

Áp dụng nguyên tắc vi phạm mặc nhiên và lập luận hợp lý nhằm đánh giá hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ

Bùi Thị Hằng Nga*



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

TÓM TẮT

Với đặc trưng là khó thay thế, cùng với sự độc quyền của văn bản bảo hộ, pháp luật đã tạo cho chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ một lợi thế cạnh tranh thậm chí là sức mạnh thị trường. Từ đó, để mở rộng sức mạnh thị trường, xây dựng vị trí độc quyền nhằm tối đa hóa lợi nhuận. Chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ có khuynh hướng lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ nhằm gây hạn chế cạnh tranh. Mặc dù độc quyền đối với quyền sở hữu trí tuệ là độc quyền hợp pháp có từ văn bằng bảo hộ, nhưng điều đó không có nghĩa là chủ sở hữu được quyền lạm dụng sự độc quyền này nhằm hạn chế cạnh tranh. Bởi lẽ, hành vi đó không được xem là trường hợp ngoại lệ theo quy định của pháp luật cạnh tranh và nó sẽ bị ngăn cấm khi thỏa mãn các dấu hiệu vi phạm pháp luật cạnh tranh.

Tuy nhiên, để cân bằng lợi ích của các chủ thể có liên quan, thì khi đánh giá về tính vi phạm pháp luật cạnh tranh của các hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ thì pháp luật của các quốc gia đều thừa nhận và sử dụng nguyên tắc lập luận hợp lý thay vì nguyên tắc vi phạm mặc nhiên như các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh nói chung.

Bài viết nhằm phân tích và lý giải về mục đích của việc áp dụng nguyên tắc lập luận hợp lý khi đánh giá tính vi phạm pháp luật cạnh tranh của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ bên cạnh việc sử dụng nguyên tắc vi phạm mặc nhiên trong sự tôn trọng độc quyền hợp pháp của đối tượng quyền sở hữu trí tuệ. Từ đó, có những đề xuất nhằm hoàn thiện pháp luật cạnh tranh Việt Nam điều chỉnh đối với hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ của chủ sở hữu.

Từ khóa: Lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ, nguyên tắc vi phạm mặc nhiên, nguyên tắc lập luận hợp lý, Luật Cạnh tranh

ĐẶT VẤN ĐỀ

Với vai trò là “*Hiến pháp của nền kinh tế thị trường*”^[1, tr.2], Luật Cạnh tranh được ban hành và thực thi nhằm mục đích “*Bảo vệ môi trường cạnh tranh/hoạt động cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp trên thị trường, thông qua đó tăng cường hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế, đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp và người tiêu dùng Việt Nam*”^[2, tr.3.].

Để đảm bảo mục tiêu đó, Luật Cạnh tranh sẽ ngăn cấm các hành vi hạn chế cạnh tranh nhằm loại bỏ sự độc quyền của các chủ thể trên thị trường. Trong khi đó, bản chất của quyền sở hữu trí tuệ nói chung và sáng chế nói riêng lại là độc quyền. Hay nói cách khác, độc quyền từ quyền sở hữu trí tuệ là độc quyền hợp pháp được pháp luật thừa nhận và bảo vệ.

Mặc dù độc quyền mà pháp luật sở hữu trí tuệ thừa nhận cho chủ sở hữu là độc quyền về mặt pháp lý xuất phát từ các văn bằng bảo hộ nhưng nó vẫn có khả năng ảnh hưởng đến môi trường cạnh tranh khi chủ sở hữu lạm dụng độc quyền đó nhằm tạo dựng vị trí thống lĩnh thị trường, biến độc quyền pháp lý thành độc

quyền kinh tế theo quy định của pháp luật cạnh tranh. Đó chính là lý do quan trọng mà các nhà nghiên cứu đều thừa nhận rằng việc thực hiện quyền độc quyền hợp pháp của chủ sở hữu đối với các quyền sở hữu trí tuệ cần thiết phải được điều chỉnh bởi pháp luật cạnh tranh bên cạnh các quy định của pháp luật sở hữu trí tuệ vì khả năng gây ra hậu quả hạn chế cạnh tranh. Bởi lẽ, “*Quy định của pháp luật cạnh tranh chính là kết quả trong việc đặt ra những giới hạn cho việc tự do thực hiện những quyền liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ đã được cho phép và bảo vệ bởi luật sở hữu trí tuệ*”, vậy nên “*quyền sở hữu trí tuệ không nên và không được xem là độc quyền đương nhiên. Do vậy, nó sẽ không được xem là trường hợp miễn trừ mặc nhiên của pháp luật cạnh tranh*”.^[3, tr.88]

Tuy nhiên, để đảm bảo sự cân bằng giữa quyền hợp pháp của chủ sở hữu tài sản trí tuệ với môi trường cạnh tranh lành mạnh, xóa bỏ sự độc quyền bất hợp pháp thì việc xem xét, đánh giá khả năng vi phạm pháp luật cạnh tranh liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ cần xem xét đến sự độc quyền hợp pháp mà luật sở

Trường Đại học Kinh tế - Luật,
ĐHQG-HCM, Việt Nam

Liên hệ

Bùi Thị Hằng Nga, Trường Đại học Kinh tế -
Luật, ĐHQG-HCM, Việt Nam

Email: ngabth@uel.edu.vn

Lịch sử

- Ngày nhận: 28/04/2019
- Ngày chấp nhận: 05/07/2019
- Ngày đăng: 22/06/2020

DOI: 10.32508/stdjelm.v4i2.627



Bản quyền

© ĐHQG Tp.HCM. Đây là bài báo công bố mở được phát hành theo các điều khoản của the Creative Commons Attribution 4.0 International license.



Trích dẫn bài báo này: Nga B T H. **Áp dụng nguyên tắc vi phạm mặc nhiên và lập luận hợp lý nhằm đánh giá hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ**. *Sci. Tech. Dev. J. - Eco. Law Manag.*; 4(2):655-665.

hữu trí tuệ đã thừa nhận cho chủ thể. Vì thế cho nên, để đảm bảo sự độc quyền hợp pháp của chủ sở hữu việc đánh giá hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh của chủ sở hữu trong quá trình thực thi quyền sở hữu trí tuệ phải được thực hiện dựa trên hai nguyên tắc cơ bản: nguyên tắc vi phạm mặc nhiên (per se rule) và nguyên tắc lập luận hợp lý (rule of reason) [4, tr. 1].

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Nhằm phân tích, làm sáng tỏ các nội dung nghiên cứu, bên cạnh các phương pháp phân tích, tổng hợp tài liệu thì bài nghiên cứu sử dụng chủ yếu là phương pháp nghiên cứu tình huống nhằm đánh giá các tác động tích cực của hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ đối với chủ sở hữu bên cạnh tác động tiêu cực đến môi trường cạnh tranh. Từ đó, chứng minh được sự cần thiết phải sử dụng nguyên tắc lập luận hợp lý khi đánh giá hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ thay vì nguyên tắc vi phạm mặc nhiên.

Đồng thời thông qua phương pháp so sánh luật học tác giả có sự so sánh các quy định pháp luật của các quốc gia phát triển trong bối cảnh cụ thể của Việt Nam nhằm đưa ra các kiến nghị, giải pháp cụ thể trong quá trình xây dựng nguyên tắc đánh giá tính bất hợp pháp của các hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ trong thời gian sắp tới.

