

europa
stat



**Statistical analysis of extra-EUR 12
trade in hi-tech products**

**Analyse statistique des échanges extra-EUR 12
de produits de haute technologie**

Theme / Thème
Foreign trade / Commerce extérieur

Series / Série
Studies and analyses / Études et analyses





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. 43011 – Télex: Comeur Lu 3423
B-1049 Bruxelles, bâtiment Berlaymont, rue de la Loi 200 (bureau de liaison) – Tél. 235 1111

Las publicaciones de Eurostat están clasificadas por temas y por series. La clasificación se encuentra al final de la obra. Para mayor información sobre las publicaciones, rogamos se pongan en contacto con Eurostat.

Para los pedidos, dirijanse a las oficinas de venta cuyas direcciones figuran en la página interior de la contracubierta.

Eurostats publikationer er klassificeret efter emne og serie. En oversigt herover findes bag i hæftet. Yderligere oplysninger om publikationerne kan fås ved henvendelse til Eurostat.

Bestilling kan afgives til de salgssteder, der er anført på omslagets side 3.

Die Veröffentlichungen von Eurostat sind nach Themenkreisen und Reihen gegliedert. Die Gliederung ist hinten in jedem Band aufgeführt. Genauere Auskünfte über die Veröffentlichungen erteilt Eurostat.

Ihre Bestellungen richten Sie bitte an die Verkaufsbüros, deren Anschriften jeweils auf der dritten Umschlagseite der Veröffentlichungen zu finden sind.

Οι εκδόσεις της Eurostat ταξινομούνται κατά θέμα και κατά σειρά. Η ακριβής ταξινόμηση αναφέρεται στο τέλος κάθε έκδοσης. Για λεπτομερέστερες πληροφορίες σχετικά με τις εκδόσεις, μπορείτε να απευθύνεσθε στην Eurostat.

Για τις παραγγελίες μπορείτε να απευθύνεσθε στα γραφεία πώλησης, των οποίων οι διευθύνσεις αναγράφονται στη σελίδα 3 του εξωφύλλου.

Eurostat's publications are classified according to themes and series. This classification is indicated at the end of the publication. For more detailed information on publications, contact Eurostat.

Orders are obtainable from the sales offices mentioned on the inside back cover.

Les publications de l'Eurostat sont classées par thème et par série. Cette classification est précisée à la fin de l'ouvrage. Pour des informations plus détaillées sur les publications, contactez l'Eurostat.

Pour les commandes, adressez-vous aux bureaux de vente dont les adresses sont indiquées à la page 3 de la couverture.

Le pubblicazioni dell'Eurostat sono classificate per tema e per serie. Tale classificazione è precisata alla fine dell'opera. Per informazioni più dettagliate sulle pubblicazioni rivolgersi all'Eurostat.

Per eventuali ordinazioni rivolgersi a uno degli uffici di vendita i cui indirizzi figurano nella 3ª pagina della copertina.

De publikaties van Eurostat zijn ingedeeld naar onderwerp en serie. Deze indeling is achter in het boek opgenomen. Voor nadere informatie over de publikaties kunt u zich wenden tot Eurostat.

Gelieve bestellingen op te geven bij de verkoopbureaus, waarvan de adressen op bladzijde 3 van de omslag zijn vermeld.

As publicações do Eurostat estão classificadas por tema e por série. Esta classificação está indicada no fim da obra. Para mais informações sobre as publicações é favor contactar Eurostat.

Encomendas: serviços de venda cujos endereços estão indicados na contracapa.

**Statistical analysis of extra-EUR 12
trade in hi-tech products**

**Analyse statistique des échanges extra-EUR 12
de produits de haute technologie**

Cataloguing data can be found at the end of this publication.
Une fiche bibliographique figure à la fin de l'ouvrage.

Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes, 1989

ISBN 92-825-9949-3

Cat.: CA-54-88-069-2A-C

© CECA-CEE-CEEA, Bruxelles • Luxembourg, 1989

Reproduction is authorized, except for commercial purposes, provided the source is acknowledged.

Reproduction autorisée, sauf à des fins commerciales, moyennant mention de la source.

Printed in Belgium

Table des matières

	<i>Page</i>
Introduction	5
Résumé des principales conclusions	7
CHAPITRE 1	
Aspects méthodologiques et considérations théoriques	
1.1 Introduction	11
1.2 Perspective théorique	12
1.3 Haute technologie: définition	14
1.4 Commerce des produits de haute technologie: mesures et regroupements	14
1.5 Conclusions	16
CHAPITRE 2	
2.1 Analyse des échanges commerciaux d'après la classification économique: introduction	17
2.2 Aperçu du commerce mondial de l'ensemble des produits de haute technologie	21
2.2.1.1 Communauté européenne (EUR 12)	21
2.2.1.2 États-Unis	26
2.2.1.3 Japon	30
2.2.1.4 AELE	33
2.2.2 Résumé	36
2.3 Commerce des produits de consommation	38
2.3.1 Structure des échanges par déclarants	38
2.3.1.1 Communauté européenne (EUR 12)	38
2.3.1.2 États-Unis	41
2.3.1.3 Japon	44
2.3.1.4 AELE	47
2.3.2 Indice de spécialisation	50
2.3.3 Résumé	53

	<i>Page</i>
2.4 Commerce des biens d'équipement	54
2.4.1 Structure des échanges par déclarants	54
2.4.1.1 Communauté européenne (EUR 12)	55
2.4.1.2 États-Unis	57
2.4.1.3 Japon	60
2.4.1.4 AELE	63
2.4.2 Indice de spécialisation	65
2.4.3 Résumé	68
2.5 Commerce des produits intermédiaires	69
2.5.1 Structure des échanges par déclarants	69
2.5.1.1 Communauté européenne (EUR 12)	70
2.5.1.2 États-Unis	72
2.5.1.3 Japon	75
2.5.1.4 AELE	78
2.5.2 Indice de spécialisation	80
2.5.3 Résumé	83
 CHAPITRE 3	
3.1 Commerce des produits de haute technologie d'après la branche industrielle: introduction	85
3.2 Industrie aérospatiale	86
3.3 Équipements et machines de traitement automatique de l'information	89
3.4 Matériel électronique	92
3.5 Équipements de télécommunication	96
3.6 Médicaments	99
3.7 Instruments scientifiques	102
3.8 Matériel électrique	106
3.9 Matériel non électrique	109
3.10 Produits chimiques	112
3.11 Résumé	116
 Annexe statistique	 119

Introduction

Le présent document se propose d'étudier la structure et la ventilation du commerce international des produits de haute technologie entre 1978 et 1986. Cette étude a été réalisée sous la conduite de M. Andrew Scott du département d'économie de l'université Heriot-Watt à Edimbourg, en collaboration avec la division « analyses et développements » de l'Office statistique des Communautés européennes. M. Duncan Leuchars (Faculté des études économiques et sociales de l'université Heriot-Watt) a dirigé les travaux dans les domaines de l'informatique et du traitement des données, et M^{me} Judith Dunkerley (département d'économie de l'université Heriot-Watt) a participé à l'ensemble des travaux en tant qu'assistante de recherche.

Le but de la présente étude était de mesurer la variation de la compétitivité relative des industries de haute technologie de la Communauté européenne au travers d'une analyse des échanges internationaux concernant 130 produits de haute technologie définis conformément à la CTCI, 2^e rév. D'une manière générale, ces produits ont été sélectionnés sur la base des critères de l'OCDE en matière de haute technologie, un petit nombre d'autres produits ayant été ajoutés après discussion entre l'OSCE et les chercheurs. L'annexe statistique contient les données sur lesquelles se fondent nos observations, ainsi que les différentes définitions utilisées tout au long du rapport. La présente introduction sera immédiatement suivie d'un bref résumé des principales conclusions de l'étude.

Le rapport est divisé en trois parties. La première partie passe en revue les aspects méthodologiques de l'étude; ce chapitre fournira le cadre théorique de l'étude ainsi qu'une définition précise des concepts et des mesures qui seront utilisés tout au long de ce rapport. Le second chapitre est consacré à l'analyse des échanges commerciaux ventilés en trois catégories: produits de consommation, biens d'équipement et produits intermédiaires, avec discussion de la signification économique de cette classification. Enfin, dans le chapitre trois, les produits sont classés par branche industrielle, afin de faciliter l'analyse directe de la ventilation globale des avantages, sur le plan de la compétitivité, entre les différents pays dans le domaine des industries de haute technologie.

Remarques générales

Sauf indication explicite contraire, les données de ce rapport sont tirées de la banque de données Comtrade de l'Office statistique des Nations unies. Par conséquent, pour la zone économique EUR 12, les données statistiques des tableaux ne sont pas celles habituellement publiées par l'Eurostat après harmonisation sur la base de concepts et de méthodes uniformes, mais les données du commerce extérieur compilées par les offices statistiques des États membres selon des concepts nationaux et généralement transmises aux organisations internationales.

La différence fondamentale entre ces deux sources de données réside dans le fait que les données sont établies en fonction du pays d'origine ou de provenance des produits et sont fondées sur les concepts de « commerce spécial » ou de « commerce général ».

Il peut en résulter certains écarts entre les statistiques figurant dans la présente étude et celles établies par l'Eurostat et publiées sous forme de microfiches, de bulletins ou d'annuaires sur le commerce extérieur.

Dans la présente étude, les données des échanges commerciaux sont exprimées en écus, l'unité de compte européenne. Rappelons que l'écu est une unité de type « panier » composée de quantités spécifiques de monnaies des États membres déterminées selon une pondération qui fait intervenir la moyenne sur cinq ans du produit national brut (PNB) et du commerce intracommunautaire de chaque État membre. Cette pondération tient également compte, pour chaque monnaie, de la part du pays concerné dans le système de soutien monétaire à court terme entre les banques centrales de la Communauté (voir JO L 327 du 19 décembre 1975, page 4).

Il est important de noter que le recours à l'écu supprime toute possibilité de comparaison directe avec les travaux qui utilisent d'autres monnaies pour l'évaluation des flux commerciaux. Cela vaut notamment pour les évaluations du commerce international réalisées dans les années 1980, ainsi que pour les études fondées sur le USD. Entre 1980 et 1985, le taux de change de l'écu par rapport au USD n'a cessé d'augmenter, même si un réalignement important est intervenu depuis. Toute comparaison entre études utilisant l'écu et études utilisant le dollar apparaît donc inopportune.

Dans la version anglaise du présent rapport, « billion ECU » représente mille millions d'écus.

La définition précise des pays ou groupes de pays auxquels il est fait référence dans le présent document figure dans l'introduction à l'annexe statistique, de même qu'une description détaillée des produits analysés. La définition précise des statistiques récapitulatives utilisées pour analyser certaines tendances ainsi que les notes pour l'interprétation de ces statistiques figurent aux endroits *ad hoc* du rapport.

Résumé des principales conclusions

Le présent rapport se propose d'étudier la structure et la ventilation du commerce international des produits de haute technologie entre 1978 et 1986, afin de mesurer la compétitivité relative de l'industrie communautaire sur les marchés mondiaux. Cette analyse est essentiellement comparative; elle situe la Communauté européenne par rapport à trois autres compétiteurs, à savoir les États-Unis, le Japon et les pays de l'AELE.

Le rapport est divisé en deux grandes parties. Dans la première partie, les produits sont regroupés d'après leur nature, à savoir produits de consommation, biens d'équipement et produits intermédiaires; dans la seconde partie, les produits sont classés par branche industrielle et la compétitivité relative de l'industrie communautaire des produits de haute technologie sur l'ensemble de la période considérée est étudiée à l'aide de diverses mesures statistiques. Une caractéristique importante du commerce international des produits de haute technologie est sa nature éminemment concurrentielle. Il arrive fréquemment que des pays différents importent et exportent des produits similaires, si bien que la théorie commerciale traditionnelle des avantages comparés ainsi que leur mesure ne constituent pas un cadre d'analyse fiable. En conséquence, l'analyse des variations de la compétitivité industrielle sur la scène économique internationale sera faite ici en se fondant sur des statistiques reflétant à la fois les importations et les exportations.

Les principales conclusions de ce rapport peuvent se résumer comme suit:

- la compétitivité de l'industrie communautaire dans son ensemble s'est affaiblie entre 1978 et 1986;
- durant toute cette période, la Communauté européenne a enregistré un excédent de sa balance commerciale en ce qui concerne les produits de haute technologie, mais l'ampleur de cet excédent s'est considérablement réduit entre 1978 et 1986; en 1986, il avait pratiquement disparu;
- le commerce des produits de haute technologie intervient pour une part de plus en plus grande dans la valeur totale du commerce de produits manufacturés même si, au plan communautaire, cette tendance est plus marquée pour les importations que pour les exportations. Bien que les pays de la Classe 1 restent – et de très loin – les principaux exportateurs de produits de haute technologie, les pays en développement les plus compétitifs commencent à s'imposer en tant que producteurs importants;
- les États-Unis restent, pour la Communauté européenne, le principal fournisseur de produits de haute technologie, bien que la part du Japon soit passée de 16 % en 1978 à plus de 22 % en 1986. Avec près de 14 % du total des exportations vers la CEE en 1986, les pays en développement les plus compétitifs commencent également à s'imposer en tant que gros fournisseurs de produits de haute technologie;
- l'excédent commercial de la Communauté européenne vis-à-vis des États-Unis s'est amélioré entre 1978 et 1986, mais s'est par contre considérablement détérioré vis-à-vis du Japon;

- c'est vis-à-vis de ses partenaires commerciaux de la Classe 2 en général que l'on observe la détérioration la plus spectaculaire de la balance commerciale de EUR 12 dans le domaine des produits de haute technologie, détérioration dont sont largement responsables les échanges commerciaux avec les six pays en développement les plus compétitifs (PVDC 6) au sein de cette catégorie;
- le Japon est le principal fournisseur des produits de consommation de haute technologie importés par l'ensemble des pays considérés; ce pays fournit en effet 56 % des importations d'EUR 12 et près de 70 % de l'ensemble des importations américaines;
- les produits intermédiaires constituent l'élément le plus important de l'ensemble des exportations et des importations communautaires dans le domaine des hautes technologies, une tendance qui se rencontre également ailleurs;
- en valeur, les instruments scientifiques ont constitué le poste le plus important des exportations de la Communauté européenne en 1986, suivis de près par les produits chimiques; par ailleurs, c'est dans le secteur aérospatial que l'on observe la croissance la plus rapide des exportations sur l'ensemble de la période considérée;
- les instruments scientifiques ont également constitué le poste le plus important des importations d'EUR 12 en 1986, la seconde place étant occupée par le matériel de traitement automatique de l'information;
- vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires, EUR 12 a enregistré, en 1986, un excédent commercial pour les produits chimiques, le matériel non électrique, le matériel électrique, les médicaments, le matériel électronique et l'industrie aérospatiale; notons toutefois que, vis-à-vis des autres pays de la Classe 1, il n'y a eu excédent commercial d'EUR 12 que pour les produits chimiques, le matériel non électrique et le matériel électrique;
- EUR 12 est le plus gros exportateur dans les secteurs suivants: industrie aérospatiale, médicaments, matériel électrique, matériel non électrique et produits chimiques. En ce qui concerne l'industrie aérospatiale, les médicaments et les industries chimiques, la part de la Communauté européenne dans les exportations mondiales s'est accrue sur l'ensemble de la période étudiée;
- la part d'EUR 12 dans les exportations de matériel de traitement automatique de l'information, de matériel électronique et de télécommunications a diminué sur l'ensemble de la période, tandis que les exportations d'instruments scientifiques sont restées pratiquement constantes;
- une analyse de l'indice des échanges intra-industriels – qui constitue le meilleur indicateur des variations de la compétitivité entre groupes de déclarants – révèle qu'EUR 12 occupe le premier rang pour les produits chimiques, le matériel électrique et non électrique. EUR 12 soutient également avantageusement la comparaison avec ses autres concurrents dans le domaine de l'industrie aérospatiale et des médicaments. Cependant, il apparaît clairement qu'aussi bien les industries électriques que non électriques ont perdu, entre 1978 et 1986, une part importante de l'avance qu'elles possédaient. Pour ce qui est du matériel électronique, des instruments scientifiques, des télécommunications et des équipements de traitement automatique de l'information, les industries de la Communauté européenne ne sont pas compétitives et leur situation se détériore;
- tant dans les secteurs de l'industrie aérospatiale que des médicaments, certains indices révèlent une amélioration de la compétitivité de la Communauté sur l'ensemble de la période;
- si l'on analyse la ventilation des échanges entre les différents marchés, on constate que la position avantageuse d'EUR 12 est due pour une large part à ses échanges commerciaux

avec les pays en développement et avec l'AELE. Si l'on ne prend que l'indice des échanges commerciaux avec les pays de la Classe 1, la compétitivité d'EUR 12 dans les secteurs des produits chimiques ainsi que du matériel électrique et non électrique se réduit sensiblement et n'apparaît plus du tout évidente tant pour l'industrie aérospatiale que pour l'industrie des médicaments même si, pour ces deux dernières industries, une amélioration de la compétitivité semble se dessiner en 1986 par rapport à 1978.

Chapitre 1

Aspects méthodologiques et considérations théoriques

1.1 Introduction

Le présent rapport expose les résultats d'une étude sur l'évolution de la structure du commerce international de 130 produits de haute technologie entre 1978 et 1986. L'analyse a été réalisée à partir de l'ensemble des données réunies dans l'Annexe statistique au présent rapport, annexe qui comporte également une liste des définitions et des termes utilisés tout au long de ce rapport. Comme nous le verrons plus loin, le présent document est en fait consacré à l'étude du commerce intra-industriel, c'est-à-dire au commerce international de produits présentant des caractéristiques très voisines et étroitement concurrents.

Le but de cette étude est de mettre en évidence les tendances récentes dans la structure du commerce des produits de haute technologie, afin de voir comment a évolué, au cours de la période considérée, la position concurrentielle relative de chacun des groupes de pays déclarants sur les marchés des différents pays partenaires choisis pour les besoins de l'analyse. A l'exportation, une progression de la part de marché relative d'un pays déterminé indique une amélioration de la position concurrentielle de ce pays. L'inverse est également vrai, bien entendu, pour une économie donnée, la perte de parts de marché à l'étranger est le signe d'une détérioration de sa position concurrentielle. Nous nous efforcerons également de déterminer la part du marché intérieur des importations détenue par chacun des groupes de pays exportateurs.

Il y a deux raisons à notre choix de faire du commerce des produits de haute technologie le centre de notre étude.

En premier lieu, les produits de haute technologie sont actuellement, de tous les produits, ceux dont les échanges augmentent le plus rapidement au plan international, et nous étudions ici les performances commerciales pour cette catégorie de produits. La relation étroite entre l'augmentation de la production de produits de haute technologie et le taux de croissance global de l'ensemble de l'économie est un élément particulièrement marquant de l'évolution générale contemporaine. Les économies comptant un nombre relativement élevé d'entreprises de haute technologie peuvent donc s'attendre à un taux de croissance économique supérieur à la moyenne. L'applicabilité à la production de produits de haute technologie des lois des « économies de réseau » – c'est-à-dire la tendance à un accroissement de la demande d'un produit au fur et à mesure de l'augmentation du nombre de consommateurs – aura pour effet de renforcer encore cette relation de cause à effet.

En second lieu, c'est au niveau de ce groupe de produits que la position concurrentielle des industries de la Communauté européenne est généralement considérée comme s'affaiblissant. Cette détérioration de la compétitivité de l'Europe est une tendance économique souvent citée et, dans cette étude, nous serons en mesure d'identifier avec précision où se situe cette perte de compétitivité de la CEE et quelles sont, parmi les industries, celles qui réalisent les

meilleures performances d'ensemble. Parmi les avantages escomptés de la réalisation du grand marché intérieur figure souvent l'impulsion nouvelle qui sera ainsi donnée à notre économie dans les secteurs de haute technologie, en particulier les télécommunications et les systèmes avancés de technologie de l'information. Cette idée repose sur l'argument que la fragmentation des marchés a eu des effets néfastes sur le progrès technologique à l'intérieur des Communautés. Dans la section suivante, nous étudierons brièvement la relation entre le changement technologique et la compétitivité économique globale.

Auparavant, il convient de noter les limitations qui ont été acceptées du fait de l'approche choisie, à savoir étudier la compétitivité économique en analysant les données du commerce. Tout d'abord, nos données concernent uniquement les parts de marché à l'exportation et à l'importation. Les parts de marché à l'exportation nous indiquent la part relative d'un marché étranger détenue par un pays ou groupe de pays. Inversement, les parts de marché à l'importation nous indiquent la part relative détenue par chaque exportateur dans les importations totales du pays importateur. L'interprétation, sur un plan économique, de ces données s'avère difficile pour deux raisons.

En premier lieu, les données sur les échanges commerciaux ne reflètent pas fidèlement la position concurrentielle d'une économie au plan international; en effet, la composante « importations » des produits exportés peut varier d'un produit à l'autre et d'un pays à l'autre. En d'autres termes, nous n'obtenons pas une image fidèle de la ventilation de la valeur ajoutée par pays. Il est possible – et c'est de plus en plus une limitation majeure à l'interprétation des données sur les échanges commerciaux – qu'une économie ait une très forte position concurrentielle lorsqu'on analyse les exportations. Cependant, si cette économie est avant tout une économie « d'assemblage » travaillant au service d'une industrie manufacturière établie dans un autre pays, les parts de marché à l'exportation ne refléteront pas sa véritable compétitivité au plan international. Dans cette étude, nous nous efforçons d'atténuer quelque peu les effets de ce phénomène en regroupant les produits en trois catégories (partie 2 du rapport), à savoir les produits de consommation, les biens d'équipement et les produits intermédiaires, ces derniers ayant une importance particulière pour l'étude des opérations d'assemblage hors du pays. Des interprétations économiques très différentes – qui seront expliquées dans l'introduction à la section correspondante – peuvent s'appliquer à chaque catégorie, l'idée générale étant qu'il ne faut pas confondre ventilation internationale du commerce des produits de haute technologie et ventilation globale de la valeur ajoutée manufacturière (VAM).

En second lieu, le commerce ne constitue qu'un moyen parmi d'autres pour commercialiser, sur les marchés étrangers, un groupe de produits pour lequel les producteurs d'un pays donné disposent d'un avantage en matière de concurrence. Parmi les autres possibilités figurent, par exemple, l'assemblage des produits dans le pays cible ou l'investissement direct dans des installations situées dans ce pays afin de fabriquer les produits à proximité immédiate du marché concerné. Enfin, un pays ayant une avance technologique pour certains produits peut exploiter cette avance en concluant des accords de licence ou en utilisant tout autre moyen contractuel de transfert de technologie. Par conséquent, les données relatives aux échanges commerciaux ne constituent pas, à elles seules, une base suffisante pour définir une politique visant à influencer sur les performances technologiques comparées.

1.2 Perspective théorique

Dans la mesure où la structure du commerce international entre les pays industrialisés et, de plus en plus, entre les pays en développement les plus compétitifs (PVDC) tend à être dominée par des échanges intra-industriels plutôt qu'inter-industriels, la théorie ricardienne traditionnelle des avantages comparatifs, fondée sur les proportions relatives de facteurs, ne convient plus à une analyse empirique. Le commerce intra-industriel se définit comme le

commerce de produits présentant des caractéristiques très voisines et étroitement concurrents. Par conséquent, la position concurrentielle occupée par une économie sur les marchés mondiaux pour des groupes de produits soumis à une concurrence intra-industrielle (intense) aura tendance à être beaucoup moins solide que sur des marchés où les résultats relatifs sont fonction des avantages comparés.

La principale faiblesse de l'analyse ricardienne réside dans le fait que tout en suffisant à expliquer la ventilation de l'activité économique globale par secteur, elle ne permet pas d'expliquer la répartition internationale des spécialisations au sein des industries et non entre elles. Dans la mesure où le commerce intra-industriel apparaît comme la forme de commerce dominante dans le monde industrialisé, il s'avère indispensable de disposer d'un cadre analytique permettant d'expliquer ces phénomènes. Le commerce intra-industriel est une des caractéristiques dominantes du commerce des produits de haute technologie.

Le prix considéré comme seule et unique variable en matière de concurrence est un trait fondamental des modèles classiques d'analyse des échanges, ce qui a bien entendu pour effet de concentrer l'attention sur les coûts de production et donc sur la part relative des différents facteurs sur les marchés nationaux ainsi que sur l'impact – techniquement prédéterminé – découlant de l'application des facteurs dans le processus de production. Cependant, une dominante de tous les marchés des produits de haute technologie est que le prix d'un produit ne constitue qu'une variable parmi de nombreuses autres, alors que, sur le plan de la production, toute une série de technologies à l'impact très variable entrent en jeu, ce qui rend nulle toute correspondance directe entre l'abondance des facteurs et la répartition internationale des activités économiques.

Pour tenter d'expliquer la répartition internationale des activités économiques et, par extrapolation, une grande partie de la structure du commerce mondial, on admet aujourd'hui que la technologie, en tant que moyen de production, joue le premier rôle. Par conséquent, la question fondamentale de toute politique commerciale contemporaine est de savoir s'il est possible d'améliorer le processus complexe de changement technologique au sein d'une économie. Vus sous cet angle, les échanges commerciaux sont alors le reflet de la distribution des technologies au plan international, les performances commerciales constituant un indicateur précieux de classement des économies dans le pool technologique international. Plus le classement d'une économie dans ce pool sera élevé, plus ses produits seront compétitifs sur les marchés mondiaux, et plus grand l'impact sur le cycle technologique au plan national. Vue sous cet angle, la politique commerciale internationale peut très bien être considérée comme un sous-domaine de la politique scientifique et technologique nationale. La généralisation de cette notion de « marché mondial » unique, qui traduit cette évolution vers une « internationalisation » des approvisionnements comme de la commercialisation, contribue à renforcer cette interdépendance entre performance commerciale et changement technologique.

Certaines variantes de la théorie de l'« écart technologique » peut rendre compte d'une manière générale des échanges commerciaux intra-industriels. D'après cette théorie, les courants commerciaux s'expliquent de plus en plus par une asymétrie dans la distribution internationale des innovations technologiques – qu'il s'agisse des procédés industriels ou des produits. L'idée serait en particulier que les économies jouissant d'un avantage technologique pour certains groupes de produits exploitent la rente économique qui en résulte en exportant leurs produits vers des pays qui accusent un retard technologique relatif. De plus, le flux continu des innovations, tant sur le plan des produits que des procédés, donne aux courants commerciaux déterminés par l'état de la technologie un caractère plus ou moins permanent. En conséquence, au lieu d'essayer d'expliquer les échanges de produits similaires entre des pays différents par la distribution internationale du travail et du capital, il convient de considérer que la structure des échanges est déterminée par des écarts de capacités technologiques entre le niveau international et le niveau national. Les théories commerciales fondées sur des explications technologiques sont capables d'expliquer la structure des spécialisations intra-industrielles qui constituent un élément essentiel du commerce des produits de haute technologie.

Cette théorie de l'écart technologique a certaines implications pour l'élaboration d'une politique commerciale appropriée. Ainsi que plusieurs auteurs l'ont fait remarquer récemment, l'explication des courants commerciaux par la théorie de l'écart technologique permet de mener une politique commerciale efficace à un stade situé quelque peu en amont du produit lui-même. En d'autres termes, la politique commerciale ne constitue plus la réponse protectionniste traditionnellement mise en œuvre pour freiner le déclin d'une industrie qui a vu se modifier la structure d'ensemble de ses avantages comparatifs, mais joue aujourd'hui un rôle stratégique dans le déclenchement de l'ensemble du processus de changement technologique. Des questions telles que la diffusion de l'innovation et le transfert de technologie se révèlent importantes lorsqu'il s'agit de réagir de façon appropriée face à une faiblesse commerciale persistante.

Enfin, il ne faut pas croire que la structure des échanges soit le seul, ou le meilleur, indicateur de la ventilation globale des avantages dans le domaine technologique. Nous l'avons vu plus haut, de nombreux avantages technologiques sont exploités par des mécanismes autres que le commerce. Les investissements directs à l'étranger, l'octroi de licences ou des groupements d'entreprises notamment constituent autant d'autres possibilités. Le choix du vecteur idéal pour exploiter une avance technologique sera fonction du produit et du type de technologie. En général, la décision se résumera à trouver le meilleur moyen de protéger la propriété intellectuelle ou le moyen le plus rentable pour commercialiser le produit. En conséquence, pour toute étude exhaustive, la connaissance d'autres indicateurs de l'avance technologique – activités en matière de brevet ou balance des paiements concernant les produits de la technologie – serait également importante.

1.3 Haute technologie: définition

Les 130 produits identifiés comme produits de haute technologie et utilisés dans le cadre de la présente étude sont ceux définis par l'OCDE dans ses travaux sur la distinction entre produits de haute, de moyenne et de faible technologie. Il faut au préalable classer les industries en industries à haute, moyenne ou faible technologie. La classification se fait en fonction de l'effort de R & D fourni par chaque industrie, cet effort étant défini comme le rapport entre les dépenses de R & D et le chiffre d'affaires ou la production, compte tenu des variations nationales en matière de politique d'ensemble de R & D. La deuxième étape a consisté à dresser, à partir de la liste des produits industriels, une liste des produits de haute technologie en utilisant une table de correspondance entre la classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI) et la classification type pour le commerce international (CTCI, rév. 2) élaborée par la Banque mondiale et fondée sur les produits. En outre, l'Office statistique des Communautés européennes a considéré qu'un certain nombre de produits étaient des produits de haute technologie même s'ils ne répondaient pas au critère de l'« effort important de R & D » utilisé par l'OCDE. En fin de compte, 130 produits, définis selon la CTCI rév. 2, ont été retenus aux fins d'analyse. Une liste complète de ces produits, classés par branche industrielle, figure dans l'Annexe statistique.

