



BÀI 3

Sáng chế và Bằng độc quyền sáng chế

Bài 3. Sáng chế và Bằng độc quyền sáng chế

NỘI DUNG

NỘI DUNG 1: Các vấn đề cơ bản về sáng chế và bằng độc quyền sáng chế

1. Một phương pháp để gia tăng giá trị sản phẩm
2. Các lý do để đăng ký bảo hộ độc quyền cho một sáng chế

NỘI DUNG 2: Đơn đăng ký sáng chế

1. Đánh giá khả năng bảo hộ của một sáng chế
2. Quyết định xem liệu có thể bảo hộ độc quyền cho một sáng chế hay không
3. Chuẩn bị đơn đăng ký sáng chế
 - (1) Mô tả chi tiết sáng chế
 - (2) Yêu cầu bảo hộ
 - (3) Ai chuẩn bị đơn
 - (4) Sau khi nộp đơn đăng ký sáng chế

NỘI DUNG 3: Xâm phạm độc quyền sáng chế

1. Định nghĩa về hành vi xâm phạm độc quyền sáng chế
2. Nếu bạn sử dụng sáng chế của đối thủ cạnh tranh

NỘI DUNG 4: Hệ thống quản lý sáng chế

1. Các nội dung cơ bản của hệ thống quản lý sáng chế
2. Danh mục sáng chế

GIỚI THIỆU CHUNG

Thuật ngữ "sở hữu trí tuệ" được định nghĩa là các tài sản thu được từ hoạt động sáng tạo trí óc của con người, đó là trí tuệ. Liên quan đến vấn đề này, sẽ là công bằng nếu một người có những nỗ lực đối với một sáng tạo trí tuệ thu được một số lợi ích là kết quả của sự nỗ lực này. Có lẽ, quan trọng nhất trong số các tài sản trí tuệ chính là "bằng độc quyền sáng chế."

Bằng độc quyền sáng chế là độc quyền do chính phủ cấp cho một sáng chế - là một sản phẩm hoặc một quy trình mà nói chung nhằm tạo ra một phương pháp mới để thực hiện một việc gì đó hoặc đưa ra một giải pháp kỹ thuật mới cho một vấn đề cụ thể. Những chi tiết về cách thức để đạt được bằng độc quyền sáng chế sẽ được quy

định nhằm bảo vệ các tài sản trí tuệ quý giá.

MỤC ĐÍCH CỦA BÀI HỌC

1. Giúp bạn hiểu được cách thức để quyết định xem công nghệ hoặc sáng chế mới có nên được bảo hộ bởi một hoặc nhiều bằng độc quyền sáng chế hay không, và nếu có thì phải làm thế nào.
2. Giúp bạn biết được cách thức cấp bằng độc quyền cho một sáng chế hoặc giải pháp công nghệ nhằm giúp bạn ngăn chặn hoặc có một giải pháp hay cho những tranh chấp pháp lý có thể nảy sinh sau này.
3. Nếu bạn đã liên quan đến những vụ tranh chấp pháp lý thì bạn biết phải làm thế nào để để giảm đến mức tối thiểu thiệt hại hoặc thua lỗ.
4. Giúp bạn hiểu được tại sao chiến lược quản lý sáng chế lại quan trọng đối với sự tồn tại và khả năng cạnh tranh của công ty bạn và làm thế nào để xây dựng và thực hiện một chiến lược như vậy.

NỘI DUNG 1: Các vấn đề cơ bản về sáng chế và bằng độc quyền sáng chế

1. Một phương pháp để gia tăng giá trị sản phẩm

Trong nền kinh tế ngày càng dựa nhiều vào tri thức, bạn luôn cần những ý tưởng hoặc khái niệm sáng tạo để cải thiện tính năng hiện có, bổ sung những tính năng hữu ích mới cho sản phẩm của bạn hoặc phát triển một sản phẩm hoàn toàn mới. Nếu doanh nghiệp của bạn tạo ra được một ý tưởng hoặc khái niệm hay để giải quyết một vấn đề kỹ thuật bằng một cách bất ngờ mới hoặc tốt hơn, thì doanh nghiệp nên áp dụng các biện pháp đầy đủ và kịp thời để bảo vệ ý tưởng hoặc khái niệm hoặc tri thức sáng tạo đó bằng cách biến nó thành một lợi thế kỹ thuật độc quyền thông qua việc bảo hộ độc quyền sáng chế.

Tham khảo thêm 1-1: Sáng chế như thế nào

Dường như nhiều người nghĩ rằng một khoảnh khắc lóe sáng của cảm xúc hoặc thiên tài là cần thiết để làm bật ra sự sáng tạo hoặc sáng chế hoặc nó luôn luôn liên quan đến những khám phá khoa học lớn hoặc nghiên cứu và phát triển lớn về công nghệ trong phòng thí nghiệm của các tổ chức nghiên cứu và triển khai

(R&D) lớn thuộc chính phủ hoặc tập đoàn lớn hoặc các trường đại học chuyên về nghiên cứu. Ngay cả ở Hoa Kỳ, cho đến năm 1930, các nhà sáng chế cá nhân chiếm đa số ở mọi thể loại về số lượng bằng độc quyền sáng chế được cấp bởi Cơ quan Sáng chế và Nhãn hiệu Hoa Kỳ. Lần đầu tiên vào năm 1931, các tập đoàn của Hoa Kỳ nhận được bằng độc quyền sáng chế nhiều hơn so với các nhà sáng chế cá nhân của Hoa Kỳ và luôn giữ vững vị trí của họ cho đến nay.

Cần lưu ý rằng hầu hết các sáng chế được bảo hộ độc quyền không phải là bước đột phá lớn về kỹ thuật, nhưng lại có sự cải tiến về mặt kỹ thuật, cho dù sự cải tiến đó là không rõ ràng so với tình trạng kỹ thuật có liên quan. Ngoài ra, một số sáng chế nổi tiếng cũng chỉ thể hiện bước tiến vừa phải trong lĩnh vực công nghệ cơ bản và được thực hiện bởi những người bình thường hoặc các nhà sáng chế cá nhân. Trong thực tế, một số sáng chế nổi tiếng lại dựa trên sự khám phá ngẫu nhiên, sự hiểu biết sâu sắc hoặc một tai nạn đơn thuần đã tạo ra những kết quả bất ngờ mà đã không được tìm ra bởi sự nghiên cứu một cách bài bản, có chủ ý, cũng như được đưa vào sử dụng kinh doanh thực tiễn bởi người đó hoặc người khác. Ví dụ, vào những năm 1940, trên đường trở về nhà sau khi đi dạo với con chó của mình trên núi, nhà sáng chế người Thụy Sĩ, ông George de Mestral nhận thấy rằng con chó và ống quần của ông bị dính các hạt được gọi là “cỏ may”. Xem xét một cách kỹ hơn những hạt cỏ may dưới ống kính hiển vi, ông phát hiện ra tiềm năng cho những chiếc móc câu mới dựa trên hình dạng những móc tự nhiên trên bề mặt của các hạt cỏ may. Ban đầu, ý tưởng mới của ông gặp phải sự phản đối. Nhưng ông vẫn kiên trì hoàn thiện sáng chế của mình bằng cách thử nghiệm trong tám năm trời. Cuối cùng, ông phát hiện ra rằng sợi ny-lông khi để dưới ánh sáng hồng ngoại đã tạo thành những chiếc móc cứng hơn ở phía xòem của khóa kéo. Ông hoàn thiện sáng chế của mình khi làm việc cùng với những người thợ dệt ở một nhà máy dệt của Pháp và đăng ký bảo hộ sáng chế cho nó vào năm 1955. Cuối cùng, ông đã tạo ra hai miếng vải ny-lông, một miếng gắn hàng ngàn chiếc móc nhỏ giống như những chiếc móc câu, và miếng còn lại là miếng vải mềm giống như vải quần. Khi hai dải được ép với nhau đã tạo thành một liên kết chặt, nhưng lại dễ dàng tách ra, nhẹ, bền và có thể giặt được. Đó là cách mà thương hiệu Velcro ra đời. Nhà sáng chế đã tạo ra ngành công nghiệp Velcro để sản xuất các sản phẩm trên cơ sở sáng chế của ông.

Tham khảo thêm 1-2: Cải thiện chức năng của sản phẩm

1. Định nghĩa chức năng

"Chức năng" có nghĩa là chức năng kỹ thuật, cũng có thể được hiểu là một tính năng hữu ích hay phương pháp thực hiện của một sáng chế, công nghệ hoặc sản phẩm.

Những chức năng có thể là một loại vật liệu, máy móc, thiết bị, kết quả thử nghiệm hoặc thiết bị đo lường, bộ phận của sản phẩm, sản phẩm, phương pháp hoặc một quy trình sản xuất mới hoặc được cải tiến, hoặc bất kỳ đối tượng nào kể trên. Chức năng còn có thể hiểu là cách thức sử dụng mới của một vật liệu hiện có hoặc sự kết hợp mới giữa các chức năng đã được biết đến nhưng có những tính năng riêng biệt mà tạo ra một kết quả mới bất ngờ.

Vì vậy, nói chung, chức năng kỹ thuật của sản phẩm chính là khả năng thực hiện một quy trình, nhiệm vụ hoặc hoạt động thực tế. Ví dụ, chức năng mang lại sự thoải mái hơn khi sử dụng, dễ dàng hơn trong tiêu hóa, an toàn hơn khi sử dụng, hoặc ưu việt hơn so với sản phẩm khác về tính dễ phân hủy, bảo trì, sửa chữa, vận chuyển, bảo quản hoặc sử dụng.

2. Sáng chế được thực hiện từ việc cải thiện chức năng của sản phẩm

Một hoặc nhiều loại đặc tính chức năng bất kỳ có thể phân biệt sản phẩm này với sản phẩm khác.

