

# 贸易政策不确定性的度量、影响及其政策意义

余森杰, 祝辉煌

(北京大学 国家发展研究院/中国经济研究中心, 北京 100871)

**摘要:**随着贸易保护主义风潮愈演愈烈,全球贸易政策不确定性逐步上升。为分析贸易政策不确定性对于经济的影响,回顾近年来有关贸易政策不确定性的相关研究,从贸易政策不确定性的度量、影响及其政策意义3个维度进行分析。研究认为,贸易政策不确定性是在关税之外对于企业出口会产生实质影响的因素,在实际经济活动中即使平均关税水平没有发生变化,如果贸易政策不确定性大幅度上升,将会导致企业推迟投资,打击企业出口新市场的积极性,对经济产生严重后果;维持稳定的对外关税政策、签订贸易协定有助于降低贸易政策不确定性,提升企业出口,带动经济增长;当一国政府决定实施关税威胁时,应当考虑实施关税威胁将提高该国的贸易政策不确定性,从而造成额外的福利损失。

**关键词:**国际经济与贸易;文献综述;贸易政策不确定性;投资;实质选择模型

中图分类号:F745.3

文献标志码:A

文章编号:1671-6248(2019)01-0000-00

## Measurement, Impact and Policy Implications of Trade Policy Uncertainty

YU Miaojie, ZHU Huihuang

(China Center for Economic Research/National School of Development,  
Peking University, Beijing 100871, China)

**Abstract:** At present, with the intensified trade protectionism, global trade policy uncertainty is rising. Thus, it is necessary to analyze the impact of trade policy uncertainty on the economy. This paper reviews recent research on trade policy uncertainty from three dimensions: the measurement of trade

收稿日期:2018-11-25

基金项目:国家杰出青年基金项目(71625007);国家自然科学基金管理科学部面上项目(71573006);教育部人文社会科学重点研究基地项目(15JJD780001)

作者简介:余森杰(1976-),男,广东饶平人,教授,经济学博士,博士研究生导师;北大博雅特聘教授、长江学者、国家杰青获得者。

policy uncertainty, the impact of trade policy uncertainty and its policy implications. Trade uncertainty refers to factors that substantially affect company exports beyond tariffs. In actual economic activities, even when the average tariff has not changed, if the trade policy uncertainty rises sharply, it will lead enterprises to delay investment and become unlikely to export to new markets, which will have severe consequences on the economy. Furthermore, we find that maintaining a stable tariff policy and signing trade agreements can help the country to reduce trade policy uncertainty, therefore enhancing company exports and driving economic growth. When a government decides to implement a tariff threat, consideration should be given to potential increase of the country's trade policy uncertainty, resulting in additional welfare losses.

**Key words:** international economics and trade; literature review; trade policy uncertainty; investment; real option model

近几年来,贸易保护主义风潮愈演愈烈,为国际经贸发展投上新的阴霾。世贸谈判多哈回合持续瘫痪。英国脱欧、美国退出跨太平洋伙伴关系协定(TPP)、重新谈判北美自由贸易协定以及对中国发动贸易战等种种贸易保护主义加大了全球经济复苏难度<sup>[1]</sup>。而美国政府脱离世界贸易组织架构,利用国内法对中国进口商品加征关税,这种行为所带来的影响不仅仅局限于被加征关税的商品本身,更大程度上还将破坏世界贸易组织规则的权威性,增大全球贸易政策不确定性风险。在这一背景下,许多研究对贸易协定从贸易政策不确定性的角度进行了深入研究。本文尝试对这些研究进行综述,了解贸易政策不确定性影响企业的机制,为我们更好地理解贸易全球化提供依据。

## 一、贸易政策不确定性的衡量

什么是不确定性?一般而言,经济学方面的不确定性是指那些不能够被预测到的未来的经济或政策波动<sup>[2]</sup>。而贸易政策不确定性是指那些在贸易政策方面不能够被当前机构或企业预测到的可能的波动。

贸易政策不确定性的衡量是进行贸易政策不确定性相关研究的基础。截至目前,主要有3种方法来进行衡量。首先是文本提取法。Baker et al. 采用了文本提取方法,构建了经济政策不确定性指

