

国际认同的贸易效应：来自市场经济地位的证据

罗长远¹, 李 铮²

(1. 复旦大学 世界经济研究所, 上海 200433; 2. 复旦大学 经济学院, 上海 200433)

摘 要: 为了解国际认同对中国出口贸易的影响, 文章使用 2002—2017 年中国出口贸易数据, 以市场经济地位为例, 检验了国际认同的贸易效应。研究发现, 相比于其他国家和地区, 贸易伙伴承认中国市场经济地位后, 中国对其出口显著增加, 这一结论在经过一系列稳健性检验后依旧成立。机制研究发现: 一方面, 市场经济地位可以减少贸易伙伴对华反倾销以及中国面临的贸易政策不确定性, 减轻反倾销和贸易政策不确定性对中国出口的消极影响; 另一方面, 市场经济地位也可以改善贸易伙伴与中国的双边政治关系, 强化双边政治关系对中国出口的积极作用。影响途径的分析表明: 市场经济地位可以同时沿着扩展边际和集约边际促进中国出口增长, 主要通过提高数量和提升价格促进出口增长, 但对出口质量影响不显著。影响效果的分析表明: 市场经济地位对中国出口的促进作用对于同质品和反倾销密集的产品更明显, 且该作用具有一定的空间溢出效应; 此外, 市场经济地位同时降低了中国对贸易伙伴的反倾销, 有助于双方形成良好的经贸关系。文章的发现为理解市场经济地位对中国出口贸易的影响提供了经验证据, 也为中国争取国际认同提供了参考依据。

关键词: 国际认同; 市场经济地位; 出口贸易

中图分类号: F742; F752 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-9952(2024)10-0139-15

DOI: 10.16538/j.cnki.jfe.20240813.302

一、引 言

为了更好地融入全球化, 中国一边积极参与全球经济治理, 一边坚持国内改革, 努力对标国际标准, 争取国际认同。加入 WTO 以来, 中国不断推进国内制度改革, 并积极争取国际对中国市场经济地位的认可, 以减少国内循环和国际循环之间的壁垒和障碍。近年来, 贸易保护主义不断抬头, 中国逆势迈出了开放的新步伐。党的二十大报告提出, 坚持推进高水平对外开放, 稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放。在此背景下, 中国要及时向世界展示改革开放的成果, 并注重国际对话和国际认同。市场经济地位受到承认是国际认同的一个典型案例, 很有必要跟踪和研究其所带来的贸易效应。^①那么市场经济地位对中国的出口贸易究竟有何影响呢? 目前学术界对于这一问题的探讨还比较有限, 而这正是本文所要关注的。

收稿日期: 2024-03-08

基金项目: 国家社会科学基金重大项目(21&ZD075)

作者简介: 罗长远(1976—), 男, 四川南充人, 复旦大学世界经济研究所教授, 博士生导师;

李 铮(1998—), 男, 广东湛江人, 复旦大学经济学院博士研究生。

^① 我们参考 Bailey 等(2017), 用各国与中国在联合国大会投票的理想点距离作为国际认同的代理变量, 发现市场经济地位与理想点距离呈负相关, 因此市场经济地位在一定程度上体现了贸易伙伴对中国的国际认同。

市场经济地位在国际贸易中主要用于对倾销的认定。^①加入 WTO 之初,中国并没有被国际认可为市场经济国家,《中国加入世界贸易组织议定书》第 15 条“确定补贴和倾销时的价格可比性”条款规定,中国出口企业在面临 WTO 成员国的反倾销调查时,如果不能明确证明生产该同类产品的产业在制造、生产和销售该产品方面具备市场经济条件,则该 WTO 进口成员可使用不依据与中国国内价格或成本进行严格比较的方法,^②即可以使用与中国经济发展水平相当的市场经济国家(即替代国)的成本数据计算相关产品的正常价值,进而确定倾销幅度。按照 WTO 的《反倾销协定》,这一替代国应由进口国来选定。^③通常情况下,当进口国对来自非市场经济国家的进口产品发起反倾销指控时,为了证实倾销的存在,必然会选择一个生产成本高的“替代国”的同类产品进行比较。因此,非市场经济地位对中国出口贸易施加了制度性的约束和歧视(赵瑾, 2004),常常导致进口国对中国出口企业滥用反倾销,使中国成为国际反倾销最主要的被调查对象(王世春和叶全良, 2005)。根据已有数据,2001 年中国加入 WTO 以后,即使全球反倾销总数有下降趋势,但全球对华反倾销数量依旧有所增加,导致对华反倾销占比持续提升,一度突破 40%。2010 年以后,对华反倾销占比有所下降,但依旧维持在 30% 左右,远大于中国出口占世界出口的比例,说明加入 WTO 后中国的确成为国际反倾销最主要的被调查对象。^④

《中国加入世界贸易组织议定书》第 15 条同时补充说明,对中国采用“替代国”方法计算进口产品的“正常价值”这一规定在中国加入 WTO 15 年后终止。2002—2016 年这 15 年的转型期中, WTO 成员可以认可或者否定中国的市场经济地位,一旦成员国在国内法律上承认中国的市场经济地位,那么对中国进行反倾销调查过程中就不能再使用“替代国”方法。鉴于“非市场经济地位”带来的约束和歧视,中国政府曾在一段时期内积极寻求其他国家对中国市场经济地位的认可。2004 年 4 月新西兰成为第一个承认中国市场经济地位的国家,随后的几年里陆续有国家或地区承认中国的市场经济地位。由于目前并没有统一公布承认中国市场经济地位的国家名单,我们根据商务部的公开信息进行手动整理,得到了目前所公布的承认中国市场经济地位的国家以及承认年份,2004—2010 年共有 73 个贸易伙伴承认了中国的市场经济地位,其中大部分国家和地区分布在亚非拉以及东欧。^⑤

按加入 WTO 协议规定,中国的非市场经济地位应截至 2016 年 12 月。但到目前为止,欧盟、美国、日本等国家仍不承认中国具有市场经济地位。2016 年 12 月 12 日,中国在加入世贸组织 15 年届满的第二天便向美国和欧盟分别发起磋商请求,从而形成了世贸组织争端解决 DS515(美国)和 DS516(欧盟)价格比较方法案,诉求美国和欧盟承认中国市场经济地位,并按照原先约定不再使用“替代国”方法。2017 年 3 月,中方向世贸组织申请成立专家组审理 DS516 案件。2020 年 6 月,中国诉欧盟关于“市场经济地位”问题的争端解决案件已由中方主动申请终止。可见,谋求国际社会对中国市场经济地位的认可依旧道阻且长。在贸易保护主义盛行, WTO 等多边机构陷入困境,中国正积极参与和推动全球经济治理变革的背景下,捋清市场经济地位对于中国出口贸易的影响和重要性具有重要现实意义。

① 倾销一般是指在进口国销售的产品价格低于该产品在出口国市场上的价格,在认定倾销时需要采取一系列复杂的分析步骤,以确定出口国市场上的适当价格(称为“正常价值”)和进口国市场上的适当价格(称为“出口价格”),以便能够进行适当的比较。

② 具体参考商务部公布的《中国加入世贸组织议定书(标准中文版全文)》, <http://gpj.mofcom.gov.cn/article/zuixindt/201612/20161202103711.shtml>。

③ 具体参考 WTO: Technical Information on anti-dumping, https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm#dumping。

④ 有关全球反倾销的情况来自于中国贸易救济信息网。

⑤ 虽然承认中国市场经济地位的贸易伙伴多数为发展中经济体,但是根据 CEPII 的统计,2002—2017 年中国对这些贸易伙伴的出口占中国整体出口的 26.69%,超过四分之一,并且占中国对所有发展中国家出口的 68.47%,超过三分之二。因此,本文以市场经济地位为例研究国际认同的贸易效应具有一定的代表性。限于篇幅,此处省略承认中国市场经济地位的国家名单,备索。

