

知识
产权小
偷？中
国不背
这口黑
锅！

余惠敏

在长达一年多的中美经贸磋商中,知识产权一直是磋商的主要内容之一。这本来没什么奇怪的,但让中国人不能忍的是,美国为了达到自己的单方诉求,不断地编造各种谎言和谬论,诬蔑中国为知识产权小偷!美国司法部助理部长希基甚至在上个月的一次讲话中称,《中国制造2025》是一份“盗窃路线图”。

对此,我们必须强烈抗议,中国不背这口黑锅。

为啥说这是一口大黑锅呢?

黑锅标志之一:数据纯属胡诌。

比如,去年4月4日,美国总统特朗普在推特上发文称,美国在中美贸易中一年有3000亿美元的知识产权成果被盗窃。

这个数字有正经依据吗?没有。但这一数据后来成为许多美国媒体讨论中美贸易战的预设前提。

美国耶鲁大学杰克逊全球事务研究所高级研究员斯蒂芬·罗奇就曾撰文表示,美国媒体对他的采访通常以错误的前提和一个具有欺骗性的提问开始:“大家都知道中国每年窃取价值数千亿美元的美国知识产权。美国难道不该马上直面它的最大经济威胁吗?”

斯蒂芬·罗奇在《中国真的在作弊吗?》一文中明确指出:关于中国涉嫌从美国窃取知识产权一事,“大家都知道”的全部情况都来自不可靠的模型所提供的不足为信的证据。

黑锅标志之二:自愿说成被迫。

平等自愿是市场经济的基本原则。如果双方你情我愿,一手交钱一手交货,那叫正常买卖。

但是美国贸易代表办公室等美方机构为了证明美国对中国发动关税战的合理性,不惜违背商业常识,抛出“美国公司在大陆建立合资企业时被迫转让技术”的观点,将自愿的商业合作硬派成被迫的技术转让。

合资企业建立在双方自愿签订的契约基础上,合作伙伴彼此共享人才、战略、技术是正常的商业举动。把这种行为硬说成“强迫”,简直是无理取闹!

美国贸易代表办公室的依据,只是一个由美中贸易全国委员会进行的委托调查,结果显示19%的受访者称其曾经被迫向中国合作伙伴转让技术。但是,重点来了,在这个美中贸易全国委员会所做的一项最新调查中,99%的受访者认为过去一年知识产权保护情况没有恶化。

同一家机构,差不多时段的调查结果,竟有如此巨大的矛盾,这个调查数据能使人信服吗?

黑锅标志之三:无视中国物主。

小偷是相对物主来说的。在美国官方和媒体的各种说法中,似乎只有美国企业是知识产权物主,而中国企业全是小偷。

事实如何呢?

根据世界知识产权组织2018年底发布的数据,2017年中国国内专利、商标、工业品外观设计等各类知识产权的申请量都位列全球第一,中国正在成为世界知识产权申请领域无可争议的领跑者。2017年,中国占到全球专利申请量的44%,中国提交的专利申请数量是美国的两倍。如果仅从专利申请数量看,中国不仅是知识产权的物主,还是世界上最大的物主。

很难想象,最大的知识产权物主,能够被指责为小偷。然而美国就喜欢把把这个明显的谬论不断重复。

事实上,近年来,中国人的知识产权保护意识在飞速增长。比如,2017年,中国公司在专利问题上相互之间的起诉,超过了世界上其他所有国家。

这些年来,中国对知识产权的保护越来越积极主动。今年,商标法和专利法的修改都将提高知识产权的侵权赔偿额度。中国的知识产权保护,如发明专利审查周期、商标平均注册审查周期等,都正在对标国际最高效率进行“放管服”改革。

知识产权保护领域,中国正在加速前行;世界创新舞台上,中国正在快速崛起。谎言和谬论,永远不会因为被一再重复就成为真理!打压,我们不怕!黑锅我们不背!

