KT-06 · Bài 4

Những chỗ người làm sản phẩm hay mất quyền của chính mình

Lớp Sở hữu trí tuệ, phần người làm sản phẩm cần biết

m.school by MES LAB

Học xong bài này bạn sẽ

- gọi tên được bốn đường làm mất quyền, và nói được mỗi đường làm mất cái gì.
- Soi lại một việc mình đang làm và chỉ ra được nó đang hở ở đường nào.
- Nói được vì sao làm ra trước chưa chắc đã là người giữ được quyền.

1 · Đường thứ nhất là nói ra trước khi giữ, và ngoại lệ của luật hẹp hơn người ta nghĩ

- Bài 2 đã nói: sáng chế và kiểu dáng công nghiệp chỉ được bảo hộ khi còn mới, tức chưa bị bộc lộ công khai ở bất cứ đâu trước ngày nộp đơn, kể cả do chính bạn.
- Luật Việt Nam có hai ngoại lệ cho trường hợp chính người có quyền đăng ký đã bộc lộ.
- Nhưng có bốn lý do để không lập kế hoạch dựa vào nó.
- Thứ nhất, đây là luật Việt Nam.
- Thứ hai, thời hạn ngắn và tính từ ngày bộc lộ.
- Thứ ba, người hưởng ngoại lệ thường phải chứng minh được mình bộc lộ ngày nào, bộc lộ cái gì.

2 · Đường thứ hai là đưa bản vẽ cho người làm mà không có thoả thuận giữ kín

- Một sản phẩm không bao giờ chỉ do một nhóm làm.
- Cách thứ nhất: nếu bên nhận không có nghĩa vụ giữ bí mật, thì việc cho họ xem có thể bị coi là bộc lộ công khai, vì điều kiện ở mục 1 không còn.
- Cách thứ hai: nếu thứ bạn muốn giữ là một bí mật kinh doanh, thì Điều 84 khoản 3 đòi chủ sở hữu phải chủ động bảo mật nó.
- Cách thứ ba: bên nhận có thể đem chính thứ đó đi nộp đơn trước.
- Thử hình dung một bối cảnh quen thuộc ở Việt Nam; đây không phải ca của một xưởng cụ thể.
- Thoả thuận giữ kín (non-disclosure agreement) là văn bản trong đó bên nhận thông tin cam kết không tiết lộ và chỉ dùng thông tin vào việc đã thoả thuận.

3 · Đường thứ ba là không rõ ai là chủ ngay từ đầu

- Nhiều sản phẩm được làm ra bởi nhiều bên: một nhà thiết kế tự do được thuê vẽ dáng, một viện nghiên cứu làm phần cơ cấu, hai công ty cùng góp tiền.
- Điều 86 khoản 1 Luật Sở hữu trí tuệ nêu ai có quyền đăng ký sáng chế, kiểu dáng công nghiệp.
- Nguyên lý rút ra có hai vế.
- Hậu quả khi không thoả thuận trước rất cụ thể.
- Một hợp đồng thuê thiết kế, một hợp đồng hợp tác nghiên cứu, một thoả thuận góp vốn nên ghi gì về quyền là câu hỏi cho người làm nghề, và nên hỏi trước khi ký.

4 · Đường thứ tư là giữ ở Việt Nam rồi mang hàng sang nước khác

- Bài 1 đã nói quyền này dừng ở biên giới: theo Điều 93, văn bằng Việt Nam chỉ có hiệu lực trong nước.
- Theo những gì chúng tôi thấy, ở nước ngoài thứ hay bị lấy trước nhất là cái tên và hình dáng, vì đó là hai thứ ai nhìn hàng cũng thấy.
- Ở Việt Nam, Điều 90 khoản 2 áp dụng nguyên tắc nộp đơn đầu tiên cho cả nhãn hiệu.
- Câu hỏi «mình đã có quyền ở nước đó chưa» phải được hỏi trước khi chào hàng, trước khi đi hội chợ ở nước đó, trước khi gửi mẫu cho nhà phân phối.

