

外需冲击、政府采购管理与小微企业发展*

赵仁杰 霍宇辰 张子尧

内容提要: 关税冲击下提升内需管理有效性是缓解外需压力、改善经济韧性的内在要求。本文基于2018年美国对华输美产品加征大额关税政策,利用微观企业数据和政府采购中标公告数据,研究地方政府如何通过针对性采购管理降低关税冲击对本地小微企业的不利影响。结果发现:第一,关税冲击下出口企业转内销会显著加大非出口小微企业生存压力,出口企业向其他出口市场转移能力越低,越倾向于转内销,关税上升对非出口小微企业的负向影响越大。第二,地方政府会通过增加对本地非出口小微企业的货物采购帮助其应对出口转内销下的市场挤出,但服务和工程采购没有显著变化。第三,这一政府采购管理行为主要发生在财政压力较小的地区,在高科技行业表现更明显,政府对非出口小微企业的针对性采购扶持在贸易摩擦结束后逐渐消失。第四,关税冲击下地方政府的采购管理能有效改善非出口小微企业的盈利能力。本文不仅从需求调控角度拓展了关于政府采购影响企业发展的研究,也对国际经贸冲击下坚持扩大内需战略基点和实施有针对性的需求管理政策提供了重要参考。

关键词: 外需冲击 政府采购管理 小微企业 需求管理

一、引言

自加入世界贸易组织以来,中国通过融入国际贸易体系获取经济全球化增长红利,与此同时,经济发展面临的外需冲击也不断增加。特别是近年来,随着美国政府频繁利用关税政策实施贸易保护,中国企业发展面临的贸易不确定性风险提升(樊海潮等,2025;田巍等,2023;Jiang et al., 2023),尤其是市场脆弱性较高的中小企业生存和发展压力进一步增大。习近平总书记强调,培育完整内需体系,是畅通国民经济循环、增强国内大循环主体地位的重要基础。^①党的二十届四中全会审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》强调要“坚持扩大内需这个战略基点”。在国际经贸秩序面临严峻挑战背景下,强化国内需求管理不仅是地方政府宏观经济调控和助力企业发展的关键所在,也是中国

* 赵仁杰、霍宇辰,西北大学经济管理学院,邮政编码:710127,电子信箱:xdjjzrj@126.com, huoyuchen1998@163.com;张子尧(通讯作者),中南财经政法大学财政税务学院,邮政编码:430073,电子信箱:zhangziyao_econ@163.com。本文研究得到国家自然科学基金面上项目(72573122)、国家自然科学基金青年基金项目(72403253)的资助。作者感谢匿名审稿专家的宝贵建议。当然,文责自负。

① 习近平:《新发展阶段贯彻新发展理念必然要求构建新发展格局》,《求是》2022年第17期。

构建完整内需体系的内在要求。坚持做强国内大循环,以内部稳定性应对外部不确定性,对全球经济不确定性加剧背景下增强中国经济发展韧性具有重要意义。

居民和政府购买是内需的两大主要组成部分。相较于一般性需求管理工具,政府采购可以直接作用于微观企业部门,在需求结构与投向上具有更强的针对性,是公共部门通过市场化方式配置资源、引导企业行为的重要政策渠道。近年来,中国政府采购制度体系加快健全,相关规则与执行框架持续细化,政府购买在支持企业成长与激发市场活力方面的政策效应不断增强(潘越等,2024;武威等,2024)。根据财政部公开数据,2023年中国各级政府采购规模达到33929.6亿元,占一般公共预算支出的12%,其中,中小企业获得的采购合同金额占比为74.4%。在授予中小企业的采购合同中,小微企业获得的采购合同金额占比达到62.5%,政府采购对提升小微企业市场需求具有重要作用。

关税政策引发的外需冲击在导致企业出口短期整体下降的同时,会对不同类型企业产生非对称影响,尤其是对小规模企业的影响更大(Benguria et al., 2022; He et al., 2021)。一方面,小规模企业的市场需求多元化程度较低,在外需冲击下将需求快速转移到其他市场的难度较大,而且小规模企业的抗风险能力较弱,出口迅速萎缩的市场环境会对企业生存造成较大影响。另一方面,国外市场需求的突然下降会使得出口企业出口转内销(戴觅和茅锐,2015;樊海潮等,2025;魏浩和涂悦,2023;Chen et al., 2025),加之关税冲击下各级政府相继出台大量支持出口企业转内销的政策措施,有效打通了出口转内销堵点。与此同时,出口企业的创新水平相对高于非出口企业(Liang et al., 2024),其在产品质量和生产率上也更具优势(戴家武等,2025;Crozet et al., 2012),因此出口企业转内销会进一步加剧国内市场竞争和非出口小规模企业的生存压力。小微企业占我国市场主体数量的比重达到90%,贡献了我国80%以上的城镇就业和60%以上的GDP,支持小微企业健康发展是我国地方政府的重要任务之一。因此,在关税冲击下地方政府通过采购管理帮助本地小微企业缓解市场需求压力,不仅符合政府采购支持小微企业纾困的内在要求,也是外需冲击下地方政府需求管理的重要政策工具。

由于政府采购面临着一定财政预算约束,将新增采购偏向于本地供应商成为需求冲击下地方政府利用采购实施需求调控的内在选择。现有文献指出,政府采购具有明显的本地偏好特征,并从产业保护(Tang et al., 2025)、政府官员寻租(Coviello & Gagliarducci, 2017)和政企联系(Gerardino et al., 2024)等角度分析其成因。从需求调控角度来看,当关税冲击增大本地小微企业的生存压力时,地方政府为了稳定市场主体,会将新增采购需求更多向本地受冲击最大的小微企业倾斜,从而在预算约束下实现对本地受冲击企业的扶持。厘清这一机制不仅有助于更加全面地认识政府采购中广泛存在的本地偏好行为,还能够为理解关税冲击下小微企业的发展韧性和地方政府的需求调控提供经验证据。

基于此,本文从中国政府采购网的政府采购中标公告中手工整理了2015—2022年300余万条政府采购中标公告数据,将其与2015—2020年全国税收调查数

据和2013—2016年中国海关进出口数据匹配,并在地级市—行业层面构造关税冲击强度变量,研究地方政府如何通过针对性采购管理降低外需冲击对本地非出口小微企业的不利影响。结果显示,关税冲击对出口企业而非出口企业具有非对称影响,在出口企业转内销的情况下,关税上升导致非出口小微企业主营业务收入和利润率下降最严重,城市—行业层面出口转移能力越弱,关税冲击对非出口小微企业的负向影响越明显。进一步地,地方政府通过增加对本地非出口小微企业的采购帮扶缓解其面临的市场挤出,这一行为主要发生在财政压力较低的地区和高科技行业,在中美贸易摩擦结束后逐渐消失。最后,关税冲击下政府采购向本地非出口小微企业倾斜能够显著改善其营收能力和利润率。与既有文献相比,本文的边际贡献主要体现在以下四个方面。

第一,完善了对关税政策经济影响及应对机制的相关研究。自2018年美国对华输美商品加征关税以来,已有文献分别从经贸往来(Garred & Yuan, 2025; Jiang et al., 2023; Jiao et al., 2024)、经济波动(樊海潮等, 2024; Chor & Li, 2024)和上市企业劳动雇佣、创新、投资(丁洋和刘元春, 2023; 余振等, 2024; Benguria et al., 2022)等角度分析了关税政策的影响,但鲜有涉及对小微企业的分析,本文重点从非出口小微企业角度探究关税冲击的非对称经济影响,并提供了关于关税冲击下出口企业转内销的翔实证据。在应对机制上,本文也在现有文献关于人民币贬值、降低国内贸易成本(樊海潮等, 2024)等思路的基础上,从地方政府采购需求管理的角度进行了有益补充。

第二,拓展了关于政府采购经济效应及其作用机制的相关文献。已有文献从促进创新(孙薇和叶初升, 2023; 黄继承和朱光顺, 2023)、应对公共卫生事件冲击(潘越等, 2024; 田利辉和关欣, 2023)等角度研究了政府采购对企业发展的影响,并且主要聚焦于以上市公司为代表的成熟企业。本文考察在美国对华关税政策导致外需冲击的背景下,地方政府通过有针对性的采购管理实现稳定小微企业发展的目标,从需求调控的角度拓展了关于政府采购经济价值的相关文献。

第三,从政府购买需求角度丰富了小微企业发展影响因素的研究。中小企业发展一直备受关注,已有研究大多从融资约束(郭晔和姚若琪, 2024; 刘畅等, 2017, 2020)、技术创新(曹虹剑等, 2022)、税费负担(詹新宇和于明哲, 2024; Hosono et al., 2023)等角度进行分析,本文则基于中国政府数万亿采购合同大多被授予中小企业的特征事实,分析需求冲击下地方政府通过采购管理对小微企业发展的影响,为理解贸易摩擦和需求不足背景下小微企业发展的关键影响因素提供了微观证据,也为通过需求管理推动小微企业发展提供启示。

第四,本文拓展了关于地方政府本地采购偏好行为的学术认知。已有文献发现政府采购具有明显的本地偏好,并主要从本地产业保护(Tang et al., 2025)、政府官员寻租(Coviello & Gagliarducci, 2017)和政企联系(Gerardino et al., 2024)等角度分析政府采购本地偏好产生的原因,本文从需求冲击下政府实施需求管理的视角,为理解政府采购的本地偏好行为提供了新的思路。在当前国际经贸环境恶化、国