美国多家行业协会反对美政府对华加征关税

新华社华盛顿5月13日电(记者高攀 邓仙来)美国全国零售商联合会、消费技术协会、服装鞋袜业联合会、大豆协会等多家行业协会13日发表声明,反对美国政府当天公布拟对价值约3000亿美元的中国输美商品加征关税清单,并敦促美中经贸谈判尽快回到正常轨道。

美国全国零售商联合会会长马修·谢伊在声明中说,最新的关税升级对美国经济来说是“太大的赌博”,将危害美国就业并增加消费者成本。该协会敦促美中经贸谈判尽快回到正常轨道,“全面贸易战将导致双输,全球经济也会遭殃”。

该协会引用美国世界贸易咨询公司的一项研究显示,对剩余全部中国输美商品加征25%关税和相应的中国对美反制措施将危及200多万个美国就业岗位,令普通的美国四口之家每年损失2300美元,并导致美国国内生产总值减少1%。

美国消费技术协会主席加里·夏皮罗在声明中说,美国政府已正式提议对美国消费者最喜爱的技术产品征收“消费税或关税”,包括智能手机、笔记本电脑、电视、无线耳机、智能扬声器等,这将令美国“极度糟糕”。

夏皮罗指出,正如白宫国家

耿爽说,磋商本身是讨论的过程,在讨论过程中,双方存在分歧、有不同意见完全正常。正因为存在分歧,所以才要继续磋商。在磋商尚未结束、协议尚未达成的情况下,何来违背承诺之说?

“纵观十一轮中美经贸磋商,究竟是谁在出尔反尔,谁在反复无常,大家查一查过往的新闻就会看得清清楚楚。”耿爽说,去年5月,中美双方就经贸问题达成共识,在华盛顿发表联合声明。但几天之后,美方就违背了双方共识。去年12月,中美双方就中方对美贸易采购数字达成共识,但美方却在此后的磋商中肆意抬高要价。“所以,立场倒退、违背承诺的帽子绝对扣不到中方头上。”

耿爽表示,达成协议需要双方共同努力。中方一贯重信守诺,在磋商中展现出了最大的诚意和善意。希望美方能与中方相向而行,在相互尊重、平等相待、诚信守诺的基础上,争取达成一个互利双赢的协议。

相比,不过是杯水车薪。“我们熬不过去了”,不少美国农民和企业发出这样的呼声。“10个月来,美国而不是中国,一直在为贸易战承担全部代价。”代表美国150多个零售、技术、制造业和农业贸易组织的游说团体“关税伤害美国腹地”日前发表声明指出,“提高关税只会惩罚美国的农民、企业和消费者。”但是,美国的决策者迄今仍然对这些呼声充耳不闻。

应当看到,大唱“加征关税有利论”,不过是自欺欺人罢了。试图靠加征关税或威胁提高关税来解决中美贸易摩擦问题,完全是出错了牌,把宝押在关税上最终导致空欢喜一场。

我们奉劝一句,美方如果有足够智慧来保证自身利益的话,就应当选择与中方相向而行,在相互尊重、平等互利的

基础上,通过磋商解决问题。

(新华社北京5月14日电)

人民日报署名文章

曼称:“贸易方面出现的这种反复无常给美国经济带来了干扰。”

大宗商品价格和出口都已大幅下滑,严重侵蚀了美国农民的收入。美国全国农场主联合会会长罗杰·强生表示,对家庭农场主和牧场主来说,中国的反制措施无疑是雪上加霜,因为他们正在疲于应付大宗商品价格下降、生态灾难和长期供应过剩的不利局面。

美国国家经济委员会主任库德洛在接受福克斯新闻采访时说,“中美双方都将(为加征关税)付出代价”。英国广播公司(BBC)称,特朗普一直声称加征关税后美国将获益,中国将受损。但是,作为特朗普的高级顾问,库德洛的相关表述等于承认了特朗普的观点是错误的。

高凌云认为,美国政府的任性,最终是以美国企业和消费者出高价,进而牺牲他们的福利为代价的。美国的有识之士也认识到了这个问题。比如,前白宫经济顾问柯恩在5月7日接受NPR采访时说:“如今收到的每一分关税,都来自于美国消费者的可支配收入。”纽约联储经济学家、普林斯顿大学教授和哥伦比亚大学教授合作的研究也认为,美国的商业和消费者在过去一整年“见证了商品价格的大幅上涨”,美国关税的成本几乎完全转嫁到了美国国内价格上,等于绝大部分关税都落到了美国国内消费者和进口商身上。

“合则两利,斗则俱伤”,这是中美经贸关系的本质。高凌云表示,希望美国政府在追求自身利益时兼顾中国合理关切,相互尊重、权责共担,通过谈判来解决双方共同关切的问题,并共同为增进中美两国人民利益而努力。