NGUYÊN TẮC VI PHẠM MẶC NHIÊN

Vi phạm mặc nhiên là nguyên tắc coi một số hành vi là mặc nhiên vi phạm pháp luật cạnh tranh mà không cần thiết phải thực hiện các phân tích đánh giá tác động hạn chế cạnh tranh của nó đối với thị trường. Nguyên tắc này được áp dụng để quy định cấm tuyệt đối đối với những hành vi, thỏa thuận điển hình có bản chất hạn chế cạnh tranh nghiêm trọng.

Nguyên tắc vi phạm mặc nhiên (per se rule) được đề cập lần đầu tiên trong luật chống độc quyền của Hoa Kỳ. Điều 1 của Đạo Luật Sherman quy định “Mọi hợp đồng, sự liên kết dưới dạng tờ rớt hay bất kỳ dạng nào khác, hoặc âm mưu, làm hạn chế kinh doanh hoặc thương mại giữa các tiểu Bang, hoặc với nước ngoài, đều bị tuyên bố là vi phạm pháp luật” Điều đó có nghĩa là, chỉ cần các kết quả điều tra chứng minh được rằng hành vi của các chủ thể rơi vào điều 1 Đạo Luật Sherman thì hành vi đó mặc nhiên bị xem là vi phạm luật chống độc quyền và bị ngăn cấm mà không cần thiết phải xem xét đến các khía cạnh khác.

Bởi lẽ, các thỏa thuận trên đã thỏa mãn (1) có các ảnh hưởng nghiêm trọng đến cạnh tranh và (2) không có tác dụng thúc đẩy cạnh tranh để bù lại. Hay nói cách khác, theo quy định của pháp luật Hoa kỳ thì bất kỳ thỏa thuận nào thỏa mãn hai dấu hiệu nêu trên thì bị

xem là mặc nhiên vi phạm pháp luật cạnh tranh mà không cần phải tiến hành các phân tích chi tiết về hậu quả xấu đối với cạnh tranh do chúng gây ra hay lý do của việc áp dụng chúng.

Trong pháp luật Châu Âu, nguyên tắc vi phạm mặc nhiên được ghi nhận tại Điều 101(1) TFEU (Hiệp ước cộng đồng chung Châu Âu) “*Những hành vi sau sẽ bị cấm vì không phù hợp với thị trường chung: tất cả các thỏa thuận giữa các doanh nghiệp, các quyết định của hiệp hội các doanh nghiệp, và các hành vi thông đồng có tác động ảnh hưởng đến kinh doanh giữa các Quốc gia thành viên và có mục đích hoặc tác động cản trở, hạn chế hoặc bóp méo cạnh tranh trong thị trường chung*”. Như vậy có thể thấy, Điều 101(1) TFEU quy định tương tự như của Đạo luật Sherman khi ngăn cấm các thỏa thuận, hành vi có thể ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động thương mại của các quốc gia thành viên hoặc có tác dụng ngăn chặn, hạn chế hoặc bóp méo cạnh tranh. Cụ thể, Điều 101 ngăn cấm các hành vi sau đây một cách mặc nhiên mà không cần xem xét thêm các khía cạnh khác có liên quan:

1. Ấn định giá một cách trực tiếp hoặc gián tiếp
2. Kiểm soát sản lượng, thị trường, phát triển khoa học công nghệ và đầu tư
3. Phân chia thị trường
4. Phân biệt đối xử
5. Ràng buộc trong giao kết hợp đồng

Điều 3, Luật Cạnh tranh Mẫu của UNCTAD gợi ý: “*Cấm các thỏa thuận sau đây giữa các đối thủ cạnh tranh hoặc các đối thủ cạnh tranh tiềm năng, bất kể thỏa thuận đó ở dạng văn bản hay miệng, chính thức hay không chính thức giữa các công ty đang hoặc sẽ trở thành đối thủ cạnh tranh của nhau...*

1. *Thỏa thuận định giá hay các điều kiện bán hàng khác kể cả trong thương mại quốc tế*
2. *Đấu thầu thông đồng*
3. *Phân chia thị trường hay khách hàng*
4. *Từ chối mua hàng có thông đồng*
5. *Từ chối cung cấp hàng có thông đồng*
6. *Từ chối có tính tập thể việc cho phép tham gia vào thỏa thuận hoặc hiệp hội có ý nghĩa quan trọng với cạnh tranh.* [5, tr. 30]”

Luật Cạnh tranh Thụy Sĩ năm 1995 cũng quy định cấm đối với ba loại thỏa thuận: (i) thỏa thuận ấn định giá trực tiếp hoặc gián tiếp; (ii) thỏa thuận hạn chế số lượng hàng hóa, dịch vụ được sản xuất, mua hoặc bán; (iii) thỏa thuận phân chia thị trường về mặt địa lý hoặc theo đối tác thương mại.

Điều 19, Luật Cạnh tranh Hàn Quốc quy định: “*Không một doanh nghiệp nào được thỏa thuận với doanh*

nghiệp khác bằng hợp đồng, thỏa thuận, nghị quyết hoặc bất kỳ một biện pháp nào khác để cùng nhau tham gia vào bất kỳ một hành vi nào trong số những hành vi được liệt kê dưới đây mà sẽ làm hạn chế một cách đáng kể sự cạnh tranh trong một lĩnh vực thương mại nhất định bao gồm: ấn định, duy trì hoặc thay đổi giá cả, hạn chế phạm vi mua bán, khách hàng...[⁶, tr.3].

Luật Cạnh tranh 2002 của Ấn Độ, việc áp dụng nguyên tắc vi phạm mặc nhiên (per se rule) sẽ được xác định theo từng loại thỏa thuận

Đối với các thỏa thuận theo chiều ngang (thỏa thuận giữa các doanh nghiệp trên cùng thị trường liên quan) thì các thỏa thuận sau sẽ bị mặc nhiên ngăn cấm

1. Các thỏa thuận ấn định giá: bao gồm các thỏa thuận ấn định giá mua hoặc giá bán một cách trực tiếp hoặc gián tiếp;
2. Các thỏa thuận liên quan đến số lượng bao gồm các thỏa thuận nhằm hạn chế hoặc kiểm soát sản xuất, cung ứng, thị trường, đầu tư phát triển kỹ thuật...
3. Thông đồng trong đấu thầu;
4. Các thỏa thuận nhằm phân chia thị trường.

Còn đối với các thỏa thuận theo chiều dọc (là các thỏa thuận giữa các doanh nghiệp kinh doanh ở các công đoạn khác nhau trong cùng một chuỗi sản xuất, phân phối, cung ứng đối với một loại hàng hóa, dịch vụ nhất định) thì các thỏa thuận sau sẽ bị ngăn cấm mặc nhiên theo quy định tại Điều 3.4

1. Thỏa thuận bán kèm
2. Thỏa thuận cung cấp độc quyền
3. Thỏa thuận phân phối độc quyền
4. Thỏa thuận từ chối chuyển giao
5. Thỏa thuận duy trì giá bán lại [⁷, tr. 3].

