

The Globalisation Newsletter

2 □ 1995

N° 2/ OCTOBER 1995

The secretariat of the Globalisation Task Force is very pleased with the welcome given to our first Newsletter and with the numerous indications of interest which we have received. We hope that this Newsletter will continue to reflect developments in work directed to the theme of globalisation both by international organisations, including Eurostat and equally at a national level. We would remind you that all contributions are welcome. In line with this, we are publishing in this edition the full text of a publication of SESSI (the statistical service of the French Ministry of Industry) concerning the results of a special inquiry into globalisation.

This second edition contains:

- a list of the principal indicators of globalisation collected in the EU p 3
- a brief description of the work carried out at Eurostat on the theme of globalisation p 5
- an article on US intra-firm trade p 7
- the first results on international transactions within the EU for processing under foreign control p 10
- some questions on the identification of enterprises under foreign control p 13
- the reproduction of a "4 pages" edited by SESSI on intra-firm transactions in France p 17



OFICINA ESTADÍSTICA DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABERS STATISTISKE KONTOR
STATISTISCHES AMT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN
ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ
STATISTICAL OFFICE OF THE EUROPEAN COMMUNITIES
OFFICE STATISTIQUE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
ISTITUTO STATISTICO DELLE COMUNITÀ EUROPEE
BUREAU VOOR DE STATISTIEK DER EUROPESE GEMEENSCHAPPEN
SERVIÇO DE ESTATÍSTICA DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

L-2920 Luxembourg — Tél. 43 01-1 — Télex COMEUR LU 3423
B-1049 Bruxelles, rue de la Loi 200 — Tél. 299 11 11

List of Eurostat Units participating to the Task Force on Globalisation

- B5: Balance of Payments
- B6: Macroeconomic classifications and statistical and accounting co-ordination
- C3: Analysis of international transactions
- C4: External and intra-EU trade
- D2: Industry, iron and steel and co-ordination of surveys on enterprises
- D3: Research and development and statistical methods
- D4: Distributive trade, services and transport

The TFG is co-ordinated by Unit D2.

Contact: **Marie-Paule BENASSI**
Eurostat
Bâtiment Jean Monnet
Bureau C5/026
Plateau du Kirchberg
L-2920 Luxembourg
Tel: 4301-32297
Fax: 4301-34359



Indicateurs de globalisation des Etats membres de l'UE

Les tableaux synthétiques qui suivent résument les actions entreprises au niveau de chaque Etat membre pour un certain nombre d'indicateurs. Ils ont été élaborés **sur la base des indications transmises à l'OCDE en 1993** et de quelques informations supplémentaires disponibles à Eurostat. Ils peuvent donc être incomplets ou pas tout à fait à jour. (La France, notamment, a conduit une enquête "Mondialisation" en 1994 - voir plus loin l'article du SESSI). Les statistiques existantes sont signalées par XXX dans les tableaux qui suivent.

Investissements directs

	A l'étranger		Dans l'économie	
	flux	stocks	flux	stocks
Belgique/België	XXX		XXX	
Danmark	XXX	XXX	XXX	XXX
Deutschland	XXX	XXX	XXX	XXX
Ellada				
España	XXX		XXX	
France	XXX	XXX	XXX	XXX
Ireland				
Italia	XXX	XXX	XXX	XXX
Luxembourg	*		*	
Nederland	XXX	XXX	XXX	XXX
Österreich				XXX
Portugal	XXX		XXX	XXX
Suomi/Finland	XXX		XXX	
Sverige	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX	XXX	XXX

* Statistiques non séparées de celles de la Belgique

Activités des entreprises

	situées sur le territoire national, mais sous contrôle d'une entité située à l'étranger		situées à l'extérieur, mais sous contrôle d'une entreprise située sur le territoire national	
	Chiffre d'affaires	Emploi	Chiffre d'affaires	Emploi
Belgique/België				
Danmark				
Deutschland	XXX	XXX	XXX	XXX
Ellada				
España				
France	XXX	XXX		
Ireland		XXX		
Italia	XXX	XXX		
Luxembourg				
Nederland		XXX		XXX
Österreich		XXX		
Portugal				
Suomi/Finland	XXX	XXX	XXX	XXX
Sverige	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX		



Commerce international des firmes multinationales résidentes

	importations		exportations	
	totales	intra-firme	totales	intra-firme
Belgique/België				
Danmark			XXX	
Deutschland				
Ellada				
España				
France			XXX	
Irland				
Italia				
Luxembourg				
Nederland				
Österreich				
Portugal			en partie	en partie
Suomi/Finland			XXX	
Sverige		en partie	XXX	XXX
United Kingdom		en partie		en partie

Autres indicateurs divers

	Sous-traitance internationale	Fusions-Acquisitions	Autres types d'alliance
Belgique/België			
Danmark		XXX	XXX
Deutschland			
Ellada			
España			
France			
Irland			
Italia			
Luxembourg			
Nederland			
Österreich			
Portugal			
Suomi/Finland			
Sverige		XXX	XXX
United Kingdom		XXX	

On peut constater que les Etats membres présentent des stades d'élaboration très disparates pour ce type d'indicateurs. Sans harmonisation, il est donc impossible pour l'instant de produire des indicateurs statistiques pour l'ensemble de l'UE pour permettre des comparaisons avec les Etats Unis ou le Japon. Pour produire des agrégats UE fiables, des actions concertées doivent être effectuées.



Les travaux d'Eurostat sur la mondialisation

Les plus importants travaux d'Eurostat sur la mondialisation sont récapitulés ci-dessous, unité par unité:

1. Unité B5: Balance des Paiements

En collaboration avec l'OCDE (questionnaire commun), l'Unité B5 a entrepris la collecte nouvelle des positions d'investissement direct des Etats membres, en plus des flux. Des efforts ont été entrepris pour estimer les bénéfices réinvestis pour l'Union dans son ensemble, car seuls, certains Etats disposent de cette information. Les données sont publiées dans "European Union direct investment 1984-1993". De premières données sur les encours pourraient être disponibles fin 1995 et se rapporter à l'année 1993. Les efforts d'harmonisation des concepts se poursuivent au sein des différentes Task Forces sous la responsabilité de cette Unité, ainsi qu'à l'IME (Institut monétaire européen).

Une nouvelle Task Force a été récemment créée avec des Etats membres volontaires pour l'étude de faisabilité de futures "establishment trade statistics". Pour l'instant, priorité est donnée au développement des

"establishment trade statistics" concernant les activités de services, car elles découlent directement des nouvelles obligations du GATS. Les membres de la Task Force cherchent à s'accorder, entre eux et avec l'OMC, l'IME et l'OCDE, sur le contenu statistique à donner aux définitions des accords du GATS (concept de contrôle, pays contrôlant les entreprises, couverture sectorielle, variables à relever auprès des entreprises, etc.). Un rapport préliminaire est déjà disponible.

2. Unité B6: Classifications macro-économiques, coordination statistique et comptable

En ce qui concerne la globalisation, cette Unité s'occupe plus particulièrement de l'harmonisation des concepts et ce sur deux plans différents:

- d'une part, l'harmonisation avec les autres organisations internationales (UNSTAT, OCDE, FMI, OMC, etc.)
- de l'autre, l'harmonisation entre les différentes statistiques produites par Eurostat (par exemple, entre les concepts macro-économiques appliqués en Comptabilité

"Establishment trade statistics"

Sous ce vocable anglais (sans traduction officielle en français pour l'instant) se cachent des indicateurs statistiques sur l'activité des filiales de firmes étrangères sur le territoire domestique ainsi que sur l'activité des filiales situées à l'étranger des firmes domestiques.

Les indicateurs les plus fréquemment collectés à l'heure actuelle sont l'emploi, la production, le chiffre d'affaires, ainsi que certains indicateurs sur la structure des dépenses (salaires, recherche et développement, importations, achats en provenance des autres membres du groupe transnational) ou sur la structure des ventes (ventes locales, exportations, ventes aux autres membres).

L'élaboration de ce type d'indicateurs est apparue nécessaire dès lors que les échanges internationaux autres que les marchandises traditionnelles (échanges de services, de technologies, de biens intermédiaires) se développaient plus rapidement, le plus souvent suite à l'instauration de liens financiers (investissements directs internationaux) entre des entreprises situées dans des pays différents. Ces indicateurs sont maintenant très demandés en particulier par l'OMC qui sera en charge de suivre les accords commerciaux entre les Etats membres. L'OMC ne pourra plus se contenter des seuls indicateurs d'échanges internationaux de marchandises, mais utilisera également des indicateurs de "présence commerciale" (accord sur les services) et de "mesures concernant les investissements et liés au commerce" (accord GATT 1994).



Nationale et l'information collectée au niveau des entreprises)

Parmi les points abordés en relation avec la globalisation, on peut citer:

- le concept de territoire économique
- le traitement des unions économiques
- la mise en oeuvre de la définition des unités statistiques en fonction du territoire concerné (par exemple une entreprise d'un Etat membre peut n'être qu'une unité locale n'ayant que des activités auxiliaires pour une entreprise au niveau de l'UE)
- l'utilisation des statistiques douanières

3. Unité C3: Analyse des échanges internationaux

Cette Unité a commandé une étude sur le commerce international de produits intermédiaires, étude qui devrait être disponible d'ici Octobre. Les résultats pourraient montrer l'évolution de l'approvisionnement des industries concernant ce type de produits et la réorganisation spatiale des divers stades des activités. Ce type de commerce international a en effet considérablement augmenté. Les données manquent encore malheureusement pour savoir quelles formes prend ce commerce: sous-traitance? commerce intra-firme?

4. Unité C4: Commerce extérieur et intra-communautaire

La possibilité d'inclure des questions sur le commerce intra-firme et sur la sous-traitance internationale dans la collecte de statistiques de Commerce extérieur est en discussion avec les Etats membres. Elle a déjà été abordée lors de diverses réunions, et des suggestions ont été faites par les Etats membres sur la façon dont on pourrait procéder. Une proposition de législation est en cours.

Concernant la sous-traitance internationale, Eurostat a mené une première analyse des données collectées à travers les DAU (Document administratif unique) et les formulaires Intrastat. Pour de nombreux Etats de l'UE, ces documents indiquent en effet la nature de la transaction internationale et permettent d'isoler le travail à façon sous contrat qui représente la sous-traitance internationale dans son acceptation la plus restrictive

(matières premières fournies par le client). Les premières données extraites du système Intrastat (relatives à l'année 1993) sont actuellement à l'étude.

5. Unité D2: Industrie, sidérurgie et coordination des enquêtes industrielles

Cette Unité coordonne la Task Force Globalisation, interne à Eurostat. Elle s'est occupée activement du projet de Communication de la Commission au Conseil et de l'organisation d'une discussion autour d'un point "Globalisation" à l'occasion de la prochaine réunion du Comité du Programme Statistique (28 Septembre 1995) qui réunit les Directeurs Généraux des instituts statistiques des Etats membres de l'UE.

