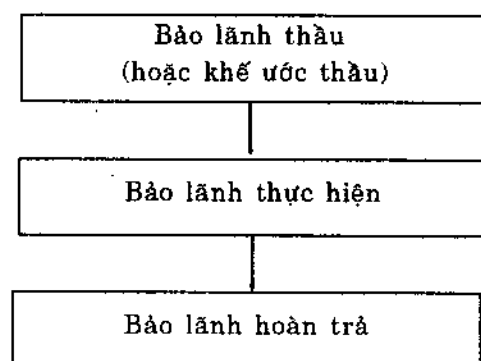
4. Nếu có một cuộc kiểm tra đột xuất không báo trước, với mục đích là để đảm bảo rằng nhà thầu đang làm đúng ở mọi lúc. Liệu kiểm tra đột xuất có được phép tiến hành theo điều khoản trên?

Có	Không
----	-------

5. Liệu chủ đầu tư có cho phép kiểm tra công việc do các nhà thầu phụ tiến hành không?

Có	Không
----	-------

Chủ đầu tư bảo vệ quyền lợi của mình bằng cách tương tự. Một bên thứ ba (có thể là ngân hàng, một công ty bảo hiểm, hoặc công ty mẹ nếu hợp đồng chính có sự hỗ trợ của bên thứ ba này) phát hành bảo lãnh, thông thường được gọi là khế ước để hỗ trợ nhà thầu. (Để phân biệt giữa bảo lãnh và bảo hành, xem Phần bốn, chương III). Hầu hết các hợp đồng đều đòi hỏi ba loại bảo lãnh:



*Bảo lãnh thầu* đã được trình bày trong Phần bốn, chương I, mục V, trong vấn đề thảo luận về mời thầu. Đấu thầu là sự chào mời; sự chào thầu được thực hiện "mà không xen xét ràng buộc", là không có hiệu lực pháp lý trong nhiều hệ thống luật án lệ; vì thế sẽ không xử phạt được đối với người đã trúng thầu nhưng rút lui. Bảo lãnh thầu bảo vệ chủ đầu tư chống lại điều này vì: "Nếu người trúng thầu rút lui, thì người bảo lãnh sẽ phải trả cho Chủ đầu tư một khoản tiền bằng (Số) USD".

*Bảo lãnh thực hiện cũng tiến hành theo cách này. Người bảo lãnh, thông thường là ngân hàng hoặc công ty bảo hiểm, nói là: "Nếu nhà thầu không hoàn thành công việc thì người bảo lãnh hoặc là sẽ phải hoàn thành tiếp công việc hoặc phải đền bù cho chủ đầu tư".*



Vì các ngân hàng không phải là các doanh nghiệp xây dựng, tất nhiên là họ sẽ trả khoản đền bù. Nếu ngân hàng phải trả thì họ lập tức lấy lại ngay số tiền này từ nhà thầu.

*Bảo lãnh hoàn trả thì khác một chút. Ví dụ, chủ đầu tư trả trước cho nhà thầu. Điều này là hợp lý: nhà thầu có nhiều khoản chi tiêu chuẩn bị trước, mà công trình lại chưa được bắt đầu, có thể do nhà thầu bị phá sản. Trong trường hợp này, người bảo lãnh đồng ý trả lại tiền ứng trước đây cho chủ đầu tư.*

Giống như thư tín dụng, các bảo lãnh là công cụ linh hoạt; có rất nhiều cách thay đổi và các nghiên cứu đầy đủ không nằm trong phạm vi trình bày ở đây. Tuy nhiên, nguyên tắc là: *Có hai bên tham gia hợp đồng, mỗi bên muốn được bảo vệ chống lại việc không thực hiện đúng của bên kia chỉ có bằng cách bảo lãnh hoặc là trách nhiệm tương tự từ bên thứ ba.*

## VI. HỢP ĐỒNG XÂY DỰNG NHÀ MÁY VÀ CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ.

Mục đích chính của hợp đồng xây dựng nhà máy là cung cấp cho chủ đầu tư một nhà máy hoạt động hoàn hảo. Làm chủ một nhà máy hoạt động hoàn hảo, như đã nói thì không có nghĩa là đã có được công nghệ. Vậy thì chủ đầu tư khi chấp nhận xây dựng nhà máy kiểu này liệu công nghệ được chuyển giao không? Ví dụ, các điều kiện hợp đồng FIDIC không có một điều khoản nào về chuyển giao công nghệ hoặc về đào tạo. Vì vậy cần thiết phải có sự điều chỉnh thích hợp.

Ở mỗi giai đoạn của dự án, công nghệ (bí quyết sản xuất) cần phải được đưa vào. Hãy xem mỗi giai đoạn và quan sát chuyển giao công nghệ có thể tiến hành như thế nào.

### **Ôn tập khái niệm: Bảo hiểm**

Hợp đồng khai thác đá mã nào ở đảo White bao gồm điều khoản bảo hiểm dưới đây (nó được soạn theo các điều kiện hợp đồng FIDIC):

1. Nhà thầu sẽ bảo hiểm toàn bộ công trình và mỗi phần công việc được bảo hiểm trong tổng giá trị của hợp đồng đối với mọi mất mát hoặc thiệt hại từ bất cứ nguyên nhân nào kể từ ngày nó trở thành tài sản của chủ đầu tư cho tới ngày mà nó được chủ đầu tư nhận bàn giao.

2. Trước khi bắt đầu công việc trên hiện trường, nhà thầu, phải bảo hiểm trách nhiệm của mình đối với mọi thiệt hại hoặc thương tật về người hoặc tài sản, xảy ra do thực hiện công việc cho tới khi công trình được bàn giao cho chủ đầu tư.

3. Những bảo hiểm nêu trên sẽ được công ty bảo hiểm thực hiện và được chủ đầu tư chấp nhận (việc chấp nhận này là rất cần thiết). Khi chủ đầu tư yêu cầu, nhà thầu phải trình ra các điều khoản bảo hiểm và các giấy biên nhận về phí bảo hiểm, tiền lãi hoặc bằng chứng cần thiết của việc nộp chi phí bảo hiểm.

Công ty Đá mã nào ở đảo White mua (hay trả tiền) cho việc xây dựng đường ray nhỏ để vận chuyển đá từ nơi khai thác đến cảng. Thiết bị được cất trong nhà kho. Không may, nhà thầu cũng chứa cả chất nổ trong nhà kho này; một vụ nổ phá huỷ tất cả các thiết bị đường ray.

*Câu hỏi:*

1. Theo các điều khoản đã nêu bên trên, liệu nhà thầu có được hưởng chính sách bảo hiểm cho thiệt hại của thiết bị đường ray?

Có	Không
----	-------

2. Điều khoản nào đề cập đến thiệt hại của thiết bị đường ray?

Điều khoản 1	Điều khoản 2
--------------	--------------

3. Liệu chủ đầu tư có quyền hoặc trách nhiệm kiểm tra xem nhà thầu đã mua bảo hiểm chưa?

Có quyền	Trách nhiệm
----------	-------------

4. Giả sử rằng nhà thầu không trả phí bảo hiểm nên không nhận được tiền bảo hiểm. Theo Điều khoản 3, liệu chủ đầu tư có chia xẻ trách nhiệm cho thiệt hại này không?

Có	Không
----	-------

### *Lập kế hoạch và thiết kế*

Kỹ sư tư vấn là người chịu trách nhiệm về việc lập kế hoạch và thiết kế. Đồng thời kỹ sư thường thay mặt chủ đầu tư giám sát công việc. Kỹ sư tư vấn thường là người của các nước phát triển. Bí quyết và hiểu biết của họ là rộng lớn và có giá trị. Làm thế nào để chuyển giao các bí quyết này cho chủ đầu tư?

Rất nhiều nước đang phát triển có điều khoản đối tác trong các hợp đồng tư vấn. Đối tác trong nước có nhiệm vụ giống như tư vấn quốc tế. Đối tác kết hợp chặt chẽ với tư vấn trong nước để làm chủ từng khía cạnh của công việc. Đôi khi các hợp đồng còn định rõ tư vấn sẽ chịu trách nhiệm trong giai đoạn đầu của hợp đồng; đối tác giữ vai trò như người trợ lý. Do đó, đối tác sẽ chịu trách nhiệm, với sự giúp đỡ của tư vấn. Nếu mọi việc tiến hành như mong muốn thì là rất lý tưởng. Đáng tiếc là vẫn có những vấn đề khó khăn với đối tác.

Vấn đề thứ nhất là vấn đề hậu cần: Chủ đầu tư thường không cho phép đối tác từ bỏ nhiệm vụ của mình. Đối tác không thể nắm được các thông tin và kỹ thuật mới, trừ khi các đối tác bị ràng buộc vào các nhiệm vụ khác.

Các vấn đề tiếp theo là động cơ khuyến khích. Đối tác thường hay phàn nàn về việc tư vấn quốc tế được trả lương cao, còn người bản xứ được trả lương thấp chỉ bằng 5% tư vấn phí. Nhà tư vấn được trả lương cao làm việc tích cực không kể thời gian để giải quyết nhanh chóng công việc, còn đối tác không có động lực thúc đẩy nên làm việc không tích cực.

Mặt khác nếu đối tác được khuyến khích với động cơ thúc đẩy cao, họ có thể có một kế hoạch rõ ràng cho tương lai: học tập và tìm hiểu nhanh chóng rồi sau đó lập bộ phận tư vấn của riêng mình. Nếu điều này xảy ra thì việc đào tạo đối tác bằng chi phí của chủ đầu tư sẽ không có lợi gì cho chủ đầu tư.

Động cơ khuyến khích tư vấn cũng là một vấn đề. Hiểu biết và bí quyết của tư vấn là vốn và tiền bạc. Nếu tư vấn chuyển giao bí quyết của mình cho đối tác thì có nghĩa là anh ta sẽ tự từ bỏ công việc của mình

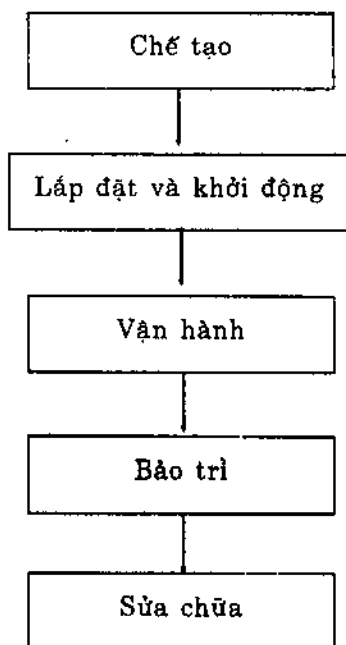
trong tương lai.

Quá trình trao đổi thông qua đối tác là một loại dạng đào tạo. Rất khó kiểm tra các khoá đào tạo, nhất là không thể kiểm tra khoá đào tạo cho một đối tác. Trong trường hợp này, chuyển giao bí quyết là mấu chốt của thành công.

Mặc dù còn có nhiều vấn đề, nhưng điều khoản về đối tác vẫn là ý tưởng hay. Không có một cơ chế áp dụng nào để chuyển giao bí quyết của kỹ sư tư vấn cho chủ đầu tư, hoặc cho đất nước của chủ đầu tư. Ưu điểm của điều khoản đối tác là đưa đến kết quả rất khả quan và mỹ mãn, còn về mặt nhược điểm là nó đóng góp rất ít vào chuyển giao công nghệ.

#### *Mua máy móc và thiết bị*

Máy móc cũng là nguồn công nghệ, như chúng ta đã thấy ở Phần một. Chủ đầu tư có thể đặt kế hoạch thế nào để đưa chuyển giao công nghệ vào trong quá trình mua sắm máy móc và thiết bị? Bằng việc xác định cụ thể các tài liệu kỹ thuật, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật cần thiết cho từng giai đoạn mua sắm. Chúng ta hãy xem các giai đoạn sau đây:



*Chế tạo:* Nếu thiết bị được chế tạo tại nước của nhà thầu thì có thể có một hay nhiều kỹ sư của chủ đầu tư sẽ có mặt tại nhà máy để được

đào tạo về chế tạo và sử dụng thiết bị. Một hướng khác là một số thiết bị yêu cầu phải chế tạo trong nước thì phải được ký hợp đồng phụ với các công ty trong nước. Trong trường hợp này, nhà thầu chính phải cung cấp tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật phù hợp với các điều kiện trong nước. Dĩ nhiên các nhà thầu không muốn thực hiện yêu cầu này, nhưng bằng sự kiên quyết thì chủ đầu tư có thể đạt được một mức độ chuyển giao nào đó.

*Lắp đặt và khởi động:* Khi thiết bị về đến nước của chủ đầu tư thì cơ hội tiếp thu công nghệ tăng lên đáng kể.

Trong quá trình lắp đặt, nhà thầu có thể dễ dàng đào tạo các thợ lắp máy và thợ cơ khí lắp đặt, hiệu chỉnh, thử nghiệm và vận hành máy móc. Đào tạo có thể thực hiện theo hình thức các tài liệu hướng dẫn chính thức hoặc thông qua đối thoại trực tiếp hoặc kết hợp cả hai. Trong giai đoạn này tài liệu cũng rất quan trọng.

*Vận hành:* Khi chủ đầu tư nhận bàn giao nhà máy, họ phải có khả năng vận hành nó. Điều này không phải lúc nào cũng suôn sẻ. Trên thực tế thường thì nhà thầu đã nhận hợp đồng quản lý để ở lại và vận hành nhà máy. Trừ khi mục đích của hợp đồng là chuyển giao vận hành cho đội ngũ cán bộ công nhân trong nước đã được đào tạo và có kinh nghiệm, không có gì hơn ngoài mục đích chuyển giao công nghệ. Chủ đầu tư phải thật thận trọng để đưa các điều khoản về tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật cần thiết vào hợp đồng. Các điều khoản này sẽ được đề cập trong Phần sáu, Điều 4, trong ngữ cảnh của một hợp đồng chuyển giao công nghệ thuần khiết có thể sử dụng nó như một hợp đồng mẫu hoặc ít nhất như là xuất phát điểm.

*Bảo trì và sửa chữa:* Trừ những nước có đào tạo nhân lực yếu kém hoặc có máy móc cực hiện đại, còn lại thì việc bảo trì và sửa chữa phụ thuộc vào chủ đầu tư. Tuy nhiên chủ đầu tư xác định cụ thể loại tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật nào mà họ cần có.

Các công việc xây dựng và các công trình kỹ thuật dân dụng

Dự án "chìa khoá trao tay" không chuyển giao công nghệ cho chủ đầu tư; thậm chí cả lực lượng lao động trên công trường xây dựng đôi khi cũng là người nước ngoài. Tuy nhiên hầu hết các nước có quy định chặt chẽ về yêu cầu phải sử dụng các nhà thầu địa phương hoặc các nhà thầu phụ địa phương. Nếu một nhà thầu chính nước ngoài chịu trách nhiệm toàn bộ công việc thì hợp đồng hoặc các điều kiện chung có thể định rõ các phần việc phải ký hợp đồng phụ. Nhà thầu chính phải chịu trách nhiệm cung cấp cho các nhà thầu phụ của mình tất cả các tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật cần thiết. Điều này sẽ đảm bảo cho bí quyết của

các nhà thầu chính sẽ được chuyển giao cho các công ty địa phương. Một lần nữa, các điều khoản này được đề cập trong Phần sáu, Điều 4 có thể giúp ích trong việc soạn thảo các điều khoản cần thiết.

*Tóm lại:* Hợp đồng xây dựng nhà máy có thể đóng góp to lớn vào luồng chuyển giao công nghệ. Tuy nhiên, để đạt được sự chuyển giao này chủ đầu tư phải xem xét toàn bộ hợp đồng trên quan điểm chuyển giao công nghệ và phải quyết định điều gì là có thể, điều gì là mong muốn, để từ đó soạn thảo các điều khoản tương ứng. Mẫu của các điều khoản này được trình bày trong Phần sáu: Hợp đồng mẫu về chuyển giao công nghệ.

### **Ôn tập khái niệm: Tiềm năng chuyển giao công nghệ**

Việc lập kế hoạch xây dựng một cửa đón tiếp tại Sân bay quốc tế Verbena được dự định, Bộ trưởng Bộ Công chính và các nhà chức trách sân bay bắt đầu lập kế hoạch. Dự án được thực hiện theo các bước sau đây: Hãy xem bước nào có tiềm năng chuyển giao công nghệ, hãy đánh dấu vào các ô tương ứng.

- ☐ 1. Tư vấn được đề nghị tiến hành nghiên cứu khả thi: nghiên cứu sẽ đi sâu về các khía cạnh thương mại, tài chính, kỹ thuật và quản lý của sân bay mới.
- ☐ 2. Kỹ sư tư vấn được đề nghị vẽ mặt bằng chi tiết và các đặc tính kỹ thuật để xây dựng.
- ☐ 3. Công ty của kỹ sư tư vấn được đề nghị soạn thảo hồ sơ thầu, cố vấn cho bộ về quy trình đấu thầu và lựa chọn thầu và giám sát công việc.
- ☐ 4. Một vài công việc kỹ thuật dân dụng công nghệ thấp được ký hợp đồng trực tiếp với nhà thầu Verbena.
- ☐ 5. Hợp đồng chính để xây dựng nơi đón tiếp tại sân bay quốc tế được giao cho Công ty Xây dựng quốc tế.
- ☐ 6. Hầu hết các công việc đặc biệt (Lắp điều hoà nhiệt độ, đi đường điện vv) được nhà thầu chính ký các hợp đồng phụ.
- ☐ 7. Việc cung cấp và lắp đặt hệ thống máy tính được ký hợp đồng với một công ty quốc tế chuyên dụng.
- ☐ 8. Ký một hợp đồng bảo dưỡng và sửa chữa hệ thống máy tính với nhà cung cấp.



9. Sửa chữa và bảo dưỡng ngôi nhà được ký hợp đồng với công ty địa phương, nhà thầu chính chịu trách nhiệm chuyển nhiệm vụ này cho nhà thầu mới.



## *Chương III*

### **CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TRONG CÁC HỢP ĐỒNG KHÁC**

#### **I. HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ, PHÂN PHỐI, ĐẶC QUYỀN KINH DOANH VÀ HỢP ĐỒNG NHÂN HIỆU HÀNG HOÁ**

Các hợp đồng đại lý, phân phối, đặc quyền kinh doanh và hợp đồng nhân hiệu hàng hoá là gì? Các hợp đồng này có điểm chung gì? Trong mỗi trường hợp, về nguyên tắc (đối với mục đích của một công ty ở một nước đã phát triển) là bán hàng hoá hoặc dịch vụ tại các nước đang phát triển thông qua các công ty bán xứ: đại lý, nhà phân phối, đặc quyền kinh doanh, hoặc cấp phép. Vì thế các hợp đồng này có cùng một kiểu chuyển giao công nghệ.

Dầu tiên phải phân biệt bốn loại hợp đồng này với nhau:

*Một đại lý* hoạt động thay mặt công ty chính, đơn giản là sự mở rộng của công ty chính, một cánh tay phụ, có thể không phải là ý muốn của họ. Hãy lấy một ví dụ: Công ty Thức ăn gia súc Dogbowl là một công ty đa quốc gia. Dogbowl muốn bán thức ăn cho chó ở Verbena và do đó họ muốn tìm một đại lý. Nhiệm vụ của đại lý rất đơn giản: họ nhận thức ăn cho chó từ nhà cung cấp và bán chúng. Tất cả các lợi nhuận từ bán thức ăn cho chó thuộc về Dogbowl; tất cả các rủi ro cũng thuộc về Dogbowl. Dogbowl quyết định về giá cả, về quảng cáo, về chiến lược thị trường, v.v. Đối với công việc của đại lý Dogbowl chỉ việc trả tiền uỷ thác (ví dụ 10% tổng giá trị đã bán) về thức ăn cho chó mà họ bán.

*Nhà phân phối:* Có nhiều kiểm soát về hoạt động hơn là đại lý. Thông thường nhà phân phối nhận hàng hoá từ nhà sản xuất chính, họ trả tiền mua hàng hoá trực tiếp cho nhà sản xuất chính. Sau đó nhà phân phối bán hàng hoá và lợi nhuận có được sẽ thuộc về họ. Sự khác nhau giữa nhà phân phối và với chủ cửa hàng bình thường? Nhà phân phối thông thường có quyền bán buôn để phân phối một vài sản phẩm nhất định. Ví dụ bán thức ăn gia súc của Dogbowl trong một lãnh thổ nào đó. Nhà phân phối cũng chấp nhận một số các hạn chế (xem chương II, mục V).

*Đặc quyền kinh doanh:* Sử dụng tên và các hình ảnh quảng cáo của nhà sản xuất chính để điều hành doanh nghiệp, đặc biệt là nhà hàng.

Người nhận đặc quyền kinh doanh phải tuân theo một vài hướng dẫn trong hoạt động doanh nghiệp. Ví dụ, đối với một nhà hàng đặc quyền kinh doanh họ phải chuẩn bị một vài thực phẩm theo một vài cách và trang trí cửa hàng cũng phải theo vài kiểu nào đó, họ phải giữ sổ sách theo một cách nhất định, v.v. Lãi lỗ hoàn toàn do người nhận đặc quyền kinh doanh chịu. Do đó rõ ràng là người nhận đặc quyền kinh doanh tham gia vào kinh doanh nhiều hơn so với người phân phối, đó là họ không chỉ bán các sản phẩm mà họ còn chế tạo sản phẩm.

Bên được cấp lixăng được cấp phép nhãn hiệu hàng hoá là người được độc lập hơn cả. Họ hoàn toàn chịu trách về tài chính đối với công việc sản xuất, kinh doanh của mình. Không giống với người nhận đặc quyền kinh doanh, người nhận sáng chế tự do trong việc quản lý, thậm chí ngay trong kỹ thuật sản xuất của mình. Hợp đồng của họ theo nguyên tắc đơn giản là: họ sản xuất ra các sản phẩm đạt các thông số kỹ thuật, sau đó họ gắn nhãn hiệu hàng hoá cho các sản phẩm đó. Điều này có thể giúp cho bên nhận sáng chế có thể bán sản phẩm của mình với giá cao hơn trong thị trường. Đến lượt bên nhận phải trả cho bên giao phí kỳ vụ. Như chúng ta đã thấy trong Phần hai, chương II, bên giao phải bảo vệ nhãn hiệu hàng hoá và đồng thời họ phải bảo đảm rằng hàng hoá được sản xuất theo sáng chế là đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật.

Những phần khác nhau được thể hiện trong sơ đồ sau đây:

	Bán sản phẩm	Giữ lợi nhuận	Sản xuất sản phẩm	Điều hành quản lý
Dại lý	Có	Không	Không	Không
Nhà phân phối	Có	Có	Không	Không
Người đặc quyền kinh doanh (Franchise)	Có	Có	Có	Không
Người được cấp nhãn hàng	Có	Có	Có	

Các hợp đồng dạng này có thể có chuyển giao công nghệ như thế nào? Trong hai lĩnh vực: nghiệp vụ sản phẩm và sản xuất sản phẩm.

Nghiệp vụ sản phẩm là phần chủ yếu đối với người bán hàng. Họ phải có đầy đủ kiến thức về các đặc tính của sản phẩm và tính cạnh tranh của

sản phẩm để thuyết phục khách hàng. Hơn nữa các dịch vụ sau bán hàng là quan trọng, đặc biệt là bán các thiết bị. Ví dụ, một đại lý bán thiết bị nông trại phải được đào tạo tốt về quy trình bảo trì và sửa chữa. Thành công của các công ty mẹ ở các nước đã phát triển và của các công ty con ở các nước đang phát triển được xác nhận là do việc đẩy mạnh đào tạo các kinh nghiệm cần thiết: bán hàng tạo ra thu nhập cho tất cả các bên, và bán hàng lại phụ thuộc vào nghiệp vụ bán hàng.

Để đảm bảo chuyển giao các kinh nghiệm cần thiết, tất cả các hợp đồng cần phải lưu ý, các điều khoản đào tạo phù hợp một cách cẩn thận. Các bên phải quyết định loại đào tạo nào mà đại lý (nhà phân phối, v.v.) sẽ nhận và có các điều khoản trong hợp đồng yêu cầu công ty mẹ cung cấp chính xác đào tạo này.

Tài liệu (Mô tả sản phẩm, hướng dẫn vận hành, hướng dẫn sửa chữa, v.v.) cũng rất quan trọng đối với người bán hàng. Một lần nữa các bên phải quyết định loại nào là cần thiết và sau đó định rõ các chi tiết trong hợp đồng.

Cuối cùng hỗ trợ kỹ thuật đôi khi cũng cần thiết, đặc biệt trong việc thúc đẩy công việc bán thiết bị. Ví dụ, các trang trại có thể có yêu cầu cung cấp nước đột xuất mà đôi khi vượt quá khả năng của các máy bơm hoạt động bình thường. Đại lý hoặc nhà phân phối có thể không chắc chắn biết cách giải quyết vấn đề này. Hỗ trợ kỹ thuật từ công ty mẹ có thể giải quyết giúp. Một lần nữa, các bên phải quyết định loại hỗ trợ kỹ thuật nào sẽ giúp đỡ cho bán hàng và phải soạn thảo hợp đồng một cách thích hợp.

Vậy điều khoản về "nghiệp vụ" có thể được soạn thảo không? Một cách lý tưởng, như đã gợi ý, các bên sẽ soạn thảo các điều khoản riêng rẽ về đào tạo, tài liệu và hỗ trợ kỹ thuật một cách thích hợp đối với thực tế của họ. Điều 4 của Hợp đồng mẫu về chuyển giao công nghệ (Phần sáu) có thể gợi ý về ngôn ngữ cần thiết. Trong trường hợp của hợp đồng đặc quyền kinh doanh, các điều khoản về đào tạo, tài liệu và hỗ trợ kỹ thuật là phần chính của hợp đồng chuẩn. Trong một vài hoàn cảnh có thể có điều khoản chung. Ví dụ, Công ty Supermulti chỉ định Công ty Josef Low làm đại lý bán công nghệ lau rửa các thùng chứa công nghiệp. Một điều khoản về nghiệp vụ có thể viết như sau:

**Nghiệp vụ**

Để thúc đẩy bán hàng, các bên đồng ý rằng:

(i) SUPERMULTI sẽ cung cấp cho LOW khoá đào tạo cần thiết để LOW có thể hoàn toàn nắm vững kỹ thuật giới thiệu sản phẩm cho khách hàng và để cung cấp cho khách hàng dịch vụ sau bán hàng phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế.

(ii) SUPERMULTI sẽ cung cấp cho LOW tất cả các tài liệu cần thiết để hỗ trợ việc bán hàng và các nỗ lực sau bán hàng.

(iii) LOW có thể bất cứ lúc nào yêu cầu SUPERMULTI hỗ trợ kỹ thuật trong việc chuẩn bị các dự án làm sạch thùng chứa công nghiệp, đặc biệt đối với các cá nhân khách hàng mà sự hỗ trợ của SUPERMULTI là cần thiết.

Và ai sẽ phải trả tiền? Bởi vì điều khoản đào tạo, tài liệu và hỗ trợ kỹ thuật sẽ giúp cho cả hai bên cơ hội kiếm tiền, do đó cả hai đều phải đóng góp kinh phí này. Điều này có nghĩa là mỗi bên sẽ phải trả chi phí trực tiếp, do đó phí uỷ thác hoặc phí kỹ vụ sẽ được tăng lên hay giảm đi một cách tương ứng hoặc có thể là các bên cùng chia sẻ chi phí này. Các hoàn cảnh khác nhau thì hợp đồng cũng khác nhau.

Sản xuất sản phẩm không nằm trong các hợp đồng đại lý hay phân phối sản phẩm. Nhưng trong các hợp đồng đặc quyền kinh doanh và cấp phép nhãn hiệu hàng hoá, việc sản xuất là trọng tâm của vấn đề.

Khi công ty mẹ ký hợp đồng đặc quyền kinh doanh hoặc chuyển nhượng cấp phép nhãn hiệu hàng hoá thì họ đã gặp rủi ro. Nếu như đặc quyền kinh doanh hoặc cấp phép không đảm bảo được chất lượng hàng hoá sản xuất thì giá trị sở hữu trí tuệ của công ty mẹ tự động bị giảm. Do đó kiểm tra chất lượng sản phẩm là mối quan tâm sống còn của công ty mẹ. Hầu hết các hợp đồng đều phản ánh đầy đủ mối quan tâm này. Ví dụ, nghiên cứu một đoạn trích của hợp đồng cấp phép nhãn hiệu hàng hoá:

#### *Kiểm tra chất lượng*

1. Chất lượng và đặc tính của các sản phẩm được cấp phép do bên nhận sản xuất trong hợp đồng này phải phù hợp với các tiêu chuẩn được bên giao thiết kế.

2. Bất cứ khi nào bên giao yêu cầu, bên nhận sẽ cung cấp miễn phí cho bên giao các mẫu sản phẩm được cấp phép mà bên nhận sản xuất để bên giao kiểm tra và thử nghiệm.

3. Nếu khi bên giao phát hiện bất cứ một khuyết tật nào về chất lượng hay đặc tính của sản phẩm mẫu nói trên thì họ sẽ thông báo cho bên nhận và bên nhận sẽ lập tức tiến hành các bước cần thiết để loại bỏ hoàn toàn các khuyết tật trong sản xuất hiện tại và tương lai.

**Ôn tập khái niệm: Nghiệp vụ**

Các điều khoản sau đây được lấy ra từ một hợp đồng đại lý chuẩn của một công ty quốc tế (nhà sản xuất). Đọc các điều khoản sau đó trả lời các câu hỏi dưới đây:

**Điều khoản G**

**Sản phẩm được giữ trong kho**

Đại lý phải giữ các sản phẩm và các linh kiện trong điều kiện tốt và được giữ ngay tại cửa hàng của mình. Những sản phẩm và phụ tùng này là tài sản của nhà sản xuất.

**Điều khoản H**

**Dịch vụ sau bán hàng và sửa chữa**

Đại lý sẽ, bằng kinh phí của nhà sản xuất, bảo trì - sửa chữa cửa hàng và sẽ cung cấp dịch vụ sau bán hàng. Dịch vụ này sẽ mở rộng cho tất cả các sản phẩm nằm trong lãnh thổ.

1. Bao nhiêu trách nhiệm được kể tên sau đây đòi hỏi các kỹ thuật đặc biệt?

a) Giữ ở nhà kho các sản phẩm và các phụ tùng

Có	Không
----	-------

b) Giữ ở nhà kho này "ở điều kiện tốt"

Có	Không
----	-------

c) Sửa chữa nhà hàng

Có	Không
----	-------

d) Cung cấp dịch vụ sau bán hàng

Có	Không
----	-------

2. Liệu các điều khoản được nêu lên có bao hàm rằng đại lý sẽ nhận được đào tạo, tài liệu hoặc hỗ trợ kỹ thuật để giúp họ hoàn thiện trách nhiệm của mình?

Có	Không
----	-------

3. Hợp đồng đại lý này không chứa các điều khoản về cung cấp đào tạo, tài liệu hoặc hỗ trợ kỹ thuật. Liệu hợp đồng có thúc đẩy chuyển giao công nghệ (bí quyết chế tạo) vào trong nước?

Cố

Nghĩ ngờ

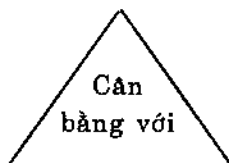
Không

Việc quan tâm đến chất lượng và quy trình này để duy trì chất lượng của sản phẩm (như đã xem trong Phần hai), giá trị của nhãn hiệu hàng hoá là nằm trong danh tiếng của chất lượng. Mặt khác, công ty mẹ phải cân bằng yêu cầu chất lượng sản phẩm với đào tạo, tài liệu và hỗ trợ kỹ thuật cần thiết để đạt được chất lượng mà họ mong muốn. Tất nhiên, rất nhiều hợp đồng, đặc biệt là các hợp đồng đặc quyền kinh doanh có các điều khoản cần thiết. Nhưng một số lại không và điểm này chính là chỗ nếu hợp đồng tốt có thể cải thiện sự chuyển giao công nghệ cho.

*Tóm lại:* Đối với một công ty ở nước đang phát triển, yêu cầu về chất lượng là được hoan nghênh, nó chứng minh cho một nhu cầu về công nghệ.

Yêu cầu của công ty  
mẹ về chất lượng

Yêu cầu của bên nhận công  
nghệ để đạt chất lượng



Một lần nữa, ngôn ngữ của Điều 4 Hợp đồng mẫu (Phần sáu) cung cấp cho chúng ta điểm bắt đầu để sơ thảo các điều khoản cần thiết.

## II. HỢP ĐỒNG TƯ VẤN

Nhà tư vấn làm việc ở nước đang phát triển thường mang theo nhiều công nghệ nhưng họ thường đem nó đi theo khi họ dời đi. Trong chương II của phần này, chúng ta đã thảo luận về đối tác như là một kỹ thuật để nâng cao chuyển giao công nghệ từ nhà tư vấn cho khách hàng của họ trong khi xây dựng các nhà máy công nghiệp. Điều khoản đối tác có thể là hiệu quả trong rất nhiều hợp đồng tư vấn.

Phạm vi của các hợp đồng tư vấn là rất rộng. Điều khoản đối tác thành công được ưa dùng ở những nơi tư vấn sử dụng các kỹ năng đào tạo và thiết lập quy trình. Một vài ví dụ: hợp đồng để khai thác khoáng sản ở một lãnh thổ nào đó; hợp đồng thiết lập chương trình kiểm soát

khai thác rừng; hợp đồng lập bản đồ cho các huyện trước đây chưa có bản đồ; hợp đồng về phát triển chương trình sinh sản súc vật. Trong mỗi trường hợp nêu trên, đối tác làm việc với nhà tư vấn có thể thu được rất nhiều hiểu biết có giá trị. Các bộ và các công ty trong vùng ESCAP thống kê nhiều thành công của điều khoản đối tác trong các trường hợp nêu trên.

Điều khoản đối tác ít có hiệu quả ở những nơi mà các phát minh và sáng tạo của tư vấn là sức mạnh chính. Ví dụ, viết một cuốn sách hướng dẫn vận hành cho một thiết bị; phát triển một chiến dịch quảng cáo; viết một chương trình máy tính hoặc tạo nên một ngân hàng dữ liệu. Trong các trường hợp này, mỗi công việc là khác nhau và kỹ năng của tư vấn là nằm trong sự việc xây dựng các khái niệm ban đầu được thực tế chấp nhận. Sự nguy hiểm cho người đối tác như sau: anh ta chỉ có thể làm giảm bớt sự sáng tạo và phát minh của tư vấn để thiết lập các quy trình; trong việc áp dụng các quy trình này cho công việc tiếp theo, người đối tác là người làm cho các việc xấu đi.

*Tóm lại:* Điều khoản đối tác là một phương thức hiệu quả đảm bảo tư vấn đóng góp cho luồng công nghệ vào các nước đang phát triển.

#### ***Ôn tập khái niệm: Chất lượng và công nghệ***

Công ty Điện Giant cấp phép nhãn hiệu hàng hoá cho Công ty Kitchen Verbena. Công ty Kitchen Verbena sản xuất chảo rán sử dụng điện và bán chúng với nhãn hiệu hàng hoá của Công ty Điện Giant. Dưới đây là điều khoản kiểm tra chất lượng của hợp đồng cấp phép nhãn hiệu hàng hoá. Đọc và trả lời các câu hỏi sau đây:

Công ty Kitchen Verbena sẽ sản xuất sản phẩm theo đúng các tiêu chuẩn về chất lượng và các đặc tính kiểm tra chất lượng được Công ty Điện Giant xác lập. Công ty Kitchen Verbena sẽ nỗ lực để luôn duy trì các tiêu chuẩn này.

Công ty Điện Giant sẽ đáp lại sự hợp tác và hỗ trợ tối đa cho Công ty Kitchen Verbena trong việc bảo đảm duy trì chất lượng sản phẩm. Để làm được điều đó Công ty Điện Giant có thể có sự hỗ trợ một cách hiệu quả nhất. Công ty Kitchen Verbena sẽ gửi cho Công ty Điện Giant ba tháng một lần (hoặc vào bất cứ thời gian nào khi Giant yêu cầu) các sản phẩm mẫu mà Công ty Kitchen Verbena sản xuất. Nếu Công ty Kitchen Verbena mua các linh kiện hoặc các cụm lắp ráp nhỏ từ các bên cung cấp thứ ba thì Công ty Kitchen

Verbena sẽ gửi cho Công ty Điện Giant ba tháng một lần các sản phẩm mẫu này để thí nghiệm và đánh giá.

Công ty Kitchen Verbena đồng ý tuân theo lập tức và đầy đủ các chỉ dẫn hoặc lời khuyên của Công ty Điện Giant về nâng cao chất lượng. Công ty Điện Giant đồng ý giúp đỡ Công ty Kitchen Verbena để đào tạo thêm, cung cấp tài liệu và trợ giúp kỹ thuật nhằm thực hiện các chỉ dẫn hoặc lời khuyên này.

*Câu hỏi:*

1. Công ty Điện Giant yêu cầu Công ty Kitchen Verbena phải đạt tiêu chuẩn chất lượng của mình. Liệu yêu cầu này là hợp lý và công bằng không?

Có	Không
----	-------

2. Tất cả các hợp đồng dạng này đều yêu cầu quy trình để kiểm tra chất lượng. Liệu quy trình này là công bằng và hợp lý không?

Có	Không
----	-------

3. Bên giao yêu cầu về chất lượng thì phải cung cấp công nghệ cần thiết để đạt được chất lượng. Liệu các điều khoản nêu trên có cung cấp công nghệ cần thiết không?

Có	Không
----	-------

#### **Ôn tập khái niệm: Điều khoản đối tác**

Dưới đây là danh sách của 5 hợp đồng tư vấn. Trong mỗi trường hợp, nếu bạn nghĩ rằng điều khoản đối tác là cần thiết thì đánh dấu vào trong ô.

- ☐ 1. Tư vấn về thiết kế lại một dây chuyền lắp ráp trong một nhà máy
- ☐ 2. Tư vấn về ước lượng số cá có thể đánh bắt được trong một hồ lớn
- ☐ 3. Tư vấn về sửa lỗi của chương trình máy tính.



- ☐ 4. Tư vấn về phát triển một hình ảnh quảng cáo cho công nghiệp du lịch Verbena
- ☐ 5. Tư vấn về đo đạc các hoạt động động đất ở vùng núi Verbena.

## LỜI KẾT CHO PHẦN NĂM

"Chuyển giao công nghệ với các dự án công nghệ cao" đã là hy vọng của rất nhiều nước trong những năm gần đây. Một vài dự án thực hiện mua công nghệ; còn nhiều dự án không mua công nghệ. Ở đây có vấn đề: chuyển giao công nghệ chỉ là mục tiêu thứ hai của dự án; chẳng hạn có được dự án lọc dầu, có được dây chuyền sản xuất hiệu quả, v.v. là mục tiêu chính (còn xem nhẹ vấn đề chuyển giao công nghệ). Trong những trường hợp như vậy, hợp đồng chỉ được soạn thảo để đạt mục tiêu thứ nhất, còn mục tiêu thứ hai chỉ là tượng trưng.

Phần ba đã nghiên cứu các kinh nghiệm của Hàn Quốc về chuyển giao công nghệ; một điều rất rõ ràng từ nghiên cứu này là: chuyển giao công nghệ được thực hiện không phải do may mắn. Một hợp đồng phải có phần chuyển giao công nghệ như là một mục đích chính của nó, phải định ra các điều khoản về đào tạo, tài liệu và hỗ trợ kỹ thuật làm thế nào để chuyển giao công nghệ có thể thực hiện được; và cũng phải có điều khoản phạt bên giao trong trường hợp chuyển giao công nghệ không thành công như đã được được thỏa thuận.

Phần năm này đã khai thác các khía cạnh chuyển giao công nghệ của một số hợp đồng mẫu. Phần sáu, Hợp đồng mẫu, sẽ cung cấp các điều khoản hợp đồng chi tiết mà bạn có thể sử dụng trong hợp đồng của chính bản thân bạn.

## *Phần sáu*

# **CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ: HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ MẪU**

## **GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ PHẦN SÁU**

Công nghệ chuyển giao qua rất nhiều kênh khác nhau. Như chúng ta đã thấy trong Phần năm, nếu bạn làm đại lý hay đặt xây dựng nhà máy theo phương thức chia khoá trao tay, khi bạn cần có công nghệ thì bạn phải học cách viết một hợp đồng cần thiết. Phần sáu trình bày dạng hợp đồng chuyển giao công nghệ dạng thuần khiết: Không có máy móc, không có phát minh sáng chế, không xây dựng, mà chỉ đơn giản là hợp đồng mua bí quyết sản xuất.

Xây dựng một hợp đồng có khi kéo dài hàng tháng, đôi khi hàng năm thương lượng để đạt được kết quả mong đợi cuối cùng. Vì lý do này nên các hợp đồng là khác nhau. Thế nhưng nếu như bạn nghiên cứu 50 hợp đồng loại tốt, thì bạn sẽ thấy rằng chúng có rất nhiều điểm chung. Phần này đưa ra và phân tích một Hợp đồng mẫu: nói một cách khác, phần này thu thập tất cả các điểm chung của rất nhiều hợp đồng chuyển giao công nghệ tốt nhất đưa vào một hợp đồng đặc trưng. Hơn nữa, nó còn giải thích mục đích của mỗi điều khoản, và đưa ra bình luận tại sao dùng một từ này lại tốt hơn một từ khác, đồng thời nó đưa ra sự lựa chọn từ ngữ cho các nhà doanh nghiệp.

Liệu điều này có nghĩa là Hợp đồng mẫu là luôn đúng ở mọi nơi và mọi lúc? Chắc chắn là không. Một Hợp đồng mẫu chỉ là điểm xuất phát. Kỹ năng thương lượng và các yêu cầu của tình thế đặc biệt quyết định

hình hài cuối cùng của từng hợp đồng cụ thể. Tuy nhiên sử dụng Hợp đồng mẫu có các ưu điểm rõ rệt, hãy xem chúng ra sao.

Đầu tiên, rất nhiều các nhà thương lượng từ các nước đang phát triển đến thương lượng tay không: họ có các ý tưởng nhưng không ghi chép ra giấy tờ. Các bên giao công nghệ, đặc biệt các công ty chuyển giao thường có nhiều kinh nghiệm và được đào tạo tốt hơn. Họ thường đến với các bản dự thảo hợp đồng và họ dùng nó để thương lượng. Điều này đã đem lại cho bên giao một lợi thế lớn, họ có thể tạo nên các lỗi bằng cách thay đổi một từ trong bản hợp đồng dự thảo để có được lợi thế, và tất nhiên là họ nhận thấy điều đó và đó là những điểm để cho họ thay đổi. Mặt khác, bên nhận có thể dễ dàng mắc lỗi lầm bởi không viết dự thảo hợp đồng: Một từ nghe có vẻ xuôi tai và họ đã bỏ qua. Hoặc đôi khi các từ về luật hoặc kỹ thuật mà bên nhận thực sự không hiểu. Làm sao để bên nhận có thể tránh được các vấn đề như thế này? Bằng việc đưa ra hợp đồng soạn thảo trước trên bàn và nói rằng "Không, trước tiên hãy thảo luận về hợp đồng của tôi đã". Trong trường hợp này họ đã có vị thế mạnh hơn. Chúng ta sẽ thảo luận chiến lược thương lượng kỹ hơn sau này trong Phần bảy. Nhìn chung Hợp đồng mẫu cung cấp cho các nhà doanh nghiệp ở các nước đang phát triển một công cụ thương lượng đầy sức mạnh.

Ưu điểm thứ hai của Hợp đồng mẫu là nó làm cân bằng lợi ích của bên nhận và bên giao, điều đã được thảo luận trong nhiều năm giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển để tìm ra sự đúng đắn cho cả hai bên trong hợp đồng chuyển giao công nghệ (CGCN). Trước đây, các bên cung cấp công nghệ lớn đôi khi bắt ép các bên nhận nhỏ hơn phải ký các hợp đồng không bình đẳng. Bạn sẽ thấy một số ví dụ khi bạn đọc phần này. Hợp đồng mẫu không có các điều khoản sai sót hoặc nguy hại nào mà các nước như Hàn Quốc, Malaixia, Philippin, v.v. đã thừa nhận và sử dụng.

#### *Cấu trúc của Phần sáu:*

Cấu trúc của Phần sáu là khác so với các phần khác. Nó được lấy từ Hợp đồng mẫu và có các bình luận. Hợp đồng mẫu viết các điều khoản nối tiếp nhau từ trang đầu tới các phụ lục ở phần cuối hợp đồng. Mỗi một điều khoản đều được đưa ra để thảo luận mục đích chung của nó; sau đó thảo luận quay về các dạng đặc biệt; giải thích một cách chính xác ý nghĩa của một từ và nếu như có các sự lựa chọn, làm thế nào để quyết định với sự lựa chọn nào là tốt nhất cho bạn.

Tại các chỗ cần thiết, sự bình luận lặp lại các ý kiến từ Phần bốn, Hợp đồng sơ bộ. Tuy nhiên, nó không nhắc lại tất cả mọi thứ. Nếu bạn chưa làm quen với hợp đồng, trước hết bạn nên đọc Phần bốn. Đồng thời

bạn cũng nên nghiên cứu Phần ba: Quy trình chuyển giao công nghệ; Trong Phần ba, hợp đồng được đặt vào hoàn cảnh cụ thể; xác định sự cần thiết đối với một công nghệ; tìm ra một công nghệ đúng nhất, v.v.

Toàn văn của Hợp đồng mẫu được in lại đầy đủ ở cuối Phần sáu.

## TRANG BÌA

<p>Hợp đồng thu nhận công nghệ</p> <p>Giữa</p> <p>"(Tên chính xác của bên công ty bán công nghệ)",</p> <p>sau đây được gọi là "bên giao"</p> <p>Và</p> <p>"(Tên chính xác của bên công ty mua công nghệ)",</p> <p>sau đây được gọi là "bên nhận"</p>
--

### *Mục đích chung của trang bìa*

Trang bìa xác định hợp đồng, nêu lên dạng của hợp đồng và tên của các đối tác. Những điểm chính của trang bìa:

#### 1. Tiêu đề

Tiêu đề "Hợp đồng Chuyển giao công nghệ" ở đây chúng ta dùng từ hợp đồng phù hợp hơn là từ thoả thuận. Hợp đồng (như chúng ta đã đọc tại Phần bốn) là dạng đặc biệt của bản thoả thuận, một bản thoả thuận được thực hiện một cách hợp lệ. Trong trường hợp này chúng ta chỉ dùng từ "hợp đồng".

Một hợp đồng có nội dung chuyển giao công nghệ được gọi là Hợp đồng Chuyển giao công nghệ. Vậy tại sao Hợp đồng mẫu này được gọi là Hợp đồng Thu nhận công nghệ? Có sự khác nhau nào giữa "chuyển giao" và "thu nhận"? Từ chuyển giao là một từ trung tính, nó biểu hiện là công nghệ chuyển một cách tự do từ bên giao sang bên nhận. Từ thu nhận nhấn mạnh rằng bên nhận là người sở hữu một cái gì đó và phải trả tiền. Bên nhận là người mua, và người mua thông thường có lợi thế hơn trong cơ chế thị trường.

#### 2. Tên của các đối tác

Tên của các công ty phải tuyệt đối chính xác. Các tiến trình luật lệ tương lai có thể bị khó khăn nếu như tên trong hợp đồng là không chính xác ở mức độ nào đó. (Xem Phần bốn, chương II để biết thêm chi tiết).

Một vài hợp đồng mô tả một ít về công ty, vị trí của công ty trong tổng công ty và trụ sở chính của họ. điều này không cần thiết, nhưng không có hại gì. Nếu bạn xem ở điều 17, các chú thích, bạn có thể tìm được địa chỉ thư điện tử chính thức của mỗi công ty.

### 3. Điều khoản: "sau đây được gọi là"

Để tránh lặp lại nhiều lần tên đầy đủ của mỗi công ty một hình thức ngắn gọn được đưa vào đầu hợp đồng. Trong trường hợp này người ta sử dụng từ bên giao và bên nhận. Đôi khi các hợp đồng chuyển giao công nghệ sử dụng các từ bên cấp phép và bên nhận cấp phép, những từ này mượn từ hợp đồng cấp phép phát minh sáng chế, và nó thực sự không thích hợp trong các Hợp đồng Chuyển giao công nghệ, bên nhận có được công nghệ không chỉ đơn thuần là nhận được giấy phép sử dụng nó trong vài năm. Một vài hợp đồng sử dụng dạng ngắn gọn của tên công ty thay cho từ chung. Ví dụ:

Công ty H.W. Eldridge, sau đây được gọi là "Eldridge"

Công ty Điện New Java, sau đây được gọi là "New Java".

Dạng sử dụng như thế này là trực tiếp hơn và nó làm cho hợp đồng dễ đọc hơn. Hơn nữa người ta còn tránh sử dụng các từ bên giao và bên nhận, để các đối tác được bình đẳng hơn.

### 4. Từ ngữ trong hợp đồng

Như chúng ta đã đọc trong Phần bốn, các hợp đồng ở Anh và Mỹ thông thường bắt đầu như sau:

Hợp đồng thu nhận công nghệ

Giữa bên A và bên B

Chứng tỏ là

Các bên ở đây đồng ý để

Hợp đồng Chuyển giao công nghệ giữa A và B chứng tỏ rằng các bên đối tác ở đây đồng ý để.. và tiếp theo là các thoả thuận giữa hai bên. Hợp đồng mẫu không sử dụng dạng cũ này. Tại sao lại không? Một lý do là có rất nhiều lỗi ngữ pháp và dấu chấm câu xảy ra khi những người không có chuyên môn viết (một vài người trong số họ là luật sư) sử dụng dạng này. Lý do thứ hai thuyết phục hơn là có rất ít nhà doanh nghiệp hiểu

nghĩa "chứng tỏ" hoặc ngữ pháp của câu này trong hợp đồng. (Xem Phần bốn, chương II, mục I để có thêm chi tiết). Một Hợp đồng mẫu quốc tế không sử dụng ngôn ngữ như vậy. Hợp đồng mẫu sử dụng trang tiêu đề đơn giản, đây là thực tế tại hầu hết các nước ngoài khối nước Anh và Mỹ.

### ***Ôn tập khái niệm: Trang bìa***

So sánh hai trang bìa sau đây: nhận xét sự khác nhau, bản nào là tốt hơn

*Lựa chọn*

		A	B
A	B		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Thỏa thuận chuyển giao công nghệ	Hợp đồng chuyển giao công nghệ
		Giữa	Giữa
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Công ty Máy kéo Smith	Máy kéo Smith
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Một công ty được thành lập và hoạt động theo luật của bang Delaware, USA, có văn phòng tại Sheboygan, Wisconsin	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Sau đây được gọi là "bên giao"	Sau đây được gọi là "Smith"
		Và	Và
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Công ty trách nhiệm hữu hạn Lee	Công ty Lee
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Một công ty được thành lập và hoạt động theo luật của Cộng hoà Verbena, có trụ sở ở thành phố Verbena	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Sau đây được gọi là "bên nhận"	Sau đây được gọi là "Lee"

## MỞ ĐẦU HỢP ĐỒNG

### *Mục đích chung của mở đầu*

Mở đầu (đôi khi còn gọi là "tóm tắt") giải thích nền tảng của hợp đồng, như chúng ta đã đọc ở Phần bốn, chương II, mục I. Đặc biệt nó giải thích quá trình của hợp đồng và động cơ của các đối tác khi họ ký. Nền tảng chi tiết của mỗi Hợp đồng Chuyển giao công nghệ tất nhiên là khác nhau. Các câu đã gợi ý bên trên là dạng chung, chúng phải được viết lại để có tính đặc trưng và chi tiết hơn.

Không phải tất cả các hợp đồng đều có mở đầu. Vậy tại sao ở đây ta lại đề cập đến? Nếu xem ở điều 19, bạn sẽ thấy toàn bộ điều khoản thoả thuận này. Điều khoản này theo thực tế ở Anh và Mỹ thì bỏ qua cả các thủ tục ban đầu như ghi nhớ sự hiểu biết lẫn nhau, các thoả thuận miệng, v.v. Hợp đồng chỉ bao gồm các thoả thuận giữa các bên đối tác. Điều khoản như vậy có giá trị trong hợp đồng quốc tế, đặc biệt trong các hợp đồng phải đàm phán kéo dài nhiều năm và không một ai có thể nhớ hết các lá thư hay các cuộc gọi điện thoại trong thời gian này. Điều khoản thoả thuận toàn bộ tránh sự bất ngờ không tốt. Mặt khác nội dung của hợp đồng là khả thi và hiện thực. Họ không thảo luận về động cơ của các đối tác, hy vọng hoặc lý do để hợp tác. Trong trường hợp có tranh chấp, thì các vấn đề về mong muốn và động cơ mới trở nên quan trọng và khi đó mở đầu mới có tác dụng. Nó không nêu lên quyền lợi hay nghĩa vụ, nhưng nó giúp được những người ngoài cuộc, ví dụ như trọng tài hiểu được mục đích bên trong và ý nghĩa của hợp đồng.

### *Những điểm chính của mở đầu*

Hợp đồng này dựa trên sự hiểu biết sau đây giữa các bên:

- (a) Bên giao có bí quyết có giá trị và đã được thương mại hoá về thiết kế và sản xuất <Sản phẩm>
- (b) Bên giao cam kết là đã sản xuất và bán thành công <Sản phẩm> trong <Số> năm
- (c) Bên giao có quyền và có khả năng chuyển giao bí quyết này cho bên nhận
- (d) Bên nhận có mong muốn và có khả năng tiếp nhận bí quyết này từ bên giao và mong muốn sản xuất ra <Sản phẩm>
- (e) Hai bên có mong muốn chung là bên nhận sử dụng bí quyết thành công để sản xuất và bán <Sản phẩm> thành công
- (f) <Các khả năng hoặc mong muốn khác>

### 1. *Dạng của mở đầu*

Theo truyền thống, các hợp đồng bằng tiếng Anh sử dụng "Điều khoản xét rằng" như là mở đầu (xem ví dụ ở Phần bốn). Hợp đồng mẫu không dùng dạng này mà dạng hay sử dụng hơn là một đoạn tuyên ngôn đầy đủ tách riêng khỏi phần chính của hợp đồng. Điều này làm cho mở đầu trở nên dễ đọc và dễ hiểu hơn.

### 2. *Bên giao*

Ba điều khoản đầu tiên liên quan tới bên giao. Điều khoản (a) trình bày chuyên môn đặc biệt của bên giao trong việc sản xuất các loại sản phẩm nào đó. Nếu như sau này công nghệ không tốt và các sản phẩm bị hỏng, thì tuyên ngôn là "Bên giao có bí quyết có giá trị và đã thương mại hoá đối với thiết kế và sản xuất các sản phẩm" sẽ giúp bên nhận ràng buộc trách nhiệm pháp lý của bên giao. Từ "giá trị" không có nghĩa là bí quyết có giá trị lớn về tiền bạc. Nó chỉ là danh từ có ý nghĩa về pháp lý. Bí quyết thậm chí là những khái niệm trừu tượng và không sờ mó được nếu được hai bên chấp nhận có thể coi là có giá trị. Đây là điều quan trọng, như chúng ta đã thấy trong Phần bốn, một hợp đồng mà không có sự cân nhắc đầy đủ thì sẽ không thực thi được ở nhiều nước.

Điều khoản (b) có mục đích tương tự: nó chỉ ra rằng bên giao có kinh nghiệm trong chế tạo các sản phẩm.

Điều khoản (c) liên quan tới chuyển giao công nghệ. Đầu tiên nó nêu rõ rằng bên giao có quyền để chuyển giao công nghệ: tuyên ngôn này sẽ giúp bên nhận trong tranh chấp về quyền sở hữu trí tuệ. Thứ hai là bên giao tuyên bố "có khả năng chuyển giao công nghệ". Nếu có sự sai sót trong quá trình chuyển giao thì bên giao sẽ giúp đỡ bên nhận. Ví dụ, nếu các chuyên gia hướng dẫn tôi thì bên nhận có thể thắng thán nói: "Anh nói với tôi là anh có khả năng chuyển giao công nghệ này cho tôi, nhưng bây giờ tôi thấy là anh không có khả năng". Điều này sẽ là lập luận có lợi trong tranh chấp.

### 3. *Bên nhận*

Điều khoản (d) giải thích động cơ của bên nhận khi tiến hành ký hợp đồng: Thứ nhất để nhận được bí quyết và thứ hai để sản xuất các sản phẩm. Thoáng nhìn qua điều thứ nhất, hình như là rõ ràng. Tuy nhiên, mọi việc không phải luôn luôn đơn giản. Nó thường xảy ra là tiến trình làm việc là tốt và sản phẩm có chất lượng tốt, ngoại trừ khi các bí quyết sản xuất (công nghệ) không được chuyển giao đầy đủ. Ví dụ, công nghệ đầy đủ để chế tạo thuốc hiểm khi được chuyển giao toàn bộ, một vài phần của công thức vẫn còn là bí mật của bên giao, bên nhận phải nhập phần bí mật này. Sau đó sự tranh chấp tăng lên. Bên giao nói: "Anh đang sản



xuất ra các sản phẩm vậy tại sao anh còn kêu ca". Bên nhận nói: "Tôi muốn có công nghệ, chứ không chỉ là các sản phẩm". Trường hợp này lợi thế của bên nhận là mạnh hơn nếu như mục tiêu này được nói rõ ràng trong mở đầu.

Khả năng của bên nhận để nhận bí quyết cũng được đề cập đến trong điều khoản (d). Điều này là cần thiết để bảo vệ bên giao. Bên nhận nói: "Tôi sẵn sàng và có khả năng tiếp nhận công nghệ này". Nếu điều này là không thực tế thì bên giao có thể thoái thác một vài nghĩa vụ của họ trong hợp đồng.

Điều này cũng là một lợi thế cho bên nhận. Trong Phần ba chúng ta đã thấy nhiều chuyển giao thất bại bởi vì bên nhận không có khả năng làm chủ công nghệ. Một tuyên ngôn rõ ràng nêu lên là bên nhận có khả năng tiếp nhận các nội dung công nghệ, như vậy bên nhận lại phải đối mặt với vấn đề chính một lần nữa.

#### *4. Mong muốn chung*

Theo điều khoản này, các bên đối tác mong muốn không chỉ sản xuất ra các sản phẩm mà là thành công trong việc sản xuất và bán sản phẩm. Trong một chừng mực nào đó, đây là trách nhiệm của bên giao với sự thành công cuối cùng của dự án. Nếu khi có thất bại thì bên giao không thể đơn giản mà nói rằng: "Các anh đang sản xuất ra sản phẩm; sự quan tâm của tôi đến đây đã kết thúc". Bên giao có một số cam kết đến thành công chung của dự án mặc dù những nghĩa vụ thực tế không được nhắc đến.

#### *5. Những khả năng hoặc những mong muốn khác*

Có rất nhiều khả năng đôi khi các bên đối tác phải ký thoả thuận sơ bộ; có thể các bên đối tác có sự hợp tác thành công trong quá khứ, hoặc là các bên đối tác xem hợp đồng hiện tại như một dự án thử nghiệm với các dự án tiếp theo. Có thể các bên đối tác mong muốn sử dụng một vài chính sách khuyến khích đặc biệt của Chính phủ, hoặc mở ra cơ hội thị trường đặc biệt. Tóm lại, mở đầu nêu lên tất cả các yếu tố và các mong muốn chủ yếu.

#### **Ôn tập khái niệm: Phần chính hoặc mở đầu**

Nhìn vào danh sách các điểm mục dưới đây: một số điểm mục giải thích cơ sở hợp đồng thu nhận công nghệ (TNCN); các điểm mục khác thiết lập quyền lợi và nghĩa vụ của hai bên đối tác. Các yếu tố cơ sở thuộc về mở đầu; quyền lợi và nghĩa vụ thuộc về phần chính của hợp đồng.

*Bài tập:* Quyết định để đề mục nào thuộc về mở đầu (MD) và đề mục nào thuộc phần chính của hợp đồng (PCHD).

**MD      PCHD**

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Bên giao và bên nhận ký bản ghi nhớ sơ bộ khi bắt đầu thương lượng hợp đồng.                                |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Bên giao đồng ý huấn luyện 5 kỹ thuật viên cho bên nhận.  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Có thị trường tốt cho sản phẩm ở nước bên nhận  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. Bên giao đã sản xuất sản phẩm 10 năm  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. Bên nhận đồng ý trả gọn 1 triệu USD cho công nghệ.  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 6. Bên giao dẫn đầu thế giới về sản xuất sản phẩm.   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 7. Bên nhận được phép sử dụng nhãn hiệu hàng hoá của bên giao  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 8. Tất cả các đặc tính kỹ thuật được viết bằng tiếng Anh   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 9. Bên nhận có ý định sử dụng các chính sách khuyến khích của Chính phủ để xây dựng nhà máy ở trong nước mình. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 10. Bên nhận được phép cải tiến sản phẩm bằng nghiên cứu và phát triển của mình.                               |

### **Điều 1: Các định nghĩa**

Trong hợp đồng này, các từ ngữ dưới đây được định nghĩa như sau:

- (a) "Sản phẩm" có nghĩa là các sản phẩm được liệt kê và nêu rõ trong phụ lục A.
- (b) "Công nghệ" có nghĩa là bí quyết sản xuất, các kỹ năng, các kỹ thuật và các quá trình cần thiết để sản xuất ra các sản phẩm phù hợp các thông số kỹ thuật nêu tại phụ lục A.

- (c) "Thông tin công nghệ" có nghĩa là toàn bộ của các thông tin cần thiết để triển khai và sử dụng công nghệ, để thiết kế, chế tạo, phát triển kỹ thuật, sản xuất, chế biến, chế tạo, sử dụng, vận hành, đại tu, sửa chữa, bảo trì, thay đổi hay kết cấu lại sản phẩm. Những thông tin này bao gồm, nhưng không giới hạn, các chỉ dẫn, các tính toán, các đặc tính, số liệu chế tạo, các bản vẽ, các bản thiết kế, các ảnh chụp, các sơ đồ và phần mềm máy tính.
- (d) "Tài liệu" có nghĩa là các tài liệu và các tư liệu khác được nêu ra trong điều khoản 4.1 dưới đây.
- (e) "Đào tạo" có nghĩa là đào tạo được mô tả và ghi rõ ở điều khoản 4.2 dưới đây.
- (f) "Trợ giúp kỹ thuật" có nghĩa là các trợ giúp cần thiết để đảm bảo rằng sản phẩm đạt được chất lượng theo thiết kế hoặc giải quyết các vấn đề khó khăn, sai sót trong áp dụng công nghệ.
- (g) "Cán bộ kỹ thuật" có nghĩa là bất cứ người điều hành, huấn luyện viên, nhân viên, tư vấn được bên giao gửi tới bên nhận với mục đích cung cấp trợ giúp kỹ thuật.
- (h) "Lãnh thổ" có nghĩa là "Đất nước của bên nhận, các lãnh thổ khác được thừa nhận"
- (i) "Giá bán tịnh" có nghĩa là tổng giá bán sản phẩm hoặc dịch vụ mà trong quá trình tạo ra chúng có áp dụng công nghệ được chuyển giao, tính theo hoá đơn bán hàng trừ đi các khoản sau đây:
- a) Chiết khấu thương mại
  - b) Hàng hoá bị trả lại và phần trợ giá
  - c) Hoa hồng bán hàng
  - d) Thuế bán hàng
  - e) Chi phí đóng gói bao bì, vận chuyển và bảo hiểm
  - f) Chi phí đầy đủ cho việc mua các bán thành phẩm, bộ phận, chi tiết từ bất cứ nguồn nào.
- (j) "Chính phủ" có nghĩa là chính quyền quốc gia, chính quyền địa phương, các nhà chức trách địa phương và các đại diện của họ.

- (k) "Bất khả kháng" có nghĩa là bất cứ sự kiện nào nằm ngoài sự kiểm soát của các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng, bao gồm, nhưng không giới hạn, chiến tranh, bạo loạn, nổi loạn, các hành động phá hoại, đình công, luật hoặc nghị định Chính phủ mới đưa ra, cháy, nổ, hoặc các tai nạn không lường trước được, lụt, bão, động đất hoặc các hiện tượng thiên nhiên không bình thường khác.
- (l) "Ngày" có nghĩa là ngày theo lịch hoặc một phần của ngày theo lịch, bao gồm tất cả những ngày không làm việc và ngày nghỉ. Tất cả các ngày được tính theo dương lịch.

### **Mục đích chung của Điều 1: Các định nghĩa**

Các định nghĩa trong hợp đồng phục vụ hai mục đích. Thứ nhất đưa ra một từ có thể có nhiều nghĩa và nêu lên nghĩa của từ đó được áp dụng trong hợp đồng. Ví dụ: từ "ngày" có thể được diễn giải bằng nhiều cách. Đối với các ngân hàng tính toán tiền lãi thì một năm được chia thành 360 "ngày", đối với công chức Nhà nước, câu: "Vào sổ đăng ký được tiến hành trong vòng 12 ngày" có nghĩa là trong 12 "ngày" làm việc. Đối với hợp đồng thì một "ngày" tốt nhất là lấy một ngày theo lịch. Mục đích thứ hai của các định nghĩa là tránh lặp lại dài dòng. Ví dụ: hợp đồng có thể nhắc lại câu: "các sản phẩm được nêu và ghi rõ trong phụ lục A" nhiều lần thì có thể đơn giản sử dụng từ "sản phẩm" (với chữ S viết hoa) luôn có nghĩa là "các sản phẩm được nêu và định rõ trong phụ lục A". Điều này làm cho hợp đồng ngắn hơn và dễ đọc hơn.

Hợp đồng mẫu thu thập tất cả các định nghĩa vào trong Điều 1. Một phương án khác là định nghĩa mỗi một từ mà lần đầu tiên nó xuất hiện trong hợp đồng. Phương án này là nguy hiểm, thứ nhất nó không rõ ràng vì định nghĩa có áp dụng cho toàn bộ hợp đồng hay chỉ cho một điều khoản, thứ hai là các hợp đồng được soạn thảo nhiều lần, trong những lần soạn thảo sau, người viết có thể tình cờ sử dụng từ then chốt trước khi định nghĩa, điều đó có thể gây nên sự nhầm lẫn. Để cho an toàn hơn thì nhóm tất cả các định nghĩa vào trong Điều 1.

### **Nội dung chính của Điều 1: Các định nghĩa**

#### **1. Trình tự của các định nghĩa**

Trình tự của các định nghĩa không phải là ngẫu nhiên. Từ "sản phẩm" được định nghĩa trước bởi vì ba định nghĩa tiếp theo đều đề cập đến sản phẩm. Từ "công nghệ" được định nghĩa thứ hai bởi vì công nghệ được đưa

ra trong hai định nghĩa tiếp theo. Nguyên tắc là: định nghĩa các từ chủ chốt trước khi sử dụng.

## 2. Từ định nghĩa

**Các sản phẩm:** Một hợp đồng TNCN gồm có hai phần, một phần thuộc về pháp lý và phần kia là kỹ thuật và bạn phải tách biệt được hai phần. Theo trình tự chung, như chúng ta đã thấy trong phần năm, là đưa tất cả các đặc tính kỹ thuật riêng vào trong phụ lục. Một Hợp đồng Chuyển giao công nghệ (CGCN) thông thường đề cập đến các sản phẩm, nhưng danh mục của các sản phẩm với các đặc tính kỹ thuật cụ thể thì không thuộc về các điều khoản pháp lý mà nó thuộc về các phụ lục. Tuy nhiên, nếu như danh mục sản phẩm ngắn và không có các đặc tính kỹ thuật thì định nghĩa có thể gọi đơn giản là sản phẩm; trong trường hợp này không có phụ lục.

**Công nghệ:** Từ "công nghệ" có nhiều nghĩa, nghĩa sử dụng ở đây rất là cụ thể; công nghệ cần thiết để sản xuất các sản phẩm. Định nghĩa này là sự khái quát đầy đủ, nó bao trùm lên cả "bí quyết sản xuất, các kỹ năng, các kỹ thuật và các quy trình". Từ này bao gồm tất cả các loại của tri thức kỹ thuật nhưng không kể máy móc và thiết bị.

**Thông tin công nghệ:** Hợp đồng CGCN cần sử dụng một danh từ cho tất cả các thông tin yêu cầu để triển khai công nghệ, tuy nhiên trong tiếng Anh không có sự chấp nhận tổng quát một từ. Vì vậy trong Hợp đồng CGCN sử dụng cụm từ "thông tin công nghệ" để định nghĩa thuật ngữ trên và tránh sự hiểu lầm.

**Tài liệu và đào tạo:** Hợp đồng không dùng những từ này theo một nghĩa chung. Người ta cụ thể nó trong một khoản của Điều 4. Bởi vì cụm từ có xuất hiện trong hợp đồng nên cần thiết đưa ra định nghĩa.

**Hỗ trợ kỹ thuật:** Khoản (c) của Điều 4 được gọi là "hỗ trợ kỹ thuật". Tuy nhiên định nghĩa này đã được nêu trong Điều 1, chứ không phải ở Điều 4, bởi vì cụm từ này xuất hiện nhiều lần trong suốt hợp đồng, do đó cần đưa ra định nghĩa.

**Cán bộ kỹ thuật:** Đáng tiếc là trong tiếng Anh thiếu từ "người cung cấp hỗ trợ kỹ thuật" ("hỗ trợ kỹ thuật" rõ ràng là sai). Để khắc phục tình trạng này, Hợp đồng mẫu sử dụng từ "cán bộ kỹ thuật". Đây là một ví dụ tốt theo cách mà người viết hợp đồng giải quyết vấn đề bằng cách sử dụng Điều 1 (các định nghĩa).

**Lãnh thổ:** Lãnh thổ được nêu ra trong Điều 3. Tuy nhiên, thông thường trong các hợp đồng thì đưa ra định nghĩa về lãnh thổ là cần thiết.

**Giá bán tịnh:** Không phải tất cả các Hợp đồng CGCN đều được trả theo phí kỳ vụ, tuy nhiên vẫn có nhiều hợp đồng được trả theo tính kỳ

vụ, vì vậy giá bán tịnh thông thường được sử dụng làm cơ sở cho tính toán. Nó được giải thích ở Điều 5, giá bán tịnh có thể được tính theo nhiều cách vì vậy một định nghĩa chính xác là cần thiết.