际市场需求不确定性增加的背景下,本文对发挥政府采购的需求引导功能、助力小微企业发展具有一定政策启示。

本文其余部分的结构安排如下:第二部分是制度背景与理论假说;第三部分是数据、变量与研究设计;第四部分是基准结果与机制检验;第五部分是进一步讨论;第六部分是结论与政策启示。

二、制度背景与理论假说

(一)制度背景

中国自加入世界贸易组织以来,通过发挥要素比较优势并融入世界贸易体系,对外出口规模不断增长。在出口导向的经济发展模式下,中国综合国力和国际地位不断提升,但经济发展对外部市场需求的依赖度也逐渐增大。近年来,美国为了缩小对华贸易逆差,开始运用多种贸易保护手段遏制中国企业出口。早期的贸易保护手段主要是反倾销调查,2000—2017年美国对中国发起反倾销调查达98件,为同期美国对外反倾销调查案件的32%。但反倾销调查所涉及的行业较为集中,并且企业或行业能通过游说和协商等方式影响后续政策的制定,大大降低了这些贸易保护措施的负面作用。

2017年8月,美国贸易代表办公室(以下简称“USTR”)启动针对中国的“301调查”。“301调查”源自美国《1974年贸易法》第301条,该条款赋予美国总统依据行政令实施加征关税等贸易制裁措施的权力。2018年1月22日,美国宣布对超过100亿美元的美国对华进口产品(洗衣机和太阳能电池板)征收新的额外关税。2018年3月23日,美国对从包括中国在内的大多数国家进口的钢铁和铝征收关税。2018年7月开始,美国先后向中国对美出口产品进行了“三轮五次”大幅度加征关税,涉及商品金额总计超过2500亿美元,产品清单几乎覆盖了中美双边贸易的全部产品。2019年12月1日中美双方达成共识,停止相互加征新的关税。在不到两年的时间里,美国对11047种中国输美海关8位码产品加征了额外关税,覆盖金额达4753亿美元,约为2017年美国全球进口总额的22.8%(田巍等,2023;余淼杰等,2022),对中美两国的贸易和社会福利水平均造成不利影响。

对美国出口成本的突然上升,导致中国对美出口企业不得不转移出口市场,但由于存在较高的转移成本,加之美国对其他发达国家施加政策压力,中国出口企业在短时间内难以通过对其他国家出口有效弥补美国市场份额的下降(Jiang et al., 2023; Jiao et al., 2024)。在出口转移受阻情况下,转向国内市场成为出口企业应对关税冲击的重要途径。现有研究发现,关税冲击下贸易环境不确定性会促使出口企业转内销(戴觅和茅锐,2015; Chen et al., 2025)。特别是在2020年《国务院办公厅关于支持出口产品转内销的实施意见》颁布后,各级地方政府均出台了助力出口企业转内销的扶持政策。2020年,商务部对4130家外贸企业问卷调查的结果显示,超过四成的外贸企业已经开展了出口转内销业务,对美出口企业转内销程度均显著上升。

在国内市场需求短期给定情况下,大量出口企业转内销会加剧国内市场竞争程度,造成国内商品价格下降(樊海潮等,2025)。由于国际贸易需要高昂的固定成本,能负担该成本的高生产率企业是对外贸易的主要参与者,而生产率较低的企业大多选择内销(Melitz, 2003),因此关税冲击下生产率较高的出口企业大量转内销将加剧非出口企业面临的需求竞争,尤其是对竞争力较弱的小微企业,出口转内销导致的需求竞争将恶化其市场环境,在现实中表现为外需冲击下国内中小企业数量减少(田巍等,2023),存活企业也不得不通过减少招聘人数等措施缩减经营成本以应对不利影响(He et al., 2021)。在全国层面,中央政府可以通过人民币对外币贬值降低贸易成本以及提升国内技术水平等措施(樊海潮等,2024)缓解关税冲击的不利影响。短期内对地方政府而言,一方面,不同地区受关税冲击的影响不同,地方政府需要实施积极调控政策降低外需缩减给本地受冲击企业造成的影响;另一方面,不同规模企业的市场抗风险能力存在明显差异,市场脆弱性较高的小微企业在外需冲击和出口转内销影响下,其生存压力和市场退出风险会更高。与此同时,地方政府采购在短期内能够提供有效需求,并且政府采购始终被赋予面向中小企业纾困解难、助推中小企业健康发展的职责义务。因此,通过增加政府采购帮助受冲击的中小企业应对需求挤出,是国际经贸冲击下地方政府强化需求管理的应有之义。

(二)理论假说

本部分构建了一个简单的企业竞争模型,推导说明外部市场的负向冲击如何通过出口企业的跨市场产量再分配传导至国内市场,进而在国内市场对非出口企业形成挤出效应。^①

1.模型设定

假设企业分为高生产率(H)和低生产率(L)两类,生产函数如下:

$$Q_i = \omega_i K_i^\alpha L_i^{1-\alpha}, \quad i \in \{H, L\} \quad (1)$$

上式中的 ω_i 为生产率,满足 $\omega_H > \omega_L$ 。假设短期内企业资本不变,劳动力单位工资水平为 W ,则企业 i 的短期成本函数为:

$$C_i(Q_i) = W(\omega_i K_i^\alpha)^{\frac{1}{\alpha-1}} Q_i^{\frac{1}{1-\alpha}} = \phi_i Q_i^\rho \quad (2)$$

其中, $\rho = 1/(1-\alpha) > 1$ 。对于任意产量 Q^* ,高生产率企业比低生产率企业有更低的生产成本,即 $C_H(Q^*) < C_L(Q^*)$ 。假设经济体中包含本国市场(d)和国外市场(f)两个市场,均为线性需求系统:

$$P^m = A^m - B^m Q^m, \quad m \in \{d, f\} \quad (3)$$

企业向国外市场出口的每一单位商品需负担额外的贸易成本 $\tau > 0$ 。沿用经典文献的设定,高生产率企业同时在国内和国外两个市场出售商品(以下简称“出口企业”),低生产率企业只在国内市场出售商品(以下简称“非出口企业”),假设两类企业在市场中进行古诺竞争。

^① 因篇幅所限,理论模型的详细设定与推导过程详见本刊网站登载的附录。

出口企业的最优行为决策。出口企业同时决定其在国内市场的销量 Q_H^d 和在国外市场的销量 Q_H^f , 总产量为 $Q_H = Q_H^d + Q_H^f$ 。给定非出口企业的产量为 Q_L , 出口企业的利润为国内外市场收入之和减去总生产成本:

$$\pi_H(Q_H^d, Q_H^f) = \underbrace{(A^f - B^f Q_H^f - \tau) Q_H^f}_{\text{国外市场收入}} + \underbrace{[A^d - B^d(Q_H^d + Q_L)] Q_H^d}_{\text{国内市场收入}} - \underbrace{\phi_H(Q_H^f + Q_H^d)^\rho}_{\text{生产成本}} \quad (4)$$

利润函数 $\pi_H(Q_H^d, Q_H^f)$ 对内销量 Q_H^d 和出口量 Q_H^f 求导得到一阶条件为:

$$\begin{aligned} (A^d - B^d Q_L) - 2B^d Q_H^d - \rho \phi_H(Q_H^f + Q_H^d)^{\rho-1} &= 0 \\ (A^f - \tau) - 2B^f Q_H^f - \rho \phi_H(Q_H^f + Q_H^d)^{\rho-1} &= 0 \end{aligned} \quad (5)$$

进一步可得:

$$(A^d - B^d Q_L) - 2B^d Q_H^d = (A^f - \tau) - 2B^f Q_H^f \quad (6)$$

非出口企业的最优行为决策。给定出口企业在国内市场的销量为 Q_H^d , 非出口企业的利润函数为:

$$\pi_L(Q_L) = [A^d - B^d(Q_H^d + Q_L)] Q_L - \phi_L Q_L^\rho \quad (7)$$

利润函数对产量 Q_L 求导得到一阶条件为:

$$A^d - B^d Q_H^d - 2B^d Q_L - \rho \phi_L Q_L^{\rho-1} = 0 \quad (8)$$

2. 市场均衡与比较静态分析

古诺竞争均衡 $(Q_H^{d*}, Q_H^{f*}, Q_L^*)$ 由出口企业和非出口企业一阶条件所组成的方程组所决定。通过比较静态分析可以分析贸易成本的变化如何影响企业出口和内销行为, 进而得到以下命题:

命题1(贸易冲击效应): 贸易成本上升会导致出口企业的出口量下降。

命题2(跨市场替代效应): 贸易成本上升会导致出口企业的内销数量上升。

命题3(对非出口企业的挤出效应): 贸易成本上升会导致非出口企业销量下降。

上述命题描述了外部冲击如何通过高效率企业的跨市场行为传导至国内市场, 并进一步重塑市场结构。首先, 贸易成本的上升增加了出口企业的出口成本, 降低了出口市场的边际收益, 因此在其他条件不变的情况下, 出口企业在国外市场的最优产量 Q_H^{f*} 下降。其次, 在短期规模报酬递减的技术假定下, 总产量与边际成本之间存在严格的正向联系, 当出口数量 Q_H^f 收缩时, 出口企业的总产量随之下降, 从而降低了该企业的边际生产成本 MC_H 。由于边际成本下降, 出口企业在国内市场相对于竞争对手获得了更显著的成本优势, 最优国内销量 Q_H^{d*} 上升。出口企业在贸易冲击下的国内和国外市场重新布局促成了出口企业的出口转内销现象。最后, 出口企业的出口转内销一方面压低了国内市场价格, 另一方面通过市场竞争挤压了非出口企业的市场空间, 导致非出口企业的边际收益降低, 最优产量 Q_L^* 也随之下降。