Elle se charge également de la diffusion d'une information sur les travaux à Eurostat et ailleurs à travers "The Globalisation Newsletter".

6. Unité D4: Commerce, services, transports

Une étude pilote des "establishment trade statistics" des entreprises sous contrôle étranger situées sur le territoire économique a été lancée par l'Unité D4 pour tester la faisabilité du projet de règlement du Conseil sur les statistiques structurelles des entreprises. Cette étude pilote a aussi pour objectif de déterminer si l'utilisation de méthodes de collecte différentes aboutit à des résultats comparables. Le projet est basé sur la classification NACE Rev.1 et les variables décrites dans le projet de règlement. La répartition des entreprises entre possédées (ou contrôlées) par des résidents ou par des non résidents sera effectuée conformément aux recommandations établies par la Task Force "Establishment trade statistics" (voir Unité B5). Les premiers résultats (statistiques, rapport méthodologique, recommandations) sont attendus pour la fin Mars 1997 pour les Etats membres participants (Danemark, Finlande, France, Irlande, Italie, Pays-Bas, Espagne, Suède et Royaume-Uni). Eurostat publiera les résultats dès réception de tous les rapports. Les Etats membres participants discuteront des difficultés et résultats au sein d'une Task Force intitulée "Pilot study establishment trade".



Intra-firm trade in the US

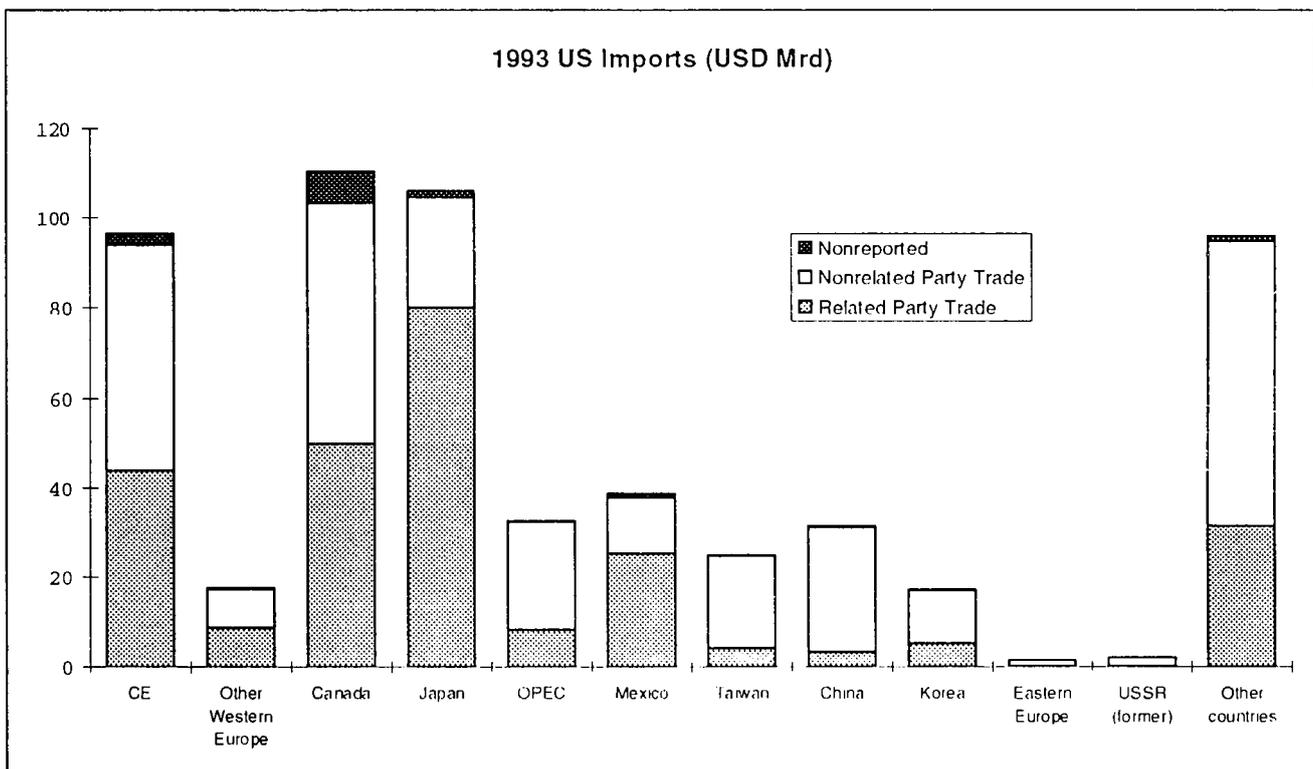
(by Sonia MURPHY, Eurostat Unit C4)

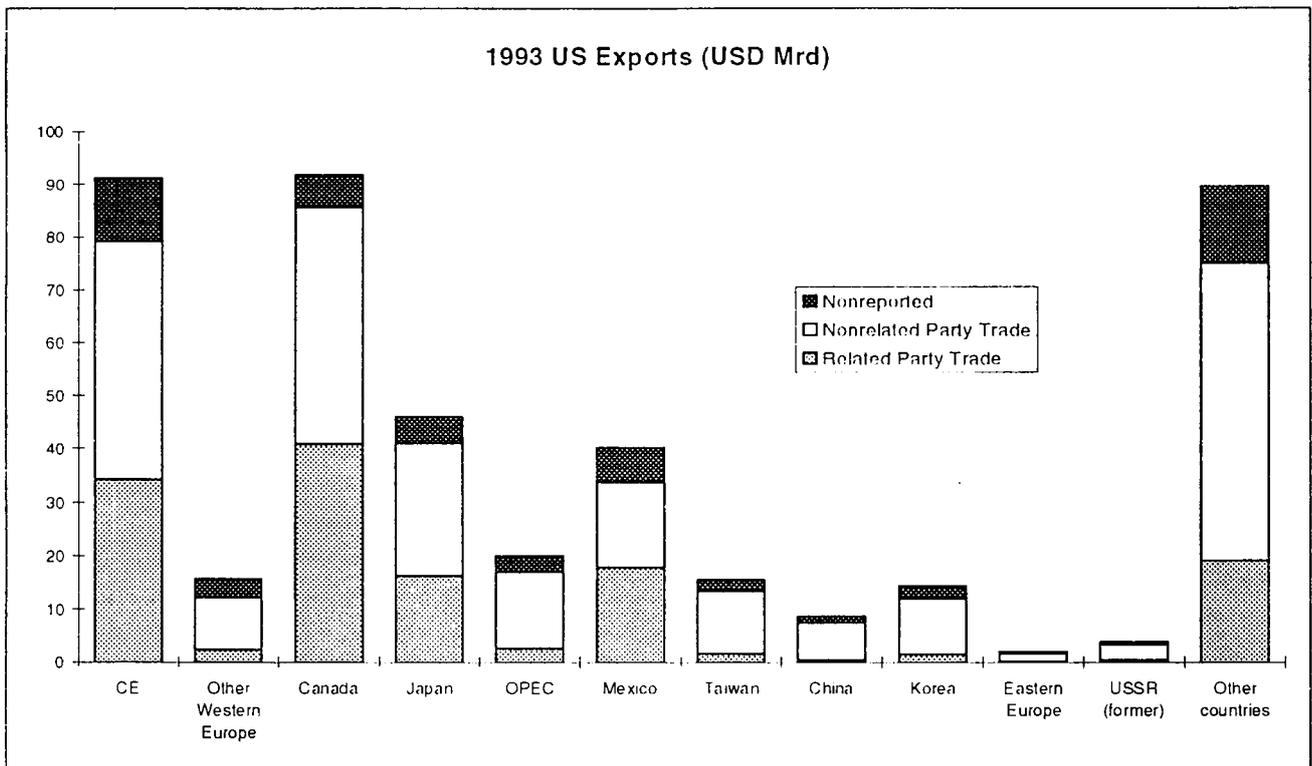
The Foreign Trade Division of the Census Bureau of the US Department of Commerce collects data on intra-firm trade through customs documents in addition to data collected through Foreign Investment Surveys published jointly by the Bureau of Economic Analysis and the Census Bureau of the Department of Commerce. This is performed for both imports and exports.

The data is published in an annual press release by selected countries/geographic regions and by commodities. Graphs from the 1994 press release are reproduced below. The origins selected are the major US trading partners including Western Europe and the European Union, Canada, Japan, Mexico, the OPEC countries, Taiwan, China, Korea, Eastern Europe and the former USSR.

According to the February 1994 press release, intra-firm trade of goods is a significant phenomenon accounting for approximately 260 billion US Dollars or **45 per cent of the total US import value** of 575 billion US Dollars in 1993 and **32 per cent of the total US export value**, representing roughly 148 billion US Dollars.

The proportion of intra-firm trade of goods varies significantly depending on the US trading partner. **Intra-firm imports comprise 75 per cent and 65 per cent of total US imports from Japan and Mexico respectively** compared to a mere 12 per cent from Eastern Europe and the former USSR and 11 per cent from China. Intra-firm imports from the European Union and Canada are also significant, accounting for approximately 45 per cent of total US imports in each case.





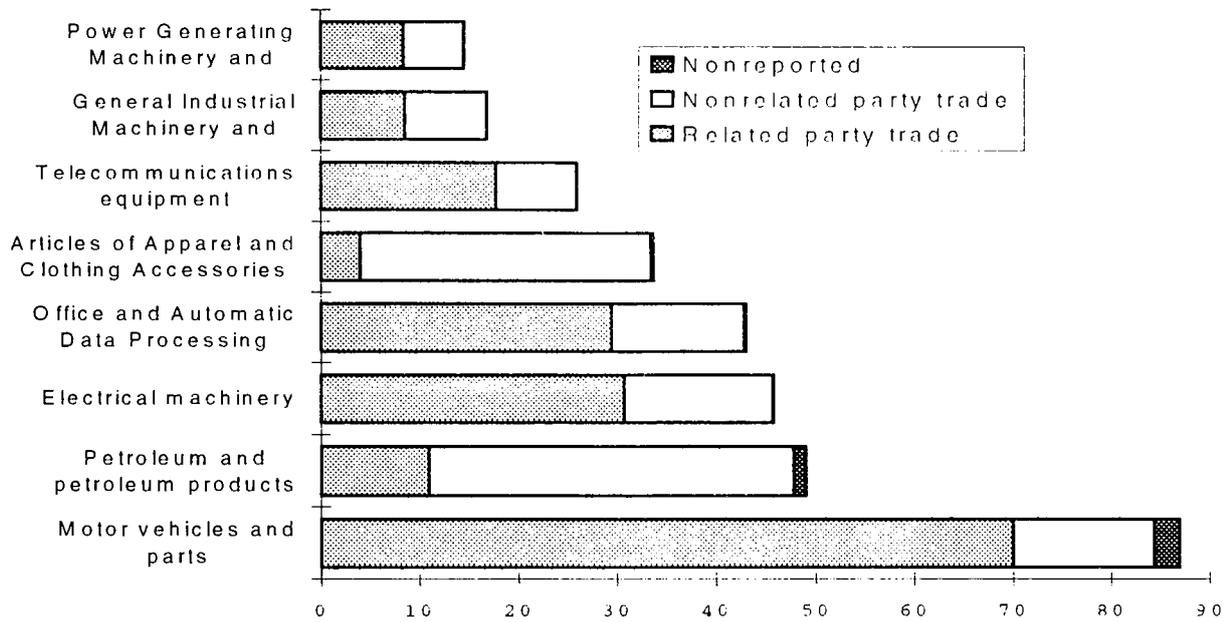
For intra-firm exports, the picture also varies considerably depending on the trade partner. It ranges from **a high of 45 per cent of total US exports to Canada and Mexico** to a low of 6 per cent to China. Intra-firm imports from the US are relatively significant for the European Union (38 per cent) and Japan (35 per cent), but unimportant for Eastern Europe, Taiwan, Korea and the OPEC countries.