**Chính phủ:** Trong tiếng Anh không có danh từ chung cho tất cả các nhà chức trách phê duyệt hợp đồng trong một đất nước cụ thể. Trong Hợp đồng mẫu sử dụng danh từ "chính phủ" và cộng thêm một định nghĩa rõ ràng.

**Bất khả kháng:** Điều 14 đề cập tới vấn đề bất khả kháng. Vậy thì tại sao bất khả kháng lại được định nghĩa ở Điều 1? Bởi vì các điều khác cũng đề cập đến bất khả kháng. Một thuật ngữ khó được sử dụng ở vài chỗ nên được định nghĩa trước.

**Ngày:** Để tính thời gian cho chuyển giao công nghệ hoặc tính toán sự chậm trễ, việc sử dụng đơn vị thời gian là cần thiết. Ngày là đơn vị phù hợp nhất. Trong các Hợp đồng mẫu sử dụng ngày theo lịch hơn là sử dụng ngày làm việc, bởi vì ngày làm việc là khác nhau giữa các nước. Tương tự lý do như vậy thì các ngày nghỉ cũng được tính là các ngày. Hơn nữa nhiều quốc gia có lịch riêng của mình, trong các lịch này cả tháng và năm đều khác biệt so với các tiêu chuẩn quốc tế. Để tránh các nhầm lẫn người ta sử dụng dương lịch (tiêu chuẩn quốc tế).

### **Ôn tập khái niệm: Các định nghĩa**

Nhìn vào các đoạn trích từ ba hợp đồng, ta sẽ nhận thấy sự lặp lại một vài rắc rối và các câu mất thời gian. Gạch chân các câu này. Trong khoảng trống cho sẵn dưới đây, hoàn thành định nghĩa mà có thể tránh được sự lặp lại phiền toái.

#### **Hợp đồng 1:**

"Bên nhận được phép sử dụng nhãn hiệu hàng hoá do bên giao đăng ký cho sản phẩm của mình. Các nhãn hiệu hàng hoá đã đăng ký của bên giao là các biểu tượng sau đây. Bên nhận không được sử dụng nhãn hiệu hàng hoá đã đăng ký của bên giao kết hợp với nhãn hiệu riêng của mình hoặc với các nhãn hiệu hàng hoá khác.

Định nghĩa: "Nhãn hiệu hàng hoá của bên giao" có nghĩa là...

#### **Hợp đồng 2:**

"Bên giao có thể kiểm tra nơi đăng ký chế tạo sản phẩm của bên nhận sau khi cho phép bên nhận sản xuất. Nếu như mức độ bụi tại nơi

đăng ký sản xuất sản phẩm quá cao, thì bên giao sẽ thông báo lập tức cho bên nhận; bên nhận sẽ áp dụng ngay các biện pháp để làm giảm mức độ bụi nơi đăng ký sản xuất sản phẩm"

Định nghĩa: "Nhà máy của bên nhận " có nghĩa là...

*Hợp đồng 3:*

"Việc hướng dẫn sẽ giao cho một người hoặc một số người có chuyên môn thích hợp và được cả hai bên chấp nhận. Tên của những người có chuyên môn thích hợp và những người được chấp nhận sẽ được đưa vào trong bản đăng ký của các bản tài liệu. Không một cá nhân có chuyên môn thích hợp và được chấp nhận bị đưa ra ngoài bản đăng ký mà không có sự đồng thuận của cả hai bên"

Định nghĩa: "Người hướng dẫn" có nghĩa là...

## **Điều 2: Phạm vi công nghệ**

Bên giao đồng ý chuyển giao cho bên nhận, công nghệ mà bên giao đã sử dụng khi hợp đồng có hiệu lực để sản xuất các sản phẩm được liệt kê chi tiết trong phụ lục A. Công nghệ là phù hợp với tất cả các yêu cầu về công suất, hiệu suất và sự phát tán ô nhiễm đã nêu trong phụ lục A.

### **Mục đích chung của Điều 2: Phạm vi công nghệ**

Điều khoản về phạm vi công nghệ là xác định công nghệ mà bên nhận muốn có. Để tách biệt phần kỹ thuật của hợp đồng khỏi phần luật, các Hợp đồng mẫu tập hợp tất cả các chi tiết kỹ thuật tương quan nhau trong phụ lục A. Phụ lục A cung cấp hai loại đặc tính cụ thể: các đặc tính của sản phẩm và các đặc trưng của quy trình. Phụ lục phải mô tả các sản phẩm, các đặc trưng và đặc tính của nó. Nhưng sản xuất sản phẩm thôi thì chưa đủ. Đầu ra của các quy trình là quan trọng: đúng chất lượng của sản phẩm (bao nhiêu sản phẩm trong bao lâu). Hiệu quả của quy trình phải được cụ thể: như bao nhiêu nguyên liệu, lao động, và năng lượng được sử dụng. Cuối cùng là sự phát tán ô nhiễm không được vượt quá quy định.

## ***Nội dung chính của Điều 2: Phạm vi công nghệ***

### ***1. Tránh công nghệ lạc hậu***

Bên nhận công nghệ có cơ hội mua phải các quy trình lỗi thời, thậm chí là lạc hậu. Điều này không phải là không có. Trường hợp điển hình của Hàn Quốc về mua công nghệ chế tạo formalin (trong công nghiệp hoá). Người Đức sản xuất formalin đầu tiên trong phòng thí nghiệm vào năm 1893 và sản xuất ở phạm vi công nghiệp vào trước Chiến tranh thế giới thứ nhất; người Nhật Bản mua lại bí quyết chế tạo của Đức vào năm 1940. Đến năm 1963, khi mà công nghệ này đã có hơn 50 tuổi, thì người Nhật Bản lại bán cho Hàn Quốc. Từ kinh nghiệm này, Chính phủ Hàn Quốc bắt đầu xem xét kỹ lưỡng phạm vi công nghệ. Nó đòi hỏi phải tìm nguồn gốc của công nghệ; sau đó các chuyên gia phải khẳng định là công nghệ còn mới và đúng giá. Nếu không đúng vậy thì Chính phủ sẽ không phê duyệt hợp đồng. Những sự nghiên cứu như vậy là tốn kém và cản trở sự làm việc của nhiều chuyên gia.

Làm thế nào để các doanh nghiệp vừa và nhỏ giải quyết vấn đề của công nghệ lạc hậu? Tại phần lớn các quốc gia, các cơ quan của Chính phủ giúp đỡ họ để đánh giá và định giá công nghệ. Các tổ chức quốc tế cũng có thể giúp đỡ họ. (Xem trong phụ lục của Phần ba để biết chi tiết hơn). Vì việc nghiên cứu cơ bản về công nghệ là tốn kém tiền bạc và thời gian tuy việc nghiên cứu là có giá trị.

Hợp đồng mẫu bao gồm câu "Công nghệ đang được bên giao sử dụng tại thời điểm hợp đồng có hiệu lực". Nếu như bên giao đồng ý viết câu này thì bên nhận có thể tin rằng công nghệ này là đang được sử dụng chứ không phải là công nghệ bỏ đi. (Trong thực tế, ngày có hiệu lực của hợp đồng là ngày sau khi ký; một số nhà cung cấp sẽ chống lại việc bán công nghệ tương lai). Tất nhiên, câu này không đảm bảo rằng công nghệ này là mới nhất hoặc là rẻ nhất.

### ***2. Các điều kiện ràng buộc***

Bên giao thích các điều kiện ràng buộc, như đã chỉ ra trong Phần một và Phần hai. Trong thực tế một vài công nghệ được bán rất rẻ, bởi vì bên giao hy vọng sẽ kiếm được tiền với các dịch vụ và sản phẩm ràng buộc. Có thể bên giao cung cấp tất cả nguyên vật liệu hoặc các linh kiện, hoặc có thể dịch vụ tư vấn rất đắt.

Vậy các điều khoản ràng buộc là có đúng đắn không? Câu hỏi này đã được trình bày trong Phần hai và được tranh luận rất nhiều. UNCTAD (Hội nghị Liên hợp quốc về thương mại và phát triển) đang soạn thảo điều luật hướng dẫn về chuyển giao công nghệ. Các nước phát triển và



các nước đang phát triển dần tiến tới sự thoả hiệp về vấn đề các điều kiện ràng buộc. Các nước đang phát triển muốn chỉ cho phép các điều kiện ràng buộc khi: (a) Nơi mà nhãn hiệu hàng hoá nổi tiếng của bên giao được sử dụng và nơi mà uy tín của họ có thể bị tổn hại hoặc (b) Nơi mà bên giao cam đoan với bên nhận là sẽ không có một bên giao nào khác bán công nghệ này mà không có điều kiện ràng buộc. Các nước phát triển cảm thấy rằng điều kiện ràng buộc là chấp nhận được trừ khi nó hạn chế quá mức nguồn công nghệ, hàng hoá hoặc dịch vụ như là một điều kiện để có được công nghệ mong muốn (UN, trang 7). Quy định của Philippin về các Hợp đồng CGCN chỉ ra cách để sự thoả hiệp có thể trở thành hiện thực.

Theo nguyên tắc này, các điều kiện ràng buộc là có thể chấp nhận nếu chúng chủ yếu để đảm bảo chất lượng và nếu như giá cả là thấp nhất có thể. Hơn nữa, bên nhận phải tiến hành nghiên cứu cẩn thận (và tốn kém) quá trình công nghệ, so sánh chất lượng và giá cả của một vài nhà cung cấp. Nếu không có nghiên cứu này, bên nhận không thể quyết định được là điều kiện ràng buộc có hợp lý hay không hợp lý. (Để có thêm thông tin về các điều kiện ràng buộc xem Phần hai, chương V).

**Khoản 12.** Các điều khoản kinh doanh giới hạn là không được phép trong bất kỳ sự dàn xếp chuyển giao công nghệ nào; đặc biệt các điều khoản sau đây phải bị cấm : ...

8) bên giao không được yêu cầu bên nhận công nghệ mua nguyên vật liệu, các linh kiện và các thiết bị đặc chủng của họ trừ khi họ chứng minh được là:

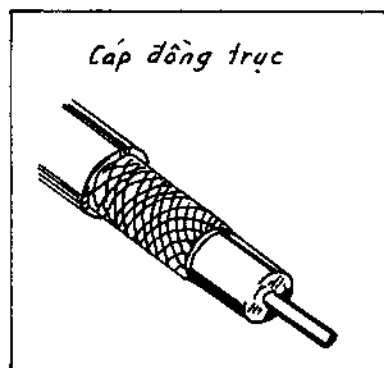
(i) Giá bán là dựa trên giá của thị trường quốc tế hoặc là bằng giá mà bên giao bán cho bên thứ ba và không có nguồn cung cấp công nghệ nào rẻ hơn; và

(ii) Yêu cầu như vậy là cần thiết để duy trì các tiêu chuẩn chất lượng đã được bên giao mô tả.

### **Ôn tập khái niệm 1: Quá hạn**

Dây cáp đồng trục để nối ăngten vào máy thu hình. Công ty Điện Verbena bán máy thu hình và các linh kiện. Họ chế tạo các chuyển mạch và các đèn điều khiển; và nhập khẩu các thứ còn lại để bán; họ

mua cáp đồng trục của một nhà cung cấp Nhật Bản. Bây giờ ông chủ của Công ty Điện Verbena phát hiện ra một công ty của Mỹ có thể cung cấp loại dây cáp này với giá rẻ hơn 10%. Ông ta thảo luận với nhà cung cấp Nhật bản. Nhà cung cấp Nhật Bản đưa ra đề nghị: hoặc là họ giảm giá đi 5% hoặc là họ bán công nghệ chế tạo cáp cho Công ty Điện Verbena (nghe có vẻ hấp dẫn)



Nhập khẩu của Nhật Bản (giá 1 cuộn cáp)		Nhập khẩu của Mỹ (giá 1 cuộn cáp)		Tự chế tạo bằng công nghệ mua của Nhật Bản (giá 1 cuộn cáp)	
Giá cáp	\$V95	Giá cáp	\$V90	Giá nguyên liệu	\$V30
Thuế nhập	\$V47	Thuế nhập	\$V45	Giá chế tạo	\$V40
Khấu hao	\$V50	Khấu hao	\$V50	Phí kỳ vụ	\$V30
Giá thành	\$V192	Giá thành	\$V185	Khấu hao	\$V50
Giá bán	\$V250	Giá bán	\$V250	Giá thành	\$V150
Lợi nhuận	\$V58	Lợi nhuận	\$V65	Giá bán	\$V250
				Lợi nhuận	\$V100
Nếu là ông chủ của Công ty Điện Verbena, bạn sẽ chọn phương án nào?					



1. Phía Nhật Bản là một đối tác buôn bán tốt qua nhiều năm, bạn quyết định mua hàng của họ với giá thấp hơn?

- ☐ 2. Hàng của Mỹ rẻ hơn, bạn quyết định mua hàng của công ty Mỹ?
- ☐ 3. Nhập công nghệ của Nhật Bản sẽ làm tăng lợi nhuận nhất, bạn quyết định mua công nghệ của Nhật Bản để tự chế tạo cáp?
- ☐ 4. Bạn quyết định hỏi công ty Mỹ giá công nghệ của họ, sau khi so sánh giá bạn quyết định mua công nghệ của Mỹ hay của Nhật Bản ?
- ☐ 5. Công ty Điện Verbena có phòng nghiên cứu công nghệ; bạn đề nghị phòng này nghiên cứu quy trình công nghệ để chế tạo cáp đồng trục.

*Bình luận về cách chọn thứ 5:* Phòng nghiên cứu phát hiện ra là phát minh sáng chế chế tạo cáp đồng trục được một công ty Mỹ đăng ký vào năm 1941, sau đó công ty của Nhật Bản mua lại công nghệ từ năm 1952 đến năm 1971 thì phát minh sáng chế hết hiệu lực bảo hộ. Như vậy bạn có thể sử dụng một công nghệ hết quyền bảo hộ để tự chế tạo cáp và trả cho công ty Nhật Bản hoặc Mỹ một khoản tiền trả gọn nhỏ cho sự trợ giúp kỹ thuật khi bắt đầu chế tạo.

### **Ôn tập khái niệm 2: Quá nhiều điều kiện ràng buộc**

Xem lại câu hỏi thứ 3 ở trên về việc bạn quyết định mua công nghệ của Nhật Bản. Trong thời gian thương thuyết, phía Nhật Bản nói là vỏ bọc ngoài của cáp phải đạt tiêu chuẩn dẻo dai nhất định, để đạt được tiêu chuẩn này bạn phải mua nhựa của một nhà cung cấp lớn nào đó của Nhật Bản. Đây là điều kiện ràng buộc tiêu biểu. Bây giờ người Philippin vẫn còn nhớ về điều kiện ràng buộc, điều kiện ràng buộc chỉ được chấp nhận nếu như nó là điều kiện chính để đảm bảo chất lượng sản phẩm, và nếu như giá của vật liệu ràng buộc là rẻ hơn các vật liệu khác có sẵn trên thế giới.

*Câu hỏi:* Với quyết định nào dưới đây người Philippin sẽ chấp nhận?

- ☐ 1. Chấp nhận điều kiện ràng buộc mà không bàn cãi thêm.
- ☐ 2. Chấp nhận điều kiện ràng buộc nếu như hợp đồng cho phép bạn mua nhựa của nhà cung cấp khác với giá rẻ hơn.

- ☐ 3. Chấp nhận điều kiện ràng buộc nếu như phía Nhật Bản có thể chứng minh được là nhựa của họ là loại nhựa duy nhất trên thế giới đạt được tiêu chuẩn độ bền cho cấp.
- ☐ 4. Chấp nhận điều kiện ràng buộc nếu như phía Nhật Bản có thể chứng minh được là nhựa của họ là loại nhựa duy nhất trên thế giới đạt được tiêu chuẩn độ bền cho cấp, và tiêu chuẩn độ bền là hợp lý.
- ☐ 5. Chấp nhận điều kiện ràng buộc chỉ với điều kiện (2) và (3) ở trên.
- ☐ 6. Chấp nhận điều kiện ràng buộc chỉ với điều kiện (2) và (4) ở trên.

### **Điều 3: Lãnh thổ và độc quyền**

#### **3.1. Sử dụng công nghệ và sản xuất sản phẩm**

- (a) Bên nhận được phép độc quyền sử dụng công nghệ để chế tạo sản phẩm trong lãnh thổ.
- (b) Bên nhận có quyền sử dụng công nghệ và sản xuất sản phẩm trong lãnh thổ.

#### **3.2. Bán sản phẩm**

- (a) Bên nhận có quyền bán sản phẩm trong lãnh thổ và trên thế giới.
- (b) Bên nhận có độc quyền bán sản phẩm trong lãnh thổ.
- (c) Bên nhận có quyền bán sản phẩm trong lãnh thổ và trên thế giới. bên giao có quyền bán sản phẩm trong lãnh thổ trực tiếp hay thông qua các bên thứ ba.

#### **3.3. Chuyển giao công nghệ từ bên nhận cho bên thứ ba**

- (a) Tùy thuộc vào các điều khoản của điều 12 (Bí mật), bên nhận có quyền chuyển giao công nghệ cho bên thứ ba trong lãnh thổ.  
Không có điều khoản nào về quyền chuyển giao công nghệ của
- (b) bên nhận.

### **Mục đích chung của Điều 3: Lãnh thổ và độc quyền**

Hai vấn đề về lãnh thổ và độc quyền gây nên nhiều tranh cãi hơn các khía cạnh khác của Hợp đồng CGCN. Danh từ "lãnh thổ" có nghĩa là khu vực địa lý mà trong khu vực này bên nhận được phép sử dụng công nghệ và sản xuất sản phẩm, và quan trọng nhất là bán sản phẩm. "Độc quyền" là giao cho một số người mà họ có quyền sử dụng công nghệ trong lãnh thổ. Nếu bên nhận chỉ là một người có quyền đó thì hợp đồng là "độc quyền"; nếu nhiều hơn một người, thậm chí bản thân bên giao cũng có quyền thì hợp đồng là "không độc quyền".

Trong Hợp đồng mẫu tách biệt khoản về sử dụng và sản xuất (3.1) ra khỏi khoản về bán sản phẩm (3.2), tại sao? Trong thời gian thương lượng, các đối tác thông thường đồng ý nhanh chóng về sử dụng và sản xuất. Mặt khác, bán sản phẩm thường phải thương lượng dai dẳng hơn.

### **Nội dung chính của Điều 3: Lãnh thổ và độc quyền**

#### **3.1. Sử dụng công nghệ và sản xuất sản phẩm**

Quyền sử dụng công nghệ và quyền sản xuất các sản phẩm trong lãnh thổ thường là được cấp phép độc quyền cho một công ty (Lựa chọn A). Bên nhận phải suy nghĩ cẩn thận với bất kỳ ý định nào của bên giao muốn loại bỏ từ "độc quyền" như ở sự lựa chọn B.

#### **3.2. Bán sản phẩm**

Lợi ích của bên giao và bên nhận về bán sản phẩm là khác nhau nhiều, các vấn đề về lãnh thổ và độc quyền là chủ yếu.

Vấn đề của lãnh thổ là vấn đề quyền xuất khẩu. Vùng lãnh thổ địa lý chính xác được nêu cụ thể trong Điều 1 (Các định nghĩa). Thông thường lãnh thổ là quốc gia của bên nhận. Tuy nhiên đôi khi một nhóm các quốc gia được kể ra, hoặc là đặc biệt cả một lục địa. Bên nhận rõ ràng mong muốn được phép bán sản phẩm ở lãnh thổ rộng nhất có thể. Bên giao có các lợi ích khác. Đầu tiên, bên giao không muốn bên nhận bán sản phẩm ở thị trường mà bên giao đang bán. Thứ hai, bên giao có thể có các Hợp đồng CGCN với các công ty khác ở các nước khác; nếu các hợp đồng này là độc quyền thì rõ ràng rằng bên giao không thể cho phép bên nhận mới bán sản phẩm ở các nước này.

Trên thực tế, bên giao và bên nhận phải đấu tranh quyết liệt để giành được quyền xuất khẩu sản phẩm ra ngoài đất nước mình. Bên nhận và Chính phủ của bên nhận có thể sử dụng mọi biện pháp, tiếp cận dần vấn đề này. Nếu họ nói đơn giản: "Chúng tôi không bao giờ chấp nhận các giới hạn xuất khẩu sản phẩm của đất nước chúng tôi" thì bên giao có thể phá bỏ hoàn toàn các thương lượng.

Ba sự lựa chọn trong Hợp đồng mẫu chỉ ra rằng: (a) Quyền xuất khẩu ra toàn thế giới (ý kiến của bên nhận); (b) Độc quyền bán sản phẩm trong lãnh thổ (phương án này là phổ biến nhất); và (c) Không độc quyền bán hàng trong lãnh thổ (sự lựa chọn ít nhất của bên nhận). Rõ ràng bạn có thể thay đổi các khoản này để phù hợp với tình thế của bạn.

Vấn đề độc quyền được giải thích tốt nhất bằng trường hợp cụ thể. (Xem: Trường hợp điển hình A).

Các mâu thuẫn cũng tăng khi bên giao có giới hạn sự tự do hành động của bên nhận ở trong lãnh thổ. Ví dụ đôi khi bên giao cố định giá bán sản phẩm của Bên nhận. Thành thoảng điều này có thể đúng, nhưng thông thường bên nhận sẽ chống lại kiểu hạn chế này. Ví dụ thứ hai: Rất nhiều nhà cung cấp cố gắng khống chế quảng cáo của bên nhận. Sự hạn chế này là hợp lý nếu như nhãn hiệu hàng hoá hoặc tên sản phẩm của bên giao bị vi phạm, nhưng thường thì bên nhận có quyền tự do ở thị trường trong nước. Dạng thứ ba của hạn chế liên quan tới bán sản phẩm: Đôi khi bên giao cố cụ thể hoá là bên nhận phải bán sản phẩm cho bên giao hay cho một số bên khác. Nhìn chung đây là vô lý trừ hai trường hợp ngoại lệ sau: (a) Nếu như Hợp đồng CGCN là hợp đồng sản xuất phụ, ví dụ: Các mô-tơ khởi động cho loại xe nào đó, hoặc (b) nếu cả hai bên đồng ý rằng bên giao (hoặc bên được bên giao uỷ thác) là thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Nhìn chung các Hợp đồng CGCN có hiệu quả nhất khi bên nhận có được tự do xuất khẩu sản phẩm và được độc quyền tại thị trường trong nước, và được tự do quản lý kinh doanh theo khả năng của mình.

#### **Trường hợp điển hình A: Bia cho khách du lịch**

Đây là một trường hợp có thực; duy nhất chỉ có tên bị thay đổi. Đầu tiên, quá trình ngành công nghiệp pha chế bia bắt đầu ở Nonamia vào năm 1972. Đến năm 1983 đã có hai nhà máy bia hoạt động, chủ yếu cung cấp bia cho khách du lịch. Năm 1988 một công ty bia nổi tiếng nước ngoài và Công ty Nonamia đề nghị liên doanh để mở rộng thị trường, bên giao sẽ xây dựng nhà máy theo hình thức chìa khoá trao tay, cung cấp trợ giúp kỹ thuật và bí quyết để sản xuất bia. Bia được bán ở Nonamia mang tên của hãng bia nổi tiếng trên thế giới. Bên giao đóng góp 20% vốn đầu tư, Nonamia góp 80%. Chi phí của dự án là cao: phí cố định trả cho bên giao là 65 000 US\$/năm cộng với phí kỳ vụ từ 1,2 đến 1,3 US\$/10 000lít bia. Sản xuất càng nhiều thì phí kỳ vụ càng cao. Hỗ trợ kỹ thuật cũng phải trả riêng biệt. Công ty

liên doanh mới thành lập phải vay nợ nặng nề; trong năm hoạt động đầu tiên công ty này phải trả cho bên giao 27,3% doanh thu bằng tiền mạnh cho phí kỹ vụ và hỗ trợ kỹ thuật.

Mặt khác, thoả thuận trên dường như không đề cập đến lợi nhuận. điều đã làm nó trở nên tồi tệ là vấn đề độc quyền, theo đề nghị thì hợp đồng là không độc quyền. Thực tế là Nonamia lúc này đã nhập khẩu bia trực tiếp từ bên giao. Không có một điều khoản nào trong hợp đồng đề cập là loại bia địa phương mới sẽ thay thế bia nhập khẩu. Bia mới và bia nhập khẩu đều mang một nhãn và trực tiếp cạnh tranh. điều tệ hơn là bia sản xuất ở Nonamia không được phép xuất khẩu: thậm chí ngay ở các sân bay quốc tế cũng không được bán, theo điều khoản của hợp đồng.

Trong trường hợp như thế này, bạn sẽ thấy không độc quyền sẽ làm tổn thương công ty mới như thế nào? Ở Nonamia khách du lịch mua nhiều bia; vậy loại bia nào khách du lịch sẽ mua? Nếu họ thích loại nhập khẩu chính cống, thì công ty mới sẽ không bao giờ thu được lợi nhuận. Quy tắc chung: hợp đồng không độc quyền có thể là nguy hiểm cho bên nhận.

### 3.3. Chuyển giao công nghệ của bên nhận cho bên thứ ba

Tại sao bên nhận lại muốn có quyền chuyển giao công nghệ cho bên thứ ba trong lãnh thổ? Chuyển giao công nghệ ra nước ngoài và chuyển giao công nghệ trong nước ở các nước đang phát triển là có liên quan với nhau, nhưng vấn đề lại khác nhau. Như đã thấy ở Phần ba. Quyền chuyển giao công nghệ cho các bên thứ ba là một trong các điểm chính để phổ cập công nghệ trong nước. Chúng ta hãy xem trường hợp sau đây để tìm hiểu tại sao?

#### **Trường hợp điển hình A: Thép không gỉ để làm dụng cụ ăn**

Verbena luôn luôn thiếu ngoại tệ, nên Chính phủ giám sát chặt chẽ các hợp đồng có trả phí kỹ vụ. Năm 1986, Công ty Dụng cụ ăn Verbena mua công nghệ của công ty Thụy Điển để chế tạo các dụng cụ ăn uống không gỉ (dao, dĩa, v.v.). Phí kỹ vụ (5% giá bán tịnh) bằng 50 000 US\$ một năm bằng tiền mạnh. Năm 1988 một công ty thứ hai của Verbena, Công ty Dao dĩa nghị Chính phủ phê duyệt hợp đồng với

một công ty Đức để chế tạo dụng cụ ăn bằng thép không gỉ. Chính phủ đã từ chối với lý do là trong nước đã có công nghệ này và nên thương lượng với Công ty Dụng cụ ăn Verbena. Rất may mắn là hợp đồng giữa Công ty Dụng cụ ăn Verbena và Thụy điển đã cho phép Công ty Dụng cụ ăn Verbena chuyển giao công nghệ cho các bên thứ ba. Kết quả là phí kỹ vụ đã mang lại lợi nhuận lớn cho Công ty Dụng cụ ăn Verbena; Chính phủ Verbena đã làm một việc có ý nghĩa để tiết kiệm ngoại tệ; Công ty Dao đã dễ dàng chuyển giao; hai nhà máy gần nhau vài dặm và không có vấn đề khác nhau về ngôn ngữ hay văn hoá; cuối cùng phí kỹ vụ lại nhỏ hơn phía Đức đòi. Mọi người đều có lợi.

Thông thường các điều khoản của hợp đồng về bảo mật là không cho phép chuyển giao bí quyết chế tạo cho bên thứ ba; những chuyển giao như vậy chỉ được làm khi hợp đồng có một sự cho phép đặc biệt. Một điều đáng quan tâm là Chính phủ Hàn Quốc yêu cầu các điều khoản như vậy trong các Hợp đồng CGCN do các công ty của Hàn Quốc ký. Các điều khoản này giúp rất nhiều cho sự chuyển giao công nghệ trong đất nước Hàn Quốc.

### ***Ôn tập khái niệm 1: Quyền xuất khẩu***

Chính phủ của hầu hết các nước xem xét kỹ Hợp đồng CGCN để đảm bảo rằng không có sự hạn chế vô lý về quyền xuất khẩu của bên nhận. Malaixia và Philippin là hai quốc gia như vậy, so sánh các đoạn trích từ các quy định của Chính phủ để đánh giá các Hợp đồng CGCN.

**Khoản 12.** Các điều khoản thương mại hạn chế sẽ không được phép trong bất cứ Hợp đồng CGCN nào; đặc biệt các điều khoản sau đây sẽ bị cấm:

1). Các điều khoản hạn chế trực tiếp hay gián tiếp xuất khẩu sản phẩm do bên nhận sản xuất theo Hợp đồng CGCN, trừ khi chúng xác minh được là để bảo vệ lợi ích chính đáng của bên giao công nghệ, chẳng hạn xuất khẩu tới các nước mà ở đó quyền sở hữu công nghiệp của bên giao đã được bảo hộ hoặc nơi mà bên giao đã cấp phép độc quyền sử dụng công nghệ.

**Nguồn:** Luật về thủ tục đăng ký chuyển giao công nghệ của Văn phòng Phát minh sáng chế, nhãn hiệu hàng hóa và chuyển giao công nghệ, Philippin.



### *Lãnh thổ bán hàng*

Các công ty trong nước có thể tự do bán sản phẩm của mình (sản xuất với công nghệ được chuyển giao) trên toàn bộ lãnh thổ Malaixia và tất cả các quốc gia khác ngoại trừ những nơi mà bên giao công nghệ nước ngoài đang sản xuất trực tiếp hoặc họ đã giành độc quyền cho người khác hoặc là nơi mà họ không được quyền hợp lệ để bán sản phẩm dựa trên công nghệ của họ.

*Nguồn:* Chính sách và hướng dẫn chuyển giao công nghệ công nghiệp, Bộ Thương mại và Công nghiệp, Malaixia.

*Câu hỏi:* Với quy định nào bạn nghĩ là mạnh hơn trong việc cấm các hạn chế xuất khẩu?

- ☐ 1. Quy định của Philippin là mạnh hơn
- ☐ 2. Quy định của Malayxia là mạnh hơn
- ☐ 3. Hai quy định đều mạnh như nhau.

### *Ôn tập khái niệm 2: Độc quyền thực sự*

Nghiên cứu năm dạng của điều khoản từ một Hợp đồng CGCN. Có bao nhiêu mức độ thay đổi cho bên nhận được bán và có đầy đủ quyền để hoạt động ở Verbena? (Đánh dấu vào một hoặc vài dạng thích hợp)

- ☐ 1. "Bên giao cấp cho bên nhận quyền sử dụng công nghệ của mình để sản xuất kem đánh răng trong lãnh thổ nước Cộng hoà Verbena"
- ☐ 2. "Bên giao cấp cho bên nhận độc quyền sử dụng công nghệ của mình để sản xuất kem đánh răng trong lãnh thổ Cộng hoà Verbena"
- ☐ 3. "Bên giao cấp cho bên nhận quyền sử dụng công nghệ của mình để sản xuất kem đánh răng độc quyền trong lãnh thổ nước Cộng hoà Verbena"
- ☐ 4. "Bên giao cấp cho bên nhận quyền sử dụng độc quyền công nghệ của mình để sản xuất kem đánh răng trong lãnh thổ nước Cộng hoà Verbena"



5. "Bên giao cấp cho bên nhận độc quyền sử dụng công nghệ của mình để sản xuất và bán kem đánh răng trong lãnh thổ nước Cộng hoà Verbena"

### ***Ôn tập khái niệm 3: Chuyển giao cho bên thứ ba***

Dưới đây là một trích đoạn của Hợp đồng CGCN giữa hai tập đoàn đa quốc gia. Đọc và gạch chân các từ để làm sáng tỏ là bên nhận có hoặc không có quyền chuyển giao công nghệ cho bên thứ ba.

Theo biên lai của lần lắp đặt thứ nhất của phí chuyển giao công nghệ, ở đây bên giao cấp cho bên nhận quyền: không chuyển nhượng, không độc quyền và cấp phép cho bên nhận:

- (a) Để sản xuất hoặc đã sản xuất các "sản phẩm được cấp phép" trong "lãnh thổ"
- (b) Để bán và chuyển giao các "sản phẩm được cấp phép" trong "lãnh thổ"
- (c) Để bán và chuyển giao các "sản phẩm được cấp phép" cho và trong các nước thứ ba tùy thuộc vào sự phê chuẩn của bên giao và Chính phủ bên giao.

### ***Điều 4: Chuyển giao công nghệ***

Bên giao đồng ý cung cấp tất cả tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật cần thiết để sản xuất sản phẩm theo đúng các đặc tính kỹ thuật được nêu trong phụ lục A và theo đúng thời gian biểu được lập ở Khoản 4.4 dưới đây.

#### ***Mục đích chung của Điều 4: "Chuyển giao công nghệ"***

Điều nói về chuyển giao công nghệ nằm ở phần đầu của Hợp đồng mẫu; nó gồm 5 khoản chính. Chúng ta sẽ thảo luận về vấn đề này ở phần tiếp theo.

Trong nhiều lần thương lượng, các bên đầu tiên cùng đồng ý cái gì đối lấy cái gì: "Nếu anh bán cho tôi công nghệ sản xuất chai, tôi sẽ trả anh 5USD cho mỗi một nghìn chai mà tôi chế tạo". Nhiều khi các nhà doanh nghiệp đưa cho Chính phủ chỉ là bản thoả thuận tối thiểu. Chính

phù trả lời họ: "Đây mới chỉ là mục tiêu, một cách chính xác thì bên giao sẽ chuyển giao công nghệ cho anh thế nào? Thời gian bao lâu thì chuyển giao xong? Làm sao các anh biết được rằng các anh có được công nghệ đầy đủ và hoàn thiện? Cái gì sẽ xảy ra nếu có vấn đề rắc rối? Ai là người trả tiền nếu mọi việc đổ bể?". Chính phủ muốn có câu trả lời trước khi phê duyệt Hợp đồng CGCN. Đôi khi các nhà doanh nghiệp phản nản về tệ quan liêu, nhưng Chính phủ đã đúng: Một thoả thuận đơn giản là không đủ. Một sự chuyển giao đầy đủ của các điều khoản công nghệ là cần thiết.

Hợp đồng mẫu chia quy trình chuyển giao công nghệ thành ba phần riêng biệt (nhưng lại có liên quan tới nhau): tài liệu, đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật. "Tài liệu" có nghĩa là các hướng dẫn, các bản vẽ, phần mềm máy tính, v.v. cần thiết cho chuyển giao công nghệ. Mục đích của "đào tạo" là làm cho những người của bên nhận có khả năng giống như những người của bên giao. "Hỗ trợ kỹ thuật" là những sự giúp đỡ mà bên nhận cần thiết trong khi lập kế hoạch, khởi đầu và có thể cả về sau. Nếu không có ba chân chiếc ghế đầu không thể ổn định: công nghệ có thể được chuyển giao hoặc không nếu không có tài liệu tốt, huấn luyện đầy đủ và trợ giúp kỹ thuật tốt. Đây chính là vấn đề của thành công.

Mục đích của Hợp đồng CGCN là để tiến hành chuyển giao công nghệ trong thời gian ngắn nhất có thể. Do đó hợp đồng phải xác định ngày kết thúc hợp đồng và thời gian biểu rõ ràng. Hợp đồng mẫu ghi ngày kết thúc cụ thể bao gồm cả "xác nhận sự sẵn sàng để sản xuất chính thức". Vào ngày mà cả hai bên ký vào giấy xác nhận này thì quá trình chuyển giao công nghệ đã được hoàn thành.

Bây giờ chúng ta hãy xem xét tỉ mỉ điều này, từng khoản một.

#### **4.1. Tài liệu**

4.1.1. *Phạm vi của tài liệu:* Tài liệu để sản xuất sản phẩm bao gồm, nhưng không giới hạn, như:

(a) Bản vẽ, kế hoạch, thiết kế để sản xuất và lắp ráp

(b) Các đặc tính kỹ thuật cụ thể

(c) Danh mục vật tư

(d) Bản tính toán tổng quát

(e) Quy trình và số liệu để kiểm tra, xử lý và quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm

- (f) Các quy trình sản xuất và lắp ráp
- (g) Các sổ tay hướng dẫn vận hành và bảo dưỡng
- (h) Phần mềm máy tính
- (i) Biểu đồ và công thức
- (j) Các tài liệu thích hợp khác.

**4.1.2. Hình thức của tài liệu:** Tài liệu phải đầy đủ, chính xác và dễ đọc. Ngôn ngữ của tài liệu, bao gồm cả các bản vẽ, các bản sơ đồ, các bản thiết kế, ngôn ngữ, ... (do các bên quy định). Các số đo chiều dài phải được tính theo hệ mét.

**4.1.3. Sai sót trong tài liệu:** Bất kỳ một sự thiếu sót nào của tài liệu phải được bổ sung ngay không chậm trễ bằng thay thế, mở rộng, hoàn thiện hay bằng các biện pháp thích hợp khác.

**4.1.4. Các hư hỏng trong phần mềm máy tính:** Phần mềm máy tính bị hỏng, do bất cứ nguyên nhân nào trong thời gian bảo hành, phải được bên giao thay thế miễn phí lập tức.

**4.1.5. Các thay đổi trong tài liệu:** Tất cả các nâng cấp, thay đổi, bổ sung, sửa chữa hoặc là các thay đổi khác xảy ra trong thời gian bảo hành đối với bất kỳ tài liệu nào của hợp đồng này phải được chuyển ngay cho bên nhận.

**4.1.6. Chủ sở hữu tài liệu:** Theo sự chuyển giao, tất cả tài liệu được giao cho bên nhận liên quan tới hợp đồng này trở thành quyền sở hữu của Bên nhận.

#### **Mục đích chung của Điều 4, khoản 1: Tài liệu**

Tài liệu được đưa đến phải ở dạng sử dụng được: viết đúng ngôn ngữ, các số đo phải quen thuộc, dễ đọc, v.v. Tiếp theo là các thay đổi (đặc biệt là các nâng cấp) trong tài liệu phải được chuyển cho bên nhận. Cuối cùng, mục này phải nêu lên rằng các tài liệu là sở hữu của bên nhận.

#### **Nội dung chính của Điều 4, khoản 1: Tài liệu**

##### **4.1.1. Phạm vi tài liệu**

Danh mục các tài liệu được đưa ra ở đây rõ ràng là không đầy đủ cho tất cả các loại hợp đồng. Hầu hết các hợp đồng đưa thêm một số loại bổ sung dưới mục (j): Tài liệu khác thích hợp. Bạn phải thận trọng khi loại

bỏ các mục trong danh mục. Tại sao? Hãy lấy một ví dụ. Nếu bạn xoá mục: "Các sổ tay hướng dẫn vận hành và bảo dưỡng". Sau này bạn phát hiện có một sai sót trầm trọng trong tài liệu, một lỗi mà giá trị 500 000 USD thiệt hại trong sản xuất. Bạn kiện ra toà để đòi tiền của bên giao. Toà án phát hiện ra rằng tài liệu bị sai sót là sách hướng dẫn vận hành, bởi vì hợp đồng đã không đề cập đến "Sách hướng dẫn vận hành"; toà án có thể nói bạn không có quyền kiện bên giao; đây là một hậu quả tồi tệ.

Một quy tắc chung: Lập danh mục càng dài càng tốt, và sử dụng một vài thuật ngữ mà có thể bao trùm hầu hết mọi thứ.

#### *4.1.2. Hình thức của tài liệu*

Hợp đồng mẫu yêu cầu các tài liệu phải đầy đủ, chính xác, và dễ đọc. Những từ này không cho phép bên giao dùng các máy photocopy tồi, thiếu trang, v.v.

Tài liệu phải được viết bằng ngôn ngữ mà bên nhận hiểu được; thông thường là tiếng Anh. Không chỉ viết các văn bản mà các sơ đồ và bản vẽ cũng phải sử dụng ngôn ngữ được yêu cầu: ví dụ các kỹ sư của Pakistan không thể đọc được các sơ đồ bằng tiếng Nhật Bản hay Nga. Cũng tương tự, các đơn vị đo chiều dài cũng phải tiêu chuẩn hoá, có thể sử dụng hệ thống mét. Các đặc tính kỹ thuật của Mỹ thường sử dụng các đơn vị đo như "pound", "ounce" hoặc "quart". Bên nhận có thể không biết chuyển đổi từ hệ thống này sang hệ thống khác; hoặc dễ dàng mắc các lỗi và các dung sai kỹ thuật trở nên mất chính xác. Những vấn đề như vậy có thể bên nhận phải chi phí nhiều tiền. Đây là nghĩa vụ của bên giao phải cung cấp các tài liệu sử dụng được cho bên nhận.

#### *4.1.3. Thiếu sót tài liệu*

Điều khoản về các sai sót nêu câu hỏi là "nó là cái gì", điều gì nếu có sai sót trong tài liệu? Các lỗi này được sửa chữa như thế nào? Trước hết các lỗi phải được sửa không chậm trễ. Hợp đồng mẫu đưa ra ba phương pháp sửa chữa: sửa chữa hoặc thay bằng tài liệu chính xác khác; mở rộng hoặc bổ sung thêm thông tin; hoàn thiện hoặc bổ sung những phần thiếu (thông thường là toàn bộ trang bị thiếu do khi chụp photocopy).

#### *4.1.4. Hư hỏng phần mềm máy tính*

Nếu phần mềm máy tính là một phần của chuyển giao công nghệ trọn gói, thì phải hoạt động chính xác ở mọi thời gian. Khi phần mềm bị hỏng, sản xuất thường bị dừng. Với lý do này thì hư hỏng phần mềm máy tính phải được thay thế ngay lập tức mà không cần hỏi han gì. Tất nhiên, thông thường thì phần mềm máy tính trọn gói thường có một bộ dự

phòng hoặc là bộ chép lại để sử dụng trong trường hợp có trục trặc. Bộ dự phòng sẽ giữ cho dây chuyền sản xuất hoạt động trong thời gian bên giao gửi bộ thay thế.

#### **4.1.5. Các thay đổi trong tài liệu**

Công nghệ nâng cấp hầu như hàng ngày, đối với nhiều bên nhận, công nghệ là ổn định vào ngày ký hợp đồng. Để nâng cấp, bên nhận phải biết được các phát triển mới và các vấn đề được phát hiện trong quy trình sản xuất. (Nếu bạn xem phần đầu của điều 8, bạn sẽ thấy biện pháp để bên nhận có thể đảm bảo được tiếp cận tất cả các sự cải tiến hoặc đổi mới).

#### **4.1.6. Sở hữu tài liệu**

Trước kia, bên giao thông thường đề nghị trả lại tất cả tài liệu (bao gồm cả các bản sao) khi kết thúc hợp đồng, điều này tấn công vào nguyên lý cơ bản của chuyển giao công nghệ; điều mà bên nhận yêu cầu đầy đủ các bí quyết sản xuất. Chính phủ của Hàn Quốc coi đây như là một vấn đề nghiêm trọng; trong thực tế không một hợp đồng nào có thể được tự động phê duyệt nếu như yêu cầu trả lại tài liệu (KIST, trang 40). Hợp đồng mẫu xem xét vấn đề tích cực và nêu lên rằng tài liệu là tài sản của bên nhận.

Trong một vài hoàn cảnh, mục này trở nên mâu thuẫn với Điều 12 về bảo mật. Nếu điều này xảy ra, bạn nên viết lại mục này một cách nhẹ nhàng. "Vấn đề đối với các mục bảo mật trong Điều 12 của hợp đồng này, tất cả các tài liệu chuyển cho bên nhận có liên quan tới hợp đồng này, trở thành tài sản của bên nhận."

#### **Ôn tập khái niệm: Điều khoản tài liệu theo pháp lý**

Nghiên cứu điều khoản này từ Hợp đồng CGCN, sau đó xem xét các vấn đề kiểm tra dưới đây, nếu như điều khoản này có vấn đề, đánh dấu gạch chéo vào trong ô bên cạnh.

##### **Điều G: Tài liệu**

Bên giao phải chuyển các tài liệu cần thiết để sản xuất các sản phẩm được liệt kê trong phụ lục A. Ngôn ngữ của tài liệu phải được viết bằng tiếng Anh. Các đơn vị đo phải là đơn vị đo tiêu chuẩn, đơn vị đo quốc tế. Tất cả sự thay đổi đối với tài liệu phải được thông báo cho bên nhận biết. Bên nhận sẽ giữ tài liệu trong suốt thời hạn hợp đồng.

### *Vấn đề kiểm tra*

- ☐ 1. Điều khoản này không liệt kê danh mục các tài liệu
- ☐ 2. Điều khoản này chỉ nêu lên đơn giản là sản phẩm được sản xuất mà không nêu sản xuất đúng tiêu chuẩn hoặc phù hợp với các đặc tính kỹ thuật
- ☐ 3. Điều khoản này không nêu lên là tài liệu phải đầy đủ, hoặc chính xác, hoặc dễ đọc
- ☐ 4. Điều khoản này không nói đến việc gì sẽ xảy ra nếu tài liệu không đầy đủ, không chính xác hoặc không dễ đọc
- ☐ 5. Điều khoản này không nói gì về ngôn ngữ của tài liệu
- ☐ 6. Điều khoản này không nói gì về ngôn ngữ được sử dụng trong các biểu đồ, các bản vẽ
- ☐ 7. Điều khoản này không định rõ hệ thống đo đặc biệt
- ☐ 8. Điều khoản này chỉ đơn giản nói về sửa đổi tài liệu chứ không bao gồm tất cả các khả năng thay thế mới
- ☐ 9. Điều khoản này không nói khi nào bên giao phải thông báo cho bên nhận biết các thay đổi
- ☐ 10. Thông báo không có nghĩa là bên giao phải gửi cho bên nhận bản sao của tài liệu thay đổi mà đơn giản là bên giao báo cho bên nhận rằng sự thay đổi đã được chấp thuận
- ☐ 11. Điều khoản này không nói gì về quyền sở hữu của tài liệu
- ☐ 12. Bên giao có thể lập luận rằng tài liệu phải được trả lại sau khi hợp đồng kết thúc.

### *4.2. Đào tạo*

4.2.1. *Phạm vi đào tạo:* Bên giao đồng ý đào tạo người của bên nhận trong tất cả các kỹ thuật cần thiết để sản xuất sản phẩm phù hợp với các đặc tính kỹ thuật đã cho trong phụ lục A.

4.2.2. *Chương trình đào tạo:* Trong vòng (số) ngày sau khi hợp đồng có hiệu lực, các bên sẽ thoả thuận:

- (a) Chương trình giảng dạy đào tạo;
- (b) Thủ tục kiểm tra thích hợp để khẳng định chương trình đào tạo thành công bao gồm, nhưng không giới hạn, học viên tự kiểm tra, các tiêu chuẩn để đánh giá học viên và phần trăm học viên đạt tiêu chuẩn này ngay trước khi đào tạo kết thúc;
- (c) Ngày bắt đầu và ngày kết thúc đào tạo;
- (d) Nơi đào tạo;
- (e) Số lượng học viên;
- (f) Tên và chất lượng của học viên;
- (g) Thủ tục để thay thế bất kỳ một học viên nào được phát hiện là không phù hợp trong thời gian đào tạo;
- (h) Tên, chất lượng và tình trạng (chuyên viên cao cấp hoặc cấp thấp) của giáo viên;
- (i) Thủ tục thay thế giáo viên không phù hợp trong quá trình đào tạo.

4.2.3. *Thay thế giáo viên*: Không một giáo viên nào có thể bị thay thế bằng một giáo viên khác mà không cần sự đồng ý bằng văn bản của bên nhận.

4.2.4. *Ngôn ngữ sử dụng trong đào tạo*: Ngôn ngữ được sử dụng trong đào tạo phải là: (Ngôn ngữ). Bên giao đảm nhận cung cấp sổ tay đào tạo và các hỗ trợ đào tạo cần thiết khác được viết bằng ngôn ngữ nêu trên.

4.2.5. *Kinh phí đào tạo*: Kinh phí đào tạo do bên nhận công nghệ chịu. Giá cả được tính theo giờ tiếp xúc giữa giáo viên và học viên. Thời gian các chuyên gia cấp cao được tính bằng <Loại tiền>, <Số tiền> cho một giờ. Kinh phí đào tạo được chuyển theo tháng.

4.2.6. *Chi phí khác*: Đi lại, ăn ở và các chi phí khác của giáo viên sẽ do bên nhận trả. Nếu như bên giao gửi các giáo viên ra ngoài <Nước của bên giao>, thì ăn ở, đi lại do bên nhận trả.

4.2.7. *Kết thúc đào tạo*: Khi gần kết thúc khoá đào tạo, bên giao và bên nhận hoặc đại diện của họ thống nhất về kiểm tra học viên. Nếu số phần trăm học viên được thoả thuận trước đạt tiêu chuẩn đã đề ra thì bên giao và bên nhận cùng nhau ký vào chứng chỉ kết thúc khoá học. Bản mẫu của chứng chỉ này cho trong phụ lục B.

4.2.8. *Đào tạo không thành công*: Nếu ở cuối khoá học, số phần trăm học viên được thoả thuận trước không đạt chỉ tiêu đã đề ra thì bên nhận có quyền đòi hỏi đào tạo thêm trong một thời gian hợp lý.



Mỗi bên phải chịu phần kinh phí của mình cho khoá đào tạo thêm, trừ khi có thoả thuận khác.

### **Mục đích chung của Điều 4, khoản 2: Đào tạo**

Khoản đào tạo có thể là phần quan trọng nhất của Hợp đồng CGCN. Mục tiêu của chuyển giao công nghệ là những người của bên nhận có được khả năng như người của bên giao để sản xuất sản phẩm và thay đổi các quy trình sản xuất. Điều này là không thể có nếu không có sự đào tạo tốt nhất. Đáng tiếc, rất nhiều Hợp đồng CGCN quên hoàn toàn đào tạo hoặc là đề cập đến một cách hời hợt. (Xem trường hợp điển hình A). Điều khoản này bao trùm rất nhiều chi tiết; trong một vài hợp đồng hiện nay, điều khoản này có thể ngắn hơn.

Nếu các nước đang phát triển đang tiến nhanh họ phải yêu cầu và định rõ loại đào tạo tốt nhất. Chính sách của Nepal về vấn đề này rất rõ ràng: "Tất nhiên không có thể mong đợi ở Nepal với trình độ phát triển kinh tế hiện nay có thể cung cấp lực lượng lao động công nghiệp chất lượng cao và có kỹ năng đầy đủ. Chính vì lý do này mà các Hợp đồng CGCN không chỉ bao gồm điều khoản về trách nhiệm của bên giao cung cấp Đào tạo và nâng cấp lực lượng lao động, đặc biệt cho công nhân và các kỹ thuật viên, và còn phải mở rộng, kéo dài và kinh phí của đào tạo như vậy phải được định rõ trong hợp đồng"

### **Nội dung chính của Điều 4, khoản 2: Đào tạo**

#### **4.2.1. Phạm vi đào tạo**

Khi kết thúc giai đoạn đào tạo, người của bên nhận phải có khả năng sản xuất sản phẩm mà không cần sự giúp đỡ của bên giao. Nếu không thì bên nhận đã không nhận được công nghệ. Như mục tiêu của đào tạo, Hợp đồng mẫu đơn giản nhắc lại công thức: "để sản xuất các sản phẩm có các đặc tính kỹ thuật đã được nêu trong phụ lục A". Rõ ràng là mục đích là rộng hơn so với mục đích đơn giản để sản xuất: Bên nhận có thể mong muốn thí nghiệm, sửa chữa, bảo dưỡng, thay thế, sửa đổi, v.v.

#### **4.2.2. Chương trình đào tạo**

Khi các bên thương lượng hợp đồng, đôi khi họ đồng ý chương trình đào tạo chi tiết trước khi hợp đồng được ký, và họ đưa chương trình này vào trong phụ lục của hợp đồng. Đây là trường hợp cá biệt. Hợp đồng mẫu gợi ý hoàn thành chương trình này trong thời gian nhất định nào đó khi hợp đồng có hiệu lực, tùy theo hợp đồng (Hợp đồng chỉ nêu phần chính của chương trình, không phải là chi tiết). Tuy nhiên có một điều khoản

đào tạo mà các bên đối tác phải đồng ý trước khi tính giá: ở nhiều nước Chính phủ phê duyệt hợp đồng chỉ khi biết giá chuyển đổi ngoại tệ. Tuy nhiên giá cố định là chưa có trừ khi các bên thảo luận và đưa ra chương trình đào tạo trước. Các chi tiết còn lại sẽ được làm sáng tỏ sau.

Chương trình huấn luyện phải bao gồm ít nhất chín điểm sau đây:

1. Chương trình giảng dạy đào tạo; chương trình giảng dạy là một chương trình kỹ năng và kiến thức mà học viên phải nắm được. Bên nhận nên làm việc tích cực cùng với sự giúp đỡ của bên giao để phát triển chương trình giảng dạy tốt nhất.

2. Các thủ tục kiểm tra thích hợp. Mỗi hợp đồng mua máy móc mới có yêu cầu thử nghiệm các đặc tính của nó, nhưng có rất ít các điều khoản đào tạo đề cập đến kiểm tra. Liệu các đặc tính của thiết bị có quan trọng hơn đặc tính của công nhân? Chương trình đào tạo định rõ các mục đích của việc học tập. Một chương trình đào tạo mà không có kiểm tra thực hành và lý thuyết thì không mang lại hiệu quả gì. Đồng thời khi cho kiểm tra thì hai bên phải đồng ý với nhau mức điểm nào là thoả mãn. Hơn nữa họ phải đồng ý với nhau số lượng học viên đạt kết quả, có thể là 100% số học viên, nhưng lượng thấp hơn là thực tế (có thể là 75%).

3. Các ngày bắt đầu và kết thúc huấn luyện phải mang tính hiện thực. Rất nhiều lịch trình đào tạo là quá ngắn: học viên dưới áp lực của thời gian sẽ tiếp thu kém hiệu quả. Đáng tiếc rằng cả bên giao và bên nhận lại muốn đào tạo ngắn ngày. Cả hai bên nên hỏi ý kiến của chuyên gia về đào tạo để quyết định thời gian đào tạo. Tất nhiên là nếu có nhiều loại đào tạo, thời gian biểu sẽ trở nên phức tạp hơn. Trong trường hợp dự án lớn, đào tạo được lặp lại theo một số năm, trong trường hợp này, hợp đồng phải định rõ các chi tiết cần thiết.

4. Nơi đào tạo thông thường được tách ra giữa nhà máy bên giao và bên nhận (hoặc đôi khi là nhà máy của bên thứ ba có quy mô thích hợp). Các bên nhận công nghệ thành công tất cả đều đồng ý một việc là: nhà máy có sử dụng công nghệ của bên giao là nguồn kỹ năng tốt nhất cho các công nhân kỹ thuật: người kỹ thuật giữ kho học tập được nhiều hơn thông qua tham quan các kho được tổ chức tốt, hơn là đọc hàng tá sách. Thông thường, bên nhận gửi công nhân kỹ thuật hoặc đang đào tạo kỹ thuật tới nhà máy của bên giao; còn những người không sử dụng kỹ thuật đào tạo trong nước rẻ hơn.

***Trường hợp điển hình: Đào tạo ở đâu?***

Đây là điều khoản đào tạo toàn bộ của hợp đồng giữa hai công ty,

một ở châu Âu và một là nước đang phát triển tại khu vực châu Á- Thái Bình Dương.

## **2. Cán bộ kỹ thuật**

Bên giao sẽ cung cấp cho bên nhận các cán bộ kỹ thuật theo các thời kỳ đã được quy định như sau đây:

- (1) Quy trình sản xuất 1 người      3 tháng
- (2) Quy trình sấy hơi 1 người      6 tháng

## **3. Chi phí**

Bên nhận sẽ cung cấp cho các cán bộ kỹ thuật những khoản sau đây:

- (1) Vé máy bay khứ hồi
- (2) Ăn uống và nơi ở có đầy đủ tiện nghi
- (3) Di lại nơi làm việc
- (4) Tiền tiêu vật: 200 US\$/người/tháng
- (5) Các yêu cầu cần thiết khác như bảo hiểm, an toàn, v.v.

Không nói gì đến công việc sẽ phải làm của các cán bộ kỹ thuật, số giờ mà họ sẽ làm, họ sẽ đào tạo ai, họ sử dụng ngôn ngữ gì, hoặc là điều gì sẽ xảy ra nếu họ không đào tạo tốt người của bên nhận. Những điều bất lợi cho bên nhận là: bên nhận là một công ty nhỏ ở một nước kém phát triển; họ không hiểu gì về Hợp đồng CGCN và đã nghe theo lời khuyên của bên giao. Bên giao là một công ty giàu có, rất mong muốn bán được công nghệ của họ. Xung đột về lợi ích là rõ ràng: bên nhận cần một sự đào tạo tốt, nhưng bên giao không có thời gian để làm việc đó. Đây là tình trạng chung: có rất ít các bên giao cung cấp đào tạo tốt nhất, trừ khi hợp đồng là rõ ràng và cụ thể, thông thường thiếu vấn đề đào tạo, không thoả đáng. Tóm lại vấn đề đào tạo không nên phó mặc vào lòng tốt của bên giao.

**5. Số lượng học viên:** Một khó khăn cho các nước đang phát triển là thiếu công nhân đã được đào tạo. Một nhà doanh nghiệp có thể mất người do anh ta đào tạo rất nhanh nếu họ chuyển sang làm cho công ty khác hoặc tự lập doanh nghiệp mới của mình. Câu trả lời sẽ là không nên đào tạo thừa.

**6. Tên và chất lượng của học viên:** Không có gì có thể phá huỷ nhanh

chống chương trình đào tạo hơn là các học viên chất lượng kém. Ví dụ: học viên không học vật lý cơ bản ở trung học thì không có thể học nhiều về thiết kế mạch điện tử. Bên nhận phải thực sự nghiêm túc trong việc lựa chọn người đi đào tạo, đặc biệt về các điểm yếu của họ, nếu không chương trình đào tạo chắc chắn sẽ bị thất bại.

7. *Trình tự để thay thế học viên không phù hợp*: Một học viên có thể có vấn đề về động cơ hay vấn đề ngôn ngữ hoặc đơn giản là không có khả năng học tập. Trong trường hợp này, học viên phải được thay thế bằng một người tốt hơn. Đây là điều hợp lý đối với bên giao, bên nhận và học viên bị thay thế. Trình tự thông thường là để cho giáo viên (hoặc bên giao) thông báo với bên nhận về vấn đề trên; sau đó bên nhận có một thời gian nhất định (có thể một tháng) để hành động, ví dụ nói chuyện với học viên, cuối cùng hai bên đưa ra quyết định về học viên này.

8. *Tên, chất lượng và tình trạng của giáo viên*: Bên nhận phải giám sát chặt chẽ chất lượng của giáo viên. Bên nhận muốn các giáo viên phải là những người có đào tạo và kinh nghiệm tốt. Hơn nữa họ phải được chứng tỏ là những giáo viên có nhiều thành công: cơ khí tốt với bằng đại học không cần thiết cho giáo viên giỏi, đặc biệt là trong hoàn cảnh nền văn hoá khác nhau. Bên nhận có thể đề nghị thay giáo viên không đủ tiêu chuẩn trong danh sách bằng người tốt hơn. Nếu có nhiều giáo viên, họ phải được chia ra thành cấp cao, cấp thấp; chuyên gia cấp cao thì được trả lương nhiều hơn.

9. *Trình tự để thay thế giáo viên không phù hợp*: Thay thế một giáo viên tối không phải là dễ dàng, hầu hết trong chúng ta còn nhớ từ thời đi học. Một thủ tục có thể: (a) Bên nhận thông báo cho bên giao các vấn đề; (b) Bên giao trình bày vấn đề trên với các giáo viên; (c) Bên nhận thông báo với bên giao nếu vấn đề vẫn tiếp diễn; (d) Bên giao và bên nhận cùng thảo luận với nhau để đưa ra quyết định thay thế giáo viên.

### **Ôn tập khái niệm: Tâm quan trọng của đào tạo**

Dưới đây là điều khoản từ các điều kiện thương mại của một dự án nhà máy điện lớn, nhưng không nói nhiều về đào tạo.

#### **3.13. Dịch vụ phụ**

3.13.1. Như đã được chỉ ra trong các điều kiện đặc biệt của hợp đồng, bên giao có thể được yêu cầu cung cấp một số hay tất cả các dịch vụ sau đây:

(a) Thực hiện giám sát ở nơi lắp ráp hoặc bắt đầu hàng hoá được cung cấp.

(b) Cung cấp dụng cụ được yêu cầu để lắp ráp hay để bảo hành các hàng hoá được cung cấp.

(c) Tiến hành đào tạo người của bên nhận tại nhà máy của bên giao hoặc trong khi lắp ráp, bắt đầu hoạt động, hoạt động, bảo trì và sửa chữa hàng hoá được cung cấp.

Xem các câu hỏi dưới đây, tìm trong mỗi trường hợp nếu điều khoản đào tạo là ưu tiên cao hoặc ưu tiên thấp.

*Ưu tiên*

*Cao      Thấp*

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Thực tế là đào tạo được liệt kê như "dịch vụ phụ"                   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Thực tế là bên giao có thể được yêu cầu tiến hành đào tạo           |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Thực tế là đào tạo nằm thứ ba trong danh mục các điều khoản hỗn hợp |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. Thực tế là rất ít chi tiết về chương trình đào tạo được đề cập đến. |

#### *4.2.3. Thay thế giáo viên*

Rất nhiều bên nhận nêu vấn đề của các chuyên gia đào tạo cao cấp. Họ bỏ qua nhiều công việc, bỏ dở công việc giữa chừng. Nếu như các giáo viên muốn bỏ công ty của bên giao thì điều này là khó tránh khỏi. Tuy nhiên thông thường thì bên giao cung cấp giáo viên này đến giảng ở nơi khác bên giao. Khoản 4.2.3 bảo vệ bên nhận chống lại nguy cơ này.

#### *4.2.4. Ngôn ngữ sử dụng trong đào tạo*

Các giáo viên và các học viên nên có cùng ngôn ngữ chung. Nếu không thì phải có phiên dịch, điều này sẽ kéo dài thời gian tới hai lần. Hợp đồng mẫu định rõ là các sách đào tạo và tất cả các hỗ trợ khác (bảng chiếu, đèn chiếu, phim, v.v.) được viết bằng ngôn ngữ đã được thoả thuận. Nếu bên giao muốn sử dụng các tài liệu khác cho đào tạo (ví dụ như phim) bằng tiếng nước ngoài thì điều này phải được đồng ý trước và được

ghi vào trong chương trình đào tạo.

#### 4.2.5. *Kinh phí đào tạo*

Có thể là bên nhận trả kinh phí đào tạo. Một vấn đề thực tế là kinh phí phải trả là bao nhiêu. Nếu như kinh phí đào tạo đơn giản chỉ bao gồm khoản trả gọn hoặc trả theo từng kỳ thì bên nhận không có khái niệm rõ ràng về kinh phí đào tạo là bao nhiêu. Nếu bên nhận trả cho đào tạo dựa trên hoá đơn thì họ có thể trực tiếp biết được kinh phí này. Hợp đồng mẫu gợi ý định rõ giá của một giờ đào tạo. Giá của một giờ bao gồm tất cả các kinh phí đào tạo: Tài liệu đào tạo, thời gian chuẩn bị, v.v. Thông thường người ta thay thế bằng giá của một ngày.

Trả tiền đào tạo bằng hoá đơn là có ưu thế vì sau khi đào tạo đã triển khai. Tiền được giữ trong túi của bên nhận, và giúp cho bên nhận mặc cả lại nếu như đào tạo không thành công.

Đôi khi do vấn đề tỷ giá ngoại tệ, các Chính phủ ít phê duyệt các hợp đồng có những phần đào tạo đắt. Điều này cũng có thể xảy ra đối với bạn, bạn nên thảo luận trước với những người phê duyệt Hợp đồng TNCN trước khi thương lượng với bên giao.

#### 4.2.6. *Chi phí khác*

Một quy tắc dễ nhất về chi phí khác là mỗi bên trả tiền chi phí cho người của mình. Nếu thương lượng tốt, đôi khi còn đạt được kết quả khả quan hơn.

#### 4.2.7. *Hoàn thành đào tạo*

Hoàn thành đào tạo thành công là một bước ngoặt trong hoạt động của một Hợp đồng TNCN; nó tương đương với việc kết thúc thành công của việc thử hiệu suất của một máy mới chế tạo. Do đó Hợp đồng mẫu gợi ý là hai bên cấp chứng chỉ hoàn thành mỗi lần đào tạo khi đào tạo kết thúc. Chứng chỉ này không chỉ là về hình thức, mà nó còn đảm bảo với bên nhận là đào tạo đã thành công; nó làm yên tâm bên giao về khả năng đào tạo sau này. (Tất nhiên, nếu như có chương trình đào tạo tiếp tục kéo dài nhiều năm sau này, bạn không thể cấp chứng chỉ).

#### 4.2.8. *Đào tạo thất bại*

Một hợp đồng tốt đặt ra: "Đó là gì? Tại sao quá nhiều học viên không đạt điểm kiểm tra? Thông thường trong các trường hợp như vậy, không ai có thể quyết định ai là người có lỗi: giảng viên đổ lỗi cho học viên, học viên đổ lỗi cho giảng viên. Nhưng thực tế là đào tạo đã thất bại. Rõ ràng rằng bên nhận có quyền đề nghị đào tạo thêm; nếu không có đào tạo thêm, bên nhận sẽ không đạt được mục tiêu của hợp đồng, sự chuyển giao công nghệ đầy đủ. Mặt khác bên giao cũng không thể bị đòi hỏi đào tạo

miễn phí. Có thể có biện pháp thoả hiệp tốt nhất là bên giao sẽ thực hiện đào tạo thêm, nhưng kinh phí phải thoả thuận, đây là điều mà Hợp đồng mẫu đã gợi ý.

### ***Ôn tập khái niệm: Đào tạo cho công nghệ mỳ sợi***

Công ty Mỳ sợi Verbena muốn nâng cao sản phẩm của mình. Họ đã tiếp xúc với một trong những công ty cung cấp mỳ sợi tốt nhất của châu Á, và đề nghị mua bí quyết sản xuất. Một hợp đồng được ký. Khoản đào tạo lại nằm trong điều về trợ giúp kỹ thuật, như thông thường, nhưng nó kém hiệu quả.

*Bài tập 1:* Gạch chân các khoản trong điều dưới đây mà có đề cập đến đào tạo.

#### ***Điều 1: Hỗ trợ kỹ thuật***

Với mục đích giúp đỡ Công ty Mỳ sợi Verbena sử dụng bí quyết kỹ thuật và kỹ thuật sản xuất của Công ty Mỳ sợi cao cấp để sản xuất ra sản phẩm, Công ty Mỳ sợi cao cấp đồng ý cung cấp cho Công ty Mỳ sợi Verbena những hỗ trợ kỹ thuật sau đây:

##### ***1.01. Hỗ trợ kỹ thuật trước khi sản xuất***

Sau ngày hiệu lực của hợp đồng, Công ty Mỳ sợi cao cấp sẽ cung cấp cho Công ty Mỳ sợi Verbena các thông tin kỹ thuật và giúp đỡ Công ty Mỳ sợi Verbena như sau:

- (1) Bản vẽ mặt bằng nhà máy
- (2) Mua máy móc và thiết bị
- (3) Lắp đặt và hoàn thiện nhà máy
- (4) Đào tạo cho Công ty Mỳ sợi Verbena các nhân viên quản lý sản xuất, kỹ sư cơ khí, giám sát đóng gói, v.v. tại nhà máy của Công ty Mỳ sợi Verbena.

##### ***1.02. Hỗ trợ kỹ thuật lúc bắt đầu sản xuất***

Công ty Mỳ sợi Cao cấp sẽ hướng dẫn và giúp đỡ các công việc như sau và bất kỳ các vấn đề khác liên quan tới bắt đầu sản xuất của Công ty Mỳ sợi Verbena:

- (1) Quy định về tiếp nhận sản xuất
- (2) Quy định về bí quyết sản xuất
- (3) Gửi chuyên gia đến Công ty Mỳ sợi Verbena để giúp đỡ bắt đầu sản

xuất và sau đó một số chuyên gia tiếp tục ở lại cho đến khi sản xuất chính thức được thành công.

*Bài tập 2:* Trả lời các câu hỏi:

1. Tóm lại, bạn nghĩ là Công ty Mỹ sợi Verbena đã làm tốt công việc định rõ đào tạo cho người của mình chưa?

Có	Không
----	-------

2. Bạn thấy chỗ nào là điểm yếu trong hợp đồng?

Yếu	Không yếu
-----	-----------

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | a/ Không có chương trình giảng dạy     |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | b/ Không định rõ kiểm tra              |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | c/ Không có thời gian biểu cho đào tạo |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | d/ Không định rõ nơi đào tạo           |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | e/ Không định rõ số lượng học viên     |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | f/ Không đề cập đến các giảng viên     |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | g/ Không đề cập đến vấn đề ngôn ngữ.   |

#### 4.3. Hỗ trợ kỹ thuật

4.3.1. *Hỗ trợ kỹ thuật giai đoạn chuẩn bị sản xuất:* Trong giai đoạn chuẩn bị sản xuất, bên giao sẽ giúp đỡ bên nhận như sau: <Đối với kỹ thuật cụ thể, các khoản hỗ trợ, xem chú thích>

4.3.2. *Hỗ trợ kỹ thuật giai đoạn bắt đầu sản xuất:* Trong giai đoạn bắt đầu sản xuất, cho tới khi cấp chứng chỉ sẵn sàng sản xuất chính thức (như đã được ghi trong Khoản 4.5 dưới đây), bên giao đồng ý gửi các kỹ thuật viên có chuyên môn thích hợp đến làm việc tại nhà máy của bên nhận để tư vấn, hướng dẫn, giúp đỡ và hỗ trợ bên nhận khi cần thiết để đảm bảo sản xuất sản phẩm theo đúng các đặc tính đã ghi trong phụ lục A.