数。他们选取例如“经济”“不确定(性)”“国会”“赤字”“联邦储备”“法律法规”以及“白宫”等作为关键词,将这些词汇自1985年以来在美国前十大最具影响力的期刊上所出现的频率作为衡量经济政策不确定性的指标。同时,他们也将这些词汇在美国前六大主要报纸上出现的频率作为衡量自1900年以来经济政策不确定性的指标,由此构建了跨度长达100多年的经济政策不确定性指数<sup>[3]</sup>。图1为2010至2018年全球经济政策不确定性基数<sup>[4]</sup>

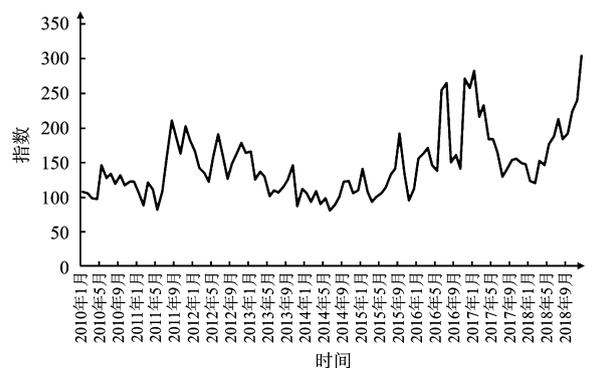


图1 全球经济政策不确定性指数

为了解决在关键词选择、样本报纸选择上很有可能出现偏误,作者组建了一个庞大的人工审查团队,招募芝加哥大学的学生,在经过严格训练之后人工评估经济政策不确定性。结果显示,人工评估的经济政策不确定性与机器评估的经济政策不确定性相关度很高。然而,这种基于报纸关键词词频的衡量方法却难以广泛推广。例如如果需要更加

准确地衡量贸易政策不确定性指标,同时为了更加科学地构建指标,势必需要再次招募大量人员进行人工校对;并且某些方面的报纸较少,相关关键词较为模糊,难以准确衡量。因此我们需要寻找其他方法来对贸易政策不确定性进行衡量。

第二种方法则是采用关税变化的差值作为衡量贸易政策不确定性的指标。这也是目前衡量贸易政策不确定性中最为常见的方法。这一指标的构建源于 Pierce et al. 他们采用正常贸易伙伴关系关税与非正常贸易伙伴关系关税的差额来衡量给予中国永久正常贸易伙伴关系的影响<sup>[5]</sup>。具体而言,美国对于从“非市场经济国家”进口的商品将会征收高于正常关税的“非正常贸易伙伴关系关税”,即所谓的“Column 2 关税”(“Column 1 关税”即为正常贸易伙伴关系关税)。但是在 1974 年之后,美国国会通过法案允许总统每年给予这些从“非市场经济国家”进口的商品正常贸易伙伴关系关税。自此之后,从中国进口至美国的商品均只征收正常贸易伙伴关系关税。由于中美关系处于一个较高水平,因此这种授予关税减免的行为在 20 世纪 80 年代前期逐步成为一种惯例。然而在 20 世纪 80 年代末之后,由于美国方面对华态度产生转变,因此取消关税减免的可能性大幅度上升。而这种情况一直持续到 21 世纪初美国给予中国永久正常贸易伙伴关系待遇。至此,中国商品将再无可能被征收“非正常贸易伙伴关系关税”。因此,从 1980 年至今,中国商品出口美国的实际关税并没有发生较大的变化,但其潜在的最高可能征收关税由最初的“非正常贸易伙伴关系关税”下降至世界贸易组织约束性关税。据此,Pierce et al. 构建了给予中国永久正常贸易伙伴关系的影响力指标。Ling Feng 认为,在中国加入世界贸易组织之前,虽然美国允许中国享受与其他世界贸易组织成员国相同的关税待遇,但是这种最惠国待遇受到年度审核的影响<sup>[6]</sup>。因此中国的出口商不得不考虑一旦美国在新的一年里没有给予中国商品正常贸易伙伴关系关税的情况。实际上,在 2001 年之前,一旦美国拒绝给予最惠国关税,那么中国出口商出口商品到美国所面临的平均关税