Among the top nine US imported commodities, the proportion of intra-firm trade was particularly high for Motor vehicles and parts (81 per cent), Electrical Machinery (67 per cent), Office and Automatic Data Processing Machines (69 per cent) and Telecommunications equipment (69 per cent). For the leading US export goods, the level of intra-firm trade was particularly important for Motor vehicles and parts, Electrical Machinery and Office and Automatic Data Processing Machines, accounting for slightly over half of total US exports each.

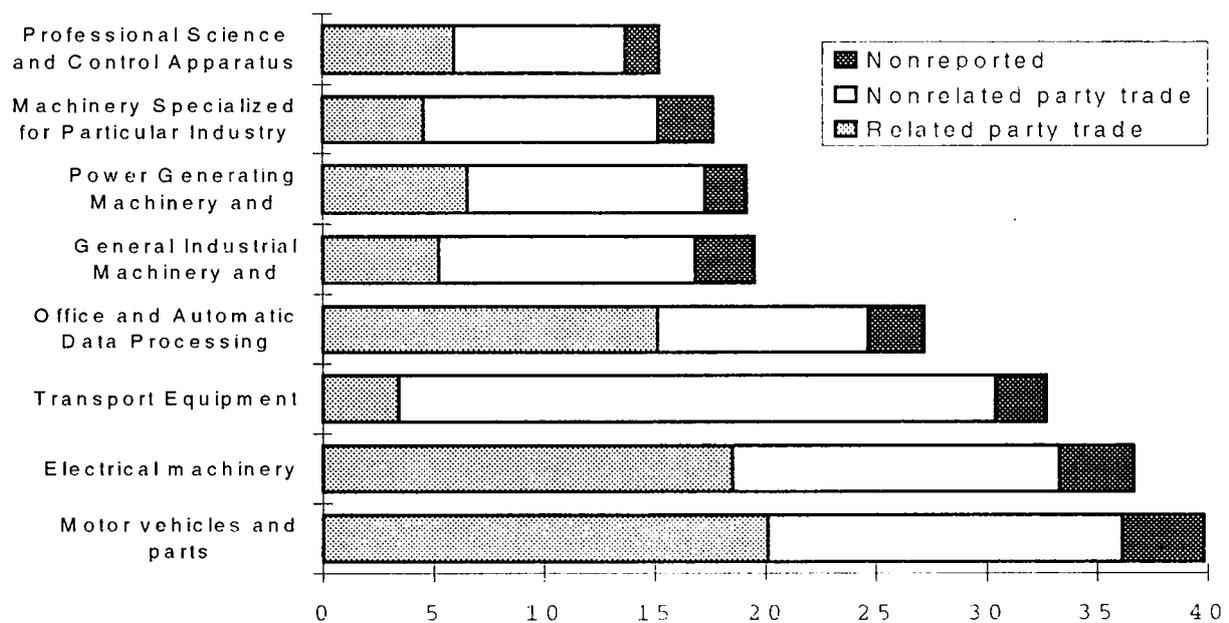
The US collection system seeks to minimise the response burden in the customs documents. Information on the relationship of the parties involved in the transaction is thus limited to a yes/no statement in the customs form with additional information on this relationship (e.g. majority or minority held affiliates, nationality of the parties etc.) obtained through the Foreign Direct Investment Surveys.



1993 US Imports of selected products (USD Mrd)



1993 US Exports of selected products (USD Mrd)





Intra-Community processing under contract - A preview -

(by Sonia MURPHY, Eurostat Unit C4)

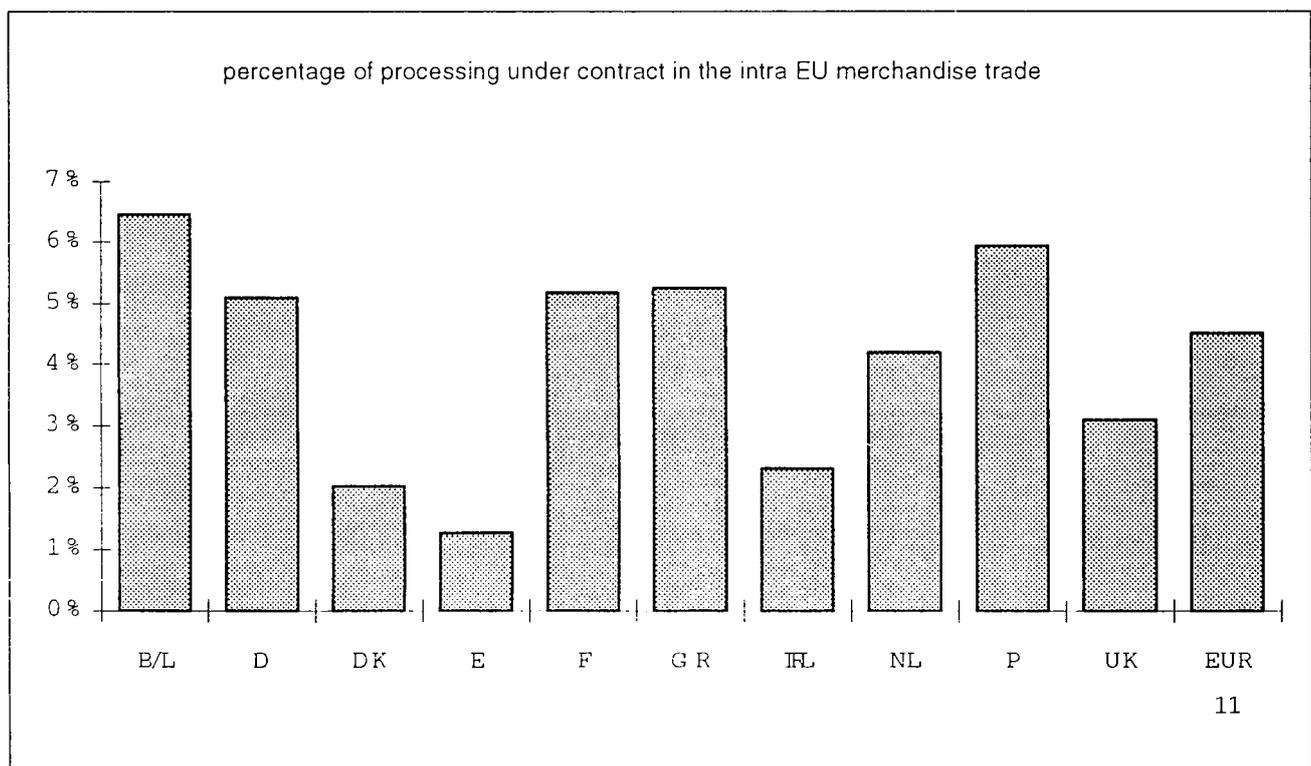
1) Overview

Eurostat has carried out a preliminary analysis of intra-community trade under processing under contract, based on the nature of the transaction in the 1993 Intrastat form. Such analysis is now possible as the Member States have been obliged since 1993 to provide Eurostat with this information.

Eurostat also plans to extend the analysis to extra-Community processing under contract to provide more comprehensive evaluation of processing. This may however be more difficult as the Member States are not required to transmit data to Eurostat on the nature of the transaction for extra-Community trade.

This analysis seeks to evaluate the importance of intra-Community processing under contract. Some broad results are discussed below, but more specific information cannot be published as data quality is still being assessed by Eurostat.

The results show that intra-Community trade under processing under contract is particularly important for certain sectors with considerable variations between the Member States.





2) Results

The 1993 data, for EUR 11 (data from Italy is not yet available) shows that processing under contract accounted for approximately **4,5 per cent of all intra-Community transactions**.