Để cải thiện hoặc tạo ra các đặc tính chức năng, bạn thường phải cần một hoặc nhiều sáng chế mới hoặc cải tiến có thể tích hợp vào một hoặc nhiều công nghệ mới hoặc được cải tiến.

Tham khảo thêm 1-3: Nguồn sáng chế

1. Từ các cơ sở R&D nội bộ

Nếu doanh nghiệp của bạn có năng lực nghiên cứu và phát triển (R&D) nội tại nhất định, sau đó doanh nghiệp sẽ tạo ra công nghệ mới hoặc được cải tiến hoặc làm thích ứng công nghệ hiện có để đáp ứng nhu cầu cần thiết.

2. Từ nhân viên tiếp thị và bán hàng

Ngay cả khi doanh nghiệp của bạn không có cơ sở R&D chính thức, nhưng một số nhân viên của bạn làm việc ở cửa hàng có thể tạo ra những sáng chế mà thường không được nhận ra, trong khi lại sao chép sản phẩm cạnh tranh hoặc khi làm thích ứng cần thiết với sản phẩm của bạn vì một loạt lý do. Những ý tưởng sáng tạo có thể đến từ bất kỳ bộ phận nào của công ty. Một nơi đặc biệt tốt để tìm ra các sáng chế chính là những người làm công việc tiếp thị và bán hàng, những người mà thường tiếp cận với các xu hướng thị trường và nhu cầu mới nhất của khách hàng, và có thể đưa ra các giải pháp kỹ thuật đáp ứng những nhu cầu đó.

3. Từ bên ngoài công ty

Tuy nhiên, ngay cả khi bạn có khả năng R&D nội tại, có nhiều tình huống mà ở đó bạn có thể phải tìm ra các sáng chế hoặc công nghệ từ bên ngoài công ty của bạn.

a. Sáng chế miễn phí

Đôi khi, bạn có thể có được sáng chế một cách miễn phí, ví dụ, từ các cơ sở dữ liệu sáng chế trực tuyến miễn phí và dễ dàng truy cập, trong đó có rất nhiều công nghệ đã được hoặc không hề được bảo hộ tại thị trường của bạn, hoặc thời hạn bảo hộ độc quyền sáng chế đã hết hiệu lực. Do thông tin chứa trong sáng chế là miễn phí cho bất cứ ai sử dụng, cả trực tiếp lẫn gián tiếp, tùy thuộc vào tình trạng pháp lý của bằng độc quyền sáng chế, cho nên bạn luôn phải thử tìm hiểu cách này trước khi tự phát triển công nghệ đó hoặc trước khi tìm mua chúng từ bên ngoài. Hầu hết các doanh nghiệp hiểu biết về sáng chế đều sử dụng một cách triệt để các cơ sở dữ liệu sáng chế, ví dụ, để tìm kiếm các cơ hội để làm thích ứng hoặc tiếp nhận sáng chế hoặc công nghệ. Ngoài ra, việc khai thác cơ sở dữ liệu sáng chế có thể tạo cho bạn một cơ sở vững chắc để phát triển những ý tưởng và khái niệm mới. Tuy nhiên, sự sẵn có của những thông tin hữu ích trong cơ sở dữ liệu sáng chế phụ thuộc vào bản chất của kinh doanh hoặc lĩnh vực công nghiệp của bạn vì một số lĩnh vực công nghệ có nhiều hoạt động sáng chế hơn so với những lĩnh vực khác.

b. Chuyển giao quyền sử dụng

Những công nghệ hữu ích thực sự mới hoặc được cải tiến nhìn chung là không miễn phí. Để có được sáng chế hữu ích, bạn có thể phải mua hoặc xin phép quyền sử dụng từ người khác - những người sẵn sàng làm điều đó dựa trên các điều khoản và điều kiện chấp nhận được theo thỏa thuận.

Tham khảo thêm 1-4: Tìm ra sáng chế

Để được cấp bằng độc quyền sáng chế, đầu tiên bạn phải nhận biết sáng chế. Nếu bạn là một nhà doanh nghiệp kiêm nhà sáng chế thì có thể sẽ dễ dàng hơn cho bạn trong việc nhận biết sáng chế so với việc nếu sáng chế được tạo ra một hoặc một số nhân viên của bạn làm việc ở bộ phận R&D hoặc bởi các công nhân ở xưởng sản xuất – là những người có nhiệm vụ cải tiến hoặc làm thích ứng một máy móc hoặc quy trình nào đó trong cơ sở sản xuất của bạn hoặc bởi người bất kỳ tại bộ phận tiếp thị của doanh nghiệp. Trên thực tế, bạn có thể ngạc nhiên khi biết rằng không phải tất cả sáng chế của các doanh nghiệp lớn đều có được từ việc nghiên cứu và triển khai (R&D) đắt đỏ dựa trên các thiết bị công nghệ hiện đại và chi phí đáng kể về thời gian, tri thức, kỹ năng và các nguồn lực khác. Thông thường, các kỹ sư và công nhân và, đôi khi, ngay cả nhân viên tiếp thị của bạn cũng có thể đóng góp đáng kể vào việc phát triển sáng chế để thỏa mãn nhu cầu nhất định trên thị trường. Nói cách khác, bất kỳ ai trong doanh nghiệp hoặc người bán hàng, nhà cung cấp của bạn, và các đối tác kinh doanh khác đều có thể đưa ra những ý tưởng và khái niệm mới và giúp bạn áp dụng nó vào thực tiễn.

2. Các lý do để bảo hộ độc quyền sáng chế

(1) Lợi thế cạnh tranh, sức mạnh thị trường và kiếm được nhiều lợi nhuận hơn

Khi bạn sử dụng sáng chế được bảo hộ độc quyền gắn với một công nghệ trong doanh nghiệp của bạn thì nó phải có khả năng cải thiện sức mạnh thị trường của bạn, tạo ra cho doanh nghiệp của bạn lợi thế cạnh tranh nhất định, và giúp bạn kiếm được nhiều tiền hơn.

Bằng độc quyền sáng chế mang lại cho bạn sự độc quyền, đổi lại bạn phải bộc lộ sáng chế đó một cách công khai. Ví dụ, bạn có thể tham gia triển lãm, hội chợ hoặc một triển lãm ngành công nghiệp thương mại và trưng bày sáng chế mà không sợ bị mất nó. Bằng độc quyền sáng chế cũng cho phép bạn tìm đến nhà bán sỉ hay nhà phân phối và nói với họ một cách tự tin rằng không có ai khác trên thị trường được phép sản xuất, bán, sử dụng hoặc phân phối sản phẩm mới hoặc được cải tiến của bạn nếu không được bạn cho phép. Điều này có thể giảm bớt hoặc loại bỏ bớt sự cạnh tranh. Nếu điều đó xảy ra thì doanh số bán hàng sẽ tăng lên, và nếu tiếp thị đúng cách, bạn có thể tính giá cao hơn vì đối thủ cạnh tranh của bạn bị ngăn cấm cung cấp sản phẩm tương tự. Vì vậy, bất cứ khi nào bạn có thể sử dụng sáng chế được bảo hộ độc quyền cho một công nghệ trong doanh nghiệp của bạn thì nó sẽ giúp bạn nâng cao sức mạnh thị trường, tạo cho doanh nghiệp bạn một lợi thế so với đối thủ cạnh tranh, và giúp bạn kiếm được nhiều tiền hơn.

(2) Tạo thêm nguồn thu nhập mới

Bạn có thể tạo thêm nguồn thu nhập mới bằng cách nhượng quyền sử dụng sáng chế hoặc tốt hơn, một danh mục sáng chế của bạn.



(3) Huy động vốn và thu hút các nhà đầu tư tiềm năng

- Bằng độc quyền sáng chế có thể được mua, bán hoặc chuyển nhượng quyền sử dụng.
- Bằng độc quyền sáng chế cũng có thể được sử dụng làm tài sản thế chấp

để vay vốn ngân hàng.

Bằng độc quyền sáng chế có thể thu hút các nhà đầu tư tiềm năng đến với công ty của bạn vì họ sẽ rất vui mừng khi nhận thấy một số rào cản việc nhập khẩu của đối thủ cạnh tranh – điều đó không những bảo vệ các khoản đầu tư của bạn về R&D và do đó nâng cao lợi tức từ nguồn đầu tư của bạn, mà còn có thể tạo ra thu nhập thông qua việc cho phép người khác sử dụng sáng chế của bạn.

Hầu hết các nhà đầu tư mạo hiểm, các chủ ngân hàng đầu tư và các nhà phân tích tài chính, cũng như các nhà đầu tư khác đều thừa nhận giá trị của bằng độc quyền sáng chế.

(4) “Công cụ” thương lượng để bảo đảm “sự tự do kinh doanh”

Đơn đăng ký sáng chế, bằng độc quyền sáng chế hoặc danh mục sáng chế không chỉ là tài sản tạo ra thu nhập từ việc chuyển nhượng quyền sử dụng mà còn là tài sản thương mại hoặc li-xăng trao đổi có giá trị nếu sáng chế của bạn gặp phải một sáng chế có phạm vi rộng hơn và/hoặc sáng chế bổ sung. Sáng chế cũng có thể được sử dụng như một công cụ để mặc cả về giá trong các cuộc thương lượng về cấp phép sử dụng với đối thủ cạnh tranh hoặc khi bạn đang bị cáo buộc xâm phạm độc quyền sáng chế của người khác. Nói chung, khi các cuộc thương lượng đi vào bế tắc và hai Bên đã nhất trí cho phép sử dụng các sáng chế của nhau trong danh mục sáng chế, với mức thù lao bằng mức tiền rất thấp hoặc gần như bằng không.

