

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ HẾT QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ

1. Khái niệm hết quyền sở hữu trí tuệ

Hết quyền “là một khái niệm mang tính trực giác bắt nguồn tự nhiên từ lĩnh vực sở hữu trí tuệ”. Hiện nay, thuật ngữ hết quyền được sử dụng ở nhiều nước khác nhau với các ngôn ngữ khác nhau như: erschöpfung trong tiếng Đức, épuisement trong tiếng Pháp, agotamiento trong tiếng Tây Ban Nha, exaustão trong tiếng Bồ Đào Nha, và shomô riron hoặc sholinro trong tiếng Nhật Bản¹.

Một số tổ chức quốc tế² và các học giả nước ngoài đã đưa³ ra định nghĩa hết quyền sở hữu trí tuệ từ những góc độ tiếp cận khác nhau. Theo đó, hết quyền sở hữu trí tuệ là sự giới hạn đối với quyền sở hữu trí tuệ⁴, là trạng thái quyền sở hữu trí tuệ không còn⁵, hoặc đôi khi hết quyền sở hữu trí tuệ được xác định thông qua những ví dụ cụ thể⁶.

Tác giả đồng ý với quan điểm cho rằng, hết quyền sở hữu trí tuệ là trạng thái chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ không còn quyền phân phối đối với một sản phẩm cụ thể, khi sản phẩm đã được đưa ra thị trường bởi chính chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ, hoặc với sự đồng ý của chủ thể này. Như vậy, hết quyền sở hữu trí tuệ có những đặc điểm cơ bản sau: (i) hết quyền sở hữu trí tuệ xảy ra khi thỏa mãn hai điều kiện là: sản phẩm đã được đưa ra thị trường và hành động đưa sản phẩm ra thị trường được thực hiện bởi chủ thể nắm giữ quyền sở hữu trí tuệ, hoặc với sự đồng ý của chủ thể này; (ii) khi hết quyền sở hữu trí tuệ xảy ra, chỉ quyền phân phối sản phẩm không còn và quyền sản xuất sản phẩm không bị ảnh hưởng; (iii) khi hết quyền sở hữu trí tuệ xảy ra, chỉ quyền

¹ Heath, Christopher (ed.), *Parallel Imports in Asia*, Kluwer Law International, 2004, tr.13.

² WIPO, WTO và WHO đã đưa ra những định nghĩa khác nhau về hết quyền sở hữu trí tuệ. Xem: WIPO, *International and Parallel Importation* <http://www.wipo.int/sme/en/ip_business/export/international_exhaustion.htm>; WHO, *Globalization and Access to Drugs- Health Economics and Drug Series*, No. 007, WHQ/DAP/98.9, tr. 24, <<http://apps.who.int/medicinedocs/p3/whozip35e/whozip35e.pdf>>; WTO, *Glossary Term*, <http://wto.org/english/thewto_e/glossary_e/exhaustion_e.htm>.

³ Chẳng hạn, Christopher Heath và Mark Halle, xem: Heath Christopher (ed.), *Parallel Imports in Asia*, Kluwer Law International, 2004, tr. 13; Halle, Mark, *The Exhaustion of IPRs: Should Countries favor consumers or private interests?* USD Commentary (An official Publication of International Institute for Sustainable Development), 2007.

⁴ WIPO, *International and Parallel Importation* <http://www.wipo.int/sme/en/ip_business/export/international_exhaustion.htm>; Heath/ Christopher (ed.), *Parallel Imports in Asia*, Kluwer Law International, 2004, tr. 13.

⁵ WHO, *Globalization and Access to Drugs' Health Economics and Drug Series*, No. 007, WHO/DAP/98.9, tr. 24, <<http://apps.who.int/medicinedocs/pdf/whozip35e/whozip35e.pdf>>; WTO, *Glossary Term*, <http://wto.org/english/thewto_e/glossary_e/exhaustion_e.htm>.