4.3.3. *Hỗ trợ kỹ thuật giai đoạn sản xuất chính thức:* Theo yêu cầu của bên nhận, bên giao đồng ý cung cấp ngay hỗ trợ kỹ thuật bất cứ lúc nào trong thời hạn hợp đồng bằng điện thoại, e-mail, gửi chuyên gia phù hợp đến nơi sản xuất, hoặc là bằng cách khác



phù hợp với tình trạng sản xuất ở thời điểm đó.

4.3.4. *Những người làm nhiệm vụ hỗ trợ kỹ thuật*: Tất cả các giáo viên được bên giao chọn theo quy định hỗ trợ kỹ thuật là những người có chuyên môn thích hợp, kinh nghiệm phù hợp và có sức khỏe tốt.

Nếu theo yêu cầu của bên nhận, bên giao đồng ý gửi sơ yếu lý lịch của mỗi một giáo viên cho bên nhận trước khi chọn giáo viên hỗ trợ kỹ thuật cho bên nhận. Bên nhận có thể, theo quy định về quyền và lý do thích đáng, yêu cầu bên giao rút tên của những người không phù hợp và thay thế bằng những người khác.

4.3.5. *Quản lý cán bộ kỹ thuật*: Trong khi ở nước bên nhận, các Cán bộ kỹ thuật tự quản lý bản thân phù hợp với luật lệ địa phương, các sắc lệnh và luật đang hiện hành.

4.3.6. *Thay thế cán bộ kỹ thuật*: Nếu bất kỳ một *cán bộ kỹ thuật* nào được phát hiện là không phù hợp với các lý do như: thiếu chuyên môn, thiếu kỹ thuật, sức khỏe tồi, quản lý kém, hoặc bất kỳ lý do quan trọng nào khác thì sẽ được bên nhận thông báo cho bên giao để rút *cán bộ kỹ thuật* này về và thay thế không chậm trễ bằng người khác. Bên giao phải chịu chi phí cho việc rút và thay người.

4.3.7. *Trách nhiệm của bên nhận*: Bên nhận có trách nhiệm xin visa vào <Nước của bên nhận>, giấy phép làm việc, giấy phép cư trú và các tài liệu cần thiết khác được sử dụng cho mỗi *cán bộ kỹ thuật*. Bên giao chịu chi phí của visa và các giấy phép.

Bên nhận bố trí cho các *cán bộ kỹ thuật* chỗ ở, ăn, tiền thù lao, và các trang bị theo phụ lục D. Bên giao hay *cán bộ kỹ thuật* chịu chi phí như ăn ở và dịch vụ.

4.3.8. *Chi phí cho hỗ trợ kỹ thuật*: Chi phí cho hỗ trợ kỹ thuật được tính toán tại điều kiện cạnh tranh thông thường nhất.

4.3.9. *Thất bại của sự cung cấp hỗ trợ kỹ thuật*: Bên nhận được quyền đòi bên giao bồi thường cho tất cả các chi phí hoặc tổn thất do bên giao không đảm bảo cung cấp hỗ trợ kỹ thuật đúng thời gian hoặc hỗ trợ kỹ thuật đúng theo yêu cầu.

#### **Mục đích chung của Điều 4, khoản 3: Hỗ trợ kỹ thuật**

Hỗ trợ kỹ thuật là một trong ba điểm chính của Hợp đồng CGCN. hợp đồng mẫu cho rằng hỗ trợ kỹ thuật được yêu cầu từ bắt đầu của dự án

đến khi kết thúc hợp đồng. Nếu không, trong trường hợp này, bạn có thể bỏ qua những điều khoản không cần thiết (có thể Khoản 4.3.1 và 4.3.3)

Hỗ trợ kỹ thuật được tiến hành trong suốt ba giai đoạn khác nhau của dự án: (a) Giai đoạn chuẩn bị sản xuất; (b) Giai đoạn bắt đầu sản xuất; (c) Giai đoạn sản xuất chính thức. Những yêu cầu của bên nhận là khác nhau trong ba giai đoạn này và kinh phí phải trả thông thường cũng khác nhau.

Các bên thông thường để các chi tiết chính xác của chương trình hỗ trợ kỹ thuật lơ mờ và chung chung; Hợp đồng mẫu áp dụng thực tế này bởi vì nó không thể đưa ra dạng cụ thể. Trong hợp đồng của bạn phải định ra một chương trình cụ thể hoặc là trong phần chính của hợp đồng hoặc là một cách rõ ràng trong phụ lục.

### ***Nội dung chính của Điều 4, khoản 3: Hỗ trợ kỹ thuật***

#### ***4.3.1. Hỗ trợ kỹ thuật giai đoạn chuẩn bị sản xuất***

Rất nhiều dự án bắt đầu với nghiên cứu khả thi. Nghiên cứu khả thi là nằm ngoài phạm vi của chúng ta thảo luận hiện nay, bởi vì nó hiếm khi là một phần của Hợp đồng CGCN. Một khi dự án được xem như tư vấn khả thi giúp các dịch vụ tư vấn; các dịch vụ tư vấn như vậy thông thường là một phần của Hợp đồng CGCN. Nói một cách khác, bên giao công nghệ giúp bên nhận cũng giống như là các tư vấn. (Trong hợp đồng của các dự án lớn, các bên đồng ý chia thành các hợp đồng đối với các dịch vụ này).

Hỗ trợ kỹ thuật giai đoạn chuẩn bị sản xuất nằm trong ba loại chính:

(a) *Thiết kế và kế hoạch dự án*

(i) Lắp đặt và thiết kế nhà máy.

(ii) Thiết kế sản phẩm, cải tiến hoặc thích nghi hoá với các điều kiện địa phương.

(iii) Giám sát dự án (lắp đặt, xây dựng, kiểm tra).

(iv) Quy định kiểm tra chất lượng và quy chế kiểm tra quá trình sản xuất.

(v) Quy định chương trình nghiên cứu phát triển.

(b) *Triển khai dự án*

(i) Định rõ các thiết bị, các linh kiện và vật liệu cơ bản.

(ii) Xác định bên giao thiết bị, linh kiện, vật tư cơ bản.

(iii) Đánh giá và lựa chọn các bên giao thiết bị, linh kiện, vật tư cơ bản.

(c) *Hiệu quả và bảo vệ môi trường*

(i) *Năng lượng sử dụng.*

(ii) *Sử dụng nguyên liệu sản xuất.*

(iii) *Kiểm soát ô nhiễm.*

Phần ba, chương III, mục I, nêu lên vấn đề tự phân tích được thực hiện ở giai đoạn lập kế hoạch của dự án. Bên nhận phải phân tích các điểm mạnh yếu của mình để tìm ra chỗ mà họ cần thiết hỗ trợ kỹ thuật. Các danh mục hỗ trợ kỹ thuật nêu trên (mặc dù không bao trùm hết các khía cạnh) cung cấp một sự hỗ trợ cần thiết cho phần tự phân tích kỹ thuật được gợi ý trong Phần ba.

#### 4.3.2. *Hỗ trợ kỹ thuật khi bắt đầu sản xuất*

Bên nhận phải biết được ba điều:

(a) Một cách chính xác ai sẽ giúp đỡ mình trong việc bắt đầu sản xuất

(b) Khi nào sự hỗ trợ này bắt đầu và khi nào kết thúc.

(c) Chính xác các việc mà họ sẽ làm.

Các câu nêu trên chỉ là dạng chung, một bản sơ thảo hợp đồng tốt là định ra các nhiệm vụ chi tiết của các giáo viên.

#### 4.3.3. *Hỗ trợ kỹ thuật trong thời kỳ bán sản phẩm*

Khi một vấn đề xảy ra, bên nhận cần thiết sự giúp đỡ giải quyết các vấn đề rắc rối. Điều khoản này chỉ ra rằng sự giúp đỡ phải kịp thời ngay lập tức. Hơn nữa điều khoản này còn đề cập đến một vài kênh mà thông qua đó có được sự giúp đỡ như: điện thoại, cử kỹ sư sang, v.v.; điều này đảm bảo là hỗ trợ thích hợp phải được cung cấp. Ví dụ cử kỹ sư sang là tốn kém, và sự cử người là không cần thiết nếu như dùng điện thoại có thể giải quyết được vấn đề.

Một khi sản xuất đang được tiến hành, rất nhiều bên nhận cần thiết sự hỗ trợ kỹ thuật không thường xuyên. Vì lý do này, một số hợp đồng chỉ ra rằng bên nhận sẽ trả kinh phí hỗ trợ kỹ thuật trong thời kỳ này bằng hoá đơn có nghĩa là: không có hỗ trợ kỹ thuật không phải trả tiền. Bạn có thể xem xét ý kiến này nếu bạn là người nhập khẩu đơn giản và dễ dàng nắm bắt được công nghệ.

#### 4.3.4. *Người thực hiện hỗ trợ kỹ thuật*

Khoản 4.3.4 đảm bảo rằng các giáo viên phải có kinh nghiệm và hiểu biết thích hợp. Đồng thời nó cũng yêu cầu rằng những người này phải có sức khoẻ tốt; một điều cần lưu ý đối với vùng nhiệt đới. Điều khoản này giúp cho bên nhận có quyền từ chối người được cử đến vì các lý do không chấp nhận trên. Tất nhiên là không phải tất cả các bên giao đều chấp nhận điều ràng buộc này.

#### 4.3.5. *Phẩm chất của cán bộ kỹ thuật*

Đôi khi người nước ngoài rất khó thích hợp với luật tại địa phương, ví dụ lệnh cấm rượu ở một số quốc gia Hồi giáo. Rõ ràng người ngoại quốc là đối tượng đối với các luật địa phương, vì vậy điều khoản này đưa ra một nhắc nhở hữu ích cho bên giao và người của mình.

#### 4.3.6. *Thay thế cán bộ kỹ thuật*

Điều gì sẽ xảy ra nếu như một cán bộ kỹ thuật không có thể làm tốt công việc của mình tại đất nước của bên nhận? Điều khoản này để cho bên nhận có quyền đề nghị thay thế cán bộ kỹ thuật này. Sự chưa xốt của điều khoản này là: bên giao phải trả toàn bộ kinh phí cho việc đưa cán bộ kỹ thuật cũ về và gửi sang một cán bộ kỹ thuật mới. Trước đây, rất nhiều tranh chấp đã xảy ra về các hợp đồng mà chỉ thảo luận về việc thay thế chứ không nói gì đến ai sẽ là người trả kinh phí.

#### 4.3.7. *Trách nhiệm của bên nhận*

Nếu người của bên giao đến ở đất nước của bên nhận một thời gian, thì chất lượng nơi ở và các dịch vụ cần thiết cần được chú ý xem xét; các chi tiết thường xuất hiện trong các phụ lục, trong trường hợp của Hợp đồng mẫu đó là phụ lục D. Các chi tiết cơ bản bao gồm cả kích thước của nơi ở (số mét vuông), điều hoà nhiệt độ, nước nóng và nước lạnh, phục vụ lau chùi, giao thông, thành viên câu lạc bộ thể thao, v.v. Các hệ thống thuế khác nhau dẫn đến tiền thù lao cũng khác nhau; trong quá trình thương lượng, bên nhận có thể giúp bên giao bằng cách giải thích luật thuế tại địa phương. Trong bất kỳ trường hợp nào, hợp đồng phải nêu lên là bên nhận không phải trả thuế cho bên giao.

#### 4.3.8. *Kinh phí hỗ trợ kỹ thuật*

Bên nhận phải giữ giá hỗ trợ kỹ thuật nhỏ nhất. Một kỹ năng được gợi ý ở đây là: bên giao xác định kinh phí "ở các điều kiện thông thường cạnh tranh nhất". Nói một cách khác, nếu như bên nhận tìm ra được một nơi khác có cùng chất lượng nhưng rẻ hơn, thì họ có thể yêu cầu bên giao giảm giá xuống tới mức thích hợp.

#### 4.3.9. *Thất bại đối với việc cung cấp hỗ trợ kỹ thuật*

Hỗ trợ kỹ thuật phải được tiến hành ngay lập tức. Nếu như bên giao chậm trễ cung cấp hỗ trợ kỹ thuật thì bên nhận có thể thiệt hại trong sản xuất và thiệt hại về tiền bạc. bên giao phải bồi thường cho bên nhận những tổn thất này.

#### ***Ôn tập khái niệm: Không hỗ trợ kỹ thuật***

Năm 1986, Công ty Thâm Verbena cần mua máy dẹt thảm. Các máy dẹt của Thụy Điển và Nhật Bản quá đắt, nên Công ty Thâm Verbena

đã tiếp xúc với một nhà máy của Tiệp Khắc, ở đây họ bán các máy cũ, máy tân trang lại rẻ hơn. Công ty Thăm Verbená quyết định mua 8 máy dệt. Họ đã ký hợp đồng thương mại. Phía Tiệp Khắc đề nghị ký Hợp đồng CGCN thời hạn 5 năm. Dưới đây là thảo luận giữa giám đốc và kỹ sư của Công ty Thăm Verbená. Đánh dấu vào các ô nếu đồng ý hoặc không đồng ý với các lập luận nêu trên.

Lập luận tốt (LLT), lập luận không tốt (LLKT)

LLT      LLKT

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. <i>Giám đốc</i> : "Hợp đồng CGCN này quá đắt: họ muốn một khoản trả gộp 20 000 V\$ và tiếp theo là 5 000 V\$ cho mỗi năm, thậm chí nếu chúng ta không cần hỗ trợ kỹ thuật".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. <i>Kỹ sư</i> : "Họ đã biết các hư hỏng trong 5 năm qua. Nên chúng ta nhất thiết cần hỗ trợ kỹ thuật".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. <i>Giám đốc</i> : "Chúng ta có thể tìm chuyên gia trong nước, vì chúng ta có quá nhiều phần sửa chữa".  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. <i>Kỹ sư</i> : "Nhưng chuyên gia trong nước không biết về máy của Tiệp Khắc, máy dệt thậm chí rất phức tạp".  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. <i>Giám đốc</i> : "Nhưng họ đã gửi cho chúng ta những tài liệu hướng dẫn bảo dưỡng, chúng ta có thể nghiên cứu được".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 6. <i>Kỹ sư</i> : "Anh không thể sửa chữa máy theo sách hướng dẫn bảo dưỡng, anh cần chuyên gia đào tạo thực tế trên máy".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 7. <i>Giám đốc</i> : "Tại sao họ đề nghị chúng ta: "hỗ trợ tìm kiếm phụ tùng"? Chúng ta có thể tự tìm được".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 8. <i>Kỹ sư</i> : "Chúng ta không có thể tìm được phụ tùng thay thế bên Tiệp Khắc. Rất nhiều phụ tùng là các chi tiết của các máy bị loại bỏ. Người Tiệp Khắc sẽ tìm chúng cho ta; đây là điều đã ghi trong hợp đồng". |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 9. <i>Giám đốc</i> : " Tôi nghĩ là quá đắt, chúng ta sẽ không ký hợp đồng này".  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 10. <i>Kỹ sư</i> : "Còn tôi nghĩ là chúng ta nên ký".  |

#### **4.4. Thời gian biểu**

4.4.1. Các sự kiện trong thời gian biểu. Các bên đồng ý thời gian biểu dưới đây để chuyển giao công nghệ trong hợp đồng này:

(a) Trong số ngày được nêu khi hợp đồng có hiệu lực, bên giao gửi đến các tài liệu sau đây:

<Tài liệu> trong <Số> ngày

<Tài liệu> trong <Số> ngày

<Và v.v.>

(b) Đào tạo được bắt đầu và kết thúc vào các ngày đã được ghi trong Khoản 4.2 nêu trên.

(c) Giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức được phát hành <Số> ngày sau khi phát hành giấy chứng nhận đào tạo thành công.

4.4.2. *Chậm trễ*: Nếu như bên giao gửi thiếu bất cứ tài liệu nào, hoặc là tài liệu vào ngày hoặc trước ngày đã thoả thuận, bên nhận hoàn toàn có thể đòi bồi thường thiệt hại <Loại tiền>, <Số> tiền cho một ngày chậm trễ của mỗi một loại tài liệu. Nếu như sự chậm trễ vượt quá <Số> ngày đã được thoả thuận trước với bất cứ lý do gì, thì bên nhận có quyền huỷ bỏ hợp đồng.

Nếu với một lý do nào nằm trong giới hạn cho phép, bên giao chưa kết thúc đào tạo theo như thời gian thoả thuận, thì bên nhận có quyền đòi bồi thường thiệt hại <Loại tiền>, <Số tiền> cho một ngày. Nếu sự chậm trễ vượt quá <Số> ngày thì bên nhận có quyền huỷ bỏ hợp đồng.

#### **Mục đích chung của Điều 4, khoản 6: Thời gian biểu**

Ở các nước đang phát triển, thời gian là quý giá: nợ nần tăng hàng năm, dân số đang tăng. Chuyển giao công nghệ nhanh chóng là quan trọng. Một thời gian biểu hiện thực và chi tiết sẽ giúp cho chuyển giao công nghệ thành công.

#### **Nội dung chính của Điều 4, khoản 4: Thời gian biểu**

##### **4.4.1. Các sự kiện trong thời gian biểu**

Hợp đồng mẫu lấy ngày hợp đồng có hiệu lực làm ngày thứ nhất trong thời gian biểu. Nếu xem Điều 14, bạn sẽ thấy hợp đồng có hiệu lực sau khi: (a) Được ký và (b) Nhận được phê duyệt của các Chính phủ. Khi hợp đồng đang soạn thảo thì ngày này chưa xác định, vì vậy thời gian biểu

không thể sử dụng ngày trong lịch, mà phải sử dụng ngày thứ nhất khi hợp đồng có hiệu lực.

Bên nhận phải biết chính xác khi nào tài liệu đến. Thông thường tài liệu đến sau khoảng vài tháng, bởi vì chúng không cần đến cùng thời gian. Từng tài liệu một, thời gian biểu cho phép linh hoạt.

Các ngày bắt đầu và kết thúc đào tạo ít khi được đồng ý khi ký hợp đồng. Nếu chúng được đồng ý thì điều này phải được nói đến.

Khi ký chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức là đánh dấu sự kết thúc của quá trình chuyển giao. Các sự kiện tiếp theo chủ yếu là thanh toán kinh phí.

#### 4.4.2. Chậm trễ

Một thời gian biểu lý tưởng; điều gì xảy ra nếu bên giao không đúng hạn? Nếu như tài liệu được giao chậm, bên nhận sẽ có quyền để tuyên bố "phạt" (Phần bốn, chương II, mục III, giải thích tại sao bạn không nên dùng từ "phạt" trong hợp đồng). Hình thức đối với sự phạt này chỉ là sự bồi thường đúng mức cho sự thiệt hại do giao chậm. Ví dụ, giao chậm một tài liệu đặc biệt sẽ làm chậm trễ sản xuất, do đó hình thức cho sự "phạt" này nên chỉ ra cụ thể. Ví dụ Nhà máy Dệt thảm Verbena sản xuất và bán 8 tấm thảm một ngày và lợi nhuận thu được là 100 USD cho một tấm thảm; mỗi một ngày chậm trễ Công ty Thảm Verbena mất 800 USD và các tiền khác như công nhân không làm việc nhưng vẫn phải trả lương, v.v. Tất cả các ngày chậm trễ nên hình dung như là thiệt hại tiền bạc. (Xem Phần bốn, chương II, mục III, để có thêm thông tin về thiệt hại tiền bạc này).

Sau khi tập hợp các ngày chậm trễ lại nếu đạt tới mức độ nào đó thì bên nhận có quyền kết thúc hợp đồng. Với sự kết thúc đào tạo, tình trạng cũng tương tự. Nếu như bên giao phải kết thúc đào tạo theo đúng thời gian nhưng họ không làm được, với chậm trễ này chắc chắn làm tổn hại bên nhận. Sự "phạt", một sự ước lượng thực tế các tổn thất gây ra cho Bên nhận, là tiền bên giao phải trả cho bên nhận do chậm trễ đó.

#### **Ôn tập khái niệm: Hỗ trợ cho một trại nuôi bò sữa hiện đại**

Công ty Sữa Verbena mua của một trang trại nuôi bò hiện đại của Wisconsin, Mỹ, bí quyết để xây dựng một trại nuôi bò sữa khoảng 100 con. Dưới đây là thời gian biểu:

Tháng 8 năm 1988: Giao tài liệu để xây dựng trang trại

1 tháng 8 năm 1989: Giao tài liệu để mua các thiết bị cho trang trại  
1 tháng 1 năm 1990: Bắt đầu đào tạo cho người của trang trại ở Verbena

1 tháng 5 năm 1990: Kết thúc đào tạo cho người của trang trại  
1 tháng 8 năm 1990: Bắt đầu sản xuất đầy đủ (sữa, bơ, pho mát)

Khi trang trại đi vào sản xuất đầy đủ, Công ty Sữa Verbena sẽ thu được lợi nhuận 5 000 USD/ngày

Mọi việc tiến triển tốt cho đến mùa hè năm 1989; tài liệu để mua các thiết bị cho trang trại đến muộn một tháng. điều này làm dự án chậm mất 4 tuần. Bây giờ đào tạo lùi lại vào 1 tháng 2 năm 1990. Lúc này một giáo viên người Mỹ bị ốm và đào tạo lại kéo dài hai tuần so với kế hoạch. Với 6 tháng chậm trễ, sản xuất đầy đủ mãi tới 15 tháng 9 năm 1990 mới bắt đầu. Công ty Sữa Verbena xem xét hợp đồng và nhận thấy:

Nếu như bên giao giao chậm bất cứ loại tài liệu nào hoặc tài liệu trước ngày được đồng ý, bên nhận có quyền đòi bồi thường thiệt hại: 5 000 USD /ngày x 30 ngày, tổng số là 150 000 USD.

Nếu vì một lý do được chấp nhận, bên giao không hoàn thành đào tạo theo thời gian hợp đồng, thì bên nhận có quyền đòi bồi thường thiệt hại: 8 000 USD /ngày x 15 ngày chậm trễ, tổng số là 120 000 USD.

Câu hỏi:

1. Giảng viên ốm có được ghi trong điều khoản này không? Liệu sự việc ốm của giảng viên là: "trong kiểm soát" của hợp đồng?

Có	Không
----	-------

2. Bên giao phải chịu trách nhiệm trả cho chậm trễ là bao nhiêu tiền?

Tròn bao nhiêu ngày?	Bằng bao nhiêu USD?
----------------------	---------------------

3. Nếu câu 1 được chấp nhận, Công ty Sữa Verbena sẽ đòi bên giao bao nhiêu tiền?

#### 4.5. Chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức

4.5.1. Cấp giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức được thực hiện khi xác định chạy sản xuất thử trong <Số> giờ sử dụng công nghệ chuyển giao của hợp đồng hoàn toàn thành công. Sự chạy thử



này được tiến hành vào ngày hoặc trước ngày được hai bên ký trong Khoản 4.4 nêu trên. Khi chạy thử thành công hoàn toàn, bên giao và bên nhận sẽ cấp giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức do hai bên ký. Mẫu của giấy chứng nhận này được nêu trong phụ lục A.

4.5.2. Chạy thử không thành công và chạy thử lại bị chậm trễ. Nếu như chạy thử không thành công, các bên đồng ý lập tức cố gắng hết sức áp dụng công nghệ để sửa chữa các khuyết tật đó.

Nếu chạy sản xuất thử, hoặc cấp giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức, hoặc chạy thử lại mà bị chậm trễ quá mức vì một lý do gì đó do trách nhiệm của một bên, thì bên kia có quyền tuyên bố đòi bồi thường thiệt hại với một tổng số là <Loại tiền>, <Số> tiền cho một ngày chậm trễ nhân với toàn bộ ngày chậm trễ. Sau khi chậm trễ <Số> ngày, thì bên nhận có quyền tuyên bố kết thúc hợp đồng.

#### **Mục đích chung của Điều 4, khoản 5: Chứng chỉ sẵn sàng sản xuất chính thức**

Chạy sản xuất thành công chứng minh là công nghệ đã hoạt động tốt. Khoản này gợi ý một quy trình cho chạy thử; đồng thời cũng quy định điều kiện xảy ra khi chạy thử không thành công và nếu như một bên nào chậm trễ thực hiện.

#### **Nội dung chính của Điều 4, khoản 5: Chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức**

##### **4.5.1. Cấp giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức**

Giống như chứng chỉ hoàn thành đào tạo; chứng chỉ này là một bước ngoặt trong thời hạn hợp đồng: nó khẳng định rằng công nghệ hoạt động tốt ở đất nước bên nhận. Câu chữ của Hợp đồng mẫu dựa trên tình trạng chung: chạy sản xuất thử trong một số giờ; sau đó là số lượng sản phẩm được sản xuất và hiệu quả của quá trình sản xuất; sự phát tán ô nhiễm; cũng như là chất lượng sản phẩm, được kiểm tra so sánh với đặc tính kỹ thuật đã cho. Rõ ràng rằng các công nghệ khác nhau sẽ được thử khác nhau, nên đây không chỉ là một khả năng duy nhất. Đặc biệt, một quá trình chạy thử thông thường được diễn ra trong nhiều ngày (hoặc thậm chí hàng nhiều tháng) tốt hơn là nhiều giờ. Những yếu tố này phụ thuộc vào công nghệ đặc biệt.

##### **4.5.2. Chạy thử không thành công và chậm trễ khi chạy lại**

Nếu như chạy thử không thành công, thì hai bên phải hợp tác với

nhau để cải thiện tình thế. Tại điểm này có thể có rắc rối: có thể sau đó nhiều tháng bên giao không cử kỹ sư đến sửa chữa các hỏng hóc. Trong trường hợp như vậy, bên nhận có quyền tuyên bố đòi bồi thường thiệt hại. Nếu như chậm trễ kéo dài quá lâu thì bên nhận có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng.

**Ôn tập khái niệm: Thành công hoặc thất bại**

Công ty Van Verbena chế tạo van làm việc ở nhiệt độ thấp trong các tàu có làm lạnh. Để nâng cấp công nghệ, họ ký một Hợp đồng CGCN với Công ty Van lạnh SA Tây Ban Nha. Mọi công đoạn đều tốt cho đến khi bắt đầu sản xuất. Đặc tính chất lượng đã nêu là cứ 100 van thì số hỏng nhỏ hơn 3, nhưng trong thực tế lại là 4 hoặc 5. Số lượng sản phẩm được ghi là "xấp xỉ 40 van trong một giờ" thực tế là chỉ có 35 sản phẩm được sản xuất trong 1 giờ. Bên nhận bắt đầu tranh cãi với bên giao. Công ty Van Verbena xem xét bản hợp đồng của họ:

Công ty Van lạnh SA đồng ý cử công nhân kỹ thuật có trình độ cần thiết sang để đảm bảo đạt được mục tiêu sản xuất và chất lượng tiêu chuẩn. Khi mục tiêu sản xuất và tiêu chuẩn chất lượng đạt được, thì các bên sẽ ký Chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức, và các chuyên gia kỹ thuật sẽ trở về Tây Ban Nha.

Chuyên gia kỹ thuật đã ở lại Verbena trong 3 tháng, vì muốn trở về nhà nên họ lý luận rằng 35 van trong 1 giờ là "xấp xỉ 40". Hơn nữa họ còn nói là một nửa số van hỏng là chỉ bị ở bề mặt nên rất dễ sửa chữa.

*Câu hỏi:*

1. Liệu 35 là xấp xỉ 40?

☐ Đúng ☐ Sai

2. Các van đạt được tiêu chuẩn kiểm tra chất lượng?

☐ Đúng ☐ Sai

3. Chuyên gia Tây Ban Nha có thể về nước không?

☐ Được ☐ Không

## **Điều 5: Giá cả**

### **5.1. Giá cả thanh toán**

(a) Giá cả thanh toán cho công nghệ được định ra trong Điều 2 bao gồm một khoản trả gọn <Số> tiền và khoản trả kỳ vụ <Số phần trăm> của giá bán tịnh.

(b) Giá cả thanh toán cho công nghệ được định rõ trong Điều 2 bao gồm một khoản trả kỳ vụ <Số phần trăm> của giá bán tịnh.

(c) Giá cả thanh toán cho công nghệ được định ra trong Điều 2 bao gồm số tiền thanh toán gọn là <Số tiền>.

### **5.2. Giá cả có lợi nhất**

Bên giao thoả thuận là giá cả công nghệ không đắt hơn giá mà bên giao bán cho bất cứ bên thứ ba nào, hoặc đây là giá cả mà bên giao sẽ bán cho bên thứ ba trong thời hạn của Hợp đồng CGCN.

Bên giao có thể đưa ra giá cả công nghệ có lợi hoặc là có lợi hơn, bên giao đồng ý lập tức giảm giá cả thanh toán trong hợp đồng và trả lại tiền thừa cho bên nhận.

## **Mục đích chung của Điều 5: Giá cả**

Giá cả công nghệ có thể được tính theo ba cách: một khoản trả gọn; trả theo kỳ vụ; hoặc kết hợp cả hai. Hợp đồng mẫu đưa ra ba cách tính đơn giản này, tuy nhiên hiện nay rất nhiều hợp đồng rất phức tạp và đưa ra nhiều giá cả chi tiết. Như chúng ta đã xem trong Phần ba, chương II, các mục III và IV, việc lựa chọn phương pháp tính toán là khó khăn và nó là sự may rủi. Sự lựa chọn đúng phụ thuộc vào điều không biết xảy ra trong tương lai (ví dụ, xem trường hợp điển hình A). Như là một sự hướng dẫn, kinh nghiệm của Hàn Quốc, nhập khẩu công nghệ thành công là một điều đáng ghi nhận: hầu hết các Hợp đồng CGCN đều trả theo kỳ vụ (KIST, trang 17).

Hợp đồng mẫu gợi ý một điều khoản giá cả thiện chí nhất. Điều khoản này (nếu như bên giao chấp nhận) thì cũng không đảm bảo là giá cả thấp nhất, nhưng nó giới hạn được rủi ro mua quá đắt.

Một số hợp đồng có các điều khoản giá cả mà bên nhận phải tranh đấu chống lại. Đầu tiên, là thanh toán với phí kỳ vụ thấp nhất: số tiền này là phải thanh toán dù bên nhận có bán được sản phẩm hay không và sự nguy hiểm là rõ ràng. Điều khoản nguy hiểm thứ hai là yêu cầu "thanh

toán số dư". Bên nhận phải gia hạn hợp đồng khi hợp đồng kết thúc hoặc phải trả một khoản nhất định cho bên giao.

### ***Trường hợp điển hình: Giá công nghệ***

Công ty Phong lan Verbena muốn nhập công nghệ trồng phong lan từ Thái Lan. Thái Lan đòi giá như sau: (a) Trả gọn một khoản 100 000 USD hoặc (b) Phí kỳ vụ 4% giá bán tịnh trong 5 năm. Hãy giả thiết rằng Công ty Phong lan Verbena phải mượn khoản tiền trả gọn từ ngân hàng và phải trả lãi suất; họ phải trả lại ngân hàng sau 5 năm. Hãy giả thiết là Công ty Phong lan Verbena bán tắng 575 000 USD do áp dụng công nghệ mới.

Bây giờ chúng ta hãy tính giá cả của hai loại thanh toán trên. Sau 5 năm khoản trả gọn sẽ là 115 000 USD (khoản nợ 100 000 USD + 15 000 USD), khoản phí trả theo kỳ vụ sau 5 năm cũng bằng 115 000 USD ( $460\,000\text{ USD} \times 4\% \times 5\text{ năm}$ ). Nhưng tất nhiên trong thực tế tiền bán phong lan không thể chính xác 575 000 USD trong một năm. Nếu tiền bán phong lan là cao hơn, thì phí kỳ vụ sẽ cao, và thấp hơn thì phí kỳ vụ cũng thấp hơn (trong trường hợp này thì phí trả gọn sẽ bị thiệt hơn). Trong tất cả các trường hợp như vậy, doanh nghiệp phải lựa chọn may rủi.

### ***Nội dung chính của Điều 5: Giá cả***

#### ***5.1. Giá cả thanh toán***

Hợp đồng mẫu đưa ra ba công thức giá : lựa chọn (a) sử dụng cả hai, một khoản trả gọn (trả ban đầu) và phí kỳ vụ; (b) chỉ trả phí kỳ vụ; (c) chỉ trả gọn.

Cả hai cách chọn (a) và (b) phí kỳ vụ dựa trên giá bán tịnh. "Giá bán tịnh" được xác định trong Điều 1: "Các định nghĩa". Hai bên phải thận trọng để cùng nhau nhất trí định nghĩa này: vì không có một tính toán chuẩn nào cả. Mỗi một loại phụ thuộc vào kỹ năng và sức mạnh của người đàm phán. Hợp đồng mẫu gợi ý bắt đầu với tổng giá bán tịnh theo hoá đơn bán hàng (có nghĩa là tổng tất cả các giá bán trên hoá đơn do bên nhận gửi đến). Bây giờ một vài thứ phải trừ khỏi tổng số này. Quy tắc là đơn giản: càng trừ đi nhiều thứ thì phí kỳ vụ càng giảm. Hợp đồng mẫu gợi ý các khoản cần trừ như sau:

(a) *Chiết khấu thương mại*: Chiết khấu thương mại bao gồm hoa hồng cho người mua số lượng rất nhiều và các đại lý bán hàng.

(b) *Trả lại và giảm giá*: "Trả lại" là hàng bị trả lại, khách hàng không mua. "Giảm giá" là phải giảm giá bán vì hàng hoá bị hư nhẹ nhưng vẫn dùng được.

(c) *Bán hàng uỷ thác*: Nếu bên nhận bán hàng qua các đại lý uỷ thác, phần trả uỷ thác phải được trừ đi trong tổng số tiền bán hàng.

(d) *Thuế giá trị gia tăng*: Là thuế bán hàng mà bên nhận phải trả nên cũng phải trừ đi.

(e) *Đóng gói, vận chuyển và bảo hiểm*: Bên nhận phải trả tiền cho đóng gói, vận chuyển và bảo hiểm. Những giá cả này phải tính vào giá thành sản phẩm. Rõ ràng bên nhận không phải trả phí kỳ vụ cho bên giao phần tiền này.

(f) *Chi phí đầy đủ cho việc mua bán thành phẩm, bộ phận chi tiết, linh kiện từ bất kể nguồn cung cấp nào* (được hiểu là giá mua chúng từ nhà cung cấp độc lập trong nước hoặc nhập khẩu bao gồm cả cước phí vận chuyển, bảo hiểm, thuế). Thông thường bên nhận phải mua các chi tiết trực tiếp từ bên giao. Rõ ràng bên nhận không phải trả phí kỳ vụ cho các chi tiết này.

Chọn phương án (c): phương án trả gọn. Hợp đồng mẫu gợi ý nên tách thành nhiều lần trả, giúp cho bên nhận giữ được tiền trong túi và làm tăng khả năng mặc cả của mình nếu như công nghệ đến muộn hoặc không hoạt động.

## 5.2. Giá có lợi nhất

Điều khoản giá có lợi nhất đơn giản là đảm bảo với bên nhận là giá cả của bên giao là rẻ hơn (trong cùng các điều kiện) so với bên nhận tự phát triển công nghệ. Điều đó nêu lên là nếu bên nhận nghe có một nơi nào bán rẻ hơn thì họ có thể đòi lại số tiền chênh. Điều khoản này đưa ra sự phòng ngừa chống lại giá cả quá đắt. (Xem Phần bốn, chương II, mục III, để biết thêm chi tiết về điều khoản giá có lợi nhất).

### Điểm lại khái niệm: Giá công nghệ

Công ty May Babywear Verbena sản xuất quần áo trẻ em. Họ nhập khẩu công nghệ thiết kế bằng máy tính từ Mỹ. Công ty Mỹ đưa ra ba phương thức tính giá. Sau khi đọc xong toàn bộ vấn đề, đánh dấu chéo vào phương thức tốt nhất theo quan điểm của Công ty May Babywear Verbena.

- ☐ 1. Phí kỳ vụ 2% của giá bán tịnh tất cả quần áo được sản xuất bằng công nghệ thiết kế này. Phí kỳ vụ được trả trong 5 năm.

- ☐ 2. Một khoản trả gọn 50 000 USD trả theo ký kết của hợp đồng.
3. Một khoản trả gọn ban đầu 25 000 USD cộng với phí kỳ vụ
- ☐ 1% của giá bán tịnh tất cả các quần áo được sản xuất với công nghệ thiết kế mới này. Phí kỳ vụ được trả trong 5 năm.

Công ty May Babywear Verbena bắt đầu tính toán. Nếu mượn 50 000 USD của ngân hàng sau 5 năm trả lại sẽ là 58 000 USD, nếu mượn 25 000 USD sau 5 năm phải trả lại là 26 000 USD. Họ ước đoán giá bán tịnh thấp nhất của loại quần áo thiết kế mới này là 400 000 USD trong một năm; cao nhất là 900 000 USD; mức độ trung bình là 700 000 USD.

## **Điều 6: Điều khoản thanh toán**

### **6.1. Thanh toán**

(a) Ngày tính toán để trả phí kỳ vụ là ngày cuối cùng của tháng 3, 6, 9, 12 của mỗi năm.

Bản kê thanh toán phí kỳ vụ được gửi cho bên giao trong <Số> ngày được tính toán. Bản kê thanh toán phí kỳ vụ bao gồm giá bán tịnh, tổng giá bán loại sản phẩm; số lượng và loại sản phẩm bên giao đã bán theo hợp đồng này.

Kỳ trả nợ phí kỳ vụ sau là số ngày được tính toán tiếp theo.

Bên nhận phải đảm bảo tính trung thực và giữ cho tài khoản chính xác, các hoá đơn, các ghi chép hàng ngày và tất cả các ghi chép cần thiết khác đảm bảo việc tính toán và kiểm tra đầy đủ theo bản kê thanh toán phí kỳ vụ.

Dựa vào các ghi chép này, bên nhận phải cho phép bên giao, đại diện của bên giao hoặc một công ty kiểm toán độc lập được bên giao chỉ định kiểm tra tất cả các ghi chép như vậy. Các sự kiểm tra này phải được tiến hành trong các giờ buôn bán bình thường để kiểm tra bản kê thanh toán phí kỳ vụ.

(b) Phí trả gọn được trả trong <Số> ngày của mỗi một sự kiện hợp đồng tiếp theo sau:

Ngày hợp đồng có hiệu lực

Nhận được toàn bộ tài liệu đã liệt kê trong phụ lục 4.

Ngày bắt đầu chương trình đào tạo

Ngày cấp chứng chỉ sẵn sàng sản xuất chính thức.

### **6.2. *Chậm trễ***

Nếu bên nhận trả chậm mà không phải là lý do bất khả kháng, thì bên nhận phải trả lãi suất cho số tiền trả chậm. Lãi suất được tính cho một ngày, sau đó nhân với số ngày chậm, lãi suất này được lấy theo lãi suất của ngân hàng trung ương <Nước>...

### **6.3. *Loại tiền***

Khoản trả gọn, trả cho phí đào tạo, hỗ trợ kỹ thuật và tất cả các khoản nợ khác trong hợp đồng này được định rõ là được trả bằng <Loại tiền>.

Phí kỳ vụ được tính bằng <Tên của nước bên nhận>. Tổng số tiền phí kỳ vụ này được đổi thành <Loại tiền> theo tỷ giá hối đoái chính thức giá mua <Loại tiền> ở nước bên nhận.

## **Mục đích chung của Điều 6: Điều khoản thanh toán**

Hợp đồng mẫu chia phương thức thanh toán thành các phương án trả khác nhau. Mục đích của điều khoản thanh toán là để nêu lên trả khi nào và bao nhiêu, và điều gì xảy ra nếu trả chậm. Điều gợi ý trong Hợp đồng mẫu rõ ràng là mở rất rộng.

Lựa chọn (a) trong Hợp đồng mẫu đưa ra phương thức trả theo phí kỳ vụ.

Lựa chọn (b) là phương thức trả gọn.

Nếu như Hợp đồng bao gồm cả hai phương thức thanh toán, rõ ràng bạn phải kết hợp cả hai điều khoản này.

## **Nội dung chính của Điều 6: Điều khoản thanh toán**

### **6.1. *Thanh toán***

Hợp đồng mẫu đưa ra hai điều khoản thanh toán: chọn (a): phí kỳ vụ và chọn (b): trả gọn. Bên nhận phải trả phí kỳ vụ vào các khoảng thời gian đều đặn; khoảng thời gian đó được Hợp đồng mẫu gợi ý là 3 tháng, 4 tháng hoặc 6 tháng. Hợp đồng mẫu cũng gợi ý quy trình đơn giản để thanh toán: bên nhận gửi hoá đơn tổng giá trị hàng hoá đã bán và giá bán tịnh và trả phần trăm mà bên giao được hưởng.

Rõ ràng bên giao chỉ cần xem xét tỉ mỉ các số liệu tính toán phí kỳ vụ mà họ nhận được: đôi khi bên nhận đưa ra con số thấp hơn thực tế họ bán được. Nếu như bên giao nghi ngờ điều này, họ sẽ được phép, như đã ghi trong hợp đồng, kiểm tra lại sổ sách mà bên nhận phải giữ nó đầy đủ. Điều khoản này rõ ràng là đúng đắn và cần thiết. "Thực thà là tốt, kiểm tra là tốt hơn".

Trả gọn được thanh toán đơn giản hơn. Chia khoản phải trả thành nhiều khoản nhỏ và gán mỗi khoản vào một sự kiện chính trong thời gian biểu là một ý kiến tốt. Trong trường hợp này bốn lần trả được gợi ý: (a) Khi hợp đồng bắt đầu có hiệu lực; (b) Khi nhận đầy đủ toàn bộ tài liệu; (c) Khi bắt đầu đào tạo và (d) Khi các bên ký chứng chỉ sẵn sàng sản xuất chính thức. Một kế hoạch thực hiện như thế này đảm bảo bên giao phải cố gắng làm tốt các công việc đề ra trong hợp đồng. Tất nhiên các bên thương lượng cả về số tiền và thời gian của các công việc được trả, ở mỗi hợp đồng khác nhau thì điều này cũng khác nhau. Một ví dụ: bên giao thông thường thích được trả vào ba đợt: (a) Vào lúc ký hợp đồng; (b) Vào lúc giao tài liệu; (c) Vào lúc kết thúc sản xuất thử.

### 6.2. *Chậm trễ*

Chậm trễ thanh toán sẽ làm thiệt hại tiền của bên giao, và do đó bên giao có quyền đòi bồi thường thiệt hại. Một lý do duy nhất được chấp nhận khi trả chậm là "trường hợp bất khả kháng" (chúng ta định nghĩa bất khả kháng trong Điều 1: Đại khái đó là các sự kiện như là chiến tranh hoặc quy định mới của Chính phủ, những sự việc mà đơn giản là bên nhận không thể kiểm soát nổi). Bên nhận phải trả tiền lãi phần tiền trả chậm cho bên giao. Đôi khi tiền lãi này được tuân theo quy định của luật địa phương. Nếu các bên tự do thương lượng ý kiến của mình, thì lãi suất thông thường được tính theo lãi suất của ngân hàng trung ương: trong hầu hết các hợp đồng, đây là ngân hàng trung ương ở nước của bên giao. Hợp đồng mẫu cho phép một vài sự mềm dẻo: bên nhận có thể áp dụng lãi suất của ngân hàng ở một nước có lãi suất thấp nhất, mặc dù bên giao tất nhiên là cố gắng áp dụng lãi suất ở nước có lãi suất cao hơn. Bạn phải chọn ngân hàng một cách thận trọng.

### 6.3. *Loại tiền*

Phí kỳ vụ và các hợp đồng thanh toán khác thông thường được trả bằng đồng tiền mạnh. Tất nhiên các bên phải thoả thuận trước loại tiền được trả trong hợp đồng. Trong thực tế, hầu hết các ngân hàng không buộc các bên phải thương lượng bao nhiêu và khi nào thì chuyển tiền. Hợp đồng mẫu bao gồm cả điều khoản chuyển tiền với mục đích làm cho đầy đủ.



### **Điểm lại khái niệm: Điều khoản thanh toán**

Xem các từ thay thế từ các điều khoản thanh toán. Nếu là bên nhận, với các từ thay thế nào bạn chọn trong mỗi trường hợp.

Ta chọn:

1. ☐ a/ Khoản tiền ban đầu phải trả 10 ngày sau khi hợp đồng có hiệu lực.  
b/ Khoản tiền ban đầu được trả cùng khi hợp đồng có hiệu lực
2. ☐ a/ Ngày được tính toán để trả phí kỳ vụ là ngày cuối cùng của tháng 4, 8, 12 của mỗi năm.  
b/ Ngày tính toán để trả phí kỳ vụ là ngày cuối cùng của tháng 6, 12 của mỗi năm.
3. ☐ a/ Hai lần trả gọn phải trả: một là khi hợp đồng có hiệu lực và hai là khi cấp giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức.  
b/ Tiền trả gọn được thực hiện một lần khi hợp đồng có hiệu lực.  
c/ Tiền trả gọn được thực hiện một lần khi cấp giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức.
4. ☐ a/ Lãi suất được tính theo ngày của lãi suất 1 năm là của ngân hàng trung ương của nước nhận.  
b/ Lãi suất được tính theo ngày của lãi suất 1 năm của ngân hàng trung ương của nước bên nhận, hoặc của nước bên giao, được chọn ngân hàng nào thấp hơn.

### **Điều 7: Thuế**

Nếu như Chính phủ <Nước của bên nhận> đánh thuế hải quan, lệ phí, các khoản trích nộp hay là các loại thuế tương tự đối với bên nhận cho việc hình thành, áp dụng hay thực hiện hợp đồng này thì tất cả những loại thuế hoặc trích nộp như vậy bên nhận phải chịu.

Nếu như Chính phủ <Nước của bên nhận> đánh thuế hải quan, lệ phí, các khoản trích nộp hay là các loại thuế tương tự đối với bên giao

hoặc nhân viên của bên giao cho việc hình thành, áp dụng hay thực hiện hợp đồng này, thì tất cả những loại thuế hoặc trích nộp như vậy do bên giao hoặc do nhân viên bên giao chịu.

Tất cả các thuế hải quan, cước phí, thuế hay các chi phí tương tự ở bên ngoài <Nước của bên nhận> do bên giao chịu.

### **Mục đích chung và dạng đặc biệt của Điều 7: Thuế**

Thông thường các bên tham gia hợp đồng phải tự trả phần thuế của mình: Hợp đồng mẫu chấp nhận tình trạng này. Tuy nhiên, đôi khi bên giao cố gắng làm cho bên nhận phải trả thay phần thuế của mình bằng cách dùng điều khoản như sau:

*Thuế:* Bên nhận sẽ đền bù và trả phần thiệt hại cho bên giao, tiền thuế do Chính phủ đất nước của bên nhận đánh vào bên giao.

Điều này có nghĩa là bên giao phải trả tiền thuế, có thể là thuế thu nhập trên phí kỳ vụ mà họ nhận được, nhưng bên nhận sẽ đền bù và trả phần thiệt hại cho bên giao, có nghĩa là bên nhận sẽ phải trả cho bên giao tổng số tiền thuế. Nếu là bên nhận, tất nhiên bạn cố tránh điều khoản như thế này.

### **Điểm lại khái niệm: Điều khoản thuế**

Đọc điều khoản này của Luật Chuyển giao công nghệ của Philippin.

**Khoản 13.** Các điều khoản dưới đây sẽ phải có trong Hợp đồng CGCN.

7) Chính phủ Philippin thu thuế trên tất cả các khoản thanh toán liên quan tới Hợp đồng CGCN và tiền này sẽ do bên giao trả.

Liệu Điều 7 của Hợp đồng mẫu chấp nhận đòi hỏi này?

Có	Không
----	-------

## **Điều 8: Cải tiến và đổi mới**

### **8.1. Nghiên cứu và triển khai**

Phụ thuộc vào Điều 12 về "Giữ bí mật", bên nhận có quyền tự do thực hiện các nghiên cứu và triển khai, và cho phép các bên thứ ba thay mặt cho mình nghiên cứu và triển khai các sản phẩm và quy trình sản xuất là đối tượng của hợp đồng này.

### **8.2. Nghĩa vụ thông báo các cải tiến và đổi mới**

Bất cứ lúc nào trong thời gian của hợp đồng có hiệu lực, một trong hai bên tìm ra hay bằng cách khác có được bất kỳ cải tiến hoặc đổi mới nào trong thiết kế hay phương thức sản xuất sản phẩm, thì bên này ngay lập tức báo cho bên kia biết về cải tiến hoặc đổi mới đó (các bên thoả thuận về điều kiện chuyển giao công nghệ các cải tiến, đổi mới).

### **8.3. Kinh phí chuyển giao các cải tiến và đổi mới**

Bên nhận không phải trả tiền cho việc chuyển giao cải tiến và đổi mới của bên giao. Tuy nhiên, bên nhận phải thanh toán các phí tổn thực tế nảy sinh cho chuẩn bị tài liệu, đào tạo hay cung cấp giúp đỡ kỹ thuật.

### **8.4. Phát minh sáng chế hoặc các bản quyền khác đối với cải tiến và đổi mới**

Nếu như một bên tạo ra sự cải tiến hoặc đổi mới, nhận được bản quyền phát minh sáng chế hoặc quyền sở hữu trí tuệ từ đó, thì bên này phải cấp cho bên kia giấy phép không độc quyền miễn phí về phát minh hoặc quyền sở hữu trí tuệ (gồm tất cả các phí cấp phép hoặc phí kỹ vụ), tuy nhiên các chi phí thực tế phát sinh cho việc cấp phép trên được hoàn trả theo hoá đơn thanh toán.

## **Mục đích chung của Điều 8: Cải tiến và đổi mới**

Năm năm là một khoảng thời gian dài trong vòng đời công nghệ. Nếu như công nghệ của bên nhận đã không hoạt động trong thời hạn của hợp đồng, thì sản phẩm của họ đã trở nên lạc hậu. điều khoản cải tiến và đổi mới nhằm ngăn chặn bên giao hạn chế bên nhận tiếp cận công nghệ mới. Các hướng dẫn và chính sách của Malaixia về chuyển giao công nghệ là rất rõ ràng về tính công nghệ của điểm này:

## **Điều 8: Cải tiến và đổi mới**

### **8.1. Nghiên cứu và triển khai**

Phụ thuộc vào Điều 12 về "Giữ bí mật", bên nhận có quyền tự do thực hiện các nghiên cứu và triển khai, và cho phép các bên thứ ba thay mặt cho mình nghiên cứu và triển khai các sản phẩm và quy trình sản xuất là đối tượng của hợp đồng này.

### **8.2. Nghĩa vụ thông báo các cải tiến và đổi mới**

Bất cứ lúc nào trong thời gian của hợp đồng có hiệu lực, một trong hai bên tìm ra hay bằng cách khác có được bất kỳ cải tiến hoặc đổi mới nào trong thiết kế hay phương thức sản xuất sản phẩm, thì bên này ngay lập tức báo cho bên kia biết về cải tiến hoặc đổi mới đó (các bên thoả thuận về điều kiện chuyển giao công nghệ các cải tiến, đổi mới).

### **8.3. Kinh phí chuyển giao các cải tiến và đổi mới**

Bên nhận không phải trả tiền cho việc chuyển giao cải tiến và đổi mới của bên giao. Tuy nhiên, bên nhận phải thanh toán các phí tổn thực tế nảy sinh cho chuẩn bị tài liệu, đào tạo hay cung cấp giúp đỡ kỹ thuật.

### **8.4. Phát minh sáng chế hoặc các bản quyền khác đối với cải tiến và đổi mới**

Nếu như một bên tạo ra sự cải tiến hoặc đổi mới, nhận được bản quyền phát minh sáng chế hoặc quyền sở hữu trí tuệ từ đó, thì bên này phải cấp cho bên kia giấy phép không độc quyền miễn phí về phát minh hoặc quyền sở hữu trí tuệ (gồm tất cả các phí cấp phép hoặc phí kỷ vụ), tuy nhiên các chi phí thực tế phát sinh cho việc cấp phép trên được hoàn trả theo hoá đơn thanh toán.

## **Mục đích chung của Điều 8: Cải tiến và đổi mới**

Năm năm là một khoảng thời gian dài trong vòng đời công nghệ. Nếu như công nghệ của bên nhận đã không hoạt động trong thời hạn của hợp đồng, thì sản phẩm của họ đã trở nên lạc hậu, điều khoản cải tiến và đổi mới nhằm ngăn chặn bên giao hạn chế bên nhận tiếp cận công nghệ mới. Các hướng dẫn và chính sách của Malaixia về chuyển giao công nghệ là rất rõ ràng về tính công nghệ của điểm này:

"Công nghệ mà bên giao chuyển giao cho bên nhận là công nghệ mới nhất đối với bên giao và trong các trường hợp có các cải tiến, đổi mới hoặc có phát minh mới trong công nghệ được thực hiện trong thời hạn của hợp đồng, kể cả áp dụng hoặc đăng ký các sáng chế, thì bên giao phải thông báo và chuyển cho bên nhận đầy đủ".

Nếu như hợp đồng không bắt buộc bên giao chuyển các công nghệ mới cho bên nhận, thì hầu hết các trường hợp là không. Một cách công bằng nhất, Hợp đồng mẫu cũng giao cho bên nhận trách nhiệm tương tự: họ phải chia sẻ các phát minh mới của mình. Điều này tạo nên sự trao đổi ý kiến hai chiều, bao gồm cả các phát minh mới.

Một vài bên giao cố gắng đưa thêm vào Hợp đồng CGCN một điều khoản cấm đoán bên nhận nghiên cứu, hoặc phát triển quy trình hoặc sản phẩm. Điều này rõ ràng là không công bằng, và rất nhiều Chính phủ cấm có các điều khoản như vậy. Giá trị của nghiên cứu và phát triển địa phương (nếu bạn nghi ngờ điều đó) là rõ ràng trong ví dụ về Hàn Quốc đã viết trong Phần ba, chương II, mục IV. Chỉ có khoảng một nửa (50,5%) các công nghệ nhập khẩu được sử dụng đúng như thiết kế của bên giao; 35,2 % các công nghệ phải được thay đổi để phù hợp với điều kiện của Hàn Quốc; trong khi đó 14,3% phải được thay đổi hoàn toàn, thông thường do có phát minh mới

### ***Nội dung chính của Điều 8: Cải tiến và đổi mới***

#### ***8.1. Nghiên cứu và phát triển***

Hợp đồng mẫu cho phép bên nhận tiến hành nghiên cứu và phát triển hoặc là trên thiết bị của họ hoặc là thông qua bên thứ ba; chỉ một giới hạn duy nhất là yêu cầu giữ bí mật trong Điều 12. Bên nhận phải cương quyết chống lại sự thay đổi đối với điều khoản này.

Vấn đề đôi khi xảy ra khi bên nhận sửa đổi sản phẩm và mang bán nó dưới nhãn mác của bên giao. Nếu tình trạng này có thể xảy ra, thì Hợp đồng mẫu nên có nói một chút về điều này; ví dụ: "Bên nhận có thể không bán các sản phẩm đã sửa đổi mang nhãn của bên giao nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của bên giao"

#### ***8.2. Sự bắt buộc đối với chuyển giao bí quyết mui***

Trong điều khoản này, bên giao phải cho bên nhận nghiên cứu đầy đủ đối với tất cả các phát triển mới. Trách nhiệm của bên nhận là cho bên giao xem xét các phát triển của mình, và điều này được gọi là "cấp lại". "Cấp lại" là một từ xuất phát trong quá khứ, bởi vì bên giao cố gắng sử dụng chúng để hạn chế bên nhận. Ví dụ: một vài bên giao muốn có quyền đối với tất cả các đổi mới của bên nhận mà không cho phép bên nhận có

bất cứ quyền gì đối với công nghệ mới của họ. Một vài bên giao thậm chí không phải là bất cứ một sáng chế nào mà bên nhận có thể đăng ký thì phải được đăng ký dưới tên của bên giao. Đôi khi "nhượng lại" là miễn phí đối với bên giao; đôi khi "nhượng lại" phải là độc quyền, nói một cách khác, bên nhận chỉ được trao đổi ý kiến của họ duy nhất với bên giao. Hợp đồng mẫu tránh tất cả các bẫy này bằng cách đưa ra quyền lợi và nghĩa vụ của hai bên như nhau. (Để có thêm thông tin về "cấp lại", xem Phần hai, chương VIII).

### 8.3. Kinh phí của chuyển giao bí quyết sản xuất mới

Hợp đồng mẫu gợi ý là kinh phí chuyển giao bí quyết sản xuất mới do bên nhận bí quyết này phải trả. Điều này bao gồm cả đào tạo, tài liệu, v.v. Tuy nhiên bản thân bí quyết là miễn phí. Nói một cách khác là các bên sẽ đồng ý một phương thức thanh toán thích hợp cho bất kỳ một bí quyết mới nào.

### 8.4. Đăng ký sáng chế cho bí quyết mới

Rất nhiều ý kiến mới lập tức trở thành sáng chế. Nếu điều này xảy ra, các bên có cùng trách nhiệm như nhau như đã ghi trong hợp đồng, cấp miễn phí cho bên kia đăng ký sáng chế hoặc trả phí kỳ vụ. Đăng ký sáng chế này sẽ là không độc quyền.

#### **Ôn tập khái niệm: Điều khoản cấp lại**

Nghiên cứu điều khoản cấp lại từ hợp đồng chuyển giao bí quyết được phẩm giữa Công ty Lee Drugs và Công ty PharmaKing.

Nếu ở bất kỳ thời gian nào trong thời hạn hợp đồng, Công ty Lee Drugs chế tạo, phát triển, đạt được, trở nên có quyền đối với hoặc là kiểm tra an toàn, hoặc có quyền về bất kỳ một cải tiến nào; họ phải lập tức thông báo một cách đầy đủ cải tiến này cho Công ty PharmaKing với tất cả các thông tin có sẵn liên quan đến cách thức làm việc cũng như sử dụng và sớm nhất có thể; sẽ cấp lại cho Công ty PharmaKing, để Công ty PharmaKing được hoàn toàn sử dụng. Tất cả các quyền của Công ty Lee Drugs trong cải tiến này bao gồm áp dụng sáng chế ở tất cả các nước trên thế giới, và sẽ bằng chi phí của Công ty PharmaKing, làm tất cả các việc cần thiết hoặc mong muốn để trao trả quyền cho Công ty Lee Drugs đối với các cải tiến đã nói.

**Câu hỏi:**

1. Điều khoản này có buộc Công ty Lee Drugs phải thông báo cho Công ty PharmaKing về tất cả các cải tiến mà họ đã có được trong sản xuất không?

Có	Không
----	-------

2. Điều khoản này cho phép Công ty Lee Drugs đăng ký sáng chế mang tên mình từ cải tiến này không?

Có	Không
----	-------

3. Trong điều khoản này, Công ty Lee Drugs có quyền sử dụng cải tiến do họ phát hiện riêng trong nhà máy của mình không?

Có	Không
----	-------

4. Công ty PharmaKing có quyền áp dụng sáng chế trong nước của Công ty Lee Drugs không?

Có	Không
----	-------

5. Công ty Lee Drugs có thể bán sáng chế của mình cho bên thứ ba được không?

Có	Không
----	-------

6. Liệu có cách nào để Công ty Lee Drugs có thể kiếm được lợi nhuận từ cải tiến của họ?

Có	Không
----	-------

7. Đây là một điều khoản có thực từ một hợp đồng có thực; duy nhất chỉ có tên thay đổi. Bạn có nghĩ rằng điều khoản này là công bằng?

Có	Không
----	-------

**Điều 9: Bảo đảm và bảo hành**

**9.1. Bảo đảm công nghệ**

Bên giao bảo đảm rằng công nghệ được chuyển giao sẽ phù hợp với việc sản xuất sản phẩm; các tài liệu, đào tạo và giúp đỡ kỹ thuật sẽ phù hợp với việc chuyển giao toàn bộ công nghệ.

## **9.2. Thủ tục khi công nghệ có sai sót**

Nếu công nghệ, mặc dù được bên nhận thực hiện đầy đủ và đúng với chỉ dẫn của bên giao, nhưng việc sản xuất ra những sản phẩm khác biệt về chất lượng so với tiêu chuẩn trong phụ lục A (tiêu chuẩn này gồm tiêu chuẩn kỹ thuật sản phẩm, hiệu quả của quá trình, khả năng sản xuất của nhà máy, và độ thải chất ô nhiễm), thì bên giao phải ngay lập tức:

- (a) Xác minh nguyên nhân gây ra sự sai sót đó;
- (b) Tiến hành những thay đổi cần thiết về công nghệ để sản xuất ra đúng sản phẩm đã được quy định;
- (c) Thông báo cho bên nhận những thay đổi như vậy;
- (d) Cung cấp những tài liệu, đào tạo hay giúp đỡ kỹ thuật bổ sung cần thiết. Bên nhận sẽ không phải trả tiền cho những hoạt động mới nảy sinh này.

## **9.3. Kinh phí bảo hành**

Tất cả chi phí, mất mát hay thiệt hại của bên nhận do sai sót về công nghệ của bên giao gây ra sẽ được bên giao đền bù.

## **Mục đích chung của Điều 9: Bảo hành**

Hầu hết các bảo hành xảy ra trong các hợp đồng bán hàng. Nhà chế tạo bảo đảm rằng máy móc sẽ chạy tốt trong một khoảng thời gian nào đó, có thể trong một năm. Giấy bảo hành nêu lên là: điều gì sẽ xảy ra nếu như máy móc bị hỏng và ai sẽ trả tiền để sửa chữa. Bảo hành trong Hợp đồng CGCN cũng có mục đích và cấu trúc tương tự. Bên giao đảm bảo là công nghệ hoạt động tốt; họ đồng ý tuân thủ trình tự được đưa ra nếu công nghệ không hoạt động; và chuẩn bị kinh phí bồi thường cho thiệt hại này.

## **Nội dung chính của Điều 9: Bảo hành**

### **9.1. Bảo hành công nghệ**

Bên giao cung cấp tài liệu, đào tạo, và hỗ trợ kỹ thuật; sự chuyển giao này có thể giúp bên nhận sản xuất hàng hoá với chất lượng và số lượng nào đó. Bên giao, trong giấy bảo hành này, chịu trách nhiệm hoàn toàn về kết quả công nghệ của họ.

### **9.2. Thủ tục khi công nghệ có sai sót**

Một giấy bảo hành đặc trưng viết là nhà sản xuất sẽ sửa chữa hoặc



thay thế các chi tiết hỏng. Bảo hành trong Hợp đồng CGCN có một chút khác biệt. Bên giao đảm bảo rằng công nghệ hoạt động tốt; nếu nó không hoạt động, bên giao phải sửa chữa để cho nó hoạt động. Họ phải tìm ra các hư hỏng, tìm biện pháp sửa chữa, và giải thích toàn bộ nguyên nhân cho bên nhận. Bởi vì có thể bên giao phải thay đổi quy trình sản xuất, bên nhận có thể cần thêm về đào tạo, các tài liệu mới và hỗ trợ kỹ thuật sau này. Bên giao phải cung cấp đầy đủ cho bên nhận và bồi thường cho bên nhận phần thiệt hại do công nghệ không hoạt động đúng hạn.

Đây là điều quan trọng để ghi nhớ rằng bảo hành bao trùm nhiều hơn không chỉ với sản phẩm mà còn cả đối với quy trình sản xuất. Quá trình sản xuất bao gồm ba yếu tố: (a) Năng suất, quy trình sản xuất phải sản xuất ra một số lượng sản phẩm đã quy định trong một đơn vị thời gian; (b) Hiệu quả, quy trình sản xuất chỉ sử dụng số lượng nguyên liệu, lao động và năng lượng đã quy định và (c) Các chất thải ô nhiễm, mức độ ô nhiễm phải ở dưới mức đã quy định.

### 9.3. *Kinh phí bảo hành*

Công nghệ không hoạt động có thể gây thiệt hại nghiêm trọng cho bên nhận. Họ có thể bị thiệt hại do dừng sản xuất, họ có thể đóng cửa nhà máy trong nhiều ngày thậm chí nhiều tuần nhưng vẫn phải trả lương cho công nhân những người không làm việc, và do đó bên nhận có quyền đòi bên giao bồi thường thiệt hại.

Bên giao, tất nhiên, nhìn sự việc khác đi. Họ cố đặt giá trần của bảo hành xuống thấp; họ cố gắng loại bỏ thiệt hại do sản xuất, thiệt hại về lợi nhuận và các tổn thất tương tự. Họ có thể sử dụng các câu như: "Bên giao không chịu bất cứ một trách nhiệm nào đối với các hậu quả thiệt hại phát sinh ra do thất bại của công nghệ". "Hậu quả thiệt hại" là tất cả các loại thiệt hại trừ hư hại lập tức và trực tiếp đối với máy móc trong nhà máy và nguyên vật liệu trong quy trình sản xuất ở thời điểm này. (Xem Phần bốn, chương III để biết thêm chi tiết về bảo hành).

Bên giao đồng thời cũng muốn giảm giá trần cho kinh phí bồi thường bằng câu như là: "Trong bất cứ trường hợp nào, trách nhiệm toàn bộ của bên giao để bồi thường trong bảo hành này sẽ không vượt quá 10 000 USD". Tại một số nước, ví dụ Philippin, những giới hạn về trách nhiệm như thế này là không được phép, nhưng trên thế giới đây là chuyện bình thường.

Điều khoản kinh phí trong bảo hành nên được thương lượng bằng kỹ năng và sự cương quyết. Một bản bảo hành được soạn thảo tồi có thể làm phá sản một công ty nhỏ nếu công nghệ mới không hoạt động.

**Ôn tập khái niệm: Quyền đòi bảo hành**

Chúng ta hãy trở lại với Công ty Sữa Verbena và trang trại bò sữa hiện đại của họ. Công ty này mua công nghệ nuôi bò sữa của Mỹ từ khu vực lạnh của bang Wisconsin. Một điều không may, Verbena là đất nước nhiệt đới, và vấn đề đã nhanh chóng xảy ra. Chuồng bò trở nên quá nóng vì mái nhà giữ nhiệt, máy khử trùng sữa không hoạt động vì nước cấp bị bẩn, các thuốc loại kháng sinh cho bò uống cũng không chống nổi các bệnh tật nhiệt đới; thiết bị làm phomat không sản xuất được loại phomat tốt vì khí hậu quá nóng. Điều khoản bảo hành của Hợp đồng CGCN giữa Công ty Sữa Verbena và Công ty Sữa hiện đại được viết giống như Điều 9 của Hợp đồng mẫu. Công ty Sữa Verbena có thể đưa ra các yêu cầu hợp lý nào để đòi bên giao bồi thường? Chọn các câu sau đây:

1. Công ty có thể yêu cầu bên giao thiết kế tốt hơn cho mái chuồng bò.

Có	Không
----	-------

2. Công ty có thể yêu cầu bên giao trả tiền để lợp mái mới.

Có	Không
----	-------

3. Công ty có thể yêu cầu cải tiến thiết kế cho máy khử trùng sữa.

Có	Không
----	-------

4. Công ty có thể yêu cầu bên giao trả tiền cho máy khử trùng sữa mới.

Có	Không
----	-------

5. Công ty có thể yêu cầu tìm loại thuốc kháng sinh mới cho bò uống.

Có	Không
----	-------

6. Công ty có thể yêu cầu bên giao trả tiền cho thuốc kháng sinh mới

Có	Không
----	-------

7. Công ty có thể yêu cầu cải tiến thiết kế cho máy làm phomat.

Có	Không
----	-------

8. Công ty có thể yêu cầu bên giao trả tiền để mua máy làm phomat và lắp đặt.

Có	Không
----	-------

## **Điều 10: Bảo vệ môi trường và ngăn chặn các hậu quả có hại**

Bên giao cam kết thông báo đầy đủ và rõ ràng cho bên nhận tất cả các thông tin mà bên giao biết về những hậu quả có thể xảy ra đối với môi trường, môi sinh và người lao động do việc sử dụng công nghệ, ngoài ra, khi có bất kỳ thông tin mới nào về mặt này, bên giao sẽ thông báo ngay đầy đủ và rõ ràng cho bên nhận.

Bên giao cam kết cho bên nhận biết đầy đủ và rõ ràng tất cả thông tin mà bên giao biết về việc ngăn cấm hay hạn chế việc sản xuất sản phẩm theo công nghệ được chuyển giao ở bất cứ nước nào, vào bất cứ thời điểm nào. Hơn nữa, khi có thông tin mới được biết, bên giao sẽ cho bên nhận biết ngay, đầy đủ và rõ ràng.

### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 10: Bảo vệ môi trường**

Rất nhiều nước đang phát triển đã chứng kiến sự khủng khiếp do ảnh hưởng của công nghệ đến môi trường; các dòng sông và các kênh rạch bẩn thỉu, không khí ô nhiễm, thức ăn nhiễm độc, các cánh rừng bị tàn phá, và đang giết dần các cuộc sống hoang dã. Rất nhiều nước hiện nay đã cấm nhập khẩu các công nghệ mà nó sẽ phá hủy môi trường sau này. Vấn đề được đặt ra là làm sao biết được công nghệ nào là nguy hiểm và công nghệ nào là không. Bên giao không thể đảm bảo là "công nghệ của họ sẽ không làm hại đến môi trường". Thứ nhất, khái niệm có hại là mang tính chủ quan và rất khó đo được; thứ hai, bên giao có thể không chấp nhận trách nhiệm bảo hành cuối cùng, họ thà không ký hợp đồng còn hơn. Hợp đồng mẫu gợi ý một sự thỏa hiệp: bên giao sẽ thông báo cho bên nhận các ảnh hưởng môi trường của công nghệ của họ, và sẽ lập tức thông báo cho bên nhận các ảnh hưởng mới nhất mà họ biết. Sau đó bên nhận và Chính phủ bên nhận sẽ quyết định mua hay không mua.

Rất nhiều sản phẩm bị cấm hoặc bị hạn chế tại các nước phát triển, đặc biệt là dược phẩm và các thuốc trừ sâu. Thậm chí các sản phẩm này và các công nghệ liên đới thông thường còn là đối tượng của Hợp đồng CGCN. Điều này luôn luôn không có nghĩa là bên giao bán phá giá thuốc thừa vào các nước đang phát triển. Thực tế là, một loại dược phẩm được phép sử dụng ở Mỹ thì lại bị cấm ở Đức hoặc Nhật Bản: đây là nguyên do cho sự bất đồng về ảnh hưởng có hại của dược phẩm và thuốc trừ sâu. Vì vậy các công ty dược phẩm đang bị tấn công ở các nước đang phát triển. (Xem trường hợp điển hình A). Tất nhiên bên nhận muốn biết nếu như sản phẩm họ sản xuất ra đã bị cấm ở nơi nào đó trên thế giới. Bên

giao không thể đảm bảo rằng không có sự cấm hay hạn chế về công nghệ của họ. Có thể bản thân họ cũng thiếu thông tin. Tuy nhiên Hợp đồng mẫu đặt ra cho bên giao một nghĩa vụ phải báo cho bên nhận về tất cả các các lệnh cấm hay hạn chế mà bên giao biết được vào thời gian sau này.