Bảng tổng hợp

Bảng tổng hợp bốn đường làm mất quyền

Đường	Mất cái gì	Điều luật liên quan	Dấu hiệu đang hở
Nói ra trước khi giữ	tính mới của sáng chế, kiểu dáng	Điều 60, Điều 65	mẫu đã lên mạng, đã đi hội chợ, mà chưa ai hỏi người làm nghề
Đưa bản vẽ không có thoả thuận	tính mới, bí mật kinh doanh, quyền nộp đơn trước	Điều 60 khoản 2, Điều 84, Điều 90	bản vẽ gửi đi không có điều khoản giữ kín

Bảng tổng hợp

Bảng tổng hợp bốn đường làm mất quyền tiếp

Đường	Mất cái gì	Điều luật liên quan	Dấu hiệu đang hở
Không rõ ai là chủ	quyền đăng ký, hoặc khả năng nộp đơn	Điều 86	nhiều bên góp công, góp tiền mà chưa có văn bản về quyền
Giữ ở Việt Nam rồi mang đi nước khác	mọi quyền ở nước đó, nhất là tên và hình dáng	Điều 90, Điều 93	đã chào hàng ở nước ngoài mà chưa hỏi đã có quyền ở đó chưa

Phần giá trị nhất của bài

Chỗ người ta hay làm sai

- **Tưởng ký một bản cam kết giữ kín là đủ**
  Cách tránh là coi thoả thuận giữ kín là một lớp, không phải lớp cuối cùng.
- **Tin rằng mình làm ra trước thì mình thắng**
  Cách tránh là hỏi người làm nghề về việc nộp đơn ngay khi có một giải pháp cụ thể đáng giữ.
- **Chỉ lo giữ phần kỹ thuật mà quên cái tên và hình dáng**
  Cách tránh là với mỗi thị trường định sang, hỏi cả ba thứ: tên, dáng, và cơ cấu.
- **Để ý tới chuyện này khi đã có đơn hàng xuất khẩu**
  Cách tránh là đặt câu hỏi về quyền từ lúc chọn thị trường, như bài 5 sẽ nói.

Ví dụ để khái niệm sáng ra

Ví dụ minh hoạ

- Doanh nghiệp Duy Lợi làm võng xếp.
- Văn bằng Việt Nam không có hiệu lực ở Hoa Kỳ.
- Các mốc của ca võng xếp chia theo hai nước, cho thấy văn bằng dừng lại ở biên giới. -->

Điều rút ra: giữ được ở Việt Nam chưa phải là giữ được ở nơi bán hàng, và lấy lại thì mất nhiều năm.

Đây là một ca thật ở Việt Nam, có bài báo công khai, bạn tra lại được. Đây là ca làm được: bên bị hại lấy lại được.

Bài tập tự chấm

Thử nhìn lại việc của mình

- [ ] Chọn sản phẩm mà nhóm bạn đang phát triển.
- [ ] Ghi ra mọi người ngoài nhóm đã thấy hoặc sẽ thấy nó trong ba tháng tới: ai, thấy phần nào, có thoả thuận giữ kín bằng văn bản hay không.
- [ ] Ghi tiếp: những ai đã bỏ tiền hoặc bỏ công vào nó, và đã có văn bản nói quyền thuộc về ai chưa.
- [ ] Cuối cùng ghi những nước sản phẩm sắp sang.
- [ ] Gắn mỗi dòng vào một trong bốn đường của bảng tổng hợp, và đánh dấu những dòng cần mang tới người làm nghề.

Cách tự chấm và lời giải mẫu nằm trong bài trên trang web.

m.school

Đọc trọn bài và làm bài tập tại

mschool.meslab.org/lop/KT-06/bai-04.html

m.school by MES LAB · học không mất phí, không cần đăng nhập