二、文献综述与理论假说

这部分结合已有研究,对市场经济地位如何影响中国出口这一问题进行理论探讨,并提出相应的研究假说。本文的研究主要与以下四支文献相关。

第一支文献与国际认同的贸易效应有关。对这一问题的研究思路大致有两种:一是采用某一文化或历史事件来体现国际认同的内涵,以此分析国际认同对经贸的影响。如 Che 等(2015)利用日军侵华造成的损害程度来刻画中国各地区对日本的心理认同感,以讨论历史冲突对当今中日贸易的影响;施炳展(2016)以韩剧《来自星星的你》在中国热播为例,分析了国际文化认同对中国出口贸易的影响。二是通过构造相关指标,从而刻画国际认同对贸易的影响。比如,Disdier 和 Mayer(2007)利用欧盟 15 个成员国中支持中东欧国家加入欧盟的人口比例作为成员国对中东欧国家的国际认同,发现国际认同促进了中东欧国家对相关欧盟成员国的出口;Guiso 等(2009)使用欧洲国家之间双边信任的数据刻画国际认同,发现较低的双边信任会导致两国之间的贸易减少;Felbermayr 和 Toubal(2010)利用欧洲歌唱大赛(Eurovision Song Contest, 一个受欢迎的泛欧洲电视节目)的双边得分数据衡量国家间的国际认同,发现国际认同对双边贸易流量产生了积极影响;Melitz 和 Toubal(2014)研究表明,共同语言可以增加文化认同,降低国际贸易的信息成本、交流成本和翻译成本等,促进国际贸易发展;Hellmanzik 和 Schmitz(2015)利用国家间双边网页访问和网址链接数来衡量国家间文化认同程度,并以此解释国家间文化服务贸易规模;Chang 等(2022)基于国家形象的调查数据发现,一国在国际上的形象对其贸易有积极作用。此外,移民网络是国际认同的重要载体,大量研究发现,移民网络可以促进国际贸易(Rauch 和 Trindade, 2002; Combes 等, 2005; Burchardi 等, 2019; Choi 等, 2024)。市场经济地位是国际认同的重要体现,目前鲜有文献直接研究其对中国经济的影响。已有研究发现非市场经济地位对中国而言是一个重大的贸易壁垒(赵瑾, 2004),加入 WTO 后中国的非市场经济地位所面临的歧视性条件,不仅阻碍了中国对外经贸的健康发展,还违反了 WTO 的非歧视原则。比如, Sandkamp(2020)研究欧盟对外反倾销对贸易伙伴出口的影响发现,不具备市场经济地位的出口国,尤其是中国,出口贸易量下降更多。基于此,我们认为,市场经济地位或许能与其他国际认同一致,通过降低相关的贸易摩擦和壁垒,从而对中国的出口贸易产生积极影响。

第二支文献与反倾销的贸易效应有关。Bown 和 Crowley(2007)将反倾销对双边贸易的影响归纳为贸易破坏效应、贸易偏转效应、贸易转移效应以及贸易抑制效应四种。前两种效应刻画了反倾销对被诉国出口贸易的影响,是本文关注的重点。首先,研究表明,对华反倾销存在贸易破坏效应,即贸易伙伴对中国商品实施反倾销显著抑制了中国对其出口。Lu 等(2013)发现,反倾销调查使中国在 HS6 位码产品层面的出口量大幅下降;Chandra(2017)也发现,中国对征收反倾销税国家的出口下降了大约 35%。与此不同,我们认为市场经济地位可以通过降低反倾销壁垒而具有贸易创造效应。这是因为,若一国被认定不具备市场经济地位,进口国就可以使用“替代国”方法判定产品的正常价值。为了证实倾销的存在,申诉国必然会选择一个生产成本高的替代国同类产品进行比较,^①所以非市场经济地位导致中国经常遭受歧视性的反倾销裁决(Bown, 2007; 鲍晓华, 2011; Sandkamp 和 Yalcin, 2021)。而贸易伙伴承认中国市场经济地位后,不能再采用“替代国”标准对中国进行反倾销调查,从而降低了对华反倾销的胜诉率,抑制了贸易伙伴滥用反倾销作为贸易保护手段的动机。因此,市场经济地位可以减少贸易伙伴对中国采

^① Kim 和 Ahn(2019)发现,美国在对华反倾销中往往使用人均收入低于中国的国家作为“替代国”,从而高估了中国出口产品的“正常价值”。

取反倾销措施的概率和程度(Urdinez 和 Masiero, 2015; 方菲菲和龙小宁, 2022),降低中国企业进入相关出口市场的壁垒和门槛,从而增加中国对其的出口(Melitz, 2003)。其次,研究表明,对华反倾销存在贸易偏转效应,即贸易伙伴对华反倾销会提高中国向其他非申诉国家或地区的出口。Chandra(2016)发现,美国对中国施加的反倾销壁垒会导致中国对其他国家出口增长;Felbermayr 和 Sandkamp(2020)发现,反倾销税导致中国企业进入第三国市场。与此不同,我们认为,市场经济地位能通过降低反倾销壁垒而具有贸易吸引效应。市场经济地位意味着中国与贸易伙伴建立起更加紧密和平等的经贸关系,中国企业在相关国家遭遇歧视性反倾销的可能性更低。因此,当中国企业面临来自他国的反倾销制裁后,除了转内销,还可能将出口转移到贸易壁垒低且政策环境稳定的目的地,也就是承认中国市场经济地位的国家。最后,市场经济地位还可以减轻反倾销对中国出口的消极影响,从而有利于中国的出口。贸易伙伴承认中国市场经济地位后,即使对中国采取反倾销措施,也只能按 WTO 规定的方法进行,而不能再采用“替代国”标准,这会降低歧视性反倾销的可能性和反倾销税率(Bown, 2007; 鲍晓华, 2011; Sandkamp 和 Yalcin, 2021)。因此,相比其他国家,贸易伙伴承认中国市场经济地位后,即使再对中国发起反倾销调查或者实施反倾销,其对中国出口的伤害程度也会有所降低。

第三支文献与贸易政策不确定性对贸易的影响有关。Handley(2014)率先基于异质性企业模型框架,探讨了贸易政策不确定性对企业出口变化的影响。已有研究表明,贸易政策不确定性降低会提高企业的预期未来收益,鼓励企业进入出口市场,从而促进一国的出口贸易(Feng 等, 2017)。Pierce 和 Schott(2016)对中美贸易关系的研究发现,2000 年美国给予中国永久正常贸易关系(PNTR),降低了中美间的贸易政策不确定性,使更多的中国企业进入美国市场。Handley 和 Limao(2017)的研究表明,中国加入 WTO 降低了中美间的贸易政策不确定性,而这种不确定性的下降解释了中国对美国出口增长的 22%。此外,研究表明,加入贸易协定可以有效降低贸易政策不确定性。Handley 和 Limao(2015)发现,一个国家加入贸易协定,即使其实际关税不发生变化,也可通过消除关税上浮的可能性来降低贸易政策的不确定性,从而促进国际贸易发展。钱学锋和龚联梅(2017)针对 TPP 和 RCEP 的研究发现,中国与这两组国家之间的贸易协议降低了中国面临的贸易政策不确定性,促进了中国制造业的出口。吕建兴等(2021)的研究表明,FTA 可以通过降低贸易政策不确定性和强化双边经贸关系,显著缓解伙伴国对华发起的贸易摩擦。我们认为,与贸易协定相似,市场经济地位也可以降低中国与相关国家的贸易政策不确定性。贸易伙伴承认中国市场经济地位意味着中国与贸易伙伴建立了更加紧密的经贸关系,为维护这种关系,双方面临贸易争端时会尽可能采用更友好的解决方法,而非诉诸反倾销仲裁等手段。因此,市场经济地位不仅可以降低对华反倾销带来的贸易壁垒和摩擦,还会降低贸易政策不确定性,为中国出口企业营造稳定的市场环境,提高企业的预期收益,从而鼓励企业进入相关出口市场,促进中国的出口贸易。此外,市场经济地位还可以缓解贸易不确定性对中国出口的消极影响。作为一种国际认同,市场经济地位有助于增加中国与贸易伙伴的双边信任和好感,为双边贸易提供“压舱石”。因此,当贸易政策不确定性增加时,企业可能会更偏好与承认中国市场经济地位的贸易伙伴进行合作,以降低不确定性带来的风险。