Liên quan đến các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được xác lập liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ thông qua hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ vào năm 1970 Ủy ban phòng chống độc quyền- Bộ Tư pháp Hoa Kỳ đã công bố một danh sách bao gồm 9 hành vi sẽ bị xem là vi phạm pháp luật chống độc quyền (được gọi tên là chính sách Nine's no no). Trong đó có ba (03) thỏa thuận sau đây bị xem là mặc nhiên vi phạm:

- Định giá bất hợp lý quyền sở hữu trí tuệ trong hợp đồng chuyển giao;
- Áp đặt cho bên nhận chuyển giao các hạn chế thương mại vượt quá phạm vi của bằng sáng chế;
- Yêu cầu người nhận chuyển giao phải mua các hàng hóa không liên quan đến sáng chế được chuyển giao⁸.

Có thể thấy rằng, pháp luật của các quốc gia đều hướng đến quy định các trường hợp bị xem là mặc nhiên vi phạm pháp luật cạnh tranh khi cho rằng hành vi nó ảnh hưởng nghiêm trọng đến môi trường cạnh tranh. Việc áp dụng nguyên tắc vi phạm mặc nhiên trên thực tế thường đơn giản, chỉ cần chứng minh một thỏa thuận hạn chế cạnh tranh cụ thể thỏa mãn một số điều kiện dễ dàng xác định thông qua việc nhận dạng hành vi thì thỏa thuận đó mặc nhiên bị xem là mặc nhiên vi phạm pháp luật cạnh tranh mà không cần xem xét ảnh hưởng đến cạnh tranh của thỏa thuận đó cũng như mục đích của chủ thể khi thực hiện hành vi. Tuy nhiên, điều này sẽ dẫn đến hệ quả áp dụng pháp luật một cách cứng nhắc. Bởi lẽ, trên thực tế có nhiều hành vi, thỏa thuận đặc biệt là các hành vi liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ, đối tượng gắn liền với sự độc quyền của văn bằng bảo hộ, thì một số các hành vi/thỏa thuận bị xem là mặc nhiên vi phạm theo nguyên tắc vi phạm mặc nhiên lại trở thành hợp lý khi nó được thực hiện nhằm đảm bảo quyền hợp pháp đã được pháp luật thừa nhận cho chủ sở hữu, ví dụ như ấn định giá, ràng buộc bán kèm hoặc hành vi từ chối chuyển giao nếu như điều đó là cần thiết nhằm đảm bảo quyền hợp pháp của chủ sở hữu cũng như bảo vệ sự độc quyền hợp pháp mà pháp luật đã thừa nhận⁶. Do đó, trong trường hợp này, nguyên tắc vi phạm mặc nhiên lại bị xem là tác động tiêu cực đến quyền lợi hợp pháp của chủ sở hữu, tác động tiêu cực đến môi trường cạnh tranh. Do đó, nhằm đảm bảo quyền lợi hợp pháp trong mối quan hệ cân bằng với môi trường cạnh tranh, quyền lợi của người tiêu dùng thì nguyên tắc pháp lý cần được sử dụng nhằm đánh giá tính vi phạm pháp luật cạnh tranh của chủ sở hữu trí tuệ được pháp luật của một số các quốc gia thừa nhận là nguyên tắc lập luận hợp lý (rule of reason) thay vì nguyên tắc vi phạm mặc nhiên.

NGUYÊN TẮC LẬP LUẬN HỢP LÝ

Trái ngược lại với nguyên tắc vi phạm mặc nhiên là nguyên tắc lập luận hợp lý (rule of reason). Đây là nguyên tắc đánh giá các khía cạnh kinh tế cũng như những tác động tích cực của các hành vi hạn chế cạnh tranh bên cạnh tác động tiêu cực đến môi trường cạnh tranh để cân nhắc thừa nhận hay không đối với các hành vi, thỏa thuận đó.

Bởi lẽ, một số hành vi mang tính chiến lược của các doanh nghiệp có thể có cả tác động tích cực, lợi ích kinh tế và hiệu quả năng động đối với môi trường cạnh tranh bên cạnh tác động hạn chế cạnh tranh. Trong trường hợp, nếu các hiệu quả/lợi ích của các hành vi do chủ thể thực hiện cao hơn các tác động tiêu cực cho môi trường cạnh tranh mà hành vi đó gây ra hoặc sẽ gây ra, thì hành vi đó sẽ được phép vượt qua

sự kiểm soát của các quy định pháp luật về cạnh tranh và được phép thực hiện trên thực tế mà không bị xem là hành vi vi phạm pháp luật.

Tuy nhiên, trên thực tế, các chuyên gia cho rằng, một hành vi chỉ có thể được xem như là một hành vi tăng cường hiệu quả kinh tế nếu:

(i) Có thể chứng minh được là hành vi đó có tác dụng thúc đẩy cạnh tranh (ví dụ, trong việc thúc đẩy đổi mới và phát triển kĩ thuật, tăng xuất khẩu hay tăng tính cạnh tranh quốc tế của đất nước...), hay

(ii) Hành vi đó được tiến hành dựa trên lợi ích công cộng (ví dụ như để giảm thất nghiệp và bảo vệ môi trường...).

Hay nói cách khác, việc áp dụng Nguyên tắc lập luận hợp lý sẽ cho phép các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được hưởng miễn trừ trên các cơ sở đánh giá mối tương quan giữa tác động tích cực và tác động tiêu cực của một hành vi hạn chế cạnh tranh cụ thể. Nghĩa là một hành vi/ thỏa thuận sẽ được chấp nhận cho dù nó có tác động hạn chế thương mại nhưng các lợi ích mà thỏa thuận đó mang lại đã/ sẽ lớn hơn những thiệt hại mà bản thân hành động hạn chế cạnh tranh đó gây ra. Nguyên tắc lập luận hợp lý được thừa nhận vào năm 1911 bởi Tòa án Tối cao Hoa Kỳ trong vụ việc *Standard Oil Co. v. United States* [9, tr. 6]. Trong phán quyết này, Tòa án Tối cao cho rằng mục đích của Đạo luật Sherman không hạn chế quyền giao kết và thực thi các thỏa thuận (hợp đồng) khi các thỏa thuận đó không hạn chế một cách bất hợp lý (unduly/unreasonable) thương mại giữa các Tiểu bang hay với nước ngoài. Do đó, nguyên tắc lập luận hợp lý thường được áp dụng nhằm xác định một hành vi cụ thể trong một vụ việc cụ thể có vi phạm Đạo luật Sherman hay không. Theo đó, để đánh giá xem một thỏa thuận có bị xem là vi phạm pháp luật cạnh tranh hay không cần phải xem xét, cân nhắc giữa các tác động tích cực và tiêu cực, đặc biệt là tác động thúc đẩy cạnh tranh và tác động hạn chế cạnh tranh hoặc giữa tác động hạn chế cạnh tranh với hiệu quả hay lợi ích kinh tế mà hành vi, thỏa thuận mang lại.

Pháp luật Hoa kỳ, để đánh giá một thỏa thuận có gây hạn chế cạnh tranh hay không theo nguyên tắc lập luận hợp lý, thường trải qua ba (03) bước chính sau đây: (1) thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có thực sự làm giảm cạnh tranh hay không; (2) có lý do chính đáng để biện minh cho hành vi hạn chế cạnh tranh trong thỏa thuận đó hay không; (3) nếu bị đơn đưa ra các lý do chính đáng để biện minh thì nguyên đơn phải chứng minh rằng các hạn chế cạnh tranh đó thực sự gây hại đến cạnh tranh trong bối cảnh cụ thể của thỏa thuận, và hạn chế thỏa thuận như vậy là thực sự không cần thiết, có thể áp dụng các biện pháp khác ít

hạn chế cạnh tranh hơn so với biện pháp đã sử dụng [10, tr.52-62].

