

EXPORT PERFORMANCE OF CHINA'S DOMESTIC FIRMS: THE ROLE OF FOREIGN EXPORT SPILLOVERS

Florian Mayneris & Sandra Poncet

NON-TECHNICAL SUMMARY

In this paper we seek to understand what is driving the diversification of exports into new (more sophisticated) goods focusing on the possibility that foreign firms act as export catalysts, fostering the creation of new export transactions by domestic firms. There is growing evidence that most of Chinese export rise is due to foreign firms. Several studies argue that foreign firms, typically engaged in processing trade, fully drive the skill content upgrading of exports observed in China (Amiti and Freund, 2010; Xu and Lu, 2009). Amiti and Freund (2010) find that the skill content of China's manufacturing exports remained unchanged once processing trade is excluded.

Growing evidence of FDI spillovers point at the possibility that foreign exporters presence benefit to domestic firms indirectly. Possible channels are information externalities, cost-sharing opportunities and mutualized actions on export markets. Being close to foreign exporters may facilitate the flow of export-specific information, valuable to domestic firms seeking international outlets for their products. The literature so far (see Görg and Greenaway (2004) for a survey) has used rather aggregated industry level information (2-digit to 4-digit ISIC) instead of fine product level customs nomenclature. Moreover, none of these papers exploit the information on the destination country of exports. Yet, export spillovers have been shown to be stronger when product and destination specific. Based on French firm-level export data, Koenig et al. (2010) show that export spillovers (although they do not distinguish between export activity in MNEs and domestic firms) are stronger when they are product and destination specific, while they are not significant when considered on all products-all destinations.

LA PERFORMANCE EXPORTATRICE DES ENTREPRISES CHINOISES DOMESTIQUES : L'INFLUENCE DES ENTREPRISES ETRANGERES

Florian Mayneris & Sandra Poncet

RESUME NON TECHNIQUE

Dans cet article, nous étudions les déterminants de la diversification des exportations vers de nouveaux produits (plus sophistiquées) et notamment la possibilité que les entreprises étrangères environnantes agissent comme des catalyseurs à l'exportation, favorisant la création de nouvelles transactions d'exportation par les entreprises nationales. Différents travaux indiquent que la hausse des exportations chinoises est en grande partie attribuable aux entreprises étrangères. Plusieurs études font valoir que les entreprises étrangères, généralement engagées dans le commerce d'assemblage, sont à l'origine de la plupart de l'amélioration du contenu des exportations observée en Chine (Amiti et Freund, 2010 ; Xu et Lu, 2009). Amiti et Freund (2010) trouve que le niveau technologique des exportations manufacturières de la Chine est en fait *resté* inchangé une fois que l'on exclut le commerce de transformation.

Différentes preuves des retombées positives des investissements directs étrangers (IDE) suggèrent la possibilité d'un impact indirect des exportateurs étrangers sur la performance exportatrice domestique. Des canaux possibles sont les externalités d'informations, le partage de coûts et la mutualisation d'actions sur les marchés d'exportation. Etre proche d'exportateurs étrangers peut faciliter la circulation d'informations précieuses pour les entreprises nationales en quête de débouchés internationaux pour leurs produits. La littérature existante sur ce sujet (voir Görg et Greenaway (2004) pour une revue) utilise principalement des données agrégées notamment la nomenclature SITC à 2 chiffres ou 4 chiffres au lieu de données plus désagrégées comme la nomenclature douanière. En outre, elle n'exploite pas les informations sur le pays de destination des exportations. Pourtant, les externalités à l'exportation se sont avérées être plus fortes quand elles sont spécifiques au produit et à la destination. A partir de données d'exportations françaises au niveau des entreprises, Koenig et al. (2010) montre que les externalités à l'exportation (bien qu'ils ne distinguent pas l'activité d'exportation des entreprises multinationales de celles des entreprises nationales) sont plus fortes quand elles sont spécifiques au produit et à la destination, alors qu'elles ne sont pas importantes quand elles sont considérées tous produits et / ou toutes destinations.