将高达 32%。而 2001 年之后,由于美国给予中国永久贸易伙伴关系,因此一旦其对于中国商品所能征收的关税只能为世界贸易组织约束性关税。这一关税的平均值仅为 3.6%。因此,Ling et al. 采用这一差值作为衡量贸易政策不确定性的指标。

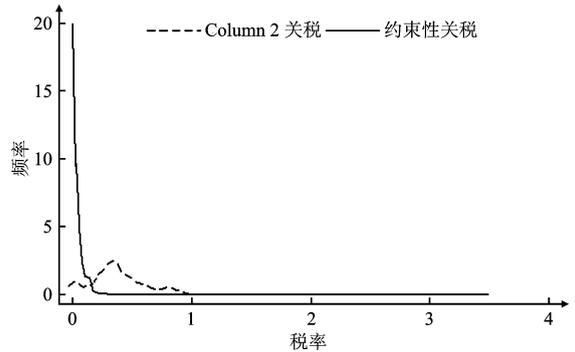


图2 WTO 约束性关税与非正常贸易伙伴关系惩罚性关税(“Column 2”关税)

总体来看,采用正常贸易伙伴关系关税与非正常贸易伙伴关系关税的差额来衡量贸易政策不确定性能够体现贸易政策变化对于企业的影响,特别是中美贸易政策对于中国企业商品出口美国的影响;并且正常与非正常贸易伙伴关系之间的差额在不同类别的产品都非常显著,因此也有助于检验产品间的异质性。然而这种方法的局限性在于事件较为单一。目前相关文献仅对美国给予中国永久正常贸易伙伴关系进行分析,推广到其他事件的可行性不高。

第三种方法是通过构建结构模型系统性估计贸易政策不确定性,采取这一方法的主要包括 Handley et al.<sup>[7]</sup>, Handley et al.<sup>[8]</sup> 以及 Handley et al.<sup>[9]</sup>。Handley 认为,当贸易政策存在变化的可能时,特别是存在变糟糕的可能时,将会显著影响企业有关不可逆投资的决策。具体而言,Handley et al. 认为在美国给予中国永久正常贸易伙伴关系的案例中,贸易政策不确定性是指一旦中国失去最惠国待遇,那么中国出口企业的利润将会遭受多大程度上损失。在模型中,他们从两个角度刻画了贸易政策不确定性:政策偏移的概率  $\gamma$  以及实际关税的变化程度  $\tau_1/\tau_0$ 。当政策偏移的概率  $\gamma > 0$  的时候,意味着贸易政策不确定性为正。另外,即使贸易政策不确定性

为正,当最高关税  $\tau_1 = \tau_0$  的时候,贸易政策的不确定性的影响也依然为 0。在实际估计中,Handley et al. 采取半参的方法对贸易政策不确定性进行估计。但究其本质,仍然与第二种使用关税差额的方法非常接近。

## 二、贸易政策不确定性与企业投资

相关文献中关于不确定性与投资的关系已经有非常详细的研究,主要分为 3 种情况:当存在局部不可逆的特性时,将会出现“实质选择效应”;当主体是风险厌恶的时候,就会出现“预防性储蓄效应”;当金融约束随着风险的升高而趋紧的时候,就会出现“金融摩擦效应”。在这 3 种之中,最为关键的就是“实际选择效应”<sup>[10-11]</sup>。Pindyck 就认为,大多数的投资都有非常明显的两个特征:一是不可逆性,即一旦投资,这笔资金并不能够完全收回;二是投资的可延后性<sup>[12]</sup>,具体表现为当企业认为当前情况不适合投资的时候,企业可以选择暂缓投资项目,等待时机成熟再进行投资。由于投资具有不可逆性,因此在决策过程中需要特别慎重。企业家就会因此将所有外在及未来可能风险进行考虑。因此,Pindyck 认为,如果需要刺激投资,那么政策目标应该是保持政策的可信度以及稳定性。这两者比其他的政策,例如减税或利率调整都更为重要。在此基础上,Dixit et al. 构建了“实质选择权模型”。他们认为由于投资的不可逆性,在不确定性较高的情况下,厂商会选择“等待并观望”的态度,而不是进行一项需要投入且收入存在不确定性的投资<sup>[13]</sup>。从短期来看,投资行为会变得更加谨慎。Bloom et al. 运用英国制造业企业数据,证实了受到更高不确定性约束的企业会表现出更加谨慎的投资决策<sup>[14]</sup>。

