申請專利知清楚　節省時間和開支 產品技術獲保障

個案背景

電子產品為日常生活帶來便利。面對激烈的市場競爭，生產商當然希望有關產品和技術受到保護，以免被競爭者抄襲或模仿。「問問專家」業務諮詢服務申請人周先生從事電子科技產品生意，近年正在研發一項新產品 — 納米水機，並打算在全球銷售，他希望知道如何透過申請專利以保護其產品和技術。

申請人提出的問題

申請人周先生擔心，其產品推出市場後，很容易被其他製造商複製和模仿。因此，他希望知道如何透過專利來保護產品和技術。

專家提供的分析／意見



「問問專家」知識產權問題諮詢顧問劉帥賢博士解釋，周先生的個案有兩個重點：其一是個案並非只是單純涉及產品，背後還涉及研發和技術，故申請專利時，需要解釋其產品所用的技術如何較市面上的產品更先進。

其次，劉博士指出，「所謂保護知識產權，不是純粹為產品申請商標、專利或版權，也是為處理日後銷售時可能會遇到的情況作好準備，而最常見的是侵權問題。」他又提到，如果周先生計劃將產品在全球推售，就要清楚定義何謂「全球」，因為在不同國家申請專利的手續、所需的費用和時間均有差異，申請人需衡量成本。

對於為產品或技術申請專利，劉博士以游泳作比喻，「你不懂游水，下水時雖已增備泳鏡和氧氣筒，卻不代表你不會溺死，而是比只拿着水泡好一點。」同樣道理，為產品和技術申請專利，不代表不會出現侵權等問題，只是比沒採取任何保護措施好。

劉博士稱，雖然近年大眾對知識產權的認知比過去高，但俗語說「道高一尺，魔高一丈」，「做生意是為了賺錢，其他人看到商機自然會抄襲、模仿」，一些有規模的企業遇到侵權問題尚且未能解決，更何況是中小企業。為此，他希望企業能加深對知識產權的認識，並能加以善用，以加強對自身的保障。



申請人與專家顧問會面後如何處理問題

周先生表示，在獲取專家的專業意見後，他決定先申請中國和美國的專利，一是因為產品在中國推出後，很可能會引來抄襲；二是專利產品在美國較值錢。

他認為，「問問專家」業務諮詢服務非常有用，因為他獲取專家意見後，了解到可按不同國家的專利費用制訂預算，省卻了很多不必要的開支。他亦了解到，即使申請了專利，只要對手將產品的外觀稍為修改，或改良結構提升功能，便與自己申請的專利有差別。因此，他在申請時須對自己在研發的技術進行檢索，生產前會考慮清楚及部署如何令產品在推出後得到更好的保護。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點／精要

專家建議：「善用知識產權，創造企業財富。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，
並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。