3. 进一步分析:对小微企业的挤出效应^①

前文的分析表明,在外需下滑、出口成本上升时,出口企业将部分产能由外销转向内销,从而在国内市场对非出口企业形成挤出效应。同时,这种挤出效应还与非出口企业本身的竞争能力有关,小微企业市场需求多元化程度较低且缺乏技术与市场渠道优势,需求冲击对小微企业的影响会更为明显(Benguria et al., 2022; He et al., 2021)。为进一步阐明小微企业受到挤出最为严重的机制,本部分在既有框架基础上引入非出口企业的生产率异质性,并刻画出口转内销对企业存续门槛的影响。理论分析表明,外需负向冲击导致出口成本上升时,出口企业在国外市场的最优出口量下降,其部分产能转向国内市场。在给定总需求下,出口企业内销投放的增加压低国内市场均衡价格,从而影响非出口企业的利润与存续。据此提出以下命题:

命题4(小微企业挤出效应):在上述设定下,外需冲击导致的出口成本上升使得非出口企业的存续生产率门槛上升,生产率水平较低的小微企业受到的冲击最为明显,从而加剧其经营困难甚至令其被迫退出市场。

上述分析表明,当外需冲击引发出出口企业转内销时,在国内市场价格下行的过程中,生产率、利润率较低的非出口小微企业最先触及零利润边界。生产率较低的小微企业本身产量有限、边际成本较高,其利润对价格下跌更加敏感,因此它们受到更为严重的负面冲击,导致经营困难甚至被迫退出市场。与之相比,生产率更高、规模更大的非出口大中型企业仍能在更低的价格下维持一部分利润,虽然其产量可能会有所收缩,但短期内能够争取到一定空间,相比小微企业的市场退出风险更低。总而言之,在外需冲击下,出口企业转内销导致专注本土市场的非出口小微企业由于生产率低、抗风险能力弱,受到的挤出效应最为显著,这类企业在关税冲击下更需要地方政府的需求管理帮扶。

三、数据、变量与研究设计

(一)数据来源

本文借助2018年美国对中国输美商品征收额外关税这一外部冲击,使用强度三重差分法,从企业营收能力的角度研究外需冲击对出口企业而非出口企业的差异化影响。本文在实证分析过程中使用了多套数据:第一套数据是2015—2020年全国税收调查数据,该数据由中国财政部与国家税务总局联合组织实施,涵盖不同行业、地区、所有制类型及企业规模的抽样调查与重点企业调查数据,能够更全面地覆盖各类中小微型企业,具有广泛的代表性。本文利用该数据与2013—2016年中国海关进出口数据匹配,识别关税冲击对出口企业而非出口企业主营业务收入和利润率的影响。第二套数据是2015—2022年地级市数据,该数据来自《中国城市统计年鉴》和国泰安数据库,其中包含了国内生产总值、第二产业占比、限额以上工业总产值和货物出口额等信息,用于在城市层面检验出口转内销现象。第三套数

^① 因篇幅所限,相关内容详见本刊网站登载的附录。

据是 2015—2022 年全国工商注册企业数据,其中包括了近 2 亿家工商企业的名称、成立日期、注册资本、所在省份、所在城市和所属行业等信息,本文利用该数据与中国政府采购中标公告数据匹配,在进一步分析中识别关税冲击下地方政府通过采购管理帮助企业缓解需求压力。第四套数据是 2013—2016 年中国海关进出口数据,其中包括进出口企业名称、单位地址、进出口产品名称、产品 HS 编码、产品金额、目的国和起运国等信息。我们调用高德地图 API 对企业名称和单位地址进行解析,以确定进出口企业所属地级市,同时,结合美国对华输美产品加征关税清单,进一步计算地级市—行业层面的关税冲击强度。第五套数据是政府采购网 2015—2022 年超过 300 万份的政府采购中标公告数据,该数据中包含了采购人、项目名称、中标人、中标人地址以及开标时间等信息。由于该数据缺乏中标人所处行业这一信息,本文借助其与全国工商注册企业数据的匹配来识别中标人所处行业,同时确定中标人所处地区、注册资本以及注册时间等信息。

(二)变量说明

企业营收能力。本文的企业营收能力采用的是企业主营业务收入的自然对数。采用主营业务收入来度量企业的营收能力是微观研究中的普遍做法(崔小勇等,2024)。为验证使用该指标所得出结论的可靠性,本文在稳健性检验中还使用营业收入的自然对数以及主营业务收入与年末总资产的比例等多种指标来度量企业营收能力。

外需冲击强度。现有研究表明,美国对华输美产品加征关税不仅使得中国产品对美出口受阻,而且无法充分转销第三国市场,从而导致中国出口量显著下降(Jiang et al., 2023; Jiao et al., 2024)。因此,本文用关税冲击强度作为外需冲击强度的代理指标,关税冲击强度越高,表明外部需求减弱的程度越大。面临特定市场关税壁垒上升的出口企业,可能通过调整出口目的地或优化出口产品结构以应对负面影响,然而这种市场重新配置与产品结构调整将加剧出口企业间的市场竞争。更为普遍的是,在外需减弱的情况下,出口企业可能采取出口转内销的策略以消化产能(戴觅和茅锐,2015;樊海潮等,2025),这将加剧其在国内市场与非出口企业的竞争,从而通过产品市场渠道将外需冲击传导至国内非出口企业。由此可见,仅从企业层面度量外需冲击强度可能存在测度偏误。因此,借鉴 Jiang et al.(2023)的做法,本文使用地级市—行业层面的平均关税度量企业受到的平均外需冲击强度,具体构造方式如下:

$$\ln tariff_ind_{ej} = \ln \left(1 + \sum_k \frac{X_{cjk0}^{US}}{\sum_h X_{cjh0}^{World}} \tau_k \right) \quad (9)$$

其中,本文将 2013—2016 年作为初期, X_{cjk0}^{US} 代表城市 c 行业 j 在 2013—2016 年出口产品 k 到美国的出口额, X_{cjh0}^{World} 代表城市 c 行业 j 在 2013—2016 年出口产品 h 到世界各国的总额, τ_k 代表美国对于中国出口 HS6 位码产品 k 的累计加征关税。城市 c 行业 j 各类 HS6 位码产品在 2013—2016 年的出口额通过中国海关数据计

算得出。美国对中国 HS6 位码产品加征关税的数据来自 Bown (2021)。考虑到本文所使用的中国海关数据库 HS6 位编码与美国加征关税产品 HS6 位编码的版本不一致,因此,基于 UNSD 数据库提供的不同版本 HS 编码转换关系,本文将美国加征关税所采用的 HS2017 编码标准转化为中国海关数据库所使用的 HS2012 编码标准。进一步地,本文根据 Brandt et al. (2017) 所建立的 HS2002 编码标准下 HS6 位编码产品与《国民经济行业分类》(GB/T4754-2002) 的对应关系,HS2002 与 HS2012 版本的编码转换表以及《国民经济行业分类》(GB/T4754-2002) 标准与《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017) 标准的转换表,最终构建出 HS2012 编码标准下 HS6 位编码产品与《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017) 标准下行业的对应关系。

企业是否出口。2015—2020 年全国税收调查数据库中企业出口货物销售额变量缺失较为严重,无法直接按照该变量认定企业是否为非出口企业,本文参考刘亚琳和王雅琦(2020)的做法,根据企业名称将全国税收调查数据和 2013—2016 年中国海关数据库进出口数据进行匹配,筛选出从未出现在海关数据库中的全国税收调查企业样本,将其定义为非出口企业($fck=1$)。

出口相似度。现有研究发现,出口企业能否成功转换出口市场与其在不同市场间出口产品结构的相似度有关(Benguria & Saffie, 2024)。若企业对两个市场的出口产品结构高度相似,则当出口企业面临某个市场的需求减弱时,其能够以较低的调整成本将原市场出口受阻的产品转移到新的出口市场进行销售,从而表现出较强的出口转移能力。因此,借鉴 Benguria & Saffie (2024) 的做法,本文使用地级市、行业和地级市—行业层面的出口相似度指标分别度量地级市、行业和地级市—行业层面的出口市场转移能力($trans_c$ 、 $trans_natind_j$ 和 $trans_ind_{cj}$),计算方式如下:

$$trans_c = \sum_k \min(x_{ck}^{us}, x_{ck}^{non-us}) \times 100 \quad (10)$$

$$trans_natind_j = \sum_k \min(s_{jk}^{us}, s_{jk}^{non-us}) \times 100 \quad (11)$$

$$trans_ind_{cj} = \sum_k \min(S_{cjk}^{us}, S_{cjk}^{non-us}) \times 100 \quad (12)$$

其中, x_{ck}^{us} 为 2013—2016 年地级市 c 出口产品 k 到美国占地级市 c 出口总额的比例, x_{ck}^{non-us} 为 2013—2016 年地级市 c 出口产品 k 到其他国家占地级市 c 出口总额的比例; s_{jk}^{us} 为行业 j 出口产品 k 到美国占行业 j 出口总额的比例, s_{jk}^{non-us} 为行业 j 出口产品 k 到第三方国家占行业 j 出口总额的比例; S_{cjk}^{us} 为地级市 c 行业 j 出口产品 k 到美国占地级市 c 行业 j 出口总额的比例, S_{cjk}^{non-us} 为地级市 c 行业 j 出口产品 k 到第三方国家占地级市 c 行业 j 出口总额的比例。 $trans_ind_{cj}$ 值越大,代表贸易摩擦发生后地级市 c 行业 j 中的企业将对美出口产品转移到第三方国家销售的能力越强。对 $trans_c$ 和 $trans_natind_j$ 的说明与 $trans_ind_{cj}$ 同理。