Vì vậy, một doanh nghiệp, như doanh nghiệp của bạn, có thể có được bằng độc quyền sáng chế chỉ đơn giản là để bảo vệ chính mình trước danh mục sáng chế của đối thủ cạnh tranh, ngay cả khi bạn không muốn hoặc có khả năng áp dụng hành động tấn công bất kỳ bằng cách dựa vào danh mục sáng chế của bạn. Nói cách khác, bằng độc quyền sáng chế mở rộng quyền tự do hoạt động của bạn trên thị trường. Mục tiêu chính của chiến lược bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ là có được quyền tự do tiếp thị các sản phẩm theo kế hoạch. Quá trình này đòi hỏi phải xác định và vô hiệu hóa nguy cơ xâm phạm độc quyền sáng chế bất kỳ.

(5) Bán sáng chế

Sở hữu độc quyền sáng chế có nghĩa là bạn đang có một tài sản có thể trao đổi được, do đó, có thể bán được. Thông thường, một công ty lớn sẽ không đồng ý thậm chí chỉ là nói chuyện với bạn trừ khi bạn có một hoặc nhiều bằng độc quyền sáng chế bảo hộ cho các công nghệ của bạn hoặc ít nhất bạn đã nộp đơn đăng ký sáng chế. Điều đó có nghĩa là cuộc thương lượng của bạn với

khách hàng tiềm năng kết thúc trong thất bại. Nếu điều đó xảy ra, bạn có thể cần đến một biện pháp để ngăn chặn bên kia ăn cắp ý tưởng của bạn, đặc biệt khi mà một thỏa thuận bảo mật không đã được ký kết hoặc thậm chí ngay khi một thỏa thuận như vậy được ký kết và bên kia vi phạm nó. Sở hữu độc quyền sáng chế và do đó, bạn có quyền ngăn cấm người khác và cho phép bạn áp dụng các hành động phòng ngừa.

(6) Quan hệ đối tác chiến lược, mua lại và sáp nhập, phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu và bán với giá cao hơn

Bằng độc quyền sáng chế hoặc danh mục sáng chế có thể tạo ra giá trị cơ bản để thâm nhập các thị trường mới thông qua quan hệ đối tác chiến lược, hoặc trong các vụ mua lại và sáp nhập, và để một công ty mới thành lập được niêm yết trên thị trường chứng khoán thông qua đợt phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu (IPO) hoặc để làm cho giá của một công ty mới được thành lập trở nên cao hơn.

Trên thực tế, một trong số những tài sản có giá trị nhất mà một công ty công nghệ có thể có chính là danh mục sáng chế, trong đó có thể được sở hữu, đồng sở hữu hoặc được nhượng quyền sử dụng từ những người khác.

(7) Bán hàng kết hợp

Khi khách hàng đi đến cửa hàng để mua một sản phẩm, người đó thường không muốn mua các sản phẩm có liên quan khác. Tương tự, khi một khách hàng bị hấp dẫn bởi sự cải tiến về sản phẩm được bảo hộ độc quyền sáng chế, doanh số bán hàng của các sản phẩm không được bảo hộ sáng chế có thể cũng tăng theo. Điều này xảy ra khi sản phẩm được bảo hộ sáng chế là một bộ phận cấu thành của một sản phẩm phức tạp hơn hoặc sản phẩm được bảo hộ độc quyền sáng chế được bán kèm với các sản phẩm khác. Những loại bán hàng kết hợp như vậy được biết đến là tiện ích, tài sản thế chấp, phái sinh, kết nối hoặc bán hàng kết hợp.

(8) Các vấn đề cơ bản về ghi công và thưởng cho nhân viên

Bằng độc quyền sáng chế cho phép bạn ghi công và thưởng cho các nhân viên là tác giả sáng chế của bạn.

(9) Nội dung của thương hiệu và chiến lược tiếp thị

Không chỉ nhân viên mà cả sản phẩm của bạn hoặc thậm chí toàn bộ doanh nghiệp của bạn có thể sử dụng bằng độc



quyền sáng chế hoặc danh mục sáng chế để truyền tải tín hiệu về năng lực công nghệ cao hơn, khả năng sáng tạo lớn hơn và hiệu suất hoạt động cao hơn trong chiến lược tiếp thị, quảng cáo và thương hiệu của bạn.

Tham khảo thêm 1-5: Các vấn đề cơ bản về bằng độc quyền sáng chế

1. Định nghĩa

Bằng độc quyền sáng chế là độc quyền do chính phủ cấp cho một sáng chế, đó là một sản phẩm hay quy trình kỹ thuật nói chung mà đưa ra phương pháp mới để thực hiện một việc gì đó, hoặc đưa ra một giải pháp kỹ thuật mới cho một vấn đề cụ thể.

2. Điều kiện cấp bằng độc quyền sáng chế

Để được bảo hộ độc quyền, sáng chế phải đáp ứng ba điều kiện sau:

- a. Sáng chế phải có tính mới;
- b. Sáng chế phải có trình độ sáng tạo (nghĩa là không hiển nhiên đối với người có trình độ trung bình trong lĩnh vực công nghệ có liên quan); và
- c. Sáng chế phải có khả năng áp dụng công nghiệp.

3. Thời hạn bảo hộ sáng chế

Cơ quan sáng chế quốc gia hoặc khu vực có thẩm quyền cấp bằng độc quyền sáng chế. Khi được cấp, bằng độc quyền sáng chế sẽ có giá trị pháp lý trong thời gian tối đa 20 năm, tính từ ngày đơn đăng ký sáng chế đó được nộp, với điều kiện là phí duy trì hiệu lực được nộp đúng thời hạn trong khoảng thời gian đó và bằng độc quyền sáng chế không bị hủy bỏ hoặc không bị tòa án tuyên bố vô hiệu.

4. Nguyên tắc lãnh thổ

Bằng độc quyền sáng chế là quyền có tính chất lãnh thổ, do đó hiệu lực của nó chỉ giới hạn trong lãnh thổ địa lý của nước hoặc khu vực có liên quan mà đã cấp bằng độc quyền sáng chế. Để nhận được sự bảo hộ sáng chế ở nước khác hoặc khu vực khác, nhiều đơn sáng chế có thể phải được nộp tại Cơ quan sáng chế quốc gia hoặc khu vực có liên quan trong thời hạn do pháp luật quy định.

5. Sử dụng sáng chế

Giống như chủ sở hữu của bất kỳ tài sản cá nhân nào khác, chủ sở hữu bằng độc quyền sáng chế có quyền ngăn cấm người khác sử dụng, từ bỏ, bán sáng chế đó, nghĩa là chuyển nhượng để lấy một khoản tiền hoặc miễn phí (tặng) và cho phép một hoặc nhiều người sử dụng sáng chế trong khi vẫn giữ được quyền sở hữu bằng cách "chuyển giao quyền sử dụng" sáng chế cho một hoặc nhiều mục đích cụ thể, trong một thời hạn nhất định, ở một hoặc nhiều nước. Việc chuyển giao quyền sử dụng luôn được thực hiện để đổi lấy một giá trị cụ thể, có thể bằng tiền hoặc hiện vật, do các bên thoả thuận và được quy định

trong một hợp đồng chuyển giao quyền sử dụng được ký chính thức và bằng văn bản.

Tham khảo thêm 1-6: Vai trò của sáng chế

Sáng chế không giống như tài sản vật chất mà chúng ta đang sở hữu. Nhưng khi bằng độc quyền sáng chế được sử dụng để bảo hộ sáng chế thì hành vi bảo hộ đó đã biến sáng chế thành một loại tài sản tư hữu mà chủ sở hữu có thể kiểm soát. Tuy nhiên, theo một số khía cạnh, các quyền đối với sáng chế có thể tương đương với các quyền đối với một mảnh đất. Bằng độc quyền sáng chế trao cho chủ sở hữu quyền pháp lý, giống như đối với mảnh đất, nhằm ngăn cấm tất cả người khác xâm phạm sáng chế, giống như chủ sở hữu của mảnh đất có quyền ngăn cấm kẻ trộm xâm nhập, sử dụng hoặc chiếm đoạt mảnh đất của mình.

Tuy nhiên, không giống như quyền đối với mảnh đất, bằng độc quyền sáng chế không trao cho chủ sở hữu quyền sử dụng sáng chế được bảo hộ mà là quyền ngăn cấm hoặc ngăn chặn người khác sử dụng sáng chế. Nguyên nhân của việc này chính là sáng chế được dựa trên ý tưởng mà đang được bảo hộ độc quyền sáng chế bởi người khác, và các bằng độc quyền sáng chế khác vẫn đang có hiệu lực pháp lý. Nói cách khác, tình trạng này là kết quả của việc các sáng chế được bảo hộ độc quyền tiếp tục được cải tiến theo cách mới và không hiển nhiên sẽ trở thành sáng chế được bảo hộ độc quyền. Vì vậy, trong khi ranh giới của hai mảnh đất không bao giờ chồng lên nhau thì quyền của các chủ sở hữu sáng chế có thể chồng lên nhau.

Nói cách khác, bằng độc quyền sáng chế trao cho chủ sở hữu “độc quyền để ngăn cấm người khác” nhưng không phải “sự tự do sử dụng” sáng chế được bảo hộ. Vì vậy, bằng độc quyền sáng chế cho phép chủ sở hữu quyền độc quyền ngăn cấm hoặc ngăn chặn người khác chế tạo, sử dụng, chào bán, bán hoặc nhập khẩu sản phẩm hoặc quy trình.