在实际进出口过程中,从前期设计到后期销售,企业对特定目的地都会进行不同程度的个性化投入,例如对目的国消费群体偏好的调查,派遣销售人员去往目的国寻找合适买家等等。而这些投入均不可逆,且在一定程度上并不能转移到其他目的地中。Roberts et al. 利用哥伦比亚制造商出口数

据时发现,沉没成本对于企业选择出口目的地的影响非常巨大,并且前期出口的经验会显著增加企业出口到相同目的地的概率(超过 60%)<sup>[15]</sup>。因此企业在选择出口目的地以及出口产品时,“实质选择效应”将发挥非常巨大的作用。

然而,早期在国际经济学方面对不确定性的影响主要集中于汇率不确定性对出口<sup>[16]</sup>、FDI<sup>[17-18]</sup> 方面的研究,而对于贸易政策不确定性的研究仍然不足。Schwartz et al. 基于“实质选择效应”的框架,研究了不确定性与信息技术领域投资的相关性。他们发现,不确定性降低了企业对新的信息技术增加投资的积极性<sup>[19]</sup>。Handley 发现,在异质性企业模型中,贸易政策不确定性的出现会延缓企业进入新市场的时间,并且他们对于关税下降的反应也会更加温和;同时,能够有效减小贸易政策不确定性的政策工具,例如加入世界贸易组织等将会有效增加进入市场的厂商数量。通过运用澳大利亚进口微观数据,Handley 发现一旦缺少加入世界贸易组织这一有效的政策承诺,澳大利亚 1993 至 2001 年的产品多样化程度会下降 7%。这些结果也解释了有效降低贸易政策不确定性是一个新的增加贸易的渠道<sup>[7]</sup>。在此基础上,Handley et al. 利用葡萄牙加入欧盟的数据发现,即使在关税水平很低的情况下,通过加入自由贸易协定,有效地降低贸易政策不确定性,将显著促进企业进入市场并扩大出口<sup>[8]</sup>。利用结构模型估计的结果发现,贸易政策的变化能够解释 61% 的新企业进入,并且能够解释 87% 出口额的增长。如果仅仅降低关税,且没有降低贸易政策不确定性,那么新进入的企业数量将只有原来的 1/3,出口也只增长 30%。

## 三、中国加入世界贸易组织与贸易政策不确定性

中国加入世界贸易组织在有关贸易政策不确定性的文献中被视为大幅度降低贸易政策不确定性的自然试验。简单回顾历史,可以发现在 20 世纪 70 年代,美国国会通过了《1974 贸易改革法 Jack-

son-Vanik 修正案》(The Jackson-Vanik amendment to the Trade Act of 1974)。该法案约束了美国总统授予非市场经济国家最惠国待遇的权力,针对的国家主要包括中国、苏联以及苏联解体后的各个国家(俄罗斯、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦等)。该修正案以人权为理由,拒绝授予那些限制移民的非市场经济国家最惠国待遇。只有当总统认定这些国家符合修正案中关于人员自由流动的相关条件,才能够授予这些国家永久正常贸易关系(Permanent normal trade relations)。一旦实施该条款,将对美国与相应国家的经贸关系产生巨大影响。相应国家将被取消正常贸易伙伴关系(即要征收非 MFN 关税)、取消与美国之间的信用担保或投资担保计划以及商业协定等。与此同时,美国总统每年也可以通过豁免条款(即认为该国并没有触犯条款所列的各项行为),来给予相应国家最惠国待遇。