Đặt trong mối quan hệ với quyền sở hữu trí tuệ nói chung và sáng chế nói riêng, các hành vi/thỏa thuận hạn chế cạnh tranh liên quan đến hoạt động chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ đôi khi lại là chính đáng, hợp lý nhằm đảm bảo độc quyền của chủ sở hữu. Đồng thời, đặt trong mối quan hệ với việc khuyến khích các chủ thể thực hiện nghiên cứu, sáng tạo cũng như công bố các thành quả nghiên cứu của mình. Năm 1988 bộ phận chống độc quyền đã ban hành chính sách “*Nguyên tắc thực thi chống độc quyền đối với các giao dịch quốc tế*” trong đó đã chính thức thừa nhận nguyên tắc lập luận hợp lý, cho phép tồn tại các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh nhằm cân bằng giữa lợi ích độc quyền của chủ sở hữu với các tác động tiêu cực đến môi trường cạnh tranh trong hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ. Bên cạnh đó, Bộ quy tắc 1988 cho phép chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ được phép tối đa hóa giá trị thị trường của tài sản sở hữu trí tuệ hay nói cách khác, nó thừa nhận độc quyền tự nhiên của quyền sở hữu trí tuệ. Tuy nhiên, việc chủ sở hữu trí tuệ sử dụng độc quyền tự nhiên này nhằm mở rộng độc quyền về thị trường hoặc gây tác hại cho môi trường cạnh tranh, quyền lợi của người tiêu dùng thì sẽ bị ngăn cấm. Hay nói cách khác, lúc này các thỏa thuận đó cần được đánh giá theo nguyên tắc lập luận hợp lý.

Nguyên tắc này tiếp tục được thừa nhận và phát triển trong Bộ nguyên tắc chống độc quyền trong hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ được ban hành bởi Bộ Tư pháp và Ủy ban thương mại Liên bang vào năm 1995, bao gồm:

- Thừa nhận tác động hạn chế cạnh tranh của các thỏa thuận chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ;
- Bác bỏ quan điểm cho rằng độc quyền hợp pháp của quyền sở hữu trí tuệ mặc nhiên tạo nên sức mạnh thị trường (vị trí thống lĩnh) cho chủ sở hữu;
- Việc đánh giá mức độ tác động đến môi trường cạnh tranh của các hành vi liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ phải được thực hiện theo nguyên tắc đã được áp dụng đối với các hành vi liên quan đến tài sản nói chung và tài sản vô hình nói riêng [11, tr. 287].

Ba nguyên tắc cốt lõi trên đã tạo nền tảng cho việc xem xét, đánh giá các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ. Hay nói cách khác, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đó (nếu có) cần phải được xem xét và đánh giá theo nguyên tắc lập luận hợp lý thay vì nguyên tắc vi phạm mặc

nhiên. Bởi lẽ, hoạt động chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ (cấp phép) luôn mang lại các lợi ích nhất định (như tạo sự đồng bộ trong quá trình sản xuất, đảm bảo chất lượng hàng hóa được cung cấp đến người tiêu dùng). Điều này đã được thừa nhận thông qua án lệ *Illinois Tool Work Inc. v. Independent Ink, Inc* khi trong hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ có kèm theo điều khoản bán kèm bởi lẽ:

- Bán kèm cũng là một trong những phương thức hữu hiệu để đảm bảo chất lượng của hàng hóa, dịch vụ bằng cách đảm bảo những yếu tố nhỏ nhất trong khâu nguyên liệu hoặc công nghệ tốt nhất trong khâu cung ứng dịch vụ. Do đó, đối với những hoạt động có yêu cầu cao đối với sự đồng bộ để đảm bảo chất lượng hàng hóa hoặc dịch vụ cung ứng (như hình thức nhượng quyền thương mại) thì bán kèm lại là hành vi mang lại lợi ích cho tất cả các bên đặc biệt là khách hàng khi họ được tiếp cận các sản phẩm, dịch vụ ở nhiều nơi khác nhau với một mức giá và chất lượng đồng nhất.
- Dưới góc độ đảm bảo quyền cho chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ, hành vi bán kèm là cơ sở cho phép chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ gia tăng lợi nhuận dựa trên các phát minh, sáng chế của mình trong trường hợp đó là một dây chuyền công nghệ cần sự đồng bộ và thống nhất.

Tương tự như vậy, nguyên tắc lập luận hợp lý cũng được sử dụng để xem xét, đánh giá các yêu cầu chuyển giao ngược trong hợp đồng chuyển giao.

Cụ thể, công ty Transwrap được cấp bằng sáng chế đối với hệ thống bọc và đóng gói giấy kiếng tự động đối với bánh kẹo, các loại hạt và những loại hàng hóa tương tự khác. Sau đó, Công ty Transwrap đã chuyển giao độc quyền đối với sáng chế này ở khu vực Bắc Mỹ cho Công ty Stokes & Smith Co. Trong hợp đồng chuyển giao công nghệ có ghi nhận điều khoản: *phía Công ty Stokes & Smith có nghĩa vụ chuyển giao lại tất cả các cải tiến đối với sáng chế này.*

Sau đó, phía công ty Stokes & Smith đã có những cải tiến đối với sáng chế này nhưng từ chối chuyển giao lại cho phía Transwrap. Không thể thương lượng, hòa giải được với nhau, Công ty Transwrap đã khởi kiện Công ty Stokes & Smith do vi phạm nghĩa vụ đã được thỏa thuận trong hợp đồng. Tuy nhiên, phía Công ty Stokes & Smith cho rằng điều khoản nêu trên là yêu cầu vô lý không thể thực hiện trên thực tế.

Thẩm phán giải quyết vụ việc trên, Judge Hand, cho rằng điều khoản bắt buộc chuyển giao nêu trên mặc nhiên là bất hợp pháp nên sẽ không có giá trị ràng buộc trách nhiệm của các bên. Theo đó, điều khoản

này được xem như là hành vi chuyển giao có ràng buộc, và nó đã vi phạm chính sách công của Liên Bang được thừa nhận trong Hiến Pháp và Luật Sáng chế “*bởi khả năng bên được cấp bằng sáng chế sẽ có được sự độc quyền hợp pháp thông qua việc nắm giữ tất cả các yếu tố của sáng chế ban đầu*” [12, tr. 5].

Bên cạnh đó, Thẩm phán cũng cho rằng, giống như mục đích của việc chuyển giao có ràng buộc, mục đích của yêu cầu chuyển giao ngược là mở rộng vị trí độc quyền trên thị trường. Bởi lẽ, ngay khi hết thời hạn bảo hộ đối với sáng chế gốc thì chủ sở hữu sẽ tiếp tục kéo dài thời hạn độc quyền của nó một cách hợp pháp bởi việc nắm giữ tất cả các cải tiến liên quan đến sáng chế đó dù trên thực tế công lao không thuộc về họ, và điều đó là bất hợp pháp.