Cette approche comporte bien entendu certaines limitations. Le problème majeur concerne probablement les industries qui font intervenir des produits de haute technologie dans le processus de fabrication de produits qui, eux, ne peuvent être qualifiés de produits de haute technologie; en effet, la méthode ne nous permet pas d'identifier les pays qui sont d'importants utilisateurs de produits de haute technologie dans des lignes de production plus conventionnelles.

1.4 Commerce des produits de haute technologie: mesures et regroupements

Le rapport est divisé en deux parties. Dans la première, nous analyserons les performances commerciales comparées des groupes de pays déterminés (EUR 12, États-Unis, Japon et AELE) au niveau de leurs échanges avec leurs principaux partenaires commerciaux (Monde,

Classe 1, Classe 2, Classe 3, EUR 12, États-Unis, Japon, AELE, PVDC 6 et PVDC 15). La délimitation précise des unités de référence et des partenaires commerciaux figure dans l'Annexe statistique au présent rapport. Dans la présente étude, les produits de haute technologie sont classés en produits de consommation, biens d'équipement et produits intermédiaires. L'utilité économique de cette classification sera examinée dans l'introduction au chapitre 2. Il est à noter que tout au long du rapport, pour les données sur les échanges entre la Communauté européenne et le reste du monde, on parlera de données « extra-EUR 12 », puisqu'il s'agit de flux – nets – des échanges entre États membres de la Communauté.

Nous nous proposons de dégager les grandes tendances de la distribution globale des échanges résultant des données de l'annexe, mais aussi de calculer deux mesures généralement acceptées de la performance relative, à savoir le rapport exportations/importations et l'indice de spécialisation. La définition précise de ces deux mesures figure dans l'introduction au chapitre 2.

La première mesure nous permettra de savoir jusqu'à quel point les importations de produits de haute technologie sont financées par les exportations de produits du même groupe. Ainsi, un rapport, disons, de 0,3 en 1986 en ce qui concerne les échanges de biens de consommation de haute technologie de EUR 12 avec l'ensemble de ses partenaires de la Classe 1 signifie en fait que 30 % seulement des importations communautaires en provenance des pays de la Classe 1 sont financées par des exportations, vers ces pays, de produits appartenant au même groupe.

L'indice de spécialisation mesure le degré de spécialisation d'une unité de référence, comparativement à l'ensemble des unités de référence, dans le commerce d'un groupe de produits déterminé avec un partenaire déterminé. Un indice supérieur à l'unité indique une spécialisation relative dans les échanges commerciaux avec ce partenaire. Il convient toutefois d'interpréter cet indice avec prudence; en effet, étant donné qu'il analyse isolément les tendances des importations et des exportations, il est de peu de valeur en tant qu'indicateur de la distribution globale de la valeur ajoutée manufacturière. Il ne permet pas, par exemple, de distinguer entre les exportations de produits manufacturés qui résultent entièrement d'une activité économique intérieure et celles pour lesquelles le pays exportateur joue avant tout le rôle d'industrie d'assemblage avec importations de demi-produits manufacturés se substituant à l'approvisionnement intérieur. Il est clair que les répercussions au plan économique sont dans l'un et l'autre cas totalement différentes.

D'autres informations sur l'interprétation et les limites de chaque mesure figurent plus loin dans le rapport.

Au chapitre 3, nous étudierons de manière beaucoup plus détaillée la structure des échanges de la CEE. L'annexe statistique fournit des détails sur les échanges commerciaux récents concernant les 130 produits sélectionnés, ainsi que sur les principaux partenaires commerciaux pour chaque produit. Afin de faciliter l'analyse, nous avons classé chaque produit dans la branche industrielle à laquelle il appartient. Ces branches industrielles sont au nombre de neuf: industrie aérospatiale, équipements de traitement automatique de l'information etc., matériel électronique, équipements de télécommunications etc., médicaments, instruments scientifiques, matériel électrique, matériel non électrique et produits chimiques. Des précisions concernant la liste précise des produits inclus dans chaque catégorie figure à l'annexe. En outre, dans les tableaux les produits sont également classés selon les branches industrielles définies ci-dessus.

Cette classification nous permet de comparer les performances de chacune de ces industries durant la période observée. Outre l'indice de spécialisation, nous calculerons également, dans cette section, l'« indice du commerce intra-industriel » tel qu'il est défini dans le texte. Il s'agit d'un indice important en ce qu'il permet de mesurer la performance d'une industrie à l'exportation après prise en compte des importations de cette même industrie. Par conséquent, si une industrie a principalement une activité d'assemblage plutôt qu'une activité de production

propre, cela se reflétera dans la valeur de l'indice. Nous éviterons ainsi l'écueil majeur lié aux indices de spécialisation.

1.5 Conclusions

Le but de la présente étude est de rendre compte des tendances générales du commerce international des produits de haute technologie. Tout au long de cette étude, nous utiliserons des classifications conformes à la théorie économique classique et exposerons nos conclusions en employant des méthodes statistiques traditionnelles. Toutes les définitions figurent dans le préface à l'annexe statistique.

Nous tenons à formuler un dernier avertissement concernant l'interprétation des résultats de cette étude. En choisissant le commerce des produits de haute technologie, nous axons notre étude sur un indicateur important des performances économiques comparées. Il ne s'agit toutefois que d'un indicateur parmi d'autres, et nous avons déjà fait allusion aux limites inhérentes à ce type de données. Parmi les autres indicateurs possibles d'une avance technologique globale et, par extension, de la compétitivité au plan commercial, citons une activité internationale plus ou moins grande en matière de brevets d'invention ou le solde de la balance des paiements dans le domaine technologique. Il n'existe pas d'indicateur capable de rendre à lui seul parfaitement compte du problème que nous étudions ici, et il serait absurde de vouloir formuler des propositions politiques à partir des mouvements d'un seul indicateur. Cela dit, les conclusions du présent rapport n'en fournissent pas moins des informations précieuses sur la ventilation globale des avantages technologiques grâce à une analyse de l'évolution récente du commerce mondial des produits manufacturés de haute technologie.

Chapitre 2

2.1 Analyse des échanges commerciaux d'après la classification économique: introduction

Dans ce chapitre, nous étudierons les tendances générales de l'évolution du commerce international des produits de haute technologie entre 1978 et 1986. Nous nous efforcerons, en particulier, de mettre en évidence l'importance croissante de cette catégorie de produits par rapport à l'ensemble des biens manufacturés échangés, et de mentionner les principaux partenaires engagés dans le commerce des produits de haute technologie.

Les groupes de référence utilisés tout au long de la présente étude sont l'Europe des Douze (EUR 12), les États-Unis, le Japon et l'AELE (Association européenne de libre-échange). Dans l'annexe, l'information se réfère également à l'OCDE comme déclarant. En tant qu'unité de référence, l'OCDE fournit une moyenne ou une norme utile concernant les échanges de produits de haute technologie réalisés par l'ensemble des pays industrialisés. Il serait tout à fait inopportun pourtant de considérer l'OCDE comme déclarant distinct. Les groupes de partenaires sont ceux qui ont été définis ailleurs dans le rapport. Il convient de préciser qu'en ce qui concerne l'unité de référence EUR 12, le partenaire intitulé « Extra-EUR 12 » représente les échanges commerciaux avec le reste du monde, nets du commerce intracommunautaire. Par conséquent, le groupe de pays EUR 12 sera considéré comme une entité unique pour les besoins de la présente étude. Un autre point concerne le traitement des pays de la Classe 1 (pays industrialisés) en tant que partenaires. Tout au long du rapport, les États membres de la Communauté (EUR 12) seront exclus de la Classe 1. Par conséquent, lorsque nous analyserons les États-Unis, le Japon ou l'AELE en tant qu'unités de référence, le total réel de la Classe 1 devra comprendre à la fois la Classe 1 et EUR 12. Lorsque nous analyserons EUR 12 en tant qu'unité de référence, il est clair que, vu la nécessité de ne pas tenir compte dans les calculs des échanges commerciaux intracommunautaires, le chiffre total sera celui de la Classe 1 net des échanges intracommunautaires.

Une question importante qui se pose lors de toute étude du commerce des produits de haute technologie concerne l'importance de certains pays de la Classe 2 (pays en développement) en tant que partenaires commerciaux. Pour les besoins de la présente étude, nous avons donc classé l'ensemble des partenaires commerciaux de la Classe 2 en deux groupes, à savoir le groupe des 6 pays en développement les plus compétitifs et le groupe des 15 pays en développement les plus compétitifs (PVDC 6 et PVDC 15). Les pays de la Classe 3 (pays à commerce d'État) jouent un rôle relativement minime sur le marché des produits de haute technologie et seront par conséquent, considérés comme entité unique.

L'analyse développée dans le chapitre 2 implique une classification des produits de haute technologie en fonction de leur utilité économique. C'est la raison pour laquelle nous distinguerons trois catégories de produits de haute technologie, à savoir les *produits de consommation*, les *biens d'équipement* et les *produits intermédiaires*. Bien que la définition précise de chaque catégorie de produits figure dans l'annexe statistique, il s'avère néanmoins utile, à ce stade, d'insister sur l'importance, au plan économique, de cette classification.

Comme leur nom l'indique, les produits de consommation sont des produits destinés, tels quels, à la vente finale au consommateur. En d'autres termes, aucun traitement ou assemblage supplémentaire n'est requis, les produits passant directement dans le réseau de vente au détail. Une caractéristique importante des produits de consommation est bien entendu qu'aucune valeur supplémentaire ne soit ajoutée au produit par le pays importateur. La totalité de la valeur ajoutée manufacturière (VAM) ayant déjà été apportée, pour le pays importateur, la seule contribution au PIB résulte, d'une manière indirecte, des activités de distribution et de vente au détail. Il en résulte bien entendu que tous les pays sont très désireux d'exporter des produits sous cette forme, puisque, justement, la totalité de la VAM a déjà été apportée dans le pays d'origine. C'est pour cette raison que les décideurs politiques considèrent que les importations de produits destinés à la consommation finale sont celles qui contribuent le moins à l'économie nationale. Cela est particulièrement vrai en ce qui concerne les produits de haute technologie que l'on a tendance à faire rimer avec forte valeur ajoutée à la production et croissance rapide de la demande. Dans un pays donné, une persistance du déficit de la balance commerciale des produits de consommation de haute technologie indique, presque à coup sûr un échec des industries nationales dans leurs efforts pour obtenir une part du marché intérieur. L'internationalisation (globalisation) de la commercialisation et de l'approvisionnement tend à être plus poussée dans le secteur des hautes technologies que dans d'autres secteurs manufacturiers, ce qui est probablement aussi un signe d'échec sur un grand nombre de marchés mondiaux.

Les biens d'équipement sont eux aussi destinés à une utilisation immédiate mais en tant que moyens de production dans le cadre du processus de fabrication d'autres produits. Ils ne sont pas destinés aux consommateurs mais vendus à des entreprises qui les utilisent pour fabriquer des produits de consommation ou des produits intermédiaires. Les biens d'équipement ne se distinguent pas des produits de consommation par leur degré de finition – dans les deux cas, le produit est commercialisé dans sa forme définitive et prêt à l'emploi – mais par la nature du client auquel ils sont destinés. Il est donc possible qu'un produit soit défini tantôt comme produit de consommation, tantôt comme bien d'équipement. Des problèmes et ambiguïtés particuliers se posent concernant de nombreux produits de haute technologie. Dans certains cas, comme, par exemple, celui des machines-outils ou équipements pour la coupe manifestement destinés à être utilisés comme bien d'équipement, il n'y a guère de problèmes de classification. Par contre, dans d'autres domaines de haute technologie, principalement les ordinateurs et les unités périphériques, il est beaucoup plus difficile de déterminer si les produits sont destinés à la consommation ou sont conçus comme biens d'équipement. Il est important de connaître avec exactitude le marché final. Même si les décideurs politiques sont en droit de penser que de trop fortes importations de produits de consommation de haute technologie, sont indésirables, car elles peuvent avoir pour effet l'abandon de la production nationale, il est presque certain que, les importations de biens d'équipement de haute technologie permettront un transfert vital de technologie dans le domaine des procédés industriels. Les échanges de biens d'équipement permettent à un pays de combler un retard technologique et d'adopter des moyens de production utilisant une technologie de pointe, protégeant par là même la situation concurrentielle de ses producteurs sur les marchés mondiaux. Nous avons déjà mentionné l'internationalisation ou la globalisation qui tend à caractériser les marchés de haute technologie. Il convient également de noter que l'importation de biens d'équipement peut entraîner, au plan national, des dépenses qui viendront s'ajouter au coût direct des produits. Dans de nombreux cas, une information et une assistance techniques se révéleront nécessaires, de même probablement que certains services d'accompagnement. La composante « haute technologie » du produit sera, presque à coup sûr, protégée par un droit de propriété – ce qui explique en grande partie le phénomène commercial dans un premier temps –, avec pour résultat que les frais de licence devront peut-être être supportés par le pays importateur.

La dernière catégorie de produits de haute technologie utilisée ici est celle des produits intermédiaires dont la liste figure, elle aussi, à l'annexe. Les produits intermédiaires sont des produits qui doivent faire l'objet de transformations complémentaires dans le pays destinataire

avant de pouvoir être vendus au consommateur. Par conséquent, une part de la VAM brute est ajoutée par les entreprises du pays importateur. Il est évident que les répercussions, au plan économique, du commerce des produits intermédiaires dans le secteur des hautes technologies sont nombreuses et variées. La théorie orthodoxe explique généralement le commerce des demi-produits manufacturés en termes classiques d'avantages comparatifs mais, pour les produits de haute technologie, cette théorie ne convient pas. Il est évident que c'est le pays exportateur qui détient le leadership technologique en ce qui concerne la production de composants spécifiques; ce leadership ne repose toutefois pas sur le facteur abondance mais bien sur les déterminants de la ventilation globale des avantages dans le processus national de changement technologique.

Par conséquent, nous ne pouvons pas dire – comme le permettait la stricte théorie ricardienne sur le commerce – que le commerce des produits intermédiaires présentera à tout moment et en toute occasion, des avantages incontestables. Prenons deux exemples. Dans le premier cas, le commerce facilite l'importation d'une composante indispensable au développement d'un nouveau produit dans le pays importateur. Avec ce produit nouveau, fabriqué dans le pays même, la part de VAM dont bénéficie le pays importateur est importante. Dans ce cas-ci, les importations de produits intermédiaires ont des effets bénéfiques similaires à ceux du modèle ricardien traditionnel. Par contre – et là encore c'est particulièrement vrai dans le cas des produits de haute technologie –, un pays exportateur a la possibilité de se soustraire aux contrôles commerciaux applicables à un produit déterminé, en exportant le produit final sous forme d'un certain nombre de pièces détachées. Une fois parvenues dans le pays importateur, ces pièces sont alors assemblées et vendues au consommateur. Dans ce second exemple, non seulement la VAM intérieure risque d'être comparativement faible mais, en outre, cette situation risque d'avoir des répercussions néfastes sur l'industrie nationale et nos réserves quant à l'utilité d'importer des composants de haute technologie pourraient être plus nettes. Le risque d'un recours au commerce des produits intermédiaires pour contourner des accords commerciaux internationaux est évidemment particulièrement grand dans le secteur des produits de haute technologie. Les composants contiennent déjà l'élément « haute technologie » et l'activité d'assemblage ne demande généralement que peu de savoir-faire et ne dégage qu'une faible VAM. De plus, la perspective de voir un tel commerce faciliter un transfert significatif de technologie est faible.

A ce stade de l'étude, il convient cependant de lancer un avertissement à propos du rôle des sociétés multinationales dans les échanges de produits intermédiaires. Même si, en général, les usines d'assemblage appartiennent à la société responsable de la fabrication des composants elles-mêmes, il arrive néanmoins que ces usines d'assemblage procurent une importante VAM à l'économie hôte et facilitent également un transfert de technologie vers ce même pays hôte. Ce transfert de technologie sera plus important encore si la société multinationale possède une unité de R & D dans l'économie hôte, ou si elle se procure un certain nombre de composants de haute technologie auprès de celle-ci.

Dans cette partie du rapport, l'analyse se fonde sur les données des tableaux 1 et 2 de l'annexe statistique. L'étude directe des tendances qui se dégagent de l'analyse des données est complétée par le calcul de deux indicateurs permettant de comparer les performances commerciales. Chacun de ces indicateurs fournit des informations intéressantes sur l'évolution du commerce des produits de haute technologie. On trouvera ci-après une définition de ces indices ainsi qu'un commentaire concernant leur interprétation.

Rapport exportations/importations: ce rapport rend simplement compte de la balance commerciale des produits de haute technologie pour chaque combinaison pays de référence/pays partenaire. Un rapport supérieur à l'unité signifie que les exportations sont supérieures aux importations, tandis qu'un rapport inférieur à 1 indique un excédent des importations sur les exportations. Un rapport qui augmente en valeur au fil du temps permet de supposer que la position commerciale du pays déclarant se renforce; un rapport en diminution indiquant une tendance inverse.

Indice de spécialisation (S): l'indice de spécialisation permet de déterminer dans quelle mesure un pays de référence se spécialise dans le commerce d'un groupe de produits déterminé par rapport à la moyenne de l'ensemble des unités de référence. Il se définit comme suit:

$$\text{Indice de spécialisation à l'importation} = \frac{\text{importations d'un produit } i \text{ par un pays } j / \text{total des importations du pays } j}{\text{importations d'un produit } i \text{ par l'ensemble des unités de référence} / \text{total des importations par l'ensemble des unités de référence}}$$

Indice de spécialisation à l'exportation: même formule que pour les importations.

Soit:

$$S = \frac{X_{ij} / \sum_i X_j}{\sum_j X_i / \sum_i \sum_j X}$$

Plusieurs remarques s'imposent concernant ces indices:

- les indices de spécialisation à l'importation et à l'exportation ne tiennent pas compte du commerce intracommunautaire;
- le dénominateur se rapportant à l'ensemble des unités de référence inclut le pays de référence lui-même;
- un rapport supérieur à l'unité indique une spécialisation relative et vice versa, si le rapport est inférieur à 1;
- un rapport dont la valeur augmente indique un renforcement de la spécialisation au niveau de ce produit, un rapport en baisse, un affaiblissement de cette spécialisation.

Comme précisé dans le corps du rapport, les conclusions que l'on peut tirer de l'étude des mouvements de cet indice ne sont pas sans limites, le problème lié à cet indice de spécialisation étant qu'il présente des données sur la répartition internationale des échanges commerciaux et non sur celle de la production. A une époque où une partie importante de la production globale est le fait d'entreprises multinationales et où une part importante du commerce mondial concerne les composantes d'un produit (produits intermédiaires), il serait inopportun d'établir une correspondance directe entre la mesure de la performance commerciale et la distribution géographique de la production et, partant, de la valeur ajoutée manufacturière.

Le tableau 1 de l'annexe statistique mesure, pour chaque combinaison unité de référence/partenaire, l'importance du commerce des produits de haute technologie par rapport à l'ensemble des échanges commerciaux pour la période 1978-1986. Le tableau 2 fournit des détails sur l'importance relative des produits de consommation, des biens d'équipement et des produits intermédiaires au sein du secteur des industries de haute technologie, toujours pour cette même combinaison unité de référence/partenaire. En outre, le rapport contient un certain nombre de tableaux récapitulatifs destinés à mettre en évidence différents aspects de l'évolution du commerce des produits de haute technologie, tant importations qu'exportations.

Cette partie du rapport est divisée en quatre sous-chapitres. Le premier étudie les tendances générales du commerce des produits de haute technologie durant la période considérée. Les trois autres sous-chapitres seront consacrés aux trois catégories utilisées de produits de haute technologie, à savoir les produits de consommation, les biens d'équipement et les produits

intermédiaires. Dans chaque sous-chapitre, les différentes unités de référence seront analysées tour à tour avec, à la fin de chaque sous-chapitre, les conclusions de cette analyse comparative.

2.2 Aperçu du commerce mondial de l'ensemble des produits de haute technologie

Dans cette partie du rapport, nous analyserons les tendances générales du commerce de l'ensemble des produits de haute technologie en nous appuyant sur les données contenues dans le tableau 1 de l'annexe statistique. Nous commenterons également l'évolution du commerce des produits de haute technologie au cours de la période 1978-1986, pour chaque pays ou groupe de référence, en résumant pour terminer les principales tendances observées.

Une caractéristique générale des données figurant dans le présent rapport est l'augmentation remarquable de la part des produits de haute technologie dans la valeur du commerce mondial entre 1978 et 1986. Si l'on considère les données se rapportant à la zone OCDE comme représentant l'ensemble des pays industrialisés, nous constatons qu'en 1986, le commerce des produits de haute technologie a représenté plus de 25 % de la valeur totale du commerce des produits manufacturés (importations et exportations) au sein de l'OCDE. A titre de comparaison, ce pourcentage était de l'ordre de 20 % en 1978. Rapportée à l'ensemble des échanges commerciaux, l'augmentation de l'importance relative du commerce des produits de haute technologie est plus spectaculaire encore. En 1978, les produits de haute technologie représentaient quelque 10 % de la valeur totale des importations de l'OCDE et 15 % de la valeur des exportations. En 1986, ces pourcentages ont atteint respectivement 16 et 19 %. Il est donc clair que ce sont les secteurs de haute technologie qui ont enregistré la croissance la plus rapide de leurs activités au cours de la période étudiée.

2.2.1.1 Communauté européenne (EUR 12)

En 1986, la valeur totale des importations communautaires de produits de haute technologie a dépassé les 62 milliards d'écus, ce qui représente 34,4 % de la valeur totale des importations de produits manufacturés et 18,2 % de la valeur de l'ensemble des importations d'EUR 12 au cours de cette même année. En 1978, les produits de haute technologie représentaient 27,1 % des importations communautaires de produits manufacturés et 10,7 % du total des importations, contre respectivement 33,6 et 12,2 % en 1982. Ainsi, il apparaît clairement que, sur l'ensemble de la période étudiée, les importations de produits de haute technologie ont une part de plus en plus grande tant dans les importations de produits manufacturés que dans la valeur totale de l'ensemble des biens importés. En fait, la valeur des importations communautaires de produits de haute technologie a été multipliée par environ 3,2 entre 1978 et 1986, et par 1,5 rien que depuis 1982.

Pour ce qui est de l'évolution générale des exportations communautaires de produits de haute technologie, la tendance est nettement moins spectaculaire. En 1986, la valeur des exportations a dépassé les 62,4 milliards d'écus, ce qui représente 23,8 % de la valeur totale des exportations de produits manufacturés et 18,6 % de la valeur de l'ensemble des exportations communautaires au cours de cette même année. En 1978, les produits de haute technologie représentaient 20,5 % des exportations communautaires de produits manufacturés et 15,7 % du total des exportations, contre 22,8 et 16,6 % en 1982. Il apparaît donc clairement, sur l'ensemble de la période considérée, que les exportations communautaires de produits de haute technologie ont augmenté plus rapidement que celles de n'importe quelle autre catégorie de produits. Il n'en demeure pas moins vrai qu'entre 1978 et 1986, le taux de croissance comparé des importations de produits de haute technologie a été supérieur à celui des exportations.

Si l'on compare l'évolution générale des importations et des exportations EUR 12 de produits de haute technologie, on constate immédiatement que cette catégorie de produits intervient

pour une part de plus en plus grande dans les performances commerciales d'ensemble. Ces dernières seront de plus en plus influencées par les perspectives d'avenir dans le domaine des produits de haute technologie. Dans ce contexte, une croissance plus rapide des importations que des exportations de produits de haute technologie constitue assurément une tendance inquiétante.

La ventilation, par partenaire commercial, des importations communautaires de produits de haute technologie révèle – et ce n'est pas une surprise – une prédominance des pays industrialisés. En 1986, quelque 79,3 % de l'ensemble des produits de haute technologie importés par EUR 12 provenaient des pays de la Classe 1, contre 14,1 % pour les pays de la Classe 2 et 1,6 % pour ceux de la Classe 3. En 1978, les parts respectives de ces différents partenaires étaient de 81,8, 10,1 et 4,6 %. Par conséquent, on constate que les pays de la Classe 2 ont quelque peu amélioré leur position en tant que fournisseurs de produits de haute technologie à la Communauté, une évolution qui s'est faite aux dépens à la fois des pays de la Classe 1 et, plus encore, de ceux de la Classe 3.

Si l'on examine la part, dans l'ensemble des échanges commerciaux, des produits de haute technologie importés par EUR 12 en provenance de chacun des groupes partenaires, l'importance croissante de cette dernière catégorie de produits devient évidente. Les importations communautaires de produits de haute technologie en provenance des partenaires commerciaux de la Classe 1 ont représenté, en 1986, 36,9 % de l'ensemble des importations communautaires de produits manufacturés et 25,5 % du total des importations d'EUR 12, contre respectivement 29,8 et 18,3 % en 1978. En ce qui concerne les importations communautaires en provenance des pays de la Classe 2, les produits de haute technologie représentaient, en 1986, 24,8 % de l'ensemble des importations de produits manufacturés et 7,7 % du total des importations d'EUR 12, contre respectivement 15,1 et 2,5 % en 1978. En ce qui concerne les importations communautaires en provenance des pays de la Classe 3, les produits de haute technologie représentaient, en 1986, 10,2 % de l'ensemble des importations de produits manufacturés et 3,4 % du total des importations d'EUR 12, contre respectivement 17,5 et 6,0 % en 1978. Pour les pays de la Classe 3, il est clair que le rythme de plus en plus rapide de la révolution technologique entraîne une détérioration de leur situation concurrentielle.

Si l'on réduit le champ de l'étude à la seule distribution des échanges commerciaux au sein du groupe des partenaires de la Classe 1, on constate que les États-Unis restent le principal exportateur de produits de haute technologie à destination d'EUR 12. En 1986, quelque 36,5 % de l'ensemble des importations communautaires de produits de haute technologie provenaient des États-Unis, ce qui correspond à 40,6 % du total de la Classe 1. Toutefois, ce chiffre indique un recul sensible de l'importance relative des États-Unis par rapport à 1978. Cette année-là, 43,1 % de l'ensemble des importations communautaires de produits de haute technologie provenaient de ce pays, ce qui correspondait à environ 52,7 % du total de la Classe 1. Il convient toutefois de préciser qu'en 1986, les produits de haute technologie représentaient plus de la moitié (54 %) de l'ensemble des produits manufacturés importés par EUR 12 des États-Unis, une progression par rapport aux 44,5 % enregistrés en 1978. Même si l'importance relative des États-Unis en tant que source d'importation de produits de haute technologie a diminué entre 1978 et 1986, il s'agit à l'évidence d'une tendance générale qui touche l'ensemble des biens échangés, le déclin relatif des importations communautaires en provenance des États-Unis étant plus prononcé encore dans le domaine des produits manufacturés autres que les produits de haute technologie.

Le recul de l'importance relative des États-Unis en tant que source d'importations pour EUR 12 est allé de pair avec l'amélioration de la position du Japon. En 1986, le Japon a fourni 22,7 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre à peine 16,4 % en 1978, la part du Japon dans le total des importations de la Classe 1, passant ainsi de 20 % en 1978 à 28,7 % en 1986. On constate toutefois avec une certaine surprise qu'avec 42,2 % en 1986, la part des produits de haute technologie dans le total des importations communautaires de produits manufacturés en provenance du Japon était plus

faible que celle observée pour les États-Unis. Il y a toutefois augmentation de l'importance relative de ce groupe de produits depuis 1978, époque à laquelle les produits de haute technologie représentaient à peine 34,7 % de l'ensemble des importations communautaires de produits manufacturés en provenance du Japon. On trouvera une explication à ce phénomène lors de l'analyse, plus loin dans ce rapport, de la ventilation au sein du groupe des produits de haute technologie. Notons toutefois que l'amélioration relative de la situation du Japon en tant que fournisseur de produits de haute technologie est un trait dominant des conclusions de cette étude.

L'augmentation relative de l'importance du Japon s'est faite également aux dépens de nos partenaires commerciaux de l'AELE. En 1986, les produits de haute technologie en provenance des pays de l'AELE représentaient 17,3 % du total des importations d'EUR 12, soit une diminution par rapport aux 20,1 % atteints en 1978. De même, la part de ces pays dans le total des importations de la Classe 1 a diminué, passant de 24,6 % en 1978 à 21,8 % en 1986. Il est intéressant de noter que pour nos partenaires de l'AELE, la part du commerce des produits de haute technologie dans l'ensemble des échanges commerciaux est sensiblement plus faible que celle des États-Unis ou du Japon. En 1986, le commerce de ces produits ne représentait guère que 20,9 % du total des échanges de produits manufacturés, soit une légère augmentation par rapport aux 17,1 % enregistrés en 1978. Cela met bien entendu en évidence la position comparativement faible des pays de l'AELE en tant que fabricants de produits de haute technologie.