### **Trường hợp điển hình: Bán phá giá hoặc tự do thương mại**

Ngày 13 tháng 1 năm 1989, tờ Bưu điện Băng Cốc đăng bài báo với tiêu đề "Bán phá giá hay tự do thương mại: Các công ty dược phẩm khổng lồ đang tấn công" Bài báo nêu lên các yếu tố đang náo động:

Đầu tiên bài báo liệt kê các loại dược phẩm bị cấm ở Mỹ, Nhật Bản hoặc châu Âu, nhưng đang bày bán tự do ở Thái Lan. Sau đó lại nêu lên các loại thuốc tác động tới trẻ em. Ví dụ, loại thuốc Cyproheptadine là loại thuốc chống dị ứng, có tiềm năng phản ứng phụ bao gồm não chậm phát triển và tăng trọng nhanh. Tuy nhiên đây là ở Thái Lan họ trộn chất cyrup sử dụng như "chất kích thích thêm ăn cho trẻ em" bài báo bình luận.

Bài báo còn xem xét tới lời cảnh báo được in và đưa vào trong các hộp thuốc, ví dụ với loại thuốc Chloramphenicol, một loại thuốc chống thương hàn. Tại các nước phát triển, các tờ giấy này cảnh báo nguy hiểm của bệnh thiếu máu và chứng shock nguy hiểm, tờ giấy này còn yêu cầu xét nghiệm máu thường xuyên cho các bệnh nhân dùng thuốc. "Nhưng những tờ cảnh báo như vậy là hầu hết không có ở Thái Lan" người viết nói; điều này được chứng minh bằng phương pháp thống kê.

Bài báo kết luận bằng việc xem xét để kiểm tra 30 000 loại thuốc chính thức lưu hành ở Thái Lan, một số nhập khẩu, một số sản xuất tại Thái lan theo các cấp phép. Nhìn vào triển vọng của số lượng khổng lồ các loại thuốc đang có, người viết khuyến nghị Tổ chức Sức khỏe thế giới: .. vào khoảng 400 loại thuốc thông dụng cần phải thông báo cho tất cả người tiêu dùng.

### **Ôn tập khái niệm: Thuốc diệt chuột**

Công ty Thuốc trừ sâu Verbena mua công nghệ của Anh để diệt chuột đồng. Điều 10: Bảo vệ môi trường của Hợp đồng mẫu được đưa vào trong hợp đồng. Công ty của Anh thông báo cho Công ty Thuốc trừ

sâu Verbena là chất độc vô hại cho súc vật nuôi: nhưng nó được sử dụng để diệt chuột. Sản xuất bắt đầu, và chất độc được bán rộng rãi ở Verbena. Bởi vì chất độc hình như vô hại, những người nông dân bắt đầu sử dụng nó một cách không thận trọng. Một thùng đựng 500 kg thuốc độc bất ngờ bị rơi xuống sông. Hàng triệu con cá bị chết, hàng trăm người đánh cá bị thất nghiệp. Chính phủ Verbena yêu cầu công ty của Anh bồi thường nhưng công ty của Anh từ chối trách nhiệm: họ đã nói với Công ty Thuốc trừ sâu Verbena tất cả các điều mà họ biết về chất độc; chất độc đã được thí nghiệm với vật nuôi nhưng chưa bao giờ được thí nghiệm với cá.

*Câu hỏi:* Chỉ thuần túy dựa vào Điều 10, bạn có nghĩ là công ty của Anh sẽ bồi thường cho Chính phủ Verbena không?

Có	Không
----	-------

#### **Điều 11: Sự vi phạm quyền sở hữu công nghiệp của bên thứ ba**

Bên giao thoả thuận là họ không biết, và không có lý do để tin vào sự tồn tại của bất kỳ sáng chế nào hoặc quyền sở hữu công nghiệp khác thuộc về bất cứ bên thứ ba nào mà bên nhận sẽ xâm phạm khi sử dụng công nghệ.

Tuy nhiên nếu có bên thứ ba tuyên bố là sự sử dụng công nghệ của bên nhận vi phạm quyền sở hữu công nghiệp và có hành động chống lại bên nhận với các lý do này, thì bên nhận sẽ lập tức thông báo cho bên giao. Bên giao sẽ thừa nhận tất cả trách nhiệm để bảo vệ bên nhận. Bên nhận sẽ làm hết khả năng để giúp đỡ bên giao chống lại bên thứ ba.

Tất cả các chi phí do bên giao phải trả.

Trong trường hợp bên nhận bị xác nhận là xâm phạm, thì bên giao đền bù và bồi hoàn cho bên nhận những chi phí bảo vệ nói trên cũng như bất kỳ khoản bồi thường thiệt hại hay chi phí nào đó mà toà án bắt bên nhận phải chịu.

#### **Mục đích chung của Điều 11: Sự vi phạm quyền sở hữu công nghiệp của bên thứ ba**

Mục đích cơ bản của điều vi phạm là bảo vệ bên giao chống lại sự

tranh chấp phát minh sáng chế tốn kém và phức tạp ở nước ngoài xa xôi. Điều khoản truyền thống chỉ đơn giản nêu lên là: Bên nhận có đầy đủ trách nhiệm cho việc tranh chấp như vậy và phải trả toàn bộ kinh phí. Rõ ràng điều này là không công bằng, nhưng nó lại rất là phổ biến đối với các bên giao (xem trường hợp điển hình A). Câu trả lời cho sự không công bằng là bỏ điều khoản này đi. Hợp đồng mẫu gợi ý một điều khoản sửa đổi để bảo vệ bên nhận.

### **Nội dung chính của Điều 11: Sự vi phạm quyền sở hữu công nghiệp của bên thứ ba**

Bên giao đầu tiên phải cam kết (bằng một lời hứa) là họ không biết bất cứ điều gì mà có thể dẫn tới một sự tranh chấp phát minh sáng chế về sở hữu công nghiệp. Đây là sự bảo vệ quan trọng cho bên nhận, một vài quốc gia, ví dụ Philippin, yêu cầu một sự cam kết như vậy trong tất cả các Hợp đồng CGCN.

Tất nhiên sự tranh chấp có thể xảy ra vào bất cứ lúc nào: Một bên thứ ba có thể tiến hành kiện bên giao hoặc chống lại bên nhận. Nếu như bên thứ ba chống lại bên nhận. Theo nội dung của điều khoản này, bên nhận phải lập tức thông báo cho bên giao, bên giao phải có trách nhiệm bảo vệ bên nhận với sự giúp đỡ đầy đủ của bên nhận.

Nếu toà án xử bên nhận thua, thì sẽ có các thiệt hại và kinh phí phải trả. "Các thiệt hại" là khoản tiền phải bồi thường cho quyền sở hữu công nghiệp của bên thứ ba. Các kinh phí bao gồm ba loại: kinh phí trả toà (bằng kinh phí trả cho thời gian của toà); kinh phí của bên nhận thuê luật sư biện hộ; và kinh phí của bên thứ ba thuê luật sư của họ. Toà án sẽ quyết định ai phải trả mỗi loại kinh phí này.

Lấy ví dụ trường hợp xấu nhất bên nhận phải trả các thiệt hại và tất cả các kinh phí khác. Làm thế nào để phân bổ các kinh phí này cho bên giao và bên nhận? Hợp đồng mẫu kết luận một cách rõ ràng: bên giao phải trả tất cả mọi thứ.

Trong một số hợp đồng thì bên nhận trả các chi phí và bên giao trả các thiệt hại. Như vậy rõ ràng là cũng có khả năng khác. Tuy nhiên nhìn chung, bên giao phải chấp nhận là công nghệ của họ đang bị tấn công, và họ phải trả tiền.

#### ***Trường hợp điển hình A: Thói xấu cũ***

Trước năm 1979, Chính phủ Hàn Quốc xem xét rất kỹ tất cả các Hợp đồng CGCN loại bỏ điều khoản "có hại". Một điều khoản có hại đã

yêu cầu bên nhận phải đảm bảo vô tội cho bên giao trong tranh chấp về quyền sở hữu công nghiệp. Ví dụ, một công ty của Anh có thể bán bí quyết chế tạo nôi hơi cho một công ty của Hàn Quốc. Khi công ty của Hàn Quốc bắt đầu sản xuất nôi hơi, một công ty của Nhật Bản tuyên bố rằng các nôi hơi vi phạm bản sáng chế mà họ đang nắm giữ. Công ty của Nhật Bản bắt đầu kiện công ty của Anh. Quan toà xử cho công ty của Nhật Bản thắng và yêu cầu công ty của Anh phải bồi thường thiệt hại. Trong điều khoản có hại, công ty của Hàn Quốc sẽ phải bảo đảm vô tội cho bên giao (Anh) họ đã phải trả cho công ty của Anh tất cả số tiền mà công ty của Anh phải trả cho công ty của Nhật Bản. Trước năm 1979, rất ít các Hợp đồng CGCN với các công ty của Hàn Quốc có chứa điều khoản như vậy.

Từ năm 1979, Chính phủ Hàn Quốc không phê duyệt các Hợp đồng CGCN. Một kiểm tra đột xuất đã thấy rằng thói xấu cũ đã nhanh chóng quay lại: vào năm 1981 (hai phần ba hợp đồng), có chứa "Điều khoản độc hại" dạng này.

### *Ôn tập khái niệm: Ai trả?*

Nghiên cứu một điều khoản từ một Hợp đồng CGCN được ký ở năm 1969, giữa Công ty Hoá chất châu Âu và một công ty sản xuất nhỏ ở Đông Á

#### *12. Bảo vệ quyền sở hữu công nghiệp*

Nếu:

- (a) Bất kỳ một quyền sở hữu công nghiệp bao gồm bất cứ một sản phẩm được liệt kê trong bảng A của hợp đồng này bị tấn công ở đất nước của bên nhận;
- (b) Bất kỳ một áp dụng phát minh sáng chế được thực hiện ở đất nước của bên nhận liên quan tới hợp đồng bị phản đối;
- (c) Bất kỳ các hoạt động nào được bên thứ ba tiến hành ở đất nước của bên nhận mà cấu thành một sự vi phạm của bất cứ quyền sở hữu công nghiệp nào của bên giao;

Thì bên nhận phải lập tức thông báo cho bên giao và thực hiện tất cả các bước theo ý kiến của bên giao cần thiết để bảo vệ các

quyền của bên giao, tất cả các chi phí và thiệt hại phải trả sẽ chuyển về tài khoản của bên nhận và bất kỳ khoản đền bù nào có được sẽ chuyển về tài khoản của bên giao.

*Câu hỏi:*

1. Nếu một bên thứ ba ở đất nước của bên nhận kiện bên giao về vi phạm phát minh sáng chế, và nếu như bên giao phải trả các thiệt hại. Theo điều khoản này, ai sẽ mất tiền?

Bên giao	Bên nhận
----------	----------

2. Nếu bên giao kiện bên thứ ba ở đất nước của bên nhận về vi phạm phát minh sáng chế, và nếu như tòa án xử bên thứ ba phải trả các thiệt hại. Theo điều khoản này, ai sẽ được hưởng lợi?

Bên giao	Bên nhận
----------	----------

3. Nếu như bên giao áp dụng một sáng chế ở đất nước của bên nhận, và bên thứ ba phản đối sự đăng ký sáng chế này. Theo điều khoản này, ai sẽ phải trả các chi phí để bảo vệ đăng ký sáng chế?

Bên giao	Bên nhận
----------	----------

## **Điều 12: Giữ bí mật**

Mỗi bên nhất trí và cam kết với bên kia rằng trong thời gian của hợp đồng đã được phê duyệt cho dù hợp đồng kết thúc hoặc chấm dứt sớm hơn thời hạn hợp đồng đã được thoả thuận và phê duyệt sẽ không để tiết lộ, dù là vô tình hay cố ý, về bất kỳ thông tin công nghệ nào (bao gồm công nghệ và mọi bí mật thương mại, kiến thức kỹ thuật, bí quyết, kỹ năng kỹ thuật, mẫu mã, công thức, quy trình, phương pháp và bất kỳ thông tin nào khác có giá trị thương mại) nhận được từ bên kia, trừ khi có sự đồng ý trước bằng văn bản của bên kia. Sự đồng ý này sẽ không bị bác bỏ nếu không có lý do chính đáng.

Tuy nhiên, điều này không áp dụng đối với các thông tin mà bên nhận đã biết trước thời điểm chuyển giao, cũng như đối với các thông tin công nghệ đã hoặc đang trở thành phổ biến rộng rãi không do vi phạm hợp đồng này hoặc bên nhận có được một cách hợp pháp từ các bên thứ ba không hạn chế bảo mật. Đồng thời trong chừng mực cần thiết để thực hiện mục tiêu của hợp đồng này, bên nhận được phép tiết



lộ cho các nhân viên của mình hoặc người khác những thông tin công nghệ cần thiết để thực hiện nhiệm vụ của mình như sản xuất, sử dụng, bán hay thay đổi sản phẩm với điều kiện là trước khi tiết lộ thông tin như vậy, bên nhận phải thông báo cho nhân viên liên quan biết về nghĩa vụ bảo mật theo hợp đồng này và phải đảm bảo cho các nhân viên đó thực hiện nghĩa vụ bảo mật trong mọi thời điểm.

Bên giao có nghĩa vụ tương tự về việc giữ bí mật nếu nhận được các thông tin công nghệ có liên quan đến hợp đồng từ bên nhận.

Trong bất kỳ trường hợp nào, bên giao không được để lộ ra cho bất kỳ bên thứ ba về thông tin bí mật mà bên nhận đã chuyển cho bên giao có liên quan đến hợp đồng này.

### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 12: Giữ bí mật**

Giữ bí mật và công nghệ là đi đôi với nhau. Một Hợp đồng CGCN thông thường đề cập đến giữ bí mật bí quyết chế tạo. Đối với bên giao, Một hợp đồng như vậy là mạo hiểm; nhiều người biết về điều bí mật thì nguy cơ điều bí mật trở thành kiến thức chung càng lớn hơn. Vì lý do này một số công ty đơn giản là không xuất khẩu bí quyết sản xuất bí mật.

Bên nhận có quan điểm khác. Bí mật về bí quyết chế tạo giúp họ một lợi thế trên thị trường và do đó họ muốn giữ bí mật, nhưng giữ bí mật cũng là một vấn đề. Giữ bí mật tạo nên sự khó khăn cho nghiên cứu và phát triển; nó yêu cầu tăng cường bảo vệ trong nhà máy; và nó hạn chế tự do tiến hành thương mại nhanh của bên nhận. Điều khoản giữ bí mật cũng mâu thuẫn với quyền của bên nhận chuyển giao công nghệ cho các bên thứ ba như đã nêu lên trong Khoản 3.3.

Thực tế các bên thường đồng ý với nhau là bên nhận sẽ giữ bí mật bí quyết chế tạo trong suốt thời hạn của hợp đồng trừ khi bên giao cho phép tiết lộ, tất nhiên đây là những trường hợp ngoại lệ. Nếu như bên nhận đã biết trước bí mật, thì họ sẽ không bị hạn chế giữ im lặng. Tương tự nếu một bí mật trở nên kiến thức chung; hoặc là nó thực sự trở nên kiến thức chung khi hợp đồng được ký, thì điều khoản giữ bí mật là không có giá trị. Cuối cùng bên nhận phải chuyển một vài bí quyết bí mật cho người trong công ty của mình và có thể cho một vài người bên ngoài: công nhân sửa chữa, các nhà nghiên cứu, những người bán hàng và v.v. Hợp đồng mẫu cho phép bên nhận một số tự do cần thiết ở đây.

Có thể bên giao đề nghị giữ bí mật đến khi kết thúc hợp đồng? Câu hỏi này đã được tranh cãi rất nhiều. Nhiều nước đang phát triển đơn giản nói là *Không!* Nhưng bên giao lại nghĩ khác: "Tại sao tôi lại mất bí quyết

bí mật khi hợp đồng kết thúc". Nếu như bên giao đơn giản từ chối bán công nghệ của mình trừ khi họ có được sự bảo vệ sau khi hợp đồng kết thúc, thì bên nhận phải đưa ra quyết định: Liệu họ có thực sự cần thiết công nghệ đến mức độ phải chấp nhận điều khoản giữ bí mật? Thông thường câu trả lời là Có!

Nếu như bên nhận chấp nhận thêm một khoảng thời gian giữ bí mật, thì câu thứ nhất của điều này viết là: "Bên nhận cam kết là trong thời gian hợp đồng, và trong khoảng <Số> tháng sau khi kết thúc hợp đồng, họ sẽ không tiết lộ". Thời gian này thông thường là ngắn, có thể 6 tháng.

### ***Ôn tập khái niệm: Giữ bí mật***

Công ty Giày Verbena sản xuất giày thể thao. Để thâm nhập thị trường Mỹ, Công ty Giày Verbena mua công nghệ thiết kế của công ty Canada; một vài "bí quyết bí mật". Hợp đồng được kéo dài trong ba năm. Trong khi thương lượng, phía Canada gợi ý điều khoản giữ bí mật này:

*Giữ bí mật:* Công ty Giày Verbena cam kết rằng, trong thời hạn hợp đồng và thêm một thời gian 5 năm sau khi hợp đồng kết thúc, họ sẽ không được thông báo bất kỳ bí quyết bí mật chế tạo nào cho bất cứ bên thứ ba nào, hoặc cho phép, dù vô tình hay cố ý, bất cứ bí quyết bí mật như vậy được thông báo cho bất kỳ bên thứ ba nào.

Công ty Giày Verbena phản đối và đưa ra các gợi ý. Bạn có nghĩ là các gợi ý nêu trên là có lý hay vô lý?

*Có lý      Vô lý*

- |                          |                          |   |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Theo luật lệ tại Verbena, Công ty Giày Verbena phải có quyền chuyển giao công nghệ cho các bên thứ ba trong nước Verbena. Công ty Giày Verbena gợi ý là nếu họ được chuyển giao công nghệ, họ sẽ viết một điều khoản chặt chẽ trong Hợp đồng CGCN mới. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Công ty Giày Verbena rất mong muốn phát triển công nghệ, nếu như vậy thì họ cần thiết có tư vấn từ bên ngoài. Họ gợi ý là điều khoản giữ bí mật sẽ không áp dụng đối với các tư vấn.   |



3. Công nghệ giấy thể thao thay đổi rất nhanh. Trong ba năm, công nghệ Canada sẽ bị lạc hậu. Công ty Giấy Verbene gợi ý rằng đoạn thêm 5 năm giữ bí mật nên huỷ bỏ hoàn toàn.

### **Điều 13: Bất khả kháng**

Nếu một trong hai bên bị ngăn cản hay chậm trễ trong việc thực hiện bất kỳ một điều khoản nào của hợp đồng này vì những lý do bất khả kháng đã nêu rõ ở Điều 1, thì bên đó không bị coi là có lỗi và bên kia sẽ không nhận được một sự bồi thường nào.

Tuy nhiên, nếu sự ngăn cản hay chậm trễ vượt quá <Số> ngày thì bên không gây ngăn cản hay chậm trễ có quyền huỷ bỏ hợp đồng.

#### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 13: Bất khả kháng**

Bất khả kháng được định nghĩa trong Điều 1 (Các định nghĩa): "Sự kiện bất khả kháng là bất kỳ một sự kiện nào vượt quá sự kiểm soát của một bên mà nó ngăn cản hay làm chậm trễ trong việc thực hiện bất kỳ một điều khoản nào của hợp đồng này". Điều 1 gợi ý đưa ra một danh sách các sự kiện bất khả kháng được chia thành 5 nhóm: chiến tranh và các sự kiện giống chiến tranh; vấn đề giữa công nhân và các nhà quản lý; các luật và các quy định pháp luật mới; tai nạn; và các thiên tai. Nếu bất kỳ sự kiện gì giống như vậy ngăn cản một bên thực hiện nhiệm vụ của mình, thì bên kia không được đòi bồi thường thiệt hại hay các đền bù khác. Chỉ một câu nói đơn giản: "Nếu sự kiện vượt qua tầm kiểm soát của bạn, thì bạn không phải trả". Tuy nhiên, có nhận xét rằng một số nước (ví dụ Trung Quốc) không phê duyệt hợp đồng mà xem các cuộc đình công như là một dạng của bất khả kháng.

Nếu tình trạng không thực hiện kéo dài thì cuộc sống trở nên khó khăn. Ví dụ, Jack, người bên giao cung cấp hỗ trợ kỹ thuật, nhưng Jill bên nhận không trả chút gì bởi vì Chính phủ của cô ta cấm chuyển ngoại tệ ra ngoài. Sau một thời gian nhất định, Jack có quyền tuyên bố: "Hợp đồng đã kết thúc, không có hỗ trợ kỹ thuật nữa". Jack có quyền đòi thanh toán cập nhật, nhưng anh ta không có quyền đòi bồi thường thiệt hại do Jill trả chậm. "Bất khả kháng" giúp cho Jill không phải trả.

### **Ôn tập khái niệm: Soạn thảo hợp đồng**

Bộ Mô ở Verbena ký một hợp đồng với một công ty của CHLB Đức để khai thác uranium. Công ty của CHLB Đức sẽ chuyển giao một công nghệ mới để đo độ phóng xạ ở Verbena. Hai năm trôi qua, trước khi công việc khai thác bắt đầu, thì Chính phủ CHLB Đức quyết định rằng công nghệ này được dùng trong quân sự, nên họ cấm xuất khẩu. Chính phủ Verbena bắt đầu kiện đòi công ty của CHLB Đức bồi thường thiệt hại cho hai năm và các tiền chi phí khác. Công ty của CHLB Đức chỉ ra khoản (k) của Điều 1 và Điều 12 của Hợp đồng mẫu "Bất khả kháng", người Đức nói: "không phải bồi thường thiệt hại". Ai đúng?

- ☐ 1. Theo hợp đồng, Chính phủ Verbena có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại.
- ☐ 2. Theo hợp đồng, công ty của CHLB Đức không phải đền bù thiệt hại; bất khả kháng đã ngăn cản sự thực thi nghĩa vụ của họ.

### **Điều 14: Phê duyệt và có hiệu lực**

Hợp đồng có hiệu lực từ khi hai bên ký kết và khi nhận được mọi sự phê duyệt cần thiết của Chính phủ hay các cơ quan có thẩm quyền.

Các bên có nghĩa vụ thông báo cho nhau biết ngay lập tức về việc nhận được bất cứ sự phê duyệt nào từ Chính phủ hay các cơ quan có thẩm quyền.

### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 14: Phê duyệt**

Một hợp đồng được thừa nhận ngay sau khi các bên đã ký, không có việc gì xảy ra, tuy nhiên phải đợi đến khi hợp đồng có hiệu lực. Trong hầu hết các nước đang phát triển, ví dụ, hợp đồng phải nhận được sự phê duyệt của Chính phủ. Khi chưa được phê duyệt thì hợp đồng chưa được thực hiện, vì nó chưa có hiệu lực. Điều 14 chỉ nêu lại nguyên tắc này và yêu cầu các Bên phải lập tức thông báo cho nhau khi nhận được bất cứ sự phê duyệt cần thiết nào từ Chính phủ hay các cơ quan có thẩm quyền.

### **Ôn tập khái niệm: Có hiệu lực**

Ngày 23-01-1989, Bộ Lâm nghiệp Verbena ký hợp đồng với Công ty Chặt gỗ của Canada mua công nghệ chống xói mòn đất màu (trên các đồi) trong rừng. Một điều khoản trong hợp đồng nêu như sau:

"Toàn bộ tài liệu được gửi tới Bộ Lâm nghiệp Verbena vào hoặc trước ngày 1 tháng 4 năm 1989"

Không may, Bộ Công nghiệp Verbena thẩm định hợp đồng chậm trễ: ngày 1 tháng 4 vẫn chưa phê duyệt hợp đồng, và Công ty Chặt gỗ của Canada vẫn chưa gửi tài liệu. Bộ Lâm nghiệp Verbena gọi điện cho phía Canada, yêu cầu gửi tài liệu, vì vấn đề xói mòn đất màu rất là cấp thiết. Phía Canada trả lời: "Không gửi tài liệu khi chưa có phê duyệt của Chính phủ" và chỉ ra điều khoản *có hiệu lực* trong hợp đồng. Họ nói:

"Hợp đồng sẽ có hiệu lực sau khi hai bên ký và nhận được tất cả các phê duyệt cần thiết của Chính phủ."

*Câu hỏi:* Hai điều khoản của hợp đồng ở đây mâu thuẫn với nhau, vậy tuân theo điều khoản nào là chính?

- ☐ 1. Điều khoản mà tài liệu phải được giao vào ngày nhất định.
- ☐ 2. Điều khoản có hiệu lực

### **Điều 15: Thời hạn, gia hạn và kết thúc hợp đồng**

#### **15.1. Thời hạn của hợp đồng**

Thời hạn của hợp đồng là <Số> năm kể từ ngày hợp đồng bắt đầu có hiệu lực.

#### **15.2. Kết thúc và gia hạn hợp đồng**

Vào cuối thời hạn này, hợp đồng sẽ kết thúc trừ khi hai bên cùng đồng ý gia hạn thêm ít nhất là 6 tháng trước ngày kết thúc. Mọi sự gia hạn phải được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

Sau khi hợp đồng kết thúc, bên nhận tiếp tục được sử dụng công nghệ không phải trả tiền, trừ khi các bên (hoặc đôi khi chỉ một bên) quyết định gia hạn.

### 15.3. *Kết thúc khi thay đổi quyền sở hữu*

Nếu công ty bên giao thay đổi quyền sở hữu vì các lý do sáp nhập, tiếp quản, nhận được hoặc các lý do khác tương tự, thì bên nhận có quyền chấm dứt hợp đồng bằng cách gửi cho bên giao một thông báo về vấn đề này.

## **Mục đích chung của Điều 15: Thời hạn, gia hạn và hết hạn hợp đồng**

Mục đích của điều khoản thời hạn, gia hạn và hết hạn hợp đồng là để xác định khoảng thời gian của hợp đồng, đặc biệt đối với thanh toán phí kỹ vụ, điều khoản cũng cho phép gia hạn hợp đồng, nếu cả hai bên đều nói rằng họ muốn gia hạn.

## **Nội dung chính của Điều 15: Thời hạn, gia hạn và hết hạn hợp đồng**

### 15.1. *Thời hạn của hợp đồng*

Một hợp đồng chuyển giao công nghệ nên kéo dài bao nhiêu lâu? Không có một câu trả lời chuẩn mực nào cả, thông thường là 5 năm. Ví dụ, quy định của Chính phủ Philippin định ra "Thời hạn hợp đồng không quá 5 năm" (có một vài sự linh động cho các hợp đồng đặc biệt). Quy định của Chính phủ Malaixia cũng đưa ra thời hạn hợp đồng là 5 năm nhưng cũng gợi ý mục đích chung: "Sự hướng dẫn về thời hạn của hợp đồng là khoảng thời gian cần thiết để các công ty trong nước tiếp thu đầy đủ công nghệ được chuyển giao". Sau khi xác định khoảng thời gian đủ để tiếp thu công nghệ, bên nhận phải nêu một cách rõ ràng khoảng thời gian này trong hợp đồng.

Hợp đồng mẫu gợi ý là thời hạn của hợp đồng sẽ bắt đầu cùng ngày hợp đồng có hiệu lực. Ví dụ, nếu bên nhận cần 4 năm để tiếp thu công nghệ, thì 4 năm này bắt đầu khi hoạt động chuyển giao công nghệ bắt đầu.

### 15.2. *Hết hạn và gia hạn*

Khi kết thúc thời hạn, một hợp đồng sẽ đi theo một trong hai hướng: (a) Hợp đồng tự động chấm dứt và có thể được gia hạn nếu các bên (hoặc đôi khi chỉ một bên) quyết định gia hạn hoặc (b) Hợp đồng tự động gia hạn trừ khi cả hai bên quyết định kết thúc. Trong trường hợp (b) tự động gia hạn, thời gian cuối cùng tự động gia hạn đã được định trước; thông thường phải là sáu tháng trước khi hợp đồng hết hạn. Nếu thời gian định trước trôi qua mà không có quyết định kết thúc hợp đồng, thì hợp đồng

sẽ tiếp tục hoạt động trong khoảng thời gian mới. Điều này rất nguy hiểm! Nếu bên nhận quên thời hạn cuối cùng thì họ sẽ phải trả phí kỳ vụ thêm cho 5 năm nữa.

Hợp đồng mẫu cũng nêu lên rằng gia hạn là một vấn đề để Chính phủ phê duyệt. Đây là một điều thực tế thậm chí nếu hợp đồng không nói gì về điều này. Mục đích của của câu này là nhắc nhở các bên, đặc biệt là bên giao rằng, gia hạn là khó khăn và phức tạp.

Nếu như bên nhận làm chủ được công nghệ trong khoảng thời hạn hợp đồng, thì rõ ràng là họ mong muốn tiếp tục sử dụng công nghệ. Liệu họ có cần tiếp tục trả phí kỳ vụ hay thanh toán gọn nữa không? Câu trả lời là *Không!* Đây là Hợp đồng CGCN. Bên nhận đã mua công nghệ, bây giờ nó phải thuộc về họ. Vấn đề này, chúng ta đã xem ở Phần hai, là khác nhau chính giữa mua phát minh sáng chế và hợp đồng CGCN.

### 15.3. Kết thúc khi thay đổi quyền sở hữu

Đôi khi công ty của bên giao thay đổi quyền sở hữu, và người chủ mới đưa ra các chính sách mới. Các chính sách mới này có thể phương hại tới bên nhận bằng nhiều cách. Ví dụ: một số bên nhận từ chối cộng tác với các công ty có buôn bán với Nam Phi. Điều gì sẽ xảy ra nếu công ty bên nhận thay đổi quyền sở hữu, và người chủ mới lại là người Nam Phi? Một ví dụ khác: bên giao rất ủng hộ chuyển giao công nghệ, nhưng người chủ mới lại khác họ chỉ thích sản xuất kiếm lợi nhuận cao. Để bảo vệ bên giao tránh các thay đổi không lường trước, Hợp đồng mẫu sử dụng một điều khoản cho phép bên nhận kết thúc hợp đồng sau khi thay chủ sở hữu. Điều không may là hầu hết các bên giao kịch liệt phản đối ý kiến này. Để lại hay vứt bỏ điều khoản này tùy thuộc vào khả năng của người thương lượng.

#### **Ôn tập khái niệm: Thêm 5 năm nữa**

Nghiên cứu các chữ của điều khoản sau đây:

Thời hạn hợp đồng là 5 năm. Đến cuối của thời hạn hợp đồng, hợp đồng được tự động gia hạn thêm 5 năm nữa trừ khi một bên thông báo cho bên kia bằng văn bản là họ không đồng ý sự gia hạn này; ngày thông báo là 6 tháng theo lịch trước ngày kết thúc hợp đồng.

Điều khoản này đã xuất hiện trong một hợp đồng giữa Công ty Dụng cụ nấu ăn Verbena và một công ty của Thụy Sĩ. Bây giờ hãy xem một số ngày:

13 tháng 5 năm 1983: Ký hợp đồng.  
 28 tháng 9 năm 1983: Chính phủ Verbena phê duyệt hợp đồng.  
 14 tháng 6 năm 1988: Công ty Dụng cụ nấu ăn Verbena thông báo cho phía Thụy Sĩ là họ không muốn gia hạn hợp đồng.  
 20 tháng 6 năm 1988: Phía Thụy Sĩ thông báo với Công ty Dụng cụ nấu ăn Verbena là hợp đồng đã được tự động gia hạn.

Liệu hợp đồng có được gia hạn không? Mọi chuyện phụ thuộc vào câu của hợp đồng có hiệu lực. Hãy xem ba khả năng sau đây, và quyết định xem hợp đồng có được tự động gia hạn hay không?

Tự động gia hạn (TDGH); không tự động gia hạn (KTDGH)

*TDGH      KTDGH*

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. Hợp đồng có hiệu lực sau khi các bên ký.              |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. Hợp đồng có hiệu lực khi đã có đầy đủ các phê duyệt.  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. Hợp đồng không có điều khoản nào về ngày có hiệu lực. |

### **Điều 16: Chuyển nhượng quyền lợi và nghĩa vụ**

Không một quyền và nghĩa vụ nào trong hợp đồng, có thể chuyển nhượng hay chuyển giao bởi một bên cho một bên thứ ba mà không có văn bản chấp thuận của bên kia và được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

#### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 16: Chuyển nhượng**

Từ "chuyển nhượng" là một từ chung có nghĩa như bán, quà tặng, trao đổi; bất cứ quá trình nào mà chuyển chủ sở hữu của một đối tượng, một quyền lợi hay một nghĩa vụ từ một người này cho người khác. Điều này có thể ảnh hưởng tới Hợp đồng CGCN như thế nào? Giả sử là bên giao ở Anh và cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho một công ty ở Sri Lanka, và nhận được phí kỹ vụ là 100 000 USD/một năm. Hợp đồng đã thực hiện được ba năm. Bỗng nhiên công ty của Anh cần tiền; họ muốn bán hợp đồng của họ cho một công ty của Mỹ. Công ty của Sri Lanka sẽ trả phí kỹ vụ cho công ty của Mỹ và nhận hỗ trợ kỹ thuật của họ. Liệu công ty của Anh có thể "chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ" theo kiểu này, có thể gây hại nghiêm trọng cho công ty của Sri Lanka? Nếu hợp đồng có viết điều



khoản chuyển nhượng, từ Hợp đồng mẫu, họ không thể, trừ khi công ty của Sri Lanka đồng ý. Nói chung, điều khoản chuyển nhượng nêu lên rằng tự bản thân các bên phải thực hiện nghĩa vụ và được hưởng quyền lợi của mình; không một ai khác có thể làm thay họ, trừ khi cả hai bên đều đồng ý.

**Ôn tập khái niệm: Kế tục quyền và nghĩa vụ**

Nếu một hợp đồng theo luật Anh không nói gì về chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ, thì nguyên tắc chung của Luật Hợp đồng kế tục". Các bên tham gia hợp đồng có thể chuyển nhượng về quyền lợi chứ không thể chuyển nhượng nghĩa vụ mà không có văn bản chấp thuận của bên kia". Chúng ta hãy nói về hợp đồng nêu trên giữa công ty của Anh và công ty của Sri Lanka không có điều khoản về chuyển nhượng quyền lợi và nghĩa vụ. Vậy các câu hỏi sau đây sẽ trả lời như thế nào?

1. Liệu công ty của Anh có thể bán phí kỳ vụ trong tương lai cho công ty của Mỹ mà có sự chấp thuận bằng văn bản của công ty của Sri Lanka?

Có	Không
----	-------

2. Liệu công ty của Mỹ kế tục điều khoản hỗ trợ kỹ thuật của công ty của Anh mà không có chấp thuận bằng văn bản của công ty của Sri Lanka không?

Có	Không
----	-------

**Điều 17: Các thông báo**

Các thông báo trong hợp đồng này của một bên gửi bên kia chỉ giá trị nếu được gửi bằng văn bản và phải có chữ ký, qua đường hàng không bảo đảm được thanh toán trước hoặc bằng dịch vụ chuyển phát nhanh, hoặc bằng điện tín hoặc chuyển fax cho bên kia tại số fax hay địa chỉ thích hợp.

Các thông báo này phải được gửi tới các địa chỉ thích hợp của từng bên như sau:

Bên giao: <Địa chỉ>

Bên nhận: <Địa chỉ>

### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 17: Các thông báo**

Một vài điều khoản trong hợp đồng này yêu cầu rằng các bên thông báo cho nhau một sự kiện hay một quyết định. Ví dụ, các bên phải thông báo cho nhau khi nhận được phê duyệt của Chính phủ, bên giao phải thông báo cho bên nhận các ảnh hưởng của công nghệ tới môi trường mới được phát hiện. Các dạng thư từ như thế này thường được gọi là "thông báo". Rõ ràng là các thư từ điện tử bình thường đôi khi bị mất hoặc gọi điện thoại (các vấn đề về ngôn ngữ đôi khi nhầm lẫn) là không phù hợp cho các "thông báo" quan trọng như vậy. Để tránh các rắc rối, Hợp đồng mẫu gợi ý sử dụng fax. Hơn nữa các thông báo phải được ký, như vậy thì không thể dùng telex, v.v.

Địa chỉ được ghi trong hợp đồng và địa chỉ được sử dụng cho "thông báo" phải là địa chỉ thư từ chính thức. Nếu như địa chỉ chính thức và địa chỉ làm việc hàng ngày của công ty là khác nhau, bạn có thể gửi bản photô copy của "thông báo" đến địa chỉ làm việc của công ty.

#### **Ôn tập khái niệm: Địa chỉ không đúng**

John Delius, chủ nhân của khách sạn Bristol ở thành phố Verbena, có hợp đồng với khách sạn Kitchens Ltd, một công ty của Ôxtrâyliya về bán công nghệ nấu ăn. J. Delius đang nghỉ tại Ôxtrâyliya và tới tham quan trụ sở của khách sạn Kitchens Ltd. Trong khi anh ta đang ở đây, một kỹ sư ngẫu nhiên đưa cho anh ta bản photôcopy báo cáo môi trường do sử dụng các hoá chất lau chùi trong nhà bếp. Bản báo cáo viết ở trang 346 là các hoá chất được sử dụng là nguy hiểm về sau và phải được thay thế.

**Câu hỏi:** Hợp đồng giữa J. Delius và khách sạn Kitchens Ltd sử dụng Điều 17 của Hợp đồng mẫu. Bây giờ J. Delius có bản báo cáo chứa đựng các thông tin về độ nguy hiểm môi trường mới; liệu anh ta có nhận được thông báo theo hợp đồng là có nguy hiểm mới không?

Có	Không
----	-------

### **Điều 18: Không có hiệu lực từng phần**

Nếu bất kỳ một hoặc một số điều khoản của hợp đồng này không có hiệu lực hay trở thành không có hiệu lực, các điều khoản còn lại vẫn không bị ảnh hưởng.

Nếu có điều khoản nào đó không có hiệu lực hay mất hiệu lực, thì các bên có trách nhiệm thay thế điều khoản đó bằng điều khoản mới có hiệu lực và đáp ứng được mục đích ban đầu của điều khoản đã mất hiệu lực.

**Mục đích chung và nội dung chính của Điều 18: Không có hiệu lực từng phần**

Bạn có thể dễ dàng tưởng tượng một tình thế mà một điều khoản của hợp đồng bỗng nhiên tìm thấy là phạm luật. Lấy một ví dụ như một hợp đồng nêu lên là các kỹ sư CHLB Đức sẽ ở Verbena bốn năm để kiểm tra chất lượng các mô-tơ điện được nhà máy chế tạo ra. Sau vài tháng ở lại Verbena các kỹ sư đọc luật đầu tư thấy rằng người nước ngoài được ở lại nhiều nhất là 3 năm. Như vậy trong hợp đồng có ít nhất một điều khoản không đúng luật này. Điều này có nghĩa gì? Một luật sư lập luận rằng hợp đồng giống như một quả trứng: nếu một phần của nó bị hỏng thì quả trứng đó bị hỏng. Thực tế luật ở CHLB Đức không quan niệm như vậy. Giả sử rằng hợp đồng không mang lại lợi nhuận cho phía Đức, trong trường hợp này, thì họ có thể sử dụng "quả trứng hỏng" để chấm dứt hợp đồng. Phía Verbena có lập luận khác, phần không có hiệu lực thì bỏ ra ngoài hợp đồng. Các bên đồng ý thực hiện tất cả các điều khoản có hiệu lực và viết lại điều khoản không có hiệu lực. Trong trường hợp nêu trên, câu trả lời rất là đơn giản thay thế chữ bốn bằng chữ ba.

**Ôn tập khái niệm: Nếu không thanh toán thì không có công nghệ**

Nhà nước Nanomia bị Chính phủ cách mạng lật đổ. Chính phủ mới cấm tất cả các khoản thanh toán cho các công ty nước ngoài. Hai tuần trước cuộc cách mạng, Công ty Cà chua Nonamia ký một Hợp đồng CGCN trồng cà chua chịu mướn với một công ty ở California. Hợp đồng này sử dụng điều khoản không hiệu lực từng phần của Hợp đồng mẫu.

Tuân theo luật cách mạng thì Công ty Cà chua Nonamia dừng tất cả các khoản thanh toán cho phía California. Nhưng luật sư Nanomia lập luận rằng duy nhất điều khoản thanh toán là mất hiệu lực, phía California phải tiếp tục cung cấp công nghệ như đã thoả thuận. Phía California nói rằng thanh toán không phải là một điều khoản của hợp đồng, nó là phần chính của hợp đồng: không thanh toán, không công nghệ.

Ai là người đúng?

Công ty Cà chua Nonamia

Công ty California

## **Điều 19: Thoả thuận toàn bộ và sửa đổi**

### **19.1. Thoả thuận toàn bộ**

Hợp đồng này tạo ra sự thoả thuận và hiểu biết đầy đủ giữa hai bên đối với việc chuyển giao công nghệ. Bất kỳ thoả thuận nào không được thể hiện trong hợp đồng này đều không có giá trị pháp lý.

### **19.2. Sửa đổi**

Nếu các bên đồng ý xem lại, sửa đổi hay bổ sung hợp đồng này thì việc xem xét lại, sửa đổi hay bổ sung phải được thể hiện bằng văn bản được hai bên cùng ký và chỉ có hiệu lực khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt. (Đối với hợp đồng pháp luật quy định phải được phê duyệt).

### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 19: Thoả thuận toàn bộ**

Doanh nghiệp quốc tế sử dụng vô số bưu phẩm, thư từ, telex, v.v. Bạn phải tách rời hợp đồng khỏi thư từ, nếu không bạn sẽ không bao giờ biết chính xác bạn đã đồng ý cái gì. Điều 19, Khoản 1 nêu lên là hợp đồng thay thế tất cả các thư từ, tài liệu, v.v. trước đây. Theo luật Mỹ và Anh, hợp đồng tự động làm việc này. Mục đích của điều khoản này là rõ ràng. Nó ngăn cản luật sư bỗng nhiên đưa ra một lá thư hoặc một bản ghi nhớ chung nào đó của hợp đồng.

Khoản 2 áp dụng cho các lá thư được viết và các thoả thuận đến sau khi hợp đồng đã được ký: không có điều gì làm thay đổi hợp đồng trừ khi hai bên đồng ý thay đổi và ký vào bản tài liệu mới để làm cho thoả thuận mới rõ ràng. Tài liệu mới phải đặc biệt nêu lên là mục đích của nó thay đổi hợp đồng đang được nói đến. Điều này để ngăn cản sự gian lận và các bất ngờ không cần thiết.

Một điểm khác: một vài hợp đồng, đặc biệt các hợp đồng ký với các công ty Nhật Bản, gồm có một điều khoản yêu cầu các bên gặp nhau trong khoảng thời gian đều đặn (có thể là hai năm một lần) để xem xét lại tất cả các điều khoản của hợp đồng. Điều này có thể là ý kiến tốt với các hợp đồng dài hạn, có giá trị cao. Ý kiến này thường không được các nước phương Tây chấp nhận: đối với họ, hợp đồng đã ký là kết thúc.

**Ôn tập khái niệm: Bạn đã đồng ý, đúng không?**

Công ty Đồ thủy tinh Verbena nhập khẩu công nghệ trạm thủy

tin của Nam Tư, hợp đồng viết rằng tất cả các tài liệu sẽ được viết bằng tiếng Anh. Hơn nữa, hợp đồng sử dụng Điều 19 của Hợp đồng mẫu. Các tài liệu phải giao đúng hạn vào 30 tháng 8. Thay vì đó một lá thư đến:

Thưa các ngài!

Chúng tôi lấy làm tiếc rằng chúng tôi không thể cung cấp tài liệu bằng tiếng Anh như hợp đồng yêu cầu. Do đó chúng tôi gửi tài liệu gốc bằng tiếng Serbi, tất nhiên nó sẽ chính xác hơn là bản dịch tiếng Anh. Nếu sau hai tuần chúng tôi không nhận được trả lời của các ông, thì chúng tôi cho rằng các ông đã chấp nhận sự thay đổi nhỏ này trong hợp đồng và như thế chúng tôi đã làm tròn nghĩa vụ theo Điều khoản Tài liệu của hợp đồng.

Chân thành cảm ơn!

Lá thư tới khi giám đốc Công ty Đồ thủy tinh đang nghỉ phép, và sau đó hai tuần anh ta không viết thư trả lời.

*Câu hỏi:*

1. Liệu lá thư của công ty ở Nam Tư có thay đổi được hợp đồng không?

Có	Không
----	-------

2. Nếu như hợp đồng gốc không có điều khoản thoả thuận toàn bộ và sửa đổi, liệu lá thư của công ty ở Nam Tư có đủ để thay đổi hợp đồng?

Có	Không
----	-------

## **Điều 20: Ngôn ngữ**

### **20.1. Ngôn ngữ của hợp đồng và bản hợp đồng gốc**

(a) Ngôn ngữ của hợp đồng này là <Tiếng>. Hai tài liệu hợp đồng được ký và mỗi bên giữ một bản.

(b) Hợp đồng này được làm bằng hai thứ tiếng: <Tiếng A> và <Tiếng B>, trong trường hợp tranh chấp thì sử dụng bản <Tiếng A> là chính. Hai bản tài liệu hợp đồng được làm bằng tiếng <Tiếng A> và hai bản tài liệu hợp đồng làm bằng <Tiếng B> được ký và mỗi bên giữ một bản bằng cả hai thứ tiếng.

(c) Hợp đồng này làm bằng hai thứ tiếng: <Tiếng A> và <Tiếng B>, hai bản có giá trị như nhau. Hai bản tài liệu hợp đồng được làm bằng tiếng <Tiếng A> và hai tài liệu hợp đồng làm bằng <Tiếng B> được ký và mỗi bên giữ một bản bằng cả hai thứ tiếng.

## 20.2. Ngôn ngữ của thư từ và các thông tin khác

Ngôn ngữ cho thư từ giao dịch và tất cả các thông tin khác giữa hai bên là <Tiếng>.

### Mục đích chung và nội dung chính của Điều 20: Ngôn ngữ

Ngôn ngữ là một vấn đề trong các hợp đồng quốc tế, đặc biệt khi một hợp đồng được dịch sang ngôn ngữ khác. Sự chọn (a) trong hợp đồng mẫu áp dụng khi hợp đồng chỉ viết bằng một thứ tiếng. (Mặc dù hợp đồng được dịch phục vụ cho "thông tin mà thôi"). Sự lựa chọn (b) và (c) là phổ biến đối với hầu hết các hợp đồng soạn thảo bằng hai thứ tiếng. Lựa chọn (b) giành cho một ngôn ngữ quyền ưu tiên hơn. Nói một cách khác, nếu hai bản có chỗ sai lệch với nhau, thì một bản là đúng, còn bản khác là sai. Sự lựa chọn (c) là hai bản hợp đồng có giá trị pháp lý như nhau, hai bản đều đúng. Nếu có chỗ nào khác nhau, thì các luật sư phải giải quyết vấn đề này. Sự lựa chọn (b) là đơn giản nhất, nhưng trong quá trình thương lượng các bên có thể không chấp nhận dành ưu tiên cho một thứ tiếng. Trong trường hợp này, lựa chọn (c) là giải pháp duy nhất.

Một điều khoản chung về ngôn ngữ của thư từ, telex, v.v. đôi khi là cần thiết, chính vì vậy mà Hợp đồng mẫu đã đưa điều khoản này vào.

### Ôn tập khái niệm: Ngôn ngữ nào là chính?

Trong các cuộc thương lượng hợp đồng giữa Trung Quốc và Nhật Bản, các nhà thương thuyết thường sử dụng tiếng Anh. Trong một dịp, hai bên tranh cãi một điều khoản thanh toán: họ đồng ý rằng phía Trung Quốc phải trả sau hai tháng kể từ khi phía Nhật Bản gửi hoá đơn thanh toán. Trong bản hợp đồng viết bằng tiếng Anh, đoạn văn như sau:

**"Thanh toán trong thời hạn hai tháng kể từ ngày làm hoá đơn."**

Không may, người dịch phía Trung Quốc hiểu là trong thời hạn sau hai tháng kể từ ngày gửi hoá đơn. Nói một cách khác, khi hoá đơn đã được gửi, hai tháng sau, thì phía Trung Quốc bắt đầu thanh toán, không có thời hạn cuối cùng cho thanh toán.

Hợp đồng sử dụng Điều 20 của Hợp đồng mẫu, lựa chọn (b). Hai ngôn ngữ được sử dụng là tiếng Anh và tiếng Trung, với bản tiếng Anh là "chính".

*Câu hỏi:* Nếu như phía Nhật Bản gửi hoá đơn ngày 1-5-1989, vậy khi nào phía Trung Quốc phải thanh toán?

- ☐ 1. Trước ngày 1 - 7 - 1989
- ☐ 2. Ở thời gian nào đó sau ngày 1-7-1989

### **Điều 21: Luật áp dụng**

Hợp đồng này và tất cả các vấn đề có liên quan tới việc xây dựng hợp đồng, hiệu lực của hợp đồng, và thực hiện hợp đồng sẽ được điều chỉnh theo luật pháp nước sở tại (trong trường hợp luật pháp nước sở tại không điều chỉnh một đối tượng cụ thể nào đó thì ..... sẽ điều chỉnh).

### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 21: Luật Áp dụng**

Phần bốn thảo luận sâu về vấn đề lựa chọn luật áp dụng. Tóm lại, tất cả các hợp đồng là đối tượng của luật áp dụng, thậm chí nếu một hợp đồng không có điều khoản Luật Áp dụng. Bởi vì không có một hợp đồng nào có thể điều chỉnh tất cả mọi vấn đề có thể xảy ra giữa các bên: vấn đề mà hợp đồng không đề cập hết thì sẽ được Luật Áp dụng đề cập đến. Rất nhiều các nước đang phát triển yêu cầu các hợp đồng CGCN sử dụng luật địa phương làm "Luật Áp dụng". Một số nước khác cho phép một số mềm dẻo hơn. Nếu sự lựa chọn được đưa ra thương lượng, bạn có bốn khả năng: (a) Luật của nước bạn; (b) Luật của bên đối tác; (c) Luật của nước trung lập; hoặc (d), Không định ra luật nào cả. Trong trường hợp (d) không có điều khoản về Luật Áp dụng; trong tranh chấp, toà án hoặc trọng tài sẽ quyết định áp dụng luật nào. Trong khi quyết định, trọng tài luôn nhìn vào trọng tâm của hợp đồng; nơi mà xảy ra phần lớn các hoạt động trong hợp đồng. Trung tâm chính của hoạt động sẽ dẫn đến Luật Áp

dụng. (Để biết rõ ưu nhược điểm của bốn cách chọn, xem Phần bốn, chương I, mục III).

Hợp đồng mẫu đã đề cập đến tất cả các khía cạnh đối tượng hợp đồng đối với Luật Áp dụng. Cách thành lập (có nghĩa là mục đích và lịch sử của hợp đồng); tính hiệu lực (có nghĩa là luật thi hành quyền lợi và nghĩa vụ đã được nêu trong hợp đồng); sự giải thích (có nghĩa là hợp đồng định nói chính xác điều gì, nếu điều này đã được tranh luận); và sự áp dụng (có nghĩa là các bên phải làm chính xác cái gì để thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của họ trong hợp đồng).

***Ôn tập khái niệm: Luật của ai?***

Verbena có ngành công nghiệp rất mạnh chế tạo chao đèn từ vỏ sò. Công ty Đèn Verbena bán công nghệ này cho Nanomia; họ sẽ cử bốn chuyên gia đến Nanomia để huấn luyện cho người Nonamia. Trong khi thương lượng Công ty Đèn Verbena đề nghị sử dụng luật Verbena làm Luật Áp dụng. Công ty của Nanomia từ chối, họ muốn sử dụng luật của họ. Để dung hoà, Công ty Đèn Verbena đề nghị dùng luật của Pháp. Công ty của Nanomia lại từ chối. Cuối cùng hợp đồng được ký mà không có Luật Áp dụng.

*Câu hỏi:* Nếu có vấn đề giữa Công ty Đèn Verbena và công ty của Nonamia phải ra toà thì toà án phải quyết định áp dụng luật nào? Quyết định giống nhất là gì?

Luật của Verbena	Luật của Nanomia
------------------	------------------

**Điều 22: Giải quyết tranh chấp**

**22.1. Cách giải quyết**

Bất cứ tranh chấp, tranh luận hay các phát sinh xuất phát từ hoặc có liên quan tới sự hình thành, tính hiệu lực, sự hiểu biết, sự áp dụng, sự vi phạm hay huỷ bỏ hợp đồng này được giải quyết bằng xét xử của trọng tài (hoặc toà án xét xử) phù hợp với luật phân xử của Ủy ban Liên hợp quốc về Luật Thương mại quốc tế.

**22.2. Nơi xử và ngôn ngữ của trọng tài**

Nơi xử của trọng tài là <Thành phố>, ngôn ngữ của trọng tài là <Tiếng>



### 22.3. Số lượng trọng tài

Số lượng trọng tài có mặt là ba.

#### **Mục đích chung và nội dung chính của Điều 22: Giải quyết tranh chấp**

"Nếu có tranh chấp, chúng ta sẽ giải quyết chúng như thế nào" không có thương lượng nào là hoàn thiện cho đến khi các bên trả lời được câu hỏi này. Có hai sự lựa chọn chính, như chúng ta xem trong Phần bốn, chương II, mục III, đi đến toà án và đi đến trọng tài. Hợp đồng mẫu ủng hộ trọng tài hơn.

Một vài Chính phủ, ví dụ Chính phủ Ấn Độ, không phê duyệt hợp đồng, trừ khi hợp đồng đã định ra toà án địa phương và luật phân xử địa phương. Một số Chính phủ khác cho phép mềm dẻo hơn. Nếu sự lựa chọn là mở, thì các bên phải điền tên toà án phân xử. Văn phòng Thương mại quốc tế ở Paris thường được chọn, đồng thời cũng có một số trung tâm khu vực như là trung tâm trọng tài khu vực Kuala Lumpur. Hợp đồng mẫu gợi ý là toà án sử dụng luật trọng tài UNCITRAL. Một vài toà án (ví dụ, toà án ở Kuala Lumpur) tự động sử dụng luật này, một số toà án khác (ví dụ như ICC ở Paris) sử dụng luật riêng của họ trừ khi hợp đồng chỉ rõ dùng luật nào.

Tên của toà án phân xử và luật áp dụng không phải là toàn bộ câu chuyện. Các bên phải định rõ số lượng trọng tài là 3, theo hầu hết các luật trọng tài thì điều này có nghĩa là mỗi bên chỉ định một trọng tài, và một trọng tài là trung lập. Nơi phân xử không phải tự động là Paris, Kuala Lumpur, mà các bên phải định ra một thành phố nào đó. Cuối cùng các bên phải định ra ngôn ngữ của trọng tài, điều này có thể tránh các rắc rối sau này.

#### **Ôn tập khái niệm: Không thể giải quyết**

Đôi khi các bên tham gia hợp đồng không đồng ý một vài điều, ví dụ, nghiên cứu điều khoản giải quyết tranh chấp:

Nếu sự tranh chấp này sinh liên quan tới bất kỳ một điều khoản nào của hợp đồng, sự tranh chấp sẽ được giải quyết theo luật hoà giải và phân xử của Văn phòng Thương mại quốc tế tại Geneva.

Sự tranh chấp nảy sinh giữa các bên, nhưng không may Văn phòng Thương mại quốc tế tại Geneva không thể phân xử. Tại sao không? Bởi vì nó không tồn tại. điều gì sẽ xảy ra tiếp theo? Vậy điều bình luận nào dưới đây sẽ là đúng (nhiều hơn một bình luận có thể là đúng).

*Đúng*

*Sai*

☐
☐

1. Các bên có thể đơn giản sửa lỗi của họ: Rõ ràng họ muốn nói tới Văn phòng Thương mại quốc tế tại Paris, vì vậy họ sửa đổi hợp đồng cho phù hợp.

☐
☐

2. Các bên phải đồng ý đối với một kế hoạch mới, ví dụ phân xử tại Kuala Lumpur.

☐
☐

3. Nếu các bên không thể đồng ý với nhau, thì họ có thể làm theo luật, thậm chí nghĩ về kế hoạch ban đầu được đưa ra để xét xử.

☐
☐

4. Nếu hợp đồng bao gồm điều 18 của Hợp đồng mẫu về không có hiệu lực từng phần, thì khả năng duy nhất là đưa nó ra ngoài hợp đồng.

#### THI HÀNH

Các bên đã ký hợp đồng vào ngày ..... tháng ..... năm..... để thực hiện hợp đồng một cách hợp pháp.

**Đại diện và thay mặt bên  
giao**

"Tên công ty"

"Chữ ký"

Tên chữ in chức vụ và chức  
danh của người ký

Làm chứng "ký"

Làm chứng "ký"

**Đại diện và thay mặt bên  
nhận**

"Tên công ty"

"Chữ ký"

Tên chữ in chức vụ và chức  
danh của người ký

Làm chứng "ký"

Làm chứng "ký"

### **Mục đích chung và nội dung chính của trang "Thị hành"**

Hợp đồng thông thường được ký, mặc dù không phải tất cả các hệ thống luật pháp yêu cầu chữ ký. Các chữ được dùng trong Hợp đồng mẫu để chứng minh rằng chữ ký ràng buộc mỗi bên tiến hành nghĩa vụ của mình, sau đó bên khác có thể có các hành động đáp lại.

Hợp đồng mẫu còn dành chỗ cho hai người làm chứng để khẳng định rằng chữ ký là đích thực đúng với tên của người ký. Trái lại hệ thống luật pháp không yêu cầu phải có người làm chứng.

Một vài đất nước không có truyền thống viết hợp đồng. Các mặc cả được thực hiện mà không cần đến sự giúp đỡ của quan toà hay luật sư; hai bên hiểu rằng nếu các việc xấu đi thì họ phải gặp nhau và đồng ý với nhau một giải pháp mới. Điều này là công bằng cho cả hai bên. Đây không phải là điều xảy ra nếu hợp đồng được viết đầy đủ (giống như Hợp đồng mẫu) bị hỏng. Trong hợp đồng kiểu này, hai bên đồng ý thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình chính xác như đã thoả thuận, có rất ít sự linh hoạt và hiếm khi thương lượng một hợp đồng tồi. Thời điểm khi hợp đồng được ký là thời điểm đúng đắn và không có gì để thay đổi được.

Khi soạn thảo hợp đồng luôn phải kiểm tra là tên của công ty trên trang "Thị hành" là chính xác như tên của công ty trên bìa. Chữ ký và tên viết bằng chữ in của người ký phải sử dụng cùng một kiểu.

Hai ngày ký có thể khác nhau. Có thể hợp đồng phải gửi fax cho bên kia ký, nếu như các ngày là khác nhau, thì ngày cuối cùng sẽ là ngày ký được công nhận bởi luật pháp.

### **Phụ lục A: Đặc tính của các sản phẩm và đặc điểm các quy trình sản xuất**

#### *Phụ lục A*

#### **Đặc tính của các sản phẩm và đặc điểm các quy trình sản xuất**

##### *1. Đặc tính của các sản phẩm*

< Mô tả tính chất vật lý là các đặc tính sử dụng của sản phẩm >

##### *2. Công suất*

< Đầu ra của quy trình sản xuất >

##### *3. Hiệu suất*

< Hiệu suất của quy trình sản xuất >

#### 4. Độ phát tán chất ô nhiễm

<Tổng lượng tối đa của chất ô nhiễm>

Không được có hai danh sách về các đặc tính sản phẩm và quy trình giống hệt nhau, nhưng bốn tiêu chí nêu trên đây là phải có: phụ lục A phải định ra các đặc tính của sản phẩm một cách chi tiết nhất, như lý do đã nói đến trước đây; nó phải chỉ ra quy trình sản xuất với các thông số cụ thể về công suất, hiệu suất và độ phát tán chất ô nhiễm.

Phụ lục A cần phải được viết một cách chi tiết, bởi vì nó được coi như là "phần kỹ thuật" của hợp đồng. Trong một số hợp đồng, thông tin giống như vậy được viết trong một vài phụ lục nhưng không làm thay đổi nội dung của hợp đồng.

#### **Phụ lục B: Giấy chứng nhận kết quả đào tạo**

##### *Phụ lục B*

#### **Mẫu Giấy chứng nhận đã hoàn thành chương trình đào tạo**

TÊN, ĐỊA CHỈ BÊN GIAO

TÊN, ĐỊA CHỈ CHÍNH THỨC BÊN NHẬN

#### **GIẤY CHỨNG NHẬN ĐÃ HOÀN THÀNH CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

có liên quan tới

Hợp đồng chuyển giao công nghệ giữa ... (Tên bên giao) và ...  
(tên bên nhận) ký ... (Ngày)

Chứng nhận rằng vào ... (Ngày)

Đã hoàn thành thành công chương trình đào tạo do bên giao  
thực hiện cho bên nhận theo thoả thuận tại Điều 4 của hợp đồng.

**Ký đại diện thay mặt cho**  
(TÊN CÔNG TY BÊN GIAO)  
(CHỮ KÝ)

**Ký đại diện thay mặt cho**  
(TÊN CÔNG TY BÊN NHẬN)  
(CHỮ KÝ)

**Tên, chức vụ và chức danh**  
**người ký bằng chữ in**  
(NGÀY KÝ)

**Tên, chức vụ và chức danh**  
**người ký bằng chữ in**  
(NGÀY KÝ)

Chỉ cần có một chữ ký của bên nhận là giấy chứng nhận này có giá trị. Tuy nhiên giấy chứng nhận này cần làm thành hai bản có chữ ký của hai bên, mỗi bên giữ một bản.

**Phụ lục C: Giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức**

*Phụ lục C*

**Mẫu Giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức**

TÊN, ĐỊA CHỈ BÊN GIAO

TÊN, ĐỊA CHỈ CHÍNH THỨC BÊN NHẬN

**GIẤY CHỨNG NHẬN  
SẴN SÀNG SẢN XUẤT CHÍNH THỨC**

có liên quan tới

Hợp đồng chuyển giao công nghệ giữa... (tên bên giao) và ...  
(tên bên nhận) ký ... ngày... tháng.... năm ....

Chứng nhận rằng từ ... ngày.... tháng... năm bên nhận đã đủ  
khả năng sẵn sàng sản xuất chính thức các sản phẩm theo hợp  
đồng hoàn toàn phù hợp với đặc điểm chỉ dẫn ở phần phụ lục A của  
hợp đồng nói trên.

**Ký đại diện thay mặt cho**  
**(TÊN CÔNG TY BÊN GIAO)**  
**(CHỮ KÝ)**

**Ký đại diện thay mặt cho**  
**(TÊN CÔNG TY BÊN NHẬN)**  
**(CHỮ KÝ)**

**Tên, chức vụ và chức danh**  
**người ký bằng chữ in**  
**(NGÀY KÝ)**

**Tên, chức vụ và chức danh**  
**người ký bằng chữ in**  
**(NGÀY KÝ)**

Một lần nữa, chỉ cần có một chữ ký của bên nhận là giấy chứng nhận này có giá trị. Giống như phụ lục B, cần có hai bản và chữ ký của hai bên, mỗi bên giữ một bản.

**Phụ lục D: Bản liệt kê chỗ ở và các tiện nghi cho cán bộ trợ giúp kỹ thuật**

**Phụ lục D**

**Bản liệt kê chỗ ở và các tiện nghi cho cán bộ trợ giúp kỹ thuật**

<Nơi ở được cung cấp>

<Tiện nghi được cung cấp>

<Các đặc quyền khác được cung cấp>

Phụ lục D là phần bổ sung cho Điều 4,3,7 về trách nhiệm của bên nhận. Hầu hết các bên giao muốn giành cho các cán bộ trợ giúp kỹ thuật của họ làm việc ở nước ngoài các điều kiện sinh hoạt giống như ở nước họ. Chính vì lẽ đó, bản liệt kê này đôi khi phải viết tỉ mỉ và chi tiết.

**HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ MẪU**

(Trong trường hợp chuyển giao công nghệ trong nước, các bên có thể tham khảo và thay đổi, bổ sung các nội dung hợp đồng cho phù hợp)

Hợp đồng chuyển giao công nghệ về.....(Tên của công nghệ)  
giữa

(Tên, địa chỉ đầy đủ, nơi đăng ký hoạt động kinh doanh, số tài khoản, nơi mở tài khoản của bên giao công nghệ, sau đây gọi tắt là "Bên giao")  
và

(Tên, địa chỉ đầy đủ, nơi đăng ký hoạt động kinh doanh, số tài khoản, nơi mở tài khoản của bên nhận công nghệ, sau đây gọi tắt là "Bên nhận")

**MỞ ĐẦU**

Hợp đồng này dựa trên sự hiểu biết sau đây giữa Bên giao và Bên nhận :

a) Bên giao có quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp hoặc thông tin, bí quyết kỹ thuật có giá trị thương mại và có khả năng áp dụng trong sản xuất, kinh doanh (sản phẩm)

b) Bên giao đã tiến hành sản xuất và bán... (sản phẩm) qua... "một số" năm.

c) Bên giao có quyền và có khả năng chuyển giao quyền sở hữu công nghiệp, bí quyết, thông tin kỹ thuật nói trên cho bên nhận để bên nhận sản xuất, kinh doanh (sản phẩm),

d) Bên nhận mong muốn và có khả năng tiếp nhận và áp dụng công nghệ sản xuất Sản phẩm.

e) Các bên ký kết tin tưởng vào sự thành công của việc chuyển giao quyền sử dụng các đối tượng sở hữu công nghiệp, bí quyết, thông tin kỹ thuật, trợ giúp kỹ thuật của bên giao cho sự thành công trong sản xuất và bán... (sản phẩm) của bên nhận.

f) ... (Các khả năng và các dự tính khác).

### **Điều 1. Các định nghĩa và giải thích**

Trong hợp đồng này, các thuật ngữ dưới đây được hiểu thống nhất như sau:

a) "Sản phẩm" bao gồm các sản phẩm được liệt kê trong phụ lục A.

b) "Công nghệ" là bí quyết sản xuất, kỹ năng, các kỹ thuật và các quá trình cần thiết để sản xuất ra sản phẩm theo đúng các đặc điểm ở phụ lục A

c) "Thông tin công nghệ" là toàn bộ các thông tin cần thiết để ứng dụng và sử dụng công nghệ, để thiết kế, thử nghiệm, triển khai sản xuất, chế biến, chế tạo, sử dụng, vận hành, sửa chữa, đóng gói, thay đổi hoặc chế tạo lại sản phẩm. Thông tin như vậy bao gồm các chỉ dẫn, tính toán, đặc điểm, thông số chế tạo, bản vẽ, các bản in, ảnh, bản đồ và phần mềm máy tính, hoặc các thông tin cần thiết khác.

d) "Tài liệu" bao gồm các tài liệu và các tư liệu khác được ghi trong Điều 4.1 sau đây.

e) "Đào tạo" là việc đào tạo được mô tả và ghi trong Điều 4.2 sau đây.

f) "Hỗ trợ kỹ thuật" là sự giúp đỡ cần thiết để đảm bảo rằng các sản phẩm thoả mãn các chỉ tiêu kỹ thuật hoặc/ và để loại bỏ các khó khăn, thiếu sót trong việc áp dụng công nghệ.

g) "Kỹ thuật viên" là các nhà quản lý, chuyên gia, cố vấn do Bên giao gửi tới Bên nhận với mục đích cung cấp sự trợ giúp kỹ thuật.

h) "Lãnh thổ" là nước của Bên nhận (và các lãnh thổ khác theo thoả thuận)

(i) "Giá bán tịnh" được dùng làm cơ sở thanh toán hợp đồng chuyển giao công nghệ được định nghĩa là tổng giá bán sản phẩm dịch vụ mà trong quá trình tạo ra chúng có áp dụng công nghệ được chuyển giao, tính theo hoá đơn bán hàng trừ đi các khoản sau đây:

- Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng, v.v.;
- Chiết khấu thương mại;
- Chi phí đầy đủ cho việc mua các bán thành phẩm, bộ phận, chi tiết linh kiện từ bất kể nguồn cung cấp nào ;

- Chi phí bao bì, chi phí đóng gói, chi phí vận tải, chi phí quảng cáo

(j) "Chính phủ" có nghĩa là Chính quyền quốc gia, chính quyền địa phương, các nhà chức trách địa phương và các đại diện của họ.

(k) "Bất khả kháng" có nghĩa là các bên sẽ không chịu trách nhiệm về bất cứ trục trặc hay chậm trễ nào trong quá trình thực hiện hợp đồng do các điều kiện bất khả kháng bao gồm, nhưng không giới hạn, chiến tranh, bạo loạn, nổi loạn, các hành động phá hoại, đình công, luật hoặc quy định Chính phủ mới đưa ra, cháy, nổ, hoặc các tai nạn không tránh được khác, lụt lội, bão, động đất hoặc các hiện tượng thiên nhiên không bình thường khác.

(l) "Ngày" có nghĩa là ngày theo lịch hoặc một phần của ngày theo lịch, bao gồm tất cả những ngày không làm việc và ngày nghỉ. Tất cả các ngày được tính theo dương lịch.

## **Điều 2. Phạm vi công nghệ**

Bên giao đồng ý chuyển giao cho Bên nhận, công nghệ mà Bên giao đã sử dụng khi hợp đồng có hiệu lực để sản xuất các sản phẩm được liệt kê và định rõ trong phụ lục A. Công nghệ là phù hợp theo tất cả các mong muốn đối với công suất, hiệu suất và sự phát tán ô nhiễm đã nêu trong phụ lục A.