自 1979 年中美建交以来,美国总统每年都通过豁免条款来给予中国最惠国待遇,这在 20 世纪 80 年代几乎成了一项惯例。但修正案的存在也意味着,如果需要国会可以推翻这种豁免,这也会给两国正常的经贸关系发展埋下了隐患。自 1990 年开始,美国国会每年均要就是否推翻这种豁免,即是否在下一年度继续授予中国正常贸易关系进行投票。而美国国内对于是否授予中国最惠国待遇也逐渐出现了意见分歧。数据显示,1990 至 1999 年的十年间,国会众议院每年均就是否取消对中国的最惠国待遇进行投票,并且在 1990、1991、1992 年均投票通过了相应提案。由于美国参议院拒绝就该提案进行投票,因此最终未能付诸实施。可以说,在这 10 年间,围绕对华最惠国待遇问题,美国总统、议员和利益集团之间的斗争此起彼伏<sup>[20]</sup>。给予中国最惠国待遇成为美国总统候选人宣扬“扩大民主”的手段,克林顿竞选总统时就曾宣称要改善中国的人权状况,而最惠国待遇同人权挂钩是其手中的武器;许多国会议员把一年一度的对华最惠国待遇审议作为武器来表达对总统执政方的不满;不同的利益集团更是从自身利益出发游说国会议员,当劳工和人权利益集团占上风时(如 1993 和 1994

年投票表决期间),美国给予中国的最惠国地位便岌岌可危<sup>[21]</sup>。统计显示,10 年间众议院投票中支持取消对华最惠国待遇的议员占比最高时为 75%,最低时 17%,平均值达到了 44%。到了 20 世纪 90 年代后期,工商业利益集团同国会紧密联系,有效地影响了对华贸易政策的制定。它们为了扩大对华出口,极力主张保持同中国的正常贸易关系。当 2000 年克林顿总统提出了给予中国永久正常贸易关系(以下简称 PNTR)的建议时,工商业组织鼎力支持,并且完全控制了这场政治斗争的局势。最终,美国参众两院均以压倒性多数通过了总统提出的给予中国 PNTR 的议案:众议院的投票结果是 237 票支持,197 票反对;而参议院以 81 票支持、13 票反对的比例顺利通过。至此,长达 10 年的贸易政策之争暂时告一段落,也为之后对华贸易政策的走势奠定了新的基调。

2000 年下半年,在美国给予中国永久正常贸易伙伴关系之后,中美之间国际贸易最大的风险被排除,因此美国企业将会更愿意进行不可逆的投资,例如增加与中国出口商的联系。同时,中国出口商也会更愿意专门就美国市场进行一些不可逆的投资,例如开发美国市场导向的产品、增加美国市场订单、进而引进新的生产线、扩大生产规模等。由此带来的结果是美国和中国都将会生产更加符合本国比较优势的产业,即美国企业向着更加技术密集、资本密集的产业移动,而中国企业更多的生产劳动密集型产品。

Handley et al. 认为,中国加入 WTO,有效降低了其对美国贸易中存在的贸易政策不确定性,因此显著增加了其对美国出口。通过度量数千种商品的出口价值和出口价格,他们估计了贸易政策不确定性对企业进入退出市场以及进出口的影响<sup>[9]</sup>。Handley et al. 发现,对于那些在 2001 年之前贸易政策不确定性比较高的企业而言,在中国加入世界贸易组织之后的 2000~2005 年里,这些企业的出口增速更快;同时在控制了关税与非关税壁垒、运输成本等控制变量之后,结果依然稳健。同时,由于从中国的进口增加,美国国内商品的多样性也增加,

因此贸易政策不确定性的下降也同时降低了美国工业品价格。而这些影响在那些需要投入非常多沉没成本的行业中更为显著。在此基础上,他们又构建了一个一般均衡模型来计算贸易政策不确定性的变化具体在多大程度上影响了价格指数,并且在企业进入和退出上,国内外销售产生了多大作用。在2001年以前,一旦最惠国待遇被取消,中国出口商将会面临高达31%的平均关税水平。而2000年两国达成的永久正常贸易伙伴关系永久消除了这一潜在威胁,促使大量中国企业进入出口市场并对美出口。而对美国市场而言,贸易政策不确定性的下降使得美国制造业企业的销售额以及就业人口下降了一个百分点,但是也降低了美国的商品价格指数。总体来看,美国消费者的总体福利上升了。