NỘI DUNG 2: Đơn đăng ký sáng chế

1. Đánh giá khả năng bảo hộ của sáng chế

Bạn không có nghĩa vụ phải thực hiện việc tra cứu tình trạng kỹ thuật trước khi nộp đơn đăng ký sáng chế, và quả thật, không phải tất cả đơn đều được kiểm tra trước thông qua việc tra cứu vì thiếu thời gian hoặc không thể tiếp cận được các phương tiện tra cứu sáng chế vì lý do chi phí cao hoặc các lý do khác. Ví dụ, bạn không có thể có thời gian để thực hiện các công việc này nếu nhận thấy sáng chế có thể được bảo hộ độc quyền trong khi thực hiện việc sắp xếp các sáng chế ngay trước khi đưa một sản phẩm mới ra thị trường. Tuy nhiên, nếu bạn có thể thực hiện

được việc tra cứu tình trạng kỹ thuật thì việc đó có thể giúp bạn quyết định xem liệu có nộp đơn đăng ký sáng chế hay không, và liệu có cải tiến thêm đối với sáng chế hay không để nhận được sự bảo hộ sáng chế mạnh hơn. Bạn có thể tiến hành việc tra cứu tình trạng kỹ thuật tại nhà bằng cách sử dụng các cơ sở dữ liệu sáng chế trực tuyến và phi trực tuyến miễn phí, và các nguồn thông tin kỹ thuật dưới dạng văn bản khác. Hoặc, nếu có kinh phí, bạn có thể sử dụng dịch vụ của các nhà cung cấp dịch vụ tra cứu sáng chế mà bạn phải trả tiền.

Tham khảo thêm 2-1: Các vấn đề cần xem xét

1. Khi bạn đánh giá khả năng bảo hộ cho một sáng chế, bạn cần xem xét các vấn đề sau:
2. Có thị trường cho sáng chế, công nghệ hoặc sản phẩm có chứa trong đó hay không?
3. Những lựa chọn thay thế cho sáng chế là gì, và so với sáng chế của bạn thì chúng như thế nào?
4. Sáng chế có hữu ích trong việc cải tiến sản phẩm hiện có hoặc phát triển sản phẩm mới không? Nếu có, sáng chế có phù hợp với chiến lược kinh doanh của công ty hay không?
5. Có những người nhận li-xăng hoặc nhà đầu tư tiềm năng sẽ sẵn sàng đưa sáng chế ra thị trường không?
6. Làm thế nào để định giá được sáng chế đối với doanh nghiệp của bạn và đối thủ cạnh tranh?
7. Có dễ "bỏ khóa" sáng chế từ sản phẩm của bạn hoặc để "sáng chế ra những thứ tương tự" hay không?
8. Khả năng sáng chế của những người khác, đặc biệt là đối thủ cạnh tranh thế nào và họ đã sáng chế được những gì?
9. Lợi nhuận kỳ vọng từ vị trí độc quyền trên thị trường có đáp ứng được các chi phí để bảo hộ sáng chế hay không?
10. Những nội dung gì của sáng chế có thể được bảo hộ bởi một hoặc nhiều bằng độc quyền sáng chế, phạm vi bảo hộ của những sáng chế này là như thế nào và việc bảo hộ có mang lại sự bảo hộ hữu ích về thương mại hay không?
11. Có dễ dàng xác định hành vi xâm phạm các quyền đối với sáng chế không và bạn đã sẵn sàng đầu tư thời gian và nguồn lực tài chính để thực thi bằng độc quyền sáng chế của bạn hay không?

2. Quyết định có nên bảo hộ sáng chế không

Hãy nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi đưa ra quyết định liệu có tốt hơn cho doanh

nghiệp khi giữ sáng chế như là bí mật thương mại hoặc bảo hộ độc quyền cho sáng chế. Không nên để ngỏ quyết định này cho các kỹ sư hoặc cố vấn pháp lý, vì họ không thể có được cái nhìn tổng thể cần thiết về các mục tiêu kinh doanh để đưa ra một quyết định đúng đắn.

Nếu giữ sáng chế bí mật, có thể phải áp dụng tất cả biện pháp cần thiết được cho là phù hợp với hoàn cảnh để bảo đảm rằng thông tin về sáng chế được tiết lộ cho những nhân viên có liên quan và những người đó phải chịu trách nhiệm giữ bí mật. Điều này sẽ giảm đến mức tối thiểu khả năng bộc lộ thông tin một cách vô tình cho đối thủ cạnh tranh và cho những nhân viên mà không cần phải biết về sáng chế. Việc giữ bí mật là điều tối quan trọng vì khi bị mất, thì bí mật thương mại không thể lấy lại được ở hầu hết các quốc gia.

Ở một số nước, giải pháp hữu ích cũng là một sự lựa chọn mà bạn có thể xem xét trước khi đăng ký sáng chế.

Tìm hiểu thêm: Giải pháp hữu ích

Một số đặc điểm của giải pháp hữu ích là:

1. Các điều kiện để cấp bằng độc quyền giải pháp hữu ích ít nghiêm ngặt hơn, cụ thể là điều kiện về "trình độ sáng tạo" có thể thấp hơn hoặc không có;
2. Thủ tục cấp bằng độc quyền giải pháp hữu ích thường nhanh hơn và đơn giản hơn so với thủ tục cấp bằng độc quyền sáng chế;
3. Lệ phí đăng ký và lệ phí duy trì hiệu lực bằng độc quyền giải pháp hữu ích thường thấp hơn so với bằng độc quyền sáng chế;
4. Thời hạn bảo hộ tối đa của giải pháp hữu ích thường ngắn hơn nhiều so với bằng độc quyền sáng chế;
5. Ở một số nước, giải pháp hữu ích có thể bị giới hạn trong một số lĩnh vực công nghệ nhất định và chỉ bảo hộ sản phẩm (mà không bảo hộ quy trình sản xuất); và
6. Thông thường, đơn đăng ký giải pháp hữu ích hoặc giải pháp hữu ích được bảo hộ có thể được chuyển đổi thành đơn đăng ký sáng chế thông thường.

Có thể có phương án thứ ba là công bố mang tính chất phòng vệ. Bạn có thể công bố sáng chế của bạn nếu thấy không đáng để đăng ký sáng chế và đồng thời, bạn muốn ngăn chặn người khác đăng ký sáng chế đó.

3. Chuẩn bị đơn đăng ký sáng chế

(1) Bản mô tả chi tiết sáng chế

Bản mô tả chi tiết sáng chế phải bao gồm:

- a. Thông tin kỹ thuật chi tiết về các đặc điểm của sáng chế được yêu cầu bảo hộ;

- b. Cách thức sáng chế được sản xuất hoặc được thực hiện; và
- c. Việc áp dụng sáng chế trong công nghiệp và thương mại.

Tham khảo thêm 2-2: Các nội dung chính của đơn đăng ký sáng chế

Đơn đăng ký sáng chế có nhiều phần, ví dụ, tên sáng chế, thông tin thư mục và bản tóm tắt sáng chế. Tuy nhiên, với mục đích hiện tại của chúng ta, thì hai phần quan trọng nhất của đơn đăng ký sáng chế là bản mô tả chi tiết sáng chế và "yêu cầu bảo hộ" mà thường nằm ở phần cuối của bản mô tả. Bản mô tả phải bộc lộ sáng chế bằng các từ ngữ rõ ràng và chính xác.

Thông thường, bản mô tả phải có hình ảnh minh họa cho những ý tưởng hoặc khái niệm mới bằng các ví dụ cụ thể để giải thích cách thức hoạt động hoặc áp dụng sáng chế trong thực tiễn, nhằm cho phép người có trình độ trung bình trong lĩnh vực công nghệ có liên quan có thể hiểu được sáng chế được yêu cầu bảo hộ và sử dụng các thông tin kỹ thuật chứa trong bản mô tả sáng chế để thực hành hoặc lặp lại sáng chế mà không cần phải thử nghiệm nhiều lần.

Kết thúc mỗi bản mô tả chi tiết sáng chế, thường có một hoặc một số kết luận, được gọi là "yêu cầu bảo hộ", trong đó xác định rõ ràng và cụ thể sáng chế. Mỗi điểm yêu cầu bảo hộ thường là một câu duy nhất, với một danh mục các yếu tố (hoặc danh mục các bước trong một phương pháp hoặc quy trình bảo hộ) và giải thích cách thức hoạt động của sáng chế. Thông thường, hầu hết các yếu tố riêng biệt của yêu cầu bảo hộ là cũ! Yếu tố mới có thể chỉ là sự kết hợp các yếu tố cũ hoặc một số cũ và một số mới. Ngoài ra, ở một số nước, một điểm yêu cầu bảo hộ có thể là phương pháp sử dụng mới của một sản phẩm cũ, hoặc có thể là việc đơn giản hóa một sản phẩm hoặc quy trình đã biết.

(2) Yêu cầu bảo hộ

a. Vai trò của yêu cầu bảo hộ

Các điểm yêu cầu bảo hộ tạo ra ranh giới của sáng chế bằng các từ ngữ. Yêu cầu bảo hộ là trái tim của sáng chế; tuy vậy, bản mô tả là rất quan trọng và cả các hình vẽ có thể cũng là rất quan trọng.

Ví dụ, các điểm yêu cầu bảo hộ sẽ tạo ra ranh giới cho sáng chế của bạn bằng các từ ngữ, giống như một hàng rào để xác định phạm vi mảnh đất của bạn. Nếu bản mô tả không bao gồm một số đặc điểm kỹ thuật có trong yêu cầu bảo hộ thì các đặc điểm kỹ thuật đó sẽ không được bảo hộ bởi bằng độc quyền sáng chế. Do đó, tất cả các đặc điểm kỹ thuật đó sẽ trở thành một bộ phận của "tình trạng kỹ thuật" mà có thể được người khác sử dụng mà không cần bạn cho phép, và bạn sẽ không thể làm bất cứ điều gì về việc này.