第四支文献与国际贸易和国际关系的互动关系有关。一方面,国际贸易有助于维持良好的国际关系。经贸关系是政治关系的“压舱石”,贸易双方建立的依赖关系会提高冲突和战争的机会成本,从而减少双方的政治冲突动机,促进更加友好和稳定的政治关系(Martin 等, 2008)。Lu 等(2021)的研究表明,“一带一路”倡议等国际经济合作机制可以促进商业交流,增加参与国

的经济收益,促使参与国避免政治紧张局势,以维系友好的外交和政治关系,避免危及经济交流。与之相同,贸易伙伴承认中国市场经济地位意味着其与中国建立了更加紧密的经贸合作关系。经济合作除了给贸易双方带来直接利益外,还会提高双方对未来经济收益的期望,增加商业交流的稳定性和可预测性,从而提高冲突的机会成本,增加双方通过谈判和外交解决冲突的动机(Vicard, 2012; Hadjiyiannis 等, 2016)。因此,市场经济地位可以促使中国与贸易伙伴建立并维护更强的政治合作和更加友好的双边关系。并且,非市场经济地位还带有对中国对外贸易的歧视,是竞争对手借以打压中国的手段(宿景祥, 2004; 谢建国, 2006; Bown, 2007; 王孝松和谢申祥, 2013)。贸易伙伴承认中国市场经济地位意味着放弃对中国的歧视,向中国发送认同和信任的信号,表明会通过更加友好的方式解决与中国的贸易争端,从而增加中国与之建立良好政治关系和友好外交的意愿。另一方面,国际贸易的发展也受到双边政治关系的显著影响。双边关系就好比一面“旗帜”,贸易将紧随其后(Pollins, 1989)。双边政治关系恶化和国际冲突会对双边贸易产生重大的消极影响(Fuchs 和 Klann, 2013),而良好的双边政治关系会对经济交流起到积极的推动作用(Berger 等, 2013)。特别地,作为双边政治关系的重要体现,外交对双边贸易具有显著影响(Pollins, 1989)。Nitsch(2007)以 1948—2003 年间法德美三国国家元首的访问活动为样本研究发现,官方访问对出口有积极影响。闫雪凌和林建浩(2019)发现,良好的双边关系和领导人访问显著促进了中国对外直接投资。因此,市场经济地位可以通过改善双边政治关系而加强国家间的沟通,增进理解和互信,有效降低国际经济交流成本;还可以降低政治风险和经济安全风险,抑制贸易双方的机会主义行为,有利于形成良好的国家声誉,从制度上为经贸合作提供保障,为双边贸易往来建立起激励、促进和保护机制,从而促进中国对贸易伙伴的出口。此外,市场经济地位还可以增强双边政治关系对于贸易的积极作用。经济因素和政治因素往往具有互补性(Martin 等, 2012),经贸关系和政治关系的协同作用为双边贸易提供了多重和强化的激励(Mansfield 和 Bronson, 1997),贸易伙伴承认中国市场经济地位意味着其与中国建立起了更加紧密的经贸关系,如果该贸易伙伴同时与中国具有良好的政治关系,则会形成“政经俱热”的状态,这将进一步促进中国对其出口。

根据上述讨论,我们可以得到以下两个待检验的假说:

假说 1: 贸易伙伴承认中国市场经济地位可以促进中国对其的出口。

假说 2: 一方面,市场经济地位可以降低对华反倾销和贸易政策不确定性,减轻反倾销和贸易政策不确定性对中国出口的消极影响。另一方面,市场经济地位可以改善贸易伙伴与中国的双边政治关系,强化双边政治关系对中国出口的积极作用。

本文可能的边际贡献体现在以下几方面:首先,目前对于市场经济地位的研究更多是停留在理论讨论和法理辩论的层面,缺乏严格的实证研究。根据笔者对文献的把握,仅有 Urdinez 和 Masiero(2015)以及方菲菲和龙小宁(2022)的研究实证检验了市场经济地位对中国遭受反倾销的影响。本文以贸易伙伴承认中国市场经济地位为准自然实验,实证检验市场经济地位对中国出口贸易的影响,对现有文献做出了补充。其次,已有研究大多基于观念、文化和民族身份等角度考察国际认同对贸易的影响,而市场经济地位是经济层面的国际认同,研究其对贸易的影响可以为国际认同的贸易效应提供全新的视角。且现有研究更多集中关注非市场经济地位的经济效应,考虑反倾销壁垒对贸易的影响,较少关注反倾销壁垒下降的影响。本文将市场经济地位对中国出口贸易的影响机制归纳为反倾销壁垒下降、贸易政策不确定性降低以及双边政治关系改善三个方面,对现有研究做了一定的补充。最后,本文在拓展性分析中考察了市场经济地位对出口贸易的影响途径和效果,这为理解市场经济地位的贸易效应提供了全面和丰富的视角。

三、实证分析

(一)实证策略。本文将贸易伙伴承认中国市场经济地位视为一个准自然实验,以承认中国市场经济地位的国家作为处理组,其余未明文承认中国市场经济地位的国家作为对照组,采用多时点双重差分模型进行实证检验。对应国家—年份层面出口和国家—产品—年份层面出口的 DID 模型分别设定如下:

$$\ln export_{it} = \alpha + \beta mes_{it} + \gamma' X_{it} + \lambda_t + \lambda_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\ln export_{iht} = \alpha + \beta mes_{it} + \gamma' X_{it} + \lambda_t + \lambda_i + \lambda_h + \lambda_{ht} + \varepsilon_{iht} \quad (2)$$

其中,下标 i 、 h 、 t 分别表示出口目的国、HS6 位码产品以及年份。 $\ln export_{it}$ 和 $\ln export_{iht}$ 分别是中国在国家—年份层面的出口金额取对数和国家—产品—年份层面的出口金额取对数。 mes_{it} 是核心解释变量,如果 i 国在 t 年及之前承认了中国市场经济地位则取 1,否则取 0。 X_{it} 是一系列国家—年份层面的控制变量。 λ_t 、 λ_i 、 λ_h 分别是年份、出口目的国以及 HS6 位码产品的固定效应,以控制不随年份、国家、产品变化的不可观测的因素。式(2)进一步加入主行业(HS2 位码)与年份交互的固定效应 λ_{ht} ,以控制某些同时随主行业和年份变化的因素。 ε_{it} 和 ε_{iht} 是随机误差项。

