

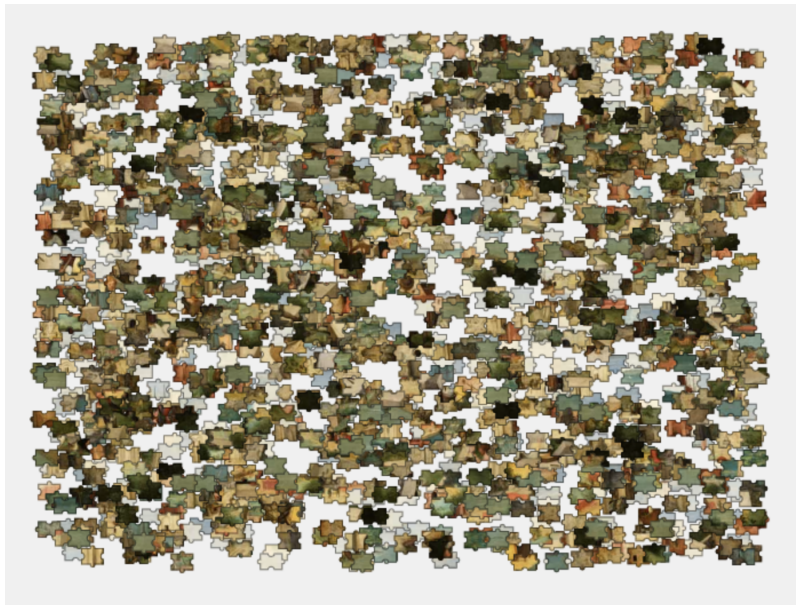
Prices and Quantities of New Products: Hungarian Firm and Product Level Data

Halpern László

Hozzájáruló: Koren Miklós

A leíró elemzésről

Beszéljenek az adatok!



Ugye, milyen gyönyörűek?



Gondolati keret

- 1 formális modell
- 2 adatgeneráló folyamat
- 3 verbális modell

A formális modellek korlátai

Review of International Economics, 15(3), 574–591, 2007

DOI:10.1111/j.1467-9396.2007.00668.x

Pricing to Firm: an Analysis of Firm- and Product-level Import Prices*

László Halpern and Miklós Koren

Abstract

We use Hungarian Customs data on product-level imports of manufacturing firms to document that the import price of a particular product varies substantially across buying firms. We relate the level of import prices to firm characteristics such as size, foreign ownership, and market power. We develop a theory of “pricing to firm” (PTF), where markups depend on the technology and competitive environment of the buyer. The predictions of the model are confirmed by the data: import prices are higher for firms with greater market power, and for more essential intermediate inputs (with a high share in material costs). We take account of the endogeneity of the buyer’s market power with respect to higher import prices and unobserved cost heterogeneity within product categories. The magnitude of PTF is big: the standard deviation of price predicted by PTF is 21.5%.

Piaci erő és árazási viselkedés

We can then express the inverse elasticity of demand for input i , $1/\sigma_{ik}$, as:

$$\frac{1}{\sigma_{ik}} = \frac{1}{\theta} + \left(\frac{1}{\phi} - \frac{1}{\theta} \right) s_{ik} - \left(\frac{1}{\phi} - \frac{1}{\varepsilon_k} \right) \alpha_{ik}. \quad (8)$$

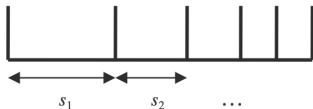
The elasticity of demand for input i depends on

- (i) whether other intermediates are good substitutes (θ);
- (ii) the share of input i among intermediates (s_{ik});
- (iii) the share of input i in total cost (α_{ik});
- (iv) the elasticity of demand for the firm's output (ε_k).

Adatgeneráló folyamat

Extenzív határ a külkereskedelemben (Armenter-Koren 2014)

Panel A



Panel B

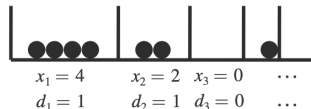


FIGURE 1. BALLS-AND-BINS

Exporter Dynamics and Partial-Year Effects (Bernard et al 2017)

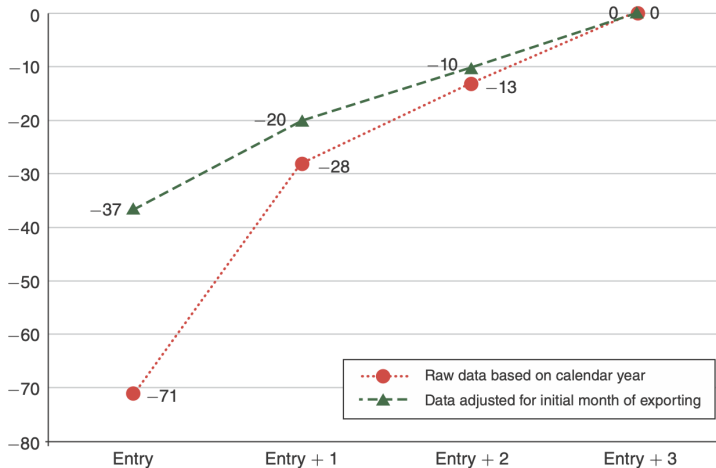


FIGURE 4. EXPORTS LEVELS OF ENTERING PERUVIAN EXPORTERS (Percent)

A kutatási kérdésről

Miért érdekes az új termékek külföldi és belföldi ára?

- 1 Versenyképesség / minőség jelzése
- 2 Kapcsolódás a nemzetközi piacokhoz
- 3 Innováció

Melyikről mit tanulunk az adatokból?

- A cégszintű termékárak piaconként (haza, export, import) nagyon erősen korrelálnak. (1)
- Az ár és a mennyiség is növekszik a piacra lépés első három évében. (2,3)
 - nemcsak az elsőben (DGP)
- Nagyobb, külföldi cégek alacsonyabb relatív exportáron értékesítenek. (1)
- Kisebb cégek export- és import-kosara is gyakrabban cserélődik. (DGP)

Vagyis

A piacra lépés (\approx kereslet megteremtése) fontos és lassú folyamat.