En ce qui concerne les pays en développement, la production de produits de haute technologie par les pays de la Classe 2 est, bien entendu, dominée par les pays en développement les plus compétitifs (PVDC). Au total, la part des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance des pays de la Classe 2 est passée de 10,1 % en 1978 à 14,1 % en 1986. En 1986, les produits de haute technologie ont représenté près de 25 % des importations communautaires de produits manufacturés et 7,7 % du total des importations, soit une augmentation significative par rapport respectivement aux 15,1 et 2,5 % enregistrés en 1978. A l'intérieur de la Classe 2, les PVDC 6 ont fourni 64,4 % des importations communautaires soit une légère progression par rapport aux 62,1 % de 1978, tandis que les PVDC 15 ont fourni, en 1986, 83,3 % des importations d'EUR 12 en provenance de l'ensemble des pays de la Classe 2, contre 81,5 % en 1978. En ce qui concerne les PVDC 6, les produits de haute technologie ont représenté 31,5 % des importations communautaires de produits manufacturés et 20,8 % du total des importations d'EUR 12 en 1986, contre respectivement 20,4 et 12,7 % en 1978. Pour les PVDC 15, les pourcentages correspondants sont de 25,9 et 15,5 % en 1986, soit une hausse substantielle par rapport aux 16,1 et 7,8 % enregistrés en 1978. La part comparativement faible des produits de haute technologie dans le total des importations communautaires de produits manufacturés en provenance des PVDC est le signe, presque certain, de la prédominance, dans les échanges commerciaux de ces pays, des produits de moyenne plutôt que de haute technologie.

La ventilation, par partenaire commercial, des exportations communautaires de produits de haute technologie fournit une image quelque peu différente de celle des importations. En 1986, les pays de la Classe 1 ont absorbé 52,4 % de l'ensemble des exportations communautaires dans ce groupe de produits; à titre de comparaison, la part des pays de la Classe 2 a été de 32,6 % et celle de la Classe 3 de 16 %. Les parts correspondantes de ces mêmes partenaires en 1978 étaient respectivement de 47,8, 43,8 et 8,4 %. La tendance générale est donc à une amélioration de l'importance relative des pays de la Classe 1 en tant que débouché pour les exportations communautaires de produits de haute technologie et à un recul de l'importance relative à la fois de la Classe 2 et de la Classe 3.

Les produits de haute technologie ont représenté, en 1986, 21 % de l'ensemble des exportations communautaires de produits manufacturés vers les partenaires de la Classe 1 et 16,8 % du total des exportations d'EUR 12 vers ce groupe de pays, contre respectivement 18 et 13,9 % en 1978. La part des exportations vers les pays de la Classe 2 était évaluée, en

1986, à 23,6 % de l'ensemble des exportations communautaires de produits manufacturés et à 15,6 % du total des exportations d'EUR 12, contre respectivement 20 et 15,9 % en 1978. En ce qui concerne les pays de la Classe 3, les produits de haute technologie représentaient 19,8 % de l'ensemble des exportations communautaires de produits manufacturés et 14,2 % du total des exportations d'EUR 12, contre respectivement 20,4 et 13,8 % en 1978. Par conséquent, on constate que, dans tous les cas, la part des produits de haute technologie dans les exportations d'EUR 12 a augmenté entre 1978 et 1986.

Si l'on prend la ventilation des exportations entre les différents pays de la Classe 1, on constate que les États-Unis restent le principal débouché individuel pour les exportations communautaires de produits de haute technologie avec 21,3 % en 1986, ce qui correspond à un pourcentage de 40,6 % du total des exportations vers les partenaires de la Classe 1. L'importance relative du marché des États-Unis s'est donc considérablement accrue par rapport à 1978, époque à laquelle les pourcentages correspondants étaient respectivement de 12,9 et 31,6 %. Entre 1978 et 1986, la part des produits de haute technologie dans le total des exportations communautaires de produits manufacturés à destination des États-Unis est passée de 19,1 à 22,5 %. Ainsi, outre le fait que l'importance, tant absolue que relative, des États-Unis en tant que débouché pour les exportations communautaires de produits de haute technologie s'est accrue au cours de la période étudiée, on constate également que cet accroissement a été plus marqué pour les produits de haute technologie que pour les produits manufacturés en général.

Avec à peine 2,6 % des exportations communautaires en 1986, le Japon reste un débouché relativement peu important pour les exportations EUR 12 de produits de haute technologie. En outre, entre 1978 et 1986, la part des produits de haute technologie dans le total des exportations communautaires de produits manufacturés vers le Japon est tombée de 19,4 à 18,1 %. Le contraste est absolu entre les données de EUR 12 à l'importation et à l'exportation. Aux importantes importations communautaires en provenance du Japon ne correspond absolument aucune contrepartie au niveau des exportations vers ce marché.

Les pays de l'AELE en revanche constituent toujours un débouché important pour les exportations communautaires de produits de haute technologie, absorbant, en 1986, 20,8 % du total des exportations d'EUR 12, ce qui représente une augmentation par rapport aux 18 % enregistrés en 1978. En outre, la part des produits de haute technologie dans le total des exportations communautaires de produits manufacturés vers les pays de l'AELE est passée de 16,5 à 19,6 % entre 1978 et 1986. L'importance relative, vis-à-vis de la Communauté, des pays de l'AELE en tant que débouché pour les produits de haute technologie s'est donc accrue.

Nous l'avons vu, les pays de la Classe 2 ont absorbé 32,6 % du total des exportations communautaires de produits de haute technologie en 1986. Cependant, en tant que débouché pour les exportations, les PVDC sont loin de jouer un rôle aussi important qu'en tant que source d'importations. A peine 19,8 % des exportations communautaires de produits de haute technologie vers l'ensemble de la Classe 2 étaient destinées aux PVDC 6 et, étendu aux PVDC 15, ce pourcentage reste comparativement faible (43,4 %). En 1978, le poids relatif de ces groupes au sein de la Classe 2 était respectivement de 15,1 et 32,7 %. En dépit d'un renforcement de la position relative de ces pays au cours de la période étudiée, vraisemblablement dû à la récession sévère qui, après 1980, a frappé les pays à revenus moyens et les pays les moins développés, il reste donc des marchés à l'exportation relativement peu importants, comparativement à leur poids dans les importations de EUR 12. Les données révèlent que, dans les exportations de EUR 12, la part des produits de haute technologie sur l'ensemble des produits manufacturés est plus élevée pour les pays de la Classe 2 qu'elle ne l'est pour ceux de la Classe 1 ou de la Classe 3. En outre, considérés individuellement, c'est au niveau à la fois des PVDC 6 et des PVDC 15 que la part des produits de haute technologie dans les exportations de produits manufacturés par n'importe quel partenaire individuel ou groupe de partenaires de référence est la plus grande, ce qui peut sans doute

s'expliquer par les activités d'assemblage et de production hors du pays des firmes multi-nationales (FMN).

Enfin, et comme on pouvait s'y attendre, les partenaires de la Classe 3 jouent un rôle plus important en tant que débouché pour les exportations d'EUR 12 qu'en tant que source d'importations communautaires. Toutefois, la part des produits de haute technologie dans le total des exportations de produits manufacturés à destination des pays de la Classe 3 a diminué, pour passer de 20,4 % en 1978 à 19,8 % en 1986.

Examinons à présent deux autres indicateurs des performances commerciales d'EUR 12 sur la période 1978-1986.

Le premier est le taux de variation des échanges commerciaux. Le tableau ci-dessous montre le taux de croissance annuel moyen (TCAM) des importations et des exportations communautaires de produits de haute technologie avec les partenaires cités précédemment.

	Extra EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	15,28	15,99	15,04	2,76	19,01	16,61	12,35	16,21	16,64
1982-1986	8,13	14,43	0,65	12,18	18,71	10,82	15,15	6,63	6,58
1978-1986	11,65	15,20	7,60	7,36	18,86	13,68	13,74	11,32	11,50
Importations									
1978-1982	20,49	18,33	25,40	-2,15	18,95	21,78	12,03	20,65	21,59
1982-1986	11,21	12,35	16,06	5,65	8,29	19,34	15,25	21,72	20,34
1978-1986	15,76	15,30	20,64	1,67	13,49	20,55	13,63	21,19	20,96

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période étudiée, le taux de croissance des importations extra-EUR 12 de produits de haute technologie a dépassé le TCAM des exportations. Il y a donc eu détérioration de la balance commerciale pour ce groupe de produits;
- pour la même période, le TCAM des exportations n'a dépassé le TCAM des importations que pour les pays de la Classe 3, les États-Unis et l'AELE en tant que partenaires;
- l'écart le plus grand entre la croissance des importations et celle des exportations se situe au niveau des échanges avec les groupes de la Classe 2, en particulier les PVDC 6 et PVDC 15, pour lesquels le TCAM des importations dépasse largement celui des exportations, alors que, par les échanges avec les États-Unis, le phénomène est inverse;
- d'une manière générale, le taux de variation des importations comme des exportations a été plus faible au cours de cette période 1982-1986, qu'au cours de la période précédente, 1978-1982, sauf en ce qui concerne les échanges commerciaux d'EUR 12 avec la Classe 3, pour lesquels les importations tout comme les exportations, ont enregistré une croissance beaucoup plus rapide au cours de la seconde période qu'au cours de la première.

Le second indicateur est le rapport exportations/importations avec, dans le tableau ci-dessous, le détail des échanges commerciaux d'EUR 12 pour tous les produits de haute technologie:

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extra-EUR 12	1,4	1,2	1,2	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0
Classe 1	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
Classe 2	6,0	4,7	3,9	4,0	4,2	3,7	3,1	2,8	2,4
Classe 2	2,5	2,0	2,7	2,8	3,0	4,3	4,3	4,3	3,8
USA	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6
Japon	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
AELE	1,2	1,2	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2
PVDC 6	1,4	1,1	1,1	1,1	1,2	1,0	0,8	0,9	0,7
PVDC 15	2,4	2,0	1,9	1,8	2,0	1,6	1,2	1,3	1,2

En gardant à l'esprit qu'un rapport supérieur à l'unité indique un excédent commercial, un rapport inférieur à l'unité un déficit commercial, nous observons les tendances suivantes:

- au cours de la période 1978-1986, la balance commerciale d'EUR 12 vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires est passée de 1,4 à exactement 1,0, d'où la conclusion que les importations ont connu une croissance beaucoup plus rapide que les exportations;
- entre 1978 et 1986, la balance commerciale d'EUR 12 ne s'est améliorée que vis-à-vis des États-Unis et de la Classe 3; vis-à-vis de tous les autres groupes partenaires, la position d'EUR 12 s'est détériorée;
- on enregistre un rapport positif vis-à-vis de 4 groupes de partenaires: Classe 2, Classe 3, pays de l'AELE et PVDC 15 (sous-groupe de la Classe 2);
- le déséquilibre le plus important se situe au niveau des échanges avec le Japon, même s'il s'agit là, non pas d'un fait nouveau, mais bien d'une tendance persistante;
- la détérioration la plus spectaculaire de la balance commerciale d'EUR 12 dans le domaine des produits de haute technologie se situe au niveau des échanges avec les partenaires de la Classe 2 en général, tendance que confirment, au sein de cette classe, les données se rapportant aux PVDC 6.

2.2.1.2 États-Unis

En 1986, la valeur totale des importations américaines de produits de haute technologie était estimée à 64,8 milliards d'écus (contre 14,9 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 23,1 % de la valeur totale des importations de produits manufacturés et 16,5 % de la valeur de l'ensemble des importations américaines au cours de cette même année. En 1978, les produits de haute technologie représentaient 20,4 % des importations de produits manufacturés et 10,4 % du total des importations, contre respectivement 23,1 et 12,2 % en 1982. En fait, la

valeur des importations américaines de produits de haute technologie a été multipliée par environ 4,3 entre 1978 et 1986 et par 2,1 rien que depuis 1982.

Il apparaît donc clairement que les importations américaines de produits de haute technologie ont progressé à un rythme plus rapide que celles d'EUR 12, une tendance que reflètent les indices illustrés dans le tableau 1.1. Il n'en demeure pas moins vrai que la part des produits de haute technologie dans les importations communautaires de produits manufacturés reste nettement supérieure à celle des États-Unis et qu'elle croît plus rapidement.

La tendance générale des exportations américaines de produits de haute technologie au cours de la période considérée est à une croissance en valeur beaucoup plus faible. En 1986, la valeur des exportations de produits de cette catégorie a atteint 41,2 milliards d'écus (contre 15,7 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 27,8 % de la valeur totale des exportations de produits manufacturés et 19,7 % de la valeur de l'ensemble des exportations américaines au cours de cette même année. En 1978, les produits de haute technologie représentaient 22,0 % des exportations de produits manufacturés et 14,3 % du total des exportations américaines, contre respectivement 25,9 et 16,9 % en 1982. La valeur des exportations de produits de haute technologie a donc été multipliée par 2,6 entre 1978 et 1986 et par 1,2 depuis 1982.

Sur l'ensemble de la période, les exportations de produits de cette catégorie ont manifestement progressé beaucoup plus lentement que les importations. On constate toutefois que la part des produits de haute technologie dans le total des exportations américaines est largement supérieure à la part de ces produits dans les importations. Il est également important de noter que la part des produits de haute technologie dans les exportations américaines est supérieure à celle d'EUR 12, ce qui est conforme à l'idée générale d'un leadership technologique relatif des États-Unis. Les données des États-Unis révèlent également un déséquilibre grandissant entre les exportations et les importations avec, en particulier, une explosion des importations entre 1982 et 1986, alors que, pour cette même période, EUR 12 enregistrait un taux de croissance beaucoup plus faible.

La ventilation des échanges commerciaux entre les trois classes de partenaires met en évidence la position dominante du monde industrialisé dans le commerce de ce groupe de produits. Côté importations, en 1986 (1978 entre parenthèses), la ventilation était la suivante: 70,2 % (70,9 %) pour les pays de la Classe 1, 29,6 % (28,8 %) pour les pays de la Classe 2 et 0,3 % (0,3 %) pour les pays de la Classe 3.

Si l'on analyse la ventilation des exportations américaines de produits de haute technologie, on constate qu'en 1986 (1978), 68,2 % (65 %) de celles-ci étaient destinées aux pays de la Classe 1, 29,2 % (33,9 %) à ceux de la Classe 2 et 1,6 % (0,9 %) à ceux de la Classe 3. Par conséquent, sur l'ensemble de la période, la ventilation des importations est généralement restée constante tandis qu'au niveau des exportations, on observe une nette augmentation de la part relative des partenaires commerciaux de la Classe 1.

Si l'on compare ces chiffres à ceux de EUR 12, on constate qu'une part plus faible des importations américaines provient de la Classe 1 et une part plus grande de la Classe 2. Côté exportations, la structure est également totalement différente avec, pour les États-Unis, une dépendance plus grande des marchés de la Classe 1 et, par voie de conséquence, une dépendance moindre des marchés de la Classe 2, que pour EUR 12. Cependant, on constate qu'au cours de la période étudiée, les tendances observées au niveau d'EUR 12 ont évolué beaucoup plus dans le sens de la structure commerciale américaine.

Si l'on étudie l'évolution des échanges commerciaux à l'intérieur d'une même classe, on observe, pour la Classe 1 les tendances suivantes: en 1986, le Japon constituait la source principale des importations américaines de produits de haute technologie avec 39,2 % (contre 32,9 % en 1978) de l'ensemble des importations américaines de produits de cette catégorie,

soit quelque 55,9 % (46,4 % en 1978) de l'ensemble des importations américaines de ces produits en provenance des pays de la Classe 1. L'importance du Japon en tant que source d'approvisionnement pour les États-Unis de produits de haute technologie s'est donc considérablement accrue entre 1978 et 1986. La part des importations de produits de haute technologie en provenance d'EUR 12 était évaluée, en 1986, à 18,5 % (contre 20,6 % en 1978), soit environ 26,3 % (29,1 %) de l'ensemble des importations américaines de produits de cette catégorie en provenance des pays de la Classe 1. L'accroissement de l'importance relative du Japon en tant que source pour les importations américaines s'est déjà réalisée aux dépens d'EUR 12. Ensemble, le Japon et EUR 12 ont fourni, en 1986, 82,2 % (contre 75,4 % en 1978) de l'ensemble des importations américaines en provenance des pays de la Classe 1.

Côté exportations de produits de haute technologie, le principal partenaire des États-Unis au sein de la Classe 1 fut EUR 12 qui, en 1986, a absorbé 34 % (contre 33,7 % en 1978) du total des exportations américaines dans cette catégorie de produits, ce qui correspond à environ 49,9 % (51,8 %) du total des exportations absorbées par les partenaires de la Classe 1. L'ampleur du déséquilibre commercial avec le Japon est illustrée par le fait qu'en 1986, ce dernier n'a absorbé que 10,3 % (contre 6,7 % en 1978) du total des exportations américaines de produits de haute technologie, soit quelque 15,1 % (10,3 %) du total des exportations de ces produits vers les pays de la Classe 1. Toutefois, sur l'ensemble de la période, on note une augmentation de la part relative du Japon dans les exportations américaines, la position d'EUR 12 restant pratiquement inchangée. Un autre partenaire auquel nous n'avons pas fait allusion ici, mais qui intervient pour une part importante dans les exportations américaines, est bien entendu le Canada.

En ce qui concerne la Classe 2, nous nous intéresserons plus particulièrement aux groupes PVDC 6 et PVDC 15. Côté importations, l'ensemble des pays de la Classe 2 ont fourni, en 1986, 29,6 % (contre 28,8 % en 1978) du total des importations américaines de produits de haute technologie; dans ce total, la part du groupe des PVDC 6 s'est élevée à 83,4 % en 1986 (82,1 % en 1978); étendue aux PVDC 15, cette part passe à 98,5 % (97,4 %). L'importance du groupe des PVDC dans les importations américaines est moins nette en ce qui concerne les exportations. En 1986, l'ensemble des pays de la Classe 2 ont absorbé 29,2 % (contre 33,9 % en 1978) des exportations américaines de produits de cette catégorie. Les parts relatives des PVDC 6 et des PVDC 15 dans ce total se situaient respectivement à 57 et 73,9 % en 1986 (43,5 et 62,7 % en 1978).

Il est clair que, comparativement à EUR 12, les États-Unis importent des pays de la Classe 2 une part beaucoup plus importante – et qui va en augmentant – de produits de haute technologie. En outre, le degré de concentration sur les PVDC est sensiblement plus grand au niveau de ces produits et tend à augmenter lui aussi. Même si les faits donnent à penser qu'EUR 12 évolue dans la même direction que les États-Unis, cette évolution se fait manifestement à un rythme beaucoup plus lent. Côté exportations, il y a la même différence entre les États-Unis et EUR 12, le groupe des PVDC jouant un rôle beaucoup plus important au niveau des exportations américaines de produits de haute technologie qu'au niveau d'EUR 12. C'est plus que probablement le résultat des activités d'assemblage des firmes multinationales américaines dans les PVDC qui a pour effet de générer un important volume d'exportations de composants de haute technologie vers le groupe des PVDC.

Ni l'AELE ni les partenaires de la Classe 3 ne jouent un rôle significatif dans les échanges de produits de haute technologie avec les États-Unis; nous n'entrerons donc pas dans le détail des échanges avec ces pays. Retenons simplement que la position de l'AELE laisse apparaître des divergences importantes dans la structure des échanges commerciaux entre les États-Unis et EUR 12.

Examinons à présent, pour la période 1978-1986, le TCAM du commerce américain de produits de haute technologie vis-à-vis des partenaires qui ont été définis.

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	22,64	22,63	22,38	23,34	4,46	30,75	18,64	23,76	26,52
1982-1986	3,75	4,04	6,29	-0,59	42,24	8,22	2,45	5,99	0,98
1978-1986	12,80	12,95	14,05	10,73	21,89	18,95	10,25	14,54	13,04
Importations									
1978-1982	20,73	17,01	19,26	25,51	20,37	20,38	13,30	22,63	25,60
1982-1986	19,63	20,09	21,92	15,85	16,98	25,37	15,32	19,05	16,09
1978-1986	20,18	18,54	20,58	20,58	18,66	22,85	14,31	20,82	20,75

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, le TCAM des importations des États-Unis (20,2 %) a dépassé celui des exportations (12,8 %). La balance commerciale américaine dans cette catégorie de produits s'est donc affaiblie;
- pour la période 1982-1986, avec respectivement 19,6 et 3,7 %, l'écart entre le TCAM des importations et celui des exportations est considérable, ce qui traduit la forte poussée de la demande américaine au cours de cette période;
- pour l'ensemble de cette période, le Japon et les groupes PVDC enregistrent les TCAM les plus élevés pour les importations, les pays AELE ayant, eux, le plus fort taux de croissance pour les exportations. Pour les importations des États-Unis, c'est (à l'exclusion des pays de la Classe 3) EUR 12 qui enregistre le TCAM le plus faible; pour les exportations des États-Unis, c'est le Japon;
- la tendance générale est à une croissance beaucoup plus lente des exportations entre 1982 et 1986, qu'au cours de la période précédente, et à une croissance plus rapide des importations.

Examinons à présent le rapport exportations/importations:

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	0,8	0,7	0,6
EUR 12	1,7	1,9	2,0	2,0	2,1	2,0	1,7	1,2	1,2
Classe 1	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5	0,4
Classe 2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,2	0,9	0,8	0,7	0,6
Classe 3	3,2	2,2	1,5	1,5	1,8	2,8	3,0	4,4	3,9
Japon	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
AELE	1,2	1,2	1,3	1,4	1,5	1,7	1,2	1,0	0,9
PVDC 6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4
PVDC 15	0,8	0,9	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5

Les tendances qui se dégagent de ce tableau sont les suivantes:

- dans l'ensemble, les États-Unis sont passés d'un excédent de leur balance commerciale des produits de haute technologie en 1978 à un déficit en 1986, principalement en raison de la réduction de leur excédent commercial vis-à-vis d'EUR 12 et des groupes PVDC;
- la position commerciale des États-Unis ne s'est améliorée que vis-à-vis des pays de la Classe 3;
- le trait le plus caractéristique est la détérioration rapide de la balance commerciale américaine après 1982. Jusqu'alors, les États-Unis avaient renforcé leur position sur de nombreux marchés;
- bien que largement déficitaire, la balance commerciale américaine vis-à-vis du Japon n'a pratiquement pas évolué sur l'ensemble de la période considérée.

2.2.1.3 Japon

En 1986, la valeur totale des importations japonaises de produits de haute technologie était estimée à 11,6 milliards d'écus (contre 3,3 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 30,3 % de la valeur totale des importations de produits manufacturés et 9,1 % de la valeur de l'ensemble des importations japonaises au cours de cette même année. En 1978, les produits de haute technologie représentaient 25,7 % des importations de produits manufacturés et 5,4 % du total des importations, contre respectivement 30,2 et 5,6 % en 1982. En fait, la valeur des importations japonaises de produits de haute technologie a été multipliée par quelque 3,5 entre 1978 et 1986 et par 1,5 rien que depuis 1982.

Il est donc clair que les importations japonaises de produits de cette catégorie ont augmenté à un rythme identique à celui enregistré par EUR 12, une tendance qui se reflète dans les indices du tableau 1.1. Il est à noter toutefois que la part des produits de haute technologie dans les importations communautaires de produits manufacturés reste légèrement supérieure à celle observée pour le Japon, même si le taux de croissance est comparable.

En valeur, la croissance générale des exportations japonaises de produits de haute technologie au cours de la période étudiée est beaucoup plus forte. En 1986, la valeur des exportations japonaises de produits de cette catégorie était de 67,5 milliards d'écus (contre 16,9 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 35,1 % de la valeur totale des exportations de produits manufacturés et 31,8 % de la valeur de l'ensemble des exportations japonaises au cours de cette même année. En 1978, les produits de haute technologie représentaient 26,6 % des exportations de produits manufacturés et 22,2 % du total des exportations japonaises, contre respectivement 28,6 et 24,2 % en 1982. La valeur des exportations de produits de haute technologie a donc été multipliée par 4 entre 1978 et 1986 et a doublé rien qu'entre 1982 et 1986.

De toute évidence, sur l'ensemble de la période, les exportations de produits de cette catégorie ont augmenté beaucoup plus rapidement que les importations. Cependant, on constate que la part des produits de haute technologie dans le total des exportations japonaises est sensiblement plus grande que dans le cas des importations. Il est également important de noter que la part des produits de haute technologie dans les exportations japonaises est beaucoup plus élevée que la part de ces produits dans les exportations tant de EUR 12 que des États-Unis ce qui est conforme à l'idée générale que l'on se fait de l'avance technologique relative du Japon. Pas de surprise non plus quant à l'énorme déséquilibre entre les exportations et les importations du Japon. Il est également intéressant de constater que le Japon est le plus gros exportateur individuel de produits de haute technologie au monde, et cela même en considérant EUR 12 comme une entité unique, une position dominante que le Japon a acquise durant la période étudiée.

La ventilation des échanges commerciaux entre les trois classes de partenaires met en évidence la position dominante du monde industrialisé dans le commerce de ce groupe de produits. Côté importations, la part des pays de la Classe 1 a été de quelque 83,4 % en 1986 (85,2 % en 1978), celle des pays de la Classe 2, de 15,5 % (14,4 %) et, pour la Classe 3, 1,1 % (0,4 %). Si l'on analyse la ventilation des exportations japonaises de produits de haute technologie, on constate qu'en 1986, environ 69,2 % de celles-ci étaient destinées aux pays de la Classe 1 (56,2 % en 1978), 26,7 % (40,5 %) aux pays de la Classe 2 et 4 % (3,2 %) aux pays de la Classe 3. Par conséquent, sur l'ensemble de la période, la ventilation des importations est restée pratiquement constante, tandis qu'au niveau des exportations, on note une nette augmentation de la part relative des partenaires de la Classe 1 et un recul correspondant de l'importance relative des partenaires de la Classe 2.

Si l'on compare ces chiffres à ceux se rapportant à EUR 12, il apparaît que le pourcentage des importations japonaises en provenance de la Classe 1 est identique à celui de l'EUR 12, et qu'il est plus élevé en ce qui concerne les importations en provenance des partenaires de la Classe 2. Par contre, côté exportations, la répartition est bien entendu totalement différente, le Japon dépendant beaucoup plus des marchés de la Classe 1 et, donc, proportionnellement moins des marchés de la Classe 2 que EUR 12.

L'analyse de l'évolution des échanges commerciaux à l'intérieur d'une même classe nous permet de dégager les tendances suivantes en ce qui concerne les partenaires de la Classe 1: en 1986, les États-Unis constituaient, pour le Japon, le principal fournisseur de produits de haute technologie, avec 64 % (57,4 % en 1978) de l'ensemble des importations japonaises de produits de cette catégorie, ce qui représente environ 75,8 % (67,4 % en 1978) du total des importations japonaises de produits de cette catégorie en provenance des pays de la Classe 1. L'importance des États-Unis en tant que fournisseur de produits de haute technologie s'est donc considérablement accrue au cours de la période considérée. La part des importations japonaises de produits de haute technologie en provenance de EUR 12 était évaluée en 1986 à 15,2 % seulement (contre 20,6 % en 1978), ce qui représente environ 18,2 % (24,2 %) du total des importations japonaises de produits de cette catégorie en provenance des pays de la Classe 1. La progression relative des États-Unis dans les importations japonaises s'est donc réalisée aux dépens de EUR 12. Ensemble, les États-Unis et EUR 12 ont fourni, en 1986, 94 % (91,6 % en 1978) du total des importations japonaises en provenance des pays de la Classe 1.

Côté exportations japonaises de produits de haute technologie, les États-Unis ont été de loin le principal partenaire commercial du Japon parmi les pays de la Classe 1. En 1986, ils ont absorbé 40,2 % (contre 29 % en 1978) du total des exportations japonaises dans cette catégorie de produits, ce qui correspond à environ 58,1 % (51,6 %) du total des exportations absorbées par les partenaires de la Classe 1. En 1986, environ 20,1 % (contre 18,8 % en 1978) des exportations japonaises de produits de cette catégorie étaient destinées à EUR 12, ce qui représente environ 41,1 % (33,4 %) du total des exportations japonaises vers les partenaires de la Classe 1. Pour ce qui est des exportations japonaises de produits de haute technologie, il est indéniable que le États-Unis, de même que EUR 12, ont augmenté leur importance relative; par contre, si l'on examine la part de ces pays dans les importations japonaises de ces mêmes produits, la tendance est inverse, du moins en ce qui concerne EUR 12.

En ce qui concerne la Classe 2, nous nous intéresserons plus particulièrement aux groupes PVDC 6 et PVDC 15. La part détenue par l'ensemble des pays de la Classe 2 dans le total des importations japonaises de produits de haute technologie était estimée, en 1986, à 15,5 % (contre 14,4 % en 1978). En 1986, le groupe PVDC 6 a fourni 90,6 % (85,8 % en 1978) du total des importations japonaises en provenance des pays de la Classe 2; 98,4 % (97,5 % en 1978). Si l'on étend l'analyse aux PVDC 15. En ce qui concerne les importations japonaises, la position dominante du groupe PVDC est moins nette. En 1986, les pays de la Classe 2 ont absorbé 28,8 % (40,5 % en 1978) des exportations japonaises de produits de cette catégorie. Les parts relatives PVDC 6 et PVDC 15 dans le total de la Classe 2 étaient respectivement de 64,6 et 78,5 % en 1986 (contre 47,3 et 62,1 % en 1978).