- b. Điểm yêu cầu bảo hộ độc lập và điểm yêu cầu bảo hộ phụ thuộc
- Trong số nhiều điểm yêu cầu bảo hộ của sáng chế, ít nhất sẽ có một hoặc nhiều điểm yêu cầu bảo hộ là độc lập, trong khi phần còn lại có thể là các điểm yêu cầu bảo hộ phụ thuộc. Điểm yêu cầu bảo hộ độc lập là điểm yêu cầu hoàn toàn độc lập, trong khi điểm yêu cầu bảo hộ phụ thuộc lại dẫn chiếu đến một trong số những điểm yêu cầu bảo hộ độc lập hoặc phụ thuộc trước đó và được coi là đã bao gồm tất cả những giới hạn của nó, cũng như những giới hạn của điểm yêu cầu bảo hộ bất kỳ mà nó dẫn chiếu đến.
- Điều quan trọng là phải lưu ý rằng một sáng chế có thể có một hay nhiều điểm yêu cầu của sáng chế có trước đó, và vẫn có khả năng được bảo hộ sáng chế.

Tham khảo thêm 2-3: Hiểu yêu cầu bảo hộ

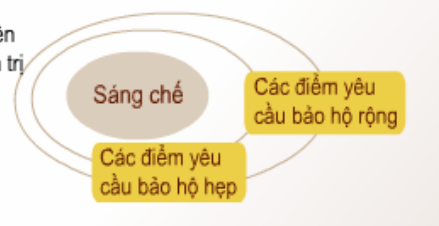
1. Định nghĩa

Bản mô tả giải thích một cách chi tiết cách thức thực hiện hoặc sử dụng sáng chế, trong khi yêu cầu bảo hộ xác định phạm vi bảo hộ về mặt pháp lý.

2. Quy tắc soạn thảo yêu cầu bảo hộ

Một quy tắc chính phải tuân theo trong khi soạn thảo yêu cầu bảo hộ là sử dụng ít từ ngữ nhất. Vì vậy, một yêu cầu bảo hộ rộng thường có vài điểm yêu cầu bảo hộ; và các điểm yêu cầu bảo hộ đó theo liệt kê được xác định một cách rộng rãi. Một yêu cầu bảo hộ hẹp sẽ có nhiều điểm yêu cầu bảo hộ hơn, hoặc các điểm yêu cầu bảo hộ được xác định theo cách hẹp nhất. Một yêu cầu bảo hộ rộng chắc chắn bị xâm phạm nhiều hơn so với yêu cầu bảo hộ hẹp. Tuy nhiên, yêu cầu bảo hộ hẹp chắc chắn ít bị xâm phạm hơn vì nó có thể cho phép đối thủ cạnh tranh dễ dàng "sáng chế xung quanh nó" để thâm nhập vào thị trường với các tính năng kỹ thuật thay thế nhau, lại chắc chắn giữ được hiệu lực bởi tòa án.

Bảng độc quyền sáng chế có giá trị



(3) Ai soạn thảo đơn

Nói chung, soạn thảo đơn đăng ký sáng chế là một quá trình tốn thời gian, phức tạp và tốn kém mà để làm được việc đó, bạn cần phải có kiến thức kỹ thuật tốt về lĩnh vực công nghệ có liên quan, một sự am hiểu về pháp luật về sáng chế hiện hành, cũng như các quyết định có hiệu lực của tòa án. Nếu bạn không thông thạo tất cả những thứ nêu trên, thì tốt hơn hết bạn nên sử dụng dịch vụ của tổ chức dịch vụ sáng chế chuyên nghiệp hoặc luật sư sáng chế để soạn thảo, nộp đơn và theo đuổi đơn đăng ký sáng chế tại Cơ quan Sở hữu trí

tuệ quốc gia. Theo đó, bạn có thể nhận được một bằng độc quyền sáng chế có tính hữu ích thương mại phù hợp với tất cả các mục tiêu kinh doanh của bạn.

(4) Sau khi nộp đơn đăng ký sáng chế

Khi đơn đăng ký sáng chế của bạn đã được nộp và các khoản lệ phí quy định, nếu có, đã được nộp cho Cơ quan Sáng chế quốc gia – thường đó là một Cơ quan được Chính phủ thành lập theo pháp luật về sáng chế, thì Cơ quan Sáng chế quốc gia sẽ bắt đầu quá trình thẩm định đơn. Các thủ tục đăng ký chi tiết của Cơ quan Sở hữu trí tuệ quốc gia sẽ phụ thuộc vào các quy định của pháp luật về sáng chế của quốc gia hoặc khu vực có liên quan. Thủ tục này có thể là khác nhau giữa các Cơ quan. Nói chung, sẽ có những thủ tục sau:

a. Thẩm định hình thức

Đầu tiên, Cơ quan Sáng chế sẽ thẩm định đơn để kiểm tra xem đơn có tuân thủ các yêu cầu về hành chính và thủ tục không. Nếu không thì bạn sẽ nhận được thông báo về các thiếu sót cần phải được khắc phục một cách thỏa đáng trong thời hạn do Cơ quan Sáng chế quy định.

b. Thẩm định nội dung

Tiếp theo, các thẩm định viên sáng chế sẽ kiểm tra xem pháp luật của quốc gia hoặc khu vực có loại trừ đối tượng trong đơn đăng ký sáng chế không hoặc xem xét xem bằng độc quyền sáng chế, nếu được cấp, có trái với trật tự công cộng hoặc đạo đức không.

Một số Cơ quan Sáng chế không thực hiện việc kiểm tra bất kỳ. Nhưng hầu hết Cơ quan Sáng chế quốc gia hoặc khu vực, đặc biệt là các Cơ quan lớn, thường cũng thực hiện việc thẩm định nội dung đơn sáng chế để kiểm tra xem đơn có đáp ứng tất cả ba điều kiện cơ bản liên quan đến khả năng bảo hộ sáng chế hay không, cụ thể là, (1) tính mới, (2) trình độ sáng tạo hoặc không hiển nhiên và (3) khả năng áp dụng công nghiệp.

Quy trình này bắt đầu bằng việc thực hiện việc tra cứu tình trạng kỹ thuật có liên quan mà có thể tiếp cận được bởi các thẩm định viên sáng chế. Thông thường, trong khi thực hiện tra cứu, các thẩm định viên sáng chế có thể yêu cầu sự giải thích thêm hoặc đưa ra những phản đối về nội dung mà bạn hoặc tổ chức đại diện sáng chế hoặc luật sư của bạn phải trả lời đầy đủ trong thời hạn quy định. Bạn cũng có thể giải thích bằng miệng hoặc bằng văn bản hoặc cung cấp tài liệu, chứng cứ để hỗ trợ những luận điểm của bạn trong quá trình thảo luận hoặc thương lượng với các thẩm định viên sáng chế. Nếu bạn không thể làm cho các thẩm định viên thỏa mãn với những lý giải của mình thì một số điểm yêu cầu bảo hộ có thể bị thu hẹp

phạm vi bảo hộ, các điểm yêu cầu bảo hộ khác có thể bị xóa, hoặc nếu tất cả các điểm yêu cầu bảo hộ đều bị từ chối thì đơn sáng chế có thể bị Cơ quan Sáng chế từ chối cấp bằng độc quyền sáng chế. Phụ thuộc vào pháp luật hiện hành về sáng chế, bạn có thể nộp đơn khiếu nại về quyết định của thẩm định viên sáng chế lên Ban Khiếu nại trong Cơ quan Sáng chế hoặc tòa án có thẩm quyền.

Nếu bạn đồng ý với việc cấp bằng độc quyền sáng chế có phạm vi bảo hộ hẹp hơn so với yêu cầu bảo hộ được soạn thảo ban đầu thì điều quan trọng là phải bảo đảm rằng bản mô tả sáng chế phải được xem xét lại và sửa đổi để loại trừ tất cả thông tin không còn cần phải bộc lộ trong những trường hợp bị thay đổi này. Nếu không, sau này, khi đơn đăng sáng chế hoặc bằng độc quyền sáng chế được công bố, bạn sẽ thấy rằng bạn đã vô tình làm mất một số bí mật thương mại có giá trị thông qua việc công bố như vậy; do đó, chỉ những thông tin có trong các điểm yêu cầu bảo hộ được chấp nhận mới được bảo hộ bởi một bằng độc quyền sáng chế.

c. Cấp bằng độc quyền sáng chế

Khi đơn đăng ký sáng chế được chấp nhận cấp bằng độc quyền sáng chế, thì tùy thuộc vào pháp luật sáng chế hiện hành, sáng chế sẽ được công bố trong công báo của Cơ quan Sáng chế để công chúng biết và phản đối (được gọi là "phản đối trước khi cấp"). Việc phản đối cấp bằng độc quyền sáng chế sẽ được nộp bởi bên có liên quan bất kỳ trong thời hạn quy định. Hoặc, sáng chế sẽ được công bố sau khi được cấp bằng độc quyền mà có hoặc không có bất kỳ phản đối nào trước khi cấp, phụ thuộc vào pháp luật về sáng chế hiện hành, nhằm cho phép bên thứ ba có liên quan phản đối. Nếu việc phản đối thành công, dù chỉ một phần, thì bằng độc quyền sáng chế vẫn được cấp nhưng với các điểm yêu cầu bảo hộ hẹp hơn mà không phù hợp với mục đích của bạn. Nếu không thành công thì bạn sẽ được cấp bằng độc quyền sáng chế và Giấy chứng nhận sẽ được cấp và công bố trên Công báo hoặc tạp san chính thức của Cơ quan Sáng chế.

d. Công bố

Để có được các quyền hữu ích như trên, người nộp đơn đăng ký sáng chế phải bộc lộ sáng chế được yêu cầu bảo hộ bằng cách mô tả một cách chi tiết, chính xác và đầy đủ bằng văn bản trong bản mô tả sáng chế nộp cho Cơ quan Sáng chế quốc gia. Bản mô tả ban đầu sẽ được giữ bí mật, nhưng sau đó sẽ được tiết lộ cho công chúng bởi Cơ quan Sáng chế quốc gia. Có thể nói, công bố sáng chế trên công báo hoặc tạp chí chính thức làm cho nó trở nên công khai với toàn thế giới. Ở rất nhiều nước, đơn đăng ký sáng

chế chưa được thẩm định cũng được công bố sau 18 tháng kể từ ngày nộp đơn (hoặc ngày ưu tiên của đơn). Tất cả Cơ quan Sáng chế công bố sáng chế ngay tại thời điểm cấp bằng độc quyền sáng chế.