本文所使用的数据情况如下:首先,2001 年 12 月中国加入 WTO 之后,非市场经济地位成为制约中国对外贸易的重要因素,而按照加入 WTO 协定的规定,中国的非市场经济地位应截至 2016 年 12 月,所以本文将样本区间设定为 2002—2017 年。其次,由于商务部未正式披露承认中国市场经济地位的国家名单和具体的年份,本文根据中国商务部公开信息和已有研究整理出了 73 个承认中国市场经济地位的地区以及相应的承认年份,并根据该信息设定核心解释变量 mes 。此外,中国出口贸易数据来自 CEPII 的 BACI。参考标准的贸易引力模型,本文在回归中加入贸易伙伴人口规模的对数值 $\ln pop$ 和人均 GDP 的对数值 $\ln gdp$,以控制贸易伙伴的市场规模和发展水平对中国出口贸易的影响,数据来自 WDI。同时加入了中国与贸易伙伴最大城市之间地理距离的对数值 $\ln dist$ 以及中国与贸易伙伴是否签署 RTA 的虚拟变量 rta ,^①数据分别来自 CEPII 的 GeoDist 和 WTO。

(二)基准估计。表 1 报告了基准估计结果。其中列(1)和列(3)只控制固定效应,列(2)和列(4)在此基础上加入控制变量。可以看到,不管是国家—年份层面的出口还是国家—产品—年份层面的出口,核心解释变量 mes 的估计系数均显著为正。以列(2)和列(4)为代表性结果,相比于其他国家和地区,贸易伙伴承认中国市场经济地位后,中国对其出口金额在国家层面平均增长了 20.64%,在产品层面平均增长了 17.51%。^②这一结果验证了前文的假说 1,贸易伙伴承认中国市场经济地位可以促进中国对其出口。

(三)稳健性分析。^③本文对基准结果进行以下稳健性分析:(1)平行趋势检验;(2)安慰剂检验;(3)加入更多控制变量;(4)通过使用工具变量法、Heckman 两步法以及 PSM-DID 来解决内生性问题;(5)考虑其他因素的干扰,包括 2008 年国际金融危机、“一带一路”倡议以及预期效应;(6)将样本区间拓展为 2002—2021 年;(7)考虑零贸易流;(8)使用多时点 DID 的其他估计方

① WTO 认定了四种 RTA,分别是部分范围协定(Partial Scope Agreements)、自由贸易协定(Free Trade Agreements)、关税同盟(Customs Union)和经济整合协定(Economic Integration Agreements)。

② 根据样本均值测算可知,承认中国市场经济地位后,中国对相关贸易伙伴的出口金额在国家层面平均增长 18.56 亿美元,在国家—产品层面平均增长 65.95 亿美元。由于样本期内中国对每个贸易伙伴平均出口 2356 种 HS6 位码产品,加总的国家—产品层面的出口金额平均增长 15.54 亿美元,略低于国家层面出口金额的增长。这是因为,市场经济地位不仅提高了每种产品的出口金额(集约边际),还可能增加了出口产品的种类(扩展边际)。关于出口二元边际的讨论见后文。

③ 限于篇幅,有关稳健性分析的细节和结果请见《财经研究》工作论文。

法,包括 *did2s*、*csdid*、*did_multiplegt*、*did_imputation* 和 *eventstudyinteract*; (9)通过双边缩尾处理异常值; (10)剔除欧美等西方发达国家样本; (11)加入更多固定效应。经上述处理后, *mes* 的估计系数依旧显著为正,这说明市场经济地位的确可以促进中国的出口。

表 1 基准估计结果

| | 国家-年份层面 | | 国家-产品-年份层面 | |
|---------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) |
| <i>mes</i> | 0.1062 ^{**} (0.0507) | 0.2064 ^{***} (0.0472) | 0.1547 ^{**} (0.0667) | 0.1751 ^{***} (0.0606) |
| 控制变量 | 不控制 | 控制 | 不控制 | 控制 |
| 年份固定效应 | 控制 | 控制 | 控制 | 控制 |
| 国家固定效应 | 控制 | 控制 | 控制 | 控制 |
| 产品固定效应 | 不控制 | 不控制 | 控制 | 控制 |
| 主行业-年份固定效应 | 不控制 | 不控制 | 控制 | 控制 |
| <i>Adj R</i> ² | 0.9661 | 0.9728 | 0.5515 | 0.5551 |
| 观测值 | 2840 | 2664 | 6 650 415 | 6 475 067 |

注:括号内为聚类到国家层面的稳健标准误; † $p < 0.15$, * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$; 下表统同。

四、机制分析

(一)市场经济地位与对华反倾销。市场经济地位可以降低贸易伙伴对华的反倾销(Urdinez 和 Masiero, 2015; 方菲菲和龙小宁, 2022)。贸易伙伴承认中国市场经济地位后,不能再采用“替代国”标准对中国进行反倾销调查,从而降低了对华反倾销的胜诉率,抑制了贸易伙伴滥用反倾销作为贸易保护手段的动机。为了对此进行考察,我们利用全球反倾销数据库得到世界各国对华反倾销的情况。^①反倾销诉讼从发起到结案需要一定的调查和仲裁时间,部分案例会被最终裁决认定为不构成反倾销,从而无措施结案,所以真正实施反倾销的数量往往低于发起反倾销调查的数量。虽然只有实施反倾销才会给被诉国带来切实的贸易壁垒,但是反倾销具有调查效应(Egger 和 Nelson, 2011),即使是无措施结案的反倾销指控仍然可能对被诉国的出口贸易产生负向影响。因此,我们同时关注了市场经济地位对发起反倾销调查和实施反倾销的影响。具体考虑了四个变量:当年是否对华发起反倾销调查的虚拟变量 *init*,当年是否对华实施反倾销的虚拟变量 *imple*,当年对华发起反倾销调查的案件数量加 1 取对数 *lninitnum*,以及当年对华实施反倾销的案件数量加 1 取对数 *lnimplenum*。为了考察市场经济地位是否影响贸易伙伴对华反倾销的概率,我们分别将 *init* 和 *imple* 作为被解释变量引入式(1),使用 Probit 方法进行估计。同时,为了考察市场经济地位是否影响贸易伙伴对华反倾销的数量,分别将 *lninitnum* 和 *lnimplenum* 作为被解释变量引入式(1),并使用 OLS 方法进行估计。表 2 列(1)–列(4)显示, *mes* 的估计系数均显著为负,说明相比于其他国家,承认中国市场经济地位的贸易伙伴对中国发起反倾销调查和实施反倾销的概率以及数量均有所降低。因此,无论是发起反倾销调查还是实施反倾销,无论是在扩展边际还是集约边际上,市场经济地位都有助于降低贸易伙伴对华的反倾销。

此外,市场经济地位还可能减轻反倾销对中国出口的消极影响。贸易伙伴承认中国市场经济地位后,不能再采用“替代国”标准对中国进行反倾销调查,降低了歧视性反倾销的可能性以及反倾销税率,因此,承认中国市场经济地位的贸易伙伴对华反倾销对中国出口的伤害可能小

^① 全球反倾销数据库记录了每个国家每起对外反倾销案例的申诉对象国以及案件从发起到最终仲裁的重要时间节点,我们通过每个国家发起反倾销调查的日期确定发起反倾销的年份,通过每个国家实施最终反倾销的日期确定实施反倾销的年份。反倾销案件若无措施结案,就没有实施最终反倾销的日期。

于其他国家。为了检验这一点,在式(2)中分别引入 *init* 和 *imple* 的滞后一期以及二者与 *mes* 的交互项,^①估计结果见表2的列(5)–列(6)。可以看到,交互项的估计结果显著为正,说明相比于其他国家,承认中国市场经济地位的贸易伙伴对华发起反倾销调查和实施反倾销对中国出口的负向影响更小,市场经济地位的确可以减轻反倾销对中国出口的伤害。