(三) 研究设计

本文借助美国对华输美商品加征额外关税这一外生冲击,基于地级市—行业

所受美国加征关税强度的差异,采用强度三重差分法研究外需冲击对企业营收能力造成的影响。美国对华输美商品加征额外关税具有极强的外生性,主要基于以下三点原因:第一,尽管特朗普在2016年竞选时就在竞选纲领中承诺要调整贸易协定以消除贸易逆差,但在绝大多数时间里特朗普的民调支持率均要低于希拉里·克林顿,这也导致大多数人都预期后者将会在竞选中获胜,这使得特朗普的当选成了一个“出人意料”的事件(谢红军等,2020;Amiti et al., 2019; Benguria et al., 2022)。第二,尽管特朗普在竞选时曾宣称要修改贸易政策,但并未指明将对哪些行业施加关税(Benguria et al., 2022)。第三,加征关税清单涉及产品的金额达到中美贸易额的90%以上,单一行业或者特定企业很难影响中美双方政策的走向(余淼杰等,2022)。这些为本文识别外需冲击对国内企业营收能力的影响提供了天然的准自然实验条件。

根据理论假说,本文通过构建如下强度三重差分模型,检验外部需求冲击对非出口企业营收能力的影响:

$$\begin{aligned} revenue_{ipcjt} = & \alpha_0 + \alpha_1 \ln tariff_ind_{cj} \times post_t \times fck_i + \alpha_2 \ln tariff_ind_{cj} \times post_t \\ & + \alpha_3 post_t \times fck_i + \alpha_4 X_{it} + \alpha_5 control_{c2015} \times \mu_t + \delta_i + trend_p + \varepsilon_{ipcjt} \end{aligned} \quad (13)$$

其中,被解释变量 $revenue_{ipcjt}$ 为企业主营业务收入的取对数, i 为企业, p 为省份, c 为城市, j 为行业, t 为年份。 $\ln tariff_ind_{cj}$ 为城市 c 行业 j 受到的外需冲击强度。 $post_t$ 为贸易摩擦的时间虚拟变量,2018年及之后为1,2018年之前为0。 fck_i 为是否非出口企业的虚拟变量,是则赋值为1,反之则为0。 X_{it} 为企业层面可能影响企业营收能力的控制变量,包括企业劳动雇佣规模、企业规模、经营活动产生的现金流量净额和存货密集度。为了排除地区其他社会经济变量的影响,本文还控制了样本基期地级市人均GDP、第二产业占比和限额以上工业总产值占GDP比重与年份固定效应的交互项($control_{c2015} \times \mu_t$)。 δ_i 和 μ_t 分别代表企业和年份固定效应。同时,为了避免企业所处省份随时间变化但不可观测因素的影响,本文还在回归中加入了企业所在省份与年份的联合固定效应 $trend_p$ 。在引入三重交互项的同时,为了避免内生性的干扰,本文还控制了不同变量间的两两交互项。由于 δ_i 和 $trend_p$ 包含了企业和时间维度上的差异,因此我们不再单独控制 $\ln tariff_ind_{cj}$ 、 fck_i 和 $post_t$ 的水平项以及 $\ln tariff_ind_{cj}$ 与 fck_i 的交互项。本文主要关注系数 α_1 ,如果相较于出口企业,外需冲击会对非出口企业营收能力产生更大的负面影响,那么 α_1 的估计系数应显著为负。

利用强度三重差分法进行政策评估的一个基本前提是满足平行趋势假设,虽然在本质上我们无法直接检验该假设,但可以通过检验事前趋势是否相同来为该假设提供间接性证据(黄炜等,2022)。同时,随着美国对华加征关税产品的覆盖面和幅度不断扩大,外需冲击对企业营收能力的影响也会随着时间发生动态变化。本文通过事件研究法来检验平行趋势和外需冲击的动态效应:

$$\begin{aligned}
 revenue_{ipcjt} = & \alpha_0 + \sum_{q=2015, q \neq 2017}^{2020} \alpha_q \ln tariff_ind_{cj} \times year_q \times fck_i \\
 & + \sum_{q=2015, q \neq 2017}^{2020} \beta_q \ln tariff_ind_{cj} \times year_q \\
 & + \sum_{q=2015, q \neq 2017}^{2020} \gamma_q year_q \times fck_i \\
 & + \alpha_4 X_{it} + \alpha_5 control_{c2015} \times \mu_t + \delta_i + trend_p + \varepsilon_{ipcjt}
 \end{aligned} \tag{14}$$

其中, $year_q$ 为第 q 年的虚拟变量, 其他变量与前文相同。借鉴现有文献的普遍做法, 我们将美国对华加征关税的前一年(2017年)作为基期, 因此系数 α_q 代表了相对于2017年, 外需冲击的第 q 年非出口企业和出口企业营收能力差异。

进一步地, 本文探讨贸易摩擦期间地方政府如何通过政府采购管理帮助受影响的企业缓解外需冲击对其营收能力的不利影响, 即外需冲击是否会促使地方政府加大对辖区受影响企业的采购力度。相较于出口转移能力较弱的行业, 出口转移能力较强行业中的出口企业能够灵活调整出口市场来应对外需冲击, 所受负面影响相对有限。此时, 同行业的非出口企业也能够避免因出口企业出口转内销而引发的市场竞争压力。因此, 地方政府对这部分行业扩大采购的激励相对有限。相反, 出口转移能力较弱行业中的出口企业在外需减弱后更可能将产能转向国内市场, 从而加剧国内市场竞争, 对非出口企业造成挤出。为稳定辖区税源和增强经济发展后劲, 地方政府更有动机通过加大政府采购力度来帮助出口转移能力较弱行业中的企业缓解需求下降带来的经营压力。为此, 本文构建强度三重差分模型检验外需冲击是否会使得地方政府扩大采购总规模, 同时更偏向于增加对本地企业而非异地企业的采购规模。此外, 本文还探讨了外需冲击下地方政府向本地企业采购能否实现精准纾困, 即外需减弱时, 地方政府是否主要向辖区受冲击较大的非出口企业提供采购帮扶。此时分析的重点在于外需冲击如何影响地方政府对本地各类型企业的采购行为。考虑到不同地级市同一行业的出口相似度存在差异, 而这一差异将导致不同地方政府对同一行业的采购行为有所不同, 因此本文进一步在地级市一行业层面构建低出口相似度虚拟变量, 并采用强度三重差分法对地方政府采购行为与结构进行实证检验。^①

在实证分析之前, 为了确保实证结果的可靠性, 本文对全国税收调查数据进行如下处理: (1) 删除固定资产为负、总资产为负、总产值为负、营业收入小于等于零和职工人数为零的样本; (2) 仅保留制造业两位码在 13—43 间的企业; (3) 国民经济行业分类标准在 2011 年和 2017 年发生变动, 本文依据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017) 对 2017 年前的行业代码进行调整; (4) 对主要连续变量进行了 5% 和 95% 的缩尾处理; (5) 删除所在城市和行业在样本期内发生变化的企业。^②

四、外需冲击与出口转内销的实证检验

(一) 基准结果

本文利用美国对中国输美产品加征大额关税的政策冲击研究外需减弱是否会

① 因篇幅所限, 强度三重差分法的计量模型构造详见本刊网站登载的附录。
 ② 因篇幅所限, 主要变量的描述性统计结果详见本刊网站登载的附录。

使出口企业转内销,从而对非出口企业造成更大的负向影响。分别基于出口企业和非出口企业样本进行分析,表1列(1)(2)中的结果表明,外需冲击主要对非出口企业的主营业务收入造成了显著的负向影响,对出口企业的影响不显著。列(3)进一步在全样本中引入非出口企业(fck)虚拟变量,三重交互项系数显著为负,说明与关税冲击前已从事出口业务的企业相比,关税上升对那些未从事出口业务企业的主营业务收入造成了更显著的负面影响。可能的原因在于,关税冲击会使出口企业将业务重心从国外转移到国内(樊海潮等,2025;Chen et al., 2025),尽管出口转内销的产品可能存在生产标准与国内不一致以及品牌知名度不高等问题,但出口企业的创新水平要高于非出口企业(Liang et al., 2024),这使得出口企业在产品质量和生产率上更具优势。因此,出口企业在转内销的过程中可以凭借其更优质的产品以及更低的商品价格在本地市场形成较强的市场竞争力,走出商品滞销的窘境(汤二子,2024)。

出口产品转向国内市场销售会导致国内市场竞争加剧(樊海潮等,2025),从而挤占非出口企业的市场份额(靳玉英等,2022)。此外,外需冲击对不同规模的企业影响也可能存在明显差异。与大型企业相比,小型企业的市场风险应对能力较弱(武威等,2024),产品的销售渠道相对单一,当关税政策导致外需整体萎缩时,小型企业面临的生存压力往往更大(Benguria et al., 2022; He et al., 2021)。本文理论模型部分也揭示,出口市场萎缩时出口企业转内销对非出口小微企业的挤出效应更大。因此,依据《统计上大中小微型企业划分办法(2017)》,根据关税冲击发生前企业规模划分中的职工人数和营业收入等指标将样本企业划分为大中型企业和小微企业。表1列(4)(5)的结果显示,外需冲击对企业营收能力的影响主要体现在非出口小微企业上,对非出口大中型企业并不存在显著影响。以上结果初步证实,美国对华输美产品加征大额关税会促使出口企业转向国内市场,加剧国内市场竞争,削弱非出口小微企业营收能力。