Il apparaît clairement que la part des importations japonaises de produits de haute technologie en provenance des pays de la Classe 2 est légèrement supérieure à celle observée au niveau de l'EUR 12, et qu'elle va en augmentant. Toutefois, le degré de concentration sur les PVDC est sensiblement plus important dans le cas du Japon. Même si les faits donnent à penser que EUR 12 évolue dans la même direction que le Japon, cette évolution se fait manifestement à un rythme beaucoup plus lent. Côté exportations également, la situation du Japon est quelque peu différente de celle de EUR 12, le groupe des PVDC jouant un rôle beaucoup plus important pour les exportations japonaises de produits de haute technologie que pour celles de EUR 12. Cependant, la dépendance, réelle en termes relatifs, vis-à-vis des partenaires de la Classe 2 en matière d'exportations de produits de haute technologie ne diffère pas sensiblement entre le Japon et EUR 12.

Ni l'AELE ni les partenaires de la Classe 3 ne jouent un rôle significatif dans les échanges de produits de haute technologie avec le Japon; nous n'entrerons donc pas dans le détail des échanges avec ces pays. Retenons simplement que la position de l'AELE laisse apparaître des différences importantes dans la structure des échanges commerciaux entre le Japon et EUR 12.

Examinons à présent, pour la période 1978-1986, le TCAM du commerce japonais de produits de haute technologie vis-à-vis des partenaires choisis.

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	19,14	23,48	20,34	15,86	17,61	19,95	17,76	15,07	16,44
1982-1986	18,61	16,41	25,62	9,96	26,94	27,77	22,91	19,70	15,98
1978-1986	18,87	19,89	22,96	12,87	22,19	23,80	20,31	17,36	16,21
Importations									
1978-1982	22,50	15,31	24,63	21,17	45,45	26,13	6,42	21,11	21,60
1982-1986	11,46	9,62	11,06	14,95	19,13	10,86	14,38	16,59	14,87
1978-1986	16,85	12,43	17,65	18,02	31,63	18,25	10,33	18,83	18,19

Il convient de souligner les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, le TCAM des importations japonaises (16,9 %) a été inférieur à celui des exportations (18,9 %). Le renforcement de la balance commerciale japonaise dans cette catégorie de produits se poursuit donc;
- si l'on compare les deux périodes, on constate une différence dans l'évolution du TCAM des importations et des exportations; en effet, entre 1978 et 1982, le TCAM des importations a été supérieur à celui des exportations, la tendance s'inversant entre 1982 et 1986;
- ce déséquilibre des exportations sur les importations a été particulièrement marqué en ce qui concerne les échanges avec EUR 12, et plus encore pour la dernière période considérée;
- d'une manière générale, c'est pour les échanges commerciaux avec les groupes PVDC que le TCAM des importations japonaises par rapport à celui des exportations est le plus équilibré.

Examinons à présent le rapport exportations/importations:

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	5,1	4,1	4,2	4,9	4,5	4,8	5,4	5,4	5,8
EUR 12	4,6	4,5	4,9	6,7	6,1	6,6	7,5	7,7	7,7
Classe 1	2,9	2,2	2,2	2,7	2,5	2,9	3,8	3,7	4,2
Classe 2	14,3	11,3	10,6	12,0	11,9	13,3	10,9	9,9	10,0
Classe 3	39,2	24,6	23,2	24,2	16,8	19,7	24,4	35,8	21,6
USA	2,6	1,8	1,7	2,2	2,1	2,4	3,3	3,2	3,7
AELE	2,0	2,0	2,9	3,7	3,0	3,6	3,5	3,7	4,0
PVDC 6	7,9	6,6	5,7	6,2	6,4	7,7	7,0	6,4	7,1
PVDC 15	9,1	7,5	6,7	7,5	7,7	9,1	7,9	7,3	8,0

Relevons les tendances suivantes:

- l'élément le plus marquant est l'important excédent commercial du Japon – excédent qui va en se renforçant – vis-à-vis de pratiquement tous ses partenaires dans le domaine des produits de haute technologie;
- sur l'ensemble de la période, le rapport exportations/importations entre le Japon et EUR 12 est passé de 4,6 à 7,7, une augmentation largement supérieure à celle enregistrée pour les échanges avec le monde entier et qui traduit une détérioration des performances commerciales de EUR 12 vis-à-vis du Japon dans le domaine des produits de haute technologie.

On ne constate une légère détérioration de l'excédent commercial japonais en matière de produits de haute technologie que vis-à-vis des partenaires de la Classe 2 – et parmi ces derniers, les groupes PVDC – et de la Classe 3.

2.2.1.4 AELE

En 1986, la valeur totale des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie était estimée à 16,9 milliards d'écus (contre 6,5 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 16,3 % de la valeur totale des importations de produits manufacturés et 12,1 % de la valeur de l'ensemble des importations de l'AELE au cours de cette même année. En 1978, les produits de haute technologie représentaient 15,4 % des importations de produits manufacturés et 10,3 % du total des importations de l'AELE, contre respectivement 15,7 et 10 % en 1982. En fait, la valeur des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie a donc été multipliée par environ 2,6 entre 1978 et 1986 et par 1,6 rien que depuis 1982.

Les importations, par l'AELE, de produits de cette catégorie ont donc augmenté à un rythme similaire à celui enregistré par EUR 12, une tendance que reflètent les indices du tableau 1.1. Toutefois, la part des produits de haute technologie dans les importations communautaires de produits manufacturés reste substantiellement plus élevée à ce qu'elle est dans les importations de l'AELE; elle était en fait plus de deux fois plus élevée en 1986.

En ce qui concerne les exportations, par l'AELE, de produits de haute technologie, la tendance générale est à une croissance en valeur pratiquement constante tout au long de la période étudiée. En 1986, la valeur des exportations de produits de cette catégorie était estimée à 16,5

milliards d'écus (7,1 milliards d'écus en 1978), ce qui représente à peine 16,3 % de la valeur de l'ensemble des exportations de produits manufacturés et 12,2 % de la valeur du total des exportations, par les pays de l'AELE, au cours de cette même année. En 1978, les exportations de produits de haute technologie représentaient 16 % des exportations de produits manufacturés et 11,8 % du total des exportations, contre respectivement 15,4 et 10,6 % en 1982. La valeur des exportations de produits de haute technologie a donc été multipliée par 2,3 entre 1978 et 1986 et par 1,5 rien que par rapport à 1982, soit une croissance inférieure à celle enregistrée au niveau d'EUR 12.

Les importations et exportations, par l'AELE, de produits de haute technologie présentent un équilibre remarquable. En 1986, les valeurs totales correspondantes étaient pratiquement identiques, de même qu'en ce qui concerne la part des produits de haute technologie dans le total des exportations et des importations de produits manufacturés. La part des produits de haute technologie dans le total des échanges commerciaux est plus faible en ce qui concerne les pays de l'AELE que pour n'importe lequel des groupes de référence utilisés dans le cadre de la présente étude. Cette constatation est conforme aux prévisions.

La ventilation des échanges commerciaux entre les trois classes de partenaires met en évidence la position largement dominante du monde industrialisé dans le commerce des produits de haute technologie. Côté importations, la part des pays de la Classe 1 était évaluée, en 1986, à environ 94,6 % (contre 96,2 % en 1978), celle des pays de la Classe 2, à 0,04 % (0,02 %) et celle des pays de la Classe 3, à 0,02 % (0,02 %). Si on analyse la ventilation des exportations, par l'AELE, de produits de haute technologie, on constate qu'en 1986, environ 73,7 % de celles-ci étaient destinées aux pays de la Classe 1 (contre 66,1 % en 1978), 19,2 % (26,5 %) aux pays de la Classe 2 et 5,8 % (7,3 %) aux pays de la Classe 3. Par conséquent, les parts de marché à l'importation sont généralement restées constantes sur l'ensemble de la période, tandis que pour les exportations, on note une nette augmentation de la part relative des partenaires de la Classe 1 avec un recul correspondant des partenaires de la Classe 2.

Si l'on compare ces chiffres à ceux se rapportant à EUR 12, on s'aperçoit que la quasi-totalité des importations des pays de l'AELE provient de la Classe 1. Par ailleurs, l'absence d'importations de produits de haute technologie en provenance des partenaires tant de la Classe 2 que de la Classe 3 contraste singulièrement avec la situation observée au niveau de EUR 12. Dans le cas des exportations de produits de haute technologie, par l'AELE, on note une concentration moindre au niveau des partenaires de la Classe 1, même si l'AELE dépend beaucoup plus des marchés de la Classe 1 et, donc, proportionnellement moins des marchés de la Classe 2, que EUR 12.

L'analyse de l'évolution des échanges commerciaux à l'intérieur des différentes classes nous permet de dégager les tendances suivantes en ce qui concerne les partenaires de la Classe 1. En 1986, la source principale des importations de produits de haute technologie, par l'AELE, était EUR 12 avec une part de 53,8 % (55,5 % en 1978) de l'ensemble de ses importations de produits de cette catégorie, ce qui correspond à 56,8 % (57,7 %) du total des importations de ces produits en provenance des pays de la Classe 1. Par conséquent, l'importance de EUR 12 en tant que source d'importations de produits de haute technologie, par l'AELE, a légèrement diminué durant la période considérée. La part des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie en provenance des États-Unis était évaluée, en 1986, à 16,5 % (contre 17,3 % en 1978), ce qui représente environ 17,4 % (18,1 %) du total des importations de ces produits en provenance des pays de la Classe 1; en ce qui concerne le Japon, ces pourcentages se situaient respectivement à 11,6 et 12,3 % (7,9 et 8,2 % en 1978). Il apparaît clairement que le Japon a accru sa part du marché des produits de haute technologie dans les pays de l'AELE, et que cette évolution s'est faite aux dépens à la fois des États-Unis et de EUR 12.

En ce qui concerne les exportations de produits de haute technologie, par l'AELE, son principal partenaire au sein de la Classe 1 a été EUR 12 qui, en 1986, a absorbé 44,9 % (contre 39,7 % en 1978) du total des exportations, par l'AELE, de produits de cette catégorie, ce qui correspond à environ 61 % (contre 60 % en 1978) du total des exportations absorbées par les partenaires

de la Classe 1. En 1986, les États-Unis ont absorbé environ 10,7 % (contre 8,2 % en 1978) du total des exportations de produits de cette catégorie, ce qui représente environ 14,6 % (12,4 %) du total des exportations absorbées par les partenaires de la Classe 1. Le Japon a quant à lui absorbé, en 1986, 2,1 % (contre 2,4 % en 1978) du total des exportations de produits de cette catégorie, ce qui représente environ 2,9 % (3,8 %) du total des exportations absorbées par la Classe 1. Le recul du Japon en tant que débouché pour les exportations de l'AELE est compensé par une légère augmentation au niveau de EUR 12 et des États-Unis.

En ce qui concerne les exportations, par l'AELE, de produits de haute technologie, on constate une augmentation de l'importance relative de EUR 12 ainsi que des États-Unis en tant que débouchés pour les produits de l'AELE; par contre, pour ce qui est de la part détenue par ces pays dans les importations de ces produits, par l'AELE, la tendance s'inverse, du moins en ce qui concerne EUR 12. Le Japon se révèle être une nouvelle fois le grand bénéficiaire de cette situation.

Dans la Classe 2, nous nous intéresserons plus particulièrement aux groupes PVDC 6 et PVDC 15. Côté importations, par l'AELE, l'ensemble des pays de la Classe 2 n'ont fourni, en 1986, que 3,7 % (contre 1,9 % en 1978) du total des importations de ces produits. En 1986, le groupe des PVDC 6 a fourni 77,3 % (contre 81,5 % en 1978) du total des exportations de la Classe 2 vers l'AELE, 95 % (96,8 % en 1978) si l'on étend l'analyse aux PVDC 15. L'importance du groupe des PVDC dans les exportations par l'AELE est moins nette. En 1986, la Classe 2 dans son ensemble a absorbé 19,2 % (contre 26,5 % en 1978) des exportations de produits de cette catégorie, par l'AELE. Les parts relatives des PVDC 6 et PVDC 15 dans ce total se situaient respectivement en 1986 à 33,6 % (24,8 %) et à 51,9 % (38,9 %).

L'AELE importe donc beaucoup moins de produits de haute technologie des pays de la Classe 2 que EUR 12, bien que leur part augmente. Le degré de concentration sur les PVDC dans le domaine des produits de haute technologie est sensiblement plus élevé pour l'AELE que pour EUR 12. Il n'en demeure pas moins vrai que, d'une manière générale, pour les échanges de produits de haute technologie, les pays de la Classe 2 ne jouent pas vis-à-vis de l'AELE un rôle aussi important que vis-à-vis de EUR 12.

Dans la mesure où les partenaires de la Classe 3 n'interviennent pas pour une part importante dans le commerce des produits de haute technologie avec l'AELE, nous n'entrerons pas ici dans le détail des échanges avec ces pays.

Considérons à présent, pour la période 1978-1986, le TCAM des échanges de produits de haute technologie entre l'AELE et les partenaires définis précédemment.

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	Japon	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	11,04	10,53	9,23	13,85	4,91	9,21	5,66	13,05	12,08
1982-1986	11,16	15,18	15,50	0,10	11,30	20,84	12,24	8,78	9,28
1978-1986	11,10	12,83	12,32	6,76	8,06	14,88	8,90	10,89	10,67
Importations									
1978-1982	13,52	11,41	15,15	28,30	18,98	18,88	17,39	24,62	28,29
1982-1986	11,97	13,19	10,50	16,82	3,21	5,57	19,48	18,94	16,38
1978-1986	12,74	12,30	12,80	22,43	10,81	12,03	18,43	21,75	22,19

Il convient de mettre en évidence les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, le TCAM de l'ensemble des importations de l'AELE (12,7 %) a été pratiquement identique à celui des exportations (11,1 %). Par conséquent, la balance commerciale de l'AELE dans cette catégorie de produits ne s'est que légèrement détériorée;
- il semblerait que les importations aient augmenté plus rapidement que les exportations entre 1978 et 1982, la tendance s'inversant au cours de la période suivante;
- en ce qui concerne les échanges avec la Classe 2 et le Japon, sur l'ensemble de la période, le TCAM des importations l'a largement emporté sur celui des exportations.

Examinons à présent le rapport exportations/importations:

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
EUR 12	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Classe 1	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7
Classe 2	15,0	9,7	8,1	9,0	9,3	8,4	6,3	5,5	5,0
Classe 3	4,3	2,6	2,4	2,8	2,6	3,0	2,8	3,7	3,5
USA	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7	0,6
Japon	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
PVDC 6	4,6	2,8	2,4	2,8	3,1	2,6	2,1	2,2	2,2
PVDC 15	6,1	4,0	3,4	3,6	3,5	3,4	2,7	2,8	2,7

Notons les tendances suivantes:

- durant toute la période considérée, pour les produits de haute technologie les courants d'importations et d'exportations entre l'AELE et le reste du monde ont été globalement équilibrés;
- au niveau des échanges avec ses partenaires de la Classe 2 et de la Classe 3, l'AELE a enregistré d'importants excédents commerciaux; toutefois, à l'instar des autres groupes de référence, pour les échanges de produits de haute technologie avec le Japon, le déficit a été important et continue à se creuser;
- vis-à-vis de EUR 12, pour cette catégorie de produits l'AELE enregistre un déficit modéré qui ne s'est toutefois pas aggravé au cours de la période considérée.

2.2.2 Résumé

On trouvera ci-après un résumé succinct des principales conclusions de cette section.

Le tableau croisé (unités de référence/pays partenaires) ci-après montre succinctement la distribution des échanges commerciaux. Les deux années, 1978 et 1986, prises comme base de

référence permettent de suivre les changements intervenus dans la distribution géographique des échanges sur l'ensemble de la période.

Part des différents partenaires dans le commerce des produits de haute technologie														
Déclarant/ partenaire	1978							1986						
	EUR 12	Classe 1	USA	Japon	AELE	Classe 2	Classe 3	EUR 12	Classe 1	USA	Japon	AELE	Classe 2	Classe 3
Exportations														
EUR 12 ⁽¹⁾	■	40,8	12,9	2,2	18,0	43,8	8,4	■	52,4	21,3	2,6	20,8	32,6	6,1
USA	33,6	31,3	■	6,7	4,9	33,9	0,9	34,0	34,2	■	10,2	4,1	29,2	1,6
Japon	18,8	37,4	29,0	■	2,6	40,5	3,3	20,1	49,0	40,2	■	2,8	26,8	4,1
AELE	39,7	26,3	8,2	2,5	■	26,5	7,3	44,9	28,8	10,7	2,1	■	19,2	5,9
Importations														
EUR 12	■	81,8	43,1	16,4	20,1	10,1	4,6	■	79,3	36,8	22,7	17,3	14,1	1,6
USA	20,6	50,3	■	32,9	4,2	28,8	0,3	18,5	51,7	■	39,2	2,8	29,6	0,3
Japon	20,6	64,6	57,4	■	6,5	14,4	0,4	15,2	68,2	63,2	■	4,1	15,5	1,1
AELE	55,5	40,7	17,4	7,9	■	1,9	1,9	53,8	40,8	16,5	11,7	■	3,7	1,6

(¹) En raison du problème des données confidentielles, le pourcentage pour EUR 12 n'atteint pas 100.

Il convient d'insister sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, l'importance du marché des États-Unis pour les exportations communautaires de produits de haute technologie s'est nettement accrue, tandis que l'importance relative des partenaires de la Classe 2 diminuait;
- l'importance relative du marché des États-Unis pour les exportations japonaises de produits de haute technologie est plus grande encore, tandis que la part des pays de la Classe 2 dans les exportations japonaises a également diminué;
- pour les exportations américaines de produits de haute technologie, EUR 12 reste le principal débouché, tandis que la part du Japon dans ce commerce reste faible bien qu'en augmentation. A l'instar de ce que l'on observe au niveau d'EUR 12 et du Japon, l'importance relative des partenaires de la Classe 2 dans les exportations américaines a diminué au cours de la période considérée;
- l'essentiel du commerce de l'AELE, importations et exportations, dans cette catégorie de produits se fait avec EUR 12;
- pour EUR 12, la principale source de produits de haute technologie est les États-Unis bien que, sur l'ensemble de la période, l'importance de ce pays dans les importations de EUR 12 ait baissé au fur et à mesure que le Japon augmentait sa part relative;
- la majeure partie des importations américaines dans cette catégorie de produits provient du Japon;
- les États-Unis sont le principal fournisseur du Japon en produits de haute technologie et la part du marché détenue par EUR 12 s'est réduite.

On note également les tendances suivantes:

- la part des produits de haute technologie dans le total des échanges commerciaux a augmenté durant la période étudiée;
- les PVDC sont apparus comme des fournisseurs de plus en plus importants de produits de haute technologie pour tous les déclarants;
- la part des produits de haute technologie dans le total des importations de produits manufacturés est supérieure à la part de ces mêmes produits dans les exportations de produits manufacturés pour l'ensemble des déclarants, à l'exception du Japon où l'on observe le phénomène inverse. Il s'agit, semble-t-il, d'une tendance persistante;
- EUR 12 joue un rôle plus important en tant que débouché pour les exportations de produits de haute technologie en provenance des autres groupes de déclarants qu'en tant que fournisseur de ces mêmes groupes.

2.3 Commerce des produits de consommation

Dans cette partie du rapport, nous nous intéresserons au commerce des produits de consommation en nous appuyant sur les données du tableau 2 de l'annexe statistique. La présente section est divisée en deux parties: la première décrit les tendances qui se dégagent de l'évolution des échanges commerciaux, tandis que la seconde analyse les performances comparées des différents ensembles déclarants partenaires. Dans la première partie, nous étudierons plus particulièrement les tendances à l'importation, en passant plus rapidement sur les tendances à l'exportation.

2.3.1 Structure des échanges par déclarants

Dans la présente section, nous analyserons, pour chaque déclarant, les tendances suivantes: pour les importations de produits de haute technologie, nous étudierons (i) l'importance de chaque partenaire dans le total des importations de ces produits de consommation (ii) la part de chaque partenaire dans le total des importations de produits de consommation de haute technologie (iii) la part des importations de produits de la consommation de haute technologie; au plan des exportations de produits de haute technologie, nous étudierons (iv) le poids de chaque partenaire dans le total des exportations de produits de consommation de haute technologie. En outre, nous illustrerons, au moyen de tableaux, le TCAM et le rapport exportations/importations des échanges commerciaux dans cette catégorie de produits. Les tableaux de l'annexe auxquels il y a lieu de se reporter sont les tableaux 2.1.1. à 2.1.6.

2.3.1.1 Communauté européenne (EUR 12)

La valeur des importations communautaires de produits de consommation de haute technologie (tableau 2.1.1) est passée de 2,7 milliards d'écus en 1978 à 6,9 milliards d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 11,1 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre 13,5 % en 1978.

Les principaux partenaires d'EUR 12 dans cette catégorie de produits sont les pays de la Classe 1 qui, en 1986, ont fourni, ensemble, 71,1 % du total des importations communautaires de produits de consommation de haute technologie (tableau 2.1.2), contre 78,4 % en 1978. Les pays de la Classe 2 ont, quant à eux, fourni, en 1986, 26,1 % des importations communautaires de produits de cette catégorie (contre 19,2 % en 1978) et ceux de la Classe 3, 1,6 % (1,6 % en 1978). Sur l'ensemble de la période, les pays de la Classe 1 ont donc perdu un peu de

leur importance en tant que fournisseurs, à EUR 12, de produits de consommation de haute technologie au profit des pays de la Classe 2.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur de EUR 12 reste le Japon qui, en 1986, a fourni 55,6 % du total des importations communautaires de produits de cette catégorie, contre 55,2 % en 1978. La part des États-Unis n'a guère dépassé les 4,7 % en 1986 (6,6 % en 1978), tandis que celle de l'AELE était estimée à 10,5 % (15,9 en 1978).

L'élément marquant observé à la lecture des données est l'amélioration de la position des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs de produits de consommation de haute technologie. Entre 1978 et 1986, la part de marché détenue par ces pays est ainsi passée de 19,2 à 26,1 %. La part des seuls PVDC 6 est passée de 18,1 à 22,3 %, tandis que celle des PVDC 15 a progressé de 19 % en 1978 à 25,8 % en 1986. Les PVDC 15 fournissent donc la quasi-totalité des importations communautaires de produits de cette catégorie en provenance de la Classe 2.

Le tableau 2.1.3 montre l'importance relative des produits de consommation dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 11,1 % du total des importations extra-EUR 12, soit une diminution par rapport aux 13,8 % enregistrés en 1978. Les produits de consommation constituent donc le poste le moins important des importations communautaires de produits de haute technologie. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, cette catégorie de produits représentait à peine 9,5 % du total en 1986 (contre 13,3 % en 1978), les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situant respectivement à 20,5 et 10,6 %, contre respectivement 26,2 et 4,7 % en 1978. C'est donc au niveau des échanges avec le groupe de partenaires de la Classe 2 que la part des produits de consommation de haute technologie dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie est la plus élevée.

On note cependant des variations importantes au sein de chaque groupe de déclarants. En 1986 par exemple, les importations de produits de consommation en provenance du Japon représentaient 27,1 % du total des importations de produits de haute technologie, ce qui est toutefois beaucoup moins que les 46,4 % enregistrés en 1978. De même, en ce qui concerne les groupes PVDC 6 et PVDC 15, les biens de consommation interviennent dans le total des importations de produits de haute technologie pour une part supérieure à la moyenne de la Classe 2, à savoir respectivement 24,2 et 24,4 % en 1986. Les États-Unis sont le partenaire pour lequel la part des biens de consommation dans le total des importations de produits de haute technologie est la plus faible. A peine 1,4 % de l'ensemble des produits de haute technologie importés de ce pays sont des biens de consommation.

Le tableau 2.1.4 montre la part des biens de consommation de haute technologie dans le total des importations communautaires de biens de consommation. En 1986, cette part était de 10,5 %, ce qui représente une augmentation par rapport aux 9,2 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, le rapport biens de consommation de haute technologie sur total des importations de biens de consommation tend à être inférieur aux rapports correspondants pour le biens d'équipement et les produits intermédiaires. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations communautaires de biens de consommation est à mettre à l'actif du Japon, avec 31,3 % en 1986, contre 33,6 % en 1978. En revanche, ce sont les produits de consommation en provenance des pays de la Classe 3 qui présentent le pourcentage de haute technologie le plus faible, tandis que, pour les partenaires de la Classe 2, le pourcentage de haute technologie dans les importations de produits de consommation augmente constamment. En 1986, la part des produits de haute technologie dans le total des importations de produits de consommation en provenance des PVDC 6 était de 13,7 %, contre 9,8 % en 1978. En ce qui concerne les États-Unis, qui constituent le principal fournisseur de EUR 12 en produits de haute technologie, la part des biens de consommation était de 6 % seulement du total en 1986, contre 5,3 % en 1978.

La valeur des exportations communautaires de produits de consommation de haute technologie est passée de 1,5 milliard d'écus en 1978 à 2,3 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.1.5). En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 3,6 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 5,5 % en 1978.

L'importance relative de chaque marché ressort du tableau 2.1.6. Le pourcentage des exportations communautaires de produits de consommation vers les partenaires de la Classe 1 est passé de 44,3 % en 1978 à 60 % en 1986. Au cours de cette même période, la part des partenaires de la Classe 2 est tombée de 25 à 19,4 %, tandis que celle des partenaires de la Classe 3 est passée de 2,2 à 4,1 %. Les pays de l'AELE constituent le principal débouché pour les exportations communautaires de produits de cette catégorie, avec 29,6 % du total des exportations communautaires en 1986, contre 25,6 % en 1978. La part des exportations vers les États-Unis dans le total des exportations communautaires de produits de cette catégorie est passée de 12,1 % en 1978 à 22,2 % en 1986. Le Japon, par contre, n'a absorbé que 2 % des exportations communautaires de produits de cette catégorie en 1986, contre 1,8 % en 1978.

Examinons à présent le TCAM du commerce des produits de consommation de haute technologie.

	Extra EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	5,76	11,52	11,00	1,89	24,06	-0,97	4,37	1,06	3,19
1982-1986	6,27	8,70	-4,97	29,13	5,34	16,74	11,64	10,49	8,68
1978-1986	6,01	10,10	2,71	14,71	14,32	7,52	7,94	5,67	5,90
Importations									
1978-1982	21,27	14,45	20,55	-0,18	11,73	16,88	5,89	19,57	20,65
1982-1986	4,53	8,07	13,57	26,80	4,25	8,68	7,85	11,70	13,42
1978-1986	12,59	11,21	17,01	12,50	7,92	12,70	6,87	15,57	16,98

Il convient d'insister sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, les importations ont enregistré une croissance plus de deux fois supérieure à celle des exportations;
- le TCAM des exportations de produits de consommation n'a dépassé celui des importations que dans le cas des échanges avec les États-Unis;
- l'écart le plus important entre la croissance des importations et celle des exportations concerne les échanges avec les partenaires de la Classe 2, les PVDC en particulier. Au cours de la période 1982-1986, les exportations de produits de consommation vers les pays de la Classe 2 ont régressé;
- bien qu'entre 1982 et 1986, les taux de croissance des exportations vers le Japon aient été plus élevés qu'au cours de la période précédente, les importations continuent néanmoins à croître encore plus rapidement.

Les écarts entre les différents partenaires au niveau des exportations et des importations de produits de consommation de haute technologie se reflètent dans le tableau ci-dessous, qui indique le rapport exportations/importations.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extra-EUR 12	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
Classe 1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Classe 2	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3
Classe 3	0,8	1,0	1,3	0,9	0,8	0,9	1,0	1,1	0,9
USA	1,0	0,7	0,6	1,1	1,5	1,1	1,5	1,2	1,6
Japon	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AELE	0,9	1,0	1,1	1,0	0,8	0,9	1,0	1,0	1,0
PVDC 6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
PVDC 15	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- EUR 12 accuse un déficit important – qui va en s'aggravant – de ses échanges commerciaux avec le reste du monde dans le domaine des produits de consommation de haute technologie;
- le seul excédent commercial enregistré par EUR 12 concerne les échanges avec les États-Unis, une position qui s'est d'ailleurs renforcée au cours de la période 1978-1986. La balance commerciale EUR 12 et l'AELE est équilibrée;
- l'analyse des données révèle que les échanges commerciaux avec le Japon dans ce groupe de produits se limitent quasi exclusivement aux importations, est qu'avec les PVDC, le bilan est presque aussi mauvais.

2.3.1.2 États-Unis

La valeur des importations américaines de produits de consommation de haute technologie (tableau 2.2.1) est passée de 3,8 milliards d'écus en 1978 à 13,8 milliards d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 21,3 % du total des importations de produits de haute technologie, contre 25,5 % en 1978.

Les premiers partenaires des États-Unis dans cette catégorie de produits sont les pays de la Classe 1 qui, en 1986, ont fourni, ensemble, 72,7 % du total des importations américaines de produits de consommation de haute technologie (tableau 2.2.2), contre 69,7 % en 1978. En 1986, les pays de la Classe 2 ont fourni 27,1 % des importations américaines de produits de cette catégorie, contre 30,2 % en 1978, tandis qu'avec 0,3 % en 1986 (0,1 % en 1978), la part des pays de la Classe 3 était insignifiante. Sur l'ensemble de la période, on assiste donc manifestement à un nouveau renforcement de la position des pays de la Classe 1, aux dépens de ceux de la Classe 2.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur des États-Unis reste le Japon qui, en 1986, a fourni 69,3 % du total des importations américaines de produits de cette catégorie,

contre 61,5 % en 1978. La part de EUR 12 n'a guère dépassé les 2,1 % en 1986, (4,9 % en 1978), tandis qu'avec 0,2 % (1,0 % en 1978), la part de l'AELE dans le total des importations américaines de ces produits était insignifiante.

