善用知識產權 簽訂保密協議 締造雙贏局面

個案背景

報價單是買賣中最常用到的文件，單上列出產品或服務所涉及的價錢。事實上，很多人都會忽略了報價單條款的重要性，或會因此而招致損失。今次「問問專家」業務諮詢服務申請人王先生，目前經營一間小型工程公司，除承包工程之外，亦會為客人設計產品。



該公司習慣將設計草圖印在報價單上，但衍生出來的問題是，公司還未做成生意，客人便拿着設計草圖向其他公司索取報價，甚或是直接採用了設計概念。結果，老闆和設計師都不免「一肚氣」。

申請人提出的問題

王先生主要有兩個疑問，一是如何保障作品的設計；二是報價單是否具法律效力，如客人侵犯了版權，公司能否追究。

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指出，王先生的個案在中小企業中十分常見，所謂「睇版睇了設計圖」，但沒有付費；再基於法律訴訟費用及時間成本問題，一般很難追究。以王先生為例，他為客人設計了兩層貨倉架，並把設計草圖印在報價單上，客人取得報價單後，用了不同藉口拖延時間不簽約，結果過了一個多月，生意仍沒做成。劉博士指出，「王先生既未發現市面上出現類似產品，亦不可能派人到客人的貨倉檢查，因而無從得知客人如何處理設計草圖。」

為免再發生類似情況，劉博士提出了兩項建議。首先，如果王先生的公司繼續將設計草圖印在報價單上，他建議王先生先收取睇圖費又或和客人簽訂保密協議，這可保障設計的作品，又可確保客戶不會再向其他公司提供相同的設計草圖。

其次，劉博士建議王先生可就設計草圖向客人收取按金，「按金可按報價釐定，如最終做不成生意，可把按金退回客人。」劉博士進一步指出，中小企業往往對知識產權缺乏認識，「王先生的個案可謂屢見不鮮，但在設計行業之中只有少數人如王先生知道設計作品可以獲得版權保障，如果大家都知道知識產權的作用，自然會減低侵權的機會。」他認為，業界需要正視根本問題，增加對知識產權管理和規範的認知。

申請人與專家顧問會面後如何處理問題

王先生還未處理完貨倉架設計圖的問題，新年期間又再發生同類事件。他透露，新年前向某企業提交報價單，單上印有設計草圖和規格，結果該企業拿着王先生的報價單，向另外數間公司索取報價單，王先生對此深感無奈。

雖然王先生的個案未能在短時間內得以解決，但他認為「問問專家」業務諮詢服務非常實用，「諮詢過專家意見後，得以深入了解知識產權，亦明白業界在這方面有很大的進步空間。」

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：「中小企業要有知識產權的管理和規範認識。」

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。