⁶ Halle, Mark, *The Exhaustion of IPRs: Should Countries favor consumers or private interests?* USD Commentary (An official Publication of International Institute for Sustainable Development), 2007

phân phối đối với sản phẩm cụ thể đã được đưa ra thị trường không còn và những sản phẩm chưa được đưa ra thị trường không bị ảnh hưởng. Sau đây là một ví dụ minh họa cho hết quyền sở hữu trí tuệ:

(1) Giả sử một người mua thuốc được bảo hộ sáng chế từ nhà phân phối của Công ty Sanofi-Aventis I chủ sở hữu sáng chế. Trong trường hợp này, Công ty không có quyền phản đối người đã mua thuốc của Công ty chào hàng để bán, bán lại hay cất giữ thuốc. Tuy nhiên, Công ty có quyền ngăn chặn người mua sản xuất thuốc theo sáng chế này.

(2) Giả sử hãng IBM là chủ sở hữu quyền tác giả phần mềm X. Một người mua một bản sao phần mềm được chứa trong đĩa CD. Kết quả là hãng IBM không còn quyền kiểm soát việc bán lại đĩa CD chứa bản sao phần mềm này. Tuy nhiên hãng IBM không mất quyền tạo ra các bản sao tiếp theo của phần mềm.

(3) Sau khi Công ty Coca Cola bán một chai nước giải khát mang nhãn hiệu Coca Cola, Công ty Coca Cola không còn quyền ngăn cấm người mua uống nước giải khát, tặng hay bán sản phẩm này cho người khác. Tuy nhiên, người mua không thể sử dụng nhãn hiệu Coca Cola cho đồ uống mà họ sản xuất hay chuyển giao quyền sử dụng nhãn hiệu Coca Cola cho người khác.

2. Điều kiện hết quyền sở hữu trí tuệ

Lý luận về điều kiện hết quyền sở hữu trí tuệ được xây dựng trên cơ sở bản chất, lịch sử pháp lý và pháp luật hiện hành bao gồm cả pháp luật thành văn và các phán quyết của Tòa án về hết quyền sở hữu trí tuệ.

Từ góc độ bản chất của hết quyền sở hữu trí tuệ, như đã trình bày, thuyết hết quyền là công cụ làm hài hòa lợi ích của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ và lợi ích của người tiêu dùng. Do đó, hết quyền sở hữu trí tuệ chỉ xảy ra khi nỗ lực sáng tạo và danh tiếng, uy tín của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ được bù đắp xứng đáng. Chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ có quyền quyết định thời gian và địa điểm đưa sản phẩm vào lưu thông để thu được lợi nhuận. Quyền sở hữu trí tuệ đối với sản phẩm nhất định không còn khi chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ chuyển giao một cách có chủ định sản phẩm cho bên thứ ba thông qua giao dịch thương mại đưa sản phẩm ra thị trường. Như vậy, sản phẩm được đưa ra thị trường và sự đồng ý là những điều kiện thiết yếu dẫn đến hết quyền sở hữu trí tuệ.

Từ góc độ lịch sử pháp lý, điều kiện hết quyền sở hữu trí tuệ cũng là khi sản phẩm được đưa ra thị trường và có sự đồng ý. Cụ thể, trong vụ Adams V. Burke Tòa án tối cao của Mỹ đã kết luận rằng hết quyền xảy ra “khi chủ sở hữu sáng chế hoặc người có quyền đối với sáng chế bán một máy móc hoặc dụng cụ...”⁷. Tòa án Đức cho rằng chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ đã sử dụng hết quyền của họ “nếu chủ sở hữu sáng chế đã bán sản phẩm...”⁸.

Từ góc độ pháp luật hiện hành, nhiều thuật ngữ được sử dụng nhằm nhấn mạnh điều kiện sản phẩm đã được đưa ra thị trường. Đó là: “bán lần đầu tiên”, “bán”, “đưa ra thị trường” đặt vào thị trường”, “đưa vào lưu thông”, và “chuyển giao cho người khác”⁹. Điểm chung của những thuật ngữ này là sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ đã được chuyển giao cho bên thứ ba thông qua giao dịch thương mại hợp pháp.