表2 机制分析:市场经济地位与对华反倾销

| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
|----------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| | <i>init</i> | <i>imple</i> | <i>lninitnum</i> | <i>lnimplenum</i> | <i>lnexport</i> | <i>lnexport</i> |
| <i>mes</i> | -1.7419*** (0.3581) | -1.5480*** (0.3759) | -0.3135*** (0.0566) | -0.3639*** (0.0523) | 0.0995* (0.0592) | 0.1149** (0.0578) |
| <i>mes</i> × <i>L.mec</i> | | | | | 0.2450*** (0.0800) | 0.2084*** (0.0796) |
| <i>L.mec</i> | | | | | -0.1684** (0.0696) | -0.1430** (0.0725) |
| <i>Adj/Pseudo R</i> ² | 0.5122 | 0.4874 | 0.8286 | 0.7779 | 0.5583 | 0.5583 |
| 观测值 | 575 | 575 | 2683 | 2683 | 6 193 893 | 6 193 893 |

注:列(5)、列(6)的 *L.mec* 分别为 *L.init*、*L.imple*。所有回归均加入了控制变量和固定效应。

(二)市场经济地位与贸易政策不确定性。市场经济地位也可以降低中国与相关国家的贸易政策不确定性。市场经济地位意味着中国与贸易伙伴建立起更加紧密的经贸关系和长期合作关系,为了维护这种关系,双方面临贸易争端时会尽可能采用更加友好的解决方法,而非诉诸反倾销仲裁等手段。因此,市场经济地位不仅可以降低对华反倾销带来的贸易壁垒和摩擦,还会降低贸易政策不确定性。为对此进行考察,参考已有研究(Pierce 和 Schott, 2016; Handley 和 Limao, 2017; Feng 等, 2017; 钱学锋和龚联梅, 2017),我们使用关税差分来度量国家–产品–年份层面的贸易政策不确定性(*TPU*),计算公式如下:

$$TPU = \begin{cases} \tau_B - \tau_{MFN}, & \text{贸易伙伴为WTO成员国} \\ \max(\tau_{MFN} - \tau_P, 0), & \text{贸易伙伴与中国签订了RTA} \end{cases}$$

其中, τ_B 是 WTO 约束关税, τ_{MFN} 是贸易伙伴的最惠国关税, τ_P 是贸易伙伴针对中国的优惠关税。将 *TPU* 作为被解释变量引入式(2),估计结果见表3列(1)和列(2), *mes* 的估计系数均显著为负,表明相比于其他国家,承认中国市场经济地位的贸易伙伴与中国之间的贸易政策不确定性有所降低,说明市场经济地位有助于降低中国面临的贸易政策不确定性。

表3 机制分析:市场经济地位与贸易政策不确定性

| | (1) | (2) | (3) | (4) |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | <i>TPU</i> | <i>TPU</i> | <i>lnexport</i> | <i>lnexport</i> |
| <i>mes</i> | -1.5571** (0.7418) | -1.5842** (0.7639) | 0.1208* (0.0706) | 0.1003† (0.0661) |
| <i>mes</i> × <i>L.TPU</i> | | | 0.1297* (0.0867) | 0.1536** (0.0723) |
| <i>L.TPU</i> | | | -0.1392** (0.0565) | -0.1174** (0.0518) |
| 控制变量 | 不控制 | 控制 | 不控制 | 控制 |
| 固定效应 | 控制 | 控制 | 控制 | 控制 |
| <i>Adj R</i> ² | 0.8019 | 0.8158 | 0.5700 | 0.5695 |
| 观测值 | 5 578 271 | 5 406 066 | 5 578 271 | 5 406 066 |

① 采用机制变量的滞后一期是为了缓解 *mes* 与机制变量的内生性,后文同。

此外，作为一种国际认同，市场经济地位有助于增加中国与贸易伙伴的双边信任和好感，为双边贸易提供“压舱石”。因此，当贸易政策不确定性增加时，企业可能会更偏好与承认中国市场经济地位的贸易伙伴进行合作，以降低不确定性带来的风险。因此，市场经济地位可以缓解贸易政策不确定性对中国出口的消极影响。为检验这一点，我们在式(2)中引入 *TPU* 滞后一期及其与 *mes* 的交互项，结果见表 3 的列(3)和列(4)。可以看到，交互项的估计结果显著为正，说明相比于其他国家，与承认中国市场经济地位的贸易伙伴之间的贸易政策不确定性对中国出口的负向影响更小，市场经济地位的确可以缓解贸易政策不确定性对中国出口的消极影响。

(三)市场经济地位与双边政治关系。市场经济地位可以改善贸易伙伴与中国的双边政治关系。一方面，市场经济地位意味着中国与贸易伙伴建立起更加紧密的经贸关系和长期合作关系，能促使双方建立并维护更强的政治合作和更加友好的双边关系。另一方面，贸易伙伴承认中国市场经济地位，意味着放弃对中国的歧视，向中国发出认同和信任的信号，增加了中国与之建立良好政治关系和友好外交的意愿。外交是双边政治关系的重要体现(Pollins, 1989)，参考闫雪凌和林建浩(2019)的研究，我们采用高层领导人访问衡量双边政治关系，数据来自《中国外交年鉴》。^①为了检验市场经济地位对中国与贸易伙伴高层访问概率和数量的影响，考虑了六个变量：国外高层领导人是否来访的虚拟变量 *visit_F*，中国高层领导人是否出访的虚拟变量 *visit_C*，双方高层是否来访或出访的虚拟变量 *visit*，国外高层领导人来访次数加 1 取对数 *lnvisitnum_F*，中国高层领导人出访次数加 1 取对数 *lnvisitnum_C*，双方高层来访或出访次数加 1 取对数 *lnvisitnum*。为了考察市场经济地位是否会影响双边高层互访的概率，将 *visit*、*visit_F* 以及 *visit_C* 作为被解释变量引入式(1)，并使用 Probit 方法进行估计；同时，为了考察市场经济地位是否会影响双边高层互访的频次，将 *lnvisitnum*、*lnvisitnum_F* 以及 *lnvisitnum_C* 作为被解释变量引入式(1)，并使用 OLS 方法进行估计。结果见表 4 列(1)–列(6)。可以发现，*mes* 的估计系数均显著为正，说明相比于其他贸易伙伴，承认中国市场经济地位的贸易伙伴与中国双边高层互访的概率和次数都有所增加。因此，市场经济地位有助于改善双边政治关系。

表 4 机制分析：市场经济地位与双边政治关系

| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) |
|----------------------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|-----------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| | <i>visit</i> | <i>visit_F</i> | <i>visit_C</i> | <i>lnvisitnum</i> | <i>lnvisitnum_F</i> | <i>lnvisitnum_C</i> | <i>lnexport</i> | <i>lnexport</i> | <i>lnexport</i> |
| <i>mes</i> | 0.4130*** (0.1502) | 0.3555** (0.1451) | 0.2187† (0.1499) | 0.1113*** (0.0395) | 0.0851** (0.0347) | 0.0636* (0.0336) | 0.1044* (0.0576) | 0.1216** (0.0559) | 0.1336** (0.0581) |
| <i>mes</i> × <i>L.mec</i> | | | | | | | 0.0642** (0.0260) | 0.0578*** (0.0220) | 0.0303 (0.0235) |
| <i>L.mec</i> | | | | | | | 0.0163 (0.0124) | 0.0021 (0.0122) | 0.0159 (0.0125) |
| <i>Adj/Pseudo R</i> ² | 0.2205 | 0.2224 | 0.2551 | 0.5753 | 0.4089 | 0.4459 | 0.5582 | 0.5582 | 0.5582 |
| 观测值 | 2094 | 2365 | 2286 | 2683 | 2683 | 2683 | 6193893 | 6193893 | 6193893 |

注：列(7)、列(8)、列(9)的 *L.mec* 分别为 *L.visit*、*L.visit_F*、*L.visit_C*。所有回归均加入了控制变量和固定效应，表 5 同。