表1 外需冲击对企业营收能力的非对称影响

变量	主营业务收入对数				
	出口企业 (1)	非出口企业 (2)	全部样本 (3)	大中型企业 (4)	小微企业 (5)
外需冲击强度×贸易摩擦	-0.002 (0.005)	-0.010** (0.005)	0.007 (0.005)	0.004 (0.007)	0.007 (0.006)
贸易摩擦×非出口企业			0.068*** (0.008)	0.023 (0.015)	0.079*** (0.010)
外需冲击强度×贸易摩擦× 非出口企业			-0.021*** (0.007)	-0.011 (0.012)	-0.022*** (0.008)
企业劳动雇佣规模	0.496*** (0.009)	0.501*** (0.006)	0.500*** (0.005)	0.423*** (0.017)	0.515*** (0.005)
企业规模	0.414*** (0.014)	0.391*** (0.006)	0.395*** (0.006)	0.347*** (0.030)	0.404*** (0.006)

续表 1

变量	主营业务收入对数				
	出口企业 (1)	非出口企业 (2)	全部样本 (3)	大中型企业 (4)	小微企业 (5)
现金流量	0.434*** (0.026)	0.489*** (0.022)	0.474*** (0.017)	0.331*** (0.031)	0.508*** (0.020)
存货密集度	-0.104*** (0.029)	-0.095*** (0.018)	-0.097*** (0.016)	0.105** (0.049)	-0.102*** (0.017)
企业固定效应	是	是	是	是	是
省份×年份固定效应	是	是	是	是	是
2015年地区特征变量× 年份固定效应	是	是	是	是	是
观测值	137593	383678	521271	55434	419425
组间系数差异p值				0.000***	
Adj.R ²	0.912	0.922	0.929	0.804	0.913

注:(1)括号中为城市—行业层面的聚类稳健标准误。(2)*、**、***分别表示在10%、5%、1%的水平上显著。下同。

(二)出口转内销机制识别

外需减弱使得非出口企业营收能力受到更大负面影响的关键机制是外需冲击促使出口企业实施出口转内销,从而加剧国内市场竞争(樊海潮等,2025),对非出口企业造成了挤出。但是,现有文献在出口转内销这一重要机制的实证检验方面相对薄弱,缺乏扎实的经验证据支撑。为此,本文利用微观企业数据对外需冲击下出口企业转内销提供系统性经验证据。

本文首先选择上市公司中出口企业的数据进行验证。上市公司数据能够提供企业在国内和国际市场销售收入的具体信息,其数据来源具有较高的可靠性和完备性(王艳艳等,2025)。同时,外需冲击下出口企业转内销受其出口市场结构相似度的影响,现有研究发现出口企业能否成功转换出口市场与其在不同出口目的地间出口产品结构的相似度有关(Benguria & Saffie, 2024),出口相似度越高,企业的出口市场转移能力越强,外需冲击下转内销的必要性越低。因此,借鉴 Benguria & Saffie(2024)的做法,本文构造城市—行业层面出口相似度指标,该指标小于或等于中位数时设定为低出口相似度。表2列(1)是以企业主营业务收入的対数作为被解释变量的回归结果,可以发现外需冲击并未显著降低出口企业的营收能力,可能的原因在于在面临外需减弱时,企业选择出口转内销从而避免自身的销售收入显著下降。列(2)(3)是以企业国内销售收入对数和国内销售收入占比为被解释变量的回归结果,可以发现当企业面临的出口相似度较低时,由于出口企业将对美出口产品转移到其他出口市场的能力不足,外需冲击会导致企业国内销售收入和国内销售收入占比显著上升,从微观层面说明外需冲击下具有出口业务的企业在缺乏出口市场转移能力时会积极转向国内市场,通过出口转内销方式缓解外需冲击的不利影响。

表 2 外需冲击对出口企业国内外销售收入的影响

变量	主营业务收入 对数 (1)	国内销售收入 对数 (2)	国内销售收入/ 主营业务收入 (3)
外需冲击强度×贸易摩擦	0.022 (0.025)	-0.067* (0.038)	-0.032*** (0.012)
贸易摩擦×低出口相似度	0.019 (0.048)	-0.187*** (0.070)	-0.076*** (0.022)
外需冲击强度×贸易摩擦× 低出口相似度	-0.026 (0.035)	0.098** (0.049)	0.041** (0.016)
企业控制变量	是	是	是
企业固定效应	是	是	是
省份×年份固定效应	是	是	是
2015年地区特征变量×年份固定效应	是	是	是
观测值	8994	8502	8502
Adj.R ²	0.979	0.967	0.893

从数量上看,中小企业是我国出口企业的主力军,上市公司在市场布局方面相较于中小型非上市企业存在优势(王艳艳等,2025),因此在面临外需冲击时,基于上市公司得到的出口企业转内销这一结论未必能推广至绝大多数企业。因此,为了更加直观地提供外需冲击下出口企业转内销从而加剧非出口小微企业生存压力的经验证据,本文利用中部和东部两省2015—2021年的税收调查数据开展研究,该数据包含45万个观测值(其中85%为小微企业)的企业出口、内销以及加工贸易出口转内销等详细信息,可以进一步检验外需冲击下出口转内销对国内市场竞争和非出口小微企业生存压力的影响。该数据由行政主管部门调查统计,比较详细地记录了企业的货物、劳务服务出口额,加工贸易出口转内销以及销售收入、利润等财务信息,为直接检验外需冲击下出口转内销及其对非出口小微企业的挤出提供了良好数据支撑。

表3报告了外需冲击对企业货物出口额占比和加工贸易转内销行为的影响。列(1)的结果显示,本地区企业所在行业受关税冲击越大,企业出口货物的销售额占主营业务收入的比重下降越明显。列(2)的三重交互项估计结果表明,对那些出口相似度较低、难以将对美出口产品转向其他出口市场的企业而言,美国对华关税上升对其出口业务的负向冲击更大。列(3)(4)将被解释变量替换为加工贸易转内销额对数,可以发现外需冲击下从事加工贸易的出口企业转内销的销售金额也会显著增加。由于出口转内销需要补缴已退(免)税款,该数据中同步记录了这一变量。列(5)(6)的结果显示,受外需冲击越大的企业其加工贸易转内销后的补税金额增长越快,这直观提供了出口企业通过转内销应对关税冲击的微观证据。

表3 外需冲击对企业出口转内销的影响:基于两省税收调查数据的再检验

变量	出口货物销售额/ 主营业务收入		加工贸易转内销额 对数		加工贸易转内销 补税额对数	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
外需冲击强度× 贸易摩擦	-0.009*** (0.002)	-0.006** (0.002)	0.033** (0.016)	0.008 (0.019)	0.040*** (0.015)	0.019 (0.018)
外需冲击强度×贸易摩擦× 低出口相似度		-0.005** (0.002)		0.037** (0.018)		0.032** (0.016)
贸易摩擦× 低出口相似度		-0.002 (0.001)		0.025*** (0.006)		0.015*** (0.005)
企业控制变量	是	是	是	是	是	是
企业固定效应	是	是	是	是	是	是
行业×年份固定效应	是	是	是	是	是	是
行业×城市固定效应	是	是	是	是	是	是
观测值	364952	364952	349440	349440	349006	349006
Adj.R ²	0.898	0.899	0.605	0.605	0.603	0.603

本文进一步从出口转移能力、内销转移能力等方面分析了外需冲击对企业出口和內销行为的影响,发现面临外需冲击时,位于出口转移能力较弱行业的非出口企业主营业务收入下降更为明显,而內销转移能力较强的企业则在外需冲击发生后显著提升內销产品的比例。以上证据进一步说明,出口企业会通过出口转內销的方式应对外需冲击带来的不利影响。^①本文还进行了事前平行趋势检验、安慰剂检验、排除其他冲击的影响等一系列稳健性检验,结果表明以上结论是稳健的。^②

(三)出口转內销的后果:非出口小微企业利润率下降

从企业经营发展的微观视角出发,研究外需冲击在抑制非出口企业主营业务收入的同时是否会挤压其利润空间,对认识外需冲击对非出口企业的经济效应具有重要意义。美国对华输美产品加征关税会使得出口企业将销售重心转向国内市场,导致国内市场竞争加剧,企业不得不降价来争夺市场份额(樊海潮等,2025)。相较于非出口企业,出口企业的生产率更高、产品质量更好(戴家武等,2025),因而能够以相同价格提供更高附加值的产品,在市场竞争中占据有利地位。当出口企业与非出口企业因市场竞争陷入价格博弈时,可以预见非出口企业的利润率下降将更为明显。表4对上述推论进行了检验。列(1)(2)使用全国税收调查数据发现,相较于出口小微企业,非出口小微企业在外需减弱后盈利能力显著降低,而在大中型企业样本中这一现象并不存在。列(3)(4)使用两省税收调查数据进行了再次检验,同样发现非出口小微企业盈利能力下降更为明显。

① 因篇幅所限,对出口转內销行为的进一步分析详见本刊网站登载的附录。

② 因篇幅所限,稳健性检验详见本刊网站登载的附录。

表 4 外需冲击与企业利润率:企业规模差异

变量	利润率			
	全国税收调查数据		两省税收调查数据	
	大中型企业 (1)	小微企业 (2)	大中型企业 (3)	小微企业 (4)
外需冲击强度×贸易摩擦	-0.003*** (0.001)	-0.000 (0.001)	0.051*** (0.019)	0.040 (0.036)
贸易摩擦×非出口企业	0.000 (0.002)	0.002** (0.001)	0.003 (0.002)	0.001 (0.002)
外需冲击强度×贸易摩擦× 非出口企业	0.001 (0.001)	-0.001* (0.001)	-0.001 (0.004)	-0.008** (0.004)
企业控制变量	是	是	是	是
企业固定效应	是	是	是	是
省份×年份固定效应	是	是	否	否
2015年地区特征变量×年份固定效应	是	是	否	否
行业×年份固定效应	否	否	是	是
行业×城市固定效应	否	否	是	是
观测值	55434	419425	56879	299502
组间差异 p 值	0.000***		0.000***	
Adj.R ²	0.584	0.464	0.902	0.921