Tuy nhiên, Tòa án tối cao thì không đồng ý với quan điểm trên vì cho rằng các lập luận mà Thẩm phán Judge Hand đưa ra chưa xem xét hết các khía cạnh của thỏa thuận chuyển giao ngược cũng như chưa đánh giá thấu đáo lợi ích của bên chuyển giao trong mối tương quan của độc quyền sở hữu trí tuệ. Đồng thời khẳng định, điều khoản chuyển giao ngược được đưa ra bởi Transwrap trong trường hợp trên **không bị xem** là vi phạm luật chống độc quyền. Bởi lẽ, hành vi chuyển giao có ràng buộc chỉ bị xem là vi phạm pháp luật nếu hậu quả của nó dẫn đến sự độc quyền, hạn chế hoạt động thương mại và công bằng. Do đó, sẽ là bất hợp lý khi cho rằng nghĩa vụ chuyển giao ngược là hành vi mặc nhiên bị cấm vì nó vi phạm chính sách của Liên Bang cũng như Luật Sáng chế. Thay vào đó, pháp luật chỉ ngăn cấm nếu yêu cầu chuyển giao ngược là kết quả của việc lạm dụng độc quyền hợp pháp (độc quyền được ghi nhận bởi bằng bảo hộ sáng chế) để có được một vị trí độc quyền khác (đối với các cải tiến mà mình không được bảo hộ). [12, tr. 6]

Đồng thời, sau khi xem xét các khía cạnh khác có liên quan thì Tòa án tối cao đã ra phán quyết rằng yêu cầu chuyển giao ngược của công ty Transwrap không vi phạm pháp luật về chống độc quyền bởi lẽ:

1. Công ty Transwrap không có vị trí thống lĩnh (độc quyền)
2. Hành vi này của Transwrap không có tác động tiêu cực đến môi trường thương mại
3. Phần cải tiến không thể sử dụng tách rời với sáng chế của Transwrap.

Bên cạnh đó, trong phán quyết nêu trên cũng đã khẳng định rằng điều khoản chuyển giao ngược chỉ bị xem là vi phạm Điều 1, 2 Đạo Luật Sherman khi bên chuyển giao lạm dụng vị trí độc quyền mà mình có được từ việc sở hữu sáng chế để yêu cầu bên nhận chuyển giao phải chuyển giao ngược lại các cải tiến

liên quan đến sáng chế. hay nói cách khác, nó phải được đánh giá xem xét theo nguyên tắc lập luận hợp lý thay vì vi phạm mặc nhiên trong mối tương quan giữa độc quyền hợp pháp của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ và tác động tiêu cực đến môi trường cạnh tranh.

Tại Châu Âu, theo hướng dẫn áp dụng Điều 101(3) TFEU (Hiệp ước cộng đồng chung Châu Âu), việc đánh giá một thỏa thuận có thể được thực hiện thông qua 2 bước: (1) thỏa thuận đang xem xét có gây hạn chế cạnh tranh hay không; và (2) thỏa thuận đó có mang lại lợi ích thúc đẩy cạnh tranh hay không và liệu tác động thúc đẩy cạnh tranh của thỏa thuận có lớn hơn tác động hạn chế cạnh tranh do nó mang lại hay không.

Cụ thể, để đánh giá một thỏa thuận có vi phạm pháp luật cạnh tranh theo nguyên tắc lập luận hợp lý thì thỏa thuận đó phải được cân nhắc, đánh giá bởi 4 tiêu chí:

1) Góp phần nâng cao sản xuất hoặc phân phối hàng hóa, hoặc thúc đẩy sự phát triển kỹ thuật, kinh tế;

(2) Chia sẻ lợi ích đạt được cho người tiêu dùng: các lợi ích kinh tế đạt được phải có lợi không chỉ cho các bên tham gia thỏa thuận, mà phải được chia sẻ một cách công bằng cho người tiêu dùng. Phần lợi ích chuyển cho người tiêu dùng có thể được đánh giá thông qua việc đánh giá lợi ích cắt giảm chi phí, môi trường cạnh tranh, các yếu tố cung cầu có lợi cho cạnh tranh;

(3) Không áp đặt cho các doanh nghiệp có liên quan các hạn chế không cần thiết để đạt được các mục tiêu trên. Theo đó, các hạn chế (nếu có) do thỏa thuận gây ra là cần thiết để đạt được các lợi ích kinh tế;

(4) Không tạo cho các doanh nghiệp này khả năng loại trừ cạnh tranh đáng kể đối với các sản phẩm liên quan. Cơ quan cạnh tranh cần đánh giá liệu thỏa thuận có gây ra tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường hay không.

Trong trường hợp, một thỏa thuận thỏa mãn các tiêu chí trên thì thỏa thuận đó không vi phạm pháp luật cạnh tranh.

Liên quan đến, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh đối với quyền sở hữu trí tuệ, nguyên tắc trên một lần nữa được khẳng định tại Quy chế chuyển giao công nghệ của EU năm 2004 - TTBER (sửa đổi năm 2014). Theo đó, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ phải được xem xét theo nguyên tắc lập luận hợp lý. Ví dụ như đối với điều khoản bán kèm, hành vi bán kèm của chủ sở hữu như một điều kiện để chuyển giao chỉ bị xem là bất hợp pháp khi nó thỏa thuận đồng thời các tiêu chí:

1. Sản phẩm chính và sản phẩm được bán kèm là 2 sản phẩm tách rời, độc lập với nhau;

2. Chủ thể thực hiện có vị trí thống lĩnh trên thị trường;
3. Khách hàng bị tước bỏ quyền lựa chọn mua hay không mua sản phẩm kèm theo sản phẩm chính;
4. Hành vi đó gây cản trở cạnh tranh [¹³, tr.31-38].

Tương tự như vậy, đối với yêu cầu chuyển giao ngược trong hợp đồng chuyển giao công nghệ cũng chỉ bị xem là vi phạm khi thỏa mãn các tiêu chí:

- Yêu cầu chuyển giao ngược là yêu cầu chuyển giao độc quyền
- Những cải tiến buộc chuyển giao là những cải tiến độc lập so với công nghệ gốc.
- Vị trí thị trường của bên yêu cầu chuyển giao ngược.

Rõ ràng, với các đặc trưng của mình, quyền sở hữu trí tuệ cần có nguyên tắc riêng để điều chỉnh đối với các hành vi, thỏa thuận của các chủ thể trong mối quan hệ với pháp luật cạnh tranh/ chống độc quyền. Bởi lẽ, chỉ khi nào các thỏa thuận đó được đánh giá trong mối tương quan cân bằng hợp lý giữa độc quyền của chủ sở hữu và tác động hạn chế cạnh tranh thì pháp luật điều chỉnh mới đạt được mục đích cân bằng giữa việc khuyến khích hoạt động nghiên cứu, sáng tạo với đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh, góp phần phát triển kinh tế quốc gia, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người tiêu dùng.