除了对美国市场的福利分析,还有对中美两国就业市场的分析。Pierce et al.在对美国制造业就业市场进行分析时发现,由于贸易政策不确定性的下降,相应的美国产业中的失业人数将会上升。这个结果在控制了进口补贴、关税壁垒等其他因素之后依然稳健。他们认为主要可能的原因包括来自美国企业生产流程的外包以及中国进口的增加。同时由于更加激烈的竞争,企业在不断改变其生产要素的组合,由劳动密集型转为资本密集型<sup>[5]</sup>。

学术界对于中国市场的分析主要集中于进出口企业方面。Feng et al.利用中国的海关数据对此进行了分析。因为欧盟早在20世纪80年代就给予中国永久最惠国待遇,因此他们利用欧美市场进行对比。他们发现,由于美国给予中国永久正常贸易伙伴关系,由此引起产品层面的贸易政策不确定性下降,中国企业更多地进入美国市场。随着时间的推移,这种效应更加明显。同时,在企业退出层面也有类似的结论。当某个产品的贸易政策不确定性下降的时候,生产这类产品的企业退出市场的速率也更高。这个结果在控制了反倾销调查等非关税壁垒之后依然稳健。此外,他们通过构造不同国家的进口结构,选取欧盟中与美国最为相似的国家组成对照组进行稳健性检验,结果依然成立。因

此,他们认为资源的重新配置很大程度上来自于企业的进入与退出。在此基础上,他们还发现,当贸易政策不确定性下降之后,进入的厂商比那些退出的厂商具有更强的竞争力,因此他们出口的产品价格更低,质量更优。

此前的分析主要集中于贸易政策不确定性下降对于企业出口产生的影响。如果进口国违反世界贸易组织规定,出其不意地威胁在未来提高关税,或采取非关税壁垒,这又将对经济产生怎样的影响呢?Crowley et al.利用中国2000~2009年的海关数据发现,一个潜在的反倾销调查的威胁将会减少制造业企业进入市场大约5%的概率,同时将减少贸易企业进入市场大约10%的概率。Crowley et al.还发现这种关税威胁在产品层面存在溢出效应。准确来说,当某种产品被威胁加征关税时,生产同处在HS4位码下的其他产品的厂商进入新的国外市场的概率将下降7.1%,对贸易企业而言是8.1%。同时,这种关税威胁在地理层面也存在溢出效应,如果某个地区的产品受到关税威胁的比例更高,那么这个地区的企业将更不愿意进入新的市场。同时,通过对“关税恐慌”的分析,他们估计了由于一个国家征收应急性关税所造成的贸易损失。他们发现在2001至2009年期间,征税应急性关税导致许多新兴企业没有进入市场,并由此产生了超过253亿美元的福利损失。而贸易政策不确定性较高使得企业退出也导致了大约186亿美元的贸易福利损失<sup>[22]</sup>。

## 四、降低贸易政策不确定性的方式

根据前文分析我们可以发现,贸易政策不确定性的上升对于企业投资、出口都只有百害而无一利。维持一个稳定的关税政策,制定相应的贸易政策来有效降低贸易政策不确定性对于稳定企业信心,增加双边及多边贸易,提升各国福利水平均至关重要。那么具体有哪些方式可以有效降低贸易政策不确定性呢?