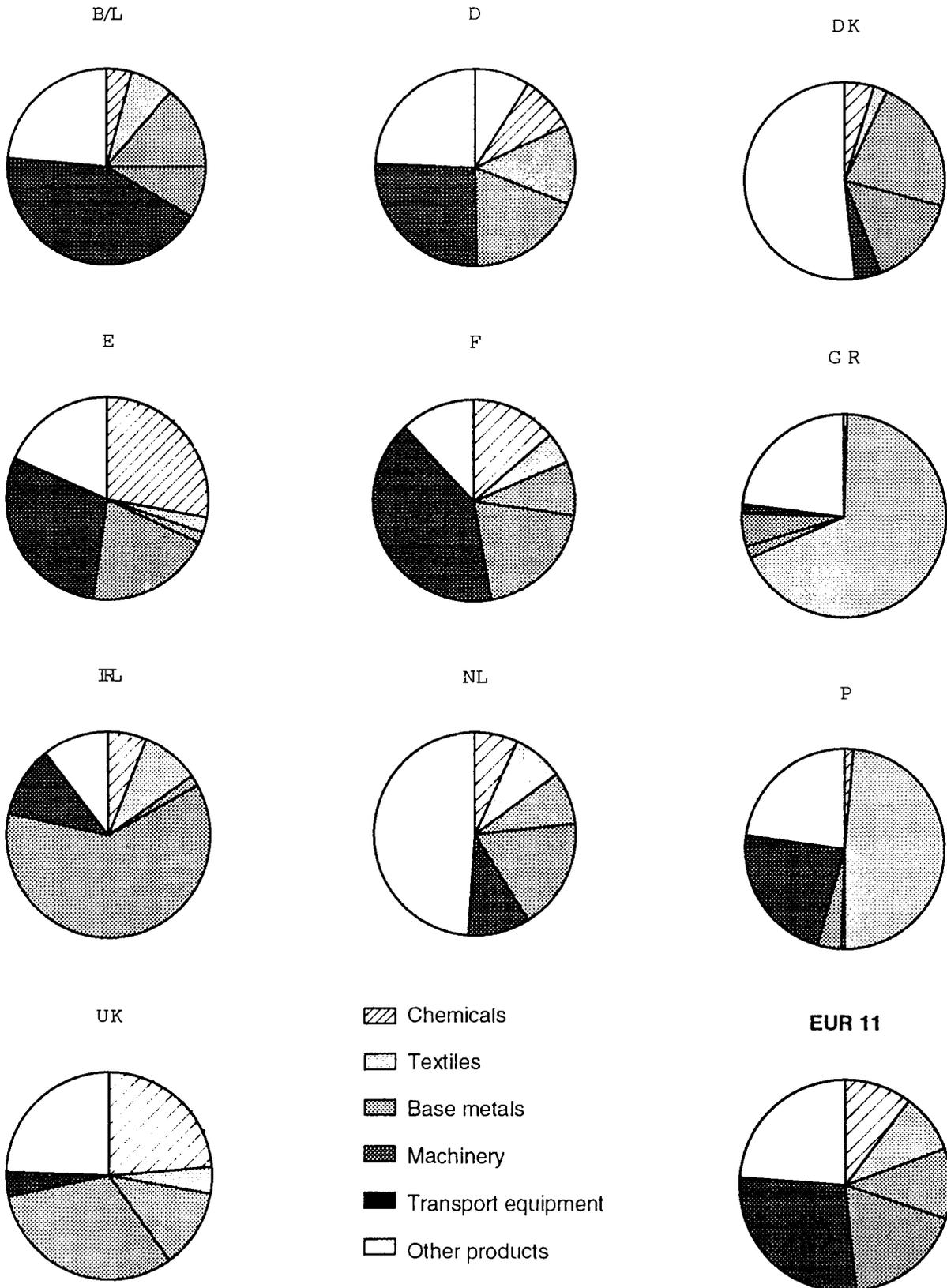
The proportion varies from country to country from a high of roughly 6 per cent for Belgium and Luxembourg to a low of slightly over 1 per cent for Spain. Processing under contract appears to be more significant for Germany, France, Greece and Portugal, with greater than 5 per cent of all their intra-Community transactions, but is unimportant in Denmark and Ireland, representing less than 3 per cent of their intra-Community transactions.

The proportion of intra-community processing under contract varies significantly depending on the sector (see graphs on next page). At EUR 11 level, it is particularly significant for **transport equipment** (28 %) and **machinery** (18 %), **base metals** (11 %), **chemicals** (10 %) and **textiles** (9 %). The remaining sectors account for approximately a quarter of intra-Community processing.

The importance of each sector varies by Member State. **Transport equipment** is particularly important in Belgium and Luxembourg (43 %), Germany (26 %), France (41 %), Spain (29 %) and Portugal (23 %). Processing under contract for **textiles** appears to be significant for Greece (68 %) and Portugal (49 %). For **machinery**, it is high in Ireland (61 %), Spain (20 %), France (20 %) and the United Kingdom (32 %). In **mineral products**, the Netherlands shows the largest proportion of intra-community processing (35 %). Processing of **chemical products** is important for Spain (28 %) and the United Kingdom (24 %) and processing of **base metals** significant for Denmark (22 %).



Main products internationally traded under processing contracts within the EU territory





Who runs European business? (Problems of foreign control and foreign ownership)

(by Christine SPANNEUT, Eurostat Unit D2)

There are two fundamental questions underlying the concept of globalisation. How we answer these in practice will substantially affect our statistical measurements in this area. These questions are:

1- Are the actions of some of our domestic enterprises controlled by foreigners?

and equally,

2- Do we control the actions of some foreign enterprises?

The answers to these questions are particularly important for commercial negotiations between countries or groups of countries. In open economies, economic or political measures can have unexpected results when the final decision-makers are not known, or when their decisions are made in the light of factors outside national control.

So **how do we define foreign control** must be the first question to be examined in the organisation of any survey into globalisation.

This obviously leads on to the question of **in which country is the entity which exercises this control?**

After dealing with these questions, we then have the problem of **choosing indicators to measure the strength and extent of this foreign control** (in terms of sales, employment, added value, etc.).

This article will concentrate on the first of these - the problems posed by the definition of foreign control.

Inconsistency between existing concepts

The new General Agreement on Trade in Services (GATS) definition of "commercial presence" in the international exchange of services adds new factors to the idea of

"control" and increases the confusion between the concepts currently in use in globalisation.

As statisticians, we already had considerable difficulty finding any correspondence between the OECD Benchmark definition of foreign direct investment (FDI), the IMF definition as reported in the Balance of Payments Manual, and the concept of foreign controlled enterprises in National Accounts. Furthermore, working at the European Community level, we have to consider the decisions already taken in this area:

- Directives 83/349/CEE (rules of consolidated accounting) and 90/435/CEE (fiscal rules applicable to parent companies and affiliates located in different Member States) do not define parent companies and affiliates in exactly the same way.
- On the basis of these directives, the Regulation on statistical units¹ also defines groups, and heads of groups.

All these definitions have to be analysed and reconciled in order to enable the statistical systems we develop to answer all the different demands for information.

For example, there is considerable similarity between the GATS definition of "commercial presence" and the definition of "subsidiary companies" in the OECD Benchmark definition of FDI², **if we accept an equivalence be-**

¹ Council regulation EEC n°696/93
OJ n° L76, 30 03 1993,

² Company X is a subsidiary of enterprise N if, and only if: i) enterprise N either

1) is a shareholder in or member of X and has the right to appoint or remove a majority of the members of X's administrative, management or supervisory body; or

2) owns more than half of the shareholders' or members' voting power in X; or

ii) company X is a subsidiary of any other company Y which is a subsidiary of N.



tween "legally directing the actions" and "right to appoint or remove a majority of directors". However, the definition of "commercial presence" does not explicitly take into account the case of **indirect participation**, which the Benchmark does.

The GATS "commercial presence" also includes "branches" (unincorporated enterprises) which are viewed separately in the FDI definition. However we can assume that branches are 100% owned subsidiaries.

The underlying problem we face can perhaps be summarised as the difficulty of approximating control by ownership.

Ownership against control

Control is obviously more interesting from an economic or political point of view, especially as it can be obtained with a relatively low percentage of shares. But, clearly, from a statistical point of view, ownership is easier to determine than control.

The degree of foreign ownership in a domestic enterprise is in principle measurable: it is the percentage of the equity capital held by foreigners. However, this ratio may be replaced by the percentage of capital with voting rights, or the percentage of sole voting rights, since it has recently become possible to trade these rights separately. **The question of which of these ratios to use will need to be considered, if ownership is the factor finally chosen.**

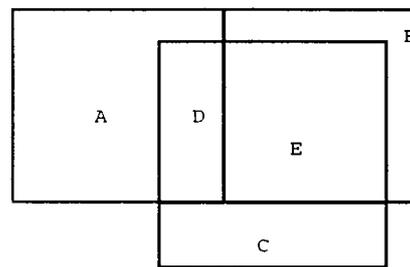
Control is much more difficult to establish. "Control" as a concept is linked to the possibility of influencing the decisions of the company. This influence may be applied in a number of different ways:

- nomination of the directors
- relative voting power in a situation of many small shareholdings (this may be reached with a relatively low percentage of voting rights held)
- strong technological link
- dependence on a specific market (one buyer)
- trade marks, franchising

- etc.

Foreign ownership and foreign control define two groups of enterprises which have a (probably large) intersection. We can further divide the first group into foreign majority owned and foreign minority owned enterprises; we would hope that everyone can agree that the first of these subgroups is also usually foreign controlled!

The situation can perhaps be best summarised in a diagram.



- A Foreign minority owned - not controlled
- B Foreign majority owned - not controlled
- C Foreign controlled - not owned
- D Foreign minority owned - controlled
- E Foreign majority owned - controlled

The number of enterprises in the different zones shown above is not known in most countries. **Some of the zones may be very marginal in reality.** If this proves to be true, ownership could be used as the measurable proxy for control.

At the beginning of our feasibility studies into globalisation indicators we cannot make definitive choices. Indeed, we should test different options for the population that needs to be surveyed, (i.e. the different zones in the above scheme). However, it is also important to be able to make comparisons at the end of each phase of the study.

Therefore, the Task Force on Globalisation recommends **taking the "foreign majority owned" zone as our minimum statistical population.**

Even if we do decide to restrict our comparisons to the "foreign majority owned" zone, we need to agree the precise definition of it. If the degree of ownership is measurable in theory,



it does not mean that this measure is easy to obtain in practice. It implies first that all owners can be identified (not possible in the case of bearer stocks for example) and secondly that there is no intermediary (indirect participation) that could reduce the usefulness of the concept.

Some examples might help us to understand the difficulty of drawing a border even around our central zone.

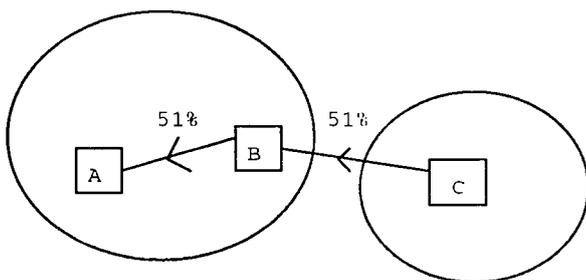
Some borderline cases

These borderline cases are best explained by means of diagrams, where:

- squares represent enterprises
- circles represent country borders
- arrows represent the link (measured by the ownership) between the enterprises³
- figures above arrows indicate the strength of that link in percentage of the equity capital

For each case, we will describe the difference between "control" and "ownership". Some possible implications for our statistical systems will also be given.

Case 1:



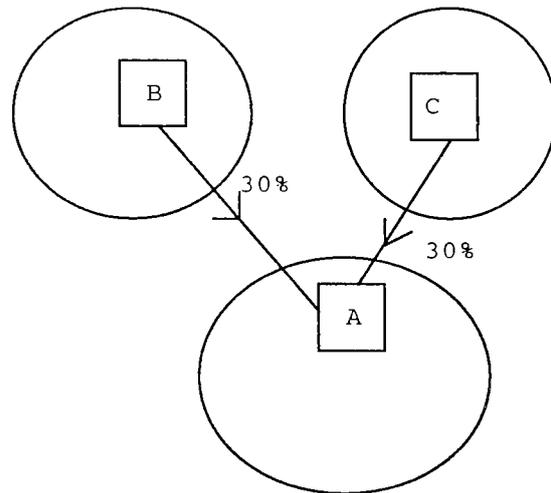
Is A a foreign-owned enterprise? No, if we stop at the first stage of ownership. Is it a foreign-controlled enterprise? Yes, although C has only an indirect participation of 26% in it.