Như vậy, về nguyên tắc, hết quyền sở hữu trí tuệ xảy ra khi thỏa mãn đầy đủ hai điều kiện sau đây: (i) sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ đã được đưa ra thị trường (điều kiện giao dịch thương mại); và (ii) hành vi này được thực hiện bởi chính chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ, hoặc với sự đồng ý của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ (điều kiện đồng ý). Các giao dịch không mang tính thương mại như tặng cho sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ không thuộc phạm vi của thuyết hết quyền. Tuy nhiên, không đặt ra vấn đề hết quyền khi quyền sở hữu trí tuệ không tồn tại. Cho nên, khi thời hạn bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ không còn, bất kỳ ai cũng có thể khai thác tài sản trí tuệ mà không chịu bất kỳ giới hạn nào¹⁰. Bán

⁷ Adams V. Burke, 84 US (17 Wall.) 453 (1873), đoạn 456

⁸ 51 RGZ 139-Duotal, được trích dẫn bởi Christopher Heath; xem: Heath, Christopher, Parallel Imports and International Trade <www.wipo.int/edocs/mdocs/sme/en/atrip_gva_99/atrip_gva_99_6.pdf>

⁹ 1) "Bán lần đầu tiên" (First sale): Laserdisken ApS V. Kulturministerim [2006] ECR I-8089, đoạn 20-21; Điều 4(c) Chỉ thị 91/250/EEC ngày 14-5-1991 về bảo hộ chương trình máy tính, [1991] OJ L122/42; Điều 9(2)j Chỉ thị 2006/115/EC của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu, ngày 12-12-2006 về quyền cho thuê, cho mượn và một số quyền khác liên quan tới quyền tác giả, [2006] OJ L376/28; Điều 5(c) và Điều 7(2)(b)j Chỉ thị Directive 96/9/EC của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu, ngày 11-3-1996 về bảo hộ cơ sở dữ liệu, OJ 1996 L 77/20; Điều 4(2) Chỉ thị 2001/29. (2) "Bán" ("Marketed"): Centralfarm V. Sterling, đoạn 12J(3) "Đưa ra thị trường" (Put on the market): Joined cases C-427/93j429/93, and 436/93, Bristol-Myers Squibb V. Paranova, [1996] ECR I-3475, 1f đoạn 30-31; Điều 7(1) Chỉ thị 2008/95/EC của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu, ngày 22-10-2008 hài hòa pháp luật nhãn hiệu của các nước thành viên; Điều 13(1) Quy định (EC) 207/2009 ngày 26-02-2009 về nhãn hiệu cộng đồng. (4) "Đưa vào lưu thông" (Put into circulation): Casel44/81, Keurkoop V Nancy Kean Gifts, [1982] ECR 2853, đoạn 29.1 (5) "Chuyển giao cho người khác" (Disposed to others): Điều 16 Quy định 1 2100/94 ngày 27-7-1994 về quyền đối với giống cây trồng công đồng ([1994] oa L227/1. Xem: Nguyễn Thanh Tu, Competition Law 11

Technology Transfer under the TRIPS Agreement: Implications for Developing Countries, doctoral dissertation, Lund University, Sweden 2009, tr. 197-198.1

¹⁰ Theo quy định tại Điều 43 Luật sở hữu trí tuệ năm 2005, sửa đổi, bổ sung năm 2009, "tác phẩm đã kết thúc thời hạn bảo hộ... thuộc về công chúng. Mọi tổ chức, cá nhân đều có quyền sử dụng tác phẩm... nhưng phải tôn trọng các quyền nhân thân của tác giả..."

hàng hóa sao chép lậu hoặc hàng hóa giả mạo nhãn hiệu không dẫn đến hết quyền sở hữu trí tuệ.