首先,签订贸易协定是一个比较有效的降低贸

易政策不确定性的手段。根据前文分析,我们可以发现,当两国之间签订有效的贸易合约,以较有公信力的方式将关税水平确定下来,即使关税水平本身没有发生太大变化,但由此带来的贸易政策不确定性的下降就足以促进双边贸易量的提升。建立世界贸易组织就是世界各国为了有效降低贸易政策不确定性而采取的一个手段。根据世界贸易组织官网,世界贸易组织建立的主要原则就包括“可预测性”<sup>[23]</sup>。他们认为,有时候承诺不提高关税壁垒在某些程度上与降低关税壁垒一样重要。因为这种有效的承诺能够让出口企业更清晰地了解未来的政策走向。当贸易政策具有稳定性与可预测性时,经济体中的投资就会增加,也因此将创造更多的就业岗位。经济体的市场竞争更加充分,产品种类更多、质量更优、价格更低。而这也正是由政府发起的多边贸易体系为经济发展所带来的积极影响。具体而言,在世界贸易组织中,当一个经济体统一开放国内的商品和服务贸易市场,他们就将接受某些约定。例如对于货物贸易而言,他们所征收的最高关税不能够超过所约定的最高关税。当然,经济体也有权利更改他们的最高关税,但这个通常需要与其贸易伙伴进行关税谈判,而这也为参与进出口的企业进行调整提供了充足的窗口,杜绝了突发性关税变化的可能。同时,世界贸易组织还通过多种方式提高贸易政策的可预测性及稳定性。例如减少或不鼓励使用进口配额等其他非关税手段来限制进口,或者要求缔约国提高其贸易政策的透明度及公开程度。许多世界贸易组织条约都要求经济体公布贸易政策并公开地进行实施。

但是我们也发现,目前世界贸易组织协定中仍然有较多的不足之处。对于所有世界贸易组织成员国而言,有超过30%的关税条目可以由所在国自行提高关税税率,而不需要就此补偿其他贸易伙伴。例如巴西可以将其平均关税水平从11.5%提高到36.2%,并不违反世界贸易组织规定。对于印度尼西亚而言,这个数字是从6.7%提高到35.6%。对于所有的发展中国家而言则是从8%提高到28%<sup>[24]</sup>。

对于世界贸易组织通过设定关税“天花板”带

来的福利影响,相关文献中也经有一些初步讨论。例如Francois et al.发现,世界贸易组织在农产品方面的约束性降低了关税税率的波动性,并有效提高了社会福利<sup>[25]</sup>。Limao et al.<sup>[26]</sup>证明,在经济更加开放、出口供给弹性较低、经济专业化水平较高的情况下,政府会有较强的动机签订贸易协定来降低贸易政策不确定性,由于贸易不确定性下降所带来的福利提升比降低平均关税所带来的福利提升更高。

除了签订贸易协定,保护国家信誉、有较为稳定的征税体制也是一个降低贸易政策不确定性的方法。例如,当对某些商品随意加征关税的时候,所在国的政府也应该意识到,这将对未来企业对该国贸易政策的稳定性产生怀疑。虽然其他商品的实际关税并没有上升,但由于潜在的贸易政策不确定性上升,其他国家的出口商也将会适当延后与该出口相关的投资,进而降低与该国的贸易往来。因此,在税收造成的福利损失之外还将带来贸易政策不确定性上升而导致的整个经济体福利的损失。Handley et al.发现,如果美国单方面威胁将取消或者重新谈判所有的贸易协定,并威胁其他国家要对其加征关税,那么美国消费者福利会大幅度的缩减,甚至有可能比封闭经济情况下更加糟糕。因此,他们认为包括英国脱欧在内的各类对贸易协定的重新谈判都会对其本国整体福利产生巨大影响,而这种影响的产生并不是由于其具体贸易政策的变化,而仅仅是该经济体贸易政策不确定性的上升所导致<sup>[9]</sup>。

## 五、结语

本文主要介绍了贸易政策不确定性的定义、测量、影响及其相关的政策含义。总体来看,目前全球贸易政策不确定性在逐步上升,而对于贸易政策不确定性的研究却略显不足。贸易政策不确定性不仅为我们分析自由贸易协定及世界贸易组织对于贸易的贡献提供了一个崭新的视角,还为我们分析关税变化,非关税壁垒的设定及其影响等其他国际贸易经典问题提供了新的思路。因此,随着对贸