## **Điều 3. Lãnh thổ và độc quyền**

### **3.1. Sử dụng công nghệ và sản xuất sản phẩm**

Bên nhận được độc quyền (hoặc không độc quyền) sử dụng công nghệ để sản xuất sản phẩm trong phạm vi lãnh thổ.

### **3.2. Bán sản phẩm**

(a) Bên nhận có quyền bán sản phẩm trong lãnh thổ và trên thế giới.

(b) Bên nhận được độc quyền bán sản phẩm trong vùng lãnh thổ của mình.

(c) Bên nhận có quyền bán sản phẩm trong lãnh thổ và trên thế giới. Bên giao có quyền bán sản phẩm trực tiếp trong lãnh thổ của Bên nhận hay thông qua các Bên thứ ba.

### **3.3. Chuyển giao công nghệ từ Bên nhận cho Bên thứ ba**

Phụ thuộc vào Điều 12 về "Giữ bí mật", Bên nhận có quyền (hoặc



không có quyền) chuyển giao công nghệ cho Bên thứ ba trong phạm vi lãnh thổ.

#### **Điều 4. Chuyển giao công nghệ**

Bên giao đồng ý cung cấp mọi tài liệu, đào tạo và trợ giúp kỹ thuật cần thiết để sản xuất sản phẩm phù hợp với các chỉ tiêu kỹ thuật đã nêu ở phụ lục A, và phù hợp với thời hạn đặt ra trong các mục 4.4 sau đây.

##### **4.1. Tài liệu**

4.1.1. *Phạm vi của tài liệu:* Tài liệu để phục vụ sản xuất sản phẩm, bao gồm:

- a) Bản vẽ, sơ đồ kỹ thuật và thiết kế cho sản xuất và lắp đặt;
- b) Các chỉ tiêu kỹ thuật;
- c) Danh mục nguyên vật liệu, linh kiện, phụ tùng;
- d) Bảng tính toán tổng hợp;
- e) Quy trình và số liệu cho kiểm tra và thử nghiệm, quy trình kiểm tra chất lượng; sản phẩm;
- f) Quy trình sản xuất và lắp ráp;
- g) Cẩm nang hướng dẫn vận hành và bảo dưỡng trang thiết bị;
- h) Phần mềm máy tính;
- i) Công thức và biểu đồ;
- j) Những tài liệu cần thiết khác.

4.1.2. *Hình thức tài liệu:* Tài liệu phải đầy đủ, chính xác và in rõ ràng. Ngôn ngữ của tài liệu, bao gồm các bản vẽ, bản mô tả, các thiết kế được viết bằng... (tên ngôn ngữ). Các kích thước ghi theo hệ mét.

4.1.3. *Những sai sót (nếu có) trong tài liệu:* Bất cứ sai sót nào trong tài liệu phải được bên giao sửa chữa không chậm trễ bằng cách thay đổi, mở rộng, hoàn chỉnh, hay bằng bất cứ phương thức thích hợp nào khác.

4.1.4. *Sai sót trong phần mềm của máy tính:* Nếu phần mềm máy tính bị hỏng bởi lỗi của bên giao trong thời hạn của hợp đồng, thì Bên giao sẽ thay thế ngay lập tức, Bên nhận không phải chịu phí tổn.

4.1.5. *Những thay đổi trong tài liệu:* Nếu có bất kỳ sự cải tiến, nâng cao, sửa đổi, bổ sung, hay những thay đổi khác trong quá trình thực hiện hợp đồng đối với bất kỳ tài liệu nào thuộc hợp đồng này, thì Bên giao sẽ cung cấp ngay cho Bên nhận.

4.1.6. *Chủ sở hữu tài liệu:* Theo sự chuyển giao, tất cả tài liệu được giao cho Bên nhận liên quan tới hợp đồng này trở thành quyền sở hữu của Bên nhận.

## 4.2. Đào tạo

4.2.1. *Phạm vi của đào tạo*: Bên giao đồng ý đào tạo nhân sự cho Bên nhận về mọi kỹ thuật cần thiết để sản xuất sản phẩm phù hợp với các chỉ tiêu kỹ thuật ở phụ lục A.

4.2.2. *Chương trình đào tạo*: Các bên thoả thuận:

- a) Nội dung đào tạo....;
- b) Thủ tục kiểm tra thích hợp để xác định rằng chương trình đào tạo đã được hoàn thành, bao gồm (nhưng không chỉ giới hạn bởi) bản thân việc kiểm tra, tiêu chuẩn để xác định rằng người đào tạo đã thực hiện tốt chương trình, tỷ lệ người đào tạo đáp ứng được các tiêu chuẩn này trước khi việc đào tạo được coi là kết thúc;
- c) Ngày bắt đầu, kết thúc đào tạo, thời gian đào tạo;
- d) Nơi đào tạo;
- e) Số người được đào tạo;
- f) Trình độ chuyên môn của những người được đào tạo;
- g) Thủ tục để thay thế những người được đào tạo khi thấy không thích hợp trong quá trình đào tạo;
- h) Trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của những người dạy;
- i) Thủ tục thay thế hướng dẫn viên của Bên giao khi không thích hợp với yêu cầu đào tạo.

4.2.3. *Việc thay thế hướng dẫn viên*: Việc thay thế bất cứ một hướng dẫn viên nào đã được hai bên nhất trí chọn bằng một người khác phải được sự đồng ý bằng văn bản của Bên nhận.

4.2.4. *Ngôn ngữ đào tạo*: Ngôn ngữ dùng trong đào tạo sẽ là... (Ngôn ngữ). Bên giao cam kết cung cấp sách đào tạo và các tài liệu phục vụ đào tạo cần thiết khác bằng ... (Ngôn ngữ).

4.2.5. *Chi phí đào tạo (nếu có)*: Ví dụ, chi phí đào tạo do Bên .....chịu. Chi phí được tính theo giờ làm việc giữa người dạy và các học viên. Thời gian của người dạy cấp cao được tính theo... (Số tiền).... (Loại tiền) một giờ, và thời gian của người dạy cấp thấp tính theo... (Số tiền).... (Loại tiền) một giờ. Chi phí cho đào tạo được tính theo hóa đơn hàng tháng, tiền được trả trong vòng... (Số ngày) kể từ khi nhận hoá đơn.

4.2.6. *Các chi phí*: Đi lại, ăn ở và các phí tổn khác cho học viên Bên .....chịu.

4.2.7. *Kết thúc đào tạo* : Vào cuối kỳ đào tạo, Bên giao và Bên nhận hoặc các đại diện của các bên sẽ tổ chức kiểm tra đối với từng học viên và cấp chứng nhận cho từng người. Nếu một tỷ lệ học viên đáp ứng được

các tiêu chuẩn đã đặt ra thì việc đào tạo được coi là thành công và kết thúc. Mẫu chứng nhận được ghi ở phần phụ lục B.

**4.2.8. Không thành công trong đào tạo:** Nếu vào cuối kỳ đào tạo (phần trăm) học viên không đạt tiêu chuẩn đào tạo thì Bên nhận có quyền yêu cầu tổ chức đào tạo thêm trong một khoảng thời gian hợp lý. Mỗi bên chịu phần phí tổn của mình cho việc đào tạo thêm, trừ khi có sự thoả thuận khác.

#### **4.3. Hỗ trợ kỹ thuật**

**4.3.1. Hỗ trợ kỹ thuật khi chuẩn bị sản xuất:** Trong giai đoạn chuẩn bị sản xuất Bên giao sẽ giúp Bên nhận như sau:

- Gửi... ..chuyên gia trong..... ngày làm việc sang hướng dẫn thiết kế, bố trí dây chuyền sản xuất, lắp đặt thiết bị...

(Trường hợp Bên nhận mua dây chuyền thiết bị mà giá thiết bị đã bao gồm cả chi phí lắp đặt, vận hành thử... thì trong hợp đồng không có mục này).

**4.3.2. Hỗ trợ kỹ thuật khi bắt đầu sản xuất:** Khi bắt đầu sản xuất và cho đến khi giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức được cấp (như đề ra ở mục 4.5 sau đây), Bên giao đồng ý cung cấp các kỹ thuật viên có trình độ thích ứng cho Bên nhận để tư vấn, hướng dẫn, giúp đỡ và hỗ trợ Bên nhận những điều cần thiết, nhằm đảm bảo sản xuất sản phẩm đúng với chỉ tiêu kỹ thuật đề ra ở phụ lục A.

**4.3.3. Hỗ trợ kỹ thuật trong khi sản xuất chính thức:** Theo yêu cầu của Bên nhận, Bên giao đồng ý cung cấp ngay lập tức sự giúp đỡ kỹ thuật vào bất cứ lúc nào trong quá trình thực hiện hợp đồng bằng cách gửi các kỹ thuật viên thích hợp tới nơi sản xuất, hay bằng bất cứ phương tiện khác thích hợp với tình hình diễn ra lúc đó.

**4.3.4. Nhân sự thực hiện hỗ trợ kỹ thuật:** Tất cả các kỹ thuật viên mà Bên giao cung cấp cho Bên nhận để giúp đỡ kỹ thuật phải có trình độ phù hợp, có kinh nghiệm thích hợp và sức khoẻ tốt.

Nếu Bên nhận yêu cầu, Bên giao phải gửi một bản lý lịch đầy đủ của mỗi kỹ thuật viên cho Bên nhận trước khi lựa chọn kỹ thuật viên sang hỗ trợ kỹ thuật cho Bên nhận. Bên nhận có quyền, với điều kiện lý do chính đáng, yêu cầu Bên giao thay một hoặc một số kỹ thuật viên bằng người khác.

**4.3.5. Hành vi của các giảng viên:** Trong thời gian ở nước của Bên nhận (tên nước) các cán bộ trợ giúp kỹ thuật phải chấp hành đúng luật lệ hiện hành của nước sở tại.

**4.3.6. Thay thế các kỹ thuật viên:** Nếu kỹ thuật viên nào tỏ ra không

phù hợp do thiếu trình độ, thiếu khả năng, sức khoẻ kém, có hành vi không tốt hay vì bất cứ lý do nào nghiêm trọng đến mức vi phạm pháp luật sở tại, thì theo một thông báo của Bên nhận gửi cho Bên giao, kỹ thuật viên đó sẽ được lập tức rút đi và thay thế bằng người khác. Mọi chi phí cho sự thay người đó do Bên giao chịu.

4.3.7. *Trách nhiệm của Bên nhận:* Bên nhận cam kết xin cấp thị thực nhập và xuất cảnh vào (nước của Bên nhận), giấy phép làm việc cần thiết, giấy phép cư trú cho mỗi kỹ thuật viên. Bên giao chịu phí tổn làm thị thực và giấy phép đó.

Bên nhận tạo điều kiện thu xếp cho các kỹ thuật viên chỗ ăn, ở và các phương tiện khác. Bên giao (hoặc kỹ thuật viên) chịu phí tổn về ăn, ở và dịch vụ đó.

4.3.8. *Chi phí cho giúp đỡ kỹ thuật:* Chi phí cho giúp đỡ kỹ thuật được tính theo (mức hợp lý).

4.3.9. *Không thành công trong việc cung cấp giúp đỡ kỹ thuật:* Bên giao phải bồi thường cho Bên nhận bất cứ chi phí, phụ phí hay mất mát nào xảy ra cho Bên nhận do việc Bên giao không cung cấp giúp đỡ kỹ thuật đúng thời hạn hoặc đúng các yêu cầu đã định.

#### 4.4. *Tiến độ*

4.4.1. *Các sự kiện theo tiến độ:* Các bên ký kết đồng ý về thời hạn để chuyển giao công nghệ trong hợp đồng này như sau:

a) Sau... ngày kể từ khi hợp đồng bắt đầu có hiệu lực, Bên giao gửi những tài liệu sau đây:

(tài liệu) A sau... ngày;

(tài liệu) B sau... ngày;

và (v.v.).

b) Việc đào tạo được bắt đầu và kết thúc vào ngày đã thoả thuận ở mục 4.2.

c) Ngày cấp giấy phép sẵn sàng sản xuất chính thức ...

4.4.2. *Sự chậm trễ:* Nếu Bên giao không gửi đầy đủ các loại tài liệu đã thoả thuận vào đúng hay trước ngày đã quy định, hoặc nếu vì những lý do có thể khắc phục được Bên giao không hoàn thành đào tạo đúng thời hạn thoả thuận, thì Bên giao phải bồi thường cho Bên nhận các thiệt hại... (loại tiền) ... (số tiền) cho mỗi ngày chậm trễ cho đến mức tối đa là.... (loại tiền) ... (số tiền). Nếu tổng chậm trễ vượt quá ... (số) ngày vì

bất cứ lý do gì thì Bên nhận có quyền kết chấm dứt hợp đồng.

#### **4.5. Chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức**

4.5.1. *Cấp giấy chứng nhận*: Sản xuất chính thức được bắt đầu sau khi hoàn thành tốt việc sản xuất thử... (Số giờ) dùng công nghệ nhận theo hợp đồng này. Việc kiểm tra việc hoàn thành này được tiến hành trước hoặc đúng ngày mà hai Bên thoả thuận ở mục 4.4. Nếu hoàn thành tốt giai đoạn chạy thử, Bên nhận và Bên giao sẽ cùng ký vào một giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức. Mẫu của giấy chứng nhận này được nêu ở phần phụ lục C.

4.5.2. *Thất bại trong việc thử và chậm trễ trong việc thử lại*: Nếu sản xuất thử bị thất bại, các bên tham gia hợp đồng sẽ ngay lập tức cố gắng hết sức sửa chữa bất kỳ mọi sai sót trong việc ứng dụng công nghệ.

Nếu việc sản xuất thử, việc cấp giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức, hay việc lập lại quá trình sản xuất thử được thực hiện quá chậm trễ do trách nhiệm của một bên, thì bên kia có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại bằng một số tiền là...(Loại tiền)... (Số tiền), tới mức tối đa là... (Loại tiền)... (Số tiền)/ngày. Bên không gây chậm trễ có quyền chấm dứt hợp đồng.

#### **Điều 5. Giá cả**

5.1. *Giá thanh toán* : Thanh toán cho các nội dung chuyển giao công nghệ được quy định như sau :

a) Đào tạo ( thường trả gọn theo số lượng người và thời gian đi đào tạo);

b) Trợ giúp kỹ thuật ... ( thường trả gọn theo số lượng chuyên gia nước ngoài và thời gian làm việc tại bên nhận).

c) Bí quyết, thông tin kỹ thuật, tài liệu, phí sử dụng nhãn hiệu hàng hoá và các đối tượng sở hữu công nghiệp khác ( thường trả theo % giá bán tịnh trong thời hạn hợp đồng, tuy nhiên cũng có một số trường hợp tài liệu kỹ thuật được tính riêng theo hình thức trả gọn bằng một khoản tiền).

#### **5.2. Giá có lợi nhất**

Bên giao cam kết rằng giá thoả thuận sẽ không cao hơn giá tính cho Bên thứ ba (có tính đến những thay đổi chung về giá trong các trường hợp có thể so sánh được) hoặc giá sẽ được chào cho Bên thứ ba trong quá trình hợp đồng này có hiệu lực.

Nếu Bên giao đã ký kết các hợp đồng chuyển giao công nghệ tương tự với Bên thứ ba với giá thấp hơn giá được các bên đã thống nhất trong

hợp đồng này thì ngay lập tức Bên giao sẽ giảm giá cho Bên nhận để tương đương với mức giá mà Bên giao đã thống nhất với Bên thứ ba và trả lại số tiền chênh lệch này cho Bên nhận.

## **Điều 6. điều kiện thanh toán**

### **6.1. Thanh toán**

a) Trả kỳ vụ : Ngày tính toán để trả tiền kỳ vụ là ngày cuối cùng của tháng ba, tháng sáu, tháng chín, tháng mười hai hàng năm (các bên có thể thoả thuận khác).

Thông báo về tiền trả kỳ vụ được gửi tới Bên giao trong vòng ...(số) ngày kể từ ngày tính toán. Thông báo tiền trả kỳ vụ bao gồm cả giá bán tịnh, tổng cộng giá đặt hàng của mỗi đơn đặt hàng và số loại sản phẩm Bên nhận đã bán theo hợp đồng này. Kỳ hạn trả tiền kỳ vụ là ...(số) ngày kể từ sau ngày tính toán.

Bên nhận phải lưu giữ đầy đủ và cẩn thận các bản thanh toán, tài liệu, các ghi chép và mọi hồ sơ cần thiết khác cho việc tính toán và thẩm tra việc trả tiền kỳ vụ.

Cùng với việc thông báo, Bên nhận cho phép Bên giao, đại diện Bên giao hoặc một công ty kế toán độc lập do Bên giao chỉ định kiểm tra hồ sơ. Công việc kiểm tra phải thực hiện trong thời gian làm việc bình thường và cho mục đích duy nhất là kiểm tra thông báo trả tiền kỳ vụ.

b) Trả gọn (nếu có) : Khoản tiền trả gọn sẽ chia ra thành một số phần để chuyển cho Bên giao theo các thời điểm (ví dụ như:

- Trong vòng 30 ngày sau khi hợp đồng có hiệu lực;
- Nhận đầy đủ danh mục tài liệu trong mục 4;
- Hoàn thành chương trình đào tạo đã thoả thuận;
- Hoàn thành chạy thử kiểm tra, nghiệm thu, cấp giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức).

### **6.2. Sự chậm trễ**

Nếu chậm trả tiền vì những lý do không phải bất khả kháng, thì Bên nhận phải trả tiền lãi cho khoản tiền chậm trễ đó. Lãi suất được tính cho số ngày chậm trễ theo tỷ lệ hàng năm là ... (số) phần trăm vượt quá phần trăm chiết khấu của Ngân hàng Trung ương ... (Tên nước).

### **6.3. Loại tiền**

Các khoản tiền trả gọn cho đào tạo, giúp đỡ kỹ thuật và mọi khoản trả khác theo hợp đồng này, trừ khi được quy định khác, được thực hiện bằng ...(Loại tiền).

Tiền trả kỳ vụ được tính bằng tiền của (nước Bên nhận). Để chuyển tiền cho Bên giao, số tiền kỳ vụ được chuyển thành ... (Loại tiền) theo tỷ giá hối đoái chính thức để mua ... (Loại tiền) tại (nước Bên nhận).

## **Điều 7. Thuế**

Nếu Chính phủ (nước Bên nhận) đánh thuế hải quan, lệ phí, các khoản trích nộp hay là các loại thuế tương tự đối với Bên nhận cho việc hình thành, áp dụng hay thực hiện hợp đồng này thì tất cả những loại thuế hoặc trích nộp như vậy Bên nhận phải chịu.

Nếu Chính phủ (nước Bên nhận) đánh thuế hải quan, lệ phí, các khoản trích nộp hay là các loại thuế tương tự đối với Bên giao hay nhân viên của Bên giao cho việc hình thành, áp dụng hay thực hiện hợp đồng này thì tất cả những loại thuế hoặc trích nộp như vậy do Bên giao hay do nhân viên Bên giao chịu.

Tất cả các thuế hải quan, cước phí, thuế hay các chi phí tương tự ở bên ngoài (nước Bên nhận) là do Bên giao chịu.

## **Điều 8. Các cải tiến và đổi mới**

### **8.1. Nghiên cứu và triển khai**

Phụ thuộc vào Điều 12 về "Giữ bí mật", Bên nhận có quyền tự do thực hiện các nghiên cứu và triển khai, và cho phép các Bên thứ ba thay mặt cho mình nghiên cứu và triển khai các sản phẩm và quy trình sản xuất là đối tượng của hợp đồng này.

### **8.2. Nghĩa vụ thông báo các cải tiến và đổi mới**

Bất cứ lúc nào trong thời gian hợp đồng có hiệu lực, một trong hai bên tìm ra, hay bằng cách khác có được bất kỳ cải tiến hay đổi mới nào trong thiết kế hay phương thức sản xuất sản phẩm, thì bên này phải ngay lập tức báo cho bên kia biết về cải tiến hay đổi mới đó (các bên thoả thuận về điều kiện chuyển giao công nghệ các cải tiến, đổi mới).

### **8.3. Chi phí chuyển giao các cải tiến và đổi mới**

(Bên nhận không phải trả tiền cho việc chuyển giao cải tiến và đổi mới (của Bên giao). Tuy nhiên, Bên nhận phải thanh toán các phí tổn thực tế này sinh cho việc chuẩn bị tài liệu, đào tạo hay cung cấp giúp đỡ kỹ thuật).

### **8.4. Đăng ký sáng chế cho bí quyết mới**

Rất nhiều ý kiến mới lập tức trở thành sáng chế. Nếu điều này xảy ra, các bên có cùng trách nhiệm như nhau như đã ghi trong hợp đồng, cấp miễn phí cho bên kia đăng ký sáng chế hoặc trả phí kỳ vụ. Đăng ký

sáng chế này sẽ là không độc quyền.

## **Điều 9. Sự bảo đảm và bảo hành**

### **9.1. Bảo đảm công nghệ.**

Bên giao đảm bảo rằng công nghệ được chuyển giao sẽ phù hợp với việc sản xuất sản phẩm, các tài liệu, đào tạo và giúp đỡ kỹ thuật sẽ phù hợp với việc chuyển giao toàn bộ công nghệ.

### **9.2. Thủ tục trong trường hợp công nghệ có sai sót**

Nếu công nghệ, mặc dù được Bên nhận thực hiện đầy đủ và đúng với chỉ dẫn của Bên giao, dẫn tới việc sản xuất ra những sản phẩm khác biệt về chất so với tiêu chuẩn trong phần phụ lục A (tiêu chuẩn này gồm tiêu chuẩn kỹ thuật của sản phẩm, hiệu quả của quá trình, khả năng sản xuất của nhà máy, và mức độ thải chất ô nhiễm), thì Bên giao phải ngay lập tức:

- a) Xác minh nguyên nhân gây ra sai sót đó;
- b) Tiến hành những thay đổi cần thiết về công nghệ để sản xuất ra đúng các sản phẩm đã được quy định;
- c) Thông báo cho Bên nhận những thay đổi đó;
- d) Cung cấp những tài liệu, đào tạo hay giúp đỡ kỹ thuật bổ sung cần thiết. Bên nhận sẽ không phải trả tiền cho những hoạt động mới nảy sinh này.

### **9.3. Kinh phí bảo hành**

Tất cả chi phí, mất mát hay thiệt hại của Bên nhận do sai sót về công nghệ của Bên giao gây ra sẽ được Bên giao đền bù.

## **Điều 10. Bảo vệ môi trường và ngăn chặn các hậu quả có hại**

Bên giao cam kết thông báo đầy đủ và rõ ràng cho Bên nhận tất cả thông tin mà Bên giao biết về những hậu quả có thể xảy ra đối với môi trường, môi sinh và người lao động do việc sử dụng công nghệ; ngoài ra, khi có bất kỳ thông tin mới nào về mặt này, Bên giao sẽ thông báo ngay, đầy đủ, rõ ràng cho Bên nhận.

Bên giao cam kết cho Bên nhận biết đầy đủ và rõ ràng tất cả thông tin mà Bên giao biết về việc ngăn cấm hay hạn chế việc sản xuất sản phẩm theo công nghệ được chuyển giao ở bất cứ nước nào, vào bất cứ thời điểm nào. Hơn nữa, khi có thông tin mới được biết, Bên giao sẽ cho Bên nhận biết ngay, đầy đủ và rõ ràng.

## **Điều 11. Về vi phạm quyền sở hữu công nghiệp của Bên thứ ba**

Bên giao cam kết rằng công nghệ của mình không vi phạm quyền sở



hữu công nghiệp của bất cứ Bên thứ ba nào tại Việt Nam.

Tuy nhiên, nếu có một Bên thứ ba tuyên bố rằng việc sử dụng công nghệ của Bên nhận là vi phạm quyền sở hữu công nghiệp nào đó, và có biện pháp chống lại Bên nhận, thì Bên nhận lập tức thông báo cho Bên giao. Bên giao sẽ nhận trách nhiệm đầy đủ để bảo đảm việc sử dụng công nghệ được chuyển giao (trong thời hạn hợp đồng và cả sau thời hạn hợp đồng). Bên nhận sẽ hỗ trợ Bên giao ở mức độ cần thiết để bảo vệ việc sử dụng công nghệ, nhưng không phải thanh toán cho những chi phí này sinh.

Trong trường hợp xác minh được là có sự vi phạm thì Bên giao đền bù và bồi hoàn cho Bên nhận những chi phí bảo vệ nói trên cũng như bất kỳ khoản bồi thường thiệt hại hay chi phí nào mà toà án bất bên nhận phải chịu.

#### **Điều 12. Giữ bí mật**

Từng bên nhất trí và cam kết với bên kia rằng trong thời gian của hợp đồng đã được phê duyệt cho dù hợp đồng kết thúc hoặc chấm dứt sớm hơn thời hạn hợp đồng đã được thoả thuận và phê duyệt sẽ không để tiết lộ, dù là vô tình hay cố ý, về bất kỳ thông tin công nghệ nào (bao gồm công nghệ và mọi bí mật thương mại, kiến thức kỹ thuật, bí quyết, kỹ năng kỹ thuật, mẫu mã, công thức, quy trình, phương pháp và bất kỳ thông tin nào khác có giá trị thương mại) nhận được từ bên kia, trừ khi có sự đồng ý trước bằng văn bản của bên kia. Sự đồng ý này sẽ không bị bác bỏ nếu không có lý do chính đáng.

Tuy nhiên, điều này không áp dụng đối với các thông tin mà Bên nhận đã biết được trước thời điểm chuyển giao, cũng như đối với các thông tin công nghệ đã hoặc đang trở thành phổ biến rộng rãi không do vi phạm hợp đồng này hoặc bên nhận có được một cách hợp pháp từ các Bên thứ ba không hạn chế bảo mật. Đồng thời, trong chừng mực cần thiết để thực hiện mục tiêu của hợp đồng này, Bên nhận được phép tiết lộ cho các nhân viên của mình hoặc người khác những thông tin công nghệ cần thiết để thực hiện nhiệm vụ của mình như sản xuất, sử dụng, bán hay thay đổi sản phẩm với điều kiện là trước khi tiết lộ thông tin như vậy, Bên nhận phải thông báo cho nhân viên liên quan biết về nghĩa vụ bảo mật theo hợp đồng này và phải bảo đảm sao cho các nhân viên đó thực hiện nghĩa vụ bảo mật trong mọi thời điểm.

Bên giao có nghĩa vụ tương tự về việc giữ bí mật nếu nhận được các thông tin công nghệ có liên quan đến hợp đồng từ Bên nhận.

Trong bất kỳ trường hợp nào, bên giao không được để lộ ra cho bất kỳ Bên thứ ba về thông tin bí mật mà Bên nhận đã chuyển cho Bên giao có liên quan đến hợp đồng này.

### **Điều 13. Bất khả kháng**

Nếu một trong hai bên bị ngăn cản hay chậm trễ trong việc thực hiện bất kỳ điều khoản nào của hợp đồng này vì những lý do bất khả kháng đã nêu rõ ở Điều 1, thì bên đó không bị coi là có lỗi và bên kia sẽ không được nhận một sự bồi thường nào.

Tuy nhiên, nếu sự ngăn cản hay chậm trễ vượt quá ... (Số) ngày thì bên không gây ngăn cản hay chậm trễ có quyền huỷ bỏ hợp đồng.

**Điều 14. Phê duyệt và có hiệu lực** (đối với hợp đồng mà pháp luật quy định là phải được phê duyệt mới có hiệu lực)

Hợp đồng có hiệu lực từ khi hai bên ký kết và khi nhận được mọi sự phê duyệt cần thiết của Chính phủ hay các cơ quan có thẩm quyền.

Các bên có nghĩa vụ thông báo cho nhau biết ngay lập tức về việc nhận được bất cứ sự phê duyệt cần thiết nào từ Chính phủ hay các cơ quan có thẩm quyền.

### **Điều 15. Thời hạn, việc gia hạn và kết thúc hợp đồng**

#### **15.1. Thời hạn của hợp đồng**

Thời hạn của hợp đồng là ... (Số) năm kể từ ngày hợp đồng bắt đầu có hiệu lực.

#### **15.2. Kết thúc và gia hạn hợp đồng**

Vào cuối thời hạn này, hợp đồng sẽ kết thúc trừ khi ít nhất sáu tháng trước ngày kết thúc hợp đồng hai bên cùng đồng ý gia hạn thêm. Mọi sự gia hạn phải được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

Sau khi hợp đồng kết thúc, Bên nhận tiếp tục được sử dụng công nghệ không phải trả tiền trừ khi...

#### **15.3. Kết thúc khi thay đổi quyền sở hữu**

Nếu công ty Bên giao thay đổi quyền sở hữu vì các lý do sáp nhập, tiếp quản, nhận được hoặc các lý do khác tương tự, thì Bên nhận có quyền kết thúc hợp đồng bằng cách gửi cho Bên giao một thông báo về việc này

### **Điều 16. Chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ**

Không một quyền và nghĩa vụ nào trong hợp đồng, có thể chuyển nhượng

hay chuyển giao bởi một bên cho một Bên thứ ba mà không có văn bản chấp thuận của bên kia và được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

### **Điều 17. Các thông báo**

Các thông báo trong hợp đồng này của một bên gửi bên kia chỉ giá trị nếu được gửi bằng văn bản và phải có chữ ký, qua đường hàng không bảo đảm được thanh toán trước hoặc bằng dịch vụ chuyển phát nhanh, hoặc bằng điện tin hoặc telefax được xác nhận bằng thông báo chuyển fax cho bên kia tại (số fax hay địa chỉ thích hợp).

Các thông báo này phải được gửi tới các địa chỉ thích hợp của từng bên như sau:

Bên giao: <Địa chỉ>

Bên nhận: <Địa chỉ>

### **Điều 18. Về việc không có hiệu lực từng phần**

Nếu một hoặc một số điều khoản của hợp đồng này không có hiệu lực hay trở thành không có hiệu lực, các điều khoản còn lại vẫn không bị ảnh hưởng.

Nếu có điều khoản nào đó không có hiệu lực hay mất hiệu lực, thì các bên có trách nhiệm thay thế điều khoản đó bằng điều khoản mới có hiệu lực và đáp ứng được mục đích ban đầu của điều khoản đã mất hiệu lực.

Nếu các bên không thể thoả thuận cho các điều kiện của điều khoản mới trong vòng ..... tháng kể từ khi đàm phán thì bất kỳ bên nào, tùy theo sự lựa chọn của mình, có thể chấm dứt toàn bộ hợp đồng này bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho bên kia.

### **Điều 19. Thoả thuận toàn bộ và sửa đổi**

#### **19.1. Thoả thuận toàn bộ**

Hợp đồng này tạo ra sự thoả thuận và hiểu biết đầy đủ giữa hai bên đối với việc chuyển giao công nghệ. Bất kỳ thoả thuận nào không được thể hiện trong hợp đồng này đều không có giá trị pháp lý.

#### **19.2. Sửa đổi**

Nếu các bên đồng ý xem lại, sửa đổi hay bổ sung hợp đồng này thì việc xem xét lại, sửa đổi hay bổ sung phải được thể hiện bằng văn bản được hai bên cùng ký và chỉ có hiệu lực khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt. (Đối với hợp đồng pháp luật quy định phải được phê duyệt).

## **Điều 20. Ngôn ngữ**

### **20.1. Ngôn ngữ của hợp đồng và bản hợp đồng gốc**

a) Ngôn ngữ của hợp đồng này là tiếng (Tiếng A) và (Tiếng B) ... (ngôn ngữ do hai bên thoả thuận nếu có).

Các bản hợp đồng phải được ký và mỗi bên giữ một bản và gửi cho các cơ quan có thẩm quyền phê duyệt một bản bằng cả hai thứ tiếng.

b) Hợp đồng này được làm bằng cả hai thứ tiếng: (Tiếng A) và (Tiếng B) ... (ngôn ngữ do hai bên thoả thuận nếu có, có giá trị pháp lý như nhau).

### **20.2. Ngôn ngữ của thư từ và các thông tin khác**

Ngôn ngữ cho thư từ giao dịch và tất cả các thông tin khác giữa hai bên là ... (ngôn ngữ do hai bên thoả thuận nếu có).

## **Điều 21. Luật Áp dụng**

Hợp đồng này và tất cả các vấn đề có liên quan tới việc xây dựng hợp đồng, hiệu lực của hợp đồng, và thực hiện hợp đồng sẽ được điều chỉnh theo luật pháp của nước Bên nhận (trong trường hợp luật pháp của nước Bên nhận không điều chỉnh một đối tượng cụ thể nào đó thì luật pháp ..... sẽ điều chỉnh) (do hai bên thoả thuận).

## **Điều 22. Giải quyết tranh chấp**

### **22.1 Cách giải quyết**

Bất cứ tranh chấp, tranh luận hay các phát sinh xuất phát từ/ hoặc có liên quan tới sự hình thành, tính hiệu lực, sự hiểu biết, sự áp dụng, sự vi phạm hay huỷ bỏ hợp đồng này được giải quyết trước hết thông qua thương lượng và hoà giải. Trong trường hợp không hoà giải được với nhau, các bên tranh chấp có thể lựa chọn sự xét xử của trọng tài (hoặc toà án xét xử) phù hợp với luật phân xử của Ủy ban của Liên hợp quốc về Luật Thương mại quốc tế (hoặc có thể lựa chọn: ...).

### **22.2. Địa điểm và ngôn ngữ trọng tài phân xử**

Địa điểm phân xử của trọng tài sẽ ở <Thành phố>

Ngôn ngữ trọng tài phân xử sẽ là <Ngôn ngữ, Tiếng>

### **22.3. Số lượng trọng tài sẽ là 3 (ba) người**

## **ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

Các bên đã ký hợp đồng vào ngày... tháng... năm... để thực hiện hợp đồng một cách hợp pháp.

**Đại diện và thay mặt  
bên giao**

"Tên công ty"

"Chữ ký"

Tên chữ in chức vụ và chức  
danh của người ký

Ngày ký

Làm chứng "ký"

Làm chứng "ký"

**Đại diện và thay mặt  
bên nhận**

"Tên công ty"

"Chữ ký"

Tên chữ in chức vụ và chức  
danh của người ký

Ngày ký

Làm chứng "ký"

Làm chứng "ký"

**PHỤ LỤC A**  
(của Hợp đồng mẫu)

**Tên các sản phẩm và các chỉ tiêu về sản phẩm và quy trình sản xuất**

1. Chỉ tiêu về sản phẩm, (các đặc tính kỹ thuật, chỉ tiêu chất lượng sản phẩm và dịch vụ), (mô tả hình dáng vật chất và đặc tính vận hành của sản phẩm)

2. Chỉ tiêu về sản lượng

(Sản lượng theo quy trình sản xuất)

3. Quy trình sản xuất, chỉ tiêu về hiệu quả kinh tế-kỹ thuật của công nghệ, tiêu hao vật tư, năng lượng, nguyên liệu. Tỷ lệ phế phẩm...

(Hiệu quả của quy trình sản xuất).

4. Thành phần chất thải ô nhiễm

(Tổng lượng tối đa của chất ô nhiễm).

PHỤ LỤC B  
**Giấy chứng nhận kết quả đào tạo**

PHỤ LỤC B  
**Mẫu Giấy chứng nhận đã hoàn thành chương trình đào tạo**

TÊN, ĐỊA CHỈ BÊN GIAO

TÊN, ĐỊA CHỈ CHÍNH THỨC BÊN NHẬN

**GIẤY CHỨNG NHẬN ĐÃ HOÀN THÀNH  
CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

có liên quan tới

Hợp đồng chuyển giao công nghệ giữa... (Tên bên giao) và ... (tên bên nhận) ký ... (Ngày)

Chúng nhận rằng vào ... (Ngày)

Đã hoàn thành thành công chương trình đào tạo do Bên giao thực hiện cho Bên nhận theo thoả thuận tại Điều 4 của hợp đồng.

**Ký đại diện thay mặt cho**  
(TÊN CÔNG TY BÊN GIAO)

(CHỮ KÝ)

**Tên, chức vụ và chức danh  
người ký bằng chữ in**

(NGÀY KÝ)

**Ký đại diện thay mặt cho**  
(TÊN CÔNG TY BÊN NHẬN)

(CHỮ KÝ)

**Tên, chức vụ và chức danh  
người ký bằng chữ in**

(NGÀY KÝ)

**PHỤ LỤC C**

(của Hợp đồng mẫu)

**Mẫu Giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức**

TÊN, ĐỊA CHỈ BÊN GIAO

TÊN, ĐỊA CHỈ CHÍNH THỨC BÊN NHẬN

**GIẤY CHỨNG NHẬN  
SẴN SÀNG SẢN XUẤT CHÍNH THỨC**

có liên quan tới

Hợp đồng chuyển giao công nghệ giữa... (Tên bên giao) và ... (tên bên nhận) ký ... ngày... tháng... năm ....

Chúng nhận rằng từ ... ngày... tháng... năm Bên nhận đã đủ khả năng sẵn sàng sản xuất chính thức các sản phẩm theo hợp đồng hoàn toàn phù hợp với đặc điểm chỉ dẫn ở phần phụ lục A của hợp đồng nói trên.

**Ký đại diện thay mặt cho**

(TÊN CÔNG TY BÊN GIAO)

(CHỮ KÝ)

**Tên, chức vụ và chức danh  
người ký bằng chữ in**

(NGÀY KÝ)

**Ký đại diện thay mặt cho**

(TÊN CÔNG TY BÊN NHẬN)

(CHỮ KÝ)

**Tên, chức vụ và chức danh  
người ký bằng chữ in**

(NGÀY KÝ)

**PHỤ LỤC D**

**Bản liệt kê chỗ ở và các tiện nghi cho cán bộ trợ giúp kỹ thuật**

<Nơi ở được cung cấp>

<Tiện nghi được cung cấp>

<Các đặc quyền khác được cung cấp>

## *Phần bảy*

# THƯƠNG THẢO MỘT HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ

## GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ PHẦN BẢY

Phần bảy này không nói về công nghệ, mà nói đến thương thảo, các kỹ năng thương thảo một hợp đồng chuyển giao công nghệ. Những phần trước đã giải thích các sự việc liên quan tới công nghệ, quá trình chuyển giao và luật lệ liên quan đến chuyển giao. Phần sáu cung cấp một "mẫu" hợp đồng như một hướng dẫn chung về nguyên tắc. Tuy nhiên, cuối cùng thì các nhà doanh nghiệp ở các nước đang phát triển sẽ phải ngồi lại cùng với bên giao công nghệ đàm phán bàn bạc một hợp đồng.

Thương thảo là một kỹ năng, cũng như bay vậy. Đọc một cuốn sách về máy bay không thể biến bạn thành phi công được; đọc một cuốn sách về thương thảo không thể biến bạn thành nhà thương thảo được. Nhưng nó sẽ giúp bạn. Phần này xem xét đến nhiều tình huống thương thảo và đặt ra câu hỏi: Mưu lược nào là tốt nhất ở đây? Làm thế nào một thương nhân ở một nước đang phát triển có được vụ làm ăn từ một nhà cung cấp có nền tài chính mạnh hơn, kỹ nghệ mạnh hơn và ai có kinh nghiệm quốc tế dày dặn hơn?

Thương thảo có hai kết quả: một tích cực và một tiêu cực. Kết quả tích cực là có được thỏa thuận tốt nhất theo các hoàn cảnh; kết quả tiêu cực là tránh một thỏa thuận tồi. Nhiều nhà thương thảo nhờ kết quả thứ nhất mà quên đi kết quả thứ hai: họ thực hiện một thỏa thuận tồi, vì đó là thỏa thuận tốt nhất theo hoàn cảnh. Rõ ràng sự lựa chọn khôn ngoan



là không đi tới thoả thuận nào cả. Phần này giúp bạn nâng cao năng lực thoả thuận của bạn và nhận ra những thoả thuận mà bạn cần tránh.

Phần bảy có ba chương chính. Chương I mô tả hai loại hình thương thảo: thương thảo về các vị trí và thương thảo về lợi ích. Phần này ủng hộ mạnh cho thương thảo về lợi ích. Chương II nói về "vấn đề con người". Nó xem xét đến sự xung đột và hiểu nhầm có thể nảy sinh trong thương thảo khác biệt về văn hóa và gợi ý cách tránh chúng. Cuối cùng, chương III xem xét đến các chiến lược và chiến thuật, được nhìn từ góc độ của bên nhận trong một hợp đồng công nghệ.

Phần bảy này không cung cấp các phương pháp mới trong thương thảo. Nó cũng phá vỡ những cơ sở mới, tuy nhiên: đây là lần xuất bản đầu tiên áp dụng phương pháp mới trong thương thảo hợp đồng công nghệ và xem xét đến quá trình thương thảo từ góc độ của bên nhận công nghệ. Vì thế, chắc chắn nó sẽ hữu ích cho các thương nhân, sinh viên và nhân viên chính phủ ở các nước đang phát triển.

## Chương I

### THƯƠNG THẢO: LẬP TRƯỜNG VÀ LỢI ÍCH

#### I. GIỚI THIỆU

Mọi người đều thương thảo. Hãy bắt đầu bằng một ví dụ đơn giản, Joe Tourist đi qua một chợ đồ cổ và thấy một tấm thảm được làm bằng tay. Ông ta thích tấm thảm và muốn mua nó với giá cả phải chăng. Ông ta đã từng thấy những tấm thảm tương tự bán với giá 50 USD, nhưng người bán đòi 200 USD. Joe nói với người bán rằng, anh ta quá đáng và bỏ đi. Khi Joe đi, người bán gọi theo ông " Thế ông trả bao nhiêu ?" Joe nói 40 USD. Người bán nói rằng tấm



thảm cổ, mặc dù Joe biết nó mới; người bán nói anh ta đã phải trả 100 USD để mua nó, điều mà Joe biết là không phải; người bán nói rằng giá cuối mà anh ta có thể bán được là 120 USD. Joe tăng giá lên 45 USD và nói rằng ông ta không mang theo thêm tiền, mà người bán biết rằng điều đó không đúng. Sau khi thương thảo thêm, Joe trả 70 USD mua tấm thảm và mang nó về.

Hầu hết các thương nhân rất có kinh nghiệm thương thảo như vậy. Thực tế "kinh doanh thảm" là cơ sở của một số kiểu kinh doanh. Tuy nhiên, công nghệ lại *không thuộc* về hình thức kinh doanh này. Vậy có gì

khác biệt ?

Trong một hợp đồng chuyển giao công nghệ, một công nghệ nhất định được trao đổi với một giá nhất định, cũng như tấm thảm được bán với giá 70 USD. Nhưng chuyển giao công nghệ còn liên quan đến nhiều vấn đề. Cũng như trong "thương thảo" dẫn đến hôn nhân, hai bên không chỉ bàn luận về một *sự trao đổi* mà còn về *một mối quan hệ* phải kéo dài trong nhiều năm, nếu không nói là cả đời. Điều này hoàn toàn làm thay đổi trò chơi thương thảo. Muốn biết tại sao, hãy quay lại chợ và hỏi: Khi Joe bỏ đi khỏi chợ, ông ta nghĩ gì về người bán, và người bán nghĩ gì về ông ta?. Thằng thán mà nói, Joe không tin người bán hàng và người bán cũng chẳng tin ông ta. Cả hai bên thực hiện một số lập trường (người bán bắt đầu với 200 USD và Joe 40 USD); họ bảo vệ lập trường của mình một cách mạnh mẽ với những lời dối trá và một nửa sự thật và sau đó lập trường thay đổi. Mặc dù cả hai bên đều thương thảo đến một sự trao đổi thành công, nhưng họ đã thiết lập nên một mối quan hệ tồi.

Các bên trong một thương vụ chuyển giao công nghệ phải thiết lập một quan hệ tốt. Họ phải tin rằng họ có thể làm việc cùng nhau như các bên mà không như các đối thủ cạnh tranh. Theo đó, họ phải tìm một kiểu thương thảo tránh cách nói một nửa sự thật tránh trường hợp "kinh doanh thâm". Liệu có kiểu thương thảo như thế không? Và nếu có, nó sẽ hoạt động như thế nào?.

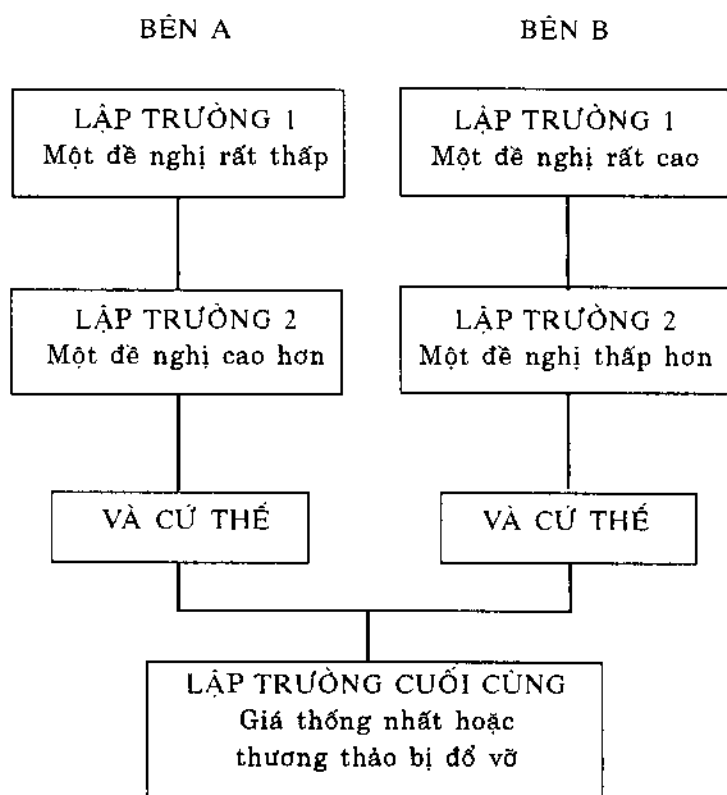
## II. DỰ ÁN THƯƠNG THẢO HARVARD. KIỂU LỰA CHỌN

Vài năm về trước, Trường đại học Tổng hợp Harvard tại Hoa Kỳ thiết lập dự án Thương thảo Harvard. Mục đích của dự án là nghiên cứu phương pháp của những nhà thương thảo và giới thiệu các chiến lược cho các thương nhân và các chính phủ. Năm 1981, hai nhà nghiên cứu của dự án, Roger Fisher và William Ury xuất bản một cuốn sách với tên gọi "*Để được đồng ý*". Các nguyên tắc nêu ra trong "*Để được đồng ý*" được phát triển khác biệt với "kinh doanh thâm". Những nguyên tắc này không phải là phương pháp sư phạm; đó là những chứng kiến về công nghệ của những nhà thương thảo giỏi nhất trong giới kinh doanh và trong bảng cấp của quốc tế. Phần bảy lược lặt khá nhiều ý kiến của Fisher và Ury, mặc dù có sự khác biệt. "*Để được đồng ý*" là một trong số nhiều cuốn sách về thương thảo xuất hiện gần đây. Tiếc rằng gần như tất cả các cuốn sách này được soạn thảo cho các nhà quản lý ở các nước phát triển "nên sự hữu ích của chúng bị giới hạn nhìn dưới góc độ của các cơ quan chính phủ hoặc đối với một công ty ở một nước đang phát triển" (UNCTAD, trang 13). Theo đó Phần bảy bắt kịp với các ý tưởng của Fisher và Ury đối với

nhu cầu thương thảo tại các nước đang phát triển, và nó tập trung vào một kiểu thương thảo: thương thảo hợp đồng chuyển giao công nghệ.

### III. THƯƠNG THẢO VỀ CÁC LẬP TRƯỜNG. THƯƠNG THẢO VỀ LỢI ÍCH

Quay lại trường hợp của Joe và tấm thảm của ông ta. Joe đã thương thảo thành công để mua tấm thảm và người bán hàng thành công trong việc thương thảo để bán. Họ đều biết họ đang làm gì. Cách thức thương thảo họ sử dụng vừa đủ đơn giản. Mỗi bên có một lập trường; mỗi bên cho rằng lập trường đó là công bằng và hợp lý; mỗi bên thay đổi lập trường của mình nhiều lần theo mức độ cần có cho tới khi tiến tới được thỏa thuận, hoặc tới khi thương thảo thất bại. Như biểu đồ sau đây:

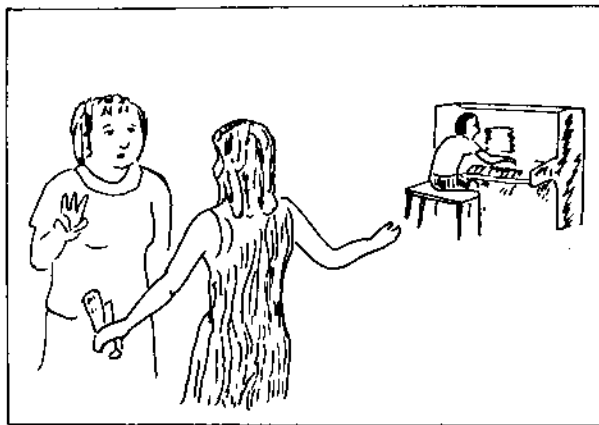


Đây là mẫu *thương thảo về lập trường kinh điển*. Chúng ta đã nhận thấy những vấn đề của loại thương thảo này: cả hai bên sử dụng kiểu nói không đúng sự thật để làm cho lập trường của mình có vẻ hợp lý; cả hai bên cũng không tin bên kia; các bên thiết lập một mối quan hệ không lành mạnh dựa trên sự nghi hoặc và dối đầu. Sự lựa chọn là *thương thảo*

về lợi ích. Loại này hoạt động ra sao?

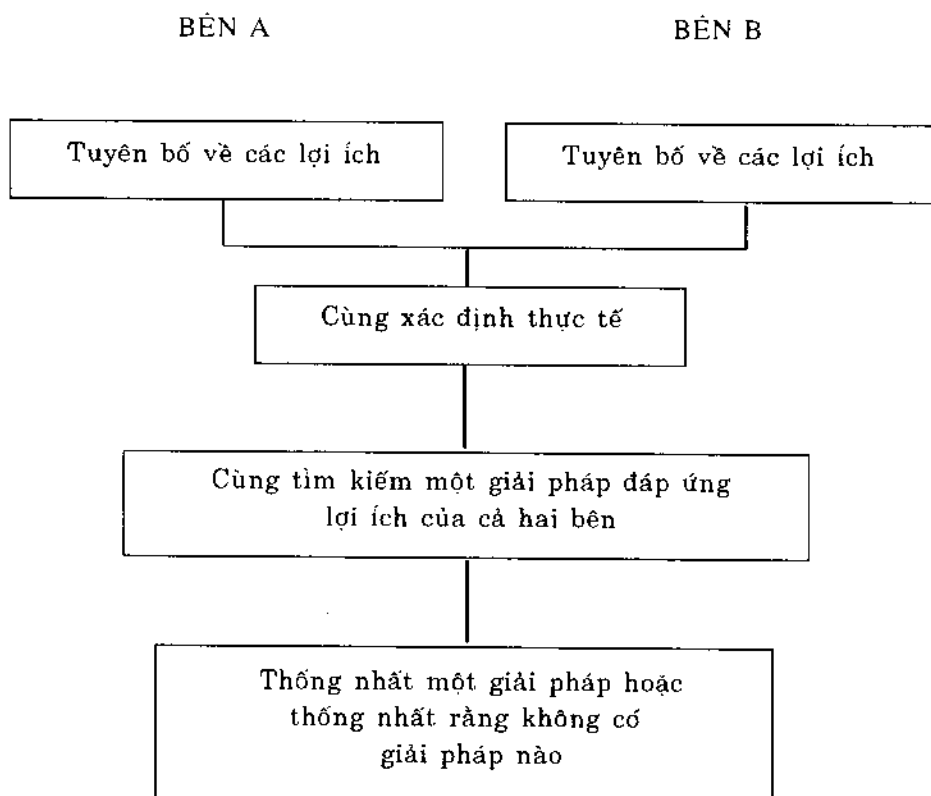
Trong một *thương thảo về lợi ích*, mỗi bên giải thích quan tâm thực tế của mình; sau đó cả hai bên cùng hợp tác để tìm ra giải pháp làm cả hai bên hài lòng. Hãy lấy một ví dụ: một thương thảo giữa một bà mẹ và một giáo viên âm nhạc để dạy pianô cho một đứa trẻ.

Trước hết, tưởng tượng một *thương thảo về lập trường*. Cha mẹ biết rằng thông thường giáo viên dạy pianô ở thành phố Verbena thường nhận được 20V\$ một giờ. Người giáo viên có tiếng dạy giỏi. Cô ta có một lịch làm việc bận rộn và hiện có đủ số sinh viên; cô ta quyết định sẽ yêu cầu trả 30 V\$ một giờ. Khi người giáo viên và cha mẹ gặp mặt, họ thông báo về vị thế của mình: "Tôi sẽ trả 20 V\$"; "Tôi muốn 30 V\$". Hai lập trường này xa nhau và cả hai bên đều đã chuẩn bị khăng khăng không đổi. Thương thảo bị thất bại.



Bây giờ ta lại tưởng tượng cùng một tình huống được dàn xếp khác đi. Người mẹ giải thích lợi ích thực tế của mình: con trai bà là một đứa bé có năng khiếu về âm nhạc và bà muốn con mình có người giáo viên giỏi nhất có thể có; bà không giàu và không thể trả hơn 20 V\$ một tuần cho các buổi học: ngay cả 20 V\$ cũng đã khó kiếm rồi. Người giáo viên giải thích lợi ích của mình: cô thích dạy nhạc cho trẻ em có năng khiếu (chúng là quảng cáo tốt cho trường nhạc của cô), nhưng cô đã rất bận; trong bất cứ trường hợp nào cho đến nay giá thông thường của cô là 30 V\$; cả hai người phụ nữ đều chiếm giữ một vị thế, cả hai cùng mặc cả. Họ chỉ đơn giản là giải thích các lợi ích của họ. Điều gì sẽ xảy ra tiếp theo? Có lẽ cô giáo sẽ nói chuyện với cậu trò nhỏ; cứ cho rằng người mẹ nói đúng, cậu bé có năng khiếu. Tuy vậy họ phải tìm ra cách giải quyết phù hợp cho cả hai bên. Bà mẹ gợi ý rằng con trai bà và con gái nhà hàng xóm của bà sẽ cùng học với nhau, có lẽ điều đó sẽ giúp ích. Cô giáo không thích: cô không thể dạy cả hai trẻ cùng một lúc. Sau đó cô giáo gợi ý: cô sẽ dạy cậu trò 40 phút với 20 V\$; sau 6 tháng, cô sẽ đánh giá khả năng của cậu bé; nếu cậu chăm chỉ cô sẽ tăng giờ dạy lên đủ một giờ. Với điểm này bà mẹ có lẽ sẽ nhất trí. Gợi ý mới hợp với mối quan tâm của bà và

cũng phù hợp với quan tâm của cô giáo. Hơn thế nữa cả hai bên không chỉ thương thảo cho một vụ thương mại (bao nhiêu sự đào tạo cho bao nhiêu tiền), họ bắt đầu xây dựng một mối quan hệ dựa trên sự tin tưởng và tôn trọng. Theo biểu đồ, mô hình thương thảo này sẽ như sau:



Cả hai mô hình, thương thảo về lập trường và thương thảo về lợi ích đều thông dụng, nhưng chúng thích hợp theo từng trường hợp khác nhau. Khi thương thảo một sự *trao đổi* đơn giản tiền lấy hàng hóa, hai bên thường giữ các lập trường. Nhưng trong việc phát triển một mối quan hệ, thương thảo về lập trường không có tác dụng: các bên phải thương thảo về lợi ích của họ. Một thương vụ về chuyển giao công nghệ, như khóa học piano, liên quan đến cả hai một sự trao đổi (tiền hoặc bí quyết) và một mối quan hệ lâu dài. Nếu mối quan hệ thành công, nếu bí quyết được chuyển giao thì thoả thuận giữa các bên phải đáp ứng lợi ích của cả hai bên.

### **Ôn tập khái niệm: Thương thảo cửa sổ**

Dưới đây là hai mẫu đối thoại: địa điểm là một thư viện. Trong một mẫu đối thoại các bên cố lập trường và ở mẫu đối thoại kia họ bàn bạc về lợi ích. Quyết định mẫu đối thoại nào liên quan đến lập trường và mẫu nào liên quan đến lợi ích. (Trích từ Fisher và Ury, trang 41).

#### **Đối thoại 1**

Người đàn ông (trở về từ phòng uống cà phê): "Cái cửa sổ kia làm sao ấy nhỉ. Nó phải luôn được mở ra chứ?"

Người đàn bà: "Tôi đã đóng nó mà"

Người đàn ông: "Sao cơ? Đáng lẽ nó phải luôn mở ra chứ?"

Người đàn bà: "Tôi đóng vì tôi thích đóng"

Người đàn ông: "Còn tôi thích mở nó ra" (Người đàn ông mở cửa sổ ra)

Người đàn bà: "Sao anh dám" (Người đàn bà đóng cửa sổ vào)

Người đàn ông: "Thật quái quỷ! Tôi sử dụng thư viện này 10 năm rồi và cửa sổ luôn luôn mở". (Người đàn ông mở cửa sổ ra)

Người đàn bà: "Bây giờ là lúc thay đổi" (Người đàn bà đóng cửa sổ vào)

Đây là một

THƯƠNG THẢO VỀ LẬP TRƯỜNG    THƯƠNG THẢO VỀ LỢI ÍCH
---

#### **Đối thoại 2**

Người đàn ông (trở về từ phòng uống cà phê): "Sao lại đóng cửa sổ nhỉ? Không khí ở đây bí quá"

Người đàn bà: "Tôi đã đóng nó, lạnh quá mà tôi lại đau lưng"

Người đàn ông: "Thế còn không khí trong lành thì sao? Chị có đồng ý là ở đây bí quá không?"

Người đàn bà: "Đúng, nhưng gió còn tệ hơn: nó thực sự làm tôi đau lưng"

Người đàn ông: "Tệ thật. Có lẽ ta nên mở nửa cửa sổ ra nhé?"

*Người đàn bà:* "Tôi đã thử khi anh không có ở đây nhưng không khá hơn"

*Người đàn ông:* "Chúng ta phải nghĩ ra cách gì đó chứ ?".

*Người đàn bà:* " Hay ta mở cửa sổ phòng bên và để cửa ra vào mở"

*Người đàn ông:* "Hay đấy: không khí trong lành và không bị gió"

Đây là một

THƯƠNG THẢO VỀ LẬP TRƯỞNG	THƯƠNG THẢO VỀ LỢI ÍCH
---------------------------	------------------------

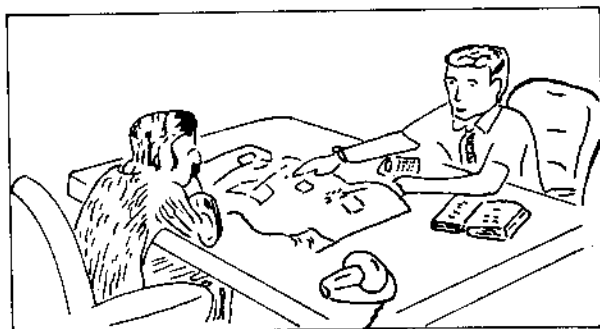


## Chương II

### THƯƠNG THẢO VÀ NHÀ THƯƠNG THẢO

Một hợp đồng chuyển giao công nghệ nhất định sẽ hoạt động trong 5 năm: cuối giai đoạn đó (chúng ta hy vọng) bên nhận sẽ làm chủ được công nghệ. Nếu mọi việc tiến triển tốt, một hợp đồng sẽ dẫn tới một hợp đồng khác: một hợp đồng chất xúc tác dẫn tới một hợp đồng quá trình hóa học đầy đủ; và theo đó dẫn tới một liên doanh nghiên cứu và phát triển. Nếu mọi việc tốt đẹp ... nhưng mọi việc thường xấu đi, một mối quan hệ tốt sẽ trở thành sự đối đầu và con đường tới những chuyển giao công nghệ xa hơn sẽ tắc lại. Điều gì đã sai ?

Có nhiều vấn đề trong các thương thảo quốc tế là "vấn đề con người": công nghệ thì tốt, đất nước đã sẵn sàng tiếp nhận nó, tiền đã có sẵn, nhưng vì một lý do nào đó người ta không thể đi đến thỏa thuận có lợi cho cả hai bên. Các "vấn đề con người" chủ yếu là gì ? Và làm sao để các nhà thương thảo giải quyết chúng ?



#### **Vấn đề 1: Không hiểu được quan điểm của nhau**

Hãy bắt đầu bằng một tình huống. Jack Cribbins là kỹ sư bán hàng cho một công ty dược phẩm của Mỹ, Rocky Mountain Medics. Jack không có kinh nghiệm ngoài nước Mỹ; để mở rộng kinh nghiệm của mình, Rocky Mountain Medics cử Jack tới Verbena thương thảo một hợp đồng lớn.

Tại Verbena, Jack gặp số đối tác của mình Abdul Aziz của Nhà máy Dược phẩm Verbena. Abdul chỉ biết nước Mỹ qua phim ảnh. Ông ta là một kỹ sư xuất sắc, nhưng ông ta không có kinh nghiệm thương thảo quốc tế.

May thay cả hai bên đều có thiện chí và cả hai người đàn ông bắt đầu

thương thảo với nhiều hy vọng, mặc dù văn hóa và giáo dục giữa họ khác biệt. Mục tiêu của việc thương thảo là một máy được phẩm chống lại bệnh ung thư xương ở người cao tuổi. Nhà máy Dược phẩm Verbena muốn mua công nghệ để sản xuất máy. Tiếc rằng cuộc thương thảo thất bại. Hãy xem xét suy nghĩ của mỗi nhà thương thảo để tìm ra lý do vì sao. Theo như hai người đàn ông nói chuyện, đây là những gì họ nghĩ:

Cho dù là mục đích gì, Jack và Abdul đạt tới từ các góc độ khác nhau. Thứ đối với Jack là rẻ thì đối với Abdul lại là đắt; thứ coi là tiết kiệm đối với Jack thì lại là thứ không cần thiết đối với Abdul; thứ mà Jack cho là chất lượng tốt thì đối với Abdul là hoang phí.

Những thái độ suy nghĩ như vậy làm cho việc thương thảo khó khăn, nhưng không phải là không thể được. Vấn đề là hai bên không chấp nhận góc độ nhìn nhận của bên kia. Abdul không biết "Jack từ đâu tới" và Jack cũng nghĩ như vậy về Abdul. Làm sao để các nhà thương thảo giải quyết các vấn đề. Câu trả lời rất đơn giản: đặt câu hỏi. Khi bạn không thể giải thích thái độ của phía bên kia, khi bạn không biết "họ từ đâu tới" và yêu cầu họ giải thích. Trong trường hợp của Abdul và Jack, cuộc bàn luận có thể sẽ diễn ra như sau:

*Abdul:* "Chiếc máy này rất tinh vi"

*Jack:* "Đúng tinh vi là từ chuẩn đấy".

SUY NGHĨ CỦA ABDUL	SUY NGHĨ CỦA JACK
Những người Mỹ này sản xuất thiết bị quá tinh vi cho những bệnh viện thông thường sử dụng	Những người Verbena này chẳng thể hiểu nổi những chiếc máy đơn giản nhất; họ không được đào tạo đúng cách về dược phẩm
Họ sản xuất quá tinh vi để tăng giá	Họ không hiểu được rằng công nghệ tốt như thế thường phải tốn một khoản tiền nhất định. Họ muốn chúng tôi cho không họ chác ?
Tại sao lại dùng lade để đo ? Một người với thước panme sẽ rẻ hơn nhiều	Máy lade đó thực sự thông minh, nó rẻ hơn rất nhiều so với kỹ sư dùng thước panme để đo.

Tại sao lại dùng một con chip để điều khiển nhịp độ công việc? Không ai chữa được thiết bị điện này nếu nó hỏng.

Và nhà máy phải được lắp đặt điều hòa! Những người Mỹ này toàn nghĩ về những thứ hoang phí.

Sản phẩm đơn giản là quá to cho khu nhà thương trong bệnh viện của chúng tôi.

Máy móc có tuổi thọ trong 5 năm! Bệnh viện phải mất 10 năm để chi trả cho nó.

Giá máy đắt.

Nó chỉ giúp cho 1 số người; chúng tôi có những vấn đề sức khỏe cộng đồng khẩn cấp hơn.

Con chip điều khiển là một ý tưởng tuyệt vời; nếu nó hỏng bạn chỉ cần bỏ nó đi và thay vào đó một cái mới.

Và xem chất lượng sản phẩm được cải tiến khi được sản xuất dưới nhiệt độ được điều khiển.

Thật là điên rồ khi họ để khu nhà thương trong bệnh viện quá nhỏ.

Chúng tôi tăng tuổi thọ của máy lên 5 năm. Chiếc máy có thể tự trang trải cho nó trong 6 tháng sử dụng.

Máy thì rẻ.

Một số bệnh viện mua ba hoặc bốn chiếc để phòng những trường hợp khẩn cấp.



*Abdul*: " Ông có vẻ thích nó nhỉ, ông có thực sự nghĩ rằng tình vi là một điều tốt không ?"

Jack: "Ồ, tất nhiên là có"

Abdul: "Nhưng tại sao một chiếc máy phức tạp lại tốt hơn một chiếc máy đơn giản?"

Jack: "Nào, mọi bệnh nhân và mọi trường hợp đều khác nhau chỉ một chút thôi. Một chiếc máy đơn giản sẽ chữa trị cho mọi người cùng một cách giống hệt nhau. Hoặc ông có thể nói rằng không có ai được điều trị bệnh một cách chuẩn xác. Một chiếc máy tinh vi sẽ cung cấp cho ông tất cả các sự lựa chọn mà ông cần."

Abdul: "Đúng thế. Tôi không nghĩ về điều đó như vậy"

Jack: "Về nguyên tắc ông có vẻ không ưa các máy móc tinh vi."

Abdul: "Đúng vậy"

Jack: "Sao lại thế?"

Abdul: "Trước hết, chúng quá đắt. Đắt nước chúng tôi không thể chi trả được cho những máy móc hạng nhất cho mọi loại hình điều trị: chúng tôi phải đặt ra sự ưu tiên".

Jack: "Tôi đồng ý với khó khăn đó".

Abdul: "Và máy móc phức tạp đòi hỏi phải được đào tạo. Chúng tôi thiếu người giỏi, và họ phải làm việc với các bệnh nhân chứ không tham gia vào những khoá học không bao giờ kết thúc. Và một khi họ đã được đào tạo tốt, họ thường di cư đến những nước phát triển".

Jack: "Chảy chất xám: Tôi hiểu ý ông rồi".

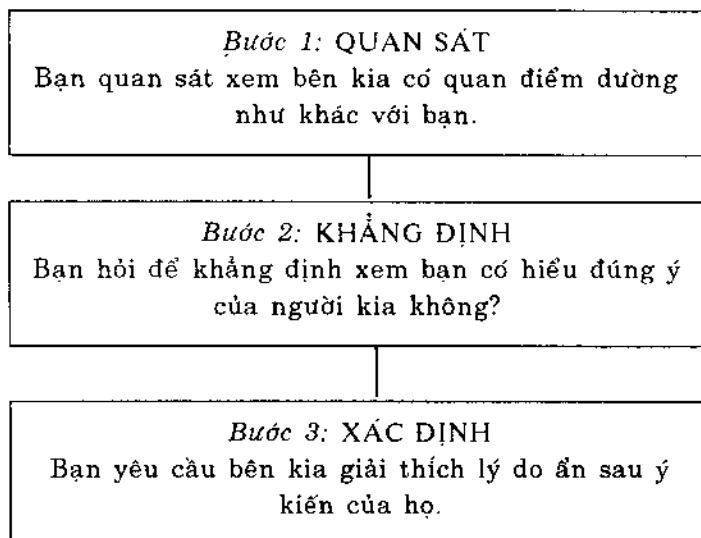
Hãy phân tích mẫu đối thoại này. Chủ đề là sự tinh vi của một chiếc máy. Cả hai bên đến đàm phán với các giả thuyết: Jack cho rằng tinh vi là một điều tốt; Abdul cho đó là tồi. Cả Abdul và Jack đã gặp người không nhất trí với giả thuyết của họ. Vì thế Abdul đã ngạc nhiên khi nghe giọng nói đầy tự hào của Jack: "Đúng, tinh vi là từ chính xác". Tương tự, Jack cảm thấy sự thù địch trong câu hỏi của Abdul: "Tại sao một chiếc máy phức tạp lại tốt hơn một chiếc máy đơn giản?".

Cả hai bên đều đủ thông minh để hỏi nhằm có được sự khẳng định cho những gì họ nghĩ rằng mình đã được nghe. "Ông có thực sự nghĩ rằng tinh vi là một điều tốt không?" và Jack nói: "Về nguyên tắc ông có vẻ không ưa các máy móc tinh vi." *Khẳng định* là bước sống còn nhằm tránh sự hiểu lầm. Đặt câu hỏi: "Tôi hiểu ông có đúng không?" là một cách nắm được ý của người kia.

Bước tiếp theo là hỏi: "Có lý do gì trong ý kiến của ông?". Thật nguy hiểm nếu quên câu hỏi này. Điều gì sẽ xảy ra nếu Abdul không hỏi: "Nhưng tại sao?" hoặc nếu Jack không hỏi "Sao lại thế?". Rất đơn giản, họ sẽ mất sự trân trọng đối với nhau. Jack sẽ xem Abdul như một người lạc

hậu từ chối những công nghệ tiên tiến; Abdul nhìn Jack như một người cứng đầu cứng cổ cố bán cho được mấy thứ đồ chơi của các nước giàu có cho các nước nghèo. Nói chung, *không đủ để biết ý kiến của phía bên kia; bạn phải biết lý do ẩn sau nó.*

Theo biểu đồ thì ba bước đó sẽ như sau:



### **Ôn tập khái niệm: Những lý do đằng sau sự thật**

Khi thương thảo, bạn phải biết quan điểm của người kia và lý do đằng sau quan điểm đó. Mọi người ở các bên khác nhau thường nghi ngờ rất xấu về nhau: Người công nhân tin rằng quản lý chỉ có mỗi một mục đích: khai thác họ; quản lý tin tưởng rằng công nhân có mỗi một việc: nhiều tiền hơn và ít làm hơn. *Nhà thương thảo giỏi xem xét mục tiêu của bên kia tích cực hơn. "Hãy giả sử rằng người kia hành động đúng cách và có những lý do chính đáng cho việc mà họ làm".*

Dưới đây là hai tuyên bố, một của Jack và một của Abdul. Cả hai đều tuyên bố sự thật, nhưng sau sự thật đó là các lý do. Bốn lý do được đưa ra cho mỗi trường hợp. Nhiệm vụ của bạn là quyết định xem lý do nào là tích cực nhất và tiêu cực nhất.