Đối với điều kiện thứ nhất, câu hỏi đặt ra là: thế nào là sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ đã được đưa ra thị trường? Từ góc độ pháp luật, bán sản phẩm được hiểu là đưa sản phẩm ra thị trường. Bán là chuyển giao tài sản với giá nhất định và còn là một thỏa thuận mà trên cơ sở đó giao dịch được thiết lập¹¹. Bán có thể diễn ra trên thị trường nội địa hoặc thị trường nước ngoài. Trong trường hợp bán ra thị trường nước ngoài được gọi là xuất khẩu. Các giao dịch trao đổi tài sản trong đó các bên trao đổi tài sản và quyền sở hữu tài sản cho nhau cũng là một hình thức bán (với hình thức này, tài sản trao đổi được dùng để thanh toán chứ không phải là tiền như mua bán thông thường). Bán sản phẩm có thể được thực hiện bởi chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ, hoặc các tổ chức, cá nhân khác tới nhà phân phối, người bán lẻ, người tiêu dùng cuối cùng.

Vậy, việc chuyển nhượng quyền sở hữu trí tuệ hoặc chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ có được coi là đưa sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ ra thị trường hay không? Về khái niệm, chuyển nhượng quyền sở hữu trí tuệ là việc chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ (bên chuyển nhượng) chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ của mình cho tổ chức cá nhân khác (bên được chuyển nhượng); và chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ là chủ sở hữu đối tượng sở hữu trí tuệ (bên chuyển giao) cho phép tổ chức, cá nhân (bên nhận chuyển giao) khác sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ trong phạm vi quyền sử dụng của mình. Trong cả hai trường hợp, bên chuyển nhượng và bên chuyển giao quyền đều nhận được một khoản tiền từ giao dịch. Tuy nhiên, chuyển nhượng hoặc chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ tự nó không dẫn đến hết quyền sở hữu trí tuệ. Lý do như sau:

Thứ nhất, tài sản được đưa ra thị trường là quyền sở hữu trí tuệ chứ không phải sản phẩm mà đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ.

Thứ hai, hết quyền có thể xảy ra khi sản phẩm mà đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ được đưa ra thị trường. Hết quyền không xảy ra vào thời điểm chuyển nhượng hoặc chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ. Chuyển nhượng hoặc chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ tác động tới

¹¹ Garner, Eryan A. (ed.), Black's Law Dictionary, 8th edn., Thomson West, 2004, tr. 1364.

quyền sở hữu trí tuệ nói chung chứ không chỉ tới quyền sở hữu trí tuệ gắn liền với một sản phẩm cụ thể theo nghĩa của thuyết hết quyền. Sau khi nhận chuyển nhượng quyền sở hữu trí tuệ, người mua có đầy đủ quyền với quyền sở hữu trí tuệ mà thuyết hết quyền không can thiệp vào mối quan hệ này. Trong trường hợp chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ, giới hạn đối với bên chuyển giao là bên nhận chuyển giao có quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ trong thời hạn và phạm vi do hai bên thỏa thuận - giới hạn này không liên quan đến thuyết hết quyền, vấn đề cần bàn là hành vi bán sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ của bên nhận chuyển giao quyền sở hữu trí tuệ có dẫn đến hết quyền sở hữu trí tuệ hay không. Câu trả lời là có¹². Khi bên được chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ bán sản phẩm mang đối tượng sở hữu - trí tuệ được bảo hộ dẫn đến hết quyền sở hữu trí tuệ của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ. Chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ tự nó không dẫn đến hệ quả hết quyền. Nói cách khác, chuyển quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ không phải là điều kiện đủ dẫn đến hết quyền sở hữu trí tuệ.

Thị trường đặt sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ có vị trí, vai trò rất quan trọng. Trong mối quan hệ với cơ chế hết quyền, thị trường đặt sản phẩm quyết định phạm vi hết quyền. Còn đối với chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ, thị trường đặt sản phẩm liên quan đến lợi nhuận từ việc đưa sản phẩm ra thị trường. Cụ thể, theo cơ chế hết quyền quốc gia, hết quyền sở hữu trí tuệ xảy ra khi sản phẩm được đưa ra thị trường của nước mà quyền sở hữu trí tuệ đó được bảo hộ. Theo cơ chế hết quyền khu vực, sau khi chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ, hoặc chủ thể khác được sự đồng ý của chủ sở hữu đưa sản phẩm ra thị trường khu vực, quyền kiểm soát lưu thông sản phẩm trong phạm vi thị trường này không còn nữa và chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ không có quyền ngăn chặn thương mại song song giữa các nước thành viên của khu vực. Còn trong trường hợp, nếu chủ sở hữu thực hiện việc bán lần đầu tiên ở thị trường ngoài thị trường khu vực, hết quyền sở hữu trí tuệ không xảy ra và chủ sở hữu có quyền ngăn chặn thương mại song song. Với cơ chế hết