This case implies that we must be able to **identify enterprises which form the entry for foreign ownership/control** and that these enterprises must account for all the

³ concept of "enterprise" at the member state level

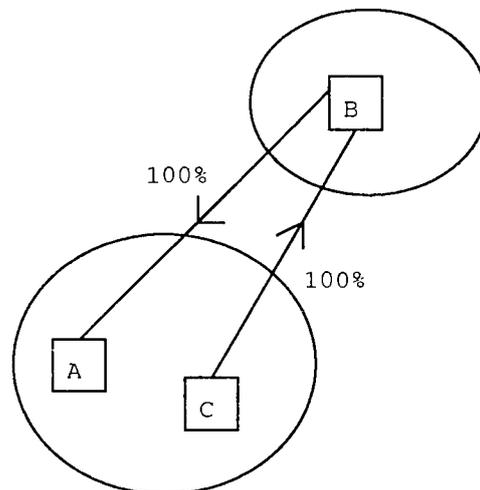
enterprises below them in the chain of ownership. The **consolidation of accounts for groups** has already been defined in the 7th Directive for EU countries⁴. Research into globalisation indicators will be a test of its application.

Case 2:



Is A a foreign-owned enterprise? Yes. Is A a foreign-controlled enterprise? Maybe!

Case 3:



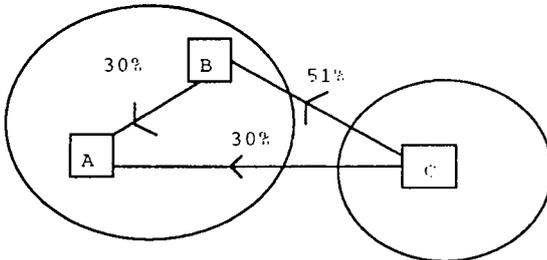
This is typical in the case of holding companies of large transnational groups. Is A a foreign-controlled enterprise? No. However, that means that we must go along the chain in order to find what the Americans call the UBO (ultimate beneficial owner), or at least be able to **see through such holding companies**. They might perhaps be identified by their ac-

⁴ See reference on page 13



tivity code.

Case 4:



Is A foreign-owned? No. (Only 45.3%).
Foreign-controlled? Yes.

As we can see many problems of definition can be solved if we are able to identify the **entire chain of ownership**.

Because of these difficulties, the concept of "control" cannot be defined unambiguously with the help of a finite number of criteria. The Task Force on Globalisation would therefore recommend as a first step to test the chosen indicators on the minimum population constituted by directly foreign majority owned enterprises (reciprocally, directly domestically majority owned foreign enterprises). These enterprises undoubtedly fall under all definitions of controlled enterprises. Furthermore, they probably constitute the bulk of controlled enterprises, whatever definition is adopted. Their share in FDI stocks has been estimated in OECD studies at about 80 or 90%. But **this percentage has to be checked in our studies**.



Les échanges intra-firme de la France

(par Michel HANNOUN et Gilbert GUERRIER, SESSI, Ministère de l'Industrie, France)

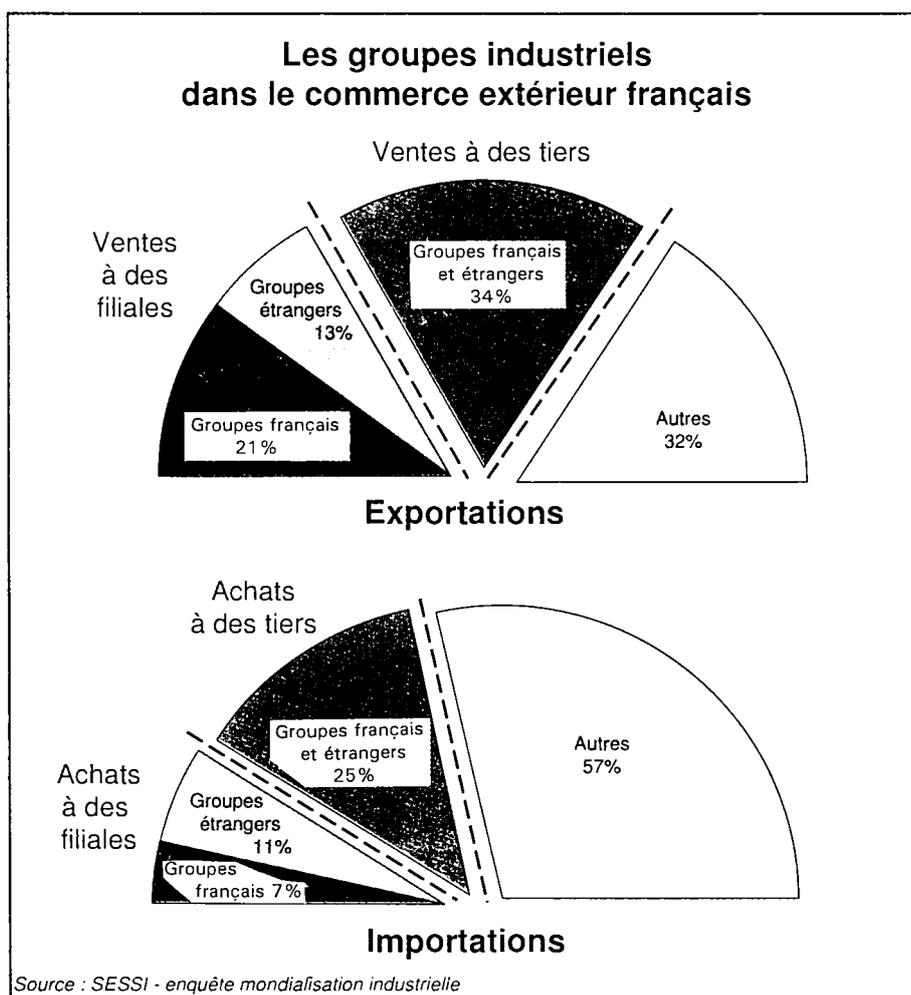
L'article qui suit reproduit in extenso le numéro 49 (Juin 1995) de la revue "le 4 pages" éditée par le SESSI, Service des Statistiques Industrielles du Ministère de l'Industrie français.

Les échanges internes aux groupes industriels France : un tiers des exportations, un cinquième des importations

34% des exportations françaises de produits industriels sont des ventes d'une entreprise de droit français à une entreprise étrangère appartenant au même groupe industriel. Ce taux est comparable à ceux observés aux Etats-Unis et au Japon. Pour les importations la part des échanges intra-groupe est plus faible en France (18%) qu'aux Etats-Unis.

Les trois quarts des échanges intra-groupe se font au sein de l'Union européenne, contre 60% de l'ensemble du commerce extérieur industriel français. Les produits les plus concernés sont l'automobile et les biens d'équipement. Les groupes à capitaux français réalisent 62% des exportations et 37% des importations intra-groupe. Au total, ils dégagent un excédent commercial de 230 milliards de francs dont 139 résultent d'échanges intra-groupe. Les groupes à capitaux étrangers eux-mêmes génèrent un excédent de 22 milliards de F.

La mondialisation des économies est un phénomène majeur des années récentes. La mondialisation de la production industrielle qui s'inscrit dans une stratégie de conquête des marchés induit une multiplication des échanges entre les entreprises d'un même groupe localisés dans des pays différents. Ces échanges portent sur des composants ou des compléments de gamme lorsque l'entreprise destinataire est une entreprise industrielle. Pour les produits finis, le destinataire peut également être une filiale commerciale. Une grande partie de ces échanges peuvent être qualifiés de « captifs » parce que liés à des investissements et à des choix techniques et commerciaux que le groupe ne peut remettre en cause du jour au lendemain. Ils sont, de ce fait, peu sensibles aux variations des taux de change ou des droits de douanes.



Un excédent commercial de 157 milliards sur les échanges captifs

L'excédent commercial total dégagé par les groupes industriels s'élève en 1993 à 252 milliards dont 230 pour les groupes à capitaux français et 22 pour les groupes étrangers, à rapprocher d'un solde extérieur industriel français d'un peu plus de 40 milliards de F la même année.

Les échanges internes aux groupes industriels dégagent à eux seuls un solde industriel positif de 157 milliards de F. Pour

l'essentiel, ce solde a pour origine l'Union européenne (112 milliards), les Etats-Unis (19 milliards) et les autres pays d'Europe membres de l'OCDE (13 milliards).

Les groupes français y prennent une part déterminante. En 1993 ils dégagent un excédent de 139 milliards. Mais les soldes des multinationales de l'Union européenne et des Etats-Unis-Canada sont eux aussi nettement positifs : 7 et 8 milliards. Les entreprises industrielles des groupes japonais enregistrent eux-mêmes des soldes faiblement excédentaires. En moyenne, les filiales européennes et nord-américaines



implantées en France occupent une position centrale dans l'appareil de production mondial de ces groupes. En revanche, les filiales industrielles françaises des groupes japonais jouent un rôle plus marginal dans la stratégie mondiale ou même européenne de ces agents.

A l'exception du poste édition, imprimerie, reproduction (-1,1 milliard de F) toutes les grandes branches concourent au solde positif. Six postes ont une contribution particulièrement importante: l'automobile (51 milliards de F), la chimie, caoutchouc et plastique (21 milliards), la métallurgie et transformation des métaux (16 milliards), les biens d'équipement mécanique et les biens d'équipement électrique et électronique (12 milliards chacun) et enfin les équipements du foyer (10 milliards).

Les échanges internes aux groupes porteurs d'exportation

Les flux d'exportations internes aux groupes français ou étrangers exerçant une activité industrielle en France représentent, en 1993, 50% des exportations des entreprises appartenant à ces groupes et 34% du total des exportations de produits industriels au sens des douanes. La part

Les échanges intra-groupe un indicateur de mondialisation

Trois composantes concourent à l'émergence d'une économie mondialisée:

- une uniformisation des marchés, caractérisée dans un premier temps par une forte croissance des échanges internationaux de biens, de services et de capitaux.

- la constitution de «marchés communs continentaux» (UE, ALENA, ASEAN) qui ont une fonction d'intégration des économies semblable à celle assurée au XIX^e siècle par les Etats-Nations qui ont alors unifié les marchés régionaux.

- l'existence de groupes d'entreprises qui gèrent sur une base planétaire ou seulement régionale la conception, la production et la distribution de leurs produits et services. Pour autant, la plupart de ces groupes industriels conservent une identité nationale forte (centres de décision, nationalité des dirigeants). Le groupe mondialisé assigne à chacune de ses filiales une spécialisation en fonction des dotations locales en main-d'oeuvre, matières premières ou des caractéristiques du marché.