五、进一步讨论:政府采购管理的帮扶效应

(一) 政府采购管理与数据来源

前文分析表明,外需冲击对非出口企业尤其是非出口小微企业的营收能力造成了更为显著的负面影响。接下来本文将分析地方政府如何帮助这部分企业缓解外需冲击的负面影响。从外部经贸冲击下政府宏观调控的角度来看,在面临外部冲击时,政府有动机通过增加财政支出来实现经济的稳定发展。Liu et al.(2024)以金融危机为背景,发现当危机发生导致需求不足时,政府会增加购买支出来提振资产价格和刺激实体经济活动。相应地,美国对中国输美产品加征巨额关税本质上是一场“需求冲击”,在出口企业难以短时间内转移出口市场的情况下,外贸市场需求的萎缩会导致国内市场竞争加剧(樊海潮等,2025),那些市场竞争力较弱的企业因缺少订单退出市场的风险增大。相比于政府财政补助、税费减免等供给侧政策,直接增加对受冲击企业的政府采购更有助于缓解其需求压力,甚至可能进一步刺激消费需求,从而对地方经济发展产生积极影响(Liu, 2022)。特别是,外需缩减下出口企业转内销导致非出口小微企业受到的需求冲击更大,地方政府通过加大对非出口小微企业的采购帮助其缓解市场需求压力,不仅符合政府采购支持中小企业纾困的内在要求,也是外需冲击下地方政府需求管理的政策抓手。

本文手动收集了中国政府采购网 2015—2022 年共计 330 余万份政府采购中标

公告数据,参考梁平汉等(2025)的研究,将中标公告中含有子包(子项目)的采购进行拆分,拆分后共得到700余万份采购方与供应商一一对应的中标公告。同时,本文借助全国工商注册企业数据来识别供应商所处行业、所处地区、注册资本以及注册时间等信息。由于本文的分析仅限于制造业,因此仅保留供应商所处行业为制造业的中标公告,数量为870620份。相较于政府采购合同公告数据,政府采购中标公告数据量更加丰富,能够更好地识别政府与企业之间的实际交易行为。同时,政府采购中标公告数据也是现有研究在分析地方政府采购行为时普遍使用的数据来源(江鸿泽和梁平汉,2022;梁平汉等,2025;Beraja et al., 2023; Tang et al., 2025)。

(二)外需冲击与地方政府采购管理

前文的分析表明,相较于出口企业,外需冲击对非出口企业营收能力造成了显著的负面影响,从为企业纾困的角度出发,地方政府有激励通过政府采购实现有针对性的需求调控。表5列(1)以政府货物采购总额的对数为被解释变量,发现外需减弱会使得地方政府加大对出口转移能力较弱行业的采购力度。此外,现有研究发现,为了进行产业保护,政府会将更多采购订单给予本地企业(Tang et al., 2025)。尽管随着采购程序规范化和信息公开化水平的提升,在财政资金使用效率要求下政府采购对象逐渐向异地延伸,但地方政府作为采购方对供应商的选择拥有较大话语权。在外需冲击导致本地企业市场需求萎缩的背景下,稳定本地受冲击企业的市场需求是地方政府经济调控的重要任务。通过政府采购直接扶持受冲击的企业,不仅能有效弥补这些企业的市场需求缺口,还能通过产业链对上下游企业产生积极的溢出效应(武威等,2024),达到外需冲击下促进本地经济发展的效果。表5列(2)一(4)是分别以本地货物采购金额的对数、异地货物采购金额的对数和本地货物采购占比为被解释变量的回归结果。可以发现,外需冲击会使地方政府将更多的采购资源分配给出口转移能力较弱行业中的本地企业,但并未加大对出口转移能力较弱行业中异地企业的采购,说明外需冲击下新增采购主要被用于支持本地受冲击企业。

表5 外需冲击对政府货物采购的影响

变量	货物采购 总额对数 (1)	本地货物 采购金额对数 (2)	异地货物 采购金额对数 (3)	本地货物 采购占比 (4)
外需冲击强度	0.096 (0.098)	0.014 (0.101)	-0.079 (0.080)	-0.000 (0.006)
外需冲击强度×贸易摩擦	-0.188* (0.113)	-0.014 (0.100)	0.035 (0.101)	0.002 (0.007)
外需冲击强度×低出口 相似度行业	-0.595*** (0.130)	-0.583*** (0.128)	0.003 (0.103)	-0.039*** (0.007)
外需冲击强度×贸易摩擦× 低出口相似度行业	0.418*** (0.153)	0.353*** (0.132)	-0.113 (0.134)	0.028*** (0.009)

续表 5

变量	货物采购 总额对数 (1)	本地货物 采购金额对数 (2)	异地货物 采购金额对数 (3)	本地货物 采购占比 (4)
贸易不确定性	是	是	是	是
非本地中国报复性关税冲击	是	是	是	是
本地中国报复性关税冲击	是	是	是	是
城市固定效应	是	是	是	是
省份×年份固定效应	是	是	是	是
行业×年份固定效应	是	是	是	是
2015年地区特征变量× 年份固定效应	是	是	是	是
观测值	57429	57429	57429	35732
Adj.R ²	0.499	0.432	0.558	0.255

在财政预算约束下,地方政府可能会加大对受外需冲击较大的非出口小微企业的新增采购力度。为此,本文使用去除干扰性词汇后的企业名称将政府采购中标公告数据与2013—2016年中国海关数据进行匹配以识别出口企业而非出口企业,同时借鉴李春涛等(2024)的研究,将注册资本在500万元以下的企业定义为小微企业,500万元及以上的企业定义为大中型企业,重新计算了地级市—行业层面地方政府对本地非出口小微企业、本地出口小微企业、本地非出口大中型企业以及本地出口大中型企业的采购总金额并对其分别考察。表6列(1)的三重交互项系数显著为正,而列(2)—(4)的三重交互项系数均不显著,说明外需冲击下地方政府会增加对本地非出口小微企业的采购帮扶,助其缓解市场需求冲击。^①

表 6 外部需求冲击与本地政府货物采购配置

变量	向本地企业货物采购总额对数			
	非出口小微 企业 (1)	出口小微 企业 (2)	非出口大中型 企业 (3)	出口大中型 企业 (4)
外需冲击强度	-0.134 (0.115)	-0.015 (0.043)	-0.005 (0.121)	0.062 (0.067)
外需冲击强度×贸易摩擦	-0.023 (0.113)	-0.040 (0.044)	-0.018 (0.117)	-0.022 (0.061)
低出口相似度	-0.088 (0.195)	-0.072 (0.074)	0.163 (0.205)	0.054 (0.107)
外需冲击强度×低出口相似度	-0.465*** (0.148)	-0.027 (0.047)	-0.480*** (0.157)	-0.216*** (0.074)
贸易摩擦×低出口相似度	-0.220 (0.187)	-0.078 (0.073)	-0.194 (0.200)	-0.093 (0.098)

① 因篇幅所限,对政府采购管理行为的稳健性检验详见本刊网站登载的附录。

续表 6

变量	向本地企业货物采购总额对数			
	非出口小微	出口小微	非出口大中型	出口大中型
	企业	企业	企业	企业
	(1)	(2)	(3)	(4)
外需冲击强度×贸易摩擦× 低出口相似度	0.398*** (0.147)	0.026 (0.048)	0.176 (0.146)	0.094 (0.066)
贸易不确定性	是	是	是	是
非本地中国报复性关税冲击	是	是	是	是
本地中国报复性关税冲击	是	是	是	是
城市固定效应	是	是	是	是
省份×年份固定效应	是	是	是	是
行业×年份固定效应	是	是	是	是
2015年地区特征变量× 年份固定效应	是	是	是	是
观测值	56153	56153	56153	56153
Adj.R ²	0.355	0.121	0.367	0.185

尽管在面临关税冲击时,地方政府会通过加大对本地非出口小微企业的采购力度来扶持本地企业发展,但作为公共财政支出,地方政府采购受到地方财力约束,因而地方政府通过调整采购策略支持本地企业面临着成本收益权衡。本文进一步分析了地方政府采购的异质性策略,发现地方政府财政压力较高时,外需冲击下地方政府对本地非出口小微企业采购的动机较弱;但在财力较充沛的地区,地方政府更可能通过增加本地采购帮助企业缓解外需冲击。此外,高科技企业在这一轮贸易冲突中受到的冲击最为严重,相应地,地方政府也会重点增加对本地高科技企业的采购数额。最后,事件研究法的估计结果表明,地方政府对本地企业的采购帮扶行为在贸易冲突缓和后趋于消失,这进一步验证了地方政府通过政府采购的需求管理方式帮助本地企业应对外需冲击的行为逻辑。^①