Do vậy, việc đánh giá các hành vi hạn chế cạnh tranh của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ phải đảm bảo được tính độc quyền hợp pháp mà chủ sở hữu có được từ văn bản bảo hộ. Hay nói cách khác, nó cần được đánh giá dựa trên nguyên tắc lập luận hợp lý thay vì vi phạm mặc nhiên. Năm (05) câu hỏi khác có thể được phân tích để bổ sung thêm vào quá trình điều tra bao gồm [¹⁴, tr. 20]:

- Liệu rằng hành vi hạn chế cạnh tranh có hạn chế số lượng đầu và tăng giá cả hay không;
- Liệu hành vi hạn chế này là có mục đích hoàn toàn rõ ràng, hay có liên quan tới việc thúc đẩy cạnh tranh thông qua việc hợp nhất các nguồn lực kinh tế hay không;
- Liệu hành vi hạn chế này có hạn chế số lượng đầu ra và tăng giá bán hoặc tạo điều kiện cho việc thực thi sức mạnh thị trường của chủ thể hay không;
- Liệu hành vi hạn chế này có cần thiết để đạt được những mục tiêu ủng hộ cạnh tranh đã đặt ra hay không;
- Liệu những lợi ích mà hành vi hạn chế này mang lại trong thúc đẩy cạnh tranh có vượt quá được những nguy cơ phản cạnh tranh mà chúng có thể gây ra hay không.

Trong trường hợp đa số các câu trả lời là không thì hành vi ấy không bị xem là gây hạn chế cạnh tranh hoặc có khả năng gây hạn chế cạnh tranh đáng kể để bị ngăn cấm theo quy định của pháp luật cạnh tranh, ngược lại nếu đa số câu trả lời là có thì hành vi đó sẽ bị xem là vi phạm pháp luật cạnh tranh.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC VI PHẠM MẶC NHIÊN VÀ LẬP LUẬN HỢP LÝ ĐỐI VỚI CÁC HÀNH VI HẠN CHẾ CẠNH TRANH LIÊN QUAN ĐẾN QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VIỆT NAM

Tại Việt Nam, nguyên tắc vi phạm mặc nhiên và nguyên tắc lập luận hợp lý cũng được áp dụng để xem xét, đánh giá tính bất hợp pháp của các hành vi hạn chế cạnh tranh bao gồm cả các hạn chế liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ.

Đối với các hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền sẽ bị cấm theo nguyên tắc vi phạm mặc nhiên khi rơi vào các trường hợp đã được luật liệt kê. Với các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh thì theo quy định tại Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018, các thỏa thuận theo chiều ngang (tức là các thỏa thuận giữa các đối thủ cạnh tranh trực tiếp) thì các thỏa thuận sau bị cấm tuyệt đối, không được hưởng miễn trừ gồm:

(i) *Thỏa thuận ấn định giá hàng hóa, dịch vụ một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.*

(ii) *Thỏa thuận phân chia khách hàng, phân chia thị trường tiêu thụ, nguồn cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.*

(iii) *Thỏa thuận hạn chế hoặc kiểm soát số lượng, khối lượng sản xuất, mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.*

Đối với thỏa thuận hạn chế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp (thỏa thuận theo chiều dọc) thì chỉ bị xem là mặc nhiên vi phạm nếu đó là các thỏa thuận:

(i) *Thỏa thuận để một hoặc các bên tham gia thỏa thuận thắng thầu khi tham gia đấu thầu trong việc cung cấp hàng hóa, cung ứng dịch vụ.*

(ii) *Thỏa thuận ngăn cản, kìm hãm, không cho doanh nghiệp khác tham gia thị trường hoặc phát triển kinh doanh.*

(iii) *Thỏa thuận loại bỏ khỏi thị trường những doanh nghiệp không phải là các bên tham gia thỏa thuận.* (Khoản 1, 2 Điều 12 Luật Cạnh tranh 2018)

Ngoài các thỏa thuận nêu trên, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh còn lại được quy định tại Điều 11 Luật Cạnh tranh 2018 chỉ bị xem là vi phạm pháp luật cạnh tranh nếu các bên có liên quan chứng minh được rằng các thỏa thuận đó “*gây tác động hoặc có khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường*”.

Đồng thời, theo quy định tại Điều 13 Luật Cạnh tranh 2018, việc xem xét, đánh giá tác động hoặc khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể của thỏa thuận hạn chế cạnh tranh căn cứ vào một số yếu tố sau đây:

a) *Mức thị phần của các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận;*

b) *Rào cản gia nhập, mở rộng thị trường;*

c) *Hạn chế nghiên cứu, phát triển, đổi mới công nghệ hoặc hạn chế năng lực công nghệ;*

d) *Giảm khả năng tiếp cận, nắm giữ cơ sở hạ tầng thiết yếu;*

đ) *Tăng chi phí, thời gian của khách hàng trong việc mua hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp tham gia thỏa thuận hoặc khi chuyển sang mua hàng hóa, dịch vụ liên quan khác;*

e) *Gây cản trở cạnh tranh trên thị trường thông qua kiểm soát các yếu tố đặc thù trong ngành, lĩnh vực liên quan đến các doanh nghiệp tham gia thỏa thuận.*

Có thể thấy, Luật Cạnh tranh 2018 đã có những thay đổi khi áp dụng nguyên tắc lập luận hợp lý khi xem xét, đánh giá tính bất hợp pháp của các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh.

Nếu như trước đây, theo quy định của Luật Cạnh tranh 2004 thì việc đánh giá các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh theo nguyên tắc lập luận hợp lý sẽ dựa trên yếu tố thị phần kết hợp ngoại trừ các trường hợp miễn trừ. Theo đó, các thỏa thuận cạnh tranh không thuộc trường hợp vi phạm mặc nhiên sẽ bị cấm nếu thị phần kết hợp của các bên tham gia thỏa thuận trên thị trường liên quan (nếu không được các trường hợp miễn trừ) là từ 30% trở lên mà không xem xét trên cơ sở đánh giá, cân nhắc giữa các tác động tích cực và tiêu cực của hành vi. Điều đó khiến cho việc áp dụng nguyên tắc lập luận hợp lý trong Luật Cạnh tranh 2004 trở nên cứng nhắc bởi tiêu chí thị phần, chưa kể đến trường hợp sẽ có nhiều thỏa thuận khả năng gây hạn chế cạnh tranh rất lớn nhưng sẽ được miễn trừ theo quy định tại Điều 10, đặc biệt là các thỏa thuận gắn liền với quyền sở hữu trí tuệ vì “*thúc đẩy tiến bộ kỹ thuật, công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ*”.

Luật Cạnh tranh 2018 đã đưa thêm tiêu chí về “*khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể*” nhằm xác định xem một thỏa thuận hạn chế cạnh tranh có bị cấm hay không bên cạnh tiêu chí thị phần.

Thông qua việc đánh giá khả năng gây hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh được xem xét, đánh giá các tác động tiêu cực đến môi trường cạnh tranh trong mối quan hệ với các tác động tích cực để cân nhắc cho phép hay không cho phép thực hiện các thỏa thuận, hành vi cụ thể đó của chủ thể, đó chính là nguyên tắc lập luận hợp lý.