Il en résulte une multiplication des échanges entre les entreprises d'un même groupe localisées dans des pays différents (échanges dits intra-firme ou intra-groupe, les deux termes sont considérés ici comme des synonymes).

Les échanges extérieurs intra-groupe en 1993

en milliards de F

	Exportations	Importations	Solde
Groupes français	199	60	+ 139
Groupes étrangers	120	102	+ 18
<i>dont</i>			
Groupes européens	48	41	+ 7
Groupes américains	54	46	+ 8
Groupes japonais	4	2	+ 2
Autres groupes	14	13	+ 1
Total	319	162	+ 157

Source : SESSI - enquête mondialisation industrielle

intra-groupe dans les importations est plus faible. Elle représente 42% des achats à l'étranger des groupes industriels et 18% seulement du total des importations. Cette dissymétrie a pour cause principale la place prépondérante des groupes industriels à capitaux français qui ont tendance à exporter plus qu'ils n'importent.

Aux Etats-Unis, si on se limite également aux groupes industriels, la part des échanges intra-groupe est du même ordre de grandeur qu'en France dans les exportations industrielles totales du pays (34% en 1992) mais elle est plus élevée pour les importations (29%).

L'investissement direct manufacturier à l'étranger est donc autant porteur d'exportations en France qu'aux Etats-Unis, pays le plus anciennement engagé dans cette implantation multinationale. Il est en revanche, beaucoup moins encore qu'aux Etats-Unis, vecteur de pénétration du marché intérieur. Il semble donc tout particulièrement favorable à la balance commerciale.

Au Japon, toujours pour les seuls groupes industriels, mais ici japonais uniquement (les groupes non japonais y sont très peu présents), les exportations intra-groupe représentent 21% des exportations et 6,5% des importations du pays, soit des niveaux très proches des niveaux des groupes à capitaux français en France, et ces flux présentent la même dissymétrie en faveur de l'exportation.

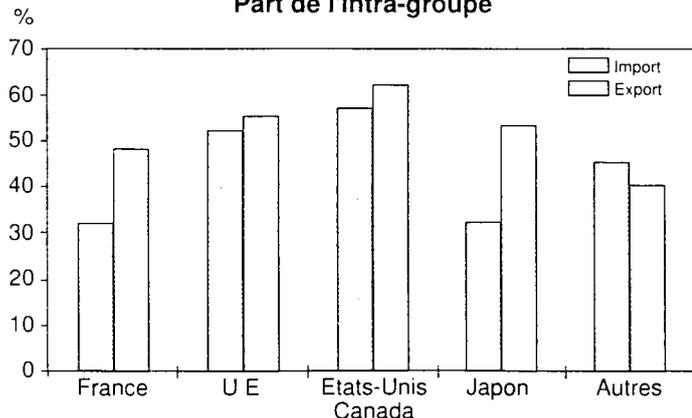
Des filiales étrangères plus insérées dans la mondialisation, mais...

L'intensité des importations intra-groupe ou «captive» est nettement plus forte pour les filiales françaises des groupes étrangers que pour les filiales des groupes français: 58% contre 32%. Il en va de même, mais à un degré moindre, pour les exportations: 53% contre 48%. Ce résultat semble assez naturel: les entreprises des groupes étrangers implantés en France ont certes une activité de production à fin d'approvisionnement du marché d'implantation, mais elles se voient attribuer aussi un rôle spécifique au sein de l'appareil de production et de commercialisation mondial du groupe. Ainsi de nombreuses filiales françaises de groupes étrangers assurent une production dont une part importante est destinée à l'exportation vers d'autres filiales étrangères du groupe. Symétriquement les gammes de produits qui ne sont pas fabriquées en France sont importées du pays de la maison mère ou d'autres localisations du groupe.

Parmi les filiales étrangères en France, ce sont celles qui sont contrôlées par des groupes industriels européens et nord-américains qui ont les échanges intra-groupe les plus intenses, tant à l'importation (52% et 57%) qu'à l'exportation (55% et 62%), soulignant ainsi l'importance de la proximité (groupes européens) ou de l'ancienneté (groupes américains) des investissements.

Les échanges des groupes selon leur nationalité

Part de l'intra-groupe



Source : SESSI - enquête mondialisation industrielle



Ce souci de spécialisation géographique des productions n'est pas absent de la stratégie d'implantation des groupes français à l'étranger. Une mesure de l'intensité des échanges intra-groupe des filiales françaises à l'étranger donnerait très certainement des résultats voisins de ceux constatés pour les filiales étrangères en France. L'industrie de tous les grands pays garde malgré tout une base nationale qui reste prépondérante. La mesure à partir d'un pays introduit un effet d'optique qui tend à minimiser l'intensité des échanges intra-groupe des entreprises nationales par rapport à leurs homologues d'origine étrangère. On observe ainsi la même dissymétrie entre les taux d'échanges intra-groupe (plus élevés à l'exportation qu'à l'importation) pour les groupes américains aux Etats-Unis.

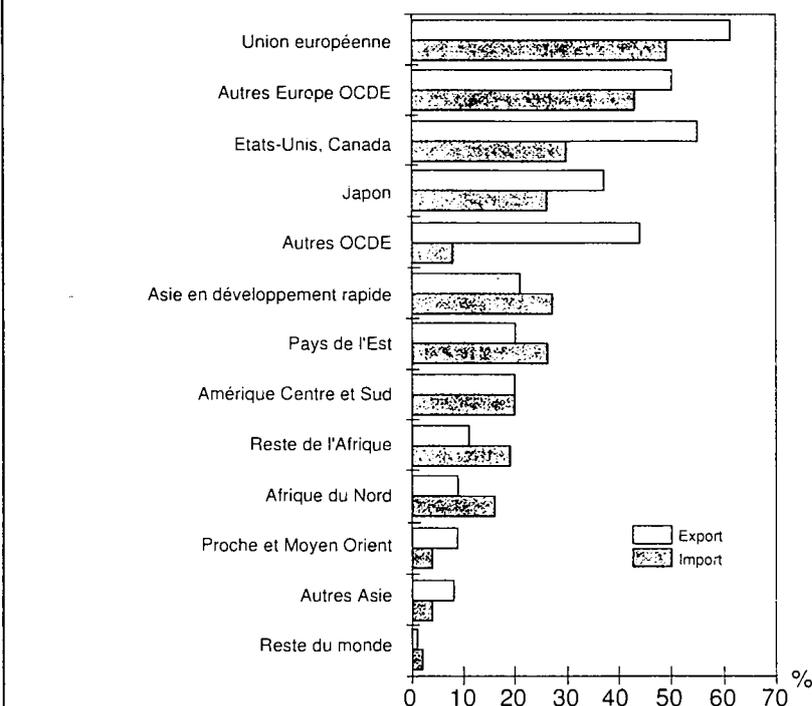
Le marché unique favorise les échanges intra-groupe

Le commerce extérieur français est très orienté vers l'Union européenne : 63% des importations et 59% des exportations. Cette polarisation régionale est encore plus marquée pour les échanges intra-groupe. Pour cette catégorie d'échanges, l'Union européenne concentre, en effet, les trois quarts des flux de provenance et de destination. Autrement dit, l'ouverture réciproque des marchés de pays voisins n'a pas rendu sans intérêt, bien au contraire, la création de filiales dans ces pays. Pour l'Amérique du Nord et les autres pays européens de l'OCDE, le poids des flux totaux et des flux intra-groupe sont voisins : 18 et 16% pour les importations, 15 et 18% pour les exportations. En revanche, le Japon et les pays d'Asie en développement rapide pèsent deux fois plus dans les échanges totaux que dans les échanges intra-groupe. Ce résultat traduit la faible implantation dans ces pays des groupes occidentaux et la faible implantation industrielle en France des groupes de ces pays.

Marcher sur deux pieds

Le commerce extérieur des groupes se fait aussi avec des tiers. Pour les entreprises des groupes à capitaux français, les ventes à des acheteurs indépendants sont minoritaires dans l'Union européenne (42%), majoritaires avec le Japon (61%) et équilibrées pour les Etats-Unis (49%). Plus les groupes français ont des filiales dans une zone et plus les exportations directes à des tiers sont faibles. Il en va quasiment de même pour les importations, mais, en raison de la dissymétrie dans les échanges intra-groupe entre les exportations et les importations, l'achat à des tiers est majoritaire partout : 61% pour l'Union européenne, 79% pour le Japon, et 86% pour les Etats-Unis. Les groupes français jouent sur deux tableaux : accès direct aux marchés ou par l'intermédiaire de

Les échanges des groupes par destination et provenance Part de l'intra-groupe



Source : SESSI - enquête mondialisation industrielle

filiales. Ils privilégient plus ou moins l'un ou l'autre comportement selon la zone et/ou selon la nature de leurs produits.

Les filiales françaises des groupes européens, américains et japonais entretiennent des échanges privilégiés avec deux zones géographiques : l'Union européenne et le pays d'origine. Ces filiales sont insérées dans un réseau tripolaire France-Europe-pays d'origine de la filiale.

Ce schéma de base peut s'enrichir d'un ou deux pôles supplémentaires : les Etats-Unis pour les filiales françaises de groupes japonais, et les pays d'Asie en développement rapide pour les filiales des groupes de l'Union européenne, des Etats-Unis-Canada et du Japon. Avec le Japon l'intensité des flux intra-groupe des entreprises des groupes français est près de deux fois plus faible que celle des filiales françaises des groupes étrangers. Cet écart dénote un certain retard de l'investissement des groupes français dans la région.

L'automobile et les biens d'équipement en tête

En France comme aux Etats-Unis et au Japon, les échanges intra-groupe les plus intenses se retrouvent dans les activités dominées par la forme canonique des multinationales qui organisent la commercialisation de leurs produits à un niveau continental et le plus souvent mondial.

Avec un taux d'échange intra-groupe de 40% à l'importation et de 67% à l'exportation, l'industrie automobile est l'activité industrielle la plus mondialisée au sens de l'étude.

Les filiales des multinationales de la pharmacie, de la parfumerie et surtout des produits d'entretien (taux d'échange intra-groupe de 46% à l'importation et de 39% à l'exportation) opèrent sur des marchés très peu différenciés au niveau mondial (lessives par exemple). L'outil de production de ces firmes est le plus souvent spécialisé par pays

L'enquête mondialisation industrielle une première en France

Des enquêtes sur les flux mondiaux internes aux groupes sont réalisées régulièrement depuis une quinzaine d'années aux Etats-Unis. Une enquête du même type est faite aussi au Japon. La première enquête française a été réalisée en 1994. Elle a touché 6 800 entreprises (dont 6 000 industrielles et 800 commerciales), soit toutes les entreprises industrielles ou commerciales susceptibles d'avoir des flux intra-groupe de commerce extérieur. Le taux de réponse est de 80% en nombre d'entreprises mais de 95% en variable d'intérêt (importations et exportations).