Tìm hiểu thêm: Thủ tục phản đối trước và sau khi cấp bằng

1. Phản đối trước khi cấp bằng

Ở một số nước, việc cấp bằng độc quyền sáng chế có thể bị phản đối bằng cách nộp đơn phản đối trước khi cấp. Nếu việc phản đối này thành công thì bằng độc quyền sáng chế có thể không được cấp hoặc phạm vi của các điểm yêu cầu bảo hộ có thể bị thu hẹp so với yêu cầu.

2. Phản đối sau khi cấp bằng

Ở các nước khác, việc cấp bằng độc quyền sáng chế có thể bị phản đối bằng cách nộp một đơn phản đối sau khi cấp bằng. Nếu việc phản đối này thành công thì bằng độc quyền sáng chế được cấp có thể bị vô hiệu hoặc phạm vi của các điểm yêu cầu bảo hộ có thể bị thu hẹp so với các điểm yêu cầu bảo hộ được cấp độc quyền.

Ở một số quốc gia, có thể áp dụng cả hai biện pháp này.

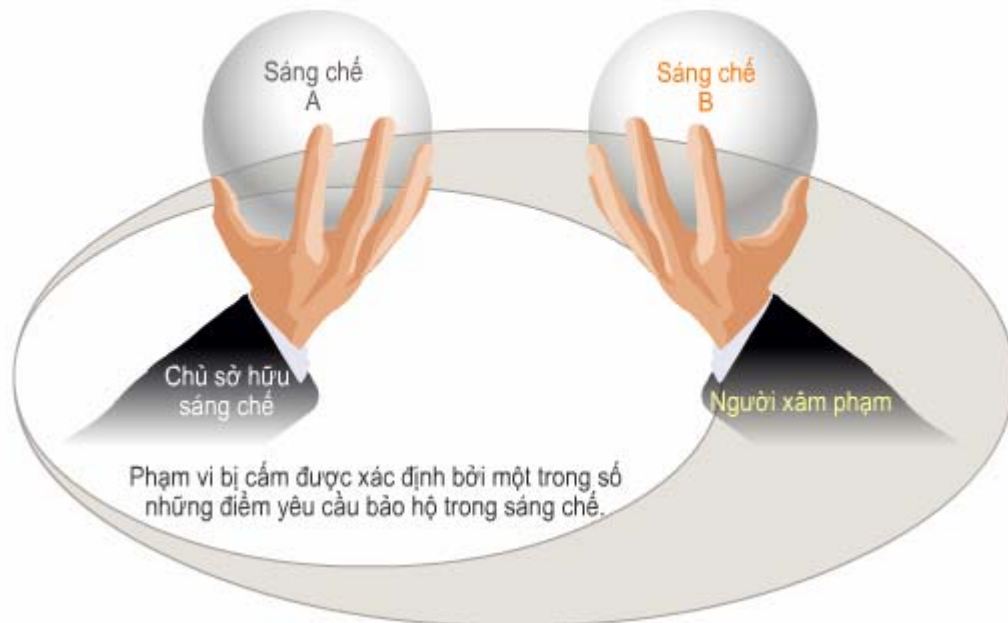
NỘI DUNG 3: Xâm phạm độc quyền sáng chế

1. Định nghĩa về hành vi xâm phạm độc quyền sáng chế

Chủ sở hữu bằng độc quyền sáng chế có quyền ngăn cấm người khác sử dụng sáng chế được bảo hộ, và bất kỳ người nào sử dụng sáng chế mà không có sự đồng ý của chủ sở hữu đó thì đều bị coi là xâm phạm quyền của chủ sở hữu sáng chế này.

Bằng cách bám sát các chi tiết như được bộc lộ trong bản mô tả sáng chế, bạn có thể xâm phạm quyền của một bằng độc quyền sáng chế khác, trừ khi những gì bạn thực hiện là thuộc trường hợp ngoại lệ, ví dụ, bạn thực hiện một thử nghiệm hoặc sử dụng trong nghiên cứu. Nhưng việc sao chép sáng chế không phải là cách duy nhất để một doanh nghiệp xâm phạm quyền đối với sáng chế. Trong thực tế, cho dù cố ý hay vô ý nếu bạn đã kết hợp một sáng chế được bảo hộ độc quyền hoặc sử dụng hoặc tích hợp đầy đủ một sáng chế tương tự với sáng chế được bảo hộ thì bạn còn có thể bị xử lý vì hành vi xâm phạm độc quyền sáng chế. Chủ sở hữu bằng độc quyền sáng chế có thể ngăn chặn hợp pháp doanh nghiệp của bạn sử dụng sáng chế, và cũng có thể kiện yêu cầu bạn bồi thường thiệt hại, nếu có. Trong nhiều trường hợp, lệnh cấm của tòa án có thể còn tốn kém như, hoặc thậm chí còn hơn bất kỳ thiệt hại tiềm năng nào. Điều này có thể xảy ra nếu bạn có danh mục lớn cần phải phá hủy và phải tái đầu tư để thay đổi quy trình sản xuất của bạn.

Vì vậy, nói theo góc độ kỹ thuật thì xâm phạm độc quyền sáng chế có nghĩa là người đó đã bước vào phạm vi bị cấm được xác định bởi một trong số những điểm yêu cầu bảo hộ trong sáng chế của bạn. Như chúng ta đã bàn luận trên đây, bằng độc quyền sáng chế trao cho chủ sở hữu với quyền ngăn chặn hoặc cấm người khác sản xuất, sử dụng, bán hoặc nhập khẩu các sản phẩm được bảo hộ sáng chế mà không được phép của chủ sở hữu, trong thời hạn 20 năm tính từ ngày nộp đơn sáng chế lần đầu tiên có liên quan. Do đó, chủ sở hữu bằng độc quyền sáng chế gốc hoặc người được chuyển nhượng có thể thực thi quyền của mình đối với bằng độc quyền sáng chế. Nếu sản phẩm có liên quan về bản chất có hoặc thực hiện tất cả các đặc điểm kỹ thuật có trong các điểm yêu cầu bảo hộ rộng nhất của sáng chế, thì nó sẽ xâm phạm sáng chế của bạn và bạn có thể áp dụng các hành động pháp lý chống lại nhà sản xuất hoặc phân phối hoặc bán lẻ đó. Hãy xem xét trường hợp đơn giản sau:



Tìm hiểu thêm: Quy tắc tất cả các đặc điểm kỹ thuật

Nếu một sáng chế chứa tất cả các điểm yêu cầu bảo hộ của bằng độc quyền sáng chế khác thì nó sẽ bị coi là xâm phạm. Do các đặc điểm kỹ thuật được mô tả trong các điểm yêu cầu bảo hộ liên quan chặt chẽ với nhau nên nếu một số nội dung của điểm yêu cầu bảo hộ bị thiếu trong sáng chế bị cáo buộc thì về cơ bản sẽ không coi đó là hành vi xâm phạm.

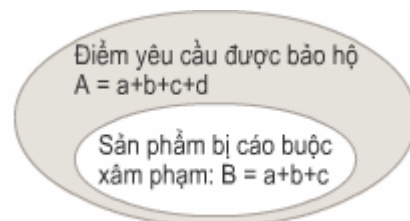
Ví dụ

Giả sử rằng sản phẩm được bảo hộ sáng chế của bạn là "A" và sản phẩm của đối thủ cạnh tranh là "B", và các điểm "a", "b", "c" và "d" chỉ ra các đặc điểm của một điểm yêu cầu bảo hộ được bảo hộ.

1. Trường hợp 1

Sản phẩm "A" chứa những đặc điểm kỹ thuật có trong điểm yêu cầu bảo hộ gồm "a + b + c + d."

Sản phẩm "B" chứa những đặc điểm kỹ thuật "a + b + c."

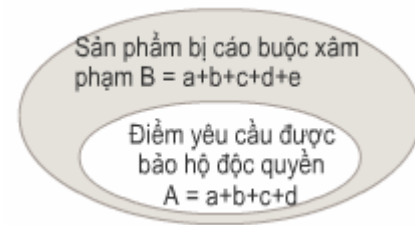


Trong trường hợp trên, sản phẩm "B" không xâm phạm sản phẩm "A" vì "B" không chứa đặc điểm kỹ thuật "d" của điểm yêu cầu bảo hộ sáng chế của sản phẩm "A".

2. Trường hợp 2

Sản phẩm “A” chứa các đặc điểm kỹ thuật của yêu cầu bảo hộ gồm “a + b + c + d.”

Sản phẩm “B” chứa các đặc điểm kỹ thuật “a + b + c + d + e.”



Trong trường hợp này, sản phẩm “B” xâm phạm sáng chế đối với sản phẩm “A” vì sản phẩm “B” chứa tất cả các đặc điểm kỹ thuật trong điểm yêu cầu bảo hộ sáng chế bảo hộ cho sản phẩm “A” cho dù nó chứa thêm điểm “e”.