¹² Kết luận này được thể hiện trong vụ việc điển hình do Tòa án tối cao Hoa Kỳ xét xử gần đây, đó là vụ Quanta; xem: Quanta Computer, Inc. V. LG Electronics, Inc., 128 s. Ct. 2109 (2008). Vụ việc này sẽ được xem xét ở Chương III mục 1.5.1.

quyền quốc tế, hết quyền xảy ra cho dù lần bán đầu tiên được thực hiện ở bất kỳ nơi nào trên thế giới.

Đối với điều kiện thứ hai, hành vi đưa sản phẩm ra thị trường được thực hiện bởi chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ, hoặc với sự đồng ý của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ. Hết quyền sở hữu trí tuệ không bao giờ xảy ra trong trường hợp sản phẩm được đưa ra thị trường không có sự đồng ý của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ. Điều kiện đồng ý được đáp ứng nếu sản phẩm được chính chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ hoặc cá nhân, tổ chức có mối quan hệ kinh tế và hoặc pháp lý với chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ đưa sản phẩm đó ra thị trường. Các chủ thể có mối quan hệ kinh tế và hoặc pháp lý bao gồm: bên được chuyển giao quyền sử dụng quyền sở hữu trí tuệ, công ty mẹ công ty con, nhà phân phối độc quyền. Sự đồng ý có thể được thể hiện rõ ràng hoặc ngụ ý. Đồng ý rõ ràng là sự đồng ý được chỉ ra một cách hiển nhiên và không nhầm lẫn. Đồng ý ngụ ý nghĩa là một người cho phép điều gì đó xảy ra với nhận thức đầy đủ và những rủi ro và khả năng liên quan. Chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ thường thể hiện sự đồng ý của họ trực tiếp và rõ ràng thông qua các hợp đồng như hợp đồng chuyển giao quyền sử dụng đối tượng sở hữu trí tuệ, hợp đồng chuyển nhượng quyền sở hữu trí tuệ hoặc hợp đồng phân phối độc quyền hàng hóa mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ. Sự đồng ý của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ là điều kiện cần thiết dẫn đến hết quyền sở hữu trí tuệ bởi vì, điều này chứng tỏ chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ tự nguyện từ bỏ quyền ngăn chặn những hành vi liên quan đến sản phẩm đã được đưa ra thị trường.

Hết quyền trong trường hợp bắt buộc chuyển giao quyền sử dụng đối với sáng chế là vấn đề còn tranh cãi¹³. Hiệp định TRIPS không quy định về vấn đề này, trong khi đó pháp luật của các quốc gia quy định về vấn đề này lại rất khác nhau. Chẳng hạn, hết quyền không xảy ra trong trường hợp bắt buộc chuyển giao quyền sử dụng đối với sáng chế theo phán quyết của Tòa án Liên minh châu Âu nhưng lại xảy ra theo quy định của pháp luật Việt Nam¹⁴. Trong

¹³ Xem Biadgleng, Ermias Tekeste, TRIPS Post-Grant Flexibilities: Paralell Imports, UNCTAD Workshop on Flexibilities in International Intellectual Property Rules and Local Production of Pharmaceuticals for the Southern, Central, and West African Region, organized in Cape Town, South Africa on 7-9 Dec. 2009, <http://www.unctad.org/sections/die-totip/docs/tot_ip_0022_en.pdf>; WTO, Glossary Term, <http://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/exhaustion_e.htm>.

