了解版權和專利 保障自家發明 授權生產增商機

個案背景

只要有創意，人人都可以是發明家。然而，將概念化為實物後，下一步該怎樣走呢？一位「問問專家」業務諮詢服務申請人，多年前發明了一個以七巧板為基礎的智力拼圖，因有正職在身，難以時常外出推銷產品。近年，他計劃授權廠商進行生產，希望提升產量，亦令更多人認識產品。

申請人提出的問題

申請人鄧先生多年前已為產品申請專利，但他擔心發明被抄襲，故希望了解如何保護版權。另外，鄧先生希望不同年齡層的人都能使用其發明，包括小童、中小學生、長者等，惟不諳市場推廣策略。

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說，鄧先生的發明以七巧板為概念，再創作出千變萬化的組合圖形，「在香港，自家發明的產品無須登記註冊，版權是與生俱來。」



專利方面，劉博士指出，「專利主要分為三種，包括外觀設計專利、實用新型專利和發明專利。鄧先生的產品屬於實用新型專利，只要申請便可獲得專利證書，產品無須再經審查。」

劉博士認為，鄧先生的發明在版權方面比較穩妥，故建議他將生產授權出去，這個做法並不會影響其知識產權，「就像業主將物業出租，租客只是付錢租住你的物業，但不會變成業主。」

對於市場推廣之道，劉博士認為鄧先生欠缺一個產品中介人。劉博士分析，鄧先生熟識自己的產品，卻不擅長推銷產品，因此，他需要一個能夠將商

業和知識產權融合的人，幫助推介產品，藉此開拓商機，增加客源。劉博士指出「鄧先生說產品適合任何人士使用，那麼中介人便可以推銷產品給醫生，看看這款產品能否幫助長者，例如是患有腦退化的長者，這不就是商機嗎？」

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

事實上，鄧先生發明的智力拼圖，從概念化為實物的過程長達十五年。雖然他早已為產品申請專利，但他當時不清楚申請專利的作用，而且不知道下一步該怎樣做，只是每年繳交專利的費用。

鄧先生認為，「問問專家」業務諮詢服務非常實用，「如果起步時能得到專家客觀、專業的意見，就不用花那麼多時間和金錢跟進。」現時，他的產品分為初級、中級和高級三個級數，供不同年齡層的人使用。此外，間中亦有人就其產品與他接洽，他希望將產品授權廠商生產後，能為他帶來額外的收入。

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：「尋找合適中介人，融合商業和知識產權，為業務帶來商機。」

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。