此外，市场经济地位还会进一步强化双边政治关系对于贸易的积极作用。因为经贸关系和政治关系的协同作用能为双边贸易提供多重和强化的激励(Mansfield 和 Bronson, 1997)，如果贸易伙伴承认中国市场经济地位，同时又与中国具有良好的政治关系，则会形成“政经俱热”的状态，还有利于进一步促进中国对其出口。为了对此进行检验，我们将式(2)中分别引入 *visit*、

^① 本文将高层领导人定义为一国的国家元首或是政府首脑，中国的国家元首是国家主席，政府首脑是国务院总理，外国则根据不同政体分别有总统、总理、总督、书记、主席、首相、国王、女王、天皇及大公等。

*visit_F*和*visit_C*的滞后一期以及三者与*mes*的交互项,估计结果见表4列(7)–列(9)。可以看到,交互项的估计结果基本显著为正,这说明市场经济地位更能促进中国对双边政治关系良好的贸易伙伴的出口。因此,市场经济地位的确可以强化双边政治关系对中国出口的促进作用。

五、拓展性分析

(一)影响途径分析。首先是二元边际分析。一是扩展边际,即市场经济地位促进了中国与相关贸易伙伴建立新的贸易联系;二是集约边际,即市场经济地位进一步强化了中国与相关贸易伙伴原有的贸易联系。因此,本文参考已有研究,考察两个层面的二元边际。在国家–年份层面,把中国每年对各个贸易伙伴出口的HS6位码产品数量(加1取对数)作为中国对各国出口的扩展边际(*exmg1*),把中国每年对各个贸易伙伴出口产品的平均金额(加1取对数)作为中国对各国出口的集约边际(*inmg1*)。在国家–产品–年份层面,以2002年为基期,把基期就有而且后续年份继续出现的贸易作为集约边际(*inmg2*),把基期没有但后续年份新出现的贸易作为扩展边际(*exmg2*)。估计结果见表5的列(1)–列(4),*mes*的估计系数均显著为正,说明市场经济地位促使中国对相关贸易伙伴的出口同时沿着扩展边际和集约边际增长。

表5 影响途径分析

| | 二元边际分析 | | | | 出口数量 | 单位价值 | 出口价格 | 出口质量 |
|--------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|------------------------------|---------------------|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) |
| | <i>inmg1</i> | <i>exmg1</i> | <i>inmg2</i> | <i>exmg2</i> | <i>lnquantity</i> | <i>lnunitvalue</i> | <i>lnprice_{adj}</i> | <i>lnquality</i> |
| <i>mes</i> | 0.2462*** (0.0377) | 0.0333** (0.0173) | 0.1625*** (0.0598) | 0.3210*** (0.1023) | 0.1256** (0.0642) | 0.0520** (0.0247) | 0.0621** (0.0265) | -0.0920 (0.0642) |
| <i>Adj R²</i> | 0.9601 | 0.8842 | 0.5594 | 0.3487 | 0.5403 | 0.5903 | 0.0617 | 0.0286 |
| 观测值 | 2664 | 2664 | 5322431 | 1152629 | 6418299 | 6418299 | 6405136 | 6405136 |

其次是其他出口变量。前文主要关注市场经济地位对出口金额的影响,而出口金额包含多个方面的因素,出口金额等于出口数量与单位价值的乘积,其中单位价值又包含了出口价格和出口质量。那么,市场经济地位对出口金额的促进作用主要来自哪些方面呢?从出口数量和单位价值来看,HS6位码产品的出口数量数据来自CEPII的BACI,单位价值等于出口金额除以出口数量。将出口数量的对数值(*lnquantity*)和单位价值的对数值(*lnunitvalue*)作为被解释变量引入式(2),结果见表5列(5)和列(6),*mes*的估计系数均显著为正。因此,市场经济地位的出口促进作用不仅切实增加了中国与相关贸易伙伴的出口数量,还提高了中国出口的单位价值。出口数量的增加意味着中国出口在“量”上的提升,但单位价值的增加却不一定代表中国出口在“质”上的提升。这是因为,单位价值的提高有可能来自出口质量的提升,也有可能是来自于出口价格的提高。为此,我们参考Khandelwal等(2013)的做法,测算出HS6位码产品的出口质量对数值(*lnquality*),再参考Fan等(2015)的研究,测算出经过质量调整后的HS6位码产品的出口价格对数值(*lnprice_{adj}*),测算过程中利用了Broda和Weinstein(2006)所提供的SITC-Rev3分类的三位码行业层面的产品替代弹性。分别将*lnquality*和*lnprice_{adj}*作为被解释变量代入式(2)中,结果如表5列(7)和列(8)所示,^①*lnprice_{adj}*的估计系数显著为正,而*lnquality*的估计系数不显著,说明市场经济地位主要提高了中国产品的出口价格,而对产品的出口质量没有显著影响。^②

① 我们还利用Broda和Weinstein(2006)所提供的四位码和五位码的产品替代弹性,同时参考Fan等(2015)的研究,令产品替代弹性取值为5或者10。无论产品替代弹性的取值如何,表5列(7)和列(8)的估计结果依旧存在。其他结果请见工作论文。

② 限于篇幅,对出口价格和出口质量估计结果的具体解释请见《财经研究》工作论文。

(二)影响效果分析。^①首先是产品异质性。我们根据 Rauch(1999)的分类将产品区分为同质品和异质品,构造是否为同质品的虚拟变量,根据产品所遭受的反倾销程度,^②构造是否为反倾销密集产品的虚拟变量,并在基准估计模型中分别加入 mes 与上述两个虚拟变量的交互项。结果表明,交互项的估计系数均显著为正,说明市场经济地位对于中国同质品和反倾销密集产品出口的促进作用更强。

其次是溢出效应。基准估计结果只考虑了市场经济地位对中国与相关贸易伙伴的直接影响,但是市场经济地位对出口的促进作用有可能会外溢到其他尚未承认中国市场经济地位的国家。根据前文,市场经济地位会促使中国企业拓展海外市场。成功进入新的国际市场后,由于进入成本已经沉没,而出口盈利能力适用于全球,出口企业有动机以新的出口目的地为“试验场”,依次进入与之相邻的出口市场,以扩张自己的出口业务(Albornoz 等, 2012)。因此,一国承认中国市场经济地位不仅可以促进中国企业进入其市场,而且还可以促进中国企业进入与其相邻的第三国市场。为考察市场经济地位的出口的溢出效应是否存在,本文采用两种方法:一是直接估计溢出效应。在基准估计模型中分别引入两个变量,即是否有邻国承认中国市场经济地位的虚拟变量($nmes$)和承认中国市场经济地位的邻国数量加 1 取对数($\ln nmesnum$)。结果表明, $nmes$ 和 $\ln nmesnum$ 的估计系数大多显著为正,说明一国承认中国市场经济地位的同时会增加中国对其邻国的出口,这呼应了 Albornoz 等(2012)的研究。二是在考虑国际贸易空间相关性和内生性问题的基础上,我们采用空间双重差分模型考察市场经济地位对中国出口的促进作用在空间上的溢出效应,并用国家间地理距离倒数的空间矩阵 W 作为权重。结果表明, $W \times mes$ 的估计系数显著为正,说明一国承认中国市场经济地位之后,与该国地理距离越近的国家,中国对其出口增加越多。综上所述,市场经济地位对中国出口的促进作用具有一定的空间溢出效应。

