善用知识产权 签订保密协议 缔造双赢局面

个案背景

报价单是买卖中最常用到的文件，单上列出产品或服务所涉及的价钱。事实上，很多人都会忽略了报价单条款的重要性，或会因此而招致损失。今次「问问专家」业务咨询服务申请人王先生，目前经营一间小型工程公司，除承包工程之外，亦会为客人设计产品。



该公司习惯将设计草图印在报价单上，但衍生出来的问题是，公司还未做成生意，客人便拿着设计草图向其他公司索取报价，甚或是直接采用了设计概念。结果，老板和设计师都不免「一肚气」。

申请人提出的问题

王先生主要有两个疑问，一是如何保障作品的设计；二是报价单是否具法律效力，如客人侵犯了版权，公司能否追究。

专家提供的分析／意见

「问问专家」知识产权问题咨询顾问刘帅贤博士指出，王先生的个案在中小企业中十分常见，所谓「睇版睇了设计图」，但没有付费；再基于法律诉讼费用及时间成本问题，一般很难追究。以王先生为例，他为客人设计了两层货仓架，并把设计草图印在报价单上，客人取得报价单后，用了不同借口拖延时间不签约，结果过了一个多月，生意仍没做成。刘博士指出，「王先生既未发现市面上出现类似产品，亦不可能派人到客人的货仓检查，因而无从得知客人如何处理设计草图。」

为免再发生类似情况，刘博士提出了两项建议。首先，如果王先生的公司继续将设计草图印在报价单上，他建议王先生先收取睇图费又或和客人签订保密协议，这可保障设计的作品，又可确保客户不会再向其他公司提供相同的设计草图。

其次，刘博士建议王先生可就设计草图向客人收取按金，「按金可按报价厘定，如最终做不成生意，可把按金退回客人。」刘博士进一步指出，中小企业往往对知识产权缺乏认识，「王先生的个案可谓屡见不鲜，但在设计行业之中只有少数人如王先生知道设计作品可以获得版权保障，如果大家都知道知识产权的作用，自然会减低侵权的机会。」他认为，业界需要正视根本问题，增加对知识产权管理和规范的认知。

申请人与专家顾问会面后如何处理问题

王先生还未处理完货仓架设计图的问题，新年期间又再发生同类事件。他透露，新年前向某企业提交报价单，单上印有设计草图和规格，结果该企业拿着王先生的报价单，向另外数间公司索取报价单，王先生对此深感无奈。

虽然王先生的个案未能在短时间内得以解决，但他认为「问问专家」业务咨询服务非常实用，「咨询过专家意见后，得以深入了解知识产权，亦明白业界在这方面有很大的进步空间。」

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点／精要

专家建议：「中小企业要有知识产权的管理和规范认识。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。