

发展与知识产权委员会 (CDIP)

第十三届会议

2014年5月19日至23日，日内瓦

创新、知识产权与非正规经济国别研究：肯尼亚的非正规金属加工业 ——摘要

美利坚合众国布朗大学工程学院高级研究工程师兼高级讲师 *Christopher Bull* 先生、美利坚合众国 *Makeshift* 杂志社 *Steve Daniel* 先生、肯尼亚内罗毕大学发展研究所教员 *Mary Njeri Kinyanjui* 女士和美利坚合众国布朗大学工程学院教员 *Barrett Hazeltine* 先生编拟¹

1. 本文件的附件中载有关于肯尼亚非正规金属加工业的研究摘要，这项研究是在发展与知识产权委员会(CDIP)于2011年11月举行的第八届会议上批准的“知识产权与非正规经济项目”(CDIP/8/3)的框架内开展的。

2. 请 CDIP 注意本文件附件中所载的信息。

[后接附件]

¹ 本研究表达的观点是作者的观点，不一定反映 WIPO 秘书处或本组织任何成员国的观点。

内容提要

本案例研究审查肯尼亚非正规金属加工业的从业人员对知识产权的态度。此外，本文还概述非正规金属加工业、国家创新体系、现有的独占机制以及相关政策计划。最后，我们提出几种可以加强非正规行业的从业人员了解并利用独占机制的方案。

本文附有另外两项案例研究，一项研究审查南非的非正规化工业，另一项审查加纳的非正规医药业。这三项案例研究采用概念研究中提出的术语和分析框架。

在肯尼亚，非正规金属加工业生产的产品从锅碗瓢盆到雕塑，样样俱全。此外，还提供定制生产和维修服务。一些非正规金属加工业的工人开发新技术，用于能源转换和交通运输。我们为了解这一行业及其从业人员的人口情况和态度采用了以下方法：书面调查，发放给工作在某一特定集群的个人；采访其他集群中的非正规金属加工业的工人、与任何集群都没有关系的两名工匠/设计师，以及从事知识产权问题和/或非正规行业发展的政府机构和非政府组织的官员。我们依靠政府文件和网站了解相关政策计划及其效果的信息。除了生产各种产品、提供各种服务之外，非正规金属加工业还将产品销售到广大市场。像锅碗瓢盆等商品货物出售给买不起进口产品的人。雕塑及其他艺术品出售给中高收入客户并销往国外。新技术要么直接出售给消费者，要么授权其他厂商使用。我们发现，在一家企业的产品市场及其对知识产权的态度之间存在着一种相互关系。

我们注意到，创新有许多形式，其中有三种形式最引人注目，包括：

1. 根据可用的材料、工具、技能和市场改造现有产品。这在生产商品货物的集群(如 Kamukunji)中最为常见；
2. 对肯尼亚的长颈鹿、大象和马赛部落成员等标志性图像设计金属图样。这类工作在 Racecourse 集群中颇为普遍；以及
3. 个体户工人开发新型、新颖的产品。

创新工作以市场需求、竞争情况和创造性态度为驱动，不仅得到了政府机构和非政府组织的帮助，也利用了客户、媒体和供应商的信息。

对那些力求在肯尼亚使用知识产权的人，有一组典型的正式机制供其使用，可以根据这些机制选择申请专利、实用新型专利、工业品外观设计、技术创新专利、商标和版权。非正规行业的多数成员在必要时都会使用非正规的独占机制，其中包括保密制度、最先占领市场优势、组件分散生产。

肯尼亚政府已经颁布了立法，旨在对非正规行业的发展给予支持。非正规行业的企业通常分为微型和小型企业(小微企业)，因此，我们在政策文件中提到非正规行业的企业时采用小微企业一词，除非另行明确说明。例如，2008年的采购法对与小微企业合作的卖方规定了激励措施；一项部委计划对小微企业的产品展销会提供运输。最近的立法明确呼吁对小微企业的创新给予支持。本文撰写之时，肯尼亚政府正在开始编制计划，以将立法付诸实施。

调查结果

那些为低收入消费者生产商品货物的集群从业人员对基于信任的关系和共享资源以适应不断变化的需求这两种价值主张非常重视。不过，人们还是希望利用最先占领市场并与客户建立专有关系的优势。

那些为中高收入市场生产产品的集群从业人员将更多的精力投入到维持任何优势上。他们利用保密制度防止外人了解生产流程，偶尔也会把生产组件的工作分配给几家供应商来做，这样便只有所有者才能获得组装一件产品所需的所有组件。

那些个体户，即不集群工作的人，对保护知识产权最有兴趣。他们寻求正式机制，包括商标和实用新型专利。这群人对独占机制表示无奈。

几种方案

对各种(商品、艺术品)企业和个体户的存在造成的威胁促使我们对各种支持方案进行了思考。商品生产商之所以会茁壮成长，是因为它们能够以低于进口产品的价格生产产品。如果价格优势转向进口，则肯尼亚的生产商就会失去生机。生产中使用的多数材料都可以再循环。如果全球市场上的材料价格上涨，非正规行业的生产商的价格就可能也会上涨，以改善进口形势。对这个集群来说，进口关税比知识产权保护更为紧迫。如果商品货物的生产商为其产品开发了一个中高收入市场，则商标和工业品外观设计专利的注册价值就会提高。

艺术品生产商面临的主要威胁来自在价格或样式上有优势的当地竞争对手。价格优势可能源自工艺创新，可以受到某种实用新型专利的保护。样式优势可以受到某种工业品外观设计专利的保护。因此，如果是价值主张发挥作用的话，那么人们就会有强有力的动机寻求保护。

对于非集群企业来说，威胁可能是来自竞争对手(家具和家居用品制造商的情况就是如此)，或来自那些急于盗用一项新技术的人。这些情况下，在商标、工业品外观设计专利、实用新型专利和专利方面，有一套现有的保护措施。

对保护其想法表现出兴趣的所有受访者都对在获得知识产权保护时伴随产生的各种成本(时间、精力、体系的学习、金钱)表示了关注。小微企业必须以一种足以让保护生效的方式分析价值主张。这甚至对表示应当对小微企业给予一些帮助的大企业来说也颇具挑战性。如果成本降低的话，价值主张可能对寻求保护的人更为有利。这将需要在政策上付出努力，以创建新的独占机制，减少申请条件，简化程序，对流程给予清晰的说明，让各种组件易于获取，并降低相关费用。

在考虑这些方案时，关键的一点是要认识到集群从业人员所尊崇的价值(即基于信任的关系和共享资源)对广大社会的运行的重要意义。这些价值有时被认为与保护某个人的知识产权背道而驰。这未必属实。其实这对那些负责改革、寻求创新方法、鼓励有价值的文化规范和个人权利的人来说却是极为必要的。

[附件和文件完]