2. Nếu bạn sử dụng sáng chế của đối thủ cạnh tranh

Nếu bạn sử dụng một sản phẩm mới hoặc được cải tiến được bảo hộ độc quyền sáng chế của đối thủ cạnh tranh nhưng bạn không có lựa chọn nào khác mà phải giải quyết việc đó, đặc biệt là khi sự việc tương đối dễ để đối thủ cạnh tranh nhận ra rằng sản phẩm của bạn xâm phạm độc quyền sáng chế của họ, đối thủ cạnh tranh sẽ tiến hành các hành động pháp lý về hành vi xâm phạm phát hiện được, và đối thủ cạnh tranh đã thuê được luật sư sáng chế giỏi. Đầu tiên, phải xem xét cẩn thận sáng chế của đối thủ cạnh tranh và tình trạng kỹ thuật có liên quan để xác định sản phẩm của bạn có thực sự xâm phạm các quyền sáng chế của đối thủ cạnh tranh hay không.

Nếu có, thì kiểm tra xem liệu công ty bạn có thể sáng chế xung quanh sáng chế đó dễ dàng và nhanh, ví dụ, bằng cách loại bỏ một số yếu tố kỹ thuật quan trọng nào đó hoặc thay thế một yếu tố kỹ thuật quan trọng bằng các yếu tố kỹ thuật khác có chức năng tương tự. Kiểm tra pháp lý cơ bản về hành vi xâm phạm độc quyền sáng chế xem liệu sản phẩm của bạn có sử dụng mọi yếu tố kỹ thuật của một điểm yêu cầu bảo hộ có trong bằng độc quyền sáng chế được cấp hay không. Nếu bạn phát triển một sản phẩm không chứa ít nhất một trong số các yếu tố kỹ thuật được yêu cầu bảo hộ trong sáng chế của đối thủ cạnh tranh thì bạn không xâm phạm nó. Trong thực tế, bạn có thể tạo ra sản phẩm tốt hơn mà sau đó có thể thống trị thị trường, và tất nhiên, sáng chế được bảo hộ độc quyền là của bạn. Nếu không thể tìm thấy một yếu tố kỹ thuật mà bạn có thể loại bỏ trong sáng chế của đối thủ cạnh tranh thì hãy cố gắng tìm một yếu tố kỹ thuật mà có thể làm thay đổi chức năng khác đi, mặc dù về mặt kết cấu có thể giống nhau hoặc tương đương.

Nếu không thể tạo sáng chế xung quanh sáng chế được bảo hộ thì hãy kiểm tra xem bạn có lợi thế hoặc tài sản nào mà đối thủ cạnh tranh muốn tiếp cận để bạn sử dụng nhằm tham gia một quan hệ đối tác kinh doanh chiến lược hoặc được cấp giấy phép sử dụng sáng chế của đối thủ cạnh tranh đó hay không. Nếu không có bất kỳ cái gì thì bạn phải thận trọng và không nên liều lĩnh đưa ra thị trường một sản phẩm như vậy.

Nếu chủ sở hữu bằng độc quyền sáng chế không có hành động gì liên quan đến hành vi xâm phạm độc quyền sáng chế của họ trên thị trường thì có nghĩa là các đối thủ cạnh tranh sớm hay muộn sẽ cố gắng sản xuất các sản phẩm tương tự hoặc giống hệt. Trong một số trường hợp, các đối thủ cạnh tranh có thể được hưởng lợi từ quy mô kinh tế, sự tiếp cận thị trường lớn hơn hoặc tiếp cận nguồn lực rẻ hơn, và do đó, có thể sản xuất sản phẩm tương tự hoặc giống hệt ở mức giá rẻ hơn, bằng cách gây áp lực lớn cho nhà sáng tạo sản phẩm gốc. Đôi khi, điều này có thể làm suy giảm lợi nhuận hoặc gạt nhà sáng tạo sản phẩm ra khỏi hoạt động kinh doanh bởi vì các sản phẩm đại trà thường chiếm lĩnh thị trường và thu hút được nhiều khách hàng hơn so với sản phẩm gốc.

Tham khảo thêm 3-1: Thực thi sáng chế của bạn

Trách nhiệm chính trong việc xác định, giám sát và thực hiện hành động chống lại người bắt chước hoặc người xâm phạm độc quyền sáng chế thuộc về chủ sở hữu sáng chế.

Các biện pháp mà chủ sở hữu bằng độc quyền sáng chế có thể áp dụng bao gồm:

1. Lệnh cấm của tòa án

Lệnh của tòa án yêu cầu một chủ thể tạm dừng thực hiện một hành vi nhất định. Đối với công ty, lệnh của tòa án còn có thể có nghĩa là lệnh không cho bán sản phẩm bị coi là xâm phạm.

2. Yêu cầu bồi thường thiệt hại

Việc yêu cầu bồi thường thiệt hại thường căn cứ trên lợi nhuận bị mất hoặc số tiền phí li-xăng thu được, nhưng sẽ không thấp hơn so với khoản tiền phí hợp lý để được sử dụng sáng chế được bảo hộ đối với người có hành vi xâm phạm quyền.

Tìm hiểu thêm: Biện pháp giải quyết tranh chấp ngoài tòa án: Trọng tài hoặc hòa giải

Ở một số nước, việc giải quyết tranh chấp đã trở thành một công cụ ngày càng phổ biến về bảo vệ quyền đối với sáng chế, được khuyến khích bởi các biện pháp bồi thường thiệt hại. Tuy nhiên, tốt nhất là các công ty nên tránh các vụ tranh chấp liên quan đến sáng chế, dù lớn hay nhỏ. Thay vì tiến hành một vụ kiện, nếu cả hai Bên đồng ý thì toàn bộ hành vi xâm phạm quyền có thể được giải quyết thông qua thương lượng dưới hình thức trọng tài hoặc hòa giải.

Một ưu điểm của việc hòa giải là các Bên có thể kiểm soát được quá trình giải quyết tranh chấp. Như vậy, nó có thể giúp các Bên bảo vệ được các quan hệ kinh doanh tốt với doanh nghiệp khác mà họ có thể muốn hợp tác trong tương lai. Trọng tài thường có ưu điểm là một thủ tục không chính thức và có thời gian giải

quyết ngắn hơn so với thủ tục tố tụng ở tòa án, và quyết định của trọng tài thường dễ dàng thi hành hơn trên bình diện quốc tế.

Để biết thêm thông tin về biện pháp trọng tài và hòa giải, có thể truy cập vào địa chỉ: <http://www.wipo.int/amc/en/center/index.html>.

NỘI DUNG 4: Hệ thống quản lý sáng chế

1. Các nội dung cơ bản của Hệ thống quản lý sáng chế

(1) Xây dựng văn hóa sở hữu trí tuệ trong doanh nghiệp; xây dựng và triển khai chương trình bảo hộ bí mật thương mại

a. Chìa khóa cho một chương trình bảo vệ bí mật thương mại thành công là:

- Triển khai một cách có hệ thống;
- Tạo dựng nhận thức đúng đắn và cung cấp giáo dục hoặc đào tạo đầy đủ cho tất cả nhân viên về chương trình; và
- Những nhân viên chủ chốt phải có nghĩa vụ ràng buộc về nghĩa vụ bảo mật.

b. Một chương trình bảo vệ bí mật thương mại phải được kiểm toán định kỳ về hiệu quả của nó, nhằm bảo vệ tất cả thông tin thương mại hay kỹ thuật hữu ích của công ty.

(2) Triển khai chương trình sáng chế, chương trình công bố sáng chế và duy trì một danh mục sáng chế

a. Chương trình sáng chế

Chương trình này bao gồm các thủ tục cho phép việc nhận biết và thu thập một cách có hệ thống những ý tưởng sáng tạo và mới để xây dựng một chiến lược quản lý sáng chế.

b. Chương trình công bố sáng chế

Một công ty nên có một cơ chế khen thưởng hoặc động viên nhằm khuyến khích nhân viên đề xuất các ý tưởng sáng tạo hay mới của họ, mà trong đó một biểu mẫu về công bố sáng chế có thể được thiết kế.

c. Danh mục sáng chế

Việc tạo ra và duy trì một danh mục sáng chế là tiền đề để xây dựng một chiến lược sáng chế. Các thông tin chính liên quan đến danh mục sáng chế bao gồm:

- Việc bộc lộ sáng chế,
- Các ấn phẩm công bố để bảo vệ,
- Bí mật thương mại,
- Đơn đăng ký sáng chế,
- Bằng độc quyền sáng chế đã được cấp,
- Các bằng độc quyền sáng chế đã được chuyển giao hoặc được chuyển giao cho tổ chức khác,
- Những tranh chấp và vụ kiện liên quan đến quyền sở hữu và độc quyền

sáng chế.

(3) Rà soát một cách có hệ thống tất cả các thông tin bộc lộ liên quan đến sáng chế

Để có được sáng chế có giá trị thì mọi sáng chế đều phải được xem xét một cách có hệ thống bởi một Ủy ban chịu trách nhiệm về sáng chế, trong đó có đại diện của các bộ phận liên quan đến pháp luật, R&D, sản xuất và tiếp thị, cùng với văn phòng luật sư sáng chế hoặc luật sư sáng chế.

Trên cơ sở các mục tiêu kinh doanh và nguồn lực tài chính, Ủy ban này sẽ đưa ra quyết định giữ bí mật sáng chế hoặc công bố công khai sáng chế để ngăn chặn người khác đăng ký sáng chế đó hoặc tiếp tục phát triển sáng chế đó trước khi đưa ra quyết định hoặc bật đèn xanh cho việc soạn thảo đơn đăng ký sáng chế để nộp đơn đăng ký tạm thời hoặc thông thường.