L'importance des pays de la Classe 2 en tant que fournisseur, aux États-Unis, de produits de consommation de haute technologie s'est réduite au cours de la période étudiée. Entre 1978 et 1986, la part du marché américain détenue par ces pays est ainsi passée de 30,2 % à 27,1 %. Cette situation se reflète dans les parts de marché détenues par les PVDC; les PVDC 6 qui, en 1978, fournissaient 30 % du total des importations américaines, n'en fournissaient plus que 26 % en 1986. En ce qui concerne le groupe des PVDC 15, ce pourcentage est passé de 30,1 à 27 % au cours de la même période. Il n'en demeure pas moins vrai que, dans la Classe 2, ce sont les PVDC qui fournissent la quasi-totalité des importations américaines de produits de cette catégorie.

Le tableau 2.2.3 montre l'importance relative des produits de consommation dans le total des importations américaines de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 21,3 % du total mondial, soit une diminution par rapport aux 25,5 % enregistrés en 1978. Les produits de consommation constituent donc le poste le moins important des importations américaines de produits de haute technologie, même s'ils interviennent pour une part beaucoup plus grande dans le total des importations que la part enregistrée pour EUR 12. Cet écart s'explique presque entièrement par la prédominance des produits de consommation dans les importations américaines en provenance du Japon. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, les produits de consommation représentaient, en 1986, 22 % du total (contre 25,1 % en 1978), les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situant respectivement à 19,5 et 23,1 %, contre respectivement 26,7 et 8,5 % en 1978.

Toutefois, la variation est importante au sein de chaque groupe de déclarants. En 1986, par exemple, les produits de consommation représentaient 37,6 % du total des importations de produits de haute technologie en provenance du Japon; la tendance se poursuit donc, mais ce pourcentage est largement inférieur aux 47,6 % enregistrés en 1978. La part des produits de consommation dans le total des importations américaines de produits de haute technologie en provenance de EUR 12 est extrêmement faible: 2,4 % seulement en 1986, contre 6,1 % en 1978. En ce qui concerne les PVDC 6 et les PVDC 15, les biens de consommation représentaient, en 1986, respectivement 22,5 et 19,7 % du total des importations américaines de produits de haute technologie. Le partenaire pour lequel la part des biens de consommation dans le total des importations de produits de haute technologie est la plus faible est l'AELE, suivie de près par EUR 12.

Le tableau 2.2.4 indique la part des biens de consommation de haute technologie dans le total des importations américaines de biens de consommation. En 1986, cette part était de 10,2 %, en augmentation par rapport aux 9,3 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, la part des biens de consommation de haute technologie dans le total des importations de biens de consommation tend à être inférieure aux pourcentages correspondants se rapportant soit aux biens d'équipement, soit aux produits intermédiaires. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations américaines de biens de consommation est à mettre à l'actif du Japon avec 27 % en 1986, contre 24 % en 1978. En revanche, ce sont les importations de produits de consommation en provenance des pays de l'AELE et de la Classe 3 qui présentent le pourcentage le plus faible de haute technologie; pour ce qui est des partenaires de la Classe 2, la part de haute technologie dans les importations de produits de consommation est restée pratiquement inchangée à 8 %. En 1986, le pourcentage de haute technologie dans le total des importations de produits de consommation en provenance des PVDC 6 était estimé à 10,3 % (9,2 % pour les PVDC 15), contre 9,8 % (10,1 %) en 1978. D'une manière générale, l'évolution de la part des produits de consommation de haute technologie dans le total des importations américaines de produits de consommation est identique à celle observée au niveau de EUR 12.

La valeur des exportations américaines de produits de consommation de haute technologie est passée de 0,4 milliard d'écus en 1978 à 0,6 milliard d'écus en 1986 (tableau 2.2.5). En 1986, les exportations de produits de cette catégorie représentaient 1,5 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 2,4 % en 1978. Qu'elle soit exprimée en valeur absolue ou en pourcentage du total des exportations de produits de haute technologie, il apparaît clairement que la position des États-Unis dans cette catégorie de produits est beaucoup plus faible que celle de EUR 12.

L'importance relative de chaque marché est présentée dans le tableau 2.2.6. Le pourcentage des exportations de produits de consommation vers les partenaires de la Classe 1 a chuté de 68,7 % en 1978 à 58,9 % en 1986. Durant cette même période, la part détenue par les partenaires de la Classe 2 est restée pratiquement inchangée à 28,5 %, tandis que la part de la Classe 3 est passée de 1,8 à 3,6 %. EUR 12, qui constitue le principal débouché pour les exportations américaines de produits de cette catégorie, a absorbé, en 1986, 34,1 % du total de ces exportations, contre 38,6 % en 1978. Après avoir enregistré une hausse spectaculaire entre 1978 (28,6 %) et 1981 (37,5 %), la part des partenaires de la Classe 2 dans le total des exportations américaines de produits de cette catégorie est retombée, en 1986, à son niveau de 1978. Le Japon n'a, par contre, absorbé que 7,1 % des exportations américaines de produits de cette catégorie en 1986, contre 7,9 % en 1978.

Le tableau ci-dessous détaille le TCAM des exportations et des importations dans ce groupe de produits:

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	18,64	16,08	16,43	25,12	-12,52	14,20	21,29	31,38	27,93
1982-1986	-5,28	-6,19	-8,10	-10,34	52,71	-4,28	-12,30	-7,90	-7,76
1978-1986	6,01	4,35	3,44	5,92	15,58	4,55	3,14	10,00	8,63
Importations									
1978-1982	11,02	-10,11	11,02	13,51	10,67	11,60	-12,16	13,14	13,51
1982-1986	24,38	24,53	27,04	18,38	63,41	27,48	9,38	17,79	18,34
1978-1986	17,51	5,80	18,76	15,92	34,48	19,28	-1,98	15,44	15,90

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, les importations de produits de consommation ont augmenté plus rapidement que les exportations pour tous les partenaires, principalement ceux de la Classe 1;
- il est clair que c'est dans les échanges avec le Japon que le TCAM des importations l'emporte le plus nettement sur celui des exportations;
- avec EUR 12, le TCAM est plutôt modeste et d'ampleur sensiblement égale pour les importations et les exportations;
- pour l'ensemble des partenaires, les taux de croissance des importations ont été largement supérieurs durant la période 1982-1986, à ceux enregistrés pour la période 1978-1982.

Le tableau ci-dessous indique le rapport exportations/importations du commerce américain des produits de consommation de haute technologie.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
EUR 12	0,8	1,3	1,6	1,7	2,2	1,6	0,8	0,7	0,7
Classe 1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Classe 2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
Classe 3	1,9	1,8	1,1	1,1	0,8	0,9	0,2	0,3	0,6
Japon	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AELE	0,5	0,9	1,2	1,8	1,7	1,3	0,6	0,6	0,7
PVDC 6	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
PVDC 15	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0

Il convient de noter ce qui suit:

- pour ce groupe de produits, les États-Unis accusent un déficit commercial vis-à-vis de l'ensemble des groupes de partenaires;
- pour ce qui est des échanges avec EUR 12, ce déficit n'est apparu qu'après 1983.

2.3.1.3 Japon

La valeur des importations japonaises de produits de consommation de haute technologie (tableau 2.3.1) est passée de 0,1 milliard d'écus en 1978 à 0,3 milliard d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 2,4 % du total des importations japonaises de produits de haute technologie, contre 3,8 % en 1978. Il s'agit là à l'évidence d'un pourcentage particulièrement faible au regard du total des importations japonaises de produits de haute technologie.

Ensemble, les pays de la Classe 1 n'ont fourni, en 1986, que 38 % du total des importations japonaises dans cette catégorie de produits (tableau 2.3.2), contre 64,1 % en 1978, la part des pays de la Classe 2 ayant été de 59,3 % en 1986 (35,7 % en 1978) et celle des pays de la Classe 3 pratiquement insignifiante avec 2,5 % en 1986 (0,1 % en 1978). Sur l'ensemble de la période, on assiste donc à une diminution spectaculaire de l'importance des pays de la Classe 1 au profit des pays de la Classe 2, pour l'approvisionnement du Japon en produits de consommation de haute technologie.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur du Japon est EUR 12 avec, en 1986, 22 % du total des importations japonaises de produits de cette catégorie, contre 27,4 % en 1978. La part des États-Unis ne dépassait guère 13,2 % en 1986 (contre 31,7 % en 1978), un chiffre qui traduit un recul considérable sur l'ensemble de la période; l'AELE, quant à elle, n'a fourni que 2 % du total des importations japonaises, contre 4,8 % en 1978.

La position des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs du Japon dans le domaine des produits de consommation de haute technologie s'est considérablement améliorée au cours de la période étudiée. Entre 1978 et 1986, la part du marché japonais détenue par ces pays est

ainsi passée de 35,7 à 59,3 %, ce qui se reflète dans les pourcentages des PVDC, avec pour PVDC 6, une forte progression de 34,6 % en 1978 à 57,7 % en 1986 du total des importations japonaises. Pour PVDC 15, la progression a été de 35,7 % à 59,3 % sur l'ensemble de la période. Il est donc clair que les PVDC fournissent la totalité des importations japonaises de produits de cette catégorie en provenance de la Classe 2. Cette amélioration de la position des pays de la Classe 2 s'explique presque à coup sûr par le développement, dans les années 1980, des activités des firmes multinationales japonaises opérant dans les pays de la Classe 2.

Le tableau 2.3.3 nous renseigne sur l'importance relative des produits de consommation dans le total des importations japonaises de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient à peine 2,4 % du total mondial, soit une diminution par rapport aux 3,8 % enregistrés en 1978. Les produits de consommation constituent donc le poste le moins important des importations japonaises de produits de haute technologie, la part de ces produits dans le total des importations se révélant plus faible encore que celle enregistrée au niveau d'EUR 12. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, les produits de consommation représentaient, en 1986, 1,1 % seulement du total (contre 2,9 % en 1978), tandis que les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situaient à un niveau légèrement supérieur, à savoir respectivement 9,1 et 5,5 %, contre respectivement 9,6 et 0,6 % en 1978.

A n'en pas douter, le pourcentage très faible de produits de consommation dans les importations japonaises de produits de haute technologie vient corroborer l'opinion générale selon laquelle l'économie japonaise se spécialise dans la production de produits de consommation de haute technologie destinés à l'exportation. Les données sur les importations présentées ci-dessus montrent clairement que, de toutes les unités déclarantes, c'est le Japon qui importe le moins de produits de consommation dans le total des importations de produits de haute technologie.

Le tableau 2.3.4 nous renseigne sur la part des biens de consommation de haute technologie dans le total des importations japonaises de biens de consommation. En 1986, ce pourcentage n'était que de 1,2 %, ce qui représente une diminution par rapport au 1,5 % enregistré en 1978. D'une manière générale, la part des biens de consommation de haute technologie dans le total des importations de biens de consommation tend à être largement inférieure aux pourcentages correspondants pour les biens d'équipement ou les produits intermédiaires. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations japonaises de biens de consommation est à mettre à l'actif des PVDC 6 avec 2,3 % en 1986, contre 2 % en 1978. En revanche, ce sont les pays de l'AELE et les États-Unis qui ont la part la plus faible, EUR 12 atteignant un respectable 1,3 % en 1986, ce qui n'en constitue pas moins une diminution par rapport aux 2,2 % enregistrés en 1978.

Les exportations japonaises de produits de consommation de haute technologie contrastent singulièrement avec les importations, la valeur de ces exportations ayant effectué un bond en avant pour passer de 5,6 milliards d'écus en 1978 à 17,4 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.3.5). En 1986, les exportations de produits de cette catégorie représentaient 20,3 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 26,9 % en 1978. Tant en valeur absolue qu'en pourcentage du total des exportations de produits de haute technologie, les exportations japonaises de produits de consommation de haute technologie se situent à un niveau largement supérieur à celui des États-Unis ou d'EUR 12.

L'importance relative de chaque marché est présentée au tableau 2.3.6. Le pourcentage des exportations japonaises de produits de consommation vers les partenaires de la Classe 1 est passé de 76,2 % en 1978 à 82,1 % en 1986. Au cours de cette même période, la part des partenaires de la Classe 2 est tombée de 23,2 à 15,7 %, tandis que celle des partenaires de la Classe 3 est passée de 0,5 à 2,2 %. Les États-Unis qui constituent, de très loin, le principal débouché pour les exportations japonaises de produits de cette catégorie, ont absorbé, en 1986, 51,1 % du total de ces exportations, contre 39,5 % en 1978. La part de EUR 12 dans le total

des exportations japonaises de produits de cette catégorie, qui avait progressé entre 1978 (26,9 %) et 1983 (31,6 %), est retombée à 20,3 % en 1986.

Le tableau ci-dessous détaille les TCAM des exportations et des importations dans ce groupe de produits:

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	18,96	23,95	13,58	22,45	48,13	11,39	14,86	23,65	24,07
1982-1986	11,38	-0,30	23,38	-1,95	28,77	26,82	19,63	9,74	7,95
1978-1986	15,11	11,17	18,38	9,57	38,11	18,86	17,22	16,49	15,73
Importations									
1978-1982	9,06	-3,83	10,00	15,51	62,66	12,11	-6,69	13,88	15,51
1982-1986	10,99	19,07	-10,46	18,94	77,83	-13,14	3,53	20,72	18,94
1978-1986	10,02	7,01	-0,76	17,21	70,07	-1,32	-1,71	17,25	17,21

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- à l'exception des échanges commerciaux avec le groupe des PVDC, le TCAM des importations a été largement supérieur à celui des exportations sur l'ensemble de la période;
- pour les importations, le TCAM pour la période 1982-1986, est inférieur à celui enregistré entre 1978 et 1982, tandis que, pour les exportations, c'est l'inverse, sauf en ce qui concerne les exportations vers EUR 12.

Le tableau ci-dessous indique le rapport exportations/importations du commerce japonais des produits de consommation de haute technologie.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	43,9	29,6	39,6	53,3	62,1	76,5	81,9	94,3	63,0
EUR 12	42,9	45,0	64,9	88,4	118,5	108,7	69,8	68,6	58,3
Classe 1	58,9	35,1	42,9	62,4	66,9	95,4	186,9	244,8	241,2
Classe 2	28,5	18,3	26,8	32,0	36,0	44,2	30,1	30,0	16,6
Classe 3	291,0	195,2	160,1	270,0	200,1	53,1	288,9	746,9	55,0
USA	54,9	30,9	34,2	50,1	53,5	80,4	171,0	229,5	243,0
AELE	32,9	26,2	55,4	82,8	75,6	82,6	93,7	118,3	134,8
PVDC 6	8,6	5,5	8,1	9,9	12,0	15,6	12,6	13,7	8,2
PVDC 15	10,8	6,8	10,2	12,5	14,4	19,9	15,5	16,0	9,8

Il convient d'insister sur les points suivants:9

- sur l'ensemble de la période, le Japon a enregistré un excédent commercial énorme vis-à-vis de tous ses partenaires dans le domaine des produits de consommation de haute technologie;
- l'excédent commercial le plus important concerne les échanges avec l'ensemble des pays de la Classe 1;
- l'excédent commercial du Japon vis-à-vis d'EUR 12 est modéré, comparativement à celui enregistré par le Japon vis-à-vis des États-Unis; il convient toutefois de préciser que, dans le premier cas, les données laissent apparaître une tendance à la hausse, tandis que, dans le second, l'ampleur de l'excédent commercial s'est réduite entre 1978 et 1986;
- rares sont donc les indices nous permettant d'envisager un affaiblissement de la position dominante du Japon dans le commerce mondial des produits de cette catégorie.

2.3.1.4 AELE

La valeur des importations, par l'AELE, de produits de consommation de haute technologie (tableau 2.4.1) est passée de 0,9 milliard d'écus en 1978 à 1,6 milliard d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente quelque 9,2 % du total des importations de produits de haute technologie, contre 13,2 % en 1978. Les produits de consommation n'interviennent donc que pour une faible part dans le total des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie.

En 1986, les pays de la Classe 1 ont fourni, ensemble, 87,2 % du total des importations dans cette catégorie de produits (tableau 2.4.2), contre 92,9 % en 1978. Pour les pays de la Classe 2, le pourcentage a été de 12,3 % des importations de produits de cette catégorie en 1986 (contre 6,7 % en 1978), la part des pays de la Classe 3 étant insignifiante avec 0,5 % en 1986 (0,4 % en 1978). Ces chiffres indiquent clairement que, sur l'ensemble de la période, les pays de la Classe 1 sont restés le principal partenaire de l'AELE même si l'on assiste manifestement à un renforcement de la position des pays de la Classe 2. Toutefois, la dépendance de l'AELE vis-à-vis des pays de la Classe 1 est relativement plus grande qu'elle ne l'est pour EUR 12.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur de l'AELE est le Japon qui, en 1986, a fourni 37,9 % du total des importations, par l'AELE, de produits de cette catégorie, contre 30 % en 1978. EUR 12 est intervenu à raison de 38 % en 1986 (contre 43,5 % en 1978), ce qui représente un recul considérable sur l'ensemble de la période; par contre, la part des États-Unis dans le total des importations de l'AELE n'a guère dépassé les 3,2 %, contre 3,7 % en 1978.

L'importance relative des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs, à l'AELE, de produits de consommation de haute technologie a pratiquement doublé au cours de la période étudiée. Entre 1978 et 1986, la part de ces pays sur les marchés de l'AELE est ainsi passée de 6,7 à 12,3 %. Cette situation se reflète dans les parts de marché détenues par les PVDC; la part des PVDC 6 qui, en 1978, fournissaient 6,5 % du total des importations de l'AELE, est ainsi passée à 11,1 % en 1986. En ce qui concerne le groupe des PVDC 15, ce pourcentage est passé de 6,7 à 12,3 % au cours de la même période. Il est clair cependant que les groupes de PVDC sont à la base de la totalité des importations, par l'AELE, de produits de cette catégorie en provenance de la Classe 2.

Le tableau 2.4.3 nous renseigne sur l'importance relative des produits de consommation dans le total des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient à peine 9,2 % du total mondial, soit une diminution par rapport aux 13,2 % enregistrés en 1978. Les produits de consommation constituent donc le poste le moins important des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie, une caractéristique qu'elle partage avec d'autres déclarants. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, les produits de consommation représentaient, en 1986, 8,5 % seulement du total (contre 12,8 % en 1978), bien que, dans le cas du Japon, ce pourcentage ait été beaucoup plus élevé: 29,9 % en 1986, contre 50,4 % en 1978. En ce qui concerne les pays de la Classe 2, la part des produits de consommation dans le total des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie se situait à un niveau largement supérieur, à savoir 30,2 % (45,9 % en 1978). En ce qui concerne les pays de la Classe 3, ce pourcentage était insignifiant et il est resté le même en 1986 et en 1978, soit 2,6 %.

L'importance, comparativement grande, des produits de consommation dans le total des importations de produits de haute technologie en provenance des partenaires de la Classe 2 s'explique par la structure des échanges commerciaux entre l'AELE et le groupe des PVDC. En 1986, quelque 35,4 % des importations de l'AELE concernaient des produits de cette catégorie, contre 54,7 % en 1978, la part des PVDC 15 s'élevant à 31,7 %, contre 47,6 % en 1978.

Le tableau 2.4.4 indique la part des biens de consommation de haute technologie dans le total des importations, par l'AELE, de biens de consommation. En 1986, cette part ne dépassait guère les 4,1 %, en diminution par rapport aux 5,3 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, la part des biens de consommation de haute technologie dans le total des importations de biens de consommation tend à être largement inférieure aux pourcentages correspondants se rapportant soit aux biens d'équipement, soit aux produits intermédiaires. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations, par l'AELE, de biens de consommation est à mettre à l'actif du Japon avec 20,3 % en 1986, contre 35,8 % en 1978. En revanche, ce sont les importations de produits de consommation en provenance d'EUR 12 et des États-Unis qui présentent le pourcentage le plus faible de haute technologie; pour ce qui est des pays de la Classe 2, la part de haute technologie dans les importations, par l'AELE, de produits de consommation, se situait, en 1986, à 5,5 %, en augmentation par rapport aux 3,9 % enregistrés en 1978.

La valeur des exportations, par l'AELE, de produits de consommation de haute technologie – qui se situe à un niveau largement inférieur à celle des importations – n'a que faiblement augmenté, passant de 0,5 milliard d'écus en 1978 à 0,7 milliard d'écus en 1986 (tableau 2.4.5). En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 4 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 6,9 % en 1978. Tant en valeur absolue qu'en pourcentage du total des exportations de produits de haute technologie, les exportations, par l'AELE, de produits de consommation de haute technologie se situent manifestement à un niveau largement inférieur à celles d'EUR 12.

L'importance relative de chaque marché est présentée dans le tableau 2.4.6. Le pourcentage des exportations de produits de consommation vers les partenaires de la Classe 1 est resté inchangé entre 1978 et 1986 à un peu plus de 95 %. Durant cette même période, la part des partenaires de la Classe 2 est passée de 3,7 à 2,3 %, tandis que celle des partenaires de la Classe 3 est passée de 0,4 à 1,9 %. EUR 12, qui constitue, de très loin, le principal débouché pour les exportations, par l'AELE, de produits de cette catégorie, a absorbé 73,6 % du total de ces exportations en 1986, contre 63,1 % en 1978. La part des livraisons vers les États-Unis dans le total des exportations de produits de cette catégorie a enregistré un recul spectaculaire entre 1978 et 1986, passant de 7,1 % à seulement 1,7 %.

Le tableau ci-dessous détaille le TCAM des exportations et des importations dans ce groupe de produits:

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	Japon	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	1,60	5,78	-8,38	-2,30	25,74	-29,03	-6,94	-2,27	0,27
1982-1986	6,16	5,97	6,82	-2,21	23,03	6,76	0,00	-19,35	3,81
1978-1986	3,85	5,88	-1,07	-2,25	24,38	-12,96	-3,53	-11,22	2,02
Importations									
1978-1982	6,52	3,29	7,78	15,77	8,29	8,85	13,18	14,63	15,71
1982-1986	8,94	8,64	7,58	16,51	13,10	3,47	8,73	15,99	16,57
1978-1986	7,72	5,93	7,68	16,14	10,67	6,13	10,93	15,31	16,14

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, le TCAM des importations a dépassé celui des exportations;
- le taux de croissance des importations en provenance du Japon ainsi que des États-Unis est resté élevé durant toute la période; par contre, les exportations vers ces mêmes partenaires ont continuellement régressé entre 1978 et 1986. Cette tendance se retrouve également au niveau des échanges commerciaux entre l'AELE et la Classe 2.

Le tableau ci-dessous indique le rapport exportations/importations du commerce des produits de consommation de haute technologie au niveau de l'AELE.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
EUR 12	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
Classe 1	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Classe 2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Classe 3	0,7	1,7	1,5	1,3	1,3	0,9	1,7	2,4	1,8
USA	1,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	0,2
Japon	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PVDC 6	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
PVDC 15	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1

Il convient de relever les points suivants:

- le seul excédent des exportations sur les importations enregistré par l'AELE concerne les échanges avec les partenaires de la Classe 3;
- les données semblent indiquer que les échanges avec le Japon et les PVDC 6 consistent uniquement en des importations;
- le déficit commercial entre l'AELE et EUR 12 dans le domaine des produits de consommation de haute technologie n'a pas évolué au cours de la période étudiée; il s'est, par contre, détérioré vis-à-vis à la fois des États-Unis et des partenaires de la Classe 2.

2.3.2 Indice de spécialisation

Dans cette section, nous étudierons l'évolution, durant la période considérée, de l'indice de spécialisation (IS) se rapportant à chaque combinaison unité de référence/partenaire. A l'instar de ce qui a été fait dans la section précédente, cette analyse sera réalisée par type de produit. La définition précise de l'indice figure dans le chapitre 1 du présent rapport; il s'avère toutefois nécessaire d'aborder brièvement ici la question de l'interprétation et des limites de cet indice.

L'IS est très largement utilisé pour évaluer dans quelle mesure un pays déterminé se spécialise dans ses exportations ou ses importations vis-à-vis du reste du monde. Il se calcule comme le rapport entre la part des exportations (importations) d'un produit détenue par un pays dans le total des produits exportés (importés), et la part des exportations (importations) mondiales d'un produit dans le total des produits exportés (importés). Un rapport supérieur à l'unité indique une spécialisation relative, tandis qu'un rapport inférieur à 1 indique que le degré de spécialisation du pays étudié se situe à un niveau inférieur à la moyenne mondiale des exportations (importations) de ce produit.

Une des principales limites de cet indice est qu'il ne permet pas de mesurer, de façon fiable, la composante « produits nationaux » intervenant dans la fabrication d'un bien manufacturé au niveau d'un pays déterminé – il ne permet donc pas de mesurer la valeur ajoutée manufacturière apportée au plan intérieur. Par conséquent, le degré élevé de spécialisation d'un pays dans la fabrication d'un produit pourrait résulter d'activités d'assemblage plutôt que de production. Il convient donc d'établir une distinction entre la répartition globale de la spécialisation en matière d'exportations et la ventilation internationale de la production ou de la valeur ajoutée. Cela est d'autant plus vrai si l'on considère le rôle important joué par les firmes multinationales qui se caractérisent par la possession de moyens de production répartis parmi un large éventail d'activités.

On trouvera ci-après les données sur l'IS de chaque groupe de déclarants, en ce qui concerne ses exportations vers les principaux groupes de partenaires.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	0,50	0,45	0,36	0,31	0,36	0,27	0,25	0,25	0,36
Classe 1	0,38	0,38	0,31	0,33	0,33	0,27	0,27	0,29	0,29
Classe 2	0,43	0,38	0,33	0,30	0,38	0,29	0,29	0,29	0,33
Classe 3	0,50	0,50	0,40	0,17	0,25	0,25	0,18	0,11	0,33
USA									
Monde	0,17	0,18	0,18	0,15	0,18	0,09	0,08	0,08	0,09
Classe 1	0,19	0,15	0,15	0,13	0,13	0,13	0,07	0,07	0,07
Classe 2	0,29	0,25	0,22	0,20	0,25	0,14	0,14	0,29	0,17
Classe 3	2,50	1,25	0,40	0,50	0,75	0,75	0,18	0,11	0,50
Japon									
Monde	2,75	2,91	3,09	2,69	3,00	2,82	2,50	2,50	2,36
Classe 1	2,81	3,15	3,00	2,73	2,67	2,47	2,27	2,36	2,21
Classe 2	2,71	2,88	3,11	2,60	3,00	3,00	2,71	2,71	2,50
Classe 3	2,50	4,00	3,80	3,00	3,25	3,25	2,55	2,16	2,33
AELE									
Monde	0,58	0,55	0,45	0,38	0,45	0,36	0,33	0,33	0,36
Classe 1	0,63	0,62	0,54	0,47	0,47	0,40	0,40	0,36	0,36
Classe 2	0,14	0,13	0,11	0,10	0,13	0,14	0,00	0,00	0,00
Classe 3	0,00	0,25	0,20	0,17	0,25	0,25	0,09	0,05	0,17

Il convient de relever les points suivants:

- pour l'ensemble des unités déclarantes à l'exception du Japon, la part des produits de cette catégorie dans le total des exportations de produits de haute technologie se situait, en 1986, à un niveau inférieur à la moyenne des groupes de déclarants, ce qui donne une idée de l'ampleur de la position dominante du Japon en ce qui concerne les exportations de produits de cette catégorie;
- pour EUR 12, le degré de spécialisation des exportations de produits de consommation par rapport au total des exportations de produits de haute technologie a baissé au cours de la période étudiée. Il en va de même pour l'AELE et pour le Japon. Il convient de rappeler que l'exportation de produits « prêts à la consommation » permet de minimiser la VAM au niveau de l'économie productrice;
- la baisse générale de l'IS pour les trois groupes de déclarants mentionnés ci-dessus reflète l'importance relative croissante des exportations des autres catégories de produits de haute technologie;

- en ce qui concerne le Japon, on notera l'importance relative beaucoup plus grande des produits de consommation dans le total des exportations de produits de haute technologie tout au long de la période considérée, même s'il apparaît que ce pays enregistre, lui aussi, un léger recul de son IS;
- à l'exception de l'AELE, ce sont les partenaires de la Classe 1 qui enregistrent la part la plus faible de produits de consommation dans le total des exportations, par les pays déclarants, de produits de haute technologie.