专家访谈

外交部谈中美经贸磋商:

中方不会屈从于任何外部压力,希望美方早日认清形势

立场倒退、违背承诺的帽子绝对扣不到中方头上

新华社北京5月14日电(记者侯晓晨)外交部发言人耿爽14日说,对于贸易战,中国不想打、不愿打,但也绝不怕打。奉劝美方早日认清形势,回归正轨,同中方相向而行,争取在相互尊重的基础上达成一个互利双赢的协议。

有记者问:连日来,美方多次威胁将对价值约3000亿美元中国输美产品加征关税,又称将于6月17日就此举行听证会。中方对此有何评论?

“中方一再表示,加征关税解决不了任何问题,发起贸易战只会损人害己。”耿爽在例行记者会上说,“对于贸易战,中国不想打、不愿打,但也绝不怕打。如果有人打到家门口,我们必然会奉陪到底。”

耿爽说,中方从来不会屈从于任何外部压力,我们有决心、有能力捍卫自身合法权益。

他回顾了去年以来中方对美方有关言行的反应:

——去年4月,美方首次宣布对中

国输美产品加征关税,中方在第一时间作出强有力的回应。此后,美方又不断发出新的威胁,几次正式实施加征关税措施,中方都立即予以坚决反制。

——上周,美方威胁要将对对中国2000亿输美产品加征关税的税率由10%上调至25%,引起国际社会一片哗然和金融市场剧烈反应。当时中方说,美方的这种威胁已经不是第一次了,中方的立场态度十分明确,美方也很清楚。同时,我们还呼吁美方改弦更张,与中方相向而行,争取达成互利双赢的协议。对中方的这种冷静淡定和建设性姿态,国际社会普遍给予高度评价。

——此后,中方团队依然赴美磋商,以负责的举动展现出推动解决分歧的最大诚意。但美方有些人似乎对形势产生了误判,低估了中方捍卫自身权益的决心和意志,继续混淆视听,一味漫天要价。对此中方当然要明确拒绝,坚决反对。

——5月10日,美方正式宣布对

不要陶醉于自欺欺人的“胜利”

——“加征关税有利论”可以休矣

钟声

第十一轮中美经贸高级别磋商举行之际,美方宣布将对价值2000亿美元中国输美商品加征的关税从10%上调至25%,使中美经贸磋商进程遭到严重挫折。美方竟然还同步抛出一个“加征关税有利论”来掩饰此举对美国经济的严重冲击。殊不知,美国人民不买这账,强烈反对对加征关税的声音首先从美国发出来。

“加征关税有利论”,究竟是一种无知还是一种伪装?

从去年的“贸易战很好”,到如今不断宣扬“中国正在向美国支付巨额关税……这些巨额税款将直接交给美国财政部”“关税将为我们的国家带来更多财富,甚至超过传统类型的惊人交易。此外,这更容易和更快速”“中国会大大减速,我们会自动加速”……在美方一些官员看来,加征的关税仿佛是天上掉下来的馅饼,得来全不费工夫;加征关税只会削弱对手,对自己毫发无损。有人还不断借此制造假象,好像美国经济

正因加征关税而欣欣向荣。借用国际媒体的评价,这不过是美方乐于“凭空制造胜利”的又一案例。

美国国家经济研究局发表的研究论文指出,2018年美国对其贸易伙伴加征的关税以及对方国家对美国征收的报复性关税,已使美国经济损失78亿美元。关税造成美国消费者和生产商每年需承担688亿美元的成本。美国商务咨询机构“全球贸易伙伴关系”的研究报告显示,对价值2500亿美元中国输美商品征收25%的关税,以及对进口钢和铝产品加征关税,将导致美国每年减少93.4万个就业岗位。英国《金融时报》日前的报道指出,美国一意孤行要对中国输美商品征收更高关税,而不是达成协议以结束美中贸易战,令美国商界信心丧失。

美方“加征关税有利论”想象了这样一种情境:加征关税就等于从中国口袋中白拿钱,美国一些人坐收渔利。但是,事实却是另一种情境:美国进口商和

零售商对关税的消化能力有限,关税增加额度必然会体现在最终消费者的支出环节。美国政府寄望于企业找到替代进口来源,但不少美国企业主对此只能耸耸肩、摊开双手:中国商品物美价廉,只能从中国采购,提高的成本只能转移到消费者身上。纽约联储储备银行、普林斯顿大学和哥伦比亚大学的经济学家研究发现,加征关税使美国消费者和进口商去年每月损失44亿美元,美国收取的关税收入“不足以弥补购买进口商品的消费者所承受的损失”。把美国消费者口袋里的钱掏出来,就声称天上掉下来了绿花花的美钞,但美国消费者的钱包瘪了,人们岂能买账?