(三)市场经济地位与中国对外反倾销。^③根据理论分析,市场经济地位不仅降低了贸易伙伴对华的反倾销,也意味着相关贸易伙伴与中国建立起更加紧密的经贸关系和长期合作关系以及良好的双边政治关系。为了维护这种关系,双方出现贸易争端时会尽可能采用友好的解决方法,而非动辄诉诸反倾销仲裁等手段。因此,市场经济地位可能同时降低中国对贸易伙伴的反倾销。为了检验这一点,我们利用全球反倾销数据库,得到四个变量:中国是否对外发起反倾销调查的虚拟变量 $init_C$,中国是否对外实施反倾销的虚拟变量 $imple_C$,中国对外发起反倾销调查的案件数量加 1 取对数 $\ln initnum_c$,以及中国对外实施反倾销的案件数量加 1 取对数 $\ln implenum_c$ 。检验过程与机制分析中的对华反倾销一致,结果发现, mes 的估计系数均显著为负,说明相比于其他国家,对于承认市场经济地位的贸易伙伴,中国发起反倾销调查和实施反倾销的概率更低、数量更少。因此,中国对承认其市场经济地位的贸易伙伴更少使用反倾销等手段,使得双方的经贸关系趋于和平和友好,从而有利于形成双赢的局面。

六、结论与启示

本文使用 2002—2017 年中国出口贸易数据,以市场经济地位为例,采用双重差分模型,检验了国际认同的贸易效应。基准估计发现,相比于其他国家和地区,贸易伙伴承认中国市场经济

① 限于篇幅,影响效果分析的细节和结果请见《财经研究》工作论文。

② 根据中国的贸易救济信息网,2002—2017 年全球对华反倾销案总计 1002 起,其中,排名前三的行业分别为金属制品工业(187 起)、化学原料和制品工业(181 起)以及钢铁工业(113 起)。本文将这三类产品视为反倾销密集产品。

③ 限于篇幅,相关估计结果请见《财经研究》工作论文。

地位后,中国对其的出口显著增加。针对可能的机制进行分析发现:一方面,市场经济地位可以降低贸易伙伴对华反倾销以及中国面临的贸易政策不确定性,减轻反倾销和贸易政策不确定性对中国出口的消极影响;另一方面,市场经济地位可以改善贸易伙伴与中国的双边政治关系,强化双边政治关系对中国出口的积极作用。影响途径的分析发现,市场经济地位同时沿着扩展边际和集约边际促进中国出口增长,主要通过提高数量和提升价格促进出口增长,但是对出口质量没有显著影响。影响效果的分析表明,市场经济地位对中国出口的促进效果对于同质品和反倾销密集的产品更加明显,并且该促进效果具有一定的空间溢出效应。此外,市场经济地位同时降低了中国对贸易伙伴的反倾销,有助于双方形成良好的经贸关系。

本文的发现为理解市场经济地位对中国出口贸易的影响提供了经验证据,也为中国争取国际认同提供了参考依据。首先,基准估计和机制分析的结果表明,作为国际认同的一个案例,市场经济地位可以抑制贸易伙伴对中国滥用反倾销,降低贸易政策不确定性,并且促使双方建立友好的政治关系,从而促进中国的出口贸易。这一事实说明,国际认同有助于达成经济共识和促进政治共商,有利于经贸关系的发展。中国需要及时将市场经济建设的成果传递出去,把国际认同转化为实实在在的经济价值。其次,影响途径的分析表明,市场经济地位对中国出口产品质量的提升还有限。因此,对于已经承认中国市场经济地位的贸易伙伴,要进一步维系双方信任互利的长期合作关系,规范中国企业的出口贸易,减少短视性和投机性行为,鼓励企业实施质量竞争策略,推进中国贸易的高质量发展。再次,影响效果的分析表明,市场经济地位对中国出口的影响具有空间溢出效应,这为中国开拓海外市场提供了新的切入口。除了直接争取海外新市场的国际认同外,还可以通过争取新市场相邻国家的国际认同,借助贸易的空间溢出效应来间接促进中国企业进入海外新市场。最后,市场经济地位只是国际认同的一个例子,我们需要争取更多层次的国际认同。面对日益激烈的国际竞争,中国要稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放,力争在高水平对外开放方面获得新的国际认同。

*黄先海、李平、李杰、彭水军、张勋等在“第二十二届全国高校国际贸易学科协作组会议暨2023年中国国际贸易学科发展论坛”(江西财经大学,2023年10月15日)、“中国与世界经济学术研讨会”(中山大学,2023年11月26日)上提出了建设性的评论和建议,匿名审稿人提出了宝贵的修改意见,刘杨给予了有力的研究协助,一并表示感谢。文责自负。

参考文献:

- [1]鲍晓华.中国是否遭遇了歧视性反倾销?——兼与其他出口国的比较[J].管理世界,2011,(3):32-43.
- [2]方菲菲,龙小宁.“非市场经济地位”与反倾销调查——基于全球对华反倾销调查数据的实证研究[J].经济学动态,2022,(2):35-50.
- [3]吕建兴,王艺,张少华.FTA能缓解成员国对华贸易摩擦吗?——基于GTA国家-产品层面的证据[J].数量经济技术经济研究,2021,(5):114-134.
- [4]钱学锋,龚联梅.贸易政策不确定性、区域贸易协定与中国制造业出口[J].中国工业经济,2017,(10):81-98.
- [5]施炳展.文化认同与国际贸易[J].世界经济,2016,(5):78-97.
- [6]宿景祥.中国“非市场经济地位”与美国贸易政治[J].世界经济与政治,2004,(10):57-62.
- [7]王世春,叶全良.“非市场经济地位”与对华反倾销对策性研究[J].财贸经济,2005,(5):59-64.
- [8]王孝松,谢申祥.发展中大国间贸易摩擦的微观形成机制——以印度对华反倾销为例[J].中国社会科学,2013,(9):86-107.
- [9]谢建国.经济影响、政治分歧与制度摩擦——美国对华贸易反倾销实证研究[J].管理世界,2006,(12):8-17.

- [10] 闫雪凌, 林建浩. 领导人访问与中国对外直接投资[J]. 世界经济, 2019, (2): 147–169.
- [11] 赵瑾. “非市场经济条款”与完善我国市场经济体制[J]. 世界经济与政治, 2004, (10): 63–68.
- [12] Albornoz F, Pardo H F C, Corcos G, et al. Sequential exporting[J]. *Journal of International Economics*, 2012, 88(1): 17–31.
- [13] Bailey M A, Strezhnev A, Voeten E. Estimating dynamic state preferences from united nations voting data[J]. *Journal of Conflict Resolution*, 2017, 61(2): 430–456.
- [14] Berger D, Easterly W, Nunn N, et al. Commercial imperialism? Political influence and trade during the cold war[J]. *American Economic Review*, 2013, 103(2): 863–896.
- [15] Bown C P. China's WTO entry: Antidumping, safeguards, and dispute settlement[J]. NBER Working Paper, 2007, 13349.
- [16] Bown C P, Crowley M A. Trade deflection and trade depression[J]. *Journal of International Economics*, 2007, 72(1): 176–201.
- [17] Broda C, Weinstein D E. Globalization and the gains from variety[J]. *Quarterly Journal of Economics*, 2006, 121(2): 541–584.
- [18] Burchardi K B, Chaney T, Hassan T A. Migrants, ancestors, and foreign investments[J]. *Review of Economic Studies*, 2019, 86(4): 1448–1486.
- [19] Chandra P. Impact of temporary trade barriers: Evidence from China[J]. *China Economic Review*, 2016, 38(4): 24–48.
- [20] Chandra P. Trade destruction and trade diversion: Evidence from China[J]. *China & World Economy*, 2017, 25(3): 31–59.
- [21] Chang P, Fujii T, Jin W. Good names beget favors: The impact of country image on trade flows and welfare[J]. *Management Science*, 2022, 68(10): 7555–7596.
- [22] Che Y, Du J, Lu Y, et al. Once an enemy, forever an enemy? The long-run impact of the Japanese invasion of China from 1937 to 1945 on trade and investment[J]. *Journal of International Economics*, 2015, 96(1): 182–198.
- [23] Choi J, Hyun J, Park Z. Bound by ancestors: Immigration, credit frictions, and global supply chain formation[J]. *Journal of International Economics*, 2024, 147: 103855.
- [24] Combes P, Lafourcade M, Mayer T. The trade-creating effects of business and social networks: Evidence from France[J]. *Journal of International Economics*, 2005, 66(1): 1–29.
- [25] Disdier A, Mayer T. Je t'aime, moi non plus: Bilateral opinions and international trade[J]. *European Journal of Political Economy*, 2007, 23(4): 1140–1159.
- [26] Egger P, Nelson D. How bad is antidumping? Evidence from panel data[J]. *Review of Economics and Statistics*, 2011, 93(4): 1374–1390.
- [27] Fan H, Li Y A, Yeaple S R. Trade liberalization, quality, and export prices[J]. *Review of Economics and Statistics*, 2015, 97(5): 1033–1051.
- [28] Felbermayr G, Sandkamp A. The trade effects of anti-dumping duties: Firm-level evidence from China[J]. *European Economic Review*, 2020, 122: 103367.
- [29] Felbermayr G J, Toubal F. Cultural proximity and trade[J]. *European Economic Review*, 2010, 54(2): 279–293.
- [30] Feng L, Li Z, Swenson D L. Trade policy uncertainty and exports: Evidence from China's WTO accession[J]. *Journal of International Economics*, 2017, 106(5): 20–36.
- [31] Fuchs A, Klann N. Paying a visit: The Dalai Lama effect on international trade[J]. *Journal of International Economics*, 2013, 91(1): 164–177.
- [32] Guiso L, Sapienza P, Zingales L. Cultural biases in economic exchange?[J]. *Quarterly Journal of Economics*, 2009, 124(3): 1095–1131.