Tuy nhiên, Luật cạnh tranh 2018 có hiệu lực từ 01/7/2019 nhưng hiện nay bản thân các quy định của Luật Cạnh tranh 2018 và các văn bản hướng dẫn thi hành vẫn chưa đưa ra các tiêu chí cụ thể nhằm làm căn cứ để xem xét, đánh giá tính bất hợp pháp của các thỏa thuận giữa các chủ thể theo nguyên tắc lập luận hợp lý. Song song với đó, Luật Sở hữu trí tuệ sửa đổi bổ sung vừa được Quốc Hội thông qua vào ngày 14/6/2019 cũng không có các quy định hướng dẫn áp dụng nguyên tắc điều chỉnh đối với các hành vi lạm dụng quyền của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ vi phạm pháp luật cạnh tranh. Điều này sẽ khó khăn hơn trong bối cảnh không có nhiều thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, hành vi lạm dụng vị trí thống lĩnh, vị trí độc quyền đã được xem xét, xử lý tại Việt Nam, bởi lẽ chúng ta không có nhiều án lệ, kinh nghiệm khi xem xét, đánh giá một hành vi có nguy cơ vi phạm pháp luật cạnh tranh của chủ thể.

Rõ ràng, khi chúng ta không có nhiều kinh nghiệm thực tiễn trong khi quy định của pháp luật không rõ ràng, chi tiết sẽ gây khó khăn cho các chủ thể trong quá trình áp dụng pháp luật. Do đó, việc nghiên cứu, xem xét và học tập kinh nghiệm của các quốc gia phát triển về các vấn đề liên quan là việc làm cần thiết có ý nghĩa trong quá trình hoàn thiện hệ thống pháp luật, nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật.

Trong mối quan hệ với đặc trưng của quyền sở hữu trí tuệ cũng như quyền hợp pháp của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ thì hệ thống pháp luật chúng ta cần phải thừa nhận rằng để đánh giá một hành vi cụ thể của chủ sở hữu có phải là hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ để bị ngăn cấm theo quy định của pháp luật cạnh tranh thì cần phải áp dụng nguyên tắc lập luận hợp lý nhằm đánh giá mối tương quan giữa tác động tích cực và tác động tiêu cực của chính hành vi đó đối với quyền lợi của chủ sở hữu, quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ thể khác cũng như tác động tiêu cực đối với môi trường cạnh tranh. Đồng thời chúng ta cần phải thừa nhận và cho phép các hành vi có dấu hiệu lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ nếu như chủ sở hữu chứng minh được rằng điều đó là cần thiết nhằm bảo vệ quyền lợi hợp pháp của chủ sở hữu, bảo vệ sự độc quyền của văn bằng bảo hộ, ngăn chặn sự xâm phạm tài sản sở hữu trí tuệ từ các chủ thể khác.

Đồng thời, trong các văn bản hướng dẫn thi hành chúng ta cần có những hướng dẫn chi tiết để giúp các cơ quan nhà nước có thẩm quyền xác định tiêu chí khả năng gây tác động hạn chế cạnh tranh đáng kể liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ là gì. Chúng ta có thể học hỏi kinh nghiệm của Hoa Kỳ, Châu Âu, Nhật Bản- các quốc gia có kinh nghiệm trong quá trình xử lý các hành vi vi phạm pháp luật cạnh tranh liên quan đến lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ đồng thời có các

văn bản pháp luật cụ thể hướng dẫn thực thi cho quá trình áp dụng pháp luật cạnh tranh cho lĩnh vực sở hữu trí tuệ nhằm đảm bảo cân bằng các lợi ích liên quan mà pháp luật cần phải bảo vệ.

Theo đó, hành vi của chủ sở hữu sẽ bị xem là có khả năng gây cạnh tranh đáng kể nếu hành vi đó dẫn đến các hệ quả:

1. Người nắm quyền (chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ) có vị trí thống lĩnh trên thị trường liên quan;
2. Quyền sở hữu trí tuệ là hoàn toàn cần thiết để thực hiện hoạt động kinh tế trên thị trường thứ cấp;
3. Hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ có tác động bóp méo thị trường thứ cấp
4. Hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ không có cơ sở khách quan cũng như không nhằm bảo vệ hợp lý độc quyền sở hữu trí tuệ của chủ sở hữu;
5. Hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ có tác động tiêu cực đối với việc khuyến khích đầu tư lâu dài và sáng tạo.

Hành vi sẽ được xem là có tác động thúc đẩy cạnh tranh, bảo vệ quyền sở hữu hợp pháp của chủ sở hữu khi

- Góp phần nâng cao sản xuất hoặc phân phối hàng hóa, hoặc thúc đẩy sự phát triển kỹ thuật, kinh tế;
- Chia sẻ lợi ích đạt được cho người tiêu dùng: các lợi ích kinh tế đạt được phải có lợi không chỉ cho các bên tham gia thỏa thuận, mà phải được chia sẻ một cách công bằng cho người tiêu dùng. Phần lợi ích chuyển cho người tiêu dùng có thể được đánh giá thông qua việc đánh giá lợi ích cắt giảm chi phí, môi trường cạnh tranh, các yếu tố cung cầu có lợi cho cạnh tranh
- Không áp đặt cho các doanh nghiệp có liên quan các hạn chế không cần thiết để đạt được các mục tiêu trên. Theo đó, các hạn chế (nếu có) do thỏa thuận gây ra là cần thiết để đạt được các lợi ích kinh tế
- Không tạo cho các doanh nghiệp này khả năng loại trừ cạnh tranh đáng kể đối với các sản phẩm liên quan. Cơ quan cạnh tranh cần đánh giá liệu thỏa thuận có gây ra tác động hạn chế cạnh tranh một cách đáng kể trên thị trường hay không.

Trong trường hợp cụ thể, sau khi đánh giá cân nhắc các tác động tiêu cực và tích cực của hành vi đối với môi trường cạnh tranh và lợi ích của các chủ thể liên quan. Hành vi của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ sẽ được xem là hợp pháp và được phép thực hiện nếu nó mang lại nhiều lợi ích tích cực hơn dựa trên sự hợp lý của hành vi.

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Với nội dung được trình bày, bài nghiên cứu đã chỉ ra được sự cần thiết phải vận dụng nguyên tắc lập luận hợp lý thay vì nguyên tắc vi phạm mặc nhiên khi đánh giá tính bất hợp pháp của các hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ. Bởi có như thế mới đảm bảo được sự cân bằng lợi ích của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ với độc quyền của văn bằng bảo hộ trong mối tương với các hành vi hạn chế cạnh tranh, độc quyền bất hợp pháp nhằm xây dựng môi trường cạnh tranh bình đẳng, lành mạnh.

PHẦN THẢO LUẬN

Thông qua nội dung trình bày, tác giả đã phân tích nhằm đặt ra sự cần thiết phải áp dụng nguyên tắc lập luận hợp lý nhằm đánh giá cho các hành vi có dấu hiệu vi phạm pháp luật cạnh tranh liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ thay vì nguyên tắc vi phạm mặc nhiên. Bởi lẽ, điều đó là cần thiết nhằm đảm bảo quyền lợi hợp pháp của chủ sở hữu đã được pháp luật bảo hộ. Do đó, cần có thêm nhiều bài viết, công trình nghiên cứu nhằm đánh giá sự hợp lý, hiệu quả của nguyên tắc lập luận hợp lý đối với từng hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ của chủ sở hữu trên thực tế. Rõ ràng, đây là vấn đề còn khá mới mẻ đối với Việt Nam nên cần được nghiên cứu, thảo luận thêm, đặc biệt là trong bối cảnh Luật Cạnh tranh 2018 mới có hiệu lực vào tháng 7/2019.