(三) 政府采购管理的帮扶效应

前文的研究表明,外需冲击会对非出口企业尤其是非出口小微企业的营收能力造成更为显著的负面影响,在这种情况下,地方政府会加大对辖区内非出口小微企业的采购力度。那么这种保护性采购策略是否确实能够缓解外需冲击对本地非出口小微企业的负面影响,帮助其提升市场盈利能力,进而保持辖区非出口小微企业的市场活力?为此,本文分别以企业主营业务收入和利润率为被解释变量,研究本地政府采购能否帮助企业提升市场盈利能力。本文将地方政府对制造业的政府采购中标公告数据与2015—2020年中国税收调查数据进行匹配,以计算小微企业获得的本地政府采购金额和异地政府采购金额,并在回归中加入本地政府采购金额、外需冲击强度、非出口企业虚拟变量以及贸易摩擦虚拟变量的水平项、两两交

^① 因篇幅所限,对地方政府采购行为的进一步分析详见本刊网站登载的附录。

互项、三重交互项以及四重交互项。同时,本文还控制了异地政府采购可能造成的影响。结果显示,在中美贸易摩擦爆发后,随着本地政府采购金额的增多,非出口小微企业的主营业务收入和利润率会相应提高,说明在面临不确定性冲击时,本地政府采购能够帮助抗风险能力较弱的企业提振发展韧性,这一结论与潘越等(2024)保持一致。^①

六、结论与政策启示

党的二十届四中全会强调建设强大国内市场,加快构建新发展格局,坚持扩大内需这个战略基点。在国际经济贸易秩序遭遇严峻挑战的背景下,提升内需管理的科学性、有效性对应对外部不确定性风险至关重要。本文基于中美关税冲击背景,研究发现关税上升对中国企业具有非对称影响,并分析地方政府采购需求管理的纾困效应。研究发现,关税冲击下出口企业转内销虽然能有效缓解其需求压力,但会加剧国内市场竞争并显著降低非出口小微企业的主营业务收入和利润率,城市一行业层面的出口转移能力越弱,关税上升对非出口小微企业的负向影响越大。地方政府会通过增加对本地非出口小微企业的政府采购帮助其应对市场需求压力,这一效应在低财政压力地区和高科技行业更为明显。最后,地方政府有针对性的采购管理提高了关税冲击下最受影响的非出口小微企业的主营业务收入和利润率,对国际经贸冲击下稳定国内小微市场主体发挥了积极作用。

本文研究具有如下五点政策启示:第一,应对国际经贸冲击的内销帮扶政策应更加注重潜在溢出效应,根据市场主体竞争能力实施系统性、差异化的需求管理。近年来,为了缓解关税上升对出口企业的不利影响,各级政府均出台了大量支持出口企业转内销的政策方案,现实中出口企业转内销水平明显上升,也丰富了国内市场供给,但在国内需求短期给定的情况下会加剧国内市场竞争。本文研究发现,关税冲击下出口企业转内销会导致市场竞争能力较弱的非出口小微企业生存压力显著增大。这意味着需求管理需要从“单点纾困”转向“结构均衡”。一方面,应同步设计出口企业转内销政策与小微企业需求托底机制,在支持出口企业消化产能的同时,通过政府采购、公共订单分配等工具为非出口小微企业提供对冲性需求来源。另一方面,应建立行业层面的竞争水平评估机制,对出口暴露度高、市场转移能力弱且小微企业密集的行业实施重点监测与定向干预,从而维护就业与产业链稳定。这样的制度安排本质上是把需求管理嵌入市场结构治理的框架之中,使其兼顾效率与稳定双重目标。

第二,要积极扩大自主对外开放,加快推进区域和双边贸易合作,降低对单一出口市场的依赖度。在美国对华关税冲击下,出口企业主要通过转移出口目的地和增加内销两种渠道应对需求压力,本文研究发现,外需冲击的国内溢出效应强弱取决于出口企业能否将原有市场需求顺利转移至第三方市场。出口转移能力不足

^① 因篇幅所限,相关结果详见本刊网站登载的附录。

时,企业被迫大规模转内销,从而加剧国内竞争压力。因此,贸易多元化不仅是扩大出口规模的增长议题,更是降低国内市场结构性风险的重要手段,应将出口市场多元化上升为企业风险分散战略的重要组成部分。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》明确指出“加快建设贸易强国”“推动市场多元化和内外贸一体化”。要依托高质量共建“一带一路”,积极扩大自主对外开放,加快推进双边贸易合作,主动对接制定高标准国际经贸规则,扩大面向全球的高标准自由贸易区网络,帮助企业加速开拓东盟、非洲、南美洲等新兴市场,全面提升企业的出口转移能力,降低出口商品对单一市场的依赖度。长期而言,出口结构的分散化能够减少单一市场波动向国内经济的集中传导,缓解外需冲击下出口转内销对小微企业的挤出压力。

第三,进一步扩大内需,加快形成内需主导、消费拉动、内生增长的经济发展模式。出口转内销之所以具有明显挤出效应,一个重要原因是国内需求增长不足。在更具弹性的内需体系下,新增供给可以被更大规模的国内市场吸收,从而弱化企业之间的零和竞争。因此,扩大内需不仅是增长战略,也是缓冲外部冲击的宏观稳定机制。在“十五五”期间国际经贸环境不确定性加剧背景下,出口贸易风险会持续通过外需冲击影响国内的经济稳定性。在此背景下,加快扩大内需,提振国内消费需求是承载国内企业产能和出口企业转内销的关键所在。党的二十届四中全会提出“坚持扩大内需这个战略基点”,“以新需求引领新供给,以新供给创造新需求”。要多措并举加快释放国内消费潜能,以不断增长的内需市场更好应对国际经贸不确定性对中国经济的冲击,扩大需求管理的政策空间。

第四,外需冲击下更好发挥政府采购的小微企业纾困功能。近年来,国家通过政府采购支持企业发展的力度逐步加大,财政部《关于进一步加大政府采购支持中小企业力度的通知》明确指出要“严格落实支持中小企业政府采购政策”,包括提高小微企业价格评审优惠幅度,提高政府采购工程面向中小企业预留份额等具体措施,反映了国家对利用政府采购扶持中小企业发展的高度重视。在此背景下,本文发现在面对关税冲击时,地方政府会增加对非出口小微企业的采购,并能有效缓解其需求压力。因此,在外需冲击下可以适度增加地方政府采购支出,通过需求管理稳住市场主体。建立更加灵活的地方政府采购政策,允许各级地方政府根据区域发展状况和产业结构特点,在外部需求冲击下对辖区内抗风险能力较弱的企业实行保护性政府采购,保护脆弱性较高的小微企业。

第五,从地方财政平衡角度完善外需冲击下的需求管理机制,在稳定小微企业的同时守住财政可持续底线,平衡好地方政府采购的政策收益与成本。本文发现,地方政府通过采购管理对非出口小微企业的帮扶行为主要集中在财政压力较小地区,说明需求托底政策的实施本身依赖于地方财政空间。这一结果表明,政府采购在外需冲击时期具有重要的逆周期稳定功能,但其效果受到现实的财政约束。若缺乏制度性财政协调机制,财力较弱地区难以实施有效纾困,可能加剧区域间企业存活率

与经济韧性的分化,从而放大冲击的结构性后果。因此,可以考虑将政府采购纳入中央—地方逆周期财政协调框架,在重大外部冲击时期,通过专项转移支付、阶段性财政补助等政策性融资工具,为受冲击较大的地区提供需求管理所需的财力支持,增强地方政府实施精准采购纾困的能力。同时,鼓励地方在经济平稳时期建立结构性财政缓冲安排,预留应对未来需求波动的政策空间,提高财政政策的前瞻性与稳定性。只有在平衡政策收益与财政成本的基础上实施有针对性的需求干预,才能在稳定小微企业、维护市场活力与保障地方财政可持续之间形成动态均衡。

参考文献

- 曹虹剑、张帅、欧阳晓、李科,2022:《创新政策与“专精特新”中小企业创新质量》,《中国工业经济》第11期。
- 崔小勇、卢国军、翟颖佳,2024:《促就业与稳增长:养老保险缴费率的视角》,《经济研究》第1期。
- 戴家武、王秀清、曹虹剑、杜巨澜,2025:《中国出口企业“低加成率之谜”真的存在吗?》,《经济学(季刊)》第1期。
- 戴觅、茅锐,2015:《外需冲击、企业出口与内销:金融危机时期的经验证据》,《世界经济》第1期。
- 丁洋、刘元春,2023:《加征关税、出口变动与雇佣决策调整》,《经济学(季刊)》第3期。
- 樊海潮、丁关祖、张丽娜,2024:《外部经贸冲击、国内要素流动与中国经济增长》,《经济研究》第7期。
- 樊海潮、吴彩云、戴觅,2025:《关税波动对国内市场价格的影响》,《管理世界》第4期。
- 郭晔、姚若琪,2024:《供应链关联与中小企业融资——基于供应链金融与商业信用视角》,《经济学(季刊)》第4期。
- 黄继承、朱光顺,2023:《绿色发展的中国模式:政府采购与企业绿色创新》,《世界经济》第11期。
- 黄炜、张子尧、刘安然,2022:《从双重差分法到事件研究法》,《产业经济评论》第2期。
- 江鸿泽、梁平汉,2022:《数字金融发展与犯罪治理——来自盗窃案刑事判决书的证据》,《数量经济技术经济研究》第10期。
- 靳玉英、王琦凯、王开,2022:《美国产业补贴对中国非出口企业生产率的影响》,《经济管理》第6期。
- 李春涛、闫宇聪、李嘉琪,2024:《营商环境与企业创新——来自工商注册数据的证据》,《产业经济评论》第1期。
- 梁平汉、张艺川、郭宇辰,2025:《公共安全基础设施建设与居民服务消费》,《世界经济》第10期。
- 刘畅、曹光宇、马光荣,2020:《地方政府融资平台挤出了中小企业贷款吗?》,《经济研究》第3期。
- 刘畅、刘冲、马光荣,2017:《中小金融机构与中小企业贷款》,《经济研究》第8期。
- 刘亚琳、王雅琦,2020:《汇率变动、国内生产链与非贸易企业就业》,《世界经济》第11期。
- 潘越、柯进军、宁博,2024:《不确定性冲击、政府采购与企业发展韧性》,《数量经济技术经济研究》第4期。
- 孙薇、叶初升,2023:《政府采购何以牵动企业创新——兼论需求侧政策“拉力”与供给侧政策“推力”的协同》,《中国工业经济》第1期。
- 汤二子,2024:《中国情境下商品流通对异质性企业贸易理论的扩展》,《财贸研究》第3期。
- 田利辉、关欣,2023:《不确定性冲击下政府采购的价值效应》,《财贸经济》第9期。
- 田巍、徐铭栳、余森杰,2023:《贸易关税和中国零售品价格》,《中国工业经济》第12期。
- 王艳艳、王孝松、胡玫,2025:《国际标准采用与企业国际市场拓展——理论与来自中国上市公司的经验证据》,《管理世界》第10期。
- 魏浩、涂悦,2023:《外部需求变化与中国企业出口市场调整》,《数量经济技术经济研究》第11期。
- 武威、曹畅、王馨竹,2024:《政府采购与“专精特新”中小企业创新——基于产业链供应链现代化视角》,《数量经济技术经济研究》第7期。
- 谢红军、蒋殿春、张禹,2020:《政治冲击的贸易效应——以特朗普当选为例的事件分析》,《经济学(季刊)》第1期。