*Jack:* Có 12 bộ phận điện. Nếu có gì hỏng hóc, một chiếc đèn báo sẽ báo cho bạn biết bộ phận nào hỏng. Bạn tháo nó ra và bỏ nó đi thay vào đó một cái mới.

<i>Tích cực nhất</i>	<i>Tiêu cực nhất</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Vì công việc sửa chữa tốn công lao động, đất; vứt bỏ phận hỏng đi sẽ tiết kiệm tiền hơn.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Những bộ phận không sửa chữa được là cái mèo kiếm tiền; nhà sản xuất bán thiết bị thay thế với giá cao ngất trời.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Một chiếc máy nằm trong xưởng sửa chữa không sản xuất ra cái gì nhưng vẫn tốn tiền (thanh toán lãi, v.v...); sửa chữa nhanh sẽ là cách tiết kiệm tiền.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Sửa chữa thiết bị điện là một công việc nặng nhọc; vứt bỏ bộ phận hỏng làm cho người lười cố lý do.
<p><i>Abdul:</i> Chúng tôi quyết định rằng dung sai đo bằng lade là không cần thiết; chúng tôi sẽ đo bằng thước panme bằng tay.</p>		
<i>Tích cực nhất</i>	<i>Tiêu cực nhất</i>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Công nghệ lade quá tiên tiến; chúng tôi sẽ an toàn hơn với công nghệ quen thuộc. Bằng cách đó chúng tôi sẽ tránh được các rắc rối.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Lade đắt; kỹ sư rẻ. Sẽ kinh tế hơn nếu để các kỹ sư đo đạc.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Tính chính xác không quan trọng trong việc sản xuất; chúng tôi không cần độ chính xác đo bằng lade.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Nếu chúng tôi mua lade để đo, nhiều kỹ sư sẽ mất việc làm. Chúng tôi cần công nghệ thấp để tránh tình trạng thất nghiệp.

## Vấn đề 2: Không bàn bạc được

"Thương thảo tốt dựa trên sự bàn bạc tốt." Mọi người cùng nhất trí với quyết định. Khó khăn là làm sao tìm ra những cách thực hành để cải

tiến cách bàn bạc. Chúng ta sẽ xem xét ba phương pháp có tác dụng trong các thương thảo quốc tế: chuẩn bị, lắng nghe một cách có hiệu quả và "bàn bạc riêng".

### *Chuẩn bị*

Cuộc gặp đầu tiên giữa các nhà thương thảo thường khó khăn và không hiệu quả. Mỗi bên thường lo lắng về đặc tính của bên kia; mỗi bên thường tự hỏi "Mình đang làm ăn với loại người nào đây? Mình có thể làm ăn với họ không?" Có những câu hỏi quan trọng: mà hợp đồng chỉ có thể được ký kết cho tới khi các câu hỏi này được trả lời. Nhưng có một sự mạo hiểm ở đây. Trong nhiều cuộc thương thảo giữa các "ông lớn", ngay lập tức được bắt đầu với những vấn đề cơ bản: giá cả, vận chuyển, bảo hành. Khi hai bên chưa biết gì về nhau thì xảy ra hiểu lầm là chuyện thường. Hãy lấy một ví dụ.

Rudi bay từ Thụy Điển đến Nhật Bản. Ông ta dừng hai giờ tại Sân bay quốc tế Verbena. Trong hai giờ đó, ông định nói chuyện với Carlos (thuộc Bộ Du lịch Verbena) về việc xây dựng một đường xe cáp lên đỉnh Mount Verbena. Carlos chưa bao giờ liên lạc trực tiếp với Thụy Điển hoặc Thụy Sĩ, nhưng ông ta có một sự hình dung rất lạ về họ: núi non, hồ và những chủ ngân hàng giàu có. Trước khi gặp Rudi, Carlos nghĩ rằng ông ấy có một đôi mắt lạnh lùng bí ẩn của một chủ ngân hàng. Rudi nghĩ về Carlos với một thành kiến tương tự: đối với Rudi vùng Thái Bình Dương có nghĩa là những cây dừa, bãi biển ấm áp và những con người dễ dãi. Hai người này gặp nhau, bắt tay và bắt đầu thảo luận dưới áp lực của thời gian. Họ cố gắng ghép nối các ý tưởng, nhưng thành kiến của họ dẫn đến: Carlos chống lại cơ sở của cánh đồng dừa và ánh nắng. Trong tình huống như quá trình đàm phán này rõ ràng là có một sự mạo hiểm. (Trình bày đầy đủ về sự mạo hiểm của các giả thuyết, xem Zunin, trang 14+).

Câu trả lời cho vấn đề là rõ ràng: chuẩn bị một cuộc gặp gỡ đầu tiên không liên quan tới việc làm ăn; cho phép hai bên có thời gian khám phá lẫn nhau như những con người. Như thế nào? Mỗi quan hệ xã hội hoặc thể thao là lý tưởng. Ví dụ, một buổi chiều chủ nhật chơi gôn tiếp theo là buổi thương thảo vào sáng ngày thứ hai. Mời một bữa trưa hoặc bữa tối cũng là một giải pháp. Nếu thời gian không cho phép, thì chủ nhà có thể đón khách từ sân bay hoặc từ khách sạn của họ: nửa giờ trên xe sẽ "phá vỡ tảng băng". Một sự lựa chọn thực tế khác nữa là một chuyến thăm nhà máy hoặc văn phòng.

Tổng kết lại: Một cuộc thương thảo có hiệu quả trước hết bắt đầu khi hai bên có thể nói một cách thẳng thắn rằng: "Tôi nghĩ tôi có thể làm ăn

với người này".

### *Lắng nghe có hiệu quả*

Có hai hình thức giao tiếp: nghe và nói. Chúng quan trọng như nhau. Làm thế nào để nâng cao năng lực nghe của mình?

Một biện pháp là ghi chép lại trong khi người khác nói. Ghi chép sẽ đạt được hai điều: nó buộc bạn phải tập trung và nó cho bên kia thấy rằng bạn đang nghe.

Một biện pháp khác là hỏi các câu hỏi về bất cứ điều gì mà bạn cảm thấy không rõ. Các câu hỏi đó có thể về các vấn đề thực tế ("Tôi không rõ rằng hệ số thể hiện có nghĩa là thế nào?") hoặc về mục đích và động cơ ("Tại sao ngài lại gợi ý bảo hành trong ba tháng?"). Cũng như việc ghi chép, thói quen đặt câu hỏi giúp bạn nghe cẩn thận hơn và nó thông báo cho bên kia rằng bạn đang tập trung nghe họ.

Một thói quen tốt khác là đưa ra câu trả lời của bạn bằng cách tổng kết vắn tắt những gì mà bên đối tác đã nói. Ví dụ, Rudi đã giải thích một lúc về kế hoạch cho dự án xe cấp. Sau đó ông ta dừng lại để Carlos trả lời:

*Carlos:* "Vây thì, để tôi xem tôi hiểu những gì ông nói có đúng không. Ông nói rằng, cần có hai năm để lập dự án xe cấp, lập dự án bao gồm tìm lộ trình, khảo sát đất và chuẩn bị các bản vẽ".

Tiếng Anh luôn là ngôn ngữ thương thảo quốc tế mặc dù cả hai bên nói tiếng Anh đều không chuẩn. Nếu có vấn đề gì về ngôn ngữ, thói quen lặp lại các ý tưởng của người kia có nghĩa là những sự hiểu lầm được phát hiện ra và được sửa ngay lập tức. (Để bàn bạc đầy đủ về lắng nghe, xem Brooks, trang 97+).

Nói chung: *Nhà thương thảo giỏi trước hết là một người biết lắng nghe.*

### *"Bàn bạc riêng"*

Nhiều trường đại học có những khóa học về "nói ở nơi công cộng". Nói ở nơi công cộng là nghệ thuật nói với một số lượng khán giả lớn và nghệ thuật tranh luận. "Bàn bạc riêng" (một thuật ngữ mới, nhưng là một thuật ngữ có ích) là kiểu ngược lại: đó là nghệ thuật nói chuyện với một số ít khán giả và nghệ thuật thương thảo.

Số lượng khán giả và việc tranh luận tùy thuộc vào đa số. Nếu tôi thuyết phục được ba phần tư số khán giả của tôi, có nghĩa là ý tưởng của tôi là đúng, tôi hài lòng với cách diễn thuyết của tôi; nếu khán giả bỏ phiếu vào cuối buổi, tôi là người chiến thắng và người phát biểu của đối



phương là người thua cuộc. Người thuyết phục thông minh có nhiều mánh khóe, nhiều cách để làm cho đối phương có vẻ không logic, không đúng đắn và thiếu thông minh hoặc đơn giản là không thành thực. Trong một cuộc thảo luận trên vô tuyến, trong một hội đồng, trước mặt ban lãnh đạo, những mẹo này, có lẽ, có tác dụng. Nhưng *trong một cuộc thương thảo thì các mẹo trên là nguy hiểm.*

Trong khi thương thảo một hợp đồng, phải có hai người thắng: cả hai bên phải ký kết hợp đồng. Họ chỉ ký khi họ cảm thấy điều đó có lợi cho họ. Cũng như việc kết hôn: trừ khi cả hai bên tin rằng họ sẽ đạt được điều gì đó, họ sẽ không hứa hẹn những điều cần thiết. Luật căn bản trong việc thương thảo hợp đồng là: "Chỉ khi các bên có thể thỏa thuận được với nhau, nếu không sẽ không có hợp đồng."

Tiếc rằng, trong các cuộc thương thảo thực tế, luật cơ bản này thường bị lãng quên. Các nhà thương thảo cố để đạt mục đích, cố để hạ gục đối phương, làm lộ tẩy sự thiếu hiểu biết của bên kia, nhằm thể hiện uy lực hoặc sự trung thực của mình. Những chiến thuật này sẽ sớm đưa mục tiêu của việc thỏa thuận ra ngoài tầm với. Thương thảo giống như việc cố gắng để chiến thắng một cuộc tranh luận bằng việc thuyết phục người nói của đối phương.

Những điều này có ý nghĩa gì trong thực hành?. Có ba nguyên tắc chính trong "bàn bạc riêng":

*Nguyên tắc 1:* Tránh sử dụng sức ép tình cảm.

*Nguyên tắc 2:* Nói về bản thân bạn chứ không phải về đối phương.

*Nguyên tắc 3:* Nói "không ghi chép".

Hãy xem xét từng nguyên tắc một.

**Bàn bạc riêng nguyên tắc 1: Tránh sử dụng sức ép tình cảm.** Trong một cuộc tranh luận, bất cứ dấu hiệu yếu đuối nào của một bên sẽ là dấu hiệu để bên kia "hâm nóng lên". Cũng thế, nếu một luật sư hỏi một nhân chứng và nhân chứng ngập ngừng, thì luật sư đó sẽ hỏi kỹ hơn, các câu hỏi chứa đầy tình cảm. Khi một người bán hàng nhận thấy khách hàng bị sức ép, anh ta sẽ tăng sức ép lên, sử dụng tất cả những mưu mẹo mà anh ta biết để bán được hàng. Thương thảo một hợp đồng chuyển giao công nghệ lại khác.

Trong hầu hết các thương thảo hợp đồng chuyển giao công nghệ, mục tiêu là một mối quan hệ lâu dài dựa trên lợi ích thực tế của cả hai bên. Một thỏa thuận đạt được với áp lực tình cảm sẽ không giống như việc đạt được mục tiêu này. Một ví dụ rõ ràng, hãy quay lại với Jack và Abdul và chiếc máy ung thư xương. Giả sử Abdul đưa Jack tới một bệnh viện thiếu

trang thiết bị ở khu ổ chuột của thành phố Verbena. Ông ta sử dụng chuyển đi để tạo áp lực tình cảm lớn lên Jack. Kế hoạch thành công, và Jack ký một hợp đồng rất ưu đãi cho phía Verbena. Điều gì sẽ diễn ra tiếp theo đó? Trở về Mỹ, Jack không còn chịu áp lực nữa. Ông ta phải giải thích cho xếp của mình vì sao ông ta lại ký kết một hợp đồng bất lợi như vậy. Xếp của ông ta yêu cầu ông ta tìm cách thoát ra khỏi tình huống thiếu ưu đãi như vậy. Nếu công ty của Jack bị lỗ, họ có thể sẽ không thực hiện được mọi nghĩa vụ của họ. điểm này nói chung là: áp lực tình cảm không là cơ sở cho một thỏa thuận hợp tác lâu dài.

Nguyên tắc tương tự được áp dụng cho chi tiết của thương thảo. Khi bạn cảm thấy đối phương bị "tổn thương", đó là lúc sử dụng sự tế nhị và khéo léo.

**Bàn bạc riêng nguyên tắc 2: Nói về bản thân bạn, không nói về đối phương.** Nhiều mero thương thảo là thói quen nói chuyện. Bạn có thể học một thói quen bằng cách lắng nghe ngôn ngữ của nhà ngoại giao. Một nhà ngoại giao ít khi nói đến đối phương: ông ta thường nói về các đề xuất và ý tưởng và về phản ứng mà ông ta có đối với chúng. Ví dụ, khi (Khối hiệp ước Vacsava) cắt giảm quân đội của mình, một nhà ngoại giao NATO không nói: "Khối Vacsava phải cắt giảm lực lượng của mình nhiều hơn nữa; họ thực sự không hiểu ý tưởng thế nào là cân bằng lực lượng". Thay vào đó ông nói: "Chúng tôi cảm thấy rằng bất cứ sự cắt giảm nào về lực lượng là đúng cách; việc cắt giảm hiện nay nhằm mục đích mà chúng tôi quan tâm". Nghiên cứu sự khác biệt giữa hai lời tuyên bố trên. Lời thứ nhất có vẻ thù địch và bi quan: đó là một tuyên bố riêng biệt về phía bên kia. Lời thứ hai thận trọng và xem xét sự việc một cách lạc quan: nó chấp nhận sự thật về việc cắt giảm quân đội, và nó giải thích được cảm nghĩ của NATO. *Nhà ngoại giao không nói gì về đối phương.* Điều đó làm cho tình thế rộng mở: nhà ngoại giao không giữ một vị thế mà sau đó ông ta phải bảo vệ nó; ông ta để cả hai bên tha hồ tự do mà thương thảo.

Lý do cho ngôn ngữ ngoại giao là rất rõ ràng: một mối quan hệ tồi có thể dẫn tới chiến tranh, trong một cuộc thương thảo hợp đồng sự việc cũng như thế. Một thỏa thuận có khả năng nhất khi cả hai bên thoả mái thương thảo, khi mỗi bên giải thích hành động và lợi ích của mình và tránh xung đột. (Đối với một cuộc bàn bạc hấp dẫn về việc bằng cách nào thủ thuật có thể giúp cho việc thương thảo giữa Tổng thống Arập Sadat và Thủ tướng Israel Begin tại Camp David năm 1978, xem Fisher và Ury, trang 43 và trang 121).

**Bàn bạc riêng nguyên tắc 3: Nói "Không ghi chép".** Các thương thảo có ích ít được đưa ra công khai. Ví dụ, năm 1988, ngoại giao Mỹ đưa ra

lệnh ngừng bắn tại nhiều cuộc chiến tranh, đặc biệt là cuộc chiến giữa Iran và Iraq. Những thương thảo này là không thể có được nếu công chúng được nghe tất cả những điều mà hai bên nói tới. Tại sao? Với công chúng, người phát ngôn chiếm các vị trí; trong thực tế, tranh luận công cộng được tổ chức với hai vị trí linh hoạt: ủng hộ và bác bỏ một hành động. Chúng ta đã biết rằng thương thảo về vị trí ít hữu hiệu hơn thương thảo lợi ích, đặc biệt là trong một mối quan hệ lâu dài đang bị nghi vấn. Thương thảo tốt yêu cầu có sự linh hoạt và (như chúng ta sẽ thấy trong cuốn sách này sau đây) nhiều phương án. Vậy đem bàn bạc công khai các phương án đó thì rất nguy hiểm. Ví dụ, Liên bang Xô viết và Mỹ bàn trong phòng họp kín về việc cắt giảm vũ khí hạt nhân. Một bên, có lẽ là Liên bang Xô viết, nói: "Hay chúng ta gìn giữ để toàn bộ Thái Bình Dương là một khu vực không có vũ khí hạt nhân?". *Đây là một phương án*, và mỗi bên xem xét sự lựa chọn và phân tích xem điều đó có lợi như thế nào cho họ. Điều gì sẽ xảy ra nếu báo chí biết toàn bộ câu chuyện? Các tiêu đề báo sẽ là: "Liên bang Xô viết yêu cầu một Thái Bình Dương không có vũ khí hạt nhân." Công chúng sẽ hiểu nhầm phương án lựa chọn là một lập trường. Hai bên phải nói lập trường chính xác mà họ đứng trong vấn đề này, và quá trình thương thảo phải chịu đựng.

### ***Ôn tập khái niệm: Tấn công hay thương thảo?***

Dưới đây là hai mẫu đối thoại. Một dựa trên áp lực, đối đầu và tấn công. Một dựa trên sự kiềm chế, ngoại giao và kỹ thuật: "bàn bạc riêng". Nhiệm vụ của bạn là quyết định ai là nhà thương thảo tốt hơn, Abdul I hay Abdul II

#### ***Đối thoại 1***

*Jack:* "Giảm giá nhiều nhất mà chúng tôi từng dành cho khách hàng là 10%"

*Abdul I:* "Không, điều đó không đúng. Ông dành cho một công ty ở Nonamia 11%"

*Jack:* "Thật vậy sao?"

*Abdul I:* "Đừng làm như ông không biết gì cả"

*Jack:* "Tôi xin lỗi, tôi chưa từng bao giờ làm việc với khu vực này trên thế giới"

*Abdul I:* "Nhưng đã là 11% đúng không"

Jack: " Nếu ông nói vậy, nhưng tôi được lệnh giá trần là 10%"

*Đối thoại 2*

Jack: "Giảm giá nhiều nhất mà chúng tôi từng dành cho khách hàng là 10%"

Abdul II: " Tôi nghĩ rằng ông đã đưa ra mức cao hơn tại Nonamia mấy năm trước"

Jack: " Thật vậy sao ?"

Abdul II: " Tôi nghe nói 11%, nhưng có thể tôi sai. Dù sao đây là lần đầu tiên ông đến Châu á, nên tôi chắc ông không biết chi tiết về các hợp đồng địa phương"

Jack: "11%. Để tôi xem xem có thể làm gì khi tôi trở về"

Nhà ngoại giao tốt hơn là Abdul I Abdul II

Trong một thương thảo hợp đồng, sự việc cũng tương tự. Những nhà thương thảo giỏi thủ rất nhiều lựa chọn, cố tìm ra điều làm cả hai bên hài lòng. Những sự lựa chọn đôi khi là quá mức hoặc không thực tế. (Xem thêm chương III, mục IV dưới đây). Nhưng bàn bạc kiểu lựa chọn phải "không ghi chép". Cả hai bên phải nói với bên thứ ba về họ, và cả hai bên phải có bản ghi chép văn bản về cuộc họp. Tại sao lại bí mật? Tưởng tượng phản ứng của xếp của Jack nếu ông ta nghe thấy rằng Jack đã bàn bạc một thỏa thuận 5 năm trợ giúp kỹ thuật mà không lấy tiền khách hàng. Hãy tưởng tượng chính phủ của Abdul sẽ phản ứng ra sao nếu họ nghe được rằng Abdul đã bàn bạc một "thỏa thuận bí mật" để tránh các quy định về ngoại tệ. Đúng là những bàn bạc này rất hữu ích cho các nhà thương thảo. Jack có thể chỉ ra cho Abdul rằng trợ giúp kỹ thuật "miễn phí" không thực sự miễn phí chút nào; và Abdul có thể cho Jack biết rằng: "thỏa thuận một phía" là bất hợp pháp, không có hiệu lực ở nước của ông ta.

Tóm lại: *Thương thảo tốt là "không ghi chép".*

### **Ôn tập khái niệm: Nói về bản thân bạn**

Dưới đây là sáu quan điểm. Ba trong số đó nói về đối phương, tìm kiếm sự đối đầu; ba quan điểm nói về bạn, tìm kiếm thỏa thuận. Đọc từng quan điểm. Nhiệm vụ của bạn là đánh dấu vào mục nói về bạn.

- ☐ 1. Nếu các ông muốn chúng tôi trả 4 USD cho trợ giúp kỹ thuật, các ông đã thiếu thực tế.
- ☐ 2. Chúng tôi biết trợ giúp kỹ thuật là quan trọng, nhưng chúng tôi không thể trả nhiều hơn nửa triệu USD cho nó.
- ☐ 3. Có lẽ tôi phải đặt vấn đề này vào trong hoàn cảnh xã hội của nó: chúng tôi hiện đang có nạn thất nghiệp rất tồi tệ, và chúng tôi phải tạo ra công ăn việc làm nhanh chóng.
- ☐ 4. Gợi ý của các ông chúng tôi đơn giản các ông không hiểu gì về tình hình thất nghiệp ở phần này của thế giới.
- ☐ 5. Các ông hoàn toàn quên mất rằng: đây không phải là nước Mỹ. Các ông có thể mua tất cả số ngoại tệ mà các ông muốn nhưng chúng tôi thì không thể.
- ☐ 6. Chúng tôi thường gặp khó khăn trong việc mua phụ tùng ở nước ngoài. Ngân hàng trung tâm không cung cấp ngoại tệ cho chúng tôi để mua chúng.

### ***Ôn tập khái niệm: Thuốc trừ sâu***

Jane đại diện cho Cardiff Field Control Systems, một công ty sản xuất thuốc trừ sâu của California. Bà đang ở Verbena thương thảo với Lee về việc chuyển giao công nghệ thuốc trừ sâu cho công ty của ông ta, Verbena Pests. Nghiên cứu mẫu đối thoại dưới đây và sau đó trả lời các câu hỏi:

*Lee:* "Bà biết đấy, chúng tôi lo lắng về tác động đến môi trường của loại thuốc trừ sâu này"

*Jane:* "Chúng tôi không tìm thấy ảnh hưởng xấu nào. Ông đã xem thử nghiệm thực tế"

*Lee:* "Công ty của bà liệu có thể ký một bản tuyên bố rằng sẽ không có tác dụng xấu nào đến môi trường không?"

*Jane:* "Liệu các ông có cần nó không?"

*Lee:* "Có, đứng về mặt nào đó"

*Jane:* "Đó là một lựa chọn. Các ông còn cần gì nữa?"

Lee: "Hình thức phạt nào đó. Nếu có hư hại gì đến môi trường, các bà sẽ trả tiền chứ?"

Jane: "Đó lại là chuyện khác. Chúng tôi nói rằng không có ảnh hưởng xấu, nếu có gì đó xảy ra chúng tôi sẽ đền bù đầy đủ"

Lee: " Điều đó rất tuyệt cho chúng tôi, nhưng liệu công ty bà có chấp nhận không?"

Jane: "Trước hết, hãy xem liệu chúng tôi có lựa chọn nào khác không?"

Lee: "Không có điều khoản nào về môi trường cả"

Jane: (Cười) "Phù hợp với tôi đấy"

Lee: "Hay có lẽ chúng ta sử dụng điều khoản này từ Hợp đồng Mẫu của ESCAP: bà nói thật với chúng tôi mọi thứ bà biết, và bà thông tin cho chúng tôi những điều trong tương lai; nếu bà giữ nguyên phần mặc cả của bà, chúng tôi không còn gì để phản đối lại nữa"

Jane: "Hãy để tôi xem xét lại điều khoản đó. Nghe có vẻ tốt đấy."

Câu hỏi:

1. Lee và Jane thương thảo về vị thế hay về lợi ích ?

Vị thế	Lợi ích
--------	---------

2. Họ cùng làm việc với nhau hay chống lại nhau ?

Cùng làm việc	Chống lại nhau
---------------	----------------

3. Sự lựa chọn thứ hai của Jane là: công ty của bà ta đảm bảo không có ảnh hưởng xấu nào và thanh toán đầy đủ mọi thiệt hại nếu có điều gì xảy ra. Có đúng là bà ta gợi ý một cách nghiêm túc hay chỉ là đưa ra sự lựa chọn?

Gợi ý nghiêm túc	Sự lựa chọn
------------------	-------------

4. Gợi ý của Lee không có trong điều khoản nào về ảnh hưởng đến môi trường cả. Có đúng là ông ta gợi ý một cách nghiêm túc hay chỉ là đưa ra sự lựa chọn?

Gợi ý nghiêm túc	Sự lựa chọn
------------------	-------------

5. Không may, xếp của Jane biết rằng bà ta gợi ý sẽ thanh toán mọi thiệt hại môi trường. Ông ta sẽ phản ứng như thế nào? Ông ta có

yêu cầu bà giải thích đầy đủ không? Hoặc ông ta đợi đến hậu quả của việc thương thảo ?

Yêu cầu giải thích	Đợi
--------------------	-----

6. Xếp của Lee biết rằng Lee gợi ý sẽ gạt bỏ điều khoản về môi trường. Liệu ông ta sẽ phản ứng như thế nào? Ông ta có yêu cầu Lee giải thích đầy đủ không? Hoặc ông ta đợi đến hậu quả của việc thương thảo ?

Yêu cầu giải thích	Đợi
--------------------	-----

7. Nếu hai người xếp yêu cầu phải giải thích, điều đó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến thương thảo?

Lạc quan	Bi quan
----------	---------

### **Vấn đề 3: Sự khác biệt về văn hóa Đông và Tây**

Thương thảo không bao giờ dễ dàng. Khi các nhà thương thảo đến từ các nền văn hóa khác nhau thì những sự hiểu nhầm nhiều không đếm nổi là có thể xảy ra. Tất cả các nền văn hóa khác nhau trên thế giới không có cái nào đáng kể hoặc quan trọng đối với thương mại hiện đại bằng sự khác biệt giữa "Đông" và "Tây". Vì hầu hết bạn đọc của cuốn "Hướng dẫn" này sống trong khu vực ESCAP (châu Á - Thái Bình Dương), nó có thể sẽ giúp tổng kết kinh nghiệm của nhiều nhà thương thảo về sự khác biệt trong cách kinh doanh giữa "phương Đông" và "phương Tây". Rõ ràng không có những nền văn hóa "phương Đông" và "phương Tây" như thế. Dù vậy, "người phương Đông" (như chúng ta sẽ gọi họ) chia sẻ nhiều tư tưởng và bản sắc với nhau mà không chia sẻ với "người phương Tây". Những tư tưởng chia sẻ này là gì, và làm thế nào mà họ đối chiếu chúng với cách thức của phương Tây? Những đối chiếu này tác động đến thương thảo hợp đồng chuyển giao công nghệ ? Có ba khía cạnh đối chiếu: hệ thống xã hội, phương pháp kinh doanh và điều khiển tình cảm.

#### **Đối chiếu 1: Hệ thống xã hội**

Đa số người phương Đông cho rằng, thế giới của họ thay đổi nhanh chóng, có một số nói rằng quá nhanh. Tuy vậy, một người phương Tây ngay lập tức khâm phục sự tôn trọng lịch sử và truyền thống của thế giới phương Đông. Mặc dù mọi sự thay đổi nhanh, truyền thống, tính liên tục và sự bảo vệ cấu trúc hiện tại của xã hội vẫn là giá trị đáng kể ở hầu hết các nước phương Đông: gia đình là bộ phận cốt lõi; trường học ở các nước

như Nhật Bản nhấn mạnh sự tuân thủ và giá trị của cả nhóm. Ở nhiều nước phương Đông vẫn khó tìm thấy những người trẻ tuổi hoặc phụ nữ ở những vị trí quan trọng. (Khi Benazir Bhutto ở tuổi 30 lên làm Thủ tướng Pakistan năm 1998, đó là cuộc cách mạng chính trị).

Xã hội phương Tây thì khác, người phương Tây đặt giá trị to lớn lên sự sáng tạo. Ví dụ, các trường học ở Mỹ chú trọng sự độc đáo và cá tính của mỗi đứa trẻ; nhiều giáo viên cố gắng khuyến khích tính sáng tạo và phát minh và ít giáo dục về việc học hành thực tế và cách cư xử đúng đắn, kết quả là một xã hội nơi các giá trị thay đổi và mới lạ. Mỗi thế hệ trẻ lật nhào giá trị và giả định của các thế hệ trước. Gia đình thường tan vỡ khi đứa trẻ rời nhà, trong thương trường, thanh niên trẻ (và ngày nay đang tăng, phụ nữ trẻ) thường được giao những vị trí trọng trách.

Việc đối chiếu này ảnh hưởng như thế nào đến thương thảo? Trước tiên, rất nhiều người phương Đông từng sốc khi một phụ nữ Mỹ trẻ khoảng 30 tuổi đến thương thảo một hợp đồng quan trọng. Người phương Đông đó có thể sẽ nghi ngờ rằng, công ty Mỹ xem thường việc thương thảo, nhưng trong thực tế người phụ nữ đó có đủ tư cách để thương thảo thay cho công ty.

Vì tính mới mẻ và sáng tạo rất quan trọng đối với người phương Tây, họ ít tôn trọng truyền thống tôn ty. Ví dụ, nếu một người phương Đông phản nản rằng ngân hàng trung tâm của mình không phê chuẩn những thanh toán tài sản trước đây, người phương Tây thường nói: "Ồ, ngân hàng, chắc chắn chúng ta phải làm được điều gì chứ?". Tương tự nếu bạn nói rằng, công ty của bạn thường yêu cầu một thời gian là 2 tuần để thanh toán, người phương Tây sẽ nói: "Kiểu đó cũ rồi. Chẳng còn ai làm thế nữa". Người phương Tây không nói rằng điều đó là xấu, chỉ đơn thuần là đã lỗi thời.

Làm thế nào để bạn xoay sở được với những sự khác biệt đó? Câu trả lời lúc nào cũng vậy: nhìn vào bản chất chứ đừng nhìn vẻ bên ngoài. Với mọi người, hãy xem họ nói gì, đừng nhìn vào tuổi tác, giới tính hay vẻ bên ngoài của họ. (Và nhớ rằng, người phụ nữ Mỹ trẻ đó có thể sẽ bàn khoản tại sao họ lại làm việc với nhiều người già trên năm mươi thế). Với các ý tưởng, không quan trọng là ý tưởng đó mới hay cũ, truyền thống hay cải cách; chỉ cần biết rằng các ý tưởng đó phục vụ cho lợi ích của bạn. Nhắc nhở bên thương thảo với bạn thực tế này: "Tôi đồng ý với bà rằng ý tưởng thời gian ưu đãi là cũ, nhưng đó không phải là vấn đề. Tôi nghĩ rằng thời gian ưu đãi phục vụ cho lợi ích của cả tôi lẫn bà."



## **Đối chiếu 2: Phương pháp kinh doanh**

Thông thường công nghệ được chuyển giao từ một công ty lớn ở một nước phát triển tới một công ty nhỏ ở một nước đang phát triển. Bên cung cấp gửi một trong những nhân viên điều hành của nó (hoặc một nhóm) tới để đàm phán, các đối tác phương Tây thường là những nhà quản lý hàng đầu của công ty họ. Điều khác biệt này thường là nguyên nhân của nhiều sự hiểu lầm.

Các nhà quản lý phương Đông thường tôn thờ lợi ích của công ty mình, có thể ông ta là người chủ, hoặc có thể ông ta đã cống hiến cả cuộc đời làm việc của mình cho công ty và trung thành với nó. Người phương Tây, ở một khía cạnh khác, có quyền lợi riêng trong tư tưởng của mình. Quyền lợi này thường mâu thuẫn với quyền lợi của công ty nhưng không phải là lúc nào cũng vậy. Trong nhiều thương vụ, ví dụ như, một nhân viên điều hành phương Tây cố gắng mặc cả vì sự thăng tiến trong tương lai của anh ta phụ thuộc vào việc anh ta nổi tiếng vì mặc cả giỏi. Đôi khi một sự mâu thuẫn hoặc giành giật quyền lực giữa hai nhân viên điều hành ảnh hưởng đến phương hướng của việc thương thảo. Hãy lấy một ví dụ đã được nói tới trong cuốn sách này: khi Rudi tới Verbena để bàn bạc về dự án xe cáp với Carlos, ông ta chỉ dành ra hai giờ. Với hai giờ đó ông ta không đạt được cái gì; Rudi chỉ thấy đó là một dự án trắc trở. Liệu Rudi có nghiêm túc trong chuyện làm ăn không? Có lẽ là không. Có lẽ ông ta đã cố gắng làm tổn hại đến nhân viên điều hành ở Thụy Điển bằng cách chứng minh rằng dự án Verbena chẳng có hy vọng gì. Hoặc Rudi có thể sắp chuyển công ty và có lợi bí mật trong việc làm hỏng dự án đó. Mặc dù có rất nhiều ngoại lệ các nhà điều hành phương Tây thường cũng trung thành với công ty của mình như những nhà điều hành phương Đông; họ thường coi lợi ích của bản thân cũng như lợi ích của công ty.

Một nguyên tắc cổ xưa trong kinh doanh phương Tây là "thời gian là tiền bạc". Bởi vì thời gian rất giá trị, người phương Tây được đào tạo để đặt ra thời gian biểu và tuân thủ nó một cách sát sao. Với một vấn đề như việc vận chuyển phụ tùng liên quan đến thời gian là tốt. Tiếc rằng những thương nhân phương Tây thường có thời gian biểu cho việc thương thảo; đặc biệt họ có một "thời hạn" (thời hạn là một thời gian mà công việc phải hoàn thành). Ví dụ một người phương Tây sẽ nghĩ: "Tôi có ba ngày ở Manila để thương thảo hợp đồng này. Nó phải được ký vào thứ sáu". Nếu thời hạn tới trước khi hai bên đạt tới thoả thuận, thường là có ba hậu quả và chúng đều tồi tệ. Thứ nhất, các bên có thể ký một thoả thuận không hoàn chỉnh; thứ hai, thương thảo hoàn toàn bị huỷ bỏ; thứ ba là các bên có thể gặp vào một ngày chưa định trước để tiếp tục bàn

luận. Người phương Đông nói chung không đặt ra thời hạn cho việc thương thảo: mục đích của họ là đạt được thoả thuận như ý, chứ không phải là một quyết định trong một thời gian nhất định.

Làm thế nào để bạn xoay sở với "thương thảo có thời hạn"? Tiếc rằng bạn không thể hỏi đối tác phương Tây của bạn, liệu anh ta có đặt ra thời hạn không. Một thời hạn của người phương Tây là điều tuyệt đối bí mật cho những lý do chiến lược rõ ràng. Nếu bạn tin rằng có một thời hạn nó sẽ giúp bạn thương thảo trong giai đoạn đầu một cách nhanh chóng hơn; nó cũng giúp cho việc bàn bạc những điểm chính trước và để những điểm phụ bàn bạc sau.

Có lẽ sự khác biệt lớn nhất trong cách kinh doanh của phương Đông và phương Tây là tư tưởng của mỗi bên đối với một hợp đồng. Đối với người phương Tây ký kết một hợp đồng là một "khoảnh khắc thiêng liêng". Một khi hợp đồng đã được ký, thương thảo chấm dứt và việc thực hiện bắt đầu. Kể cả khi những điều khoản của hợp đồng không công bằng. Hai bên đã ký và bây giờ họ phải thi hành; trừ khi một luật sư giỏi tìm ra một "lỗ hổng" trong (một cách thoát ra khỏi) hợp đồng. Hầu hết những người phương Đông nhìn nhận vấn đề khác hẳn: hợp đồng thể hiện dự định của các bên khi họ ký. Nếu có trục trặc gì các bên thường tiếp tục thương thảo, để cho mọi sự ổn trở lại.

Trong thực tế hai điều khoản hợp đồng dựa trên lối suy nghĩ phương Đông bắt đầu được các hiệp ước quốc tế công nhận. Thứ nhất là "Các điều khoản thoả thuận hợp tác": nếu có bất cứ tranh chấp nào các bên phải cố gắng giải quyết một cách hữu nghị. Thứ hai là "Điều khoản về thương thảo lại": trong một hợp đồng dài hạn cứ ba năm một lần các bên phải cùng nhau bàn bạc lại hợp đồng và thương thảo lại các điều khoản có vấn đề.

Tuy nhiên, nói chung nghĩ về một hợp đồng đối với người phương Tây cũng giống như bạn nghĩ về luật đất đai: bạn không thể phá vỡ các điều khoản mà không bị phạt. Thật nguy hiểm khi thương thảo một hợp đồng tới nghĩa với hy vọng rằng sẽ giải quyết các vấn đề phát sinh.

### **Đối chiếu 3: Điều khiển tình cảm**

Văn hoá phương Tây khuyến khích mọi người thể hiện tình cảm. Ngay cả ở những nơi công cộng, người ta hôn nhau, cái cọ nhau, hoặc làm cho nhau ngượng ngùng. Nhiều loại hình tâm lý học phương Tây dạy con người làm thế nào để thể hiện tình cảm của mình, chứ không phải là kìm nén hoặc che giấu chúng. Trong thương thảo, tự do tình cảm thường dẫn đến sự tức giận qua lại hoặc công kích cá nhân. Một tình cảm chủ động cũng cần sự thể hiện: để chỉ ra sự phê chuẩn, ví dụ như một người đàn

ông có thể vỗ vào lưng người khác và nói rằng "hoàn thành việc tốt đây!"

Ở phương Tây, truyền thống tranh luận công khai là mạnh mẽ, với một người thắng và một người thua cuộc. Người phương Tây được đào tạo để đối phó với việc bị thua trước công chúng. Họ thấy một "người thắng cuộc xấu xa" như là một kẻ chiến thắng đầy kiêu ngạo và một "người thua cuộc xấu xa" là một người trở nên cáu kỉnh và tuyệt vọng. Người thắng và người thua thường bắt tay nhau để chứng tỏ rằng chẳng có một tình cảm xấu nào đang tồn tại. Người thua cuộc được khuyến khích "tự nâng cao bản thân, quên đi quá khứ và làm lại từ đầu".

Doanh nhân người phương Đông thường thấy rằng sự tự do tình cảm này và khoảng cách giữa kẻ thắng và người thua là khó hiểu. Người phương Đông thích một sự hoà đồng (sự chấp thuận của mọi người có mặt) hoặc ít nhất sự hiện diện của sự hoà đồng. Trở thành người thất bại trước công chúng có nghĩa là mất danh dự, và cả hai phía được đào tạo để tránh điều đó.

Đối với người phương Đông, đối phó với cách xử sự của người phương Tây không thành vấn đề. Người phương Đông phải nghĩ một cách đơn giản là việc người phương Tây tức giận, cười to hoặc bắt ngu tấn công cá nhân có nghĩa là còn lâu mới giống cách cư xử của một người phương Đông. Và, một cách tự nhiên, người phương Tây phải hiểu rằng sự thể hiện và cách cư xử thiếu tình cảm của người phương Đông chẳng qua chỉ là bề ngoài chứ không phải nội tâm.

### **Khác biệt về văn hoá: Một kết luận**

Hiển nhiên là một thảo luận về sự khác biệt giữa "Đông" và "Tây" cần phải được làm rõ. Nhưng các thương nhân thường nói rằng: "Điều mà tôi không hiểu con người ở đó là ...". Câu nói này đã cố gắng giải thích một vài hiểu lầm thông thường. Có thể khi ta nhìn sự việc thêm một lần nữa thì nó sẽ rõ ràng hơn.

Như chúng tôi đã nói ở trên, hầu hết các hợp đồng chuyển giao công nghệ tồn tại trong nhiều năm, vì vậy một mối quan hệ tốt là điều thiết yếu. Để xây dựng mối quan hệ này, chúng tôi gợi ý các kỹ năng thương thảo nhằm tránh sự xung đột, cho phép sự do ngoại giao, và tìm kiếm sự hoà đồng dựa trên lợi ích của cả hai bên. Đối với vấn đề "Đông" và "Tây" thì các kỹ năng này dường như nhấn mạnh thuộc tính phương Đông, có thể điều này tạo sự thuận lợi hơn cho các thương nhân phương Đông so với các đối tác được đào tạo theo kiểu phương Tây.

Cuối cùng khi con người từ các nền văn hoá khác nhau cùng làm ăn với nhau, cản trở về xử sự luôn luôn xuất hiện và đôi khi là xung đột. Sự đối lập không phải là xấu, mà trái lại nó là điều không thể tránh khỏi.

Xung đột, dù sao đi nữa, có thể phá vỡ một hợp đồng. Thông thường các bên có thể tránh sự xung đột bằng việc nhìn sâu vào bản chất vấn đề. Ví dụ như, nhà thương thảo người Mỹ thể hiện sự tức giận. Đối tác người Thái Lan có thể tránh sự xung đột bằng cách nghĩ: "Thể hiện tình cảm như tức giận là có thể chấp nhận được ở phương Tây. Trong nền văn hóa của ông ta sự tức giận của ông ta không có ý nghĩa gì. Minh chẳng có lý do gì để buồn phiền hay nghĩ xấu về ông ta cả."

*Một quy luật chung: Trong các thương thảo quốc tế hai bên cần phải hiểu và chấp nhận sự mâu thuẫn của nhau; một mối quan hệ tốt được xây dựng trên cơ sở tìm kiếm cái chung nhưng tôn trọng sự khác biệt.*

Ta hãy tổng kết sự khác biệt này trong bảng sau đây:

NGƯỜI PHƯƠNG ĐÔNG	NGƯỜI PHƯƠNG TÂY
Người phương Đông đánh giá cao truyền thống và tính liên tục. Người nhiều tuổi luôn được tôn trọng và đàn ông lớn tuổi thường giữ trọng trách.	Người phương Tây đánh giá cao sự đổi mới và thay đổi. Giới trẻ được tôn trọng. Giới trẻ bao gồm cả phụ nữ và họ thường giữ trọng trách.
Sự trung thành trên hết của một người điều hành ở một công ty đó là công ty.	Các nhà điều hành phương Tây thường đặt lợi ích của họ trước lợi ích của công ty.
Thương thảo là một quá trình chậm chạp dẫn đến thoả thuận tốt nhất có thể được.	Thương thảo thường có thời hạn hoàn thành.
Một hợp đồng đó là lời tuyên bố về ý định của các bên; nó có thể được sửa chữa nếu có trục trặc nào đó.	Một hợp đồng có nghĩa là luật pháp giữa hai bên; nhiệm vụ trước tiên của các bên là thực hiện theo đúng hợp đồng.
Tình cảm được giấu kín. Các nhà thương thảo tìm kiếm sự hoà đồng. Cả hai bên cùng tránh làm mất mặt lẫn nhau.	Tình cảm được thể hiện. Các nhà thương thảo tìm kiếm sự đối đầu. Kẻ thắng và người thua vẫn có thể bắt tay nhau.

#### **Ôn tập khái niệm: Giao lưu văn hóa**

*Tình huống:* Bạn là chủ của Verbana Fittings. Bạn đang mua công nghệ làm khoá cửa từ No-Crack Incorporated của New York.

*Nhiệm vụ:* Trong bốn giả thiết dưới đây lựa chọn câu trả lời phù hợp nhất:

1. Bạn được biết rằng Jo Grandy sẽ đại diện No-Crack tại cuộc thương thảo tới đây. Khi gặp Jo tại sân bay, bạn thấy đó là một người phụ nữ trẻ khoảng 35 tuổi. Bạn sẽ quyết định như thế nào ?

- ☐ a) Rằng No-Crack không nghiêm túc trong vấn đề thương thảo.
- ☐ b) Rằng No-Crack không phải là một công ty nghiêm túc đứng đắn chút nào.
- ☐ c) Rằng No-Crack thăng tiến cho người tốt nhất không kể tuổi tác, giới tính.

2. Jo là một nhà thương thảo cứng rắn; cô ta tìm kiếm sự đối đầu và ngay lập tức đặt ra các câu hỏi và thử thách ý tưởng của bạn. Bạn sẽ coi cách cư xử như thế nào?

- ☐ a) Jo là một người nóng tính; cách cư xử của cô ta chẳng có ai chấp nhận nổi.
- ☐ b) Jo cố tình làm việc ký kết hợp đồng không thực hiện nổi; cô ta đang phá hoại việc thương thảo.
- ☐ c) Jo là một người Mỹ chính cống; cô ta được đào tạo để đặt câu hỏi đối với mọi vấn đề và đưa ra ý kiến riêng của cô ta.

3. Jo dự định ở lại Verbena trong 4 ngày. Vào buổi sáng của ngày thứ tư, cô ta bắt đầu ít tranh luận hơn và bạn bắt đầu tiến tới hợp đồng nhanh hơn. Điều đó có nghĩa là gì?

- ☐ a) Jo đã không còn thích thương thảo nữa; chữ ký cuối cùng là không thể tránh khỏi.
- ☐ b) Jo đã có một thời hạn; cô ta bắt buộc phải hoàn thành hợp đồng vào ngày thứ tư.
- ☐ c) Bạn và Jo đang làm việc cùng nhau tốt hơn. Cô ta đã bắt đầu hiểu được quan điểm của bạn.

4. Trong khi thảo luận về thời hạn bảo hành, Jo đã đưa ra một số tuyên bố rõ ràng là sai. Bạn đã chỉ cho cô ta thấy một cách rất rõ ràng. Cô ta nói rằng: "Ồ, tôi xin lỗi về điều đó." Rồi cô ta tiếp tục thương thảo y như trước. Cô ta có nhận thấy lỗi của mình không ?

- ☐ a) Cô ta đã bị mất mặt, trong lòng cô ta thấy rất ngượng.
- ☐ b) Cô ta đã có một sai lầm và đã xin lỗi; vấn đề kết thúc ở đó.
- ☐ c) Cô ta đã thua một "bàn"; điều này làm cô ta xác định thêm rằng cô ta không thể thua trên toàn cục.

### Chương III

## THƯƠNG THẢO: CHIẾN LƯỢC VÀ MẸO

Trước đây chúng ta đã thấy rằng, "kinh doanh thâm" (thương thảo về lập trường) đôi khi có ích khi các bên bàn bạc để trao đổi những thứ đơn giản nhưng không có ích khi thương thảo về một mối quan hệ. Chúng ta cũng thấy rằng, sự lựa chọn (mà mọi nhà thương thảo có kinh nghiệm đều biết) là thương thảo về lợi ích.

Trong phần này chúng tôi sẽ bàn về các ví dụ thực hành của thương thảo lợi ích: (1) Tìm ra lợi ích của cả hai phía; (2) Tuyên bố các lợi ích đó; (3) Đưa ra các luận điểm; (4) Sáng tạo ra các sự lựa chọn đáp ứng các lợi ích; (5) Giải quyết các mâu thuẫn về lợi ích; (6) Xoay xở với một đối tác mạnh hơn; (7) Xoay xở với những trò bẩn thỉu. Một lần nữa, bàn bạc

hướng tới Dự án Thương thảo Harvard, mặc dù đã được đáp ứng nhu cầu của các thương nhân ở các nước đang phát triển và những hoàn cảnh đặc biệt trong hợp đồng chuyển giao công nghệ.



### I. TÌM RA LỢI ÍCH

Ở đầu cuốn sách này, Joe Toruist mua một tấm thảm. Joe có hai lợi

ích tính đến trong việc mua bán này: lợi ích trong việc giữ tiền trong túi của ông ta và lợi ích trong việc có được tấm thảm. Khi lợi ích về việc có được tấm thảm cao hơn lợi ích về việc giữ tiền, ông ta quyết định việc mua bán. Đối với người bán thảm, tình huống là đối lập. Giá bán là 70 V\$, đáp ứng mọi tính toán lợi ích của cả hai bên.

Tất nhiên, trong thực tế tâm lý của việc mua bán đi sâu hơn. Chúng ta có thể hỏi *tại sao* ?

Tại sao Joe ngay từ đầu đã muốn mua tấm thảm? Tại sao ông ta thích màu và họa tiết của tấm thảm này? Tại sao ông ta lại thích thảm dệt tay hơn dệt máy? Và những câu hỏi tương tự. Người bán hàng, cũng có những lợi ích bí mật: có thể anh ta cần có tiền để trả tiền thuê và cần có tiền ngay lập tức; có thể anh ta đang thanh lý kho của mình và chuyển sang kinh doanh rau quả. Trong một thương thảo về một sự trao đổi, những sự cần thiết này ít được thể hiện. Trong một thương thảo tạo mối quan hệ, hai bên phải hiểu biết về nhau sâu hơn, tất nhiên là không phải về tất cả. (Để có được toàn bộ "các giả thuyết cần thiết" cho thương thảo, xem Nierenberg, trang 81+). Kiến thức này là đặc biệt quan trọng trong các giao dịch quốc tế, vì mỗi bên thường tự trối mình vào các giả thuyết và đánh giá của mình. Cho tới khi bạn biết được thực sự bên kia muốn gì, bạn không thể tìm ra một giải pháp phù hợp với họ. Vì vậy câu hỏi đầu tiên là: *Làm thế nào để biết bên kia muốn gì?*

Câu trả lời đơn giản là: bằng cách hỏi về lý do phía sau tất cả các tình huống, yêu cầu và tuyên bố. Hãy xem ví dụ sau đây:

*Jeff*: "Ngày chuyển hàng đầu tiên chúng tôi có thể cam kết là 1 tháng 3 và đó là ngày cuối cùng".

*Kim*: "Ông có thể nói cho chúng tôi biết làm sao ông có thể tới được ngày đó?"

*Jeff*: "à, chúng tôi cần một tuần để xử lý yêu cầu của các ngài, hai tuần để sản xuất, một tuần để đóng gói và hai tuần để vận chuyển."

*Kim*: "Nếu chúng tôi đặt hàng vào hôm nay, thời gian cần có chỉ là tới 31 tháng 1."

*Jeff*: "Còn khoảng dự phòng an toàn. Chúng tôi không muốn lỡ hẹn."

*Kim*: "Ông cần sáu tuần để vận chuyển và bốn tuần cho dự phòng an toàn. Tại sao lại cần một khoảng thời gian lớn như vậy cho dự phòng."

*Jeff*: "Chúng tôi đã chuyển hàng chậm cho một công ty năm 1987 và chúng tôi đã phải trả một khoản tiền phạt rất lớn. Từ đó, chúng tôi luôn để một thời gian dự phòng lớn."

*Kim*: "Có nghĩa là về cơ bản ông quan tâm tới việc tránh phải trả một



khoản tiền phạt lớn?"

*Jeff:* "Vâng, đúng vậy"

*Kim:* "Có nghĩa là ngày 1 tháng 3 không phải là sự lựa chọn duy nhất."

*Jeff:* "Vâng, đó là chính sách của công ty chúng tôi."

*Kim:* "Liệu các ngài có thể chuyển hàng vào 1 tháng 2 cộng với bốn tuần ân hạn được không?"

*Jeff:* "Điều đó không có gì thay đổi".

*Kim:* "Không hẳn như vậy. Điều đó có nghĩa là các ngài sẽ cố gắng chuyển hàng vào 1 tháng 2 và điều này sẽ giúp chúng tôi."

Kim là một người có kỹ năng thương thảo tốt. Ông ta chấp thuận đề nghị cuối cùng của Jeff và cải thiện nó. Bằng cách nào? Bằng cách tìm ra rằng Jeff thực sự quan tâm tới việc tránh phải nộp phạt. Điều này có nghĩa là phải hỏi các câu hỏi: "Ông có thể cho biết...? Tại sao ông cần...? Như vậy quan tâm chính của ông là...?" Một khi ông ta biết được quan tâm chính yếu của Jeff, Kim có thể đưa ra sự lựa chọn đáp ứng được yêu cầu của cả hai bên.

## II. TUYÊN BỐ LỢI ÍCH

Nếu cả hai bên đưa ra thông báo rõ ràng và chắc chắn về các lợi ích của mình thì việc nghiên cứu các lựa chọn có thể được bắt đầu. Một thông báo rời rạc, chung chung sẽ chẳng dẫn tới đâu. Ví dụ như, ta có thể đối chiếu hai thông báo sau đây: "Ý kiến của chúng tôi về việc bảo hành là nó phải công bằng đối với cả hai bên" và "Các lợi ích của chúng tôi có thể được thoả mãn bằng một bảo hành có thời hạn cố định và bao gồm vật liệu, nhân lực và thiết kế." Thông báo đầu tiên là vô nghĩa và không có đối tượng, nó không giúp cho việc nghiên cứu sự lựa chọn. Thông báo thứ hai rõ ràng và chắc chắn, nó cho phép hình thành một số sự lựa chọn.

Một thương thảo về hợp đồng là thương thảo về chữ nghĩa. Trong Phần sáu, chúng ta đã thấy một vấn đề tranh cãi về việc sử dụng câu chữ trong Hợp đồng mẫu: nó đưa ra (một khi người nhận áp dụng nó trong trường hợp cần thiết) một thông báo rõ ràng về mối quan tâm của người nhận. Các nhà thương thảo có thể sử dụng các mẫu dưới nhiều hình thức, mà không cần dập khuôn.

Trước hết, sau khi một bên đưa ra Hợp đồng mẫu, bên kia có thể đưa ra bản hợp đồng của mình và nói: "Đây là vị thế của chúng tôi; hãy để chúng tôi tìm ra cơ sở trung gian." Đây là cách kinh doanh thâm, nó ít khi dẫn đến một hợp đồng thực sự.

### ***Ôn tập khái niệm: Phát hiện lợi ích***

Trong đoạn thương thảo dưới đây, Jeff đưa ra một tuyên bố. Trong mỗi trường hợp Kim đưa ra hai câu trả lời: một để tìm ra mối quan tâm phía sau tuyên bố của Jeff; một để đưa ra một thương thảo đối lập. Hãy đánh dấu vào câu trả lời để tìm ra mối quan tâm.

1. Jeff nói: "Chúng tôi không muốn nhận phí theo hình thức tiền bản quyền (Royalty). Chúng tôi muốn nhận được khoản thanh toán gọn".

☐ Trả lời 1: "Nhưng chúng tôi muốn thanh toán theo tiền bản quyền".

☐ Trả lời 2: "Ngài có thể cho tôi biết tại sao không?".

2. Jeff nói: "Chúng tôi không bao giờ cử cán bộ kỹ thuật ra nước ngoài lâu hơn 6 tuần một lần đó là chính sách của công ty."

☐ Trả lời 1: "Điều gì phía sau chính sách đó? Tại sao lại là 6 tuần?"

☐ Trả lời 2: "Nhưng chính sách của chúng tôi là cán bộ kỹ thuật phải ở lại cho tới khi hoàn thành công việc".

3. Jeff nói: "Mẫu hợp đồng của ông yêu cầu quyền chuyển giao bí quyết kỹ thuật của công ty tôi cho bên thứ ba ở nước của các ông! Điều này là không thể chấp nhận"

☐ Trả lời 1: "Rất nhiều nhà cung cấp công nghệ đã nói như vậy. Nhưng điều gì làm ông không vui đến như vậy đối với điều khoản đó? Ông cho rằng ông sẽ mất gì?"

☐ Trả lời 2: "Ồ, thật không may cho ông, Chính phủ chúng tôi yêu cầu điều khoản này phải có trong hợp đồng chuyển giao công nghệ."

4. Jeff nói: "Chúng tôi cung cấp tài liệu bằng tiếng Anh, và chính sách của công ty là không được phép dịch tài liệu này sang thứ tiếng khác"

☐ Trả lời 1: "Tôi nghĩ rằng chúng tôi phải dịch toàn bộ tài liệu sang tiếng Berven. Tôi không có sự lựa chọn nào khác."

☐ Trả lời 2: "Điều đó thật là thú vị, nhưng tôi không hiểu tại sao lại như vậy. Ông nghĩ thế nào về điều này?"

Cách thâm dò ý kiến có lựa chọn nhằm nói lên: "Hợp đồng mẫu của chúng tôi thoả mãn các lợi ích của chúng tôi. Hãy để chúng tôi soạn thảo lại cho nó cũng phù hợp với lợi ích của các ngài." Với một kỹ năng thương thảo tốt, nhiều điều khoản cần soạn thảo lại, mặc dù không phải mọi điều khoản đều đáp ứng được mối quan tâm của cả hai bên. (Khi có một xung đột về lợi ích trực tiếp, các nhà thương thảo cần phải sử dụng biện pháp khác, sẽ được trình bày ở mục V dưới đây).

Sử dụng Hợp đồng mẫu của bạn chứ không phải Hợp đồng mẫu của họ sẽ mang lại cho bạn một lợi thế chiến lược rõ ràng: thủ tục là "an toàn nếu xảy ra lỗi". Nếu các nhà thương thảo không nhận thấy có vấn đề, người nhận vẫn an toàn. (Tất nhiên là sử dụng mẫu của bên cung cấp sẽ mang lại an toàn nếu xảy ra lỗi đối với bên cung cấp).

Một điểm khác nữa: cuốn sách này gợi ý bạn hãy liên tục khám phá ra các nguyên nhân ẩn sau mỗi lời phát ngôn. Sau một thời gian nó sẽ trở thành thói quen: bạn sẽ đưa ra những lời phát ngôn và lý do ẩn sau nó cho đối tác của bạn. Tuy nhiên ở đây có một vấn đề nhỏ: điều gì sẽ tới trước: phát ngôn hay các lý do? Để trả lời câu hỏi này hãy xem hai đoạn thương thảo dưới đây:

#### **Đoạn 1:**

*Kim:* "Chúng tôi gặp một rắc rối. Rất ít người trong đội xây dựng của chúng tôi biết nói tiếng Anh. Điều đó có nghĩa là chúng tôi phải dịch tài liệu sang tiếng Verbena. Ông biết đấy, ít nhất cũng mất 6 tuần cho việc đó. Nhưng chúng tôi thực sự phải bắt đầu công việc trong nhà máy trước khi mùa mưa bắt đầu, do đó tôi có một đề nghị: Liệu ông có thể chuẩn bị tài liệu sẵn sàng và chuyển cho chúng tôi vào ngày hợp đồng có hiệu lực?"

*Jeff:* "Một số tài liệu đã phổ biến nên chúng tôi có thể sẽ gửi tới ông còn sớm hơn nữa nếu có thể giúp đỡ được cho các ông."

#### **Đoạn 2:**

*Kim:* "Tôi có một gợi ý: Chúng tôi đề nghị các ông chuẩn bị xong tài liệu và gửi tới chúng tôi vào ngày hợp đồng có hiệu lực".

*Jeff:* "Chúng tôi không thể làm thế được. Nếu hợp đồng không có hiệu lực thì thật là tổn thời gian của chúng tôi".

*Kim:* "Hãy để tôi giải thích cho ông lý do vì sao".

*Jeff:* "Dù bất cứ lý do gì đi nữa, điều đó không thể thực hiện được."

*Kim:* "Dù sao cũng để tôi giải thích. Rất ít người trong đội xây dựng của chúng tôi biết nói tiếng Anh. Điều đó có nghĩa là chúng tôi phải dịch

tài liệu sang tiếng Verbena. Ông biết đấy ít nhất cũng mất 6 tuần cho việc đó. Nhưng chúng tôi thực sự phải bắt đầu công việc trong nhà máy trước khi mùa mưa bắt đầu, do đó chúng tôi cần có tài liệu ngay khi hợp đồng có hiệu lực."

*Jeff:* "Tôi hiểu khó khăn của các ông, nhưng như tôi đã nói, tôi không biết chúng tôi có thể giúp bằng cách nào."

Bạn thấy đấy, khi Kim đưa ra lý do trước, Jeff có khả năng đồng ý. Khi Kim đưa đề xuất ra trước, thì Jeff đã nắm giữ ngay lấy vị thế. Kết quả là: một thương thảo về lợi ích đã trở thành một cuộc tranh luận về vị thế.

*Tóm lại:* Một phát ngôn rõ ràng và cụ thể về lợi ích, thường đặt trong một mẫu cho phép hai bên khai thác các sự lựa chọn. Thường thường phát ngôn được các lý do trợ giúp. Trong trường hợp này, đưa ra lý do trước thường có hiệu quả hơn.

### **Ôn tập khái niệm: Tuyên bố lợi ích của bạn**

Đọc đối thoại dưới đây và trả lời các câu hỏi.

*Jeff:* "Nhu vậy chúng ta sẽ hoàn thành chương trình đào tạo vào cuối tháng 8, trừ trường hợp bất khả kháng."

*Kim:* "Bất khả kháng? Những gì ông coi là bất khả kháng?"

*Jeff:* "Bất cứ điều gì hợp lý"

*Kim:* "Hợp đồng mẫu ESCAP có nêu: chiến tranh, bạo động, nổi dậy, hành động phá hoại, biểu tình, đóng cửa nhà máy hoặc những tác động lực lượng lao động khác; giới thiệu quy định mới ra của Chính phủ, cháy nổ hoặc những tai nạn không tránh được, lũ lụt, bão, động đất hoặc những sự việc bất thường khác" Ông có đồng ý như vậy không?"

*Jeff:* "Không có vấn đề gì. Thế còn ông?"

*Kim:* "Chính phủ của chúng tôi có một số hạn chế về bất khả kháng: họ không chấp nhận đình công, đóng cửa nhà máy hoặc các vấn đề về lực lượng lao động"

*Jeff:* "Không có ngoại lệ nào sao?"

*Kim:* "Không ngoại lệ"

*Jeff:* "Thôi được, chúng tôi có thể chấp nhận được điều đó".

**Câu hỏi:**

1. Kim hỏi: "Bất khả kháng? Những gì ông coi là bất khả kháng?" Có phải là ông ta đang muốn tìm hiểu xem lợi ích của Jeff hay ông ta không chắc chắn về ý nghĩa của các từ đó?

Tìm hiểu lợi ích	Không rõ ý nghĩa
------------------	------------------

2. Jeff nói: "Bất cứ điều gì hợp lý". Đó có phải là một phát ngôn rõ ràng về lợi ích của ông ta hay đó là một phát ngôn vô giá trị.

Rõ ràng	Thiếu rõ ràng
---------	---------------

3. Kim giới thiệu một nội dung mẫu. Ông ta đang chiếm một vị thế hay gợi ý một sự lựa chọn?"

Chiếm vị thế	Gợi ý lựa chọn
--------------	----------------

4. Jef nói: "Không có vấn đề gì. Thế còn ông?". Ông ta đang chiếm một vị thế hay cố gắng tìm ra lợi ích?

Tìm hiểu lợi ích	Chiếm vị thế
------------------	--------------

5. Vì chính sách của Chính phủ, Kim không thể chấp nhận các vấn đề về lực lượng lao động là bất khả kháng. Ông ta đã đưa ra phát ngôn trước hay lý do trước?

Phát ngôn trước	Lý do trước
-----------------	-------------

### III. ĐƯA RA CÁC LUẬN ĐIỂM

Là một nhà thương thảo, bạn phải luôn đưa ra ví dụ cho cách nhìn nhận của bạn. Mục đích không phải là để cho bên kia tin tưởng như bạn tin, cũng như không nhằm để thuyết phục bên thứ ba. Mục đích là để bên kia biết rằng bạn có những lý do chính đáng để nghĩ như vậy, và bạn biết lợi ích thực tế của mình ở đâu, và bạn sẽ không dàn xếp những lợi ích của bạn. Nếu bạn thành công thì bên kia sẽ tìm kiếm một lựa chọn nhằm đáp ứng được lợi ích của bạn hoặc thương thảo sẽ bị huỷ bỏ vì không thể đi đến một thoả thuận thực sự. Bạn sẽ tranh luận như thế nào cho một cách nhìn nhận?

Trước tiên bạn phải thu thập những lý do cho cách nhìn nhận của mình. Ví dụ, bạn muốn truy cập được sự phát triển công nghệ trong 10 năm thời hạn của hợp đồng. Lý do của bạn là gì?

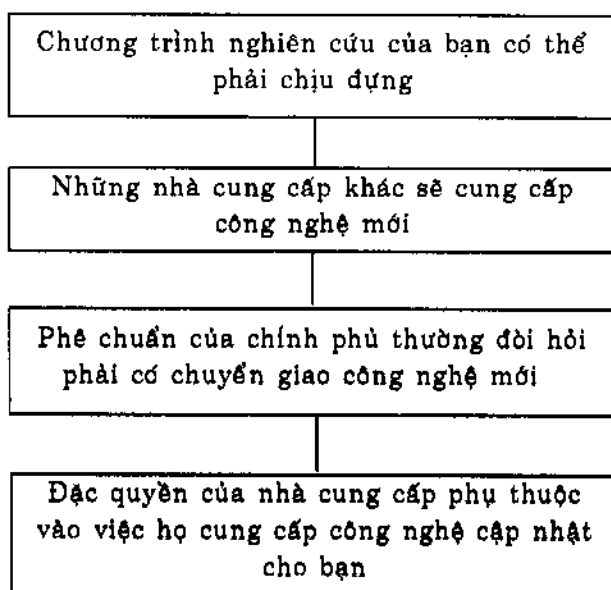
*Lý do 1:* Thị trường của bạn và quyền của nhà cung cấp phụ thuộc vào tính luôn cạnh tranh trong công nghệ của bạn.

*Lý do 2:* Công ty của bạn hy vọng sẽ đầu tư vào việc nghiên cứu và phát triển nó: bạn không thể chấp nhận tình trạng đóng băng của công nghệ trong 10 năm.

*Lý do 3:* Chính phủ của bạn thường không phê duyệt những hợp đồng trừ khi bên nhận được truy cập công nghệ mới.

*Lý do 4:* Bạn đã trao đổi với nhiều nhà cung cấp công nghệ, và họ đều cho phép bạn truy cập phát triển mới.

Hãy giả sử rằng bạn có thực tế và số liệu của việc ghi chép những lý do đó. Bước tiếp theo là đặt những lý do đó vào dạng yêu cầu. Có một cách thể hiện ở đây: tranh luận của bạn phải được xây dựng lên đến đỉnh cao, trở nên mạnh nhất. Theo đó, bạn phải kết thúc với điểm mạnh nhất của mình. Và điểm nào là mạnh nhất của bạn? Đó là *điểm mà người nghe sẽ thấy đáng thuyết phục nhất*. Trong trường hợp này, có lẽ là lý do 1: thực tế là quyền của nhà cung cấp phụ thuộc vào việc họ trao cho bạn công nghệ được cập nhật một cách thường xuyên. Và chúng ta biết điều gì sẽ đi *sau cùng*, chúng ta phải hỏi xem điều gì đi *trước tiên*. Lý do 2 (chương trình nghiên cứu của bạn) có ít hiệu lực đối với bên kia; bạn có thể bắt đầu từ đó. Lý do 3 (áp lực của Chính phủ) và lý do 4 (thái độ của những nhà cung cấp khác) đều là những điểm mạnh mặc dù cả hai đều bị quan. Trong hai điểm đó, sức ép của Chính phủ là điều đáng kể hơn. Nó giúp ta có một thứ tự rõ ràng.



Giờ bạn biết mình muốn nói gì, vấn đề tiếp theo là nói sao cho thật thuyết phục. (Muốn biết thêm thông tin về cấu trúc thảo luận, xem Pinnells, trang 255+) Trong nội dung của một cuộc thương thảo chuyển giao công nghệ, điều gì làm cho thảo luận có tính thuyết phục?

### *Thảo luận cụ thể và thảo luận trừu tượng*

Dù ngắn gọn nhưng chúng ta đã nói rằng một phát ngôn về các lợi ích phải cụ thể và rõ ràng. Nói chung ý đó là: hầu hết mọi người không đáp lại những tranh luận trừu tượng và có tính chất lý thuyết. Bạn phải làm cho ý của mình cụ thể. Ví dụ, so sánh hai đoạn thương thảo dưới đây:

#### *Đoạn 1:*

*Kim I:* "Tôi sẽ giải thích về suy nghĩ của Chính phủ chúng tôi. Theo nguyên tắc tốc độ phân chia của cái quốc tế và theo gợi ý của nhiều tổ chức quốc tế, Chính phủ thấy rằng việc chuyển giao công nghệ không chỉ áp dụng cho công nghệ hiện tại mà còn đối với công nghệ của tương lai."

*Jeff:* "Chính phủ của các ông có thể nghĩ như vậy nhưng điều đó có nghĩa gì trong thực tế?"

*Kim I:* "Chính phủ tin tưởng rằng họ có quyền từ chối phê chuẩn cho những hợp đồng bao gồm những điều khoản được xem như không thể chấp nhận được hoặc thiếu các điều khoản mà họ mong muốn"

*Jeff:* "Thôi được, tùy theo thực tế có nảy sinh vấn đề hay không?"

#### *Đoạn 2:*

*Kim II:* "Đây là bản copy Quy định số 282 của Chính phủ (Đưa cho Jeff tài liệu). Nó chỉ đơn giản nói rằng các ông phải chuyển cho chúng tôi mọi cải tiến và phát minh trong thời hạn của hợp đồng; nếu không Chính phủ sẽ không có khả năng phê duyệt hợp đồng."

*Jeff:* "Không có khả năng như thế nào?"

*Kim II:* "Tôi đã hỏi bộ câu hỏi đó. Họ bảo tôi rằng năm ngoái họ xem xét 46 hợp đồng không có điều khoản về cải tiến, họ chỉ phê duyệt có 2 trong số đó thôi."

*Jeff:* "Tôi hiểu ý ông rồi."

Trình bày các lý thuyết, chấp nhận các gợi ý, tuyên bố các quyền, thảo luận trừu tượng của Kim I không thuyết phục được Jeff. Ông ta là một thương nhân, không phải là một chuyên gia, Kim II đã thành công hơn. Ông ta đi từ thực tế đến các số liệu nên Jeff biết ông ta đang ở vị trí nào. Điều này không có nghĩa là thảo luận trừu tượng là sai: đơn giản là thảo luận trừu tượng không thích hợp với thương thảo hợp đồng thực tế.