Le tableau correspondant se rapportant aux importations se présente comme suit:

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	0,82	0,93	0,92	1,00	1,00	0,93	0,77	0,71	0,79
Classe 1	0,81	0,92	1,00	0,93	1,00	0,92	0,77	0,64	0,71
Classe 2	1,00	1,17	1,14	1,29	1,16	1,17	1,00	0,89	1,11
Classe 3	1,00	1,00	1,33	1,25	1,25	1,00	1,00	0,88	1,10
USA									
Monde	1,47	1,43	1,38	1,43	1,29	1,36	1,46	1,57	1,50
Classe 1	1,56	1,46	1,42	1,43	1,50	1,54	1,54	1,57	1,57
Classe 2	1,04	0,96	0,91	0,95	0,95	1,00	1,06	1,11	1,00
Classe 3	1,80	1,50	1,00	1,25	1,50	1,50	3,57	3,38	2,30
Japon									
Monde	0,24	0,29	0,31	0,21	0,14	0,14	0,15	0,14	0,14
Classe 1	0,19	0,23	0,17	0,14	0,17	0,08	0,08	0,07	0,07
Classe 2	0,38	0,58	0,50	0,48	0,42	0,33	0,41	0,33	0,47
Classe 3	0,20	0,50	1,00	0,50	0,25	0,83	0,29	0,25	0,60
AELE									
Monde	0,76	0,86	0,85	0,79	0,71	0,64	0,77	0,64	0,64
Classe 1	0,81	0,85	0,92	0,71	0,83	0,69	0,69	0,57	0,57
Classe 2	1,77	1,79	1,86	1,76	1,58	1,72	1,65	1,44	1,58
Classe 3	0,60	0,50	0,33	0,50	0,50	0,33	0,29	0,25	0,30

- aux États-Unis, la part des produits de consommation dans le total des importations de produits de haute technologie a été supérieure à la moyenne générale tout au long de la période étudiée, même si un net recul a été enregistré en 1981. Cette évolution est conforme à ce que nous savions déjà concernant la forte demande de biens de consommation qui s'est dessinée aux États-Unis après 1981;

- en ce qui concerne EUR 12, la part des biens de consommation dans le total des importations de produits de haute technologie a diminué au cours de la période étudiée, sauf en ce qui concerne les échanges avec les partenaires de la Classe 2 et de la Classe 3; en 1986, ce rapport était inférieur à la moyenne;
- comme prévu, c'est au Japon que la part des produits de consommation dans le total des importations de produits de haute technologie est la plus faible, comparativement à l'ensemble des déclarants et elle est appelée à baisser encore.

2.3.3 Résumé

Nous rendrons brièvement compte ici des principales conclusions de cette section.

Le tableau croisé (unités de référence/pays partenaires) ci-après montre la distribution des échanges commerciaux pour les années 1978 et 1986.

Part dans les échanges de produits de consommation de haute technologie														
Déclarant/ partenaire	1978							1986						
	EUR 12	Classe 1	USA	Japon	AELE	Classe 2	Classe 3	EUR 12	Classe 1	USA	Japon	AELE	Classe 2	Classe 3
Exportations														
EUR 12 ⁽¹⁾	■	44,3	12,1	1,8	25,6	25,0	2,2	■	60,0	22,2	2,0	29,6	19,4	4,1
USA	38,6	30,0	■	7,9	4,9	28,6	1,8	34,1	24,7	■	7,1	3,9	28,5	3,6
Japon	26,9	49,4	39,5	■	3,6	23,2	0,5	20,3	61,8	51,1	■	4,2	15,7	2,2
AELE	63,1	32,8	7,1	0,6	■	3,7	0,4	73,6	22,2	1,7	0,3	■	2,3	1,9
Importations														
EUR 12	■	78,4	6,6	55,2	15,9	19,2	1,6	■	71,1	4,7	55,6	10,5	26,1	1,6
USA	4,9	64,8	■	61,5	1,0	30,2	0,1	2,1	70,5	■	69,3	0,2	27,1	0,3
Japon	27,4	36,8	31,7	■	4,8	35,7	0,1	22,0	16,1	13,2	■	2,0	59,3	2,5
AELE	43,5	49,4	3,7	30,0	■	6,7	0,4	38,0	49,2	3,2	37,9	■	12,3	0,5

(¹) En raison du problème des données confidentielles, le pourcentage pour EUR 12 n'atteint pas 100.

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la part des partenaires de la Classe 1 dans le total des exportations communautaires de produits de consommation de haute technologie s'est sensiblement accrue au cours de la période étudiée. Cette évolution s'explique par l'amélioration de l'importance relative du Japon et par l'affaiblissement de la position relative des États-Unis;
- si l'AELE reste le principal groupe partenaire de EUR 12, les États-Unis occupent, à titre individuel, la place la plus importante dans les exportations communautaires de produits de cette catégorie;
- EUR 12 constitue le plus important débouché pour les exportations américaines de produits de consommation de haute technologie, même si cette position s'est légèrement affaiblie sur l'ensemble de la période;

- l'importance relative des États-Unis pour les exportations japonaises de produits de cette catégorie a augmenté sensiblement au cours de la période étudiée, tandis que l'importance relative de EUR 12 a légèrement diminué;
- le Japon est le principal fournisseur des produits de consommation de haute technologie importés par l'ensemble des déclarants; son rôle est particulièrement important vis-à-vis des États-Unis, dont près de 70 % des importations proviennent du Japon;
- les principaux fournisseurs du Japon en produits de cette catégorie sont les pays de la Classe 2, principalement les groupes de PVDC.

Il convient également d'insister sur les points suivants:

- les produits de consommation n'ont représenté que 11 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie en 1986, un pourcentage inférieur à la moyenne de l'ensemble des groupes de déclarants. Aux États-Unis, ce pourcentage était de 21 %, le Japon ayant la part la plus faible;
- la part des produits de consommation de haute technologie dans le total des produits de consommation importés à la fois par EUR 12 et par les États-Unis était supérieure à celle enregistrée par le Japon: 10 % pour les premiers, contre 1,2 % seulement pour le Japon;
- les produits de consommation ont représenté, en 1986, plus de 20 % du total des exportations japonaises de produits de haute technologie. A titre de comparaison, les pourcentages correspondants pour EUR 12 et les États-Unis se situaient respectivement à 3,6 et 1,5 %;
- tant pour EUR 12 que pour les États-Unis, le TCAM des importations de produits de cette catégorie a été supérieur à celui des exportations; pour le Japon, c'est l'inverse;
- EUR 12 et les États-Unis enregistrent tous deux un déficit important en ce qui concerne la valeur des importations et des exportations de produits de cette catégorie, tandis que le Japon enregistre, comme prévu, un large excédent. Le déficit enregistré par EUR 12 et les États-Unis est surtout marqué en ce qui concerne les échanges avec le Japon.

2.4 Commerce des biens d'équipement

Dans cette partie du rapport, nous nous intéresserons aux échanges de biens d'équipement en nous appuyant sur les données du tableau 2 de l'annexe statistique. La présente section est divisée en deux parties: la première décrit les tendances qui se dégagent de l'évolution des échanges commerciaux, tandis que la seconde analyse les performances comparées des différents ensembles de déclarants/partenaire. Dans la première partie, nous étudierons plus particulièrement les tendances à l'importation, en passant plus rapidement sur les tendances à l'exportation.

2.4.1 Structure des échanges par déclarants

Dans la présente section, nous analyserons, pour chaque déclarant, les tendances suivantes: pour les importations de produits de haute technologie, nous étudierons (i) l'importance de chaque partenaire dans le total des importations de biens d'équipement de haute technologie, (ii) la part de chaque partenaire dans le total des importations de biens d'équipement de haute technologie, (iii) la part des importations de biens d'équipement de haute technologie; en ce qui concerne les exportations de produits de haute technologie, nous étudierons (iv) l'importance de chaque partenaire dans le total des exportations de biens d'équipement de haute technologie. En outre, nous illustrerons, au moyen de tableaux, le TCAM et le rapport exportations/importations des échanges commerciaux dans cette catégorie de produits. Les tableaux de l'annexe auxquels il y a lieu de se reporter sont les tableaux 2.1.1 à 2.1.6.

2.4.1.1 Communauté européenne (EUR 12)

La valeur des importations communautaires de biens d'équipement de haute technologie (tableau 2.1.1) est passée de 6,7 milliards d'écus en 1978 à 25,9 milliards d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 41,6 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre 34,5 % en 1978.

Les principaux partenaires d'EUR 12 dans cette catégorie de produits sont les pays de la Classe 1 qui, en 1986, ont fourni, ensemble, 84,2 % du total des importations communautaires de biens d'équipement de haute technologie (tableau 2.1.2), contre 92,2 % en 1978. Les pays de la Classe 2 ont, quant à eux, fourni, en 1986, 10 % des importations communautaires de produits de cette catégorie (contre 4,8 % en 1978) et ceux de la Classe 3, 1,1 % (2,8 % en 1978). Sur l'ensemble de la période, les pays de la Classe 1 ont donc perdu un peu de leur importance en tant que fournisseurs de biens d'équipement de haute technologie, à EUR 12, au profit des pays de la Classe 2.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur de EUR 12 reste les États-Unis qui, en 1986, ont fourni 40,9 % du total des importations communautaires de produits de cette catégorie, contre 56,7 % en 1978. La part du Japon n'a guère dépassé les 27,8 % en 1986 (14,4 % en 1978), tandis que celle de l'AELE était estimée à 14,3 % (19,7 % en 1978).

L'élément marquant qui se dégage de la lecture des données est l'amélioration de la position du Japon en tant que fournisseur de biens d'équipement de haute technologie. Entre 1978 et 1986, la part de marché détenue par ce pays a pratiquement doublé. Le groupe des PVDC 6 a, quant à lui, vu sa part de marché progresser de 1,8 % en 1978 à 7,9 % en 1986, tandis que la part des PVDC 15 est passée, dans le même temps, de 3,5 à 9 %. En revanche, les États-Unis ont manifestement perdu du terrain, durant la période 1978-1986, en tant que fournisseurs, à EUR 12, de biens d'équipement de haute technologie; cette constatation vaut également pour l'AELE.

Le tableau 2.1.3 montre l'importance relative des biens d'équipement dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 41,6 % du total des importations extra-EUR 12, soit une augmentation par rapport aux 34,5 % enregistrés en 1978. Les biens d'équipement interviennent donc pour une part beaucoup plus importante que les produits de consommation dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, cette catégorie de produits ne représentait que 44,1 % du total en 1986 (contre 38,8 % en 1978), les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situant respectivement à 29,6 et 28 %, contre respectivement 16,3 et 21,1 % en 1978. C'est donc au niveau des échanges avec le groupe de partenaires de la Classe 1 que la part des biens d'équipement de haute technologie dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie est la plus élevée.

On note cependant des variations importantes au sein de chaque groupe de déclarants. En 1986, par exemple, les biens d'équipement représentaient 50,8 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance du Japon, en augmentation par rapport aux 30,2 % enregistrés en 1978. La part des biens d'équipement dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance des États-Unis est estimée à 46,2 % en 1986, contre 45,4 % en 1978; en ce qui concerne l'AELE, les pourcentages correspondants se situaient respectivement à 34,4 et 33,8 %. Pour ce qui est des partenaires commerciaux de la Classe 2, la part des biens d'équipement dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie est passée de 16,3 % en 1978 à 29,6 % en 1986. La croissance relative pour les produits de cette catégorie est plus marquée encore au niveau des PVDC; ainsi, la part des biens d'équipement dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance des PVDC 6 est passée de 9,8 % en 1978 à 36,2 % en 1986. Cette augmentation s'est accompagnée d'un recul spectaculaire de la part relative des produits de consommation. Le même discours peut être tenu en ce qui concerne le groupe des PVDC 15.

Le tableau 2.1.4 montre la part des biens d'équipement de haute technologie dans le total des importations communautaires de biens d'équipement. En 1986, cette part était de 59,4 %, soit une augmentation par rapport aux 43,2 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, le rapport biens d'équipement de haute technologie sur total des importations de biens d'équipement tend à être largement supérieur aux rapports correspondants pour les biens d'équipement ou pour les produits intermédiaires.

Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations communautaires de biens d'équipement est à mettre à l'actif des États-Unis avec 75 % en 1986, contre 67,1 % en 1978. En revanche, ce sont les importations de biens d'équipement en provenance des pays de l'AELE qui présentent le pourcentage de haute technologie le plus faible, alors que, en ce qui concerne les partenaires de la Classe 2, le pourcentage de haute technologie dans les importations de biens d'équipement est en augmentation constante. En 1986, la part de haute technologie dans le total des importations de biens d'équipement en provenance des PVDC 6 s'établissait à 60,6 %, contre 38,4 % en 1978.

La valeur des exportations communautaires de biens d'équipement de haute technologie est passée de 9,9 milliards d'écus en 1978 à 25,1 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.1.5). En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 39,1 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 37,3 % en 1978.

L'importance relative de chaque marché ressort du tableau 2.1.6. Le pourcentage des exportations communautaires de biens d'équipement vers les partenaires de la Classe 1 est passé de 39 % en 1978 à 52,1 % en 1986. Au cours de cette même période, la part des partenaires de la Classe 2 est tombée de 48,7 à 30,4 %, tandis que celle des partenaires de la Classe 3 est, elle, passée de 9,3 à 7,1 %. Les pays de la Classe 2 restent le principal groupe partenaire en ce qui concerne les exportations communautaires de produits de cette catégorie. Au sein de la Classe 1, ce sont les pays de l'AELE qui constituent le principal débouché pour les exportations communautaires avec 21,5 % du total 1986, contre 17,7 % en 1978. La part des exportations vers les États-Unis dans le total des exportations communautaires de produits de cette catégorie est passée de 11,9 % en 1978 à 20 % en 1986. Le Japon, par contre, n'a absorbé que 2,6 % des exportations communautaires de produits de cette catégorie en 1986, contre 1,9 % en 1978.

Examinons à présent le TCAM du commerce des biens d'équipement de haute technologie.

	Extra EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	16,84	17,43	16,64	1,11	19,82	23,17	13,21	22,09	21,15
1982-1986	8,00	15,56	-3,85	16,51	19,99	10,77	16,99	0,00	2,14
1978-1986	12,33	16,49	5,91	8,54	19,91	16,80	15,09	10,50	11,24
Importations									
1978-1982	24,62	21,47	28,17	0,42	19,67	36,52	11,41	33,29	27,03
1982-1986	12,67	13,01	31,75	10,52	8,12	21,18	16,38	52,64	39,97
1978-1986	18,50	17,16	29,95	5,35	13,75	28,62	13,87	42,64	33,34

Il convient de mettre en évidence les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, les importations ont enregistré une croissance beaucoup plus rapide que les exportations;
- le TCAM des exportations de biens d'équipement n'a dépassé celui des importations que dans le cas des échanges avec les États-Unis, l'AELE et les partenaires de la Classe 3;
- le déséquilibre le plus grand entre la croissance des importations et celle des exportations concerne les échanges avec les partenaires de la Classe 2, principalement les groupes de PVDC et les échanges avec le Japon, et il est plus marqué pour la période 1982-1986 que pour celle 1978-1982.

Les écarts entre les différents partenaires au niveau des exportations et des importations de biens d'équipement de haute technologie se reflètent dans le tableau ci-dessous, qui indique le rapport exportations/importations.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extra-EUR 12	1,5	1,3	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0
Classe 1	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,6	0,7	0,6
Classe 2	15,1	14,1	10,8	9,3	10,4	7,9	6,2	4,1	2,9
Classe 3	4,9	4,7	4,1	4,5	5,0	6,8	6,0	7,1	6,2
USA	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5
Japon	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
AELE	1,3	1,3	1,5	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5
PVDC 6	5,0	3,9	2,9	2,4	3,5	2,2	1,3	1,1	0,6
PVDC 15	6,2	6,2	4,8	3,9	5,2	3,2	2,0	1,9	1,5

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la balance commerciale de EUR 12 vis-à-vis du reste du monde dans le domaine des biens d'équipement est en équilibre même si, sur l'ensemble de la période, il y a détérioration;
- EUR 12 enregistre un excédent commercial dans ses échanges de biens d'équipement avec les partenaires de la Classe 2 et de la Classe 3 même si, dans le cas de la Classe 2, l'ampleur de cet excédent s'est considérablement réduite au cours de la période étudiée. Une tendance analogue se dégage au niveau des échanges avec les PVDC. Le rapport exportations/importations des échanges avec la Classe 1 est resté pratiquement inchangé durant toute la période;
- l'analyse des données révèle que pour ce groupe de produits, les échanges commerciaux avec le Japon se limitent quasi exclusivement aux importations, tandis qu'au niveau des échanges avec les États-Unis, on constate l'existence d'un déficit important, même si un léger mieux a été observé au cours de la période considérée.

2.4.1.2 États-Unis

La valeur des importations américaines de biens d'équipement de haute technologie (tableau 2.2.1) est passée de 3,2 milliards d'écus en 1978 à 20,4 milliards d'écus en 1986, ce

qui, pour 1986, représente environ 31,4 % du total des importations de produits de haute technologie, contre 21,6 % en 1978.

Les principaux partenaires des États-Unis dans cette catégorie de produits sont les pays de la Classe 1 qui, en 1986, ont fourni, ensemble, 84,1 % du total des importations américaines de biens d'équipement de haute technologie (tableau 2.2.2), contre 84,4 % en 1978. Les pays de la Classe 2 ont quant à eux fourni, en 1986, 15,7 % des importations américaines dans cette catégorie, contre 14,8 % en 1978, tandis qu'avec 0,2 % en 1986, (0,7 % en 1978), la part des pays de la Classe 3 était insignifiante. Sur l'ensemble de la période pour la fourniture des biens d'équipement de haute technologie aux États-Unis, on assiste donc à un léger déplacement du plateau de la balance des pays de la Classe 1 vers les pays de la Classe 2.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur des États-Unis reste le Japon qui, en 1986, a fourni 55,7 % du total des importations américaines de produits de cette catégorie, contre 47,2 % en 1978. Les importations en provenance d'EUR 12 n'ont représenté que 16,8 % en 1986 (26,7 % en 1978), tandis que la part des pays de l'AELE dans le total des importations américaines n'a guère dépassé les 2,6 % (4,6 % en 1978). Il convient cependant de noter que la part du marché des importations américaines de biens d'équipement de haute technologie détenue par EUR 12 est beaucoup plus importante que dans le cas des biens de consommation.

L'importance des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs, aux États-Unis, de biens d'équipement de haute technologie n'a pratiquement pas évolué au cours de la période étudiée. Entre 1978 et 1986, la part du marché américain détenue par ces pays n'a enregistré qu'une faible augmentation, passant de 14,8 à 15,7 %. Cette situation se reflète dans les pourcentages réalisés par le groupe des PVDC, la part des PVDC 6 dans le total des importations américaines passant de 13,4 % en 1978 à 13,9 % en 1986 et celle des PVDC 15, de 14,2 à 15,4 %.

Le tableau 2.2.3 montre l'importance relative des biens d'équipement dans le total des importations américaines de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 31,4 % du total mondial, soit une augmentation par rapport aux 21,6 % enregistrés en 1978. La part des biens d'équipement dans le total des importations américaines de produits de haute technologie s'accroît donc et pèse d'un poids plus lourd que celle des biens de consommation dans le total des importations. Cette augmentation s'explique presque entièrement par l'importance des biens d'équipement dans les importations américaines en provenance du Japon. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, les biens d'équipement représentaient, en 1986, 37,7 % du total (contre 25,7 % en 1978), les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situant respectivement à 16,7 et 24,1 %, contre respectivement 11,1 et 55,7 % en 1978.

On note cependant des variations importantes au sein de chaque groupe de déclarants. En 1986, par exemple, les biens d'équipement représentaient 44,6 % du total des importations de produits de haute technologie en provenance du Japon, ce qui constitue une augmentation par rapport aux 31 % enregistrés en 1978. La part des biens d'équipement dans le total des importations américaines de produits de haute technologie en provenance d'EUR 12 se situait, en 1986, à 28,6 %, contre 27,9 % en 1978, ce qui traduit une importance relative plus grande des échanges de produits de cette catégorie par rapport aux biens de consommation. En ce qui concerne les groupes des PVDC 6 et PVDC 15, la part des biens d'équipement dans le total des importations américaines de produits de haute technologie en provenance de ces groupes était estimée respectivement à 17,7 et 16,6 % en 1986.

Le tableau 2.2.4 nous renseigne sur la part des biens d'équipement de haute technologie dans le total des importations américaines de biens d'équipement. En 1986, cette part était de 36,6 %, en augmentation par rapport aux 29,7 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, la part des biens d'équipement de haute technologie dans le total des importations de biens d'équipement tend à être supérieure aux pourcentages correspondants se rapportant soit aux

biens de consommation, soit aux produits intermédiaires. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations américaines de biens d'équipement est à mettre à l'actif du Japon avec 43,8 % en 1986, contre 48,3 % en 1978. En revanche, ce sont les importations de biens d'équipement en provenance de l'AELE et de EUR 12 qui présentent le pourcentage de haute technologie le plus faible, à savoir respectivement 28,1 et 29,3 % en 1986. En 1986 toujours, la part de haute technologie dans le total des importations américaines de biens d'équipement en provenance des PVDC 6 était de 37,1 % (38,2 % pour les PVDC 15), contre 46,4 % (46,3 %) en 1978.

La valeur des exportations américaines de biens d'équipement de haute technologie est passée de 4,6 milliards d'écus en 1978 à 9,7 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.2.5). En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 23,5 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 29,3 % en 1978. Qu'elle soit exprimée en valeur absolue ou en pourcentage du total des exportations de produits de haute technologie, il apparaît clairement que la position des États-Unis dans cette catégorie de produits est nettement plus faible que celle d'EUR 12.

L'importance relative de chaque marché est présentée dans le tableau 2.2.6. Le pourcentage des exportations de biens d'équipement vers les partenaires de la Classe 1 a chuté de 71,4 % en 1978 à 66 % en 1986. Durant cette même période, la part détenue par les partenaires de la Classe 2 est restée pratiquement inchangée à environ 28 %, tandis que celle de la Classe 3 est passée de 1,8 à 3,2 %. EUR 12, qui constitue le principal débouché pour les exportations américaines de produits de cette catégorie, a absorbé, en 1986, 32,5 % du total de ces exportations, contre 38,1 % en 1978. Le Japon, par contre, n'a absorbé que 9,7 % des exportations américaines de produits de cette catégorie en 1986, contre 7,1 % en 1978. Il apparaît clairement qu'une part importante des exportations américaines de biens d'équipement ne peut s'expliquer par les échanges avec les partenaires auxquels il est fait allusion ici. L'écart correspond aux échanges avec le Canada.

Le tableau ci-dessous détaille le TCAM des exportations et des importations dans ce groupe de produits:

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	21,59	21,56	20,89	23,85	-3,32	20,23	17,19	30,14	28,35
1982-1986	-0,97	-4,80	-0,24	-0,75	44,04	8,38	-6,21	2,76	1,17
1978-1986	9,73	7,58	9,82	10,87	18,01	14,15	4,84	15,64	13,95
Importations									
1978-1982	23,98	15,98	26,48	27,50	8,33	26,75	18,61	25,46	28,13
1982-1986	27,92	21,88	30,28	26,12	5,39	30,43	16,37	27,43	26,24
1978-1986	25,94	18,90	28,37	26,80	6,85	28,57	17,48	26,44	27,18

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, les importations de biens d'équipement ont augmenté plus rapidement que les exportations; cela vaut pour tous les partenaires, principalement ceux de la Classe 1;

- les données révèlent que c'est pour les échanges avec le Canada et le Japon que le TCAM des importations l'emporte le plus nettement sur celui des exportations;
- en ce qui concerne EUR 12, les exportations ont fléchi entre 1982 et 1986, tandis que, dans le même temps, les importations ont augmenté rapidement;
- qu'il s'agisse des importations ou des exportations, les taux de croissance des échanges avec l'ensemble des partenaires ont été largement supérieurs, durant la période 1982-1986, à ceux enregistrés pour la période 1978-1982.

Le tableau ci-dessous montre le rapport exportations/importations du commerce américain de biens d'équipement de haute technologie.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	1,4	1,5	1,6	1,3	1,3	1,1	0,8	0,5	0,5
EUR 12	2,0	2,2	2,4	2,3	2,5	2,5	2,0	0,9	0,9
Classe 1	0,8	0,9	0,9	0,7	0,7	0,6	0,4	0,3	0,2
Classe 2	2,5	2,4	2,7	2,2	2,3	1,5	1,2	1,1	0,9
Classe 3	3,5	1,7	2,0	1,3	2,2	6,2	8,3	12,1	7,8
Japon	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
AELE	1,9	1,8	1,9	2,0	1,8	1,8	1,5	0,9	0,8
PVDC 6	1,0	1,1	1,5	1,1	1,1	0,7	0,6	0,6	0,5
PVDC 15	1,4	1,5	1,8	1,4	1,4	0,9	0,7	0,7	0,6

Il convient de mettre en évidence les points suivants:

- la balance commerciale américaine dans ce groupe de produits est déficitaire vis-à-vis de l'ensemble des groupes partenaires, à l'exception de la Classe 3;
- en ce qui concerne les échanges avec le monde, EUR 12, la Classe 2 et l'AELE, le déficit américain est apparu à partir de 1978 et, dans la plupart des cas, après 1983 seulement.

2.4.1.3 Japon

La valeur des importations japonaises de biens d'équipement de haute technologie (tableau 2.3.1) est passée de 1,3 milliard d'écus en 1978 à 4,8 milliards d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 41,4 % du total des importations japonaises de produits de haute technologie, contre 40,4 % en 1978.

Ensemble, les pays de la Classe 1 ont fourni, en 1986, 89 % du total des importations japonaises de produits de cette catégorie (tableau 2.3.2) contre 92 % en 1978, la part des pays de la Classe 2 ayant été 10,6 % en 1986 (7,6 % en 1978), tandis qu'avec 0,4 % en 1986 (même pourcentage qu'en 1978), la part des pays de la Classe 3 est insignifiante. Sur l'ensemble de la période, parmi les fournisseurs du Japon en biens d'équipement de haute technologie, il n'y a donc pas eu de modification majeure de l'importance des pays de la

Classe 1 au profit des pays de la Classe 2, même si la part détenue par ces derniers enregistre une augmentation modeste.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur du Japon sont les États-Unis avec, en 1986, 71,1 % du total des importations japonaises de produits de cette catégorie, contre 68,7 % en 1978. Les importations en provenance de EUR 12 n'ont représenté que 13,6 % en 1986 (17,8 % en 1978), un chiffre qui traduit un déclin relatif sur l'ensemble de la période; l'AELE quant à elle n'a fourni que 3,4 % du total des importations japonaises, contre 4,4 % en 1978.

L'importance des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs du Japon dans le domaine des biens d'équipement de haute technologie n'a que très légèrement augmenté au cours de la période étudiée. Entre 1978 et 1986, la part de marché détenue par ces pays est ainsi passée de 7,6 à 10,6 %. Cette situation se reflète dans les pourcentages réalisés par le groupe des PVDC, la part des PVDC 6 dans le total des importations japonaises étant passée de 7,1 % en 1978 à 9,3 % en 1986 et celle des PVDC 15, de 7,6 à 10,6 %. Il n'en demeure pas moins évident qu'en ce qui concerne les livraisons, au Japon, de biens d'équipement, les groupes de PVDC sont toujours très loin de jouer un rôle aussi important qu'au niveau des produits de consommation.

Le tableau 2.3.3 montre l'importance relative des biens d'équipement dans le total des importations japonaises de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 41,4 % du total mondial, un pourcentage comparable aux 40,4 % enregistrés en 1978. Les biens d'équipement pèsent donc d'un poids beaucoup plus lourd dans les importations japonaises de produits de haute technologie que les biens de consommation de haute technologie. Pour ce qui est des importations en provenance des pays de la Classe 1, les biens d'équipement représentaient, en 1986, 44,2 % du total contre 43,6 % en 1978, les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situent respectivement à 28,3 et 15,5 %, contre respectivement 21,4 et 35 % en 1978. En 1986, les biens d'équipement représentaient 37,2 % du total des importations japonaises en provenance de EUR 12, contre 34,8 % en 1978.

Au tableau 2.3.4 apparaît la part des biens d'équipement de haute technologie dans le total des importations japonaises de biens d'équipement. En 1986, ce pourcentage était de 63,7 %, en augmentation par rapport aux 47,6 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, le pourcentage des biens d'équipement de haute technologie dans le total des importations de biens d'équipement tend à être le plus élevé de tous les pourcentages du même type, ce qui, à l'évidence, traduit un déficit global relatif de ces biens dans le secteur de la haute technologie, même si ce problème est probablement limité à un petit nombre de secteurs industriels, principalement l'industrie aérospatiale et les processus chimiques. Sur le total des importations japonaises de biens d'équipement, ce sont les importations en provenance des États-Unis qui ont la composante « haute technologie » la plus élevée avec 76,7 % en 1986, contre 66,3 % en 1978. En revanche, ce sont les importations de biens d'équipement en provenance de l'AELE et de EUR 12 qui, là encore, ont la composante « haute technologie » la plus faible; en ce qui concerne la Classe 2, la part de haute technologie dans les importations japonaises de biens d'équipement était de 61 % en 1986, ce qui constitue une augmentation par rapport aux 49,8 % enregistrés en 1978.

Les exportations japonaises de biens d'équipement de haute technologie contrastent singulièrement avec les importations, la valeur de ces exportations ayant effectué un bond en avant pour passer de 5,3 milliards d'écus en 1978 à 32,4 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.3.5). Cette augmentation apparaît nettement supérieure à celle enregistrée, au cours de la même période, par les produits de consommation. En 1986, les biens d'équipement représentaient 48 % du total des exportations japonaises de produits de haute technologie, contre 31,3 % en 1978. Tant en valeur absolue qu'en pourcentage du total des exportations de produits de haute technologie, les exportations japonaises de biens d'équipement de haute technologie se situent à un niveau largement supérieur à celui enregistré aussi bien par les États-Unis que par EUR 12.