Notre étude s'écarte encore de la littérature précédente en examinant la décision de commencer à exporter, et pas seulement le statut d'exportation. Mettre l'accent sur la création de liens nouveaux à l'exportation est cohérent avec notre accent sur l'impact des IDE en tant que catalyseur pour l'exportation des entreprises nationales. Concrètement, nous utilisons des données provinciales au niveau produit relativement fin (nomenclature à 4 chiffres), et nous exploitons des informations sur le pays de destination des exportations sur la période 1997-2007. Ce choix a deux avantages. Premièrement, il permet d'étudier les retombées à un niveau plus adéquat. En effet, les flux d'information sont susceptibles d'être spécifique au produit et au pays. Deuxièmement, il nous fournit de précieuses informations pour évaluer la nature des retombées. Nous distinguons entre l'impact global de la présence étrangère sur les entreprises nationales (notamment l'effet de concurrence ou de productivité) et leur influence spécifique en termes d'exportation (les gains d'information) qui est susceptible d'être spécifique au produit-destination. La contribution de notre étude est de trois ordres. Tout d'abord, nous distinguons entre le commerce ordinaire et celui d'assemblage afin de voir quel type de commerce est plus susceptible de générer et de profiter des externalités à l'exportation. Deuxièmement, nous étudions si ces retombées en provenance des exportateurs étrangers dépendent du contenu technologique des marchandises exportées. Notre objectif est de vérifier que les externalités à l'exportation existent bien pour les produits les plus sophistiqués. Jarreau et Poncet (2010) ayant montré que la sophistication des exportations nationales a un impact positif sur la croissance du PIB par habitant au niveau de la province, l'observation d'externalités positives pour des produits sophistiqués suggérerait un possible rôle indirect des entreprises multinationales sur la croissance locale. Troisièmement, nous étudions comment les externalités à l'export dépendent de l'écart technologique entre les entreprises étrangères et nationales. En supposant que la capacité d'absorber et d'exploiter des informations sur les possibilités d'export dépend de la distance technologique entre l'entreprise étrangère source et l'entreprise nationale récipiendaire, on s'attend à ce que les possibilités d'externalités soient plus élevées lorsque le leadership technologique des entreprises étrangères n'est pas trop élevé.

Nos résultats indiquent que la capacité des entreprises nationales à exporter un produit donné vers un pays donné dépend positivement de la performance à l'exportation des entreprises étrangères voisines pour cette même paire de produit-pays. Nous trouvons que les externalités d'exportation sont limitées aux activités commerciales ordinaires des sociétés étrangères, les activités commerciales d'assemblage ne générant pas d'effet. Les externalités apparaissent en outre plus fortes pour les produits sophistiqués, ce qui indique que la présence d'exportateurs étrangers peut aider les exportateurs nationaux à monter en gamme. On observe cependant que les externalités à l'exportation sont plus faibles lorsque l'écart technologique entre les entreprises étrangères et nationales est important, ce qui suggère que l'élargissement du portefeuille d'exportation des entreprises nationales chinoises ne peut pas se produire lorsque les entreprises étrangères ont déjà une forte avance.

Classification J.E.L. : F1

Mots clés : Performance à l'exportation, externalités à l'export.

Our study further departs from the previous literature by looking at the decision to start exporting, and not just the export status. Focusing on the creation of new export linkages is consistent with our focus on the impact of FDI as a catalyst for upgrading the export portfolio of domestic firms. Concretely, we use provincial data at a much more disaggregated product dimension (HS 4-digit), and we exploit information on the destination country of exports over the period 1997-2007. We believe that exploitation of the detailed product and destination information provide two benefits. First, it allows to investigate spillovers at a more adequate level. Indeed, informational flows are likely to be product and country specific. Second, it provides us valuable information to assess the nature of spillovers. We will discriminate between aggregate foreign presence likely to provide direct productivity gains to domestic firms and export spillovers (informational gains) that are likely to be product-destination specific. We believe our study makes three additional contributions. First, we differentiate between ordinary and processing trade in order to see which trade type is more likely to generate and benefit from export spillovers. Second, we study whether export benefits from foreign exporters depend on the technology-content of the exported goods. We aim at verifying that positive information spillovers might be more intense for more sophisticated products. Since Jarreau and Poncet (2010) have shown that the sophistication of domestic exports positively impacts on GDP per capita growth at the province level, this would point at an indirect role of multinational firms on local growth. Third, we investigate the potential conditionality of foreign export spillovers, depending on the technology gap between foreign and domestic firms. Assuming that the capacity to absorb and exploit information on export opportunities depends on the technological distance between the domestic firm and the foreign source of inspiration, foreign export spillovers are expected to be higher when the technological leadership of foreign firms is not too high.

Our results indicate that domestic firms' capacity to start exporting a given product to a given country positively relates to the export performance of neighboring foreign firms for that same product-country pair. We find that foreign export spillovers are limited to the ordinary trade activities of foreign firms. Processing trade activities do not generate export spillovers. More, export spillovers are stronger for sophisticated products, indicating that proximity to foreign exporters may help domestic exporters to upgrade their exports. However we observe that foreign export spillovers are weaker when the technology gap between foreign and domestic firms is large, suggesting that the enlargement of the export portfolio of domestic Chinese firms may not occur in locations and sectors where foreign firms have already a strong edge.

J.E.L. Classification: F1

Keywords: Export performance, spillovers