易政策不确定性分析的逐步深入,未来我们可以从理论和实证角度更好地理解全球贸易。

### 参考文献:

- [ 1 ] Tian W, Xu Z, Yu M, et al. China's free trade ports: effective action against the threat of de-globalization [J]. *China & World Economy*, 2018, 26(4):62-81.
- [ 2 ] Jurado K, Ludvigson S C, Ng S. Measuring uncertainty. *American Economic Review* [J]. 2015(3):117-216.
- [ 3 ] Baker S R, Bloom N, Davis S J. Measuring economic policy uncertainty [J]. *The Quarterly Journal of Economics*, 2016, 131(4):593-636.
- [ 4 ] Davis, Steven J. An index of global economic policy uncertainty [J]. *Macroeconomic Review*, 2016 ( 10 ): 1-13.
- [ 5 ] Pierce J R, Schott P K. The surprisingly swift decline of US manufacturing employment [J]. *American Economic Review*, 2016, 106(7):1632-62.
- [ 6 ] Feng L, Li Z, Swenson D L. Trade policy uncertainty and exports: evidence from China's WTO accession [J]. *Journal of International Economics*. 2017, 106:20-36.
- [ 7 ] Handley K. Exporting under trade policy uncertainty: theory and evidence [J]. *Journal of International Economics*, 2014, 94(1):50-66.
- [ 8 ] 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.
- [ 9 ] Handley K, Limão N. Policy uncertainty, trade, and welfare: theory and evidence for China and the United States [J]. *American Economic Review*, 2017, 107(9):2731-83.
- [ 10 ] Bernanke B S. Irreversibility, uncertainty, and cyclical investment [J]. *The Quarterly Journal of Economics*. 1983, 98(1):85-106.
- [ 11 ] Dixit A. Entry and exit decisions under uncertainty [J]. *Journal of Political Economy*, 1989, 97(3):620-38.
- [ 12 ] Pindyck R S. Irreversibility, uncertainty, and investment [J]. *Journal of Economic Literature*, 1991, 29: 1110-1148.
- [ 13 ] Dixit A K, Dixit R K, Pindyck R S, et al. *Investment under uncertainty* [M]. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- [ 14 ] Bloom N, Bond S, Van Reenen J. Uncertainty and investment dynamics [J]. *The Review of Economic Studies*, 2007, 74(2):391-415.
- [ 15 ] Roberts M J, Tybout J R. The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs [J]. *The American Economic Review*, 1997 ( 9 ): 545-564.
- [ 16 ] Das S, Roberts M J, Tybout J R. Market entry costs, producer heterogeneity, and export dynamics [J]. *Econometrica*, 2007, 75(3):837-873.
- [ 17 ] Russ K N. The endogeneity of the exchange rate as a determinant of FDI: A model of entry and multinational firms [J]. *Journal of International Economics*, 2007, 71(2):344-72.
- [ 18 ] Fillat J L, Garetto S. Risk, returns, and multinational production [J]. *The Quarterly Journal of Economics*. 2015, 130(4):2027-2073.
- [ 19 ] Schwartz E S, Zozaya - Gorostiza C. Investment Under Uncertainty in Information Technology: Acquisition and Development Projects [J]. *Management Science*, 2003, 49(1):57-70.
- [ 20 ] Xie T. Congressional roll call voting on China trade policy [J]. *American Politics Research*, 2006, 34(6):732-58.
- [ 21 ] 李坤望,王孝松. 美国对华贸易政策的决策和形成因素——以PNTR议案投票结果为例的政治经济分析 [J]. *经济学(季刊)*, 2009, 8(2):375-396.
- [ 22 ] Crowley M, Meng N, Song H. Tariff scares: trade policy uncertainty and foreign market entry by Chinese firms [J]. *Journal of International Economics*, 2018, 114:96-115.
- [ 23 ] WTO. Principles of the trading system [EB/OL]. (2019-01-11) [2019-01-11]. [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm).
- [ 24 ] Bhir M H, Jean S, Laborde D. Binding overhang and tariff-cutting formulas [J]. *Review of World Economics*, 2006, 142(2):207-32.
- [ 25 ] Francois JF, Martin W. Commercial policy variability, bindings, and market access [J]. *European Economic Review*, 2004, 48(3):665-79.
- [ 26 ] Limão N, Maggi G. Uncertainty and trade agreements [J]. *American Economic Journal: Microeconomics*, 2015, 7(4):1-42.