L'importance relative de chaque marché ressort du tableau 2.3.6. Le pourcentage des exportations japonaises de biens d'équipement vers les partenaires de la Classe 1 est passé de 58,2 % en 1978 à 79,2 % en 1986. Au cours de cette même période, la part des partenaires de la Classe 2 a chuté, passant de 37 à 17,3 %, tandis que celle de la Classe 3 est passée de 4,8 à 3,4 %. Les États-Unis, qui sont, de très loin, le principal débouché pour les exportations japonaises de produits de cette catégorie, ont absorbé, en 1986, 48 % du total de ces exportations, contre 30,5 % en 1978. La part du total des exportations japonaises de produits de cette catégorie à destination de EUR 12 a progressé entre 1978 (18,8 %) et 1983 (27,4 %), puis est retombée à 21,3 % en 1986.

Les TCAM des exportations et des importations pour ce groupe de produits sont représentés ci-dessous.

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	29,78	42,67	31,78	21,50	7,35	30,59	37,14	17,83	21,10
1982-1986	21,22	13,85	31,45	7,07	34,80	34,98	31,15	18,75	12,55
1978-1986	25,43	27,45	31,61	14,06	20,30	32,76	34,11	18,29	16,75
Importations									
1978-1982	19,94	18,43	19,51	26,00	38,06	19,85	11,61	26,23	26,14
1982-1986	14,59	8,50	15,45	18,50	2,57	15,64	14,91	16,45	18,53
1978-1986	17,23	13,36	17,46	22,19	19,00	17,73	13,25	21,24	22,27

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- à l'exception des échanges avec le groupe des PVDC, le TCAM des importations a été largement supérieur à celui des exportations durant toute la période considérée;
- sur l'ensemble de la période, le TCAM des exportations vers EUR 12 a été près de deux fois supérieur à celui des importations.

Le tableau ci-dessous indique le rapport exportations/importations du commerce japonais des biens d'équipement de haute technologie.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	3,9	3,2	3,4	4,5	5,4	5,4	7,1	6,4	6,7
EUR 12	4,1	4,3	5,2	8,4	8,7	9,0	13,0	12,9	10,5
Classe 1	2,1	1,6	1,8	2,5	3,1	3,4	5,3	4,7	5,2
Classe 2	19,0	14,4	11,2	14,7	16,5	18,0	13,1	10,6	11,0
Classe 3	52,0	22,2	19,3	26,3	19,0	51,2	48,1	67,9	56,7
USA	1,7	1,3	1,4	2,0	2,4	2,7	4,6	4,2	4,5
AELE	1,8	1,8	2,5	4,2	4,1	6,7	5,7	5,1	6,9
PVDC 6	8,8	6,8	4,6	5,4	6,7	7,5	6,6	6,1	7,2
PVDC 15	11,5	8,9	6,3	8,1	9,7	11,0	8,6	7,2	7,9

Il convient de mettre en évidence les points suivants:

- le Japon a enregistré, durant toute la période étudiée, un important excédent dans le commerce des biens d'équipement de haute technologie avec l'ensemble de ses partenaires; néanmoins, l'ampleur de cet excédent est généralement très inférieur à celui enregistré pour les biens de consommation;
- l'excédent commercial le plus important concerne les échanges avec EUR 12, la Classe 2 et la Classe 3; l'excédent japonais n'a cependant augmenté que dans le cas des échanges avec EUR 12;
- l'excédent commercial du Japon dans cette catégorie de produits continue à se creuser vis-à-vis de l'ensemble des partenaires, à l'exception des pays de la Classe 2, et rien ne permet de supposer que ce phénomène va s'interrompre.

2.4.1.4 AELE

La valeur des importations, par l'AELE, de biens d'équipement de haute technologie (tableau 2.4.1) est passée de 2 milliards d'écus en 1978 à 6,2 milliards d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 36,5 % du total des importations de produits de haute technologie, contre 31,4 % en 1978. Ces produits interviennent donc pour une part importante dans le total des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie.

Ensemble, les pays de la Classe 1 ont fourni, en 1986, 95 % du total des importations de produits de cette catégorie (tableau 2.4.2), contre 95,8 % en 1978. Pour les pays de la Classe 2, ce pourcentage était, en 1986, de 2,8 %, contre 0,8 % en 1978, tandis que pour les pays de la Classe 3, il était, en 1986, de 2,2 %, contre 3,3 % en 1978. Ces chiffres indiquent clairement que, sur l'ensemble de la période, les pays de la Classe 1 sont restés le principal partenaire de l'AELE.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur de l'AELE est EUR 12 qui, en 1986, a fourni 48,9 % du total des importations, par l'AELE, de produits de cette catégorie, contre 55,9 % en 1978. La part des États-Unis était de 18,3 % en 1986 (18 % en 1978), un pourcentage qui est resté pratiquement constant durant toute la période, tandis que le Japon est intervenu pour 15,7 % dans le total des importations de l'AELE, contre 6,5 % en 1978. Il apparaît clairement que le Japon améliore sa position relative en tant que fournisseur, à l'AELE, de biens d'équipement de haute technologie, une évolution qui semble se faire aux dépens de EUR 12.

Bien qu'ayant augmenté au cours de la période étudiée, l'importance relative des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs de l'AELE en biens d'équipement de haute technologie reste extrêmement faible. Retenons simplement que le groupe des PVDC 15 est à l'origine de la totalité des importations en provenance des partenaires de la Classe 2.

Le tableau 2.4.3 montre l'importance relative des biens d'équipement dans le total des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie en provenance des différents partenaires. En 1986, ces produits représentaient 36,5 % du total mondial, soit une augmentation par rapport aux 31,4 % enregistrés en 1978. Parmi les produits de haute technologie importés par l'AELE, les biens d'équipement constituent donc un poste relativement plus important que les biens de consommation. En ce qui concerne les importations en provenance de la Classe 1, les biens d'équipement représentaient, en 1986, 36,7 % du total, contre 31,3 % en 1978, alors que la part du Japon a enregistré une progression substantielle: 49,1 % en 1986, contre 26 % en 1978. En 1986, les biens d'équipement représentaient 33,2 % des importations de l'AELE en provenance de EUR 12, ce qui constitue une légère augmentation par rapport aux 31,7 % enregistrés en 1978. En ce qui concerne la Classe 2, la part des biens d'équipement dans le total des importations, par

l'AELE, de produits de haute technologie était de 27,3 % en 1986, contre 13,4 % en 1978. Pour la Classe 3, ces pourcentages étaient de 48,4 % en 1986 et de 55,7 % en 1978.

Le tableau 2.4.4 nous renseigne sur la part des biens d'équipement de haute technologie dans le total des importations, par l'AELE, de biens d'équipement. En 1986, cette part était de 26,1 %, en augmentation par rapport aux 22,3 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, la part des biens d'équipement de haute technologie dans le total des importations de biens d'équipement tend à être largement supérieure aux pourcentages correspondants se rapportant soit aux biens de consommation, soit aux produits intermédiaires. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations, par l'AELE, de biens d'équipement est à mettre à l'actif des États-Unis avec 44,4 % en 1986, contre 36 % en 1978. En revanche, ce sont les biens d'équipement en provenance de EUR 12 et de la Classe 2 qui, en 1986, ont présenté le pourcentage le plus faible de haute technologie, à savoir respectivement 21,5 et 27 %, contre respectivement 20,8 et 14,6 % en 1978; il convient, toutefois, de noter que la part de la Classe 2 augmente rapidement.

La valeur des exportations, par l'AELE, de biens d'équipement de haute technologie est inférieure à celle des importations, et est passée de 2 milliards d'écus en 1978 à 4,9 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.4.5). En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 30,1 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 28,1 % en 1978.

L'importance relative de chaque marché est présentée dans le tableau 2.4.6. Le pourcentage des exportations, par l'AELE, de biens d'équipement vers les partenaires de la Classe 1 était estimé, en 1986, à 72,6 %, contre 63,1 % en 1978. Au cours de la période étudiée, la part des partenaires de la Classe 2 a enregistré une baisse, passant de 27 à 18,3 %; ce fut le cas également de la part de la Classe 3 qui est passée de 9,9 à 9 %. EUR 12 constitue le principal débouché pour les exportations, par l'AELE, de produits de cette catégorie avec 39,5 % du total de ces exportations en 1986, contre 35,7 % en 1978. La part des produits de cette catégorie dans le total des exportations vers les États-Unis est passée de 7,6 % en 1978 à 12,1 % seulement en 1986.

Les TCAM des exportations et des importations pour ce groupe de produits sont reproduits ci-après:

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	Japon	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	13,78	12,50	12,90	17,39	10,24	14,84	11,48	22,12	15,51
1982-1986	10,34	14,48	16,61	-2,92	11,16	22,95	12,91	2,75	5,12
1978-1986	12,05	13,48	14,74	6,75	10,70	18,83	12,20	12,01	10,20
Importations									
1978-1982	16,29	11,58	22,04	44,15	5,11	26,47	33,89	41,19	47,49
1982-1986	13,49	14,39	12,10	24,33	12,82	4,78	22,78	45,38	23,74
1978-1986	14,88	12,97	16,96	33,87	8,90	15,12	28,21	43,26	35,09

Il convient de souligner les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, le TCAM des importations est plus élevé que celui des exportations;

- sur l'ensemble de la période, le taux de croissance des importations en provenance du Japon et des États-Unis est inférieur à celui des exportations vers ces mêmes partenaires;
- tant en valeur absolue qu'en termes relatifs, les TCAM des importations en provenance des groupes de PVDC enregistrent des écarts considérables par rapport aux taux de croissance des exportations.

Le tableau ci-dessous indique le rapport exportations/importations du commerce des biens d'équipement de haute technologie au niveau de l'AELE.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	1,0	1,1	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	0,8
EUR 12	0,6	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Classe 1	0,7	0,7	0,6	0,4	0,5	0,4	0,6	0,7	0,6
Classe 2	32,2	27,3	21,7	21,8	14,2	14,8	12,1	7,7	5,3
Classe 3	2,9	3,9	1,8	2,3	3,5	4,1	4,0	3,5	3,3
USA	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,8	0,5
Japon	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
PVDC 6	11,3	5,9	5,0	5,9	6,3	3,9	3,5	3,3	1,6
PVDC 15	13,2	10,1	8,6	7,8	5,0	6,1	5,0	4,6	2,6

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- le seul excédent des exportations sur les importations enregistré par l'AELE concerne ses échanges avec les partenaires de la Classe 2 et de la Classe 3 bien que, dans le premier cas, l'ampleur de cet excédent ait diminué;
- les données semblent indiquer que les échanges avec le Japon et les PVDC 6 se limitent quasi exclusivement à des importations;
- le déficit commercial de l'AELE vis-à-vis de EUR 12 dans le domaine des biens d'équipement de haute technologie est resté inchangé durant la période étudiée.

2.4.2 Indice de spécialisation

Dans cette section, nous étudierons l'évolution, durant la période considérée, de l'indice de spécialisation (IS) se rapportant à chaque combinaison unité de référence/partenaire. A l'instar de ce qui a été fait dans la section précédente, cette analyse sera réalisée par type de produit. La définition précise de l'indice figure dans le chapitre 1 du présent rapport; il s'avère toutefois nécessaire d'aborder brièvement ici la question de l'interprétation et des limites de cet indice.

L'IS est très largement utilisé pour évaluer dans quelle mesure un pays déterminé se spécialise dans ses exportations ou ses importations vis-à-vis du reste du monde. Il se calcule comme le rapport entre la part des exportations (importations) d'un produit détenue par un pays dans le total des produits exportés (importés), et la part des exportations (importations) mondiales d'un produit dans le total des produits exportés (importés). Un rapport supérieur à l'unité indique une spécialisation relative, tandis qu'un rapport inférieur à 1 indique que le degré de spécialisation du pays étudié se situe à un niveau inférieur à la moyenne mondiale des exportations (importations) de ce produit.

Une des principales limites de cet indice est qu'il ne permet pas de mesurer, de façon fiable, la composante « produits nationaux » intervenant dans la fabrication d'un bien manufacturé au niveau d'un pays déterminé – il ne permet donc pas de mesurer la valeur ajoutée manufacturière apportée au plan intérieur. Par conséquent, le degré élevé de spécialisation d'un pays dans la fabrication d'un produit pourrait résulter d'activités d'assemblage plutôt que de production. Il convient donc d'établir une distinction entre la répartition globale de la spécialisation en matière d'exportations et la ventilation internationale de la production ou de la valeur ajoutée. Cela est d'autant plus vrai si l'on considère le rôle important joué par les firmes multinationales qui se caractérisent par la possession de moyens de production répartis parmi un large éventail d'activités.

On trouvera ci-après les données sur l'IS de chaque groupe de déclarants en ce qui concerne ses exportations vers les principaux groupes partenaires.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	1,12	1,18	1,14	1,08	1,05	1,05	1,08	1,05	1,03
Classe 1	1,09	1,06	1,06	1,03	0,97	0,97	0,93	1,00	0,98
Classe 2	1,24	1,27	1,22	1,25	1,26	1,27	1,34	1,18	1,19
Classe 3	0,98	1,02	1,05	1,05	1,00	0,95	1,00	1,11	1,02
USA									
Monde	0,88	0,85	0,86	0,81	0,76	0,73	0,73	0,61	0,63
Classe 1	0,97	0,97	0,92	0,84	0,82	0,77	0,75	0,55	0,57
Classe 2	0,70	0,70	0,72	0,69	0,66	0,64	0,56	0,73	0,74
Classe 3	1,44	1,19	1,37	1,21	1,15	1,17	1,50	1,38	1,09
Japon									
Monde	0,94	0,97	1,00	1,11	1,19	1,22	1,24	1,24	1,26
Classe 1	0,97	1,09	1,11	1,21	1,32	1,33	1,32	1,37	1,37
Classe 2	0,88	0,85	0,88	0,94	1,00	1,03	1,00	0,97	1,00
Classe 3	1,07	0,93	0,82	0,84	0,82	0,98	0,86	0,78	0,93
AELE									
Monde	0,85	0,88	0,89	0,89	0,84	0,81	0,81	0,82	0,79
Classe 1	0,82	0,88	0,86	0,82	0,79	0,72	0,73	0,78	0,75
Classe 2	0,88	0,94	0,88	1,00	0,91	1,00	1,06	0,97	0,94
Classe 3	0,88	0,95	1,05	1,03	1,18	1,15	1,25	1,11	1,05

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la part des biens d'équipement dans le total des exportations communautaires de produits de haute technologie est, dans l'ensemble, supérieure à la moyenne même si, pour les

échanges avec les partenaires de la Classe 1, elle se situe légèrement au-dessous de celle-ci une tendance qui va en s'aggravant;

- la tendance est similaire en ce qui concerne les exportations américaines de biens d'équipement de haute technologie à destination de l'ensemble des partenaires, bien que, dans le cas des États-Unis, la part des biens d'équipement dans le total des exportations soit restée inférieure à la moyenne durant toute la période étudiée;
- la part des biens d'équipement dans le total des exportations japonaises de produits de haute technologie se situe, elle aussi, à un niveau supérieur à la moyenne, sauf en ce qui concerne les échanges avec les partenaires de la Classe 3.

Le tableau correspondant se rapportant aux importations se présente comme suit:

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	1,13	1,15	1,17	1,11	1,18	1,18	1,22	1,14	1,14
Classe 1	1,15	1,11	1,13	1,10	1,13	1,13	1,16	1,07	1,07
Classe 2	1,23	1,08	1,08	1,20	1,20	1,33	1,38	1,37	1,43
Classe 3	0,78	0,83	0,81	0,78	0,85	0,92	1,00	0,96	0,93
USA									
Monde	0,73	0,70	0,66	0,71	0,73	0,71	0,81	0,89	0,84
Classe 1	0,76	0,78	0,76	0,78	0,79	0,79	0,86	0,95	0,93
Classe 2	0,85	0,92	0,85	0,87	0,80	0,80	0,81	0,79	0,81
Classe 3	2,07	2,83	1,25	1,66	1,37	0,85	0,73	0,73	0,80
Japon									
Monde	1,33	1,27	1,23	1,23	1,12	1,21	1,09	1,11	1,11
Classe 1	1,29	1,28	1,21	1,17	1,03	1,10	1,00	1,02	1,07
Classe 2	1,62	1,69	2,00	1,67	1,67	1,67	1,69	1,58	1,33
Classe 3	1,30	1,91	1,19	0,94	1,04	0,58	0,62	0,58	0,50
AELE									
Monde	1,03	0,91	0,94	1,11	1,06	1,06	1,09	0,94	1,00
Classe 1	0,91	0,86	0,87	1,00	0,92	0,95	0,95	0,83	0,90
Classe 2	1,00	0,85	0,85	0,87	1,40	1,27	1,13	1,21	1,29
Classe 3	2,07	1,17	1,69	1,47	1,26	1,35	1,23	1,65	1,60

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la part des biens d'équipement de haute technologie dans les importations se situe à un niveau proche de la moyenne pour l'ensemble des groupes déclarants, même si les données sur les États-Unis révèlent que ce pays se situe légèrement au-dessous de cette moyenne;

- en ce qui concerne EUR 12, il apparaît clairement que la part des produits de cette catégorie dans les importations en provenance des partenaires de la Classe 2 par rapport à la moyenne globale a augmenté sur l'ensemble de la période; pour les importations en provenance de la Classe 1, le phénomène est inverse;
- les données sur le Japon révèlent que, bien qu'en baisse, la part des biens d'équipement dans les importations de produits de haute technologie reste relativement élevée.

2.4.3 Résumé

Nous rendrons brièvement compte ici des principales conclusions de cette section.

Le tableau croisé (pays déclarants/pays partenaires) ci-après montre, sous une forme succincte, la distribution des échanges commerciaux pour les années 1978 et 1986.

Part dans les échanges de biens d'équipement de haute technologie														
Déclarant/ partenaire	1978							1986						
	EUR 12	Classe 1	USA	Japon	AELE	Classe 2	Classe 3	EUR 12	Classe 1	USA	Japon	AELE	Classe 2	Classe 3
Exportations														
EUR 12 ⁽¹⁾	■	39,0	11,9	1,9	17,7	48,7	9,3	■	52,1	20,0	2,6	21,5	30,4	7,1
USA	38,1	33,3	■	7,1	6,2	26,3	1,8	32,5	33,5	■	9,7	4,3	28,6	3,2
Japon	18,8	39,4	30,5	■	2,0	37,0	4,8	21,3	57,9	48,0	■	3,5	17,3	3,4
AELE	35,7	27,4	7,6	1,6	■	27,0	9,9	39,5	33,1	12,1	1,6	■	18,3	9,0
Importations														
EUR 12	■	92,2	56,7	14,4	19,7	4,8	2,8	■	84,2	40,9	27,8	14,3	10,0	1,1
USA	26,7	57,7	■	47,2	4,6	14,8	0,7	16,8	67,3	■	55,7	2,6	15,7	0,2
Japon	17,8	74,2	68,7	■	4,4	7,6	0,4	9,4	75,4	71,1	■	3,4	10,6	0,4
AELE	55,9	39,9	18,0	6,5	■	0,8	3,3	48,9	46,1	18,3	15,7	■	2,8	2,2

⁽¹⁾ En raison du problème des données confidentielles, le pourcentage pour EUR 12 n'atteint pas 100.

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la part des partenaires de la Classe 1 dans le total des exportations communautaires de biens d'équipement de haute technologie a augmenté sur l'ensemble de la période. Cela s'explique par l'amélioration de la part relative des États-Unis et de l'AELE et par une baisse de la part des partenaires de la Classe 2;
- durant toute la période considérée, EUR 12 a constitué le principal débouché pour les exportations américaines de produits de cette catégorie, même si une légère augmentation de la part du Japon semble se dessiner;
- les États-Unis constituent le principal débouché pour les exportations japonaises de produits de cette catégorie, une situation qui n'a fait que s'affirmer sur l'ensemble de la période;
- même si les États-Unis et le Japon restent les principaux fournisseurs d'EUR 12 dans cette catégorie de produits, entre 1978 et 1986, la balance a nettement penché du côté du Japon;

- l'amélioration de l'importance relative du Japon en tant que fournisseur de produits de cette catégorie se reflète également dans la structure des importations américaines;
- EUR 12 intervient pour une part de moins en moins grande dans les importations japonaises de produits de cette catégorie, tandis que les États-Unis restent le principal fournisseur du Japon, même si certains indices donnent à penser que les pays de la Classe 2 améliorent leur importance relative.

Il convient également d'insister sur les points suivants:

- pour tous les groupes de déclarants, les biens d'équipement interviennent pour une plus large part dans les importations de produits de haute technologie que les biens de consommation. Pour le Japon comme pour EUR 12, ces produits représentaient, en 1986, plus de 40 % du total;
- la part des biens d'équipement de haute technologie dans le total des biens d'équipement importés par EUR 12 et par le Japon est supérieure à celle des États-Unis: respectivement 59 et 64 % contre 36 % pour les États-Unis en 1986;
- en 1986, les biens d'équipement représentaient 39 % du total des exportations communautaires de produits de haute technologie, contre respectivement 24 et 48 % pour les États-Unis et le Japon;
- pour EUR 12 comme pour les États-Unis, le TCAM des importations de produits de cette catégorie est supérieur à celui des exportations; c'est l'inverse pour le Japon;
- pour EUR 12, il y a dans l'ensemble équilibre entre la valeur des importations et celle des exportations de produits de cette catégorie; les États-Unis accusent un déficit, le Japon un large excédent. EUR 12 et les États-Unis accusent l'un et l'autre des déficits commerciaux importants avec le Japon.

2.5 Commerce des produits intermédiaires

Dans cette partie du rapport, nous nous intéresserons aux échanges de produits intermédiaires en nous appuyant sur les données du tableau 2 de l'annexe statistique. La présente section est divisée en deux parties: la première décrit les tendances qui se dégagent de l'évolution des échanges commerciaux, tandis que la seconde analyse les performances comparées des différents groupes de déclarants/partenaire. Dans la première partie, nous étudierons plus particulièrement les tendances à l'importation, en passant plus rapidement sur les tendances à l'exportation.

2.5.1 Structure des échanges par déclarants

Dans la présente section, nous analyserons, pour chaque déclarant, les tendances suivantes: pour les importations de produits de haute technologie, nous étudierons (i) l'importance de chaque partenaire dans le total des importations de biens intermédiaires de haute technologie, (ii) la part de chaque partenaire dans le total des importations de biens intermédiaires de haute technologie, (iii) la part des importations de produits intermédiaires de haute technologie; en ce qui concerne les exportations de produits de haute technologie, nous étudierons (iv) l'importance de chaque partenaire dans le total des exportations de produits intermédiaires de haute technologie. En outre, nous illustrerons, au moyen de tableaux, le TCAM et le rapport exportations/importations des échanges commerciaux dans cette catégorie de produits. Les tableaux de l'annexe auxquels il y a lieu de se reporter sont les tableaux 2.1.1 à 2.1.6.

2.5.1.1 Communauté européenne (EUR 12)

La valeur des importations communautaires de produits intermédiaires de haute technologie (tableau 2.1.1) est passée de 10,1 milliards d'écus en 1978 à 31,1 milliards d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 50,3 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre 52,5 % en 1978. Ce sont donc les produits intermédiaires qui interviennent pour la part la plus importante dans les importations communautaires de produits de haute technologie.

Les principaux partenaires d'EUR 12 dans cette catégorie de produits sont les pays de la Classe 1 qui, en 1986, ont fourni, ensemble, 77,6 % du total des importations communautaires de produits intermédiaires de haute technologie (tableau 2.1.2), contre 76,2 % en 1978. Les pays de la Classe 2 ont, quant à eux, fourni, en 1986, 14,6 % des importations communautaires de produits de cette catégorie (contre 11,1 % en 1978) et ceux de la Classe 3, 2 % (6,5 % en 1978). Sur l'ensemble de la période, parmi les fournisseurs d'EUR 12 en produits intermédiaires de haute technologie, il n'y a donc pas eu de modification de l'importance des pays de la Classe 1 au profit des pays de la Classe 2; notons toutefois que ces derniers ont amélioré leur position au détriment des producteurs de la Classe 3.

Parmi les pays de la Classe 1, les États-Unis restent le principal fournisseur d'EUR 12 avec 38,4 % du total des importations communautaires de produits de cette catégorie en 1986, contre 43,2 % en 1978. La part du Japon n'a guère dépassé les 14,7 % en 1986 (8,3 % en 1978), tandis que celle de l'AELE était estimée à 20,7 % (21,5 % en 1978).

L'élément marquant qui se dégage de la lecture des données est l'importance relativement faible du Japon en tant que fournisseur de produits intermédiaires de haute technologie, ainsi que l'importance de l'AELE au niveau de cette catégorie de produits, même si la part de marché détenue par le Japon s'est considérablement accrue entre 1978 et 1986. Le groupe des PVDC 6 a lui aussi vu sa part de marché augmenter: de 6 % en 1978 à 7,2 % en 1986; dans le même temps, la part des PVDC 15 est, elle, passée de 8,4 à 10,8 %. En revanche, les États-Unis ont manifestement cédé du terrain en tant que fournisseurs, à EUR 12, de produits intermédiaires de haute technologie: de 43,2 % en 1978, leur part de marché est tombée à 38,4 % en 1986.

Le tableau 2.1.3 montre l'importance relative des produits intermédiaires dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 50,3 % du total des importations extra-EUR 12, en diminution par rapport aux 52,5 % enregistrés en 1978. Les produits intermédiaires interviennent donc pour une part beaucoup plus large que les biens de consommation ou d'équipement dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, cette catégorie de produits représentait, en 1986, 49,2 % du total, contre 48,9 % en 1978, les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situaient respectivement à 52 et 61,4 %, contre 57,5 et 74 % en 1978. C'est donc au niveau des échanges avec le groupe de partenaires de la Classe 3 que la part des produits intermédiaires de haute technologie dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie est la plus élevée.

On note cependant des variations importantes au sein de chaque groupe de déclarants. C'est ainsi, par exemple, qu'en 1986, les produits intermédiaires représentaient 32,6 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance du Japon, ce qui constitue une augmentation par rapport aux 26,6 % enregistrés en 1978. La part des produits intermédiaires dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie en provenance des États-Unis était estimée à 52,5 % en 1986, contre 52,7 % en 1978; en ce qui concerne l'AELE, les pourcentages correspondants se situaient respectivement à 60,1 et 56,3 %. Pour les partenaires de la Classe 2, la part des produits intermédiaires dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie a diminué, passant de 57,5 % en 1978 à 52 % en 1986; pour PVDC 6, cette part est passée de 50,5 % en 1978 à 39,4 % en 1986.

Ce recul a été compensé par l'augmentation spectaculaire de la part relative des biens d'équipement. Un discours analogue peut être tenu en ce qui concerne le groupe des PVDC 15.

Le tableau 2.1.4 montre la part des produits intermédiaires de haute technologie dans le total des importations communautaires de biens intermédiaires. En 1986, cette part était de 13,2 %, soit une augmentation par rapport aux 7,3 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, le rapport biens intermédiaires de haute technologie sur total des importations de produits intermédiaires tend à être supérieur au rapport correspondant pour les biens de consommation, et largement inférieur au rapport relatif aux biens d'équipement. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations communautaires de produits intermédiaires est à mettre à l'actif du Japon avec 43,5 % en 1986, contre 30,7 % en 1978. En revanche, et ce n'est pas une surprise, ce sont les importations de biens intermédiaires en provenance des pays de la Classe 2 qui présentent le pourcentage de haute technologie le plus faible. En 1986, la part de haute technologie dans le total des importations de produits de haute technologie en provenance des PVDC 6 s'établissait à 17,2 %, contre 13,2 % en 1978.

La valeur des exportations communautaires de produits intermédiaires de haute technologie est passée de 15,2 milliards d'écus en 1978 à 36,9 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.1.5). En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 54,4 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 57,1 % en 1978, ce qui fait des produits intermédiaires le poste le plus important des exportations communautaires de produits de haute technologie au cours de la période considérée.

L'importance relative de chaque marché ressort du tableau 2.1.6. Le pourcentage des exportations communautaires de produits intermédiaires vers les partenaires de la Classe 1 est passé de 41,6 % en 1978 à 52 % en 1986. Au cours de cette même période, la part des partenaires de la Classe 2 est tombée de 42,4 à 30,4 %, tandis que celle des partenaires de la Classe 3 a elle aussi enregistré une baisse, passant de 8,3 à 5,6 %. Les partenaires de la Classe 1 ont donc conforté leur position en tant que principal débouché pour les exportations communautaires dans cette catégorie de produits. Les États-Unis restent le principal débouché individuel pour les exportations communautaires au sein de la Classe 1 avec 22 % du total en 1986, contre 13,7 % en 1978. La part de l'AELE dans le total des exportations communautaires de produits de cette catégorie est passée de 17,4 % en 1978 à 19,8 % en 1986. Le Japon par contre n'a absorbé, en 1986, que 2,6 % des exportations communautaires de produits de cette catégorie, contre 2,5 % en 1978.

Examinons à présent le TCAM du commerce des produits intermédiaires de haute technologie.

	Extra- EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	15,13	15,59	14,07	4,03	18,08	13,93	12,92	13,40	14,19
1982-1986	8,44	14,22	4,16	8,57	19,12	10,69	14,31	10,62	9,74
1978-1986	11,73	14,90	9,01	6,27	18,60	12,30	13,61	12,00	11,94
Importations									
1978-1982	20,09	18,45	26,64	-3,03	18,52	24,13	13,51	18,59	20,54
1982-1986	10,40	12,43	12,09	1,73	8,58	23,15	15,64	16,76	17,08
1978-1986	15,14	15,40	19,15	-0,68	13,44	23,64	14,57	17,67	18,80

Il convient d'insister sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, les importations ont enregistré une croissance plus rapide que les exportations;
- le TCAM des exportations de produits intermédiaires n'a été supérieur à celui des importations que dans le cas des échanges avec les États-Unis et les partenaires de la Classe 3;
- l'écart le plus net entre la croissance des importations et celle des exportations concerne les échanges avec les partenaires de la Classe 2 et le Japon et il a été plus marqué au cours de la période 1986 qu'entre 1978 et 1982.