¹⁴ Về pháp luật Liên minh châu Âu, xem các vụ việc: C-187/80, Merck V. Stephar [1981] ECR 2063; C-19/84, Pharmon BV V. Hoechst AG [1985] ECR 2281, , 25; Joined case C-267/95 and C-268/95, Merck V. Primecroiun, [1996] ECR I-6285. về pháp luật Việt Nam, xem điểm b khoản 2 Điều 125 Luật sở hữu trí tuệ và

trường hợp can thiệp giá - điển hình nhất là trường hợp Chính phủ can thiệp vào giá thuốc - hết quyền sở hữu trí tuệ vẫn xảy ra bởi vì, chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ đã đồng ý để đưa sản phẩm ra thị trường với giá do cơ quan nhà nước có thẩm quyền xác định¹⁵. Nói cách khác, giá của sản phẩm không được xác lập theo mong muốn của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ nhưng sản phẩm lại được đưa ra thị trường với sự đồng ý của chủ sở hữu. Tương tự, hết quyền vẫn xảy ra trong trường hợp, chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ đưa sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ ra thị trường xuất phát từ nghĩa vụ đạo đức hoặc nguy cơ bị bắt buộc chuyển giao quyền sử dụng sáng chế bởi vì, điều kiện đồng ý vẫn thỏa mãn:

3. Hệ quả pháp lý của hết quyền sở hữu trí tuệ

Khi chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ hoặc chủ thể khác được sự đồng ý của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ đưa sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ ra thị trường quyền phân phối của chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ đối với sản phẩm này không còn. Hết quyền chỉ xảy ra đối với sản phẩm cụ thể đã được đưa ra thị trường. Chẳng hạn, trong ví dụ minh họa tại mục 1.2.1., quyền sở hữu trí tuệ của Công ty Coca-Cola chỉ xảy ra đối với chai nước giải khát được bán ra thị trường bởi Công ty Coca-Cola hoặc với sự cho phép của Công ty chứ không phải với bất kỳ chai nước giải khát nào mang nhãn hiệu “Coca-Cola”.

Trong mối quan hệ với hết quyền sở hữu trí tuệ, “phân phối” được hiểu là hành vi chuyển giao sản phẩm mang đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ. Cách hiểu này được đưa ra trên cơ sở định nghĩa trong từ điển¹⁶, các quy định của Hiệp định TRIPS và các phán quyết của Tòa án của Mỹ, Liên minh châu Âu. Cụ thể, phân phối có thể là bán, đề nghị bán, cho thuê và tàng trữ để bán. cần lưu ý rằng, từ “lưu thông” (tiếng Anh là “circulation”) có thể được sử dụng thay thế cho “phân phối” (tiếng Anh là “distribution”). Lưu thông được

khoản 2 Điều 21 Nghị định số 103/2006/NĐ-CP ngày 22-9-2006 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật sở hữu trí tuệ về sở hữu công nghiệp. Để biết thêm chi tiết, xem Chương V mục 2.1.1.

¹⁵ Xem: Valetti, Tomasso and Szymanski, Stefan, Parallel Trade International Exhaustion and IPRs: A ueueare Analysis, Journal of Industriai Economics, 2006, 54: 499-526.

¹⁶ . Wehmeier, Sally (ed.), Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English, 6th edn., Oxford University Press, 2000, tr. 366.

hiểu là chuyển giao một vật nào đó từ người này sang người khác hoặc từ nơi này sang nơi khác¹⁷.