在当今世界上,没有谁能随心所欲。美国要给别人强加关税,别人不可能无动于衷,必然要进行反制。加征关税给美国带来的痛是显而易见的。美国不少农民正经历“艰难的经济时刻”。美国政府去年宣布发放120亿美元农业补贴,但与生产成本上涨和出口减少造成的损失

美国

证券分析师认为:

反复无常给美国经济带来干扰

本报驻华盛顿记者 关晋勇

中美达成协议结束贸易战原本是美股年初以来持续好转的心理基础,标普500指数和纳斯达克指数今年都获得了两位数涨幅。但行情在近期迎来了大幅波动。

5月10日,美方正式宣布对2000亿美元中国输美商品加征25%关税。13日,中国国务院关税税则委员会宣布中方的相关举措。这体现了中方捍卫多边贸易体制、捍卫自身合法权益的

决心和意志。中美经贸摩擦的升级给美国股市带来冲击波,美股遭遇黑色星期一。道琼斯指数收盘下跌617.38点,至25324.99点,跌幅2.4%;标普500指数下跌69.53点,至2811.87点,跌幅2.4%。这两个指数均创下1月3日以来最大单日跌幅。纳斯达克综合指数下跌269.92点,至7647.02点,为去年12月份以来最大单日跌幅。对美国经济前景最为敏感的罗素2000

小型股指数下跌3.2%。

华盛顿邮报称,白宫一面对中国发起贸易战,一面试图安抚投资者的努力显示出失败迹象。华尔街日报称,瑞银分析师估计,若美国对所有进口中国商品征收25%的关税,美国经济增速可能被拉低0.75个至1个百分点,股市可能出现两位数跌幅。Frost Investment Advisors高级基金经理兼研究分析师阿兰·阿德尔

美国加征关税“七伤拳”损人也害己

——访中国社科院世界经济与政治研究所研究员高凌云

本报记者 徐惠喜

日前,美国对2000亿美元中国输美商品加征25%关税,此举单方面激化了中美经贸摩擦。中国社科院世界经济与政治研究所研究员高凌云接受经济日报记者采访时表示,如果美国政府一意孤行,对2000亿美元中国输美商品加征25%关税后,又企图对另外的3000多亿美元的中国输美商品加征25%的关税,这将是“伤害美国自己的‘七伤拳’”。

针对美国官员所谓的“过去一年加征关税有效维护了美国利益”的说法,高凌云表示,美国向中国输美商品加征关税,税单不会寄往中国的消费者,也不会寄给中国的生产或出口企业,更不会寄往中国政府。按美国的海关税则,需要在一定期限内缴清关税税额的,是美国进口商或代理商。

那么,美国的进口商会支付吗?高凌云分析认为,短期内美国进口商有两个选择,第一是通过削减其他方面的成本,或者接受利润率下降,支付全部费用;第二则是向中国出口商要求折扣,以便他们部分冲抵额外加征的关税。

而折扣的大小,一般取决于商品的供需弹性和出口商相对于进口商的市场地位。在具有一定的垄断力、产品的需求弹性又不大的情况下,中国出口商降价的幅度会非常小,承受的转嫁关税也会非常小。当然,不是所有的中国出口商都具有市场垄断力,也不是所有的商品需求弹性都比较小。

对中国出口商而言,现期的出口是3个月或更长时间以前就签了合同的,与之对应的投资,如购买原材料、雇用劳动力等早已开始。在短期内,这些都很难调整。而且,现找可以替代美国的市场也很困难。因此面对突如其来关税,出口商往往处于比较被动的地位,不得不接受进口商加大降价幅度的要求。但从长期来看,中国的出口商具有更加丰富的选择。比如,在加征关税的新形势下,那些出口美国不盈利的企业,将减少对美国的出口,甚至退出美国市场,或者寻找其他目标市场,或者选择其他地方投资生产再出口美国。

中美经贸摩擦的发展过程也证明