Sauf exception signalée les résultats présentés ici se limitent aux groupes français ou étrangers ayant au moins une implantation industrielle en France, soit environ 1 000 groupes dont 600 groupes français et 410 groupes étrangers. Ils correspondent à 5 700 entreprises industrielles et 420 filiales commerciales.



sur une gamme limitée de produits. Chacune des filiales ainsi spécialisée alimente l'ensemble du réseau et importe les autres produits de la gamme d'une autre filiale.

Pour les biens d'équipement électrique et électronique (flux intra-groupe : 21% à l'importation, 40% à l'exportation), l'appareil de production national est dominé, pour l'essentiel, par les filiales de puissantes multinationales françaises et étrangères. Pour ces groupes la France constitue une plateforme de production pour le marché intérieur, et aussi pour les autres centres d'un réseau continental ou mondial.

Les taux d'échange intra-groupe de trois postes des biens intermédiaires - chimie, caoutchouc, plastique, métallurgie et transformation des métaux, composants électriques et électroniques - s'expliquent par la structure spécifique de l'appareil de production : filiales de multinationales françaises et étrangères et tissu dense de PMI assurant l'essentiel de la production pour compte propre ou en sous-traitance.

Equipements du foyer et mécanique en position moyenne

Le taux d'échange intra-groupe de 10% à l'importation (33% à l'exportation) reflète imparfaitement le degré de mondialisation des biens d'équipement du foyer, marchés très homogènes au niveau mondial (appareils domestiques, appareils de réception, d'enregistrement et de reproduction du son et de l'image, horlogerie, matériel de photo, etc.) du fait de la non-prise en compte dans l'étude des filiales commerciales des groupes industriels étrangers ne possédant pas de filiales industrielles en France.

Pour l'équipement mécanique, les taux très moyens d'échanges intra-groupe résultent de la structure du tissu industriel national. Très diversifié, celui-ci est composé de quelques grands groupes français et étrangers (fabrication de machines agricoles), mais surtout de PMI indépendantes (chaudronnerie, machines-outils) n'ayant par définition pas d'échanges intra-groupe.

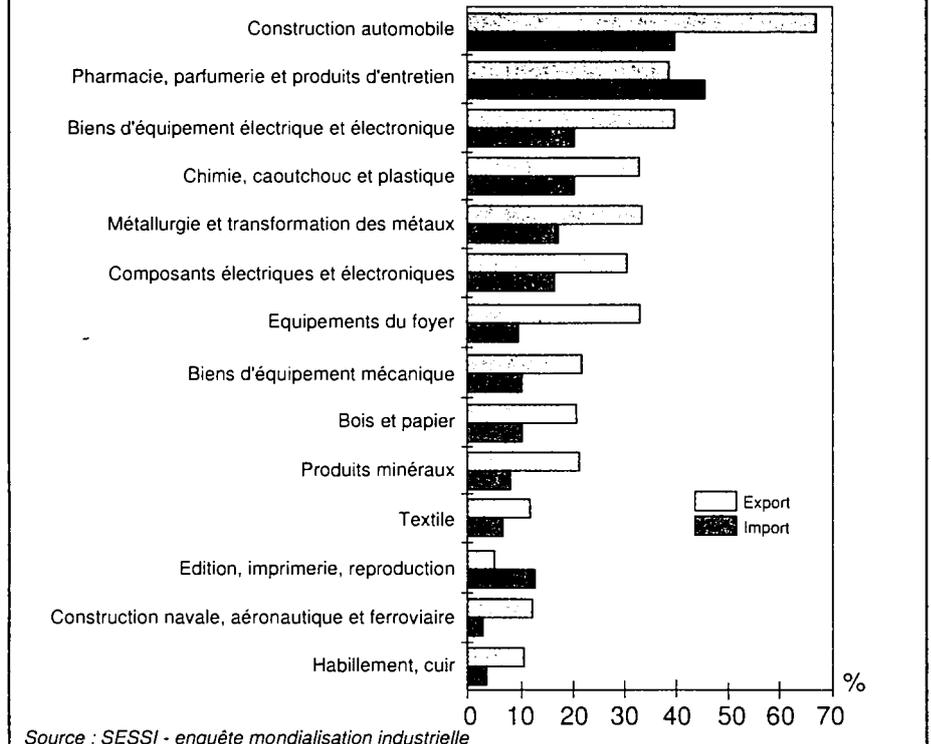
Dans les industries du bois et du papier, la coexistence d'un tissu dense de PMI (bois) à côté de quelques grands groupes (papier) explique également le niveau modeste des échanges intra-groupe.

Cette publication est réalisée avec le concours de la Délégation à la Communication

Composition par Publication Assistée par Ordinateur
B.C.R.G. Brigitte Baroin - Thérèse Viarrouge

Directeur de la publication : Michel QUELENNEC

Les échanges des groupes par produits Part de l'intra-groupe



Pour les produits minéraux, l'intensité des échanges intra-groupe est moins conditionnée par la présence ou l'absence de multinationales que par la nature même des produits : coûts de transport, spécificité des marchés nationaux.

Faiblesse des échanges intra-firmes : partenariat et industries traditionnelles

La place prépondérante des PMI indépendantes dans la fabrication domestique de produits de l'industrie textile explique la faiblesse des échanges intra-groupe. Dans ce type d'activité la sous-traitance internationale constitue sans doute la modalité la plus fréquente de la mondialisation.

La logique de mondialisation des produits de l'habillement est très voisine. Pour ces produits cohabitent de nombreuses petites entreprises indépendantes et quelques grands groupes. Ces derniers exportent par le canal de leurs filiales à l'étranger une « haute couture française » qui ne représente qu'une fraction marginale des exportations totales.

En revanche, les importations de produits « moyen et bas de gamme » en provenance des pays à bas salaires n'empruntent que pour une faible partie les canaux de filiales à l'étranger d'entreprises françaises.

Le poste regroupant les produits de l'édition, de l'imprimerie et de la reproduction du son et de l'image, présente l'originalité de conjuguer des taux d'échanges intra-groupe de 13% à l'importation et de seulement 5% à l'exportation. L'édition et l'imprimerie restent pour l'essentiel des activités centrées sur un marché national. Au contraire, la reproduction d'enregistrements sonores et vidéos est dominée par quelques multinationales spécialisées dans la diffusion d'une « culture internationale ».

La construction navale, aéronautique et ferroviaire présente aussi des taux d'échanges intra-groupe très faibles. Pour ces biens d'équipement très particuliers, la notion de groupe s'efface au profit du concept de partenariat du type Airbus Industrie ou contrat à l'exportation de réseaux de TGV.

■ Michel HANNOUN
Gilbert GUERRIER



Si le thème de la globalisation vous intéresse et si vous souhaitez recevoir les prochaines éditions de cette Newsletter, renvoyez le petit questionnaire suivant à l'adresse ci-dessous:

If you are interested in the globalisation issue and if you want to receive the next editions of this Newsletter, please return the small following questionnaire to the address below:

Marie-Paule BENASSI
TFG
Eurostat
JMO C5/26
Luxembourg

Nom:
Prénom:
Service:
Adresse:
N° téléphone:

Name:
First name:
Service:
Address:
Phone number:

(Entourez votre réponse)

(Surround your answer)

Par quels sujets êtes-vous plus précisément intéressés:

le commerce intra-firme? Oui
..... Non
les investissements directs internationaux? Oui
..... Non
les données sur les établissements à l'étranger? Oui
..... Non
la sous-traitance internationale? Oui
..... Non
des statistiques consolidées sur les groupes? Oui
..... Non
la circulation de travaux sur le sujet? Oui
..... Non
autres:

In which topics are you more precisely interested:

intra-firm trade? Yes
..... No
foreign direct investment? Yes
..... No
establishment trade statistics? Yes
..... No
international subcontracting? Yes
..... No
consolidated statistics on groups? Yes
..... No
circulation of works on the subject? Yes
..... No
others?

Etes-vous prêts à contribuer à la Globalisation Newsletter? Oui
..... Non

Are you willing to play a part in the Globalisation Newsletter? Yes
..... No



Le prochain numéro de la Newsletter:

La prochaine publication sera entièrement consacrée à la reproduction du projet de texte de Communication de la Commission au Conseil "Besoins d'informations sur la globalisation pour la mise en oeuvre et le suivi des politiques de l'Union européenne". Ce texte sera présenté à la fois en anglais et en français.

Last minute

An item "globalisation" was on the agenda of the September meeting of the EU-Statistical Program Committee. The Directors General of the national statistical institutes of each EU Member State are the members of this Committee.

They agreed that there was a considerable interest in the topic of globalisation and that the time has come to analyse thoroughly the impact of globalisation of markets and enterprises on statistical systems. This impact is double:

- globalisation generates needs for additional information on the international activities of firms;
- the development of international transactions and organisation of enterprises affects the quality and interpretability of certain statistical data collected on the basis of a residence criterion.

The Committee agreed that a study on these two effects has to be carried out.

So the SPC agreed:

- that a task force of a number of interested Member States should be set up;
- that other countries such as USA and Japan should be invited as well as representatives from UN, IMF and OECD;
- that the report should contain:
 - 1- an inventory of the possible effects of globalisation on the statistics of the domains concerned,
 - 2- an evaluation of these effects, in particular on the quality and significance of the main indicators of the domains concerned,
 - 3- reflections on the adequacy of concepts and collection systems in the contemporary global context and the extent to which they are compatible with budgetary constraints and the need to minimise the burden on enterprises,
 - 4- a proposal for possible supplementary indicators.