### *Thảo luận từ nguyên tắc và thảo luận từ các vấn đề*

Với một số người mọi sự thảo luận là các vấn đề nguyên tắc. Những người khác thì quan tâm hơn đến việc giải quyết các vấn đề: nếu các vấn đề biến mất, họ thấy không có lý do gì mà phải quan tâm đến các nguyên tắc có liên quan. Nước nào cũng có những người ở cả hai loại ấy, nhưng giáo dục và truyền thống dân tộc làm một số nước có xu hướng nguyên tắc (như Đức và Pháp chẳng hạn) và những nước khác thì lại theo xu hướng vấn đề (như Mỹ và Anh). Lấy một ví dụ:

Kim và Jeff đang thảo luận một điều khoản về đào tạo. Kim muốn thanh toán cho người đào tạo theo những gì anh ta làm. Kim I nhìn nhận vấn đề theo nguyên tắc:

*Kim I* : "Tôi nghĩ rằng ông công nhận nguyên tắc rằng không phải giáo viên nào cũng dạy tốt như nhau".

*Jeff*: "Đúng vậy".

*Kim I*: "Và ông cũng đồng ý với nguyên tắc là giáo viên phải nhận được thù lao theo đúng những gì mà anh ta thực hiện chứ".

*Jeff*: "Về nguyên tắc, đúng".

*Kim I*: "Vậy chúng ta phải tìm một cách để đánh giá việc dạy của họ và theo đó tính mức thù lao theo cho phù hợp".

*Jeff*: "Ông không thể làm thế được. Không ai có thể đánh giá giáo viên tốt được, do đó không có cách nào trả cho giáo viên theo đúng khả năng thực tế của họ được".

*Kim I*: "Trả cho họ theo số năm kinh nghiệm được chứ?".

*Jeff*: "Không. Giáo viên lớn tuổi không hiển nhiên là giỏi hơn giáo viên trẻ đâu".

*Kim I*: "Bằng cấp thì sao?".

*Jeff*: "Không. Những giáo sư có bằng cấp thường là những giáo viên tồi".

Và cứ như vậy, bạn có thể thấy điều gì sẽ xảy ra. Ngay cả khi họ bắt đầu bằng một nguyên tắc được cùng thống nhất, Kim I và Jeff không đạt được một thoả thuận thực tế. Hãy xem cách mà Kim II sử dụng một cách thăm dò theo hướng vấn đề.

*Kim II*: "Người đào tạo thường được chia làm hai nhóm: cao cấp và thấp cấp".

*Jeff*: "Và ông trả cho họ theo các mức khác nhau. Chúng tôi thường nói rằng chi phí cho một người thấp cấp là 60% của người cao cấp".

*Kim II*: "Giả sử cứ 5 người thấp cấp lại có 1 người cao cấp".



*Jeff*: "Cũng được, đó là một thực tế thông thường".

*Kim II*: "Và các ông sẽ cho chúng tôi biết tên, kinh nghiệm và bằng cấp của những người đào tạo cao cấp".

*Jeff*: "Đĩ nhiên rồi. Ông có hướng dẫn nào không, số năm kinh nghiệm chẳng hạn?".

*Kim II*: "Không hẳn thế. Đôi khi một người đào tạo cao cấp có vẻ không phù hợp trên giấy tờ và chúng tôi yêu cầu nhà cung cấp giải thích sự chọn lựa của họ. Thường là nhà cung cấp có lý do chính đáng. Nếu không, chúng tôi sẽ yêu cầu thay thế. Nhưng chúng tôi không có hướng dẫn chi tiết".

*Jeff*: "Ông nói đúng. Không ai biết điều gì khiến một người đào tạo thực hiện giỏi hơn một người khác".

Một lần nữa, bạn có thể thấy điều gì đang diễn ra ở đây. Kim II và Jeff giải quyết câu hỏi về những người đào tạo cao cấp và thấp cấp như một vấn đề thực tế: họ bàn về loại hình thanh toán, bao nhiêu người được coi là cao cấp và thủ tục để tìm ra những người đào tạo cao cấp. Khi Jeff yêu cầu có "hướng dẫn" (theo nguyên tắc) Kim II không có hướng dẫn nào. Có lẽ việc này có vẻ không đúng lắm, nhưng trong thực tế nhiều câu hỏi thực tế trong quá trình thương thảo hợp đồng không có câu trả lời lý thuyết rõ ràng. Trong những trường hợp đó, những nhà thương thảo theo xu hướng vấn đề thường thảo luận những hợp đồng có thể thực hiện được, còn những nhà thương thảo theo xu hướng nguyên tắc không thể đạt được thoả thuận nào.

Liệu có một luật lệ chung không? Thông thường là: nếu bạn theo xu hướng nguyên tắc và nếu trong một cuộc thương thảo nhất định, bạn và đối tác của bạn không thể tiến tới một thoả thuận theo các nguyên tắc chung, thì hãy chuyển sang kiểu xu hướng vấn đề. Một thoả thuận mà bạn có thể dùng được còn hơn không có thoả thuận nào, ngay cả khi không có cơ sở lý thuyết cứng rắn nào cho nó.

#### *Thảo luận có lý và thảo luận có mục đích*

Mọi người có lý không?. Nếu bạn chứng minh một luận điểm với logic rõ ràng và các lý do đúng liệu mọi người có luôn luôn chấp nhận nó không? Chắc chắn rằng câu trả lời là không. Nhiều người tin tưởng vào những điều hoàn toàn khác thường. Ví dụ, ai cũng tin rằng mọi người trên Trái Đất này đều công bằng nhưng sẽ vẫn ủng hộ cho đội bóng quốc gia mình trong World Cup. Ai cũng tin tưởng rằng ô nhiễm cuối cùng sẽ phá huỷ nền văn minh nhân loại nhưng vẫn tiếp tục lái chiếc xe thải chì và khí sunphua và những chất ô nhiễm khác vào không khí. Khi thương

thảo chuyển giao công nghệ, một nhà cung cấp có thể tin tưởng rằng người dân Verbena rất cần sự giúp đỡ, nhưng vẫn cố gắng đạt được lợi nhuận bất hợp lý cho công ty của mình. Những nhà thương thảo có kinh nghiệm biết rõ vấn đề này và biết hai cách để tấn công nó: thúc đẩy và có lý.

*Thảo luận thúc đẩy* là biện pháp ưa thích của những nhà quảng cáo. Ví dụ 2 công ty bán trà. Hai loại trà vị như nhau, trông giống nhau và giá cả như nhau. Nhà quảng cáo phải *thúc đẩy* người mua ưa thích loại trà của một bên hơn bên kia. Lý do không có tác dụng: không có lý do gì để ưa thích loại trà này hơn loại trà kia. Nhà quảng cáo đánh vào tình cảm: Siêu trà được người giàu và nổi tiếng ưa chuộng; ngôi sao điện ảnh mời khách uống trà này; mời uống loại trà này làm bạn bè của bạn thấy bạn lịch sự và độc đáo. Đó là *thảo luận thúc đẩy*. Các nhà thương thảo cũng sử dụng biện pháp này. Hãy xem đoạn thương thảo sau:

*Chao I*: "Điều gì sẽ xảy ra nếu máy bị hỏng trong thời hạn bảo hành và các ông không sửa ngay" Chúng tôi phải đề cập gì đó vào hợp đồng về điều này".

*Billy*: " Nhưng chúng tôi thường sửa chữa các máy móc của chúng tôi ngay lập tức. Ở đây có nói: "Nhà cung cấp trong vòng 7 ngày từ khi nhận được thông báo về sự cố sẽ sửa chữa ngay mọi hư hỏng". Ông làm ăn với chúng tôi mấy năm trời rồi, ông có thể tin tưởng ở chúng tôi".

*Chao I*: "Tôi đồng ý, cho đến nay chúng tôi chưa có vấn đề gì cả"

*Billy*: "Nghe buồn nhĩ, cho đến nay chưa có vấn đề gì. Ông không tin chúng tôi sao? Thực sự sau ngần ấy năm ông phải biết chúng tôi giữ lời hứa chứ".

*Chao I*: "Tôi tin các ông, dĩ nhiên rồi, tôi tin".

*Billy*: "Tôi sung sướng được nghe ông nói vậy. Tôi nghĩ trong một phút ông đã thay đổi ý kiến của ông về chúng tôi. Nào... ông muốn 6 tháng bảo hành đúng không?".

Chao I có một gợi ý hợp lý: hợp đồng phải thiết lập một điều khoản phạt nếu nhà cung cấp không sửa chữa máy móc được. Billy không có lý do hợp lý để từ chối, nên ông ta đã đánh vào tình cảm. Vấn đề chuyển từ việc quyết định một mục tiêu thích hợp sang vấn đề lòng tin. Chao I ở thế bảo vệ: đạt được điều khoản thanh toán cho những thiệt hại, ông ta phải (có vẻ) nói thẳng vào mặt Bill rằng ông ta không tin Bill. Khi Bill chuyển sang câu hỏi tiếp theo (thời hạn của thời gian bảo hành). Chao I đã mất điều khoản thanh toán thiệt hại của mình.

Hiệu quả của thảo luận thúc đẩy là gì? Khi thảo luận thúc đẩy thành công, hợp đồng bao gồm một điều khoản *không đáp ứng những lợi ích*

*của cả hai bên.* Nếu một hợp đồng dài hạn (ví dụ như hợp đồng chuyển giao công nghệ) không đáp ứng được những lợi ích của cả hai bên, hai kết quả có thể có: (1) Thương thảo bị phá vỡ và hợp đồng sẽ không bao giờ được ký kết, hoặc (2) Hợp đồng được ký kết nhưng sẽ có vấn đề sau đó và công nghệ không được chuyển giao đầy đủ. Bạn có thể thấy rằng người nhận công nghệ sẽ thiệt hại nghiêm trọng hơn so với nhà cung cấp: nếu công nghệ không được chuyển giao, nhà cung cấp vẫn kiếm ra tiền, nhưng bên nhận không đạt được mục tiêu của mình. Trong thực tế, thường có những trường hợp *một hợp đồng không thoả mãn làm lợi cho nhà cung cấp.*

Vì lý do đó thảo luận thúc đẩy không có chỗ trong thương thảo hợp đồng.

Sự lựa chọn thay thế cho thảo luận thúc đẩy là thảo luận có lý, thảo luận dựa trên thực tế và lý do. Nói một cách nào đó, thảo luận thúc đẩy là kẻ địch của thảo luận có lý: thường hai loại hình này không cùng tồn tại bên nhau. Hãy xem Chao II giữ để cho thảo luận có lý.

*Chao II:* "Điều gì sẽ xảy ra nếu máy bị hỏng trong thời hạn bảo hành và các ông không sửa ngay? Chúng tôi phải đề cập gì đó vào hợp đồng về điều này".

*Billy:* " Nhưng chúng tôi thường sửa chữa các máy móc của chúng tôi ngay lập tức. Ở đây có nói : "Nhà cung cấp trong vòng 7 ngày từ khi nhận được thông báo về sự cố sẽ sửa chữa ngay mọi hư hỏng". Ông làm ăn với chúng tôi mấy năm trời rồi, ông có thể tin tưởng ở chúng tôi".

*Chao II:* "Chúng tôi hoàn toàn tin ông. Nhưng vấn đề không phải ở chỗ tin hay không tin. Vấn đề là ở chỗ: điều gì sẽ xảy ra nếu máy bị hỏng trong thời hạn bảo hành và các ông không sửa ngay?".

*Billy:* "Đó là vấn đề tin hay không tin".

*Chao II:* "Tôi không thể nhất trí với ông được. Giả sử, nếu chúng ta nói rằng các ông phải thanh toán cho bất cứ chi phí nào phát sinh vì máy không sử dụng được hơn 1 tuần, đó có nghĩa là chúng tôi không tin ông không? Không đúng, đó chỉ là một quy định thôi".

*Billy:* "Nhưng nếu ông tin chúng tôi, ông sẽ không muốn một quy định như vậy".

*Chao II:* "Một hợp đồng không phải nói về tin tưởng hay không, chỉ đơn giản nêu rõ những gì mà chúng ta thống nhất. Chúng tôi muốn các ông nhất trí rằng nếu ông chậm trễ trong việc sửa chữa, các ông phải chịu trách nhiệm thanh toán mọi chi phí".

*Billy:* "Nhưng chúng tôi sẽ không chậm".

*Chao II*: "Thế thì tại sao ông lại phải phản đối điều khoản của tôi cơ chứ".

Nếu Billy là một nhà thương thảo có kinh nghiệm, ông ta sẽ biết rằng Chao đúng. Họ có thể tiếp tục thương thảo, cố gắng tạo ra một điều khoản về chậm trễ trong việc sửa chữa mà cả hai bên cùng chấp nhận được.

Thảo luận có lý cũng hữu hiệu trong các tình huống khi một bên có hai lập trường mâu thuẫn với nhau, ví dụ, nhà cung cấp đã nói ở trên biết rằng dân Verbena cần sự giúp đỡ nhưng vẫn cố gắng có được lợi nhuận bất hợp lý cho công ty của mình. Hầu hết chúng ta đều tồn tại với sự mâu thuẫn này cho tới lúc ai đó bắt chúng ta đối mặt với chúng thì chúng ta lại trở nên khó chịu. (Nhà tâm lý học gọi trạng thái khó chịu này là *mâu thuẫn bất hoà*). Nhà thương thảo khôn khéo có thể dễ dàng tạo ra "mâu thuẫn bất hoà"; hãy xem ví dụ sau đây:

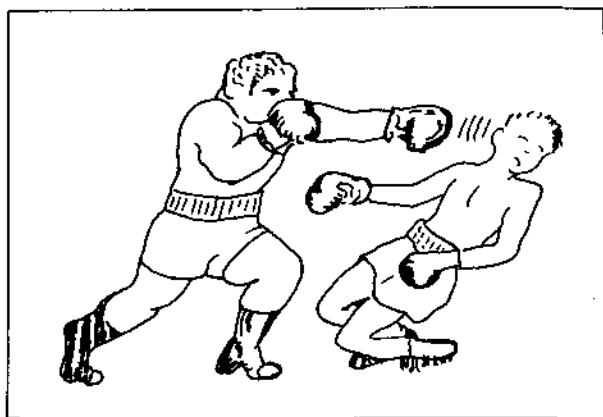
*Chao*: "Bảy phần trăm bản quyền! Cao quá".

*Billy*: "Tất nhiên, công ty tôi muốn điều tốt nhất có thể được".

*Chao*: "Nhưng hôm qua ông nói rằng một trong các mục tiêu của công ty ông là giảm khoảng cách giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển cơ mà. Ông nói đó chỉ là vấn đề nguyên tắc".

*Billy*: "Dừng xem con số quá nghiêm trọng. Bảy phần trăm chỉ là số khởi điểm, là số để thương thảo có thể tiến hành được. Ông biết đấy công ty chúng tôi không phải là tham dẫu."

Ở đây Chao không hề xáo quyết. Ông ta chỉ đơn giản là khiến Billy nhận thấy rằng hành động của ông ta mâu thuẫn với các nguyên tắc ông ta đưa ra. Câu trả lời của Billy là tiêu biểu: ông ta tìm một cách ngoại giao để giữ mặt và đổi cách cư xử của mình cho phù hợp với các nguyên tắc của mình. Đây là luật chung: hành động phải được thay đổi cho phù hợp với nguyên tắc (Billy không thể nói: "Tôi muốn bảy phần trăm; những gì tôi nói với ông về các nguyên



tác của tôi chỉ là nói vui thôi").

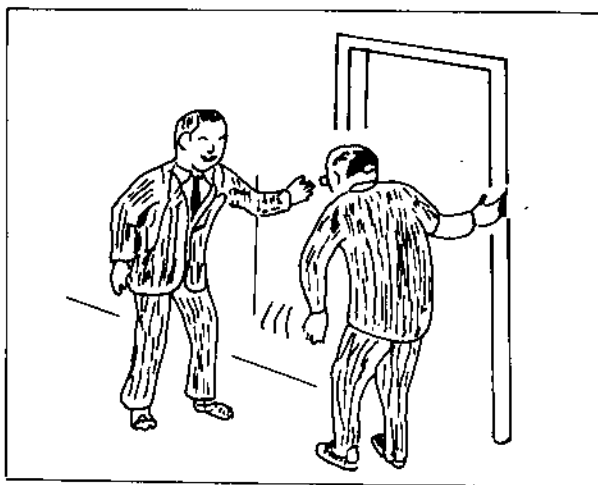
*Tóm lại:* Thảo luận có lý giữ cho thương thảo đi đúng hướng và đúng khiến một thoả thuận phù hợp với lợi ích của các bên. (Thông tin về ngôn ngữ bàn bạc trong thương thảo các tình huống, xem Monroe và Ehninger, trang 207+).

#### IV. SÁNG TẠO RA CÁC LỰA CHỌN ĐÁP ỨNG ĐƯỢC LỢI ÍCH

Một số nhà thương thảo nói về một hợp đồng như thế nó là "trò chơi một mất một còn" giống như trận đấu quyền anh, một người thì thắng, còn một người thì thua (cộng trừ một bằng không). Điều này thực sự không đúng. Trước hết, một thương thảo không giống như một trận đấu quyền anh, có thể có hai người thua. Kết cục tốt nhất có được là có hai người thắng cũng như trong một hôn nhân thành công. Điều này có nghĩa là thương thảo không phải là một quá trình rút ngắn khoảng cách giữa hai vị thế, mà là quá trình tạo ra các sự lựa chọn. Các nhà thương thảo có kinh nghiệm đều biết điều này. Vấn đề là ở chỗ tạo ra các sự lựa chọn không dễ.

Hãy tưởng tượng hai thương nhân cùng đi ra cửa. Cả hai cùng muốn thể hiện ý tốt của mình và mời bên kia đi ra trước. Cuộc thi về tính lịch sự bắt đầu, một cuộc thi mà một người phải thắng và người kia phải thua: một người phải đi ra trước.

Tuy nhiên, trong thực tế hai người đàn ông giải quyết vấn đề bằng cách thay đổi luật chơi. Theo luật mới này, người ra trước được tôn trọng và người kia được tiếng về lịch sự. Thay đổi luật như thế là cốt lõi của việc tạo ra sự lựa chọn: "Khi không thể để cả hai chúng tôi cùng đạt được mục tiêu, hãy tìm ra một cách để chúng tôi đạt được điều gì đó giá trị". Điều này gợi ra một nguyên tắc chung: khi hai bên muốn gì đó khác, thường phải thoả thuận. Hãy xem điều này có tác dụng trong thực hành như thế nào.



**Ôn tập khái niệm: Thương thảo bảo mật**

Đọc đoạn thương thảo sau đây và trả lời các câu hỏi theo đó.

*Chao:* "Hãy bàn về điều khoản bảo mật. Điều gì đối với ông là quan trọng ở đó?".

*Billy:* "Một nguyên tắc chung liên quan tới bản quyền là người chủ sở hữu có toàn quyền bảo vệ tài sản của mình, ông có nhất trí thế không?".

"Có, về mặt lý thuyết".

*Billy:* "Và với bí mật bí quyết việc bảo vệ tốt nhất là hoàn toàn bảo mật. Đúng không?".

*Chao:* "À, đó là công thức cho chất xúc tác mới. Chúng ta phải ngăn không cho người ngoài nắm được nó và sử dụng nó".

*Billy:* "Tốt rồi, điều này đã rõ đối với tôi. Vậy chúng ta có một vấn đề: chúng ta phải ngăn không để công thức lọt vào tay người ngoài. Chúng tôi phải làm như thế nào thì tốt nhất".

*Chao:* "Nghe này. Các ông phải đầu tư nhiều tiền vào bảo mật: một bức tường cao bao quanh nhà máy; bảo vệ ban đêm; công an bảo vệ ngoài cổng; kiểm tra lý lịch nhân viên của các ông".

*Billy:* "Sao mà lắm bảo vệ thế".

*Chao:* "Vì nếu bí mật này lộ ra ngoài thì các ông sẽ mất bạc triệu đấy".

*Billy:* "Các ông sẽ kiện chúng tôi à?".

*Chao:* "Chúng tôi không thể làm khác được".

*Billy:* "Nhưng ở nhà máy các ông không bảo vệ giống như thế. Tại sao chúng tôi lại phải làm thế ở nhà máy của chúng tôi?".

*Chao:* "Vì ban lãnh đạo của chúng tôi rất sợ. Họ sẽ không chấp nhận vụ này trừ khi nhà máy của các ông hoàn toàn an toàn".

*Chao:* "Tôi không chắc về điều này. Vấn đề là bảo mật công thức hay là làm tăng tối đa quân số bảo vệ trong nhà máy của chúng tôi? Các vấn đề khác nhau với các cách giải quyết khác nhau".

**Billy:** "Thôi được, có lẽ tôi nói hơi quá. Chúng ta phải giữ bí mật công thức".

**Chao:** "Hãy nói xem làm như thế nào".

1. Hãy nhìn vào hai phát ngôn đầu tiên của Billy. Chúng trừu tượng hay rõ ràng?

Trừu tượng	Rõ ràng
------------	---------

2. Chao hỏi Bill mục đích bảo mật trong hợp đồng này chứ không phải nói chung. Chao đang cố làm cho cuộc thảo luận rõ ràng hơn hay trừu tượng hơn?

Trừu tượng	Rõ ràng
------------	---------

3. Chao nói rằng họ phải giữ "công thức khỏi tầm tay của những người ngoài". Điểm này dẫn cuộc thương thảo về một vấn đề hay một nguyên tắc?

Vấn đề	Nguyên tắc
--------	------------

4. Billy nói rằng công ty của mình sẽ kiện công ty của Chao hàng triệu USD nếu bí mật rơi vào tay bên thứ ba. Đây là thảo luận có lý hay thúc đẩy?

Có lý	Thúc đẩy
-------	----------

5. Billy nói rằng ban lãnh đạo của mình rất lo lắng và có khả năng từ chối vụ làm ăn. Đây là thảo luận có lý hay thúc đẩy?

Có lý	Thúc đẩy
-------	----------

6. Chao hỏi: "Vấn đề là bảo mật công thức hay là làm tăng tối đa quân số bảo vệ trong nhà máy của chúng tôi?" Ông ta hỏi câu này vì ông ta không biết câu trả lời hay vì ông ta muốn chỉ ra mâu thuẫn trong cách nghĩ của Billy?

Tìm câu trả lời	Tìm ra mâu thuẫn
-----------------	------------------

Một tổ chức sân bay Verbena nợ nhiều tiền của một số ngân hàng. Các ngân hàng yêu cầu thanh toán các khoản nợ ngay; tổ chức này không có tiền để trả. Bế tắc: với lựa chọn thanh toán đã bị đóng kín, hai bên phải tìm một cách khác. Hãy xem xét lợi ích của cả hai bên. Ngân hàng muốn biết liệu tiền của họ có an toàn không và sẽ được trả một ngày nào đó. Tổ chức sân bay muốn có thêm thời gian để trả: an toàn về thời gian.

Bởi vì hai bên muốn những thứ khác nhau nên họ không thể đạt tới một thoả thuận. (Thực tế họ phải đi tới thoả thuận hoặc sẽ có hai bên cùng thua).

Những sự khác biệt có ích nào tồn tại giữa hai bên của một hợp đồng chuyển giao công nghệ? Có ít nhất là năm điểm khác biệt:

**Khác biệt 1: Công nghệ với thu nhập**

Điều rõ ràng nhất là bên nhận muốn công nghệ và bên cung cấp muốn thu nhập. Điều này quá rõ, không cần giải thích.

**Khác biệt 2: Ngắn hạn với dài hạn**

Thường thì bên nhận có kế hoạch công nghệ dài hạn. bên cung cấp quan tâm hơn đến những vấn đề ngắn hạn: ví dụ như thanh toán trọn gói. Sau đó bên nhận sẽ nói: quan tâm chính của tôi là sự bắt đầu mới mẻ cho chương trình và trợ giúp kỹ thuật tốt nhất trong vòng 10 năm tới; bên cung cấp sẽ nói: quan tâm chính của tôi là thu nhập ngay tức khắc và thanh toán nhanh chóng các hoá đơn cho việc trợ giúp kỹ thuật. Các bên lúc bấy giờ có thể tạo ra một vụ làm ăn mà cả hai bên đều muốn.

**Khác biệt 3: Phát triển ra quốc tế với đạt được đầu tư nước ngoài**

Bên cung cấp muốn vươn rộng ra nước ngoài; bên nhận muốn đầu tư tiền bạc và công nghệ của nước ngoài. Trong trường hợp này, lợi ích khác biệt đối xứng tạo ra một thoả thuận lý tưởng.

**Khác biệt 4: Thâm nhập vào một thị trường với thâm nhập vào một lĩnh vực công nghệ**

Bên cung cấp thường coi đất nước của bên nhận là một thị trường mới hấp dẫn; bên nhận thường nhìn nhận bên cung cấp như người hướng dẫn vào một lĩnh vực mới khó khăn và đáng gờm. Hai lợi ích này dù sao cũng không xung đột với nhau: khi đạt được thoả thuận cả hai bên cùng thắng.

**Khác biệt 5: Kết quả thực tế với kế hoạch về chiến lược**

Đôi khi bên nhận công nghệ đạt được mục tiêu thực tế, ví dụ để sản xuất sản phẩm tốt hơn với giá rẻ hơn. Mặt khác, bên cung cấp có một kế hoạch kinh doanh nhấn mạnh vào mục tiêu chiến lược như tăng các hoạt động cấp phép, phát triển trao đổi công nghệ, và sự thay đổi sản phẩm ở các nước nghèo. Khi một đối tác nghĩ theo phương châm chiến lược còn người kia theo thực tế thì họ thường tìm ra những lựa chọn đáp ứng nhu



cầu của cả hai bên.

Cũng như một nguyên tắc chung là: tạo ra những sự lựa chọn dựa trên việc nghiên cứu những sự khác biệt. Khi lợi ích khác biệt thì thường cả hai cùng thành công.

## V. GIẢI QUYẾT CÁC Mâu THUẬN VỀ LỢI ÍCH: PHƯƠNG PHÁP TRẢ LỜI ĐÚNG

Theo thần thoại Hy Lạp, ba nữ thần tổ chức một cuộc thi sắc đẹp: nữ thần Tình yêu Aphrodite; Nữ thần Công lý Athene và Bà chúa của các nữ thần Hera. Phần thưởng là một quả táo vàng. Chỉ có một quả táo và chỉ có một vị nữ thần được nó. Mỗi vị thần đều dùng hai cách để thi thố: cố làm sao cho mình thật đẹp và hối lộ trọng tài. Trọng tài là một hoàng tử đẹp trai tên là Paris. Anh ta thích cách hối lộ của Aphrodite nhất, và anh tuyên bố cô là người thắng cuộc. Quyết định của anh là toàn bộ sự hủy diệt thành Troa, biểu hiện sức mạnh và quyền lực lớn nhất trong thế giới Hy Lạp thời bấy giờ.

Đáng lẽ các nữ thần phải thử giải pháp bàn bạc, kết quả sẽ không đến nỗi tồi tệ như thế. Nhưng bàn bạc trong trường hợp này rất khó. Chỉ có một quả táo và một người chiến thắng. Có một mâu thuẫn xác thực về lợi ích: Không có sự lựa chọn thông minh nào để ba nữ thần nghỉ ra. Bạn sẽ thương thảo như thế nào trong những trường hợp như vậy?

### *Ôn tập khái niệm:* Phát hiện các sự lựa chọn

1. Hamdi của Công ty Sử dụng gas Verbena và Jan của Công ty Điện Baltic đang thương thảo một điều khoản về luật áp dụng. Hamdi nói rằng ông ta muốn một đạo luật rõ ràng và một đạo luật thường được sử dụng trong các hợp đồng quốc tế. Jan sẽ chấp nhận luật của bất cứ nước nào trong Khối Cộng đồng kinh tế châu Âu. Với những lựa chọn sau đây, cả hai bên sẽ đạt được những lợi ích của mình (Có thể không chỉ có một câu trả lời đúng):

- ☐ *Lựa chọn 1:* Luật nước Anh.
- ☐ *Lựa chọn 2:* Luật Liên bang Canada.
- ☐ *Lựa chọn 3:* Luật Thụy Điển.
- ☐ *Lựa chọn 4:* Luật của Cộng hòa liên bang Đức.

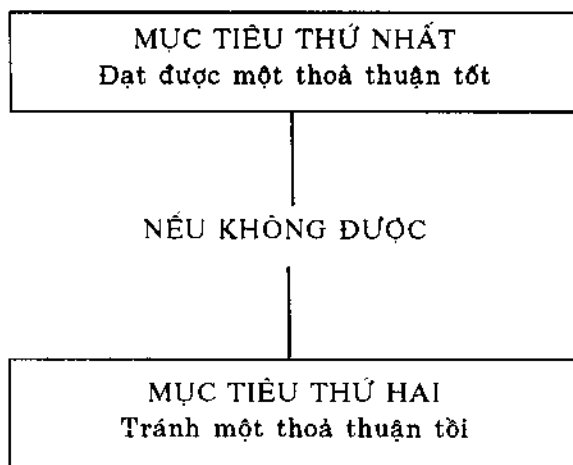
2. Hamdi và Jan bàn bạc về việc dàn xếp tranh chấp. Hamdi muốn có một điều khoản nói rằng: "Trong trường hợp có tranh chấp, các bên phải hết sức thiện chí để tiến tới giải quyết một cách ổn thoả". Jan cho rằng những từ ngữ đó là không cần thiết: chắc chắn là cả hai bên sẽ cố gắng để giải quyết vấn đề một cách êm đẹp. Sự lựa chọn nào sẽ làm cả hai bên hài lòng?

- ☐ *Lựa chọn 1 :* Bao gồm các từ của Hamdi.
- ☐ *Lựa chọn 2 :* Không bao gồm các từ của Hamdi.
- ☐ *Lựa chọn 3 :* Không có luôn phần giải quyết các tranh chấp.

3. Vấn đề giải quyết tranh chấp, các bên nhất trí về trọng tài. Hamdi lo lắng về phí trọng tài: ông ta gợi ý rằng Phòng Thương mại và Công nghiệp thành phố Verbena (CCV) là một trọng tài phù hợp và thành phố Verbena là địa điểm trọng tài. Jan thì quá lo lắng về sự công bằng: ông gợi ý rằng Phòng Thương mại và Công nghiệp quốc tế (ICC) ở Paris với Paris là địa điểm trọng tài. Sự lựa chọn nào sẽ làm cả hai bên hài lòng? (Có thể không chỉ có một câu trả lời đúng)

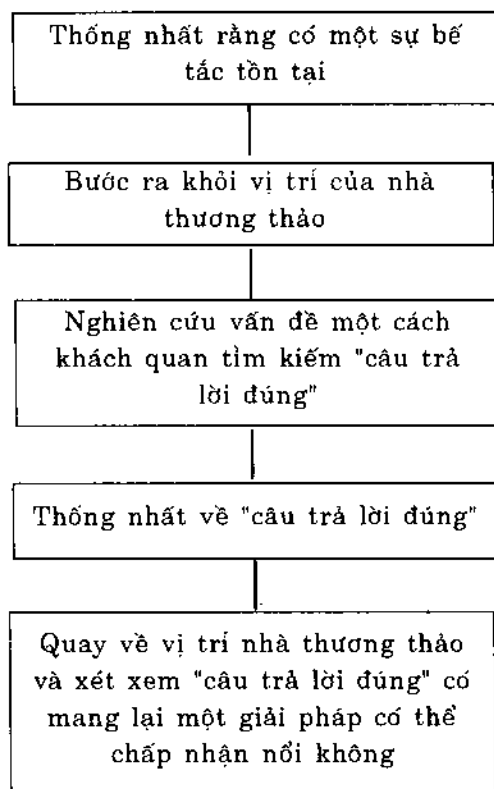
- ☐ *Lựa chọn 1 :* Chấp nhận ICC nhưng chuyển địa điểm đến thành phố Verbena.
- ☐ *Lựa chọn 2 :* Chấp nhận CCV nhưng chuyển địa điểm đến Paris.
- ☐ *Lựa chọn 3 :* Chỉ định Trung tâm Trọng tài khu vực tại Kuala Lumpur làm trọng tài và địa điểm trọng tài tại Kuala Lumpur
- ☐ *Lựa chọn 4 :* Bỏ qua luôn điều khoản về giải quyết tranh chấp.

Một câu trả lời truyền thống là "chia sự khác biệt ra: cắt quả táo ra. Tôi đề nghị 10, bạn đòi 60, chúng ta chia đôi ra lấy 35, có nên không? Có thể tôi không có 35. Có thể bạn bán 35 là lỗ. Trong trường hợp đó, 35 không phải là sự dàn xếp: chỉ đơn giản là cả hai chúng ta đều không chấp nhận được. Trong những hoàn cảnh này, nhà thương thảo giỏi ngừng thương thảo lại. Phá vỡ thương thảo không có nghĩa là thua cuộc. Thực tế nó đạt được mục tiêu thứ hai của thương thảo: tránh thoả thuận tồi.



Một sự thay thế thông thường để tách sự khác biệt là nhượng bộ của cả đôi bên: "Tôi nhường anh về điểm này nếu anh cũng nhường tôi về điểm nào đó". Ví dụ, giả sử một bên nhận công nghệ chiến đấu quá hăng hái với nhà cung cấp: bên nhận muốn một chương trình đào tạo với các kỳ kiểm tra để chứng tỏ đào tạo thành công, và ông ta muốn có một bảo đảm là ông ta có thể sản xuất sản phẩm theo chỉ tiêu kỹ thuật trong ít nhất là 5 năm. Nhà cung cấp sẽ nói: "Anh nhường tôi đoạn bảo đảm, tôi sẽ nhường anh phần đào tạo - thế là công bằng." Chẳng có cách nào để thương thảo! Bỏ qua một lợi ích quan trọng để ký kết hợp đồng là điều không tốt cho cả hai bên, nhưng thường là không tốt cho bên nhận: rất có khả năng, ông ta không bao giờ nhận được công nghệ đầy đủ.

Nếu thực sự có một mâu thuẫn về lợi ích mà không thể có sự lựa chọn hai người thắng, phương pháp nào có thể cứu vãn được thương thảo? Phương pháp rất cũ, nhưng không có tên; chúng ta gọi nó là phương pháp trả lời đúng. Từ thừa ban đầu phương pháp trả lời đúng tiến hành như sau: trước hết các bên nhất trí rằng đã bế tắc, không thể có lựa chọn hai người thắng và họ vẫn còn muốn tiếp tục thương thảo. Sau đó họ nói: Hãy nhìn nhận vấn đề này như người ngoài cuộc, như một nhà tư vấn chẳng hạn. Đây là giải pháp *đúng* cho vấn đề, đừng quan tâm đến lợi ích riêng của mỗi chúng ta? Câu trả lời đúng là gì? Sau đó họ suy nghĩ về vấn đề một cách khách quan, khoa học như những người ngoài cuộc. Khi họ thống nhất câu trả lời đúng, họ quay trở về vị trí của mình là những nhà thương thảo và xét xem liệu họ có chấp nhận nổi câu trả lời đúng đó không. Các bước như sau:



Hãy xem một đoạn thương thảo theo lối này:

*Hamdi:* "Sản phẩm phải đạt tiêu chuẩn cao. Ban đầu chúng tôi có thể chấp nhận 10% hàng bị loại"

*Jan:* "10%! Điều đó là không thể được. Nhà máy ở Nonamia có 30% bị từ chối và chúng tôi nghĩ rằng có thể chấp nhận được"

*Hamdi:* "Chúng tôi hoàn toàn không thể chấp nhận được điều đó."

*Jan:* "Tôi không thể đề nghị mức nào tốt hơn mức 30%. Điều đó không thể được"

*Hamdi:* "Tôi không có cách nào để giải quyết vấn đề này. Vụ này không ổn rồi"

*Jan:* "Ông nói đúng, có thể đấy. Đây có lẽ ta nên suy nghĩ lại một cách khách quan hơn. Về mặt lý thuyết, hãy cố quyết định mức loại bỏ thấp nhất, sau đó ta xem liệu có thể chấp nhận mức đó được không"

*Hamdi:* "Tốt thôi. Thực hiện những [con số này] là quy trình gồm ba bước và mỗi bước đều gây ra sự từ chối"

*Jan*: "Ông biết con số của Nonamian: bước 1 có 5%; bước 2 có 5%; bước 3 có 20% và tổng cộng là 30%."

*Hamdi*: "Họ không có hiệu quả à?"

*Jan*: "Họ có thể làm tốt hơn. Ở California và Thụy Điển, chúng tôi giảm bước 1 và bước 2 xuống còn 4%."

*Hamdi*: "Nghĩa là 8%. Vậy làm thế nào các ông có được 10% hàng loại tổng cộng cho toàn bộ quy trình?"

*Jan*: "Chúng tôi sử dụng một quy trình khác cho bước 3, nó hoàn toàn tự động". Tôi đã nói với ông về điều trước đây rồi và ông đã bảo là quá đắt"

*Hamdi*: "Và với quy trình làm bằng tay ư?"

*Jan*: "Năm năm trước, khi chúng tôi sử dụng quy trình bằng tay, chúng tôi có 15% hàng loại, nhưng các ông sẽ không thể làm được như vậy trong điều kiện nhiệt đới. Có thể là 17%."

*Hamdi*: "Tại sao con số của Nonamian lại tồi thế nhỉ?"

*Jan*: "Đào tạo ít"

*Hamdi*: "Vây với điều kiện đào tạo cao nhất, chúng tôi có thể giảm lượng hàng loại xuống khoảng 24%"

*Jan*: "Theo lý thuyết"

*Hamdi*: "Và quay lại thực tế, các ông có thể bày cho chúng tôi làm thế nào để đạt mức thấp như thế? Chúng tôi sẽ chi trả cho việc đào tạo"

*Jan*: "Có thể sẽ đắt và tôi phải bàn với bên tôi đã"

*Hamdi*: "Và tôi cũng phải nói chuyện với các xếp của tôi"

Cả hai bên cùng ưng ý với 24%, nhưng con số không phải là sự thỏa hiệp; hai bên vất vả để tìm ra câu trả lời đúng. Hamdi biết rằng ông ta không thể làm tốt hơn, và Jan biết rằng con số có thể đạt được (ít nhất tại California và Thụy Điển). Cả hai đều không chắc liệu mình có thể ký một hợp đồng dựa trên con số đó, nhưng ít nhất họ vẫn tiếp tục thương thảo. Mặc dù có một mâu thuẫn thực tế về lợi ích, một thỏa thuận vẫn được xem xét.

Phương pháp trả lời đúng thường hữu ích đối với các thương nhân ở các nước đang phát triển. Hầu như bao giờ họ cũng nghe thấy câu nói: "Xin lỗi, điều đó không thể được" hoặc "Chúng tôi chỉ có thể đề nghị 10%". Phương pháp trả lời đúng là xem xét đằng sau mỗi gợi ý, mỗi lời từ chối, mỗi con số và hỏi: "Điều gì nằm sau đó? Con số này có thể so sánh được với người khác không? Các nguyên tắc nào về khoa học và thương mại phù hợp với con số đó?"

*Tóm lại:* Bất cứ khi nào bên cung cấp gợi ý một con số hoặc một giới hạn nào đó mà bạn không thích, thì hãy hỏi về nó cho tới khi bạn chắc chắn rằng giới hạn đó hoàn toàn hợp pháp.

## VI. THƯƠNG THẢO VỚI MỘT NHÀ CUNG CẤP MẠNH: PHÁ VỠ SỰ ĐỘC QUYỀN

Khi một công ty có một sự độc quyền trên thị trường, người tiêu dùng sẽ phải đương đầu. Trong nền kinh tế tự do, "Người tin tưởng" tiến đến tận cùng của sự độc quyền, chúng ta đã thấy trong Phần hai. Thương thảo với nhà cung cấp độc quyền gần như không thể được: bên cung cấp đọc ra các điều khoản của mình, nhận-nó-hoặc-để-đó. Mọi người đều biết rằng nó không hợp lý, đúng là có nhiều thương nhân ở các nước đang phát triển cho phép một nhà cung cấp chiếm vị trí độc quyền ngay cả khi không có sự độc quyền tồn tại trong thực tế. Đó là thương thảo tồi. Nhà cung cấp công nghệ đã mạnh rồi: tại sao phải làm cho họ mạnh thêm?

### ***Ôn tập khái niệm: Phương pháp trả lời đúng cho các câu hỏi về bảo hành***

Chao và Billy đang bàn bạc về chi tiết của một bảo hành. Trong mỗi trường hợp, Chao có hai mục đích. Một mục đích là tiến hành thương lượng; mục đích kia là để tìm ra câu trả lời đúng. Đánh dấu vào mục đích tìm câu trả lời đúng. (Ghi chú: gợi ý rằng thương lượng không nhất thiết phải sai. Ví dụ, trong vấn đề 3 thương lượng theo gợi ý chấp nhận các nguyên tắc của Billy, nhưng sử dụng nó để chống lại Billy; đây là mẹo thương thảo thông thường và có hiệu quả).

1. Chao yêu cầu bảo hành 5 năm. Billy từ chối. Đầu tiên ông ta đề nghị 6 tháng; để "giúp" Chao ông ta tăng lên 9 tháng. Cả hai bên bế tắc (thường xảy ra, trong "kinh doanh thăm" cũng như thế).

- ☐ *Chao I:* Tại sao chúng ta không chia phần chênh lệch nhỉ?. Hãy lấy 3 năm.
- ☐ *Chao II:* Có thể cả hai số liệu đều sai. Hãy thử quyết định hai việc: bảo hành thông thường trong những trường hợp như thế này là gì, và bảo hành phải kéo dài trong bao lâu để đảm bảo hoạt động của chúng tôi được tốt?

2. Chao cố quy định chi phí cho những phần thiếu sót trong vận chuyển đường biển: ai sẽ trả. Công ty của Chao gửi một phụ tùng hỏng cho nhà cung cấp sửa. Chao muốn nhà cung cấp phải trả chi phí cho cả hai chiều. Billy sẽ chỉ chấp nhận chi phí vận chuyển phụ tùng đó chiều về thôi.

☐ *Chao I:* Lợi ích của chúng ta quá rõ, chúng ta đều muốn tiết kiệm. Thế thông thường thì như thế nào? Hãy xem các hợp đồng mẫu và xem xem họ giải quyết vấn đề này như thế nào. Hay để tôi gửi thư cho ESCAP tại Băng Cốc, họ có nhà tư vấn giúp giải quyết những vấn đề tương tự.

☐ *Chao II:* Tôi có một ý: chúng tôi trả những chi phí này và các ông thanh toán chi phí giấy phép nhân sự kỹ thuật của các ông.

3. Khi bên nhận trả phụ tùng cho nhà cung cấp sửa, thời gian là một yếu tố quan trọng. Chao muốn phải sửa trong vòng 5 ngày làm việc. Billy nói đôi khi việc sửa chữa lâu hơn: ông ta chỉ có thể đáp ứng là "trong một thời gian hợp lý"

☐ *Chao I:* Thế thì cùng thống nhất: các ông sửa chữa trong một thời gian hợp lý và chúng tôi sẽ thanh toán trợ giúp kỹ thuật trong một thời gian hợp lý từ khi nhận được hóa đơn của các ông"

☐ *Chao II:* Chúng ta phải khách quan về vấn đề này: hãy liệt kê các phụ tùng chúng tôi sẽ gửi cho các ông để sửa và sau đó quyết định thời gian tối đa để sửa chữa từng phụ tùng. Khi chúng tôi biết chính xác thời gian sửa chữa, chúng ta sẽ quay lại với các từ ngữ trong hợp đồng.

Chính xác nhà cung cấp đạt tới vị trí độc quyền như thế nào? Hãy lấy một ví dụ hàng ngày. Joe Merchant phải trả cho một đơn nhận hàng vào ngày 30 tháng 12, nhưng ông ta không có đủ số tiền cần thiết. Ông ta phải vay ngân hàng. Joe I tới ngân hàng chiều 30 tháng 12 và hỏi vay 100 000 USD; điều này đặt ngân hàng vào vị trí độc quyền vì Joe I không còn đủ thời gian để tìm người cho vay khác trước khi tới hạn. Joe II, lại quyết định vào ngày 20 tháng 12 liên lạc với nhiều ngân hàng khác nhau và đi lòng vòng xem họ chào giá như thế nào. Do đó ông ta ở vào vị thế có thể mặc cả với các ngân hàng: "Ngân hàng Land chào tôi mức 6%. Nếu các ông muốn làm thì các ông phải chào cao hơn". Joe II tránh tạo ra một

vị trí độc quyền từ phía ngân hàng.

Việc thương lượng chuyển giao công nghệ cũng giống như vay ngân hàng. Nếu bên nhận chỉ tới một nhà cung cấp thì nhà cung cấp sẽ có vị trí độc quyền. Thật bất lợi, nhà cung cấp có thể áp đặt thỏa thuận và bên nhận chỉ có hai lựa chọn: nhất trí với điều đó hoặc thôi. Đây là một thương lượng đáng buồn thông thường giữa các nước phát triển và các nước đang phát triển.

Phá vỡ sự độc quyền rất đơn giản: bên nhận bắt đầu đàm phán với nhiều nhà cung cấp. Chính phủ thường thực hiện điều này: họ mời thầu và các công ty từ các nước cạnh tranh với nhau để đạt được thương vụ. (Chúng ta đã bàn luận về đấu thầu trong Phần năm). Các công ty vừa và nhỏ chắc chắn sẽ sử dụng chiến lược yêu cầu các nhà cung cấp chuẩn bị báo giá. Nói một cách tiêu cực là: bất kỳ thương nhân nào bắt đầu thương thảo về sức mạnh của một lời chào giá nào đó đang tạo ra một sự độc quyền cho nhà cung cấp: đây là tình huống ít hy vọng.

Một khi các báo giá tới, thương thảo bắt đầu. Bước tiếp theo trong chiến lược phá vỡ độc quyền là gì? Nhiều thương nhân tìm kiếm đề nghị tốt nhất và ngay tức khắc thương thảo với công ty đưa ra đề nghị đó. Điều đó không phải lúc nào cũng tốt nhất. Tại sao vậy?

Quay lại việc Joe Merchant cố gắng có được các điều kiện tốt nhất cho một khoản vay. Càng nhiều ngân hàng ông ta tới, vị trí thương thảo của ông ta trở nên càng mạnh. Giả sử ông ta tới 6 ngân hàng; ngân hàng tốt nhất đề nghị khoản vay với mức 4%. Ngân hàng thứ 7 là ngân hàng cuối cùng trong danh sách của ông ta. Ông ta chỉ nói rằng (với giọng lịch sự): "Vượt mức 4%, hoặc tôi sẽ đi ngân hàng khác." Cuối cùng ngân hàng nào ông ta sẽ chọn? Chắc chắn là ngân hàng mà ông ta muốn làm ăn cùng. Khi thương lượng với ngân hàng về thời hạn, ngân hàng có thể đề nghị với ông ta một đề xuất ưu đãi. Thực ra phương châm của một tổ chức thực sự có tính cạnh tranh thường là "gọi cho chúng tôi sau cùng, chúng tôi có thể vượt bất cứ đề xuất nào."

Biện pháp này có tên gọi theo: Fisher và Ury gọi là cải tiến BATNA của bạn (Khả năng thay thế đối với một thỏa thuận đã thương thảo) (trang 105+). Trong cách nói thông thường, cái tên đơn giản là "biện pháp lựa chọn tối ưu".

Trong các thương thảo chuyển giao công nghệ biện pháp lựa chọn tối ưu tiến hành theo cách đó. Bên nhận thu thập một số đề xuất, họ quyết định đề xuất của công ty nào là tốt nhất. Sau đó bên nhận thương thảo với các công ty khác, cố cải tiến lựa chọn tối ưu của mình. Một khi họ không thể cải tiến lựa chọn tối ưu hơn nữa, họ sẽ bắt đầu thương thảo



với sự lựa chọn số 1 của mình. Khi đó họ bắt đầu thương thảo từ lập trường mạnh nhất.

**Ôn tập khái niệm: Phát triển một lựa chọn tối ưu**

Chao và Hamdi đang thảo luận về chiến lược thương thảo. Với mỗi điểm họ thực hiện, quyết định xem đó là ý kiến tốt hoặc ý kiến tồi.

*Tốt      Tồi*

- |                          |                          |   |
|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 1. <i>Chao</i> : "Chúng ta có ba đề nghị ở đây, một từ Anh, một từ Pháp và một từ Nhật Bản. Đề nghị từ Nhật Bản và Pháp là rất cao. Chúng ta tốt hơn hết bàn bạc về công ty của Anh."                             |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 2. <i>Hamdei</i> : "Chúng ta không thể nói với họ. Chúng ta không có giải pháp tốt nhất".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 3. <i>Chao</i> : "Chúng ta không cần giải pháp tốt nhất. Chào hàng từ Anh là cái duy nhất có thể chấp nhận được".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 4. <i>Hamdei</i> : "Nếu thế chúng ta cần tiếp tục gọi thêm những chào hàng khác. Có thể từ Hàn Quốc, Verbena hoặc Nga. Giá cả của họ đôi khi rất cạnh tranh. Anh, Pháp và Nhật Bản là những nước có giá rất cao". |

Hai tháng sau đó

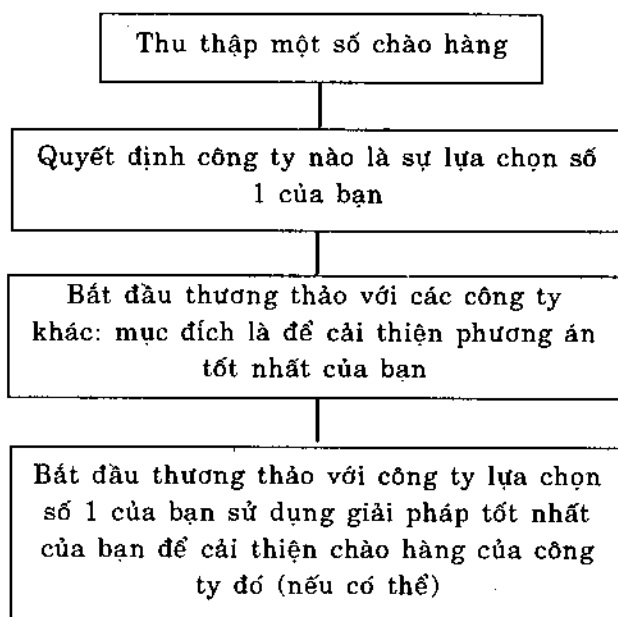
- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 5. <i>Chao</i> : "Có hai đề xuất nữa, một từ Hàn Quốc và một từ Verbena. Đề xuất từ Hàn Quốc thấp hơn đề nghị từ Anh. Verbena rẻ hơn, nhưng tôi không chắc về chất lượng. Tôi nghĩ chúng ta nên chấp nhận đề nghị của Hàn Quốc".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 6. <i>Hamdei</i> : "Không. Chúng ta không chấp nhận gì cả cho tới khi chúng ta thương thảo".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 7. <i>Chao</i> : "Thương thảo tốn quá nhiều thời gian. Sẽ có hiệu quả hơn khi đơn giản là chấp nhận đề xuất tốt nhất".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 8. <i>Hamdei</i> : "Đây là ý kiến của tôi: hãy quyết định xem công ty nào mà chúng ta thực sự muốn thương lượng, có thể là Hàn Quốc, vì họ gần ta nhất. Sau đó nói chuyện với công ty của Anh. Chúng ta sẽ biết đề nghị tốt nhất". |

của họ. Và chúng ta sử dụng đề nghị của công ty Anh là lựa chọn tối ưu để bàn bạc với Hàn Quốc".

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 9. Chao : "Thế là lãng phí thời gian".   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 10. Hamdei : "Sẽ không bao giờ phí thời gian khi chúng ta cải thiện vị trí thương thảo của mình".                            |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 11. Chao : "Nhưng công ty Anh không thay đổi chào hàng: họ ghi rõ rằng: chào hàng này không thể thương thảo".                |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 12. Hamdei : "Nếu tôi nói với họ giá của Triều Tiên thấp hơn, họ sẽ thương thảo. Hầu hết mọi chuyện đều có thể thương thảo". |

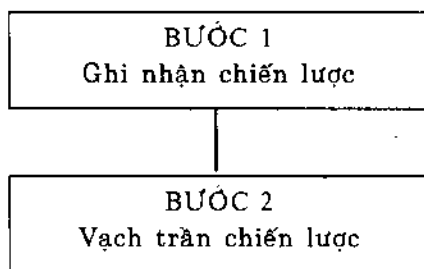
Tất nhiên là lựa chọn tối ưu không phải lúc nào cũng hấp dẫn. Trong trường hợp đó, bên nhận không thể sử dụng nó để cải thiện lời đề nghị của sự lựa chọn số 1 của mình. Mặt khác, một lựa chọn tối ưu hấp dẫn là một quân bài quan trọng để chơi trò chơi thương thảo: vào bất kỳ thời điểm nào bên nhận có thể nói rằng: "Nhưng Công ty Smith đề nghị chúng tôi 5 năm". Sử dụng cẩn thận, chiến lược đó có thể chế ngự được các nhà cung cấp mạnh nhất.

Hãy tổng hợp bằng cách đặt các bước trong chiến lược của giải pháp tốt nhất theo thứ tự:



## VII. THƯƠNG THẢO KHÔNG CÔNG BẰNG: CHIẾN LƯỢC THỂ HIỆN

Không phải mọi thương thảo đều hoàn toàn trung thực. Một vài người sử dụng áp lực tâm lý; một vài người cố gắng chấp thuận vị thế không lành mạnh; một số khác thì không nói lên sự thật. Làm thế nào bạn có thể tự bảo vệ mình chống lại những thương thảo không lành mạnh. Bảo vệ có hai bước:



Hãy xem một vài "chiến lược bẩn" và xem trước hết làm thế nào một nhà thương thảo có thể phát hiện ra cái bẫy, sau đó vạch trần và hoá giải nó.

### Sức ép tâm lý: Những kẻ tấn công

Tại sao các nhà thương thảo áp dụng sức ép tâm lý? Vì họ tin rằng đối thủ của họ sẽ không chiến đấu hết mình khi họ cảm thấy không thoải mái, mệt mỏi hoặc căng thẳng; khi họ đang bị sức ép. Hai kỹ năng chính để gây sức ép tâm lý là: làm cho tâm lý không thoải mái và tấn công cá nhân.

Thứ nhất, tâm lý không thoải mái. Giả sử rằng Chao và Hamdei tới Anh để thương thảo hợp đồng chuyển giao công nghệ với Công ty All England Trucking Company. John Hamlyn là nhà thương thảo hàng đầu của công ty, và ông ta quyết định gây áp lực tâm lý lên Chao và Hamdei. Ông ta bắt đầu làm cho khách của mình cảm thấy không thoải mái về mặt tâm lý. Trước hết, ông ta hẹn giờ gặp vào 9 giờ sáng, vào đúng giờ mà mọi người tới làm việc. Chao và Hamdei phải chật vật để tới được văn phòng. John tập hợp một nhóm lớn cho cuộc gặp đầu tiên; hai người khách sẽ cảm thấy bất lợi khi phải đối mặt với một tá người Anh. Trong phòng họp, John đặt ghế của khách đối diện với cửa sổ và ánh nắng ban mai, bản thân ông ta ngồi quay lưng về phía cửa sổ. Cũng còn có các mảnh khoé khác nữa, nhưng ba điều này là mảnh khoé chung trong chiến lược của John.

Chao và Hamdei tự bảo vệ mình khỏi áp lực này như thế nào. Trước tiên họ phải nhận ra điều gì đang xảy ra. Thời gian, chỗ ngồi, số lượng người không phải là vô tình. Sau đó Chao và Hamdei phải chỉ ra rằng họ hiểu trò chơi của John: họ phải vạch trần mảnh khốc của ông ta. Việc này có thể xảy ra một cách hơi thô:

*Chao*: "Trước khi bắt đầu, tôi có thể yêu cầu đổi chỗ với ông được không: đơn giản là tôi không thích ngồi mà nằng soi vào mắt."

Hoặc lịch sự hơn:

*Hamdei*: "Thật hân hạnh được gặp gỡ với thật nhiều nhân viên của ông sáng nay. Nhưng có lẽ ngày mai chúng ta nên tổ chức cuộc họp tại khách sạn của chúng ta. Chúng tôi muốn đáp lại thịnh tình của quý vị."

Các nhà thương thảo cũng áp dụng áp lực tâm lý bằng cách tấn công cá nhân. Thường thì việc tấn công không trực tiếp và rộng mở. Mảnh khốc đó nhằm làm đối phương dù sao cũng cảm thấy lo sợ hoặc mất cân bằng. Người ta gọi những nhà thương thảo này là "Người chiến đấu theo luật rừng" (Warshaw. Tranh luận 18+). John là một trong những Người chiến đấu theo luật rừng. Ông ta bắt đầu bằng cách để khách của mình đợi một chút. Khi chào họ, ông ta quên tên họ. Nếu nói đến đất nước của họ, ông ta thường làm họ ngượng: "À đúng, các ông có một cuộc xuống đường về thất học mấy tháng trước, tôi nhớ là tôi có đọc về điều đó." Nếu khách ngồi tại văn phòng của ông ta thì chỗ của ông ta cao hơn chỗ của khách. Ông ta nghe điện thoại và "lịch sự" yêu cầu họ đợi. Ông ta rời văn phòng một đôi khi vì ông ta "có việc phải làm". Đôi khi ông ta không để họ nhìn vào mắt ông ta, hoặc ông ta nhìn bao quát phía trên đầu họ. Người chiến đấu theo luật rừng sử dụng nhiều chiến thuật tương tự. Chao và Hamdei phải xoay xở như thế nào với áp lực kiểu này?

Trước tiên, Chao và Hamdei phải *nhận ra* rằng John là một người chiến đấu theo luật rừng. Ngay khi họ hiểu rằng ông ta đang cố gây áp lực cho họ, thì hầu hết các áp lực sẽ mất đi. Nếu họ muốn dừng trò của John lại, biện pháp tốt nhất là vạch trần mảnh khốc:

*Chao*: "Với hàng loạt cú điện thoại và quá nhiều vấn đề ông phải thực hiện thì hôm nay ông quá bận. Có lẽ chúng ta tạm hoãn cuộc thương thảo đến ngày mai khi ông không còn bận nữa".

**Ví dụ điển hình: Hủy diệt**

Trong cuốn sách có tên gọi là *Bạn có thể thương thảo cho mọi việc*, tác giả Herb Cohen, kể một câu chuyện về một tập đoàn của Mỹ tổ

chức một cuộc trình diễn bán hàng cho người mua Nhật Bản (trang 42). Cuộc trình diễn kéo dài trong hai giờ rưỡi và nó sử dụng mọi kỹ thuật nghe nhìn mà Hollywood sử dụng. Sau buổi trình diễn, thảo luận bắt đầu:

*Người Mỹ:* "VẬY ... các ngài nghĩ thế nào?"

*Người Nhật (cười):* "Tôi không hiểu".

*Người Mỹ (bị sốc):* "Có nghĩa là thế nào, tại sao ông không hiểu? Ông không hiểu điều gì?"

*Người Nhật:* "Toàn bộ sự việc".

*Người Mỹ (kinh ngạc):* "Từ đoạn nào?"

*Người Nhật:* "Kể từ khi đèn bắt đầu bật sáng".

*Người Mỹ:* "Ồi... Vậy thì các ông muốn chúng tôi làm gì".

*Người Nhật:* "Ông có thể làm lại một lần nữa được không?"

Tất nhiên, người Mỹ không thể lặp lại toàn bộ buổi diễn. Họ cùng ngồi và bắt đầu thương thảo. Chiến lược của người Nhật chính xác là khi làm ăn với người cứng rắn chỉ cần nói đơn giản là: "cảm ơn cho buổi trình diễn. Hãy bắt đầu một cuộc thương thảo nghiêm túc".

Người cứng rắn còn có mảnh khoé thứ ba: chuỗi các yêu cầu. Người cứng rắn tin rằng thoả hiệp là dấu hiệu của sự yếu đuối. Nếu bên kia chấp nhận một điều gì đó thì người cứng rắn sẽ tìm cách lấn tới tí chút. Đó là cách vận hành của mảnh khoé:

*Hamdei:* "Chúng tôi chấp thuận trả toàn bộ chi phí vận chuyển phụ tùng bị hỏng tới chỗ các ngài. Đó là thoả thuận cuối cùng, như vậy chúng tôi nghĩ rằng chúng ta đã thỏa thuận về việc bảo hành".

*Người cứng rắn:* "Xin đợi một chút. Tôi đã nghĩ về chi phí nếu chúng tôi gửi thợ sửa chữa tới Verbena. Ông có chấp thuận trả tiền ở cho anh ta không và chúng tôi chấp thuận trả tiền vé máy bay cho anh ta, nhưng còn chi phí đi lại trong Verbena thì sao? Ai sẽ trả?"

*Hamdei:* "Nó chỉ là một số tiền nhỏ".

*Người cứng rắn:* "Vậy thì hãy nộp tiền ở vào hợp đồng".

*Hamdei:* "Nó không đáng để tranh luận. Chúng tôi có thể chấp thuận. Vậy thì điều khoản về bảo hành chấm dứt".

*Người cứng rắn:* "Vâng, trừ một điểm nhỏ: thường chúng tôi sẽ gửi phụ tùng đã được sửa bằng đường hàng không, ông có thể thanh toán cho chi phí thêm vào đó không?"

Và cứ như vậy ...

Hoặc một người chỉ đơn giản từ chối áp lực:

*Hamdei*: "Đúng, đó là phản đối về thất học. Thực tế, chúng tôi tự hào về điều đó. Điều đó thể hiện rằng chúng tôi rất cầu tiến".

Cách bảo vệ tốt nhất có lẽ là lời biểu hiện của mọi người và bàn đến các câu hỏi quan trọng thực tế. Người chiến đấu theo luật rừng cảm thấy lạc lõng trong một không khí lạnh lùng thực tế. May mắn thay, kiểu truyền thống "phương Đông" về lịch sự không tình cảm là một sự bảo vệ tuyệt vời chống lại áp lực tâm lý sử dụng ở "phương Tây".

### **Áp lực từ lập trường độc tôn: Người cứng rắn**

Nhà thương thảo cứng rắn là "người cứng rắn": ông ta nhìn nhận mọi thỏa thuận như là một sự đánh bại: "Nếu họ đồng ý 10 thì có lẽ tôi hạ họ xuống 9." Người cứng rắn nhận vị thế độc tôn và nói rằng những vị thế này là không thể thương thảo được; ông ta phải có những gì ông ta muốn. Yêu cầu của ông ta bắt đầu trước cả khi bắt đầu thương thảo. Ông ta đưa ra các điều kiện tiên quyết.

Các điều kiện tiên quyết là phổ biến đối với các thương thảo ngoại giao; ví dụ, Chính phủ Nonamia từ chối thương thảo với dân quân trong thành thị trừ khi trước hết họ đồng ý ngừng bắn. Như một quy luật thông thường, các điều kiện tiên quyết phải không tham dự vào thương thảo chuyển giao công nghệ. Nhưng nếu nhà cung cấp cố tạo ra các điều kiện tiên quyết thì sao?. Ví dụ, ông ta có thể nói: "Chúng ta chỉ có thể bắt đầu thương thảo nếu các ông chấp nhận trước các điều khoản chung của chúng tôi về vận chuyển". Trong trường hợp đó, phải bảo vệ theo đúng cách trước: nhận ra mảnh khoe và vạch trần nó. Ví dụ bạn có thể nói: "Đây có phải là thông lệ là thương thảo bắt đầu bằng các điều kiện tiên quyết? Nếu đúng, thì đó phải là các điều kiện tiên quyết của chúng tôi". (Fisher và Ury, trang 144).

Đừng chấp nhận các điều kiện tiên quyết trong bất cứ trường hợp nào: chúng không có chỗ trong thương thảo hợp đồng.

Người cứng rắn thương thảo về vị thế chứ không phải là lợi ích. Mảnh khoe ưa thích của ông ta là chiếm vị thế độc tôn và bảo vệ nó một cách mạnh mẽ: "Chúng tôi đề nghị với các ông 3 tháng bảo hành cho công nghệ này. Đây là đề nghị đầu tiên và cũng là cuối cùng của chúng tôi". Như đã nói rất nhiều lần, một vị thế (nhất là vị thế độc tôn) sẽ bị tấn công với câu hỏi: Tại sao?. Sao ông lại quyết định con số đó? Con số này có là con số thông thường trong những loại hợp đồng như thế này không?. Ông có thể giải thích lợi ích đằng sau con số này không, hay nó chỉ là dạng "kính

sẽ cho ông ta thấy rằng bạn đã biết mảnh khỏe của ông ta và bạn biết cách để vạch trần nó.

Để bảo vệ một vị thế độc tôn, người cứng rắn thường sử dụng "sự huỷ diệt bằng nghe nhìn". Ông ta thường trình bày với bạn thông qua việc sử dụng máy chiếu, đèn rọi, màn hình vi tính, các tài liệu được in đắt tiền, ... Ông ta hy vọng rằng ấn tượng của các thiết bị sẽ thuyết phục bạn rằng chào hàng của ông ta vượt quá một thương thảo. (Xem ví dụ điển hình).

Thật là dễ dàng để dừng một nhu cầu-chuỗi. Trước hết nhận ra mảnh khỏe: nhu cầu-chuỗi là một trò chơi chứ không phải thương thảo công bằng. Sau đó vạch trần nó: "Mỗi khi chúng ta đạt tới thỏa thuận, ông lại càng đẩy nó khó hơn. Hãy nhất trí một điểm một; nếu thỏa thuận đáp ứng được nhu cầu của cả hai bên thì không có lý gì để ta lại thay đổi nó sau đó".

*Tóm lại:* Người cứng đầu chiếm các vị thế và cố tránh thương thảo nghiêm túc. Bạn có thể trung hòa các mảnh khỏe của ông ta bằng cách thương thảo lợi ích mà thôi.

### **Áp lực từ sự đối trá: Sự xảo quyệt**

Một thực tế đáng buồn: không phải lúc nào mọi người cũng nói sự thật. Một hợp đồng chuyển giao công nghệ là cơ sở của mối quan hệ lâu dài; không có gì phá hủy mối quan hệ nhanh hơn là sự đối trá. Đây là một chủ đề không dễ chịu nhưng đáng để tranh luận qua.

Đối trá trong thương thảo hợp đồng dưới hai hình thức: (1) đối trá về sự thật và (2) đối trá về dự định. Hãy xem xét từng điểm một.

Nhiều thương vụ tồn tại hoặc sụp đổ vì một loạt những nguyên nhân cơ bản. Ví dụ, Verbena có một trăm tích quặng sắt trữ lượng thấp. Hai nhà cung cấp công nghệ đề xuất hai dây chuyền sản xuất sắt. Một dây chuyền đã chạy thử tốt; nó sản xuất ra sắt với giá 100 USD một tấn. Dây chuyền kia mới, sản xuất sắt ra với giá... . Trong quá trình thương thảo, bên nhận yêu cầu nhà cung cấp dây chuyền mới cung cấp con số khẳng định. Nhà cung cấp biết rằng họ phải thắng mức 100 USD để có được hợp đồng. Họ đưa ra con số 80 USD. Bên nhận sẽ phản ứng ra sao. Hãy xem hai đoạn đối thoại sau đây:

#### **Đối thoại 1:**

*Nhà cung cấp:* "Vâng chúng tôi có con số khẳng định: 80 USD"

*Cty Sắt Verbena:* "Có chắc đó là con số khẳng định không?"

*Nhà cung cấp:* "Tôi có chi tiết đây" (Đưa ra các số liệu)

*Cty Sát Verbena*: "Các ông có cho phép chúng tôi xác minh số liệu không?"

*Nhà cung cấp* (mỉm cười): "Các ông không tin chúng tôi à?"

*Cty Sát Verbena*: "Không, chúng tôi tin. Nhưng các ông sẽ cho phép chúng tôi xác minh số liệu nếu chúng tôi muốn chứ?"

*Nhà cung cấp*: "Cứ tự nhiên, nhưng tôi không thấy là cần thiết"

*Cty Sát Verbena*: "Có lẽ các ông đúng, con số có vẻ ổn".

Công ty Sát Verbena cảm thấy nghi ngờ là tự nhiên: toàn bộ thương vụ dựa trên độ chính xác của các số liệu. Họ muốn xác minh nhưng yêu cầu xác minh gây ra ngờ vực: nó gần như nói rằng bên cung cấp là dối trá. Dễ dàng hơn, thân thiện hơn và lịch sự hơn cả là chấp nhận số liệu. Sau cùng, nhà cung cấp nhất trí để Công ty Sát Verbena xác minh nếu họ thực sự muốn.

#### ***Đối thoại 2:***

*Nhà cung cấp*: "Vâng chúng tôi có con số khẳng định: 80 USD"

*Cty Sát Verbena*: "Các ông có tài liệu không?"

*Nhà cung cấp*: "Đây" (Đưa ra các số liệu)

*Cty Sát Verbena*: "Phương pháp xác minh số liệu như thế nào?"

*Nhà cung cấp* (mỉm cười): "Điều đó có cần thiết không?"

*Cty Sát Verbena*: "Có chứ. Đó chỉ là thủ tục, nhưng công ty yêu cầu phải xác minh. Điều này cũng giống như ngân hàng xác minh thu nhập của anh khi anh muốn vay tiền của họ."

*Nhà cung cấp*: "Chắc chắn rằng mức 80 USD là con số thí nghiệm. Chắc nó sẽ cao hơn một chút trong hoạt động hàng ngày."

*Cty Sát Verbena*: "Khi chúng tôi xác minh chúng tôi sẽ biết con số mà chúng tôi có."

*Rõ ràng chiến lược thứ hai là đúng: Xác minh mọi số liệu cơ bản là vấn đề thông thường. Việc xác minh là tự nhiên và không thể thương thảo được.*

Đáng buồn thay, dối trá về dự định là phổ biến. Đó là một mảnh khước đơn giản. Nhà cung cấp nhất trí một điều khoản của hợp đồng và ký hợp đồng mà không có ý định thực hiện điều khoản đó. Ví dụ, dưới sức ép một nhà cung cấp sẽ nhất trí gửi một kỹ sư tới để trợ giúp kỹ thuật trong vòng một tuần kể từ khi có yêu cầu của bên nhận:



#### **Điều 7: Trợ giúp kỹ thuật**

Nhà cung cấp nhất trí gửi một kỹ sư đạt tiêu chuẩn để cung cấp trợ giúp kỹ thuật cho bên nhận trong vòng 7 ngày từ khi có yêu cầu trợ giúp kỹ thuật của bên nhận.

