

2012-02-02

PRESS RELEASE

Instituties en uitvoerdynamiek

Luis Araujo, Giordano Mion, Emanuel Ornelas

NBB Working Paper No 220 - Research Series

Onvolmaakte naleving van contracten kan ertoe leiden dat voor beide partijen voordelige transacties niet plaatsgrijpen. Dit probleem is doorgaans bijzonder ernstig voor transacties tussen partijen in verschillende jurisdicties, zoals in de internationale handel. Empirisch onderzoek aan de hand van geaggregeerde gegevens heeft immers uitgewezen dat slechte naleving van contracten het geaggregeerde peil van de handel aanzienlijk drukt. Toch is nagenoeg niets bekend over hoe contractuele instituties de dynamiek van de handel op bedrijfsniveau beïnvloeden; dit thema staat centraal in deze paper.

Eerst wordt een theoretisch model ontwikkeld om te beschrijven hoe economische subjecten een reputatie opbouwen om het hoofd te bieden aan de problemen als gevolg van de slechte naleving van internationale contracten. Ceteris paribus blijken exporteurs hun activiteiten met grotere volumes te starten en gedurende een langere periode aanwezig te blijven in landen met betere contractuele instituties. Het groeitempo van de uitvoer van een bedrijf - voor zover het blijft bestaan - naar een land neemt evenwel af met de kwaliteit van de instituties van het land. Deze voorspellingen worden getest aan de hand van een uitgebreide groep van Belgische exportbedrijven van 1995 tot 2008 naar elk land in de wereld. Daarbij worden twee alternatieve empirische strategieën gehanteerd. De eerste maakt gebruik van vaste effecten per bedrijf en jaar om rekening te houden met in de tijd variërende bedrijfsspecifieke kenmerken. In het alternatief wordt de selectie meer expliciet gemodelleerd met een Heckman-procedure in twee stappen waarbij gebruik gemaakt wordt van informatie over de uitvoeractiviteit van het afgelopen jaar als uitsluitingsbeperkingen. De resultaten van beide specificaties stroken met onze voorspellingen. Al met al blijkt uit onze bevindingen dat zwakke contractuele instituties niet eenvoudigweg kunnen worden beschouwd als extra verdoken of vaste kosten voor exportondernemingen; ze hebben ook een significant effect op de handelsvolumes van de bedrijven en veelvuldige gevolgen voor het groeipatroon van de bedrijven op buitenlandse markten.