Khi hết quyền xảy ra, những hành vi của người mua đối với sản phẩm không bị coi là hành vi xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, khi hết quyền đối với sáng chế xảy ra, quyền sản xuất sản phẩm theo sáng chế vẫn thuộc về chủ sở hữu sáng chế. Tương tự, quyền sao chép tác phẩm vẫn thuộc về chủ sở hữu quyền tác giả, mặc dù tác phẩm đã được đưa vào giao dịch thương mại bởi chủ sở hữu quyền tác giả, hoặc với sự đồng ý của chủ sở hữu quyền tác giả. Đối với nhãn hiệu, quyền gắn nhãn hiệu được bảo hộ lên hàng hóa, bao bì sản phẩm, phương tiện kinh doanh, phương tiện dịch vụ, giấy tờ giao dịch trong kinh doanh là quyền chỉ thuộc về chủ sở hữu nhãn hiệu. Do đó, khi hết quyền xảy ra, quyền này không được chuyển giao sang cho bên thứ ba mặc dù sản phẩm mang nhãn hiệu được bảo hộ đã được chuyển giao cho bên thứ ba, chỉ quyền phân phối sản phẩm mang nhãn hiệu được bảo hộ không còn. Các chủ thể khác có quyền thực hiện các hành vi thương mại như bán, chào hàng, cho thuê, tàng trữ để lưu thông và các hành vi phi thương mại như sử dụng, tặng cho, cho mượn, từ bỏ sản phẩm. Các hành vi sửa chữa, tái chế, nhập khẩu song song hàng hóa mang nhãn hiệu được bảo hộ được công nhận là hợp pháp và không phải là hành vi xâm phạm quyền đối với nhãn hiệu như hệ quả pháp lý của hết quyền đối với nhãn hiệu. Nhập khẩu song song hàng hóa mang nhãn hiệu được bảo hộ chỉ được công nhận khi cơ chế hết quyền quốc tế và cơ chế hết quyền khu vực được áp dụng.

Hệ quả pháp lý của hết quyền sở hữu trí tuệ bắt nguồn từ sự phân định rạch ròi giữa quyền sở hữu trí tuệ của nhà sản xuất sản phẩm và quyền tài sản của người mua đối với sản phẩm¹⁸. Cụ thể, quyền sở hữu trí tuệ gắn với tài sản vô hình như sáng chế, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu, còn quyền tài sản gắn với tài sản hữu hình như xe, đồng hồ, sách.v.v.... Khi bán sản phẩm thì sản phẩm và quyền tài sản được chuyển giao sang cho người mua. Người mua có quyền chiếm hữu, sử dụng và định đoạt tài sản. Người mua có thể thực hiện hành vi theo mong muốn của họ đối với sản phẩm như: tiêu dùng, bán, cho thuê hay phá bỏ sản phẩm - “như bất kỳ chủ sở hữu tài sản nào có thể thực

¹⁷Sđd, tr. 208.

¹⁸ Xem: Carvalho, Nuno Pires de, The TRIPS Regime of Trademark and Designs, Kluwer Law International 2006, tr. 149-150; Paud Torremans, International Exhaustion in the European Union in the Light of Zino Davidoff: Contract V. Trademark Law?, International I Association For the Advancement of Teaching and Research in Intellectual Property, Annual Meeting (7-9 Jul. 1999), Geneva| Switzerland, tr. 11

hiện những đặc quyền của quyền sở hữu hợp pháp đối với tài sản của anh ta”.¹⁹ Trường hợp ngoại lệ là, các bên giao kết hợp đồng thừa thuận sản phẩm chỉ được bán trong lãnh thổ nhất định. Hơn nữa, chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ có cơ hội được bù đắp xứng đáng chi phí, nỗ lực sáng tạo và uy tín, danh tiếng từ lần đầu tiên đưa sản phẩm vào lưu thông. Bởi vì, chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ có quyền quyết định thời gian, địa điểm cho lần đầu tiên đưa sản phẩm vào lưu thông. Do đó, chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ không thể tiếp tục kiểm soát sự lưu thông tiếp theo của sản phẩm. “Khái niệm kinh tế sơ đẳng nhất là không có nhà Độc quyền nào được phép thu lợi ích độc quyền hai lần”²⁰.



TTBD ĐBDC



¹⁹ Keeling, David T., IPRs in EU Law, Vol. I I Free Movement andj Competition Law, -Oxford University Press, 2003, tr. 75.

²⁰ Carvalho, Nuno Pires de, The TRIPS Regime of Trademarks and Designs, Kluwer Law International 2006, tr. 149-150.