Nhà cung cấp biết rằng họ chỉ có một số kỹ sư và chắc phải hàng tháng họ mới rồi. Nhưng ông ta vẫn ký hợp đồng mặc dù ông ta không có ý định thực hiện nó. Tại sao? Lý do của ông ta là, khi đến thời điểm đó, ông ta có thể tìm ra lý do sau (ốm, việc gia đình khẩn cấp v.v.) trong việc chậm gửi kỹ sư. Bên nhận không định kiện nhà cung cấp về thiệt hại. Thiệt hại khó chứng minh và nhà cung cấp có thể dễ dàng viện cớ đó là bất khả kháng. Bên nhận tự bảo vệ mình khỏi những mảnh khối này như thế nào?

Cách bảo vệ tốt nhất là soạn thảo một hợp đồng tốt. Như chúng ta thấy trong Phần bốn, các hợp đồng tốt thường chứa đựng các điều khoản nếu-không-thực-hiện. Điều gì xảy ra nếu kỹ sư không được gửi đến trong vòng 1 tuần?

Nếu, vì bất cứ lý do gì, nhà cung cấp không thể gửi một kỹ sư trong vòng 7 ngày kể từ khi nhận được yêu cầu thì nhà cung cấp nhất trí thanh toán cho bên nhận tiền phạt cho thiệt hại là 0,1% giá trị hợp đồng cho mỗi ngày muộn.

Nếu nhà cung cấp không định thực hiện phần thỏa thuận của mình, ông ta sẽ không ký những điều khoản ràng buộc như thế. (Như ta thấy trong Phần bốn, bên nhận không cần phải chứng minh thiệt hại để đòi tiền phạt thiệt hại, và từ ngữ của đoạn này không cho phép nhà cung cấp đổ lỗi cho bất khả kháng.

Lại một lần nữa, nhà cung cấp sẽ đề cập đến vấn đề tin tưởng: "Các ông không tin tôi sao?". Câu trả lời luôn luôn là: "Hợp đồng không phải là vấn đề tin tưởng; mà là về những vấn đề đã thống nhất". Nó đơn giản là thói quen quốc tế thông thường để quy định các tình huống nếu-không-thực-hiện. Những điều khoản này không làm tổn hại đến ai nếu cả hai bên thực hiện hợp đồng một cách trung thực.

*Tóm lại:* Bạn có thể nghi ngờ rằng bạn đang thương thảo với sự dối

trá, nhưng sẽ rất khó để xác định chắc chắn. Sự bảo vệ tốt nhất là thói quen thương thảo mạnh: Xác minh theo lệ thường mọi yếu tố và nguyên nhân quan trọng, và thường soạn thảo các hợp đồng quy định tình huống nếu-không-thực-hiện. Thông lệ không ngụ ý sự không trung thực, nhưng nó bảo vệ bạn khỏi sự dối trá.

### ***Ôn tập khái niệm: Nhận ra mảnh khoe***

Nghiên cứu mỗi bình luận mà Jan viết ra trong mẫu đối thoại dưới đây. Trong mỗi trường hợp, quyết định xem Jan đang thương thảo công bằng hay đang sử dụng một vài mảnh khoe. Nếu ông ta sử dụng mảnh khoe, đánh dấu vào ô trống tương ứng (một số bình luận có thể phải đánh dấu vào hai ô).

*Sức ép  
tâm lý*

*Sức ép  
lập trường*

*Sự dối  
trá*

☐
☐
☐

1. Jan: "Bây giờ ta phải xem xét vấn đề gia hạn. Hợp đồng của chúng ta kéo dài 5 năm. Công ty chúng tôi có một chính sách rõ ràng: hợp đồng sẽ tự động gia hạn trừ khi một bên thông báo trước 1 năm rằng họ không muốn gia hạn. Chúng ta phải chấp nhận điều đó. Chúng ta không được có ngoại lệ."

Hamdei: "Tại sao ông lại chọn thời gian là 1 năm?"

☐
☐
☐

2. Jan: "Năm ngoái chúng tôi ký 48 thỏa thuận, và họ đều có điều khoản 1 năm"

Hamdei: "Ông có một thỏa thuận với một công ty ở Nonamia tên là Nodice. Đó có phải là điều khoản 1 năm không? Các ông có thể cho chúng tôi xem để xác minh?"

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>3. <i>Jan</i>: "Tôi không có bản copy hợp đồng đó ở đây"</p> <p><i>Hamdei</i>: "Tôi hiểu rồi"</p>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>4. <i>Jan</i>: "Đây là một vấn đề rất đơn giản. Tại sao các ông cứ làm khó thế nhỉ? Đó không phải là cách mà những người văn minh thương thảo"</p> <p><i>Hamdei</i>: "Tôi không gây khó dễ đâu. Tôi muốn biết thông tin. Tại sao lại 1 năm?"</p>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>5. <i>Jan</i> (Điện thoại reo. <i>Jan</i> trả lời. Cuộc nói chuyện kéo dài vài phút): "Tôi xin lỗi, đây là thời gian bận rộn trong năm của chúng tôi"</p> <p><i>Hamdei</i>: "Tôi hiểu"</p>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>6. <i>Jan</i>: "Bây giờ hợp đồng của chúng ta đi đến đâu rồi nhỉ?"</p> <p><i>Hamdei</i>: "Ông đang sắp nói với tôi rằng tại sao ông lại muốn thông báo hủy bỏ trước 1 năm"</p>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>7. <i>Jan</i>: "Nào, hãy đề nghị với tôi. Ông muốn gợi ý bao lâu?"</p> <p><i>Hamdei</i>: "Chúng tôi thấy không ổn ở đây. Nếu vô tình chúng tôi chậm, chúng tôi lại phải chấp nhận một hợp đồng 5 năm mà chúng tôi không muốn".</p>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>8. <i>Jan</i>: "Các ông phải sắp xếp rất tồi thì đó mới là vấn đề của ông".</p> <p><i>Hamdei</i>: "Chúng tôi muốn đảo ngược lại vấn đề: tự động hủy bỏ, nhưng các bên có thể thông báo</p>

			nếu họ muốn gia hạn"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. <i>Jan</i> : "Chúng tôi chưa bao giờ chấp nhận một điều khoản như vậy"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>Hamdei</i> : "Hợp đồng Nonamia có điều khoản đó"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. <i>Jan</i> : "Tôi nghĩ là ông cư xử hơi tồi, bàn bạc về công ty đó với khách hàng chúng tôi. Đó là một cư xử không thể chấp nhận nổi của một đối tác thương thảo"
			<i>Hamdei</i> : "Tự động hủy bỏ; 1 năm thông báo gia hạn. Ông có nhất trí không?"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	11. <i>Jan</i> : "Trước khi đồng ý, tôi muốn quay lại một số điểm trong điều khoản về bảo hành ..."

## LỜI KẾT CHO PHẦN BẢY

Tranh luận trực diện là bước cuối cùng trong một quá trình dài và phức tạp. Thương thảo cũng là bước đầu tiên của một quá trình còn dài và phức tạp hơn: làm chủ công nghệ.

Phần bảy này cung cấp nhiều gợi ý, lựa chọn, chính sách và một số mẹo giúp bạn đạt mục đích. Đường đi không dễ dàng và chắc bạn sẽ cần được giúp đỡ, hy vọng rằng cuốn sách này sẽ đem lại một vài sự giúp đỡ mà bạn cần đến.

# GIẢI ĐÁP

## LỜI GIẢI CHO PHẦN MỘT

*Ôn tập khái niệm: Kiến thức hay sản phẩm?*

1. Sản phẩm từ công nghệ
2. Công nghệ
3. Sản phẩm từ công nghệ
4. Công nghệ
5. Công nghệ
6. Sản phẩm từ công nghệ.

*Ôn tập khái niệm: Kỹ thuật hay công nghệ?*

1. Kỹ thuật
2. Công nghệ
3. Công nghệ
4. Công nghệ
5. Kỹ thuật
6. Công nghệ.

*Ôn tập khái niệm: Ba loại bí quyết*

1. Bí quyết tài chính
2. Công nghệ (Bí quyết sản xuất)
3. Bí quyết quản lý
4. Công nghệ (Bí quyết sản xuất)
5. Công nghệ (Bí quyết sản xuất)
6. Bí quyết quản lý.

*Ôn tập khái niệm: Lợi thế so sánh*

Câu trả lời được gợi ý dưới đây là các hướng dẫn. Các ý kiến có thể cũng rất khác nhau.

*Công ty*

1. Rất quan trọng
2. Rất quan trọng
3. Rất quan trọng

4. Quan trọng
5. Không quan trọng.

*Đất nước*

1. Không quan trọng lắm
2. Quan trọng
3. Quan trọng
4. Quan trọng
5. Rất quan trọng.

*Ôn tập khái niệm: Phân tích rủi ro*

*Nhiệm vụ 1*

1. Rủi ro cao
2. Không rủi ro
3. Một số rủi ro
4. Không rủi ro
5. Rủi ro cao.

*Nhiệm vụ 2*

1. Không rủi ro
2. Không rủi ro
3. Một số rủi ro
4. Một số rủi ro
5. Không rủi ro

*Ôn tập khái niệm: Lợi ích của nhà cung cấp*

1. Rất quan trọng
2. Quan trọng
3. Quan trọng
4. Quan trọng
5. Không quan trọng
5. Quan trọng
7. Rất quan trọng.

*Ôn tập khái niệm: Rủi ro của nhà cung cấp*

1. Không có vấn đề gì
2. Không có vấn đề gì
3. Có vấn đề
4. Có vấn đề

5. Không có vấn đề gì.

*Ôn tập khái niệm: **Phổ cập công nghệ***

1. Có ích
2. Có ích
3. Có ích
4. Có ích
5. Có ích.

*Ôn tập khái niệm: **Ảnh hưởng của sự ổn định***

1. Ảnh hưởng tích cực
2. Ảnh hưởng tiêu cực
3. Ảnh hưởng tích cực
4. Ảnh hưởng tiêu cực
5. Ảnh hưởng tích cực
6. Ảnh hưởng tiêu cực.

*Ôn tập khái niệm: **Môi trường của sự ổn định***

1. Mất ổn định
2. Ổn định
3. Mất ổn định
4. Mất ổn định
5. Mất ổn định.

*Ôn tập khái niệm: **Đánh giá các kỹ năng của lực lượng lao động***

1. Verbena
2. Eastasia
3. Nonamia
4. Verbena
5. Verbena
6. Verbena
7. Vernena.

Tổng thể: Verbena.

*Ôn tập khái niệm: **Hạ tầng cơ sở đã thỏa mãn chưa?***

1. Có hại
2. Có hại
3. Có hại
4. Có hại



5. Có hai.

*Ôn tập khái niệm: Tự do chuyển giao không kèm theo đầu tư*

1. Verbena

2. Nonamia

3. Nonamia

4. Verbena.

Tổng thể: Verbena (Điểm 1 và 4, đánh giá rất cao).

*Ôn tập khái niệm: Tự do soạn thảo hợp đồng*

1. Sự tự do của hợp đồng: Đúng

Suy xét của Hội đồng: Đúng

2. Sự tự do của hợp đồng: Đúng

Suy xét của Hội đồng: Đúng

3. Sự tự do của hợp đồng: Đúng

Suy xét của Hội đồng: Đúng

4. Sự tự do của hợp đồng: Đúng

Suy xét của Hội đồng: Đúng

5. Sự tự do của hợp đồng: Đúng

Suy xét của Hội đồng: Đúng

6. Sự tự do của hợp đồng: Đúng

Suy xét của Hội đồng: Đúng

*Ôn tập khái niệm: Giữ bí mật*

1. Trung bình

2. Xấu

3. Tốt

4. Tốt

5. Xấu.

Tổng thể: Không (Điểm 5 là điểm chết).

*Ôn tập khái niệm: Sự trong sáng và chi tiết*

1. Rõ ràng: Có                      Chi tiết: Có

2. Rõ ràng: Không              Chi tiết: Có.

*Ôn tập khái niệm: Dòng thông tin tự do*

1. Có

2. Có

3. Không

4. Có
5. Có
6. Có.

*Ôn tập khái niệm: Bí quyết và công nghệ với sản phẩm*

1. Bí quyết vận hành: Có  
Bí quyết bảo dưỡng: Có thể  
Công nghệ: Không.
2. Bí quyết vận hành: Có  
Bí quyết bảo dưỡng: Có  
Công nghệ: Có thể.
3. Bí quyết vận hành: Có  
Bí quyết bảo dưỡng: Có  
Công nghệ: Không.
4. Bí quyết vận hành: Có  
Bí quyết bảo dưỡng: Không  
Công nghệ: Không.
5. Bí quyết vận hành: Có  
Bí quyết bảo dưỡng: Không  
Công nghệ: Không.
6. Bí quyết vận hành: Không  
Bí quyết bảo dưỡng: Không  
Công nghệ: Không.

*Ôn tập khái niệm: Chuyển giao công nghệ được tài trợ*

1. Chính phủ quốc gia và công ty thương mại
2. Đại lý quốc tế
3. Chính phủ quốc gia
4. Chính phủ quốc gia và đại lý quốc tế.

*Ôn tập khái niệm: Chuyển giao công nghệ*

1. Yếu
2. Mạnh
3. Yếu
4. Không có.

*Ôn tập khái niệm: Một hợp đồng thu nhận công nghệ*

1. Có

2. Có
3. Có
4. Có
5. Có.

## LỜI GIẢI CHO PHẦN HAI

**Ôn tập khái niệm: Thuật ngữ**

*Bên lixăng:* Người giao hoặc cấp một lixăng.

*Bên nhận lixăng:* Người nhận một lixăng.

*Cấp phép:* Một sự cho phép của cơ quan có thẩm quyền để tham gia vào một thương vụ, công việc hoặc hoạt động mà nếu không có thì trở nên bất hợp pháp.

*Thanh toán trọn gói:* Một số tiền nhất định được trả vào một thời điểm nhất định.

*Thanh toán bản quyền:* Một khoản tiền cho một cấp phép mà không xác định phải trả trước.

**Ôn tập khái niệm: Vi phạm bản quyền**

1-4 Mỗi trường hợp đều có một hành động bất hợp pháp.

**Ôn tập khái niệm: Sở hữu trí tuệ là gì?**

1. Không phải là sở hữu trí tuệ.
2. Không phải là sở hữu trí tuệ.
3. Sở hữu trí tuệ.
4. Sở hữu trí tuệ.

**Ôn tập khái niệm: Sở hữu trí tuệ**

1. Không phải là sở hữu trí tuệ.
2. Sáng chế hoặc bí mật thương mại.
3. Không phải là sở hữu trí tuệ.
4. Nhãn hiệu hàng hóa.
5. Gần như là bản quyền.
6. Không phải là sở hữu trí tuệ.
7. Sáng chế hoặc bí mật thương mại.
8. Nhãn hiệu hàng hóa.
9. Bí mật thương mại (có thể là sáng chế).

10. Không phải là sở hữu trí tuệ.

*Ôn tập khái niệm: Chống độc quyền*

1. Đúng
2. Sai
3. Sai
4. Đúng
5. Sai
6. Đúng
7. Sai
8. Đúng.

*Ôn tập khái niệm: Một vụ chuyển nhượng tốt*

1. Ưu điểm
2. Ưu điểm
3. Ưu điểm
4. Ưu điểm
5. Ưu điểm
6. Ưu điểm.

*Ôn tập khái niệm: Diễn đàn phù hợp*

Không có câu trả lời "sách vở" cho vấn đề này. Đây là vấn đề để tranh luận.

*Ôn tập khái niệm: Một hay cả hai?*

Công ty Anh đúng.

*Ôn tập khái niệm: Giá trị của lixăng nhãn hiệu hàng hóa*

1. Yếu
2. Mạnh
3. Yếu
4. Mạnh
5. Mạnh
6. Mạnh hơn điểm (5)
7. Yếu
8. Yếu
9. Mạnh.

*Ôn tập khái niệm: Dấu hiệu được bảo hộ*

Đúng, nhãn hiệu hàng hóa được bảo hộ

*Ôn tập khái niệm:* **Các dấu hiệu có phân biệt**

1. Không phải tất cả có tính phân biệt, sử dụng thông thường.
2. Đáng ngờ. Con hổ trong bản vẽ này không có dấu hiệu phân biệt đặc biệt nào.
3. Dấu hiệu này được sử dụng trên toàn thế giới với ý nghĩa là "dễ bị vỡ".

*Ôn tập khái niệm:* **Giá trị của việc cấp phép đặc quyền kinh doanh**

1. Mạnh
2. Mạnh
3. Mạnh
4. Mạnh
5. Mạnh
6. Yếu (Giá quá cao).

*Ôn tập khái niệm:* **Với ý định tốt**

Không, đăng ký không "trung thực".

*Ôn tập khái niệm:* **Quyền và trách nhiệm**

1. Không
2. Có
3. Có
4. có
5. Có
6. Không.

*Ôn tập khái niệm:* **Các ý tưởng có tính chất sáng chế**

1. Không có khả năng được cấp bằng sáng chế
2. Không có khả năng được cấp bằng sáng chế
3. Có khả năng được cấp bằng sáng chế
4. Có khả năng được cấp bằng sáng chế
5. Không có khả năng được cấp bằng sáng chế
6. Có khả năng được cấp bằng sáng chế
7. Không có khả năng được cấp bằng sáng chế
8. Có khả năng được cấp bằng sáng chế (chắc chắn).
9. Không có khả năng được cấp bằng sáng chế (có khả năng)
10. Có khả năng được cấp bằng sáng chế.

*Ôn tập khái niệm:* **Lixăng không tự nguyện**

1. Sai
2. Đúng
3. Sai
4. Sai
5. Sai.

*Ôn tập khái niệm:* **Bằng sáng chế ở các nước đang phát triển**

Các câu trả lời được gợi ý dưới đây là hướng dẫn. Các ý kiến có thể sẽ phong phú hơn.

Tốt nhất cho Jack: Đoạn 5, có thể

Xấu nhất cho Jack: Đoạn 3 (hoạt động sẽ rất tốn kém và mang lại ít lợi nhuận).

Tốt nhất cho một nước đang phát triển: Chắc là đoạn 2.

Xấu nhất cho một nước đang phát triển: Đoạn 3 hoặc đoạn 4.

*Ôn tập khái niệm:* **Bản quyền**

1 và 2 là đúng, 3 sai, 4 không có nghĩa.

*Ôn tập khái niệm:* **Lixăng máy tính**

1. Cho phép
2. Cấm
3. Cho phép
4. Cấm
5. Cho phép
6. Cấm
7. Cho phép.

*Ôn tập khái niệm:* **Không có "chíp"**

1 và 3 gây ra vấn đề, 2 không đúng.

*Ôn tập khái niệm:* **Các bí mật thương mại**

1. Không bí mật nhưng bảo mật cao
2. Không bí mật nhưng bảo mật cao
3. Bí mật thương mại
4. Bí mật thương mại
5. Không bí mật nhưng bảo mật cao
6. Bí mật thương mại
7. Không bí mật nhưng bảo mật cao

8. Bí mật thương mại.

*Ôn tập khái niệm: Thông tin có thể đem bán*

1. Thông tin không sở hữu được
2. Thông tin sở hữu được
3. Thông tin không sở hữu được
4. Thông tin sở hữu được
5. Thông tin không sở hữu được.

*Ôn tập khái niệm: Mất một bí mật thương mại*

1. Không có mất mát đòi đền bù được.
2. Mất mát đòi đền bù được
3. Mất mát đòi đền bù được
4. Không có mất mát đòi đền bù được
5. Mất mát đòi đền bù được.

*Ôn tập khái niệm: Không trọn gói*

1. Chấp nhận
2. Chấp nhận
3. Chấp nhận
4. Chấp nhận
5. Không chấp nhận
6. Không chấp nhận
7. Không chấp nhận
8. Không chấp nhận
9. Không chấp nhận
10. Không chấp nhận
11. Không chấp nhận
12. Không chấp nhận.

*Ôn tập khái niệm: Lixăng độc quyền*

Mặc dù sử dụng từ "độc quyền" nhưng lixăng này không độc quyền.

*Ôn tập khái niệm: Lixăng bị giới hạn*

Các câu trả lời được gợi ý dưới đây là hướng dẫn. Các ý kiến có thể sẽ phong phú hơn.

1. Không (Verbena Vent. chưa bao giờ làm việc ngoài Verbena cả)
2. Không (rất nguy hiểm)

3. Sự lựa chọn có thể. (Đây là dây chuyền thông thường của Verbena, và giấy phép rẻ hơn một cấp phép không hạn chế).

4. Không (Verbena Vent. chưa bao giờ làm việc ngoài Verbena cả)

5. Không (rất nguy hiểm).

Tổng thể: Có lẽ là 4.

*Ôn tập khái niệm: Ràng buộc, cấm mua và cung cấp trở lại*

1. Không chấp nhận được

2. Có thể chấp nhận được

3. Không chấp nhận được

4. Có thể chấp nhận được

5. Không chấp nhận được.

*Ôn tập khái niệm: Lixăng hai chiều*

Chỉ có 4 là bất hợp pháp: Mục đích nằm trong sự ràng buộc thương mại.

## LỜI GIẢI CHO PHẦN BA

*Ôn tập khái niệm: Đánh giá rủi ro*

Các câu trả lời được gợi ý dưới đây là hướng dẫn. Các ý kiến có thể sẽ phong phú hơn.

1. Cốt tử

2. Nguy hiểm

3. a/ Có hại (tùy vào công nghệ)

b/ có hại

4. Nguy hiểm

5. Nguy hiểm

6. Nguy hiểm

7. Cốt tử

*Ôn tập khái niệm: Công nghệ được chuyển giao là bao nhiêu?*

1. Không

2. Không

3. Không

4. Không

5. Không



6. Không

7. Không.

*Ôn tập khái niệm: Ba giai đoạn phát triển*

1. Bước: Trưởng thành

Khía cạnh: Công nghệ

2. Bước: Trưởng thành

Khía cạnh : Công nghệ

3. Bước: Tự chủ

Khía cạnh: Công nghiệp

4. Bước: Tự chủ

Khía cạnh: Công nghệ

5. Bước: Khởi đầu

Khía cạnh: Công nghiệp

6. Bước: Khởi đầu

Khía cạnh: Công nghệ

7. Bước: Khởi đầu

Khía cạnh: Công nghiệp

8. Bước: Trưởng thành

Khía cạnh: Công nghiệp

9. Bước: Trưởng thành

Khía cạnh: Công nghiệp

10. Bước: Tự chủ

Khía cạnh: Công nghệ.

*Ôn tập khái niệm: Sắp xếp ưu tiên*

1. Sắp xếp ưu tiên

2. Quyết định (thường dựa trên ưu tiên)

3. Sắp xếp ưu tiên

4. Sắp xếp ưu tiên

5. Quyết định (thường dựa trên ưu tiên)

6. Quyết định (thường dựa trên ưu tiên).

*Ôn tập khái niệm: Những cơ chế kiểm soát*

1. Theo quy định

2. Thúc đẩy

3. Thúc đẩy

4. Thúc đẩy
5. Theo quy định
6. Thúc đẩy.

*Ôn tập khái niệm: Kế hoạch công nghệ sáu bước*

1. Tên bước: Thích nghi  
Vị trí theo thứ tự: 1
2. Tên bước: Sáng chế  
Vị trí theo thứ tự: 4
3. Tên bước: Trao đổi  
Vị trí theo thứ tự: 5
4. Tên bước: Cải tiến  
Vị trí theo thứ tự: 2
5. Tên bước: Xuất khẩu  
Vị trí theo thứ tự: 6
6. Tên bước: Hoàn thiện  
Vị trí theo thứ tự: 3.

*Ôn tập khái niệm: Lợi ích của sự tự phân tích*

1. Không xác định
2. Có thể không
3. Có thể không
4. Có thể không
5. Có thể không
6. Có thể không
7. Có thể không
8. Có thể không
9. Có thể không.

*Ôn tập khái niệm: Sự hấp dẫn công nghệ nước ngoài*

Các câu hỏi trả lời được gợi ý dưới đây là hướng dẫn. Các ý kiến có thể sẽ phong phú hơn.

1. Không hấp dẫn
2. Hấp dẫn
3. Hấp dẫn
4. Hấp dẫn
5. Không đặc biệt hấp dẫn (quá nhiều cạnh tranh)

6. Không hấp dẫn.

Tổng thể: Dự án 3 là người thành công.

*Ôn tập khái niệm: Những câu hỏi về công nghệ*

Các câu hỏi trả lời được gợi ý dưới đây là hướng dẫn. Các ý kiến có thể phong phú hơn.

1. Không

2. Có thể

3. Không

4. a/ Ängten đĩa

b/ Bạn phải xây dựng một nhà máy nhỏ. Bạn cần máy móc hạng nặng, thiết bị đặc chủng và thiết bị kiểm tra.

c/ Cấp sáng chế (và có thể có một vài bí mật thương mại)

d/ Bạn cần sự giúp đỡ về phân tích thị trường, về kế hoạch cho dây chuyền sản xuất và về việc chọn lựa máy móc.

e/ Người lao động và quản lý cần được đào tạo.

f/ Ngân hàng sẽ không thông cảm: Marketing sẽ là vấn đề đau đầu

5. Có

6. Có: Một mối quan hệ phân phối sẽ tốt nhất

7. Không: Dự án không có hy vọng.

*Ôn tập khái niệm: Tìm kiếm công nghệ*

1. Yếu

2. Mạnh

3. Yếu

4. Mạnh

5. Yếu

6. Mạnh

7. Yếu

8. Mạnh

9. Yếu

10. Mạnh

11. Yếu.

*Ôn tập khái niệm: Định giá công nghệ*

Joe: D

*Sandro:* B  
*Lee:* C  
*Hong:* E  
*Tina:* A  
*Sylverter:* F.

*Ôn tập khái niệm:* **Phát biểu về giá**

1. Giá là 40 000 USD Hạng C
2. Giá là 37 500 USD Hạng B
3. Giá là 60 000 USD Hạng D
4. Giá là 30 000 USD Hạng A.

## **LỜI GIẢI CHO PHẦN BỐN**

*Ôn tập khái niệm:* **Thế nào là hiến pháp, luật công hay luật tư?**

1. Hiến pháp
2. Luật công
3. Hiến pháp
4. Luật tư
5. Luật tư
6. Luật công
7. Hiến pháp
8. Luật công
9. Luật tư
10. Luật công.

*Ôn tập khái niệm 1:* **Luật công hay luật tư?**

Tập đoàn khách sạn.

*Ôn tập khái niệm 2:* **Chặt chẽ hay định hướng?**

1. Không
2. Có
3. Không
4. Chặt chẽ.

*Ôn tập khái niệm:* **Điều khoản luật áp dụng**

1. Cơ cấu: a

Hiệu lực: b

Hiệu: b

Áp dụng: a

2. Có. (Điều này đúng cho dù hợp đồng có nói gì đi nữa).

*Ôn tập khái niệm: Thông luật và dân luật*

1. Nonamia

2. Rõ ràng là vượt

3. Nhà nhập khẩu Verbena

4. Tranh cãi lớn

5. Nhà nhập khẩu Verbena

6. Người bán hàng Nonamia.

*Ôn tập khái niệm: Hối lộ và hợp đồng*

Ông Josie đúng.

*Ôn tập khái niệm: Nhầm lẫn*

1. Có

2. Không

3. Không. Điều đó không có hiệu lực.

*Ôn tập khái niệm: Vượt quá khả năng*

1. Không

2. Có

3. Không. Điều đó không có hiệu lực.

*Ôn tập khái niệm: Không có đối khoản*

1. Không

2. Có

3. Có

4. Có

5. Không

6. Không.

*Ôn tập khái niệm: Đề nghị đặc biệt*

1. Không

2. Có

3. Không

*Ôn tập khái niệm: Chấp nhận một phần*

1. Có

2. Đề xuất triệt hạ .
3. Không. (Đề xuất triệt hạ sẽ giết chết đề xuất).

*Ôn tập khái niệm: Rút lại*

1. Có
2. Có
3. Không
4. Không. (Ở các nước theo luật dân sự, đề xuất có hiệu lực cho tới một ngày nhất định và không thể thu hồi lại được).

*Ôn tập khái niệm: Hợp đồng hay tài liệu hợp đồng?*

1. Hợp đồng
2. Có
3. Không

*Ôn tập khái niệm: Được cứu nhờ phần dẫn nhập*

1. Kỹ năng quốc tế
2. Giá sách Verbena.

*Ôn tập khái niệm: Tên bao hàm những gì?*

1. Có lý
2. Không có lý
3. Có lý
4. Không có lý
5. Có lý
6. Không có lý
7. Có lý
8. Không có lý
9. Có lý
10. Không có lý
11. Có lý
12. Có lý.

*Ôn tập khái niệm: Chuyển nhượng cho một bên thứ ba*

1. Đúng
2. Đúng
3. Sai
4. Sai
5. Đúng.

*Ôn tập khái niệm: Có hiệu lực*

Nó chỉ có thể nghĩa là 2. Tình huống 1 là không thể có.

*Ôn tập khái niệm: Nằm trong định nghĩa*

1. Có thể là phía Canada: Điểm có thể tranh luận được.

2. Verben Fan có một trường hợp tốt.

*Ôn tập khái niệm: Vặt giá rẻ*

1. Ba vấn đề này sinh.

2. Có. Nó có thể không có hại, và có thể giúp ích.

*Ôn tập khái niệm: Đã nêu đầy đủ chưa?*

1. Không

2. Những hiểu biết này cần phải được thể hiện rõ ràng.

*Ôn tập khái niệm: Bất khả kháng*

Ông chủ người Verbena: Mùa mưa là điều không thể dự đoán trước được, không phải là một việc bất thường.

*Ôn tập khái niệm: Hành vi phá hoại có phải là vi phạm hợp đồng không?*

Không. Thiệt hại là do sự vô kỷ luật của một công nhân của nhà thầu. Khoản này hoàn toàn là cho nhà thầu.

*Ôn tập khái niệm: Phạt hay bồi thường thiệt hại do hai bên thỏa thuận?*

1. Không nhưng nó chỉ rất rõ.

2. 14 tuần.

3. Điều khoản phạt.

4. Không.

*Ôn tập khái niệm: Hủy bỏ hay chấm dứt hợp đồng?*

1. Có. "Hủy" là sai, "chấm dứt" là đúng.

2. Người sử dụng lao động.

3. Không; hoặc rất ít.

*Ôn tập khái niệm: Vượt quá mức phạt*

1. Có

2. Có

3. Không

4. Khách hàng (người mua). Nhớ rằng cuốn sách bị sai,

*Ôn tập khái niệm:* **Giải quyết các tranh chấp**

1. Luật áp dụng và giải quyết các tranh chấp.
2. Thủ tục trọng tài
3. Có
4. Có
5. Không.

*Ôn tập khái niệm:* **Sai hỏng**

1. Sai hỏng thiết kế
2. Sai hỏng nguyên vật liệu
3. Sai hỏng trong công nhân
4. Sai hỏng trong công nhân
5. Không sai hỏng.

*Ôn tập khái niệm:* **Sửa chữa hay thay thế?**

1. Không đồng ý
2. Đồng ý
3. Đồng ý
4. Đồng ý
5. Đồng ý.

*Ôn tập khái niệm:* **Bảo hành hay bảo dưỡng?**

1. Đó là bảo dưỡng
2. Đó là bảo hành
3. Đó là bảo dưỡng
4. Đó là bảo hành
5. Đó là bảo hành
6. Đó là bảo dưỡng.

*Ôn tập khái niệm:* **Thời điểm hợp lý**

1. Thiếu sức thuyết phục
2. Có sức thuyết phục
3. Thiếu sức thuyết phục
4. Có sức thuyết phục
5. Thiếu sức thuyết phục
6. Thiếu sức thuyết phục
7. Có sức thuyết phục
8. Có sức thuyết phục



9. Có sức thuyết phục.

*Ôn tập khái niệm:* **Chi phí yêu cầu bảo hành**

Quyền của Verbena Bottling

1. Có
2. Có
3. Không
4. Không
5. Không.

Chi phí đặt như sau:

1. Bên thầu
2. Verbena Bottling
3. Bên thầu
4. Verbena Bottling
5. Verbena Bottling
6. Verbena Bottling
7. Verbena Bottling
8. Verbena Bottling.

## **LỜI GIẢI CHO PHẦN NĂM**

*Ôn tập khái niệm:* **Hợp đồng cấp phép sáng chế và chuyển giao công nghệ**

1. Dạng 2: (Phối hợp giữa cấp phép sáng chế và các điều khoản chuyển giao công nghệ)
2. Cấp phép sáng chế thuần túy
3. Dạng 3: (Điều khoản về hợp đồng chuyển giao công nghệ và cấp phép sáng chế thuần túy)
4. Dạng 1: (Điều khoản về cấp giấy phép sáng chế thuần túy và chuyển giao công nghệ).

*Ôn tập khái niệm:* **Phương tiện giao nhận**

1. Cấp phép A
2. Cấp phép B
3. Cấp phép B.

**Ôn tập khái niệm: Đối khoản cấp phép**

1. Hợp đồng chuyển giao công nghệ (không đề cập đến sáng chế nào)
2. Có
3. Có
4. Có.

**Ôn tập khái niệm: Khí nóng**

1. Không
2. a/ Không khí của Verbena  
b/ Không khí của Verbena
3. Không.

**Ôn tập khái niệm: Phù hợp với hợp đồng**

Không: Chỉ có một tòa án nhà nước mới có thể nghe sự việc; cần có *tranh chấp*.

**Ôn tập khái niệm: Dạng hợp đồng nào?**

1. Hợp đồng chuyển giao công nghệ
2. Có thể tranh luận. Có thể là hợp đồng chuyển giao công nghệ.

**Ôn tập khái niệm: Không trọn gói**

1. Yếu
2. Mạnh
3. Yếu
4. Mạnh
5. Yếu
6. Mạnh
7. Yếu
8. Mạnh
9. Yếu.

**Ôn tập khái niệm: Các điều kiện chung**

1. Không. Đó là một ý tưởng hay cho phép đệ trình không tuân theo,... các nhà thầu gợi ý các chỉ tiêu kỹ thuật, điều khoản và thời gian khác nhau.
2. Có.

**Ôn tập khái niệm: Hướng dẫn dấu thầu**

1. B

2. Không.

*Ôn tập khái niệm: Đại diện của chủ đầu tư*

1. Không

2. FIDIC

3. Có chút ít. Có thể sẽ có ích hơn nếu nhà thầu không giúp đỡ.

*Ôn tập khái niệm: Giải thích qua lại*

1. c/.

2. c/.

*Ôn tập khái niệm: Điều khoản loại nào?*

1. Khoản A: Giá trọn gói

2. Khoản B: Giá có thể hoàn trả với giá trần (mặc dù sử dụng từ "chỉ tiêu").

3. Khoản C: Có lẽ là giá trọn gói. (Tùy vào điều kiện đặc biệt là gì).

*Ôn tập khái niệm: Các thay đổi*

1. Có

2. Không

3. Có

4. Không rõ. Đúng ra là không. Trong cuộc sống hàng ngày, có.

*Ôn tập khái niệm: Kiểm tra*

1. Trong khi đang chế tạo

2. Nhà thầu

3. Có thể có. (Tùy vào loại hình công việc)

4. Không rõ. Không có gì ngoài vòng kiểm tra, tuy nhiên, không có cách thức nào đặt ra sẵn cho việc thanh tra.

5. Không rõ. Có lẽ không.

Tổng thể: Một điều khoản tối nghĩa.

*Ôn tập khái niệm: Bảo hiểm*

1. Có

2. Điều khoản 2

3. Có quyền

4. Không.

*Ôn tập khái niệm: Tiềm năng chuyển giao công nghệ*

1. Rất ít tiềm năng, trừ khi đối tác trong nước tham gia

2. Tiềm năng thường
3. Tiềm năng thường
4. Rất ít tiềm năng
5. Tiềm năng tốt
6. Rất ít tiềm năng
7. Rất ít tiềm năng
8. Rất ít tiềm năng
9. Tiềm năng thường.

*Ôn tập khái niệm: Nghiệp vụ*

1. Tất cả các trách nhiệm này đòi hỏi phải có kỹ năng đặc biệt
2. Không
3. Không, trừ khi nhà sản xuất thực hiện hơn mức hợp đồng yêu cầu.

*Ôn tập khái niệm: Điều khoản đối tác*

1. Có
2. Có
3. Không, kỹ năng có lẽ quá cá nhân và sáng tạo
4. Không, kỹ năng có lẽ quá cá nhân và sáng tạo
5. Có.

## LỜI GIẢI CHO PHẦN SÁU

*Ôn tập khái niệm: Trang bìa*

Các câu trả lời được gợi ý dưới đây là hướng dẫn. Các ý kiến có thể sẽ phong phú hơn.

1. B
2. A (Giả sử A chứa tên công ty đúng)
3. Hoặc A hoặc B
4. B
5. A (Giả sử A chứa tên công ty đúng)
6. Hoặc A hoặc B
7. B.

*Ôn tập khái niệm: Phần chính hoặc mở đầu?*

1. MD
2. PCHĐ
3. MD
4. MD
5. PCHĐ
6. MD
7. PCHĐ
8. PCHĐ
9. MD
10. PCHĐ.

*Ôn tập khái niệm: Các định nghĩa*

1. Bất cứ nhãn hiệu hàng hóa nào do nhà cung cấp đăng ký
2. Địa chỉ đã đăng ký để sản xuất sản phẩm
3. Một hoặc nhiều người phù hợp với tiêu chuẩn và được chấp nhận như một người giới thiệu bởi cả hai bên.

*Ôn tập khái niệm 1: Quá hạn*

Ghi chép vào tài khoản, phương án 5 có vẻ tốt nhất.

*Ôn tập khái niệm 2: Quá nhiều điều kiện ràng buộc*

Chỉ có quyết định 6 đáp ứng được cả hai yêu cầu.

*Ôn tập khái niệm 1: Quyền xuất khẩu*

Hai quy định gần như tương đương về thời hạn.

*Ôn tập khái niệm 2: Độc quyền thực sự*

Chỉ dạng 5 đưa ra các quyền đầy đủ và rõ ràng.

1. Không phải không bao gồm
2. Không cho phép bán
3. Khó hiểu
4. Không bao gồm bất cứ thứ gì ngoài sản xuất.

*Ôn tập khái niệm 3: Chuyển giao cho bên thứ ba*

Câu trả lời là không chuyển giao được.

*Ôn tập khái niệm: Điều khoản tài liệu theo pháp lý*

1. Có vấn đề
2. Có vấn đề
3. Có vấn đề

4. Có vấn đề
5. Không có vấn đề
6. Có vấn đề
7. Có vấn đề
8. Có thể chấp nhận được
9. Có vấn đề
10. Có vấn đề
11. Có vấn đề
12. Có vấn đề.

**Ôn tập khái niệm: Tâm quan trọng của đào tạo**

Tất cả 4 điều kiện chỉ ra, ưu tiên ít.

**Ôn tập khái niệm: Đào tạo cho công nghệ mỳ sợi**

Bài tập 1: Gạch chân 1.01, chỉ mục 4 thôi.

Bài tập 2: 1. Không

2. Các điểm này đều kém, trừ "d".

*Ghi chú:* Bất chấp sự yếu kém thông thường của chúng, những hợp đồng này thường thành công. Lý do là các bên thực hiện nhiều thỏa thuận miệng. Hợp đồng chỉ đơn giản là danh sách tiêu đề các thỏa thuận. Kiểu hợp đồng này có lịch sử lâu dài giữa các bên "phương Đông"; nó không giới thiệu chi tiết các thương vụ giữa các công ty "phương Đông" và "phương Tây". Truyền thống của phương Tây rất khác biệt.

**Ôn tập khái niệm: Không hỗ trợ kỹ thuật**

1. LLKT
2. LLT
3. KKKT
4. LLT
5. LLKT
6. LLT
7. LLKT
8. LLT
9. LLKT
10. LLT.

**Ôn tập khái niệm: Hỗ trợ cho một trại nuôi bò sữa hiện đại**

1. Có lẽ có. Thông thường trại nuôi bò sữa hiện đại phải gửi một

người huấn luyện dự trữ nếu người huấn luyện chính bị ốm trong 2 tuần.

2. Con số là 168 000 V\$ phạt chậm về tài liệu và 112 000 V\$ phạt chậm đào tạo. Tổng cộng 42 ngày 280 000 V\$.

3.262 000 V\$.

**Ôn tập khái niệm: Thành công hoặc thất bại?**

1. Đáng ngờ
2. Nếu lỗi rất dễ sửa, có lẽ có
3. Có lẽ có.

*Ghi chú:* Hợp đồng tối nghĩa làm khoản tiền trả không chắc chắn.

**Ôn tập khái niệm: Giá công nghệ**

1. Giá cao nhất (bán mạnh): 90 000 USD

Giá hợp lý nhất: 70 000 USD

Giá thấp nhất (bán kém): 40 000 USD

2. Trộn gói, 50 000 USD.

3. Giá cao nhất (bán mạnh):

$25\,000 + 45\,000 = 70\,000$  USD

Giá hợp lý nhất:

$25\,000 + 35\,000 = 60\,000$  USD

Giá thấp nhất (bán kém):

$25\,000 + 20\,000 = 45\,000$  USD

Trong trường hợp này, lựa chọn 2, trộn gói, có vẻ tốt nhất. Nếu có nguy cơ bán kém thì lựa chọn 1 có lẽ là tốt nhất.

**Ôn tập khái niệm: Điều khoản thanh toán**

Nguyên tắc là thanh toán càng chậm càng tốt.

1. b/
2. b/.
3. a/.
4. b/.

**Ôn tập khái niệm: Điều khoản thuế**

Có

**Ôn tập khái niệm: Điều khoản cấp lại**

1. Có

2. Không
3. Không (ít nhất không phải sau lúc Lee chuyển giao quyền của mình ở PharmaKing).
4. Có
5. Không
6. Không
7. Hoàn toàn không.

**Ôn tập khái niệm: Quyền đòi bảo hành**

1. Có
2. Về nguyên tắc, có. Công ty Sữa đã thanh toán cho bộ phận không hoạt động. Bộ phận đó phải được làm cho hoạt động mà Công ty Sữa không phải trả tiền.
3. Có
4. Về nguyên tắc, có. Công ty Sữa đã thanh toán cho bộ phận không hoạt động. Bộ phận đó phải được làm cho hoạt động mà Công ty Sữa không phải trả tiền.
5. Có
6. Không (Có lẽ thay thế kho chứa kháng sinh không đúng)
8. Về nguyên tắc, có. Công ty Sữa đã thanh toán cho bộ phận không hoạt động. Bộ phận đó phải được làm cho hoạt động mà Công ty Sữa không phải trả tiền.

**Ôn tập khái niệm: Thuốc diệt chuột**

Không.

**Ôn tập khái niệm: Ai trả?**

1. Bên nhận.
2. Bên giao
3. Bên nhận.

**Ôn tập khái niệm: Giữ bí mật**

Tất cả những gợi ý này đều phù hợp, đặc biệt là 3.

**Ôn tập khái niệm: Soạn thảo hợp đồng**

2 là đúng. Bất khả kháng bảo vệ việc thực hiện.

**Ôn tập khái niệm: Có hiệu lực**

2 là đúng.

**Ôn tập khái niệm: Thêm 5 năm nữa**

1. TDGH



2. KTDGH

3. Đáng ngờ. Có lẽ TĐGH.

*Ôn tập khái niệm:* **Kế tục quyền và nghĩa vụ**

1. Có

2. Không.

*Ôn tập khái niệm:* **Địa chỉ không đúng**

Không, nếu kỹ sư đã bàn bạc rất rõ về điểm này, nó được tính là thông báo phục vụ. Nếu kỹ sư viết điểm đó lại và gửi cá nhân tới Delius, thì đó là thông báo có thể chấp nhận được.

*Ôn tập khái niệm:* **Nếu không thanh toán thì không có công nghệ Công ty California đúng.**

*Ôn tập khái niệm:* **Bạn đã đồng ý, đúng không?**

1. Không

2. Có lẽ không.

*Ôn tập khái niệm:* **Ngôn ngữ nào là chính?**

Rõ ràng câu trả lời 1 là đúng.

*Ôn tập khái niệm:* **Luật của ai?**

Luật của Nanomia. (Hầu hết các hợp đồng được thực hiện ở đây).

*Ôn tập khái niệm:* **Không thể giải quyết**

1. Đúng

2. Đúng

3. Đúng

4. Đúng.

## LỜI GIẢI CHO PHẦN BẢY

*Ôn tập khái niệm:* **Thương thảo cửa sổ**

Đối thoại 1 là một thương thảo về vị thế

Đối thoại 2 là một thương thảo về lợi ích.

*Ôn tập khái niệm:* **Những lý do đằng sau sự thật**

Jack": Tiêu cực nhất 2 hoặc 4

Tích cực nhất 1 hoặc 3.

Abdul: Tiêu cực nhất 1 hoặc 3

Tích cực nhất 2 hoặc 4.

*Ôn tập khái niệm: Tấn công hay thương thảo?*

Abdul II là nhà thương thảo giỏi hơn nhiều.

*Ôn tập khái niệm: Nói về bản thân bạn*

1. Nói về đối phương
2. Nói về bản thân bạn
3. Nói về bản thân bạn
4. Nói về đối phương
5. Nói về đối phương
6. Nói về bản thân bạn.

*Ôn tập khái niệm: Thuộc trừ sâu*

1. Lợi ích
2. Cùng làm việc
3. Sự lựa chọn
4. Sự lựa chọn
5. Có thể ông ta sẽ yêu cầu giải thích
6. Có thể ông ta sẽ yêu cầu giải thích
7. Bi quan.

*Ôn tập khái niệm: Giao lưu văn hóa*

1. c/
2. c/
3. b/
4. Có lẽ là c/.

*Ôn tập khái niệm: Phát hiện lợi ích*

- Trả lời 2  
Trả lời 1  
Trả lời 1  
Trả lời 2.

*Ôn tập khái niệm: Tuyên bố lợi ích của bạn*

1. Tìm hiểu lợi ích
2. Thiếu rõ ràng. (Có lẽ sự thiếu rõ ràng là cố ý)
3. Gợi ý lựa chọn
4. Tìm hiểu lợi ích
5. Lý do trước.

*Ôn tập khái niệm:* **Thương thảo bảo mật**

1. Trừu tượng
2. Rõ ràng
3. Vấn đề
4. Thúc đẩy. (Nếu có một sự đe dọa).
5. Thúc đẩy. (Ông ta đang cố dọa Chao)
6. Chỉ ra mâu thuẫn.

*Ôn tập khái niệm:* **Phát hiện các sự lựa chọn**

1. Chỉ có lựa chọn 4 đáp ứng nhu cầu của cả hai bên
2. Lựa chọn 1 đáp ứng nhu cầu của cả hai bên (Jan có thể chấp nhận các từ ngữ)
3. Lựa chọn 1 là tốt nhất. Lựa chọn 3 cũng có thể được.

*Ôn tập khái niệm:* **Phương pháp trả lời đúng cho các câu hỏi về bảo hành**

1. Chao II
2. Chao I
3. Chao II.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tài liệu tham khảo Phần một

1. *Abraham, G.* Đầu tư trực tiếp của nước ngoài tại Singapo. Tài liệu báo cáo tại Hội nghị chuyên đề của ABD/IFC về đầu tư trực tiếp của nước ngoài tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương.
2. *Bautista, G.* Các quy định về chuyển giao công nghệ ở Philippin. (UNCTAD/TT 34) New York, UNCTAD, 1980.
3. Brunây mất các lợi thế GSP. Bản tin kinh tế của phòng thương mại quốc tế Singapo, các số tháng 8 và 9, 1988.
4. Hợp tác kinh doanh quốc tế. Đầu tư, cấp lixăng và các điều kiện thương mại ở nước ngoài: Ấn Độ, New York, BIC, 1984.
5. Hợp tác kinh doanh quốc tế. Đầu tư, cấp lixăng và các điều kiện thương mại ở các nước ngoài: Philippin, New York, BIC, 1987.
6. Biện pháp chống hàng giả. Time 28 tháng 5- 1984, trang 54 Eckstrom, L.J. Cấp lixăng đối với các hoạt động trong nước và nước ngoài (Ed. SZ. Szczepanski) New York, Clark Boardman, 1986.
7. Đầu tư nước ngoài tại Philippin. Tạp chí Công nghiệp và Thương mại Philippin, Quý 2. 1988, trang 11.
8. *Hàn Quốc. Viện Khoa học và Công nghệ.* Các nghiên cứu so sánh kinh nghiệm quốc gia về chính sách chuyển giao công nghệ: Trường hợp của Hàn Quốc. Soul: KIST: Không xác định ngày (c. 1983).
9. *Malaixia, Cơ quan phát triển công nghiệp Malaixia.* Hạ tầng cơ sở cho công nghiệp Kuala Lumpur: MIDA 1987/1988.
10. *Tổ chức Hợp tác kinh tế phát triển.* Cấp lixăng công nghệ quốc tế, các kết quả điều tra. Paris: OECD, 1987.
11. *Singapo, Phòng Thương mại quốc tế.* Hướng dẫn nhà đầu tư: Singapo. Singapo ICC 1987.
12. *Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới.* Luật mẫu cho các nước đang phát triển về sáng chế. Hai tập. Ginevơ WIPO 1979.
13. *Zymelman, M.* Các cấu trúc ngành nghề của công nghiệp Washington. Ngân hàng thế giới, 1984.

## Tài liệu tham khảo Phần hai

1. Creel, T và D. Wintringham. Hệ thống bằng sáng chế và vai trò của nó trong sự tiến bộ công nghệ của các nước đang phát triển. Tạp chí Luật công nghệ và máy tính Rutgers (place) 10/2: 255+, 1984.
2. Eckstrom, L. J. Cấp giấy phép (licencing) trong các hoạt động trong nước và nước ngoài (Ed. S.Z. Szczepanski). New York, Clark Boardman, 1986.
3. ESCAP, Liên hợp quốc/ Ủy ban Kinh tế và Xã hội châu Á - Thái Bình Dương. Khoa học và công nghệ cho sự phát triển ở các nước đang phát triển ở châu Á - Thái Bình Dương. Báo cáo nội bộ Bangkok, Tháng 4-1988.
4. Miselbach, R.G. Block. Các chiến lược miễn trừ. Tạp chí Les nouvelles (place) số 53-55, tháng 6 - 1985.
5. Nunoi, Yohtaro. Hợp đồng bí quyết ở Nhật Bản. Hợp đồng bí quyết ở Đức, Nhật Bản và Hoa Kỳ. (Ed. H. Stumpf) Deventer, Kluwer 1984: trang 153-253.
6. Staple's, J. và L. Bertagnolli. Hợp đồng bí quyết ở Hoa Kỳ. Hợp đồng bí quyết ở Đức, Nhật Bản và Hoa Kỳ. (Ed. H. Stumpf) Deventer, Kluwer 1984: trang 259-309.
7. Stampf, A. Hợp đồng bí quyết ở Đức. Hợp đồng bí quyết ở Đức, Nhật Bản và Hoa Kỳ. (Ed. H. Stumpf) Deventer Kluwer 1984: trang 9-145.
8. Hội nghị Liên hợp quốc về thương mại và sự phát triển/ Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới. Vai trò của hệ thống bằng sáng chế trong chuyển giao công nghệ đối với các nước đang phát triển. New York. UN, 1987.
9. Trung tâm Liên hợp quốc về hợp tác xuyên quốc gia. Các hợp đồng lixăng ở các nước đang phát triển. New York, UN, 1981.
10. Dù sao đó là ý tưởng của ai? Thời báo The Economist (London). Số 79-80, 12 tháng 11- 1988.
11. Williams S.L.Chuyển giao công nghệ đối với các nước đang phát triển. Báo và Tạp chí Federal Bar (place) số 263+, tháng 5-1983.
12. Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới. Giới thiệu luật nhãn hiệu hàng hóa và thực hành. Ginevơ, WIPO, 1987.
13. Hướng dẫn về cấp lixăng cho các nước đang phát triển Ginevơ, WIPO, 1987.
14. Luật mẫu cho các nước đang phát triển về sáng chế. Hai tập. Ginevơ. WIPO, 1979.

## Tài liệu tham khảo Phần ba

1. *Abraham, G.* Đầu tư nước ngoài trực tiếp ở Singapo. Bài trình bày tại Hội nghị ADB/IFC về đầu tư nước ngoài trực tiếp ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương, 1987.
2. *De Belder, R. và M.A. Khan.* Các khía cạnh pháp lý của việc kinh doanh ở Pakixtan. Luật sư quốc tế. Số 535-562, Mùa xuân năm 1986.
3. *Eckstrom, L. J.* Cấp lixăng trong các hoạt động trong nước và nước ngoài. (Ed. S. Z. Szczepanski). New York, Clark Boardman, 1986.
4. *Viện Khoa học và Công nghệ Hàn Quốc.* Những nghiên cứu so sánh về kinh nghiệm quốc gia trong các chính sách công nghệ: Trường hợp của Hàn Quốc. Soul, KIST, không có ngày (1983).
5. *Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường Malaixia.* Hướng tới kế hoạch hành động cho sự phát triển công nghệ công nghiệp. Kuala Lumpur, 1988.
6. *Morehead, J.* Tìm kiếm và cấp lixăng cho sản phẩm và công nghệ mới từ Hoa Kỳ. Elk Grove. Tìm kiếm công nghệ quốc tế, 1988.
7. *Tổ chức Hợp tác kinh tế và phát triển.* Cấp lixăng công nghệ quốc tế: Các kết quả nghiên cứu, Paris, OECD, 1987.
8. *Popkowski Leszczyk, H.* Liên doanh và đầu tư nước ngoài. Bangkok, ESCAP, sấp có.
9. *Philippin.* Văn phòng patent, nhãn hiệu hàng hóa và chuyển giao công nghệ. Các quy tắc về thủ tục đăng ký chuyển giao công nghệ. Manila: BPTTT, 1988.
10. *Salazar, M.* Diễn đàn về phát triển công nghệ vừa và nhỏ. Manila, UP ISSI, 1987.
11. *Salazar, M. và H. Fujimori.* Vai trò của chuyển giao công nghệ trong chương trình địa phương của Philippin (JRP Series. Số 60). Manila, Viện Phát triển kinh tế, 1987.
12. *Seaward, N.* Những khó khăn của công nghiệp nặng. Tạp chí Kinh tế Viễn Đông. Số 56, Tháng 9-1988.
13. *Sing, B.* Tóm tắt các hoạt động trong phạm vi chương trình về lựa chọn, tích lũy và chuyển giao công nghệ ở khu vực ESCAP, 1983.
14. *Song, S. H.* Kinh nghiệm và thực tiễn về chuyển giao công nghệ ở Hàn Quốc. Bản tin nội bộ của TIES. Số 4-7, Tháng 9-1987.
15. *Công nghệ cho mọi người.* Hướng dẫn chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Gionevơ. ILO, 1986.
16. *Hội nghị của Liên hợp quốc về thương mại và phát triển.* Sổ tay về tích lũy công nghệ cho các nước đang phát triển. New York, UNCTAD, 1978.

17. *Trung tâm của Liên hợp quốc về hợp tác xuyên quốc gia*. Khảo sát đầu tư nước ngoài và chuyển giao công nghệ ở Nepal: Các chính sách và thực tiễn. New York, UNCTC, 1988.
18. *Liên hợp quốc, Ủy ban Kinh tế và xã hội của châu Á - Thái Bình Dương*. Khoa học và công nghệ cho sự phát triển ở các nước đang phát triển của châu Á - Thái Bình Dương. Báo cáo nội bộ, Tháng 4-1988.
19. *Tổ chức Phát triển công nghệ của Liên hợp quốc*. Máy nông nghiệp và thiết bị nông thôn ở châu Phi (UNIDO/IS, 377). New York, UNIDO, 1983.
20. *Lịch các cuộc gặp mặt, các hội chợ, triển lãm và hội nghị*, Số 25. Vienna, UNIDO, 1988.
21. *Nghiên cứu toàn cầu đầu tiên về công nghiệp tư liệu sản xuất: Các chiến lược phát triển (ID/WG, 342/3)*. New York, UNIDO, 1981.
22. *Hướng dẫn định giá các hợp đồng chuyển giao công nghệ*. New York, UNIDO, 1979.
23. *Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới*. Hướng dẫn cấp lixăng cho các nước đang phát triển. Gionevơ, WIPO, 1977.

#### **Tài liệu tham khảo Phần bốn**

1. Công bố về luật hợp đồng St. Paul. Viện Luật học Mỹ, 1932.
2. Hướng dẫn của Ủy ban Liên hợp quốc về nguyên tắc trọng tài luật thương mại quốc tế. New York, Liên hợp quốc, 1977.
3. *Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới*. Hướng dẫn cấp phép cho các nước đang phát triển. Gionevơ, WIPO, 1977.

#### **Tài liệu tham khảo Phần năm**

1. *Khoa học và công nghệ đối với việc phát triển các nước khu vực châu Á - Thái Bình Dương*. Báo cáo nội bộ, Bangkok, tháng 4-1998, ESCAP.
2. *Kế hoạch Tokyo về công nghệ đối với sự phát triển công nghệ của khu vực châu Á - Thái Bình Dương*. Tập 4 (đánh giá hiện trạng công nghệ) Bangkok, ESCAP.
3. *Các điều kiện của hợp đồng đối với các dự án về điện và cơ khí*. Xuất bản lần 2. Paris, FIDIC, 1980 Liên đoàn Tư vấn kỹ thuật quốc tế.
4. *Hướng dẫn pháp lý về soạn thảo hợp đồng quốc tế cho xây dựng và các dự án công nghiệp*. Ủy ban Luật thương mại quốc tế của Liên hợp quốc.

### Tài liệu tham khảo Phần bảy

1. *Brooks, W.* Giao tiếp. Xuất bản lần thứ 2. Dubuque, Brown, 1975.
2. *Cohen, H.* Bạn có thể thương thảo bất cứ điều gì. Secausus, Lye Stuart, 1980.
3. *Fisher R. và W. Ury.* Để có câu trả lời đồng ý. London, Hutchinson, 1983.
4. *Monroes, A. và D. Ehninger.* Các nguyên tắc và kiểu phát biểu. Xuất bản lần thứ 6. Glendview; Scott, Foresman, 1967.
5. *Nierenberg, G.* Nghệ thuật thương thảo. New York, Simon Schuster, 1976.
6. *Pinnells, J.* Soạn thảo: quá trình và cấu trúc. New York, Harper, 1988.
7. *Hội thảo LHQ về thương mại và phát triển.* Sổ tay về chuyển giao công nghệ ở các nước đang phát triển. New York, UNCTAD, 1978.
8. *Warschaw, T.* Thành công nhờ thương thảo. New York, McGraw. 1980.
9. *Zunin, L.* Liên lạc: Trong bốn phút đầu. London, Franklin, 1972.



## MỤC LỤC

	Trang
Lời Nhà xuất bản	3
Lời nói đầu	5
Giới thiệu về tầm nang chuyển giao công nghệ	7
<b>Phần một: CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ: NHỮNG KHÁI NIỆM CƠ BẢN</b>	
<b>Giới thiệu khái quát về Phần một</b>	11
<b>Chương I: Tại sao phải chuyển giao công nghệ?</b>	
I. Một số thuật ngữ bạn đọc cần hiểu rõ	13
II. Chuyển giao công nghệ: Quan điểm của bên nhận	18
III. Chuyển giao công nghệ: Quan điểm của bên giao	26
IV. Chuyển giao công nghệ: Các bên có liên quan	31
<b>Chương II: Các yếu tố thuận lợi đối với hợp đồng chuyển giao công nghệ</b>	
I. Mong muốn phát triển của nhân dân	34
II. Ổn định về chính trị	36
III. Ổn định về kinh tế	38
IV. Lực lượng lao động lành nghề	38
V. Hạ tầng cơ sở tốt	42
VI. Sự tự do cho việc đầu tư hoặc chuyển giao	43
VII. Sự tự do cho việc soạn thảo hợp đồng	44
VIII. Sự bảo hộ đầy đủ về mặt pháp lý cho bên giao	48
IX. Sự cân bằng hợp lý giữa luật và các quy định	51
<b>Chương III: Dòng công nghệ tới các nước đang phát triển</b>	
I. Dòng thông tin tự do	59
II. Dòng công nghệ kèm theo việc mua sản phẩm	61
III. Chuyển giao công nghệ được tài trợ	63
IV. Dòng thông qua hợp đồng thương mại có thành phần công nghệ	65
V. Dòng thông qua hợp đồng thương mại có thu nhận công nghệ	70

*Phần hai: SỞ HỮU TRÍ TUỆ VÀ CHUYÊN GIAO CÔNG NGHỆ*

**Giới thiệu khái quát về Phần hai**

76

**Chương I: Giới thiệu sở hữu trí tuệ**

I. Cấp lixăng (cấp giấy phép): tổng quan về một thuật ngữ quan trọng	78
II. Sở hữu trí tuệ và chiến tranh thương mại	79
III. Sở hữu trí tuệ là gì?	80
IV. Bốn loại sở hữu trí tuệ	81
V. Sở hữu trí tuệ và tự do thương mại	86
VI. Sở hữu trí tuệ và dòng công nghệ	89
VII. Các công ước quốc tế và vai trò của WIPO	91

**Chương II: Nhãn hiệu hàng hóa**

I. Cấp lixăng nhãn hiệu hàng hóa và thu nhận công nghệ	95
II. Nhãn hiệu hàng hóa hoặc không có nhãn hiệu hàng hóa, lợi ích nằm ở đâu?	96
III. Tại sao lại đăng ký nhãn hiệu hàng hóa?	98
IV. Nhãn hiệu hàng hóa được đăng ký như thế nào?	100
V. Cấp phép đặc quyền kinh doanh	101
VI. Các vấn đề về đăng ký nhãn hiệu hàng hóa	104

**Chương III: Bằng sáng chế**

I. Quyền và trách nhiệm của người giữ bằng sáng chế	108
II. Đăng ký bằng sáng chế	111
III. Cấp lixăng không tự nguyện	115
IV. Đăng ký bằng sáng chế quốc tế và việc kiểm soát	117

**Chương IV: Bản quyền**

I. Hệ thống bản quyền	122
II. Bản quyền và việc thu nhận công nghệ	122
III. "Chíp" máy tính: Một loại mới về sở hữu trí tuệ	124

**Chương V: Bí mật thương mại**

I. Các bí mật thương mại, bí quyết và thông tin sở hữu riêng	127
II. Sự bảo hộ pháp lý đối với các bí mật thương mại	130

**Chương VI: Hợp đồng trọn gói** 135

**Chương VII: Lixăng bị giới hạn** 139

**X Chương VIII: Lixăng hai chiều: Một vấn đề đặc biệt trong chuyển giao công nghệ** 146

## **Phần ba: QUÁ TRÌNH THU NHẬN CÔNG NGHỆ**

### **Giới thiệu khái quát về Phần ba 149**

#### **Chương I: Thành công và thất bại: Một số thừa nhận cơ bản**

- I. Những khó khăn của chuyển giao công nghệ: Năm thất bại 151
- II. Bước một trong chuyển giao công nghệ thành công:  
Lập kế hoạch cho bí quyết 154

#### **Chương II: Vai trò của chính phủ**

- I. Kế hoạch quốc gia về công nghệ và công nghiệp 158
- II. Kế hoạch công nghệ: Sắp xếp các ưu tiên 160
- III. Kế hoạch công nghệ: Thiết lập sự kiểm soát 164
- IV. Sự tự chủ và công nghệ quốc gia: Mục tiêu cuối cùng 166

#### **Chương III: Quá trình chuyển giao công nghệ**

- I. Phân tích và lập kế hoạch 174
- II. Tìm kiếm các nguồn công nghệ: Sáu chiến lược 185
- III. Định giá công nghệ I: Giá trị và giá cả 190
- IV. Định giá công nghệ II: Phát biểu về giá 195
- V. Ra quyết định 199

#### **Phụ lục cho Phần ba: Có thể giúp cho các công ty và các chính phủ lập kế hoạch hoặc tiến hành chuyển giao công nghệ trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương**

- 1. APCTT 203
- 2. ESCAP 204
- 3. GATE 205
- 4. GTZ (và các cơ quan phát triển quốc gia tương tự) 205
- 5. LES 207
- 6. TCDC 207
- 7. TECHNUNET ASIA 209
- 8. Công nghệ cho mọi người 210
- 9. Tech Trade: Các cơ hội công nghệ 210
- 10. TIES 210
- 11. UNCTAD 211
- 12. UNCTC 211
- 13. UNIDO 212
- 14. WIPO 213

#### **Phần bốn: TÌM HIỂU VỀ CÁC HỢP ĐỒNG: GIỚI THIỆU THỰC TIỄN HỢP ĐỒNG QUỐC TẾ**

### **Giới thiệu khái quát về Phần bốn 215**

**Chương I: Hợp đồng và luật pháp**

I. Luật công, luật tư và hiến pháp	217
II. Hợp đồng và luật pháp	219
III. Luật áp dụng	221
IV. Các ngành luật	226
V. Khi nào một thỏa thuận của hợp đồng không phải là một hợp đồng?	232

**Chương II: Nội dung của hợp đồng**

I. Những gì thuộc về hợp đồng	246
II. Các bên tham gia hợp đồng	254
III. Các điều khoản của hợp đồng	261

**Chương III: Bảo hành hợp đồng** 292

**Phần năm: CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ TRONG CÁC HỢP ĐỒNG CẤP PHÉP SÁNG CHẾ, CÁC HỢP ĐỒNG XÂY DỰNG MỘT NHÀ MÁY CÔNG NGHIỆP VÀ CÁC HỢP ĐỒNG TIÊU CHUẨN KHÁC**

**Giới thiệu khái quát về Phần năm** 308

**Chương I: Chuyển giao công nghệ và hợp đồng cấp phép sáng chế**

I. Cấp phép sáng chế	310
II. Hợp đồng cấp phép sáng chế: Các điều khoản đặc biệt	312
III. Hợp đồng cấp phép sáng chế và hợp đồng chuyển giao công nghệ	323

**Chương II: Hợp đồng xây dựng nhà máy công nghiệp**

I. Các loại hợp đồng xây dựng nhà máy công nghiệp	327
II. Đấu thầu và thương lượng	329
III. Hợp đồng ngắn: Các điều kiện chung dài	331
IV. Đấu thầu: Quy trình điều chỉnh	333
V. Hợp đồng xây dựng nhà máy: Các điều khoản đặc biệt	337
VI. Hợp đồng xây dựng nhà máy và chuyển giao công nghệ	357

**Chương III: Chuyển giao công nghệ trong các hợp đồng khác**

I. Hợp đồng đại lý, phân phối, đặc quyền kinh doanh và hợp đồng nhân hiệu hàng hóa	364
II. Hợp đồng tư vấn	369

**Phần sáu: CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ: HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ MẪU**

**Giới thiệu khái quát về Phần sáu** 373

Trang bìa	375
Mở đầu hợp đồng	378
Điều 1. Các định nghĩa	381
Điều 2. Phạm vi công nghệ	386
Điều 3. Lãnh thổ và độc quyền	391
Điều 4. Chuyển giao công nghệ	397
Điều 5. Giá cả	422
Điều 6. Điều khoản thanh toán	425
Điều 7. Thuế	428
Điều 8. Các cải tiến và đổi mới	430
Điều 9. Sự bảo đảm và bảo hành	433
Điều 10. Bảo vệ môi trường và ngăn chặn các hậu quả có hại	437
Điều 11. Sự vi phạm quyền sở hữu công nghiệp của bên thứ ba	439
Điều 12. Giữ bí mật	442
Điều 13. Bất khả kháng	445
Điều 14. Phê duyệt và có hiệu lực	445
Điều 15. Thời hạn, việc gia hạn và kết thúc hợp đồng	447
Điều 16. Chuyển nhượng quyền lợi và nghĩa vụ	450
Điều 17. Các thông báo	451
Điều 18. Không có hiệu lực từng phần	452
Điều 19. Thỏa thuận toàn bộ và sửa đổi	454
Điều 20. Ngôn ngữ	455
Điều 21. Luật áp dụng	457
Điều 22. Giải quyết tranh chấp	458
Thị hành	460
Phụ lục A. Đặc tính của các sản phẩm và đặc điểm các quá trình sản xuất	461
Phụ lục B. Mẫu giấy chứng nhận đã hoàn thành chương trình đào tạo	462
Phụ lục C. Mẫu giấy chứng nhận sẵn sàng sản xuất chính thức	463
Phụ lục D. Bản liệt kê chỗ ăn ở và các tiện nghi cho cán bộ trợ giúp kỹ thuật	464
<b>Phần bảy: THƯƠNG THẢO MỘT HỢP ĐỒNG CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ</b>	
<b>Giới thiệu khái quát về Phần bảy</b>	482
<b>Chương I: Thương thảo: Lập trường và lợi ích</b>	
I. Giới thiệu	484
II. Dự án Thương thảo Harvard. Kiểu lựa chọn	485

III. Thương thảo về các lập trường. Thương thảo về lợi ích	486
<b>Chương II: Thương thảo vào nhà thương thảo</b>	
Vấn đề 1: Không hiểu được quan điểm của nhau	491
Vấn đề 2: Không bàn bạc được	496
Vấn đề 3: Sự khác biệt về văn hóa Đông và Tây	505
<b>Chương III: Thương thảo: Chiến lược và mẹo</b>	
I. Tìm ra lợi ích	513
II. Tuyên bố lợi ích	515
III. Đưa ra các luận điểm	519
IV. Sáng tạo ra các lựa chọn đáp ứng được lợi ích	527
V. Giải quyết các mâu thuẫn về lợi ích: Phương pháp trả lời đúng	531
VI. Thương thảo với một nhà cung cấp mạnh: Phá vỡ sự độc quyền	536
VII. Thương thảo không công bằng: Chiến lược thể hiện	541
<b>GIẢI ĐÁP</b>	551
Lời giải cho Phần một	552
Lời giải cho Phần hai	557
Lời giải cho Phần ba	562
Lời giải cho Phần bốn	566
Lời giải cho Phần năm	571
Lời giải cho Phần sáu	574
Lời giải cho Phần bảy	579
Tài liệu tham khảo	582