(4) Bảo đảm rằng công ty, chứ không phải là nhân viên làm thuê hoặc nhà thầu, sở hữu sáng chế và bằng độc quyền sáng chế

Bạn có một sáng chế trong danh mục của mình hoặc bạn đã trả tiền để phát triển sáng chế đó thì cũng không có nghĩa bạn là người sở hữu nó. Thông thường, vấn đề phát sinh khi công ty không áp dụng các biện pháp đầy đủ và kịp thời để đảm bảo việc chuyển giao quyền sở hữu từ nhân viên hoặc các nhà thầu độc lập của mình liên quan đến việc sáng tạo ra hoặc cải tiến sáng chế.

Hợp đồng lao động nên yêu cầu tất cả nhân viên chuyển giao sáng chế, cải tiến, những ý tưởng hoặc sáng kiến mới được nhân viên tạo ra hoặc phát triển. Vì vậy, trước khi nộp đơn đăng ký sáng chế, cần bảo đảm rằng công ty là chủ sở hữu sáng chế đó. Trong trường hợp không thực hiện được việc này trước khi nộp đơn đăng ký sáng chế thì nên làm ngay sau đó càng nhanh càng tốt.

(5) Giám sát hoạt động sáng chế của đối thủ cạnh tranh hiện tại và mới tiềm năng

Giám sát hoạt động sáng chế của đối thủ cạnh tranh có nhiều lợi ích như sau:

- a. Có thể cho phép bạn tìm ra và giám sát đối thủ cạnh tranh tiềm năng, và nguy cơ xâm phạm độc quyền sáng chế của họ ở giai đoạn đầu trong quá trình phát triển các sản phẩm mới hoặc cải tiến của công ty bạn.
- b. Có thể giúp xác định sức mạnh và định hướng phát triển công nghệ của đối thủ cạnh tranh trước khi họ đưa sản phẩm mới hoặc cải tiến ra thị trường, và để định hướng cho hoạt động R & D ưu tiên của bạn một cách tương ứng.
- c. Có thể cho thấy liệu đối thủ cạnh tranh có bằng độc quyền sáng chế chất lượng thấp hay không hoặc liệu phạm vi hoạt động R&D liên quan đến các sáng chế chính của đối thủ cạnh tranh hay không khi những sáng chế đó không được bảo hộ hoặc được bảo hộ không đầy đủ.
- d. Có thể cho phép bạn tìm ra và theo dõi đơn đăng ký sáng chế của người khác mà bạn có thể phản đối những đơn đăng ký sáng chế đó.

(6) Đánh giá và định giá sáng chế

a. Để làm cho các sáng chế hoặc danh mục sáng chế có giá trị, thì các vấn đề sau cần được các công ty xem xét:

- Công ty phải sở hữu hoặc có quyền tiếp cận các sáng chế; vì thế, công ty phải tự sáng tạo và bảo hộ sáng chế những gì cần thiết để tạo ra các sản

phẩm mới hoặc cải tiến, hoặc công ty phải có biện pháp để mua hoặc nhận quyền sử dụng sáng chế thuộc sở hữu của người khác;

- Công ty phải có thị trường đủ lớn, cũng như có đủ doanh thu, nguồn ngân quỹ hoặc các đối tác để thực thi quyền đối với sáng chế của mình;
- Công ty cần thực hiện thành công chiến lược khai thác sáng chế của mình.

b. Đối với sáng chế hoặc danh mục sáng chế được coi là có hiệu quả, công ty phải đạt được ít nhất một trong số ba mục tiêu sau:

- Mục tiêu đó cần được xây dựng hoặc thực hiện trong chiến lược của công ty;
- Mục tiêu đó phải hỗ trợ việc duy trì hoặc tạo ra lợi thế tiếp thị;
- Mục tiêu đó phải tạo ra doanh thu thông qua phí li-xăng hoặc ngăn chặn việc trả các khoản phí li-xăng cho người khác.

(7) Giám sát và thực thi các chương trình về sáng chế

Khi các quyền được cấp theo bằng độc quyền sáng chế bao gồm quyền ngăn chặn hoặc ngăn cấm đối thủ cạnh tranh sản xuất các sản phẩm xâm phạm quyền đối với sáng chế thì công ty phải xây dựng và thực hiện một chương trình giám sát đối với sản phẩm của đối thủ cạnh tranh, và theo dõi cả hoạt động của các nhân viên cũ mà đang làm việc cho đối thủ cạnh tranh hoặc mở công ty riêng của họ.

a. Chương trình thực thi

Mục tiêu chính của một chính sách và chiến lược thực thi sáng chế là ngăn chặn hoặc giải quyết các tranh chấp thông qua các cuộc thương lượng riêng mà không cần phải ra tòa.

Đầu tiên, các hoạt động nhằm ngăn chặn hoặc giải quyết tranh chấp phải bao gồm:

- Thực hiện việc theo dõi một cách có hệ thống đối với hoạt động có liên quan của đối thủ cạnh tranh hiện tại và mới tiềm năng tại Cơ quan Sở hữu trí tuệ có liên quan, ở trong và ngoài nước, và nộp phản đối trong các vụ việc thích hợp trong quá trình cấp bằng độc quyền sáng chế.
- Sử dụng biện pháp trọng tài và/hoặc hòa giải, nếu thích hợp, nhằm giải quyết các tranh chấp liên quan đến sáng chế bên ngoài tòa án hoặc giảm đến mức tối thiểu các vấn đề mà có thể được đưa ra tòa án.

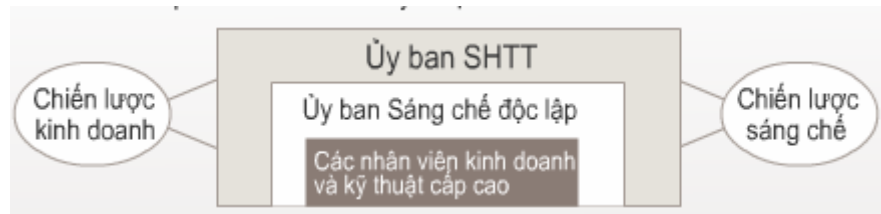
(8) Chương trình li-xăng sáng chế

Nếu dựa trên việc phân tích định kỳ sáng chế hoặc danh mục sáng chế để xác định khả năng cấp phép sử dụng sáng chế cho người khác, dựa trên các điều khoản và điều kiện thỏa thuận, công ty nhận thấy rằng họ có sáng chế và sau đó xây dựng một chương trình cấp phép nội bộ hoặc sử dụng dịch vụ của các tổ chức dịch vụ li-xăng chuyên nghiệp ở bên ngoài để thực hiện việc chuyển giao quyền sử dụng.

Nhiều công ty lớn có các chương trình bảo hộ sáng chế lớn đã thành công trong việc tạo ra doanh thu từ hoạt động chuyển giao quyền sử dụng sáng chế. Ví dụ điển hình là Công ty IBM mà báo cáo đã cho thấy họ thu được hơn một tỷ đôla

mỗi năm thông qua các hoạt động chuyển giao quyền sử dụng sáng chế trong những năm gần đây.

- (9) Phân công trách nhiệm ở các chức vụ cao hoặc trong một Ủy ban phù hợp**
Để đảm bảo sự phù hợp của các chiến lược kinh doanh của công ty với chiến lược sáng chế, cần thành lập một Ủy ban phụ trách về sở hữu trí tuệ và, nếu cần, một Ủy ban phụ trách về sáng chế riêng, trong đó có đại diện phụ trách kinh doanh cấp cao và nhân viên kỹ thuật.



Do việc quản lý cấp cao đóng vai trò quan trọng nhằm bảo đảm sự gắn kết giữa công nghệ và mục tiêu phát triển kinh doanh của công ty, nhân viên công ty cần phải được đào tạo về những rủi ro liên quan đến sở hữu trí tuệ và tránh được những nguy cơ mà theo đó không chỉ sáng chế mà những chính sách về sở hữu trí tuệ toàn diện được kết tinh trong quy trình sản xuất sản phẩm mới hoặc cải tiến ngay từ đầu.

Ủy ban về sáng chế có thể bao gồm các nhà tư vấn sáng chế ở bên trong hoặc bên ngoài công ty nhằm cung cấp ý kiến tư vấn hoặc hướng dẫn để đáp ứng các mục tiêu chiến lược của công ty. Ngoài ra, cần phải có đầy đủ đại diện của tất cả bộ phận có thẩm quyền trong công ty, đặc biệt là bộ phận pháp lý, R&D, kỹ thuật và tiếp thị.

- (10) Nguồn kinh phí và nhân lực để thực hiện Chương trình quản lý sáng chế**
Để thực hiện một cách có hiệu quả các hoạt động thuộc Chương trình quản lý sáng chế của công ty, nguồn ngân quỹ phù hợp là rất cần thiết để đạt được nhiều mục đích khác nhau, như: sử dụng dịch vụ của tổ chức đại diện sở hữu trí tuệ, thuê luật sư sáng chế và các chuyên gia trong lĩnh vực chuyển giao quyền sử dụng sáng chế, sử dụng dịch vụ theo dõi sáng chế, truy cập các cơ sở dữ liệu sáng chế trực tuyến, đăng ký mua các ấn phẩm và tài liệu sáng chế, mua phần mềm quản lý cơ sở dữ liệu sáng chế nội bộ, tuyển dụng nhân lực có trình độ và đào tạo định kỳ cho họ.

2. Danh mục sáng chế

Một người có thể nghĩ rằng một sáng chế sẽ hoặc có thể là đủ. Nhưng trong thực tế, một sáng chế duy nhất là không đủ. Một sản phẩm duy nhất của công ty có thể được bảo vệ bởi bằng độc quyền sáng chế mà sáng chế chính đó có thể được bao quanh bởi một số sáng chế ít quan trọng hơn hoặc có các đặc điểm kỹ thuật khác về sản phẩm có thể được bảo hộ bởi một hoặc nhiều bằng độc quyền sáng chế cho mỗi đặc điểm kỹ thuật.