BELGIQUE / BELGIË

**Moniteur belge/
Belgisch Staatsblad**
Rue de Louvain 42/Leuvenseweg 42
B-1000 Bruxelles/B-1000 Brussel
Tél. (02) 512 00 26
Fax (02) 511 01 84

Jean De Lannoy
Avenue du Roi 202/Koningslaan 202
B-1060 Bruxelles/B-1060 Brussel
Tél. (02) 538 51 69
Fax (02) 538 08 41

Autres distributeurs/
Overige verkooppunten:

**Librairie européenne/
Europese boekhandel**
Rue de la Loi 244/Wetstraat 244
B-1040 Bruxelles/B-1040 Brussel
Tél. (02) 231 04 35
Fax (02) 735 08 60

Document delivery:

Credoc
Rue de la Montagne 34/Bergstraat 34
Boîte 11/Bus 11
B-1000 Bruxelles/B-1000 Brussel
Tél. (02) 511 69 41
Fax (02) 513 31 95

DANMARK

J. H. Schultz Information A/S
Herstedvang 10-12
DK-2620 Albertslund
Tlf. 43 63 23 00
Fax (Sales) 43 63 19 69
Fax (Management) 43 63 19 49

DEUTSCHLAND

Bundesanzeiger Verlag
Postfach 10 05 34
D-50445 Köln
Tel. (02 21) 20 29-0
Fax (02 21) 2 02 92 78

GREECE/ΕΛΛΑΔΑ

G.C. Eleftheroudakis SA
International Bookstore
Nikis Street 4
GR-10563 Athens
Tel. (01) 322 63 23
Fax 323 98 21

ESPAÑA

Mundi-Prensa Libros, SA
Castelló, 37
E-28001 Madrid
Tel. (91) 431 33 99 (Libros)
431 32 22 (Suscripciones)
435 36 37 (Dirección)
Fax (91) 575 39 98

Boletín Oficial del Estado

Trafalgar, 27-29
E-28071 Madrid
Tel. (91) 538 22 95
Fax (91) 538 23 49

Sucursal:

Librería Internacional AEDOS
Consejo de Ciento, 391
E-08009 Barcelona
Tel. (93) 488 34 92
Fax (93) 487 76 59

**Librería de la Generalitat
de Catalunya**

Rambla dels Estudis, 118 (Palau Moja)
E-08002 Barcelona
Tel. (93) 302 68 35
Tel. (93) 302 64 62
Fax (93) 302 12 99

FRANCE

**Journal officiel
Service des publications
des Communautés européennes**
26, rue Desaix
F-75727 Paris Cedex 15
Tél. (1) 40 58 77 01/31
Fax (1) 40 58 77 00

IRELAND

Government Supplies Agency
4-5 Harcourt Road
Dublin 2
Tel. (1) 66 13 111
Fax (1) 47 52 760

ITALIA

Licosa SpA
Via Duca di Calabria 1/1
Casella postale 552
I-50125 Firenze
Tel. (055) 64 54 15
Fax 64 12 57

GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

Messageries du livre
5, rue Raiffeisen
L-2411 Luxembourg
Tél. 40 10 20
Fax 49 06 61

NEDERLAND

SDU Servicecentrum Uitgeverijen
Postbus 20014
2500 EA 's-Gravenhage
Tel. (070) 37 89 880
Fax (070) 37 89 783

ÖSTERREICH

**Manz'sche Verlags-
und Universitätsbuchhandlung**
Kohlmarkt 16
A-1014 Wien
Tel. (1) 531 610
Fax (1) 531 61-181

Document delivery:

Wirtschaftskammer
Wiedner Hauptstraße
A-1045 Wien
Tel. (0222) 50105-4356
Fax (0222) 50206-297

PORTUGAL

Imprensa Nacional — Casa da Moeda, EP
Rua Marquês Sá da Bandeira, 16-A
P-1099 Lisboa Codex
Tel. (01) 353 03 99
Fax (01) 353 02 94/384 01 32

**Distribuidora de Livros
Bertrand, Ld.º**

Grupo Bertrand, SA
Rua das Terras dos Vales, 4-A
Apartado 37
P-2700 Amadora Codex
Tel. (01) 49 59 050
Fax 49 60 255

SUOMI/FINLAND

Akateeminen Kirjakauppa
Akademiska Bokhandeln
Pohjoisesplanadi 39 / Norra esplanaden 39
PL / PB 128
FIN-00101 Helsinki / Helsingfors
Tel. (90) 121 4322
Fax (90) 121 44 35

SVERIGE

BTJ AB

Traktorvägen 11
Box 200
S-221 00 Lund
Tel. (046) 18 00 00
Fax (046) 18 01 25

UNITED KINGDOM

HMSO Books (Agency section)
HMSO Publications Centre
51 Nine Elms Lane
London SW8 5DR
Tel. (0171) 873 9090
Fax (0171) 873 8463

ICELAND

**BOKABUD
LARUSAR BLÖNDAL**
Skólavörðustíg, 2
IS-101 Reykjavik
Tel. 551 56 50
Fax 552 55 60

NORGE

NIC Info a/s
Boks 6512 Etterstad
0606 Oslo
Tel. (22) 57 33 34
Fax (22) 68 19 01

SCHWEIZ/SUISSE/SVIZZERA

OSEC
Stampfenbachstraße 85
CH-8035 Zürich
Tel. (01) 365 54 49
Fax (01) 365 54 11

BÄLGARIJA

Europress Klassica BK Ltd
66, bd Vitosha
BG-1463 Sofia
Tel./Fax (2) 52 74 75

ČESKÁ REPUBLIKA

NIS ČR

Havelkova 22
CZ-130 00 Praha 3
Tel./Fax (2) 24 22 94 33

HRVATSKA

Mediatrade
P. Hatza 1
HR-4100 Zagreb
Tel./Fax (041) 43 03 92

MAGYARORSZÁG

Euro-Info-Service
Európá Ház
Margitsziget
H-1138 Budapest
Tel./Fax (1) 111 60 61, (1) 111 62 16

POLSKA

Business Foundation
ul. Krucza 38/42
PL-00-512 Warszawa
Tel. (2) 621 99 93, 628 28 82
International Fax&Phone (0-39) 12 00 77

ROMÁNIA

Euromedia
65, Strada Dionisie Lupu
RO-70184 Bucuresti
Tel./Fax 1-31 29 646

RUSSIA

CCEC
9,60-letiya Oktyabrya Avenue
117312 Moscow
Tel./Fax (095) 135 52 27

SLOVAKIA

**Slovak Technical
Library**
Nám. slobody 19
SLO-812 23 Bratislava 1
Tel. (7) 52 204 52
Fax (7) 52 957 85

CYPRUS

**Cyprus Chamber of Commerce
and Industry**
Chamber Building
38 Grivas Dhigenis Ave
3 Deligiorgis Street
PO Box 1455
Nicosia
Tel. (2) 44 95 00, 46 23 12
Fax (2) 36 10 44

MALTA

Miller Distributors Ltd
PO Box 25
Malta International Airport LQA 05 Malta
Tel. 66 44 88
Fax 67 67 99

TÜRKIYE

Pres AS
Dünya İnfotel
TR-80050 Tünel-Istanbul
Tel. (1) 251 91 90/251 96 96
Fax (1) 251 91 97

ISRAEL

Roy International
17, Shimon Hatarssi Street
P.O.B. 13056
61130 Tel Aviv
Tel. (3) 546 14 23
Fax (3) 546 14 42

Sub-agent for the Palestinian Authority:

INDEX Information Services

PO Box 19502
Jerusalem
Tel. (2) 27 16 34
Fax (2) 27 12 19

**EGYPT/
MIDDLE EAST**

Middle East Observer
41 Sherif St.
Cairo
Tel/Fax (2) 393 97 32

**UNITED STATES OF AMERICA/
CANADA**

UNIPUB

4611-F Assembly Drive
Lanham, MD 20706-4391
Tel. Toll Free (800) 274 48 88
Fax (301) 459 00 56

CANADA

Subscriptions only
Uniquement abonnements

Renouf Publishing Co. Ltd

1294 Algoma Road
Ottawa, Ontario K1B 3W8
Tel. (613) 741 43 33
Fax (613) 741 54 39

AUSTRALIA

Hunter Publications

58A Gipps Street
Collingwood
Victoria 3066
Tel. (3) 9417 53 61
Fax (3) 9419 71 54

JAPAN

Procurement Services Int. (PSI-Japan)

Kyoku Dome Postal Code 102
Tokyo Kojimachi Post Office
Tel. (03) 32 34 69 21
Fax (03) 32 34 69 15

Sub-agent:

Kinokuniya Company Ltd

Journal Department
PO Box 55 Chitose
Tokyo 156
Tel. (03) 34 39-0124

SOUTH and EAST ASIA

Legal Library Services Ltd

Orchard
PO Box 0523
Singapore 9123
Tel. 243 24 98
Fax 243 24 79

SOUTH AFRICA

Safto

5th Floor, Export House
Cnr Maude & West Streets
Sandton 2146
Tel. (011) 883-3737
Fax (011) 883-6569

**ANDERE LÄNDER
OTHER COUNTRIES
AUTRES PAYS**

**Office des publications officielles
des Communautés européennes**

2, rue Mercier
L-2985 Luxembourg
Tél. 29 29-1
Télex PUBOF LU 1324 b
Fax 48 85 73, 48 68 17



Another **eurostat** publication

Panorama of EC industry - Short-term supplement

To complement the annual publication *Panorama of EC industry*, Eurostat, in collaboration with DG III, produces a supplement six times a year. This bimonthly offers comments, tables and graphs on the latest available information on Community industry.

Each issue starts with a macroeconomic overview and a review of general industry trends. Then the short-term trends and structural aspects of two specific sectors are analysed. The sectors vary from issue to issue within the year, with a view to covering the main industry sectors once a year.

Contents of the publication

Statistical indicators

Short-term indicators

- index of production
- producer price index
- capacity utilisation
- external trade indexes

Structural indicators

- value added, turnover, investment
- employment, productivity, labour costs
- trade balance
- trade indicators

The sectors by issue

- | | |
|--------|---|
| no. 1: | Chemicals and man-made fibres (nace 25+26)
Rubber and plastics (nace 48) |
| no. 2: | Manufacture of metal articles (nace 31)
Mechanical engineering (nace 32) |
| no. 3: | Electrical engineering (nace 34)
Clothing and accessories (nace 453) |
| no. 4: | Manufacture of non-metallic mineral products (nace 24)
Paper, printing and publishing (nace 47)
Iron and steel (nace 221) |
| no. 5: | Transport equipment (nace 35 + 36) |
| no. 6: | Food, drink and tobacco industry (nace 41/42)
Analyses by country |

There are methodological notes at the end of the publication

**For more information please contact
Eurostat, Public Relations Unit,
Bâtiment Jean Monnet, L-2920 Luxembourg**



OFICINA DE PUBLICACIONES OFICIALES DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
KONTORET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABERS OFFICIELLE PUBLIKATIONER
AMT FÜR AMTLICHE VERÖFFENTLICHUNGEN DER EUROPAISCHEN GEMEINSCHAFTEN
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΠΙΣΗΜΩΝ ΕΚΔΟΣΕΩΝ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ
OFFICE FOR OFFICIAL PUBLICATIONS OF THE EUROPEAN COMMUNITIES
OFFICE DES PUBLICATIONS OFFICIELLES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
UFFICIO DELLE PUBBLICAZIONI UFFICIALI DELLE COMUNITÀ EUROPEE
BUREAU VOOR OFFICIËLE PUBLIKATIES DER EUROPESE GEMEENSCHAPPEN
SERVIÇO DAS PUBLICAÇÕES OFICIAIS DAS COMUNIDADES EUROPEIAS