- [33]Hadjjiannis C, Heracleous M S, Tabakis C. Regionalism and conflict: Peace creation and peace diversion[J]. *Journal of International Economics*, 2016, 102: 141–159.
- [34]Handley K, Limao N. Trade and investment under policy uncertainty: Theory and firm evidence[J]. *American Economic Journal: Economic Policy*, 2015, 7(4): 189–222.
- [35]Handley K, Limao N. Policy Uncertainty, trade, and welfare: Theory and evidence for China and the United States[J]. *American Economic Review*, 2017, 107(9): 2731–2783.
- [36]Handley K. Exporting under trade policy uncertainty: Theory and evidence[J]. *Journal of International Economics*, 2014, 94(1): 50–66.
- [37]Hellmanzik C, Schmitz M. Virtual proximity and audiovisual services trade[J]. *European Economic Review*, 2015, 77(7): 82–101.
- [38]Khandelwal A. K, Schott P K, Wei S. Trade liberalization and embedded institutional reform: Evidence from Chinese exporters[J]. *American Economic Review*, 2013, 103(6): 2169–2195.
- [39]Kim H, Ahn D. Empirical evidence on surrogate country method for non-market economy: US anti-dumping policy towards China[J]. *The World Economy*, 2019, 42(8): 2452–2466.
- [40]Lu Y, Gu W, Zeng K. Does the belt and road initiative promote bilateral political relations?[J]. *China & World Economy*, 2021, 29(5): 57–83.
- [41]Lu Y, Tao Z, Zhang Y. How do exporters respond to antidumping investigations?[J]. *Journal of International Economics*, 2013, 91(2): 290–300.
- [42]Mansfield E D, Bronson R. Alliances, preferential trading arrangements, and international trade[J]. *American Political Science Review*, 1997, 91(1): 94–107.
- [43]Martin P, Mayer T, Thoenig M. Make trade not war?[J]. *Review of Economic Studies*, 2008, 75(3): 865–900.
- [44]Martin P, Mayer T, Thoenig M. The geography of conflicts and regional trade agreements[J]. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2012, 4(4): 1–35.
- [45]Melitz J, Toubal F. Native language, spoken language, translation and trade[J]. *Journal of International Economics*, 2014, 93(2): 351–363.
- [46]Melitz M J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity[J]. *Econometrica*, 2003, 71(6): 1695–1725.
- [47]Nitsch V. State visits and international trade[J]. *World Economy*, 2007, 30(12): 1797–1816.
- [48]Pierce J R, Schott P K. The surprisingly swift decline of US manufacturing employment[J]. *American Economic Review*, 2016, 106(7): 1632–1662.
- [49]Pollins B M. Does trade still follow the flag?[J]. *American Political Science Review*, 1989, 83(2): 465–480.
- [50]Rauch J E, Trindade V. Ethnic Chinese networks in international trade[J]. *Review of Economics and Statistics*, 2002, 84(1): 116–130.
- [51]Rauch J E. Networks versus markets in international trade[J]. *Journal of International Economics*, 1999, 48(1): 7–35.
- [52]Sandkamp A, Yalcin E. Different antidumping legislations within the WTO: What can we learn from China's varying Market Economy Status?[J]. *Review of International Economics*, 2021, 29(5): 1121–1147.
- [53]Sandkamp A. The trade effects of antidumping duties: Evidence from the 2004 EU enlargement[J]. *Journal of International Economics*, 2020, 123: 103307.
- [54]Urdinez F, Masiero G. China and the WTO: Will the Market Economy Status make any difference after 2016?[J]. *The Chinese Economy*, 2015, 48(2): 155–172.

[55]Vicard V. Trade, conflict, and political integration: Explaining the heterogeneity of regional trade agreements[J]. *European Economic Review*, 2012, 56(1): 54–71.

The Trade Effect of International Recognition: Evidence from Market Economy Status

Luo Changyuan¹, Li Zheng²

(1. *Institute of World Economy, Fudan University, Shanghai 200433, China;*

2. *School of Economics, Fudan University, Shanghai 200433, China*)

Summary: Taking market economy status (MES) as an example, this paper uses China's export data from 2002 to 2017 to study the trade effect of international recognition. Baseline estimation shows that China increases its exports to trading partners who have recognized China's MES compared to those have not. Mechanism testing reveals that, on the one hand, MES could reduce the anti-dumping against China and China's trade policy uncertainty, as well as mitigate the negative impact of anti-dumping and trade policy uncertainty; on the other hand, MES could improve the bilateral political relations between trading partners and China, and strengthen the positive role of bilateral political relations. Influence path analysis shows that MES promotes China's exports along both extensive and intensive margin; and MES simultaneously increases China's export quantity and export price, but has no significant impact on export quality. Effect analysis shows that the promotion effect of MES on China's exports is stronger for homogeneous products and anti-dumping intensive products, and is spatially spillover.

The findings of this paper provide empirical evidence for a comprehensive understanding of the impact and significance of MES on China's export trade, and also provide a reference for China to fight for international recognition. First, as a typical case of international recognition, MES can reduce the anti-dumping against China and China's trade policy uncertainty, and improve the bilateral political relations between trading partners and China, thus promoting China's export trade. Therefore, China needs to transfer the achievements of market economy construction in a timely manner and transform international recognition into real economic value. Second, MES has a limited effect on the quality of China's export products. Therefore, for trading partners that have recognized China's MES, it is necessary to further maintain the long-term bilateral cooperative relationship of trust and mutual benefit, regulate Chinese enterprises' export and reduce their myopic and speculative behaviors, and encourage enterprises to carry out quality competition strategies, thus promoting the high-quality development of China's trade. Third, MES is only one example of international recognition. In the face of increasingly fierce international competition, China should steadily expand the institutional opening up of rules, regulations, management, and standards, and strive to win new international recognition in high-level opening up.

Key words: international recognition; market economy status; export trade

(责任编辑 石 慧)