KẾT LUẬN

Với bản chất đặc trưng là độc quyền, do đó các hành vi liên quan đến cạnh tranh của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ cần được xem xét đánh giá cẩn trọng trong mối quan hệ giữa độc quyền hợp pháp của quyền sở hữu trí tuệ và loại bỏ độc quyền của pháp luật cạnh tranh. Vì vậy cho nên, cần phải thừa nhận rằng nguyên tắc quan trọng, cốt lõi để xem xét, đánh giá tính vi phạm pháp luật của các hành vi hạn chế cạnh tranh được thực hiện bởi chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ là lập luận hợp lý thay vì vi phạm mặc nhiên.

Luật Cạnh tranh của Việt Nam, như đã đề cập ở trên, mặc dù đã đưa ra các quy định nhằm thừa nhận quy tắc lập luận hợp lý cho một số các hành vi hạn chế cạnh tranh cụ thể. Tuy nhiên, Luật Cạnh tranh lại không trao cho Cơ quan cạnh tranh vai trò tiên phong trong việc xem xét những hiệu quả tốt đối với cạnh tranh mà hành vi này mang lại, mà để cho cơ quan này phải chờ các doanh nghiệp đệ trình đơn xin được miễn trừ cho mỗi trường hợp (thông qua cơ chế miễn trừ theo quy định tại Điều 15 Luật Cạnh tranh 2018). Đồng thời, khi có yêu cầu xin miễn trừ thì một cuộc điều tra điển hình đối với những hành vi này theo Luật Cạnh tranh sẽ bao gồm việc xác định thị trường liên

quan cho một trường hợp, chứng minh có thị phần của doanh nghiệp trong thị trường liên quan đó đã được xác định, và tập hợp, phân tích các bằng chứng về các hành vi vi phạm. Phương pháp này khá cứng nhắc không kể tới sự thiếu bao quát và có thể thiếu hiệu quả trong các trường hợp cụ thể. Do đó, việc áp dụng nguyên tắc lập luận hợp lý theo quy định của pháp luật cạnh tranh nói chung và cho hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ nói riêng vẫn còn nhiều bất cập, chưa đảm bảo được sự cân bằng hợp lý giữa quyền sở hữu hợp pháp của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ và môi trường cạnh tranh lành mạnh, quyền lợi của người tiêu dùng. Vậy nên, việc nghiên cứu và học tập kinh nghiệm của các quốc gia pháp triển là việc cần làm nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật cạnh tranh điều chỉnh đối với các hành vi lạm dụng quyền sở hữu trí tuệ của các chủ thể tại Việt Nam trong thời gian tới.

XUNG ĐỘT LỢI ÍCH

Bài viết này được phát triển dựa trên những đóng góp của các chuyên gia phản biện dành cho bài tham luận tham gia Hội nghị các nhà nghiên cứu trẻ và nghiên cứu sinh của Trường Đại học Kinh tế - Luật 10/2019 của tác giả. Tác giả xin cam đoan rằng không có bất kì xung đột lợi ích nào trong công bố bài báo.

ĐÓNG GÓP CỦA TÁC GIẢ

Tác giả chịu trách nhiệm toàn bộ đối với nội dung toàn bài báo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Công Thương. Tóm tắt kết quả rà soát luật cạnh tranh với pháp luật chuyên ngành. Hà Nội. 2018;.
2. [2]Bộ Công Thương. Tờ trình Chính Phủ về dự án Luật Cạnh tranh (sửa đổi). Hà Nội. 2017;.
3. Anderman SD. The interface between intellectual rights and competition policy. Cambridge University Press. 2017;.
4. Yadwad C. Antitrust cases - rule of reason and per se illegal;1(2).
5. Bộ Thương mại. Khuôn khổ pháp lý đa phương điều chỉnh hoạt động cạnh tranh và luật cạnh tranh của một số nước và vùng lãnh thổ. Hà Nội. 2003;.
6. Ủy Ban Thường Vụ Quốc hội Viện Nghiên cứu Lập pháp. Chuyên đề Pháp luật về kiểm soát hành vi thỏa thuận hạn chế cạnh tranh một số nước trên thế giới và kinh nghiệm cho Việt Nam. Hà Nội. 2017;.
7. Yadwad C. Antitrust cases - rule of reason and per se illegal;1(2).
8. Gilbert R, Shapiro C. Antitrust Issues in the Licensing of Property: The Nine No-No's Meet the Nineties. Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics. 1997;.
9. Hovenkamp HJ. The Rule of Reason. University of Pennsylvania Law School Penn Law: Legal Scholarship Repository. 2018;.
10. Tú NT. Nguyên tắc lập luận hợp lý và nguyên tắc vi phạm mặc nhiên trong pháp luật cạnh tranh. Tạp chí Nhà nước và Pháp luật số 1/2017. 2007;p. 52-62.
11. Gilbert R, Shapiro C. Antitrust Issues in the Licensing of Property: The Nine No-No's Meet the Nineties;.

12. Schmalbeck RL. The Validity of Grant-Back Clauses in Patent Licensing Agreements. University of Chicago Law Review;p. 733–748.
13. Nga BTH. Thỏa thuận bán kèm trong hợp đồng chuyển quyền sử dụng quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của pháp luật cạnh tranh. Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp. 2017;18:31–39.
14. Shyam KR. Khuôn khổ cho việc triển khai việc xây dựng chính sách và luật cạnh tranh, Ngân hàng Thế giới và OECD. Kí tại in Rai, Qureshi & Saroliya. 2003;.

Applying the rule of per se and rule of reason to assess the violation of the Competition Law by the IPRs owners

Bui Thi Hang Nga*



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

ABSTRACT

With the nature of practically irreplaceable and the monopoly of the protection documents, the law has given the intellectual property rights (IPRs) owner a competitive advantage, as well as a market power. As a result, to extent the market power and create a monopoly position to maximize profitability, IPRs owners tend to abuse IPRs to limit competition. Although the exclusive right to IPRs is a legal monopoly comes from protection documents, it does not mean that the owner has the right to abuse this monopoly to limit competition. This is because such behavior is not considered an exception under the Competition Law and shall be prohibited in case the satisfaction of provision violating conditions of the Competition Law. However, in order to balance the interests of related subjects, in assessment of the Competition Law violations of IPRs abuses, the laws of countries fully recognized and applied the rule of reason instead of per se as Competition Law violations in general. The article aims to analyze and explain the purpose of the application of the rule of reason when assessing the violation of the Competition Law of IPRs owner and when using the per se, in respect of the legal monopoly of the IPRs subjects. The paper then provides proposals to complete the Vietnamese Competition Law which governs the abuse of IPRs owners.

Key words: Abuse of IPRs, Per se rule, Rule of reason, Competition Law

University of Economic and Law,
VNU-HCM, Vietnam

Correspondence

Bui Thi Hang Nga, University of
Economic and Law, VNU-HCM, Vietnam

Email: ngabth@uel.edu.vn

History

- Received: 28/04/2019
- Accepted: 05/07/2019
- Published: 22/06/2020

DOI : 10.32508/stdjelm.v4i2.627



Copyright

© VNU-HCM Press. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International license.



Cite this article : Nga B T H. Applying the rule of per se and rule of reason to assess the violation of the Competition Law by the IPRs owners. *Sci. Tech. Dev. J. - Eco. Law Manag.*; 4(2):655-665.