- 余森杰、田巍、郑纯如, 2022:《中美贸易摩擦的中方反制关税作用研究》,《经济学(季刊)》第6期。
- 余振、李元琨、李汛, 2024:《外部关税冲击、企业家注意力配置与创新发展的关系》,《世界经济》第6期。
- 詹新宇、于明哲, 2024:《组合式财税政策何以有效推动中小企业科技成果转化?》,《管理世界》第8期。
- Amiti, M., S. J. Redding, and D. E. Weinstein, 2019, “The Impact of the 2018 Tariffs on Prices and Welfare”, *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), 187—210.
- Benguria, F., J. Choi, D. L. Swenson, and M. Z. (Jimmy) Xu, 2022, “Anxiety or Pain? The Impact of Tariffs and Uncertainty on Chinese Firms in the Trade War”, *Journal of International Economics*, 137, 103608.
- Benguria, F., and F. Saffie, 2024, “Escaping the Trade War: Finance and Relational Supply Chains in the Adjustment to Trade Policy Shocks”, *Journal of International Economics*, 152, 103987.
- Beraja, M., D. Y. Yang, and N. Yuchtman, 2023, “Data-intensive Innovation and the State: Evidence from AI Firms in China”, *Review of Economic Studies*, 90(4), 1701—1723.
- Bown, C. P., 2021, “The US-China Trade War and Phase One Agreement”, *Journal of Policy Modeling*, 43(4), 805—843.
- Brandt, L., J. Van Biesebroeck, L. Wang, and Y. Zhang, 2017, “WTO Accession and Performance of Chinese Manufacturing Firms”, *American Economic Review*, 107(9), 2784—2820.
- Chen, B., D. Guo, Y. Li, J. Xia, and M. Xu, 2025, “How U.S. Tariffs Impact China’s Domestic Sourcing: Evidence from Firm-to-Firm Transactions”, *Journal of International Money and Finance*, 150, 103216.
- Chor, D., and B. Li, 2024, “Illuminating the Effects of the US-China Tariff War on China’s Economy”, *Journal of International Economics*, 150, 103926.
- Coviello, D., and S. Gagliarducci, 2017, “Tenure in Office and Public Procurement”, *American Economic Journal: Economic Policy*, 9(3), 59—105.
- Crozet, M., K. Head, and T. Mayer, 2012, “Quality Sorting and Trade: Firm-level Evidence for French Wine”, *Review of Economic Studies*, 79(2), 609—644.
- Garred, J., and S. Yuan, 2025, “Relocation from China (with Chinese Characteristics)”, *Journal of Development Economics*, 176, 103510.
- Gerardino, M. P., S. Litschig, and D. Pomeranz, 2024, “Distortion by Audit: Evidence from Public Procurement”, *American Economic Journal: Applied Economics*, 16(4), 71—108.
- He, C., K. Mau, and M. Xu, 2021, “Trade Shocks and Firms Hiring Decisions: Evidence from Vacancy Postings of Chinese Firms in the Trade War”, *Labour Economics*, 71, 102021.
- Hosono, K., M. Hotei, and D. Miyakawa, 2023, “Causal Effects of a Tax Incentive on SME Capital Investment”, *Small Business Economics*, 61(2), 539—557.
- Jiang, L., Y. Lu, H. Song, and G. Zhang, 2023, “Responses of Exporters to Trade Protectionism: Inferences from the US-China Trade War”, *Journal of International Economics*, 140, 103687.
- Jiao, Y., Z. Liu, Z. Tian, and X. Wang, 2024, “The Impacts of the U.S. Trade War on Chinese Exporters”, *Review of Economics and Statistics*, 106(6), 1576—1587.
- Liang, Y., K. Shi, H. Tao, and J. Xu, 2024, “Learning by Exporting: Evidence from Patent Citations in China”, *Journal of International Economics*, 150, 103933.
- Liu, S., 2022, “Government Spending during Sudden Stop Crises”, *Journal of International Economics*, 135, 103571.
- Liu, S. M., H. W. Shen, and W. Y. Wang, 2025, “Persistent Fiscal Expansions in Sudden-stop Crises: The Expectation Channel”, *Economics Letters*, 257, 112706.
- Melitz, M. J., 2003, “The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity”, *Econometrica*, 71(6), 1695—1725.
- Tang, W., Y. Wang, and J. Wu, 2025, “Local Favoritism in China’s Public Procurement: Information Frictions or Incentive Distortion?”, *Journal of Urban Economics*, 145, 103716.

External Demand Shocks, Government Procurement Management and the Development of Small and Micro Enterprises

ZHAO Renjie^a, HUO Yuchen^a and ZHANG Ziyao^b

(a: School of Economics and Management, Northwest University;

b: School of Public Finance and Taxation, Zhongnan University of Economics and Law)

Summary: This paper examines how external demand shocks reshape domestic market competition and evaluates whether targeted government procurement can stabilize vulnerable firms affected by such shocks. Using the 2018 U.S.-China tariff escalation as a quasi-natural experiment, the study analyzes how exporters' strategic shift toward the domestic market transmits trade shocks to non-exporting small and micro enterprises (SMEs), and how local governments respond through demand-side intervention. The paper advances understanding of the domestic microeconomic transmission of global trade shocks and establishes procurement policy as an active stabilization instrument.

The core mechanism is developed through a simple heterogeneous-firm competition model. When trade costs rise, exporters reduce foreign sales and reallocate output to the domestic market. Because exporters are typically more productive, this reallocation intensifies domestic competition and crowds out lower-productivity non-exporters. The model predicts that survival thresholds rise most sharply for small firms, making non-exporting SMEs disproportionately exposed. External demand contraction, therefore, generates asymmetric domestic effects even when exporters themselves partially cushion the shocks through market reorientation.

The empirical analysis combines multiple large-scale micro datasets. Firm performance is measured using China's National Tax Survey (2015-2020), matched with customs records (2013-2016) to classify export status. Tariff exposure is constructed at the prefecture-level city-industry level using detailed U.S. tariff schedules mapped to Chinese industry codes. These data are integrated with city statistics, nationwide firm registries, and more than three million government procurement contract award announcements from 2015 to 2022. Identification relies on a triple-difference framework exploiting variation across time, export status, and tariff exposure.

Four main findings emerge. First, tariff shocks produce strong asymmetry: non-exporting SMEs experience significant declines in revenue and profit margins, while exporters' aggregate revenue remains comparatively stable. Supplementary evidence from listed firms and provincial survey data confirms that exporters respond by expanding domestic sales, directly validating the export-to-domestic channel. Second, the crowding-out effect is concentrated in sectors and regions with low export reallocation capacity, where firms cannot easily redirect trade to alternative markets. Third, local governments respond systematically by increasing procurement from locally registered non-exporting SMEs in highly exposed industries. This response is the strongest in fiscally unconstrained regions and in high-technology sectors, and fades once trade tensions subside, indicating targeted and temporary stabilization rather than persistent favoritism. Fourth, firm-level matching shows that increased local procurement significantly improves affected SMEs' revenue and profitability and reduces exit risk.

The paper advances several strands of literature. It shifts attention from exporters to the indirect domestic victims of trade shocks, a group central to employment and market stability. It also reframes local procurement bias—often interpreted as protectionism or rent extraction—as a form of countercyclical demand management under external stress. Methodologically, the integration of procurement microdata with tax and customs records provides unusually granular evidence on how public demand reallocates across firms.

Policy implications follow directly. Assistance to exporters' domestic reorientation can generate negative spillovers on vulnerable firms, so demand management must account for competitive asymmetries. Targeted procurement emerges as a scalable instrument to stabilize local firm ecosystems during global shocks. More broadly, the results underscore the role of domestic demand institutions in buffering globalization risks and suggest new directions for research on trade resilience, firm heterogeneity, and public sector demand policy.

Keywords: External Demand Shocks; Government Procurement Management; Small and Micro Enterprises; Demand Management

JEL Classification: F14, H57, L25

(责任编辑: 溯 明)(校对: 曹 帅)