Les écarts entre les différents partenaires au niveau des exportations et des importations de produits intermédiaires de haute technologie se reflètent dans le tableau ci-dessous, qui indique le rapport exportations/importations.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extra-EUR 12	1,5	1,4	1,3	1,2	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2
Classe 1	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8
Classe 2	5,7	4,4	3,7	4,0	3,8	3,5	2,8	2,8	2,8
Classe 3	1,9	1,4	2,3	2,4	2,5	3,7	4,0	3,6	3,3
USA	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7
Japon	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
AELE	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,1
PVDC 6	1,8	1,4	1,5	1,6	1,5	1,2	1,0	1,1	1,2
PVDC 15	2,6	2,2	2,1	2,2	2,1	1,8	1,3	1,4	1,6

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- dans le domaine des biens intermédiaires, la balance commerciale d'EUR 12 vis-à-vis du reste du monde présente un excédent qui s'est cependant réduit sur l'ensemble de la période;
- EUR 12 enregistre un excédent commercial de ses échanges de produits intermédiaires avec les partenaires de la Classe 2, de la Classe 3 et de l'AELE même si, dans le cas de la Classe 2, cet excédent s'est réduit de façon spectaculaire sur l'ensemble de la période. Une tendance analogue se dégage pour les échanges avec les groupes des PVDC;
- l'analyse des données révèle que les échanges commerciaux avec le Japon dans ce groupe de produits se résument quasi exclusivement à des importations et que, vis-à-vis des États-Unis, la balance commerciale d'EUR 12, s'est améliorée au cours de la période étudiée.

2.5.1.2 États-Unis

La valeur des importations américaines de produits intermédiaires de haute technologie (tableau 2.1.1) est passée de 8,1 milliards d'écus en 1978 à 35,2 milliards d'écus en 1986, ce

qui, pour 1986, représenté environ 54,3 % du total des importations de produits de haute technologie, contre 54,3 % en 1978.

Les principaux partenaires des États-Unis dans cette catégorie de produits sont les pays de la Classe 1 qui, en 1986, ont fourni, ensemble, 64,7 % du total des importations américaines de produits intermédiaires de haute technologie (tableau 2.2.2), contre 67 % en 1978. Les pays de la Classe 2 ont quant à eux fourni, en 1986, 35 % des importations américaines de produits de cette catégorie, contre 32,9 % en 1978, tandis qu'avec 0,2 % en 1986 (même pourcentage qu'en 1978), la part des pays de la Classe 3 est restée insignifiante. Sur l'ensemble de la période, les pays de la Classe 1 ont donc manifestement perdu de l'importance au profit des pays la Classe 2 en tant que fournisseurs de produits intermédiaires de haute technologie aux États-Unis.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur des États-Unis reste le Japon qui, en 1986, a fourni 25,9 % du total des importations américaines de produits de cette catégorie, contre 15,8 % en 1978. Cependant, d'après les données, il semblerait que le Canada soit également un fournisseur important de produits de cette catégorie. La part d'EUR 12 dans le total des importations américaines était estimée à 23,3 % en 1986, contre 25 % en 1978, tandis que celle de l'AELE n'a guère dépassé les 3,5 % (5,3 % en 1978). Il convient toutefois de noter que la part du marché des importations américaines de produits intermédiaires de haute technologie détenue par EUR 12 est largement supérieure à celle de n'importe quelle autre catégorie de produits de haute technologie.

L'importance des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs, aux États-Unis, de produits intermédiaires de haute technologie s'est accrue au cours de la période étudiée. Entre 1978 et 1986, la part du marché américain détenue par ces pays a enregistré une légère augmentation, passant de 32,9 à 35 %. Cette situation se reflète dans les parts de marché détenues par le groupe des PVDC, la part des PVDC 6 dans le total des importations américaines passant de 24 % en 1978 à 27,4 % en 1986 et celle des PVDC 15, de 31,7 à 34,3 %.

Le tableau 2.2.3 montre l'importance relative des produits intermédiaires dans le total des importations américaines de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 54,4 % du total mondial, contre 54,2 % en 1978. La part des produits intermédiaires dans le total des importations américaines de produits de haute technologie est donc restée pratiquement constante; en outre, ces produits interviennent pour une part plus importante que n'importe quelle autre catégorie de produits dans le total des importations. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, les produits intermédiaires représentaient, en 1986, 50,1 % du total (même pourcentage qu'en 1978), les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situant respectivement à 64,3 et 52,6 %, (61,9 et 35,6 % en 1978).

Cependant, les variations sont importantes au sein de chaque groupe de déclarants. Ainsi, en 1986, les produits intermédiaires représentaient 35,9 % du total des importations de produits de haute technologie en provenance du Japon, ce qui constitue une augmentation par rapport aux 26 % enregistrés en 1978. La part des produits intermédiaires dans le total des importations américaines de produits de haute technologie en provenance de EUR 12 était estimée, en 1986, à 68,5 % (65,7 % en 1978); ce chiffre traduit le rôle plus important joué par les échanges de produits intermédiaires comparativement aux autres groupes de produits. En ce qui concerne les PVDC 6 et les PVDC 15, les produits intermédiaires représentaient, en 1986, respectivement 60,5 et 64,1 % du total des importations américaines de produits de haute technologie en provenance de ces groupes de pays.

Les produits intermédiaires apparaissent donc clairement comme le poste le plus important des importations américaines de produits de haute technologie, sauf dans les échanges avec le Japon.

Le tableau 2.2.4 indique la part des produits intermédiaires de haute technologie dans le total des importations américaines de produits intermédiaires. En 1986, cette part était de 18,4 %, en augmentation par rapport aux 8,9 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, la part des produits intermédiaires de haute technologie dans le total des importations de biens intermédiaires tend à être supérieure au pourcentage correspondant se rapportant aux biens de consommation et inférieure à celui se rapportant aux biens d'équipement. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations américaines de produits intermédiaires est à mettre à l'actif du Japon avec 37,3 % en 1986, contre 16,4 % en 1978. En revanche, ce sont les importations de produits intermédiaires en provenance de l'AELE et d'EUR 12 qui présentent le pourcentage le plus faible de haute technologie, à savoir respectivement 17,9 et 21,4 % en 1986. Cette même année, la part de haute technologie dans le total des importations de produits intermédiaires en provenance des PVDC 6 était de 31,8 % (29,2 % pour les PVDC 15), contre 24,3 % (17,9 %) en 1978.

La valeur des exportations américaines de produits intermédiaires de haute technologie est passée de 10,7 milliards d'écus en 1978 à 30,9 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.2.5). En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 75 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 68,1 % en 1978. Que ce soit en valeur absolue ou en pourcentage du total des exportations de produits de haute technologie, les exportations américaines dans ce groupe de produits dominant les échanges de produits de haute technologie.

L'importance relative de chaque marché est présentée dans le tableau 2.2.6. Le pourcentage des exportations de produits intermédiaires vers les partenaires de la Classe 1 est passé de 62,1 % en 1978 à 69,1 % en 1986. Durant cette même période, la part détenue par les partenaires de la Classe 2 a fléchi, passant de 37,2 à 29,4 %, tandis que celle de la Classe 3 est passée de 0,4 à 1 %. EUR 12, qui constitue le principal débouché pour les exportations américaines de produits de cette catégorie, a absorbé 34,5 % du total de ces exportations en 1986, contre 31,7 % en 1978. Le Japon, par contre, n'a absorbé que 10,5 % des exportations américaines de produits de cette catégorie en 1986, contre 6,5 % en 1978. Il apparaît clairement qu'une part importante des exportations américaines de produits intermédiaires ne peut s'expliquer par les échanges avec les partenaires auxquels il est fait référence ici. L'écart s'explique par les échanges avec le Canada.

Les TCAM des exportations et des importations pour ce groupe de produits sont présentés ci-après:

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	23,21	23,41	23,23	23,17	15,02	35,32	19,45	21,96	26,06
1982-1986	5,71	7,86	9,09	-0,32	39,95	8,44	6,93	7,21	1,08
1978-1986	14,13	15,37	15,95	10,81	26,87	21,14	13,02	14,35	12,88
Importations									
1978-1982	24,33	19,20	22,94	29,37	34,63	31,81	12,97	26,64	29,53
1982-1986	16,23	19,09	17,24	13,45	15,25	24,10	14,80	17,96	13,77
1978-1986	20,21	19,14	20,05	21,15	24,56	27,90	13,88	22,22	21,39

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, les importations de produits intermédiaires ont augmenté plus rapidement que les exportations; cela vaut pour l'ensemble des partenaires, principalement ceux de la Classe 1;
- les données révèlent que c'est au niveau des échanges avec les groupes de PVDC que le TCAM des importations dépasse le plus nettement celui des exportations;
- les exportations américaines vers EUR 12 ont diminué au cours de la période 1982-1986 tandis que les importations en provenance d'EUR 12 ont augmenté rapidement;
- au cours de la période 1982-1986, le taux de croissance des importations en provenance de l'ensemble des partenaires a été largement supérieur à celui enregistré durant la période 1978-1982.

Le tableau ci-dessous indique le rapport exportations/importations du commerce américain pour les produits intermédiaires de haute technologie.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,2	1,0	1,0	0,9
EUR 12	1,7	1,9	1,8	1,9	1,9	1,9	1,6	1,4	1,3
Classe 1	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9	0,7	0,8	0,7
Classe 2	1,5	1,5	1,5	1,4	1,2	1,0	0,9	0,8	0,7
Classe 3	3,2	3,4	1,2	1,9	1,7	2,0	2,4	3,9	3,7
Japon	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4
AELE	1,1	1,0	1,1	1,1	1,4	1,7	1,2	1,0	1,0
PVDC 6	1,0	1,1	1,0	1,0	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6
PVDC 15	1,0	1,1	1,1	1,1	0,9	0,8	0,8	0,6	0,6

On notera en particulier les points suivants:

- pour ce groupe de produits, la balance commerciale américaine accuse un déficit vis-à-vis de l'ensemble des groupes de partenaires, à l'exception d'EUR 12, de la Classe 3 et de l'AELE; ce déficit s'est surtout creusé après 1983;
- l'excédent commercial enregistré par les États-Unis vis-à-vis d'EUR 12 dans ce groupe de produits se réduit; cet affaiblissement de la position commerciale des États-Unis se reflète au niveau des échanges avec tous les groupes de partenaires.

2.5.1.3 Japon

La valeur des importations japonaises de produits intermédiaires de haute technologie (tableau 2.3.1) est passée de 1,9 milliard d'écus en 1978 à 6,5 milliards d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 56 % du total des importations japonaises de produits de haute technologie, contre 57,6 % en 1978.

Ensemble, les pays de la Classe 1 ont fourni, en 1986, 83 % du total des importations japonaises dans cette catégorie de produits (tableau 2.3.2), contre 81,8 % en 1978. Les pays de la Classe 2 détenaient, en 1986, 17,3 % des importations japonaises dans cette catégorie de produits, contre 17,7 % en 1978, tandis qu'avec 1,5 % en 1986 (0,5 % en 1978), la part des pays de la Classe 3 était insignifiante. Sur l'ensemble de la période, on ne note donc aucune modification profonde du rapport de forces entre les pays de la Classe 1 et ceux de la Classe 2 en ce qui concerne l'approvisionnement du Japon en biens intermédiaires de haute technologie.

Parmi les pays de la Classe 1, les États-Unis sont le principal fournisseur du Japon, avec 59,5 % du total des importations japonaises de produits de cette catégorie en 1986, contre 51,2 % en 1978. La part détenue par EUR 12 n'a guère dépassé les 16 % en 1986 (contre 22,2 % en 1978), un chiffre qui traduit une diminution relative sur l'ensemble de la période; l'AELE quant à elle n'a fourni que 4,7 % du total des importations, contre 8,1 % en 1978.

L'importance des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs, au Japon, de produits intermédiaires de haute technologie a très légèrement diminué sur l'ensemble de la période: de 17,7 % en 1978, la part de marché détenue par ces pays est passée à 17,3 %.

Le tableau 2.3.3 montre l'importance relative des produits intermédiaires dans le total des importations japonaises de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 56,2 % du total mondial, un pourcentage comparable aux 55,9 % enregistrés en 1978. Les biens intermédiaires interviennent donc pour une part beaucoup plus importante dans les importations japonaises de produits de haute technologie que les biens de consommation de haute technologie. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, les produits intermédiaires représentaient, en 1986, 54,7 % du total, contre 53,6 % en 1978, les pourcentages de la Classe 2 et de la Classe 3 se situant respectivement à 62,7 et 79,1 %, contre respectivement 68,9 et 64,4 % en 1978. En 1986, les biens intermédiaires représentaient 59,3 % du total des importations japonaises en provenance de EUR 12, contre 60 % en 1978.

Le tableau 2.3.4 indique la part des biens intermédiaires de haute technologie dans le total des importations japonaises de biens intermédiaires. En 1986, cette part était de 6,7 %, en augmentation par rapport aux 3,7 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, la part des biens intermédiaires de haute technologie dans le total des importations de biens intermédiaires tend à être inférieure à celle des biens d'équipement et supérieure à celle des biens de consommation. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations japonaises de biens intermédiaires est à mettre à l'actif des États-Unis, avec 18,8 % en 1986, contre 11,3 % en 1978. En revanche, ce sont les importations de produits intermédiaires en provenance de la Classe 2 qui présentent le degré le plus faible de haute technologie; en ce qui concerne EUR 12, le pourcentage de haute technologie dans les importations japonaises de biens intermédiaires était estimé à 13,3 % en 1986, ce qui n'en constitue pas moins une diminution par rapport aux 17,7 % enregistrés en 1978.

Les exportations japonaises de biens intermédiaires de haute technologie contrastent singulièrement avec les importations, la valeur de ces exportations ayant effectué un bond en avant pour passer de 6,4 milliards d'écus en 1978 à 25 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.3.5). Cette augmentation apparaît nettement supérieure à celle enregistrée, au cours de la même période, par les biens de consommation. En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 37 % du total des exportations japonaises de produits de haute technologie, contre 37,9 % en 1978.

L'importance relative de chaque marché est présentée dans le tableau 2.3.6. Le pourcentage des exportations de biens intermédiaires vers les partenaires de la Classe 1 a augmenté, passant de 39,6 % en 1978 à 53 % en 1986. Durant cette même période, on enregistre une diminution de la part détenue par les partenaires de la Classe 2 de 56,2 % en 1978 à 41,8 % en 1986, tandis que la part de la Classe 3 passe de 4,2 à 5,2 %. Les États-Unis, qui restent le principal débouché individuel pour les exportations japonaises de produits de cette catégorie, ont absorbé, en 1986, 29 % du total de ces exportations, contre 20,4 % en 1978. La part d'EUR 12 dans le total des exportations japonaises de produits de cette catégorie a augmenté entre 1978 (12,7 %) et 1986

(16,8 %). L'élément le plus important qui se dégage de l'analyse des données pourrait bien être l'importance des marchés des PVDC pour les exportations japonaises de biens intermédiaires de haute technologie. En 1986, le groupe des PVDC 6 a absorbé 29,9 % du total des échanges dans cette catégorie de produits (35,7 % en ce qui concerne les PVDC 15), même si, sur l'ensemble de la période, il y a diminution relative de l'importance de ces pays.

Il ne fait pas le moindre doute que la prolifération des usines japonaises d'assemblage de par le monde explique, pour une large part, l'augmentation des exportations de biens intermédiaires. A cet égard, l'amélioration de l'importance relative des partenaires commerciaux de la Classe 1 (y compris EUR 12) constitue un élément important.

Le tableau ci-dessous détaille le TCAM des exportations et des importations pour ce groupe de produits.

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	USA	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	17,20	20,82	22,81	12,86	21,82	24,35	15,68	14,14	14,67
1982-1986	19,95	24,80	23,26	15,67	21,96	23,40	18,18	21,76	19,00
1978-1986	18,57	22,79	23,04	14,26	21,89	23,87	16,92	17,89	16,81
Importations									
1978-1982	24,94	14,71	29,14	20,29	48,79	31,79	4,59	20,25	20,86
1982-1986	9,45	9,86	8,25	13,10	22,52	7,74	14,36	16,17	12,93
1978-1986	16,94	12,26	18,23	16,64	35,02	19,16	9,37	18,19	16,83

Il convient de noter ce qui suit:

- à l'exception des échanges avec le groupe des PVDC, le TCAM des exportations a largement dépassé celui des importations sur l'ensemble de la période;
- sur l'ensemble de la période, le TCAM des exportations vers EUR 12 a été, à peu de choses près, deux fois supérieur à celui des importations.

Le tableau ci-dessous indique le rapport exportations/importations du commerce japonais des biens intermédiaires de haute technologie.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	3,4	3,0	3,0	3,3	2,7	3,1	3,2	3,3	3,8
EUR 12	2,0	1,9	2,2	2,7	2,4	2,9	3,4	3,5	4,0
Classe 1	1,5	1,4	1,4	1,6	1,3	1,5	1,8	1,8	2,1
Classe 2	10,9	9,0	8,2	8,9	8,4	9,9	9,0	8,4	9,2
Classe 3	29,6	20,4	18,8	17,8	13,3	11,8	12,9	14,0	13,1
USA	1,4	1,2	1,2	1,3	1,1	1,4	1,6	1,6	1,9
AELE	0,9	1,0	1,4	1,5	1,3	1,3	1,5	1,7	1,5
PVDC 6	7,4	6,9	6,0	6,3	6,0	7,5	6,9	6,2	7,3
PVDC 15	8,1	7,2	6,4	6,8	6,6	8,0	7,3	6,9	8,1

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, le Japon a enregistré un important excédent commercial vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires dans le domaine des biens intermédiaires de haute technologie, même si l'ampleur de cet excédent est généralement restée très loin en-deçà des chiffres se rapportant aux biens de consommation;
- cet excédent commercial est surtout marqué avec EUR 12, la Classe 2 et la Classe 3, même si son ampleur ne s'est accrue que dans le cas des échanges avec EUR 12;
- l'excédent commercial du Japon dans cette catégorie de produits a augmenté vis-à-vis de l'ensemble des partenaires, à l'exception des pays de la Classe 2, et rien ne permet de supposer que ce phénomène va s'interrompre.

2.5.1.4 AELE

La valeur des importations, par l'AELE, de biens intermédiaires de haute technologie (tableau 2.4.1) est passée de 3,6 milliards d'écus en 1978 à 9,3 milliards d'écus en 1986, ce qui, pour 1986, représente environ 55 % du total des importations de produits de haute technologie, contre 55,4 % en 1978. Il apparaît clairement que ces produits constituent le poste le plus important dans le total des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie.

En 1986, 95,5 % du total des importations par l'AELE de produits de cette catégorie provenaient des pays de la Classe 1 (97,2 % en 1978); 3,1 % des pays de la Classe 2 (1,4 % en 1978), les pays de la Classe 3 n'intervenant que pour 1,4 % (même pourcentage qu'en 1978). Il apparaît donc clairement que sur l'ensemble de la période, les pays de la Classe 1 sont restés le principal partenaire de l'AELE.

Parmi les pays de la Classe 1, le principal fournisseur de l'AELE est EUR 12 qui, en 1986, a fourni 58,5 % du total des importations, de produits de cette catégorie par l'AELE, contre 57,8 % en 1978. La part des États-Unis était, en 1986, de 17,3 % (20,3 % en 1978), un pourcentage qui est resté pratiquement constant durant toute la période considérée, tandis que la part du Japon dans le total des importations était estimée à 6,1 %, contre 3,6 % en 1978. Il apparaît clairement que le Japon améliore sa position relative en tant que fournisseur de biens intermédiaires de haute technologie, à l'AELE, et il semble que cette évolution se fasse aux dépens des États-Unis.

L'importance relative des pays de la Classe 2 en tant que fournisseurs, à l'AELE, de biens intermédiaires de haute technologie a augmenté au cours de la période étudiée, mais n'en reste pas moins extrêmement faible. Précisons simplement que le groupe des PVDC 15 fournit à lui seul la totalité des importations de l'AELE en provenance des partenaires de la Classe 2.

Le tableau 2.4.3 montre l'importance relative des biens intermédiaires dans le total des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie en provenance des différents groupes de partenaires. En 1986, ces produits représentaient 55,3 % du total mondial, soit un pourcentage très proche des 55,4 % enregistrés en 1978. En termes relatifs, les biens intermédiaires constituent donc le poste le plus important des importations, par l'AELE, de produits de haute technologie. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la Classe 1, les produits intermédiaires représentaient, en 1986, 55,8 % du total (56 % en 1978) avec, cependant, une part substantiellement plus élevée (58,5 % en 1986, 57,8 % en 1978) pour EUR 12. En 1986, les biens intermédiaires représentaient 17,3 % des importations de l'AELE en provenance des États-Unis, ce qui représente une diminution par rapport aux 20,3 % enregistrés en 1978. Pour la Classe 2, la part des biens intermédiaires dans le total des importations de produits de haute technologie était estimée à 3,1 %, contre 1,4 % en 1978; elle est restée inchangée à 1,4 % pour les pays de la Classe 3.

Le tableau 2.4.4 nous montre la part des biens intermédiaires de haute technologie dans le total des importations de biens intermédiaires par l'AELE. En 1986, cette part était de 12,8 %, en augmentation par rapport aux 10,1 % enregistrés en 1978. D'une manière générale, la part des biens intermédiaires de haute technologie dans le total des importations de biens intermédiaires tend à être supérieure au pourcentage correspondant se rapportant aux produits de consommation et inférieure à celui se rapportant aux biens d'équipement. Le pourcentage le plus élevé de haute technologie dans le total des importations, par l'AELE, de biens intermédiaires est à mettre à l'actif des États-Unis avec 38,8 % en 1986, contre 33,1 % en 1978. En revanche, ce sont les importations de produits intermédiaires en provenance d'EUR 12 qui présentent le pourcentage de haute technologie le plus faible, à savoir 12,7 % en 1986, contre 11 % en 1978.

La valeur des exportations de biens intermédiaires de haute technologie, par l'AELE, est supérieure à la valeur des importations; elle est passée de 4,6 milliards d'écus en 1978 à 10,8 milliards d'écus en 1986 (tableau 2.4.5). En 1986, les produits de cette catégorie représentaient 65,5 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 64,8 % en 1978.

L'importance relative de chaque marché ressort du tableau 2.4.6. Le pourcentage des exportations, par l'AELE, de produits intermédiaires vers les partenaires de la Classe 1 était de 72,9 % en 1986, contre 64,2 % en 1978. Au cours de cette même période, la part des partenaires de la Classe 2 est tombée de 28,6 à 20,6 %, avec fléchissement également de 7 à 4,7 % pour les pays de la Classe 3. EUR 12, principal partenaire pour les exportations, par l'AELE, de produits de cette catégorie, a absorbé, en 1986, 45,8 % du total de ces exportations, contre 39,1 % en 1978. La part des États-Unis dans le total des exportations, par l'AELE, de produits de cette catégorie est passée de 8,7 % en 1978 à 10,7 % seulement en 1986. Les partenaires de la Classe 2 constituent des débouchés importants pour les exportations de produits de cette catégorie, par l'AELE, mais ni PVDC 6, ni PVDC 15 ne sont les principaux concernés par ces échanges.

TCAM des exportations et des importations pour ce groupe de produits:

	Monde	EUR 12	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Japon	AELE	PVDC 6	PVDC 15
Exportations									
1978-1982	10,44	10,54	9,29	11,65	0,74	8,88	4,30	7,61	8,62
1982-1986	12,18	16,60	15,59	2,17	11,26	19,95	12,25	14,41	13,28
1978-1986	11,31	13,53	12,40	6,80	5,87	14,28	8,20	10,96	10,92
Importations									
1978-1982	13,96	12,66	14,05	33,88	32,84	14,87	17,98	32,66	33,50
1982-1986	11,47	13,12	9,62	15,00	-3,56	6,23	22,72	13,89	14,28
1978-1986	12,71	12,89	11,81	24,08	13,19	10,46	20,33	22,91	23,52

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- sur l'ensemble de la période, le TCAM des importations a dépassé celui des exportations;

- sur l'ensemble de la période, le taux de croissance des importations en provenance du Japon, de la Classe 2 et de la Classe 3 a été supérieur à celui des exportations vers ces mêmes partenaires;
- les TCAM des échanges avec EUR 12 sont pratiquement en équilibre.

Le tableau ci-dessous indique le rapport exportations/importations pour le commerce, de l'AELE, de biens intermédiaires de haute technologie.

Partenaire	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Monde	1,3	1,2	1,1	1,2	1,1	1,2	1,1	1,1	1,2
EUR 12	0,9	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
Classe 1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,9
Classe 2	25,9	14,1	11,8	12,1	12,5	10,9	7,5	7,2	7,8
Classe 3	6,4	2,1	3,2	3,2	2,1	2,5	2,2	3,9	3,7
Japon	1,1	1,0	0,6	0,6	0,7	0,6	0,5	0,4	0,5
USA	0,5	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7
PVDC 6	9,7	5,3	4,3	4,5	4,2	3,8	2,9	3,2	4,3
PVDC 15	10,7	6,3	5,1	5,2	4,7	4,3	3,3	3,4	4,5

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- bien qu'en déficit au niveau de ses échanges avec EUR 12, les USA et le Japon, l'AELE enregistre, dans cette catégorie, un excédent global des exportations sur les importations vis-à-vis du reste du monde;
- un excédent important apparaît avec les partenaires de la Classe 2 et de la Classe 3 avec, cependant, dans les deux cas, diminution de cet excédent au cours de la période étudiée;
- le déficit commercial de l'AELE vis-à-vis d'EUR 12 dans le domaine des biens intermédiaires de haute technologie est resté inchangé de 1978 à 1986.

2.5.2 Indice de spécialisation

Dans cette section, nous étudierons l'évolution, durant la période considérée, de l'indice de spécialisation (IS) se rapportant à chaque combinaison unité de référence/partenaire. A l'instar de ce qui a été fait dans la section précédente, cette analyse sera réalisée par type de produit. La définition précise de l'indice figure dans le chapitre 1 du présent rapport; il s'avère toutefois nécessaire d'aborder brièvement ici la question de l'interprétation et des limites de cet indice.

L'IS est très largement utilisé pour évaluer dans quelle mesure un pays déterminé se spécialise dans ses exportations ou ses importations vis-à-vis du reste du monde. Il se calcule comme le rapport entre la part des exportations (importations) d'un produit détenue par un pays dans le total des produits exportés (importés), et la part des exportations (importations) mondiales d'un produit dans le total des produits exportés (importés). Un rapport supérieur à l'unité indique une spécialisation relative, tandis qu'un rapport inférieur à 1 indique que le degré de spécialisation du pays étudié se situe à un niveau inférieur à la moyenne mondiale des exportations (importations) de ce produit.

Une des principales limites de cet indice est qu'il ne permet pas de mesurer, de façon fiable, la composante « produits nationaux » intervenant dans la fabrication d'un bien manufacturé au niveau d'un pays déterminé – il ne permet donc pas de mesurer la valeur ajoutée manufacturière apportée au plan intérieur. Par conséquent, le degré élevé de spécialisation d'un pays dans la fabrication d'un produit pourrait résulter d'activités d'assemblage plutôt que de production. Il convient donc d'établir une distinction entre la répartition globale de la spécialisation en matière d'exportations et la ventilation internationale de la production ou de la valeur ajoutée. Cela est d'autant plus vrai si l'on considère le rôle important joué par les firmes multinationales qui se caractérisent par la possession de moyens de production répartis parmi un large éventail d'activités.

Le tableau ci-dessous présente les données sur l'IS de chaque déclarant en ce qui concerne ses exportations vers les principaux groupes de partenaires.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	1,02	0,98	1,02	1,04	1,04	1,02	1,04	1,04	1,04
Classe 1	1,12	1,07	1,09	1,08	1,10	1,12	1,14	1,08	1,12
Classe 2	0,92	0,93	0,97	0,95	0,91	0,92	0,89	0,95	0,95
Classe 3	1,04	1,02	1,04	1,04	1,05	1,09	1,17	1,24	1,02
USA									
Monde	1,21	1,23	1,24	1,25	1,27	1,27	1,31	1,36	1,36
Classe 1	1,25	1,20	1,23	1,29	1,29	1,31	1,35	1,46	1,49
Classe 2	1,25	1,27	1,25	1,27	1,29	1,28	1,29	1,21	1,19
Classe 3	0,65	0,87	0,84	0,93	0,93	0,91	0,83	1,04	0,96
Japon									
Monde	0,68	0,70	0,69	0,65	0,64	0,64	0,67	0,64	0,67
Classe 1	0,52	0,53	0,57	0,53	0,52	0,54	0,59	0,54	0,55
Classe 2	0,88	0,86	0,80	0,83	0,81	0,84	0,87	0,85	0,91
Classe 3	0,89	0,85	0,88	0,89	0,98	0,87	0,80	0,70	0,94
AELE									
Monde	1,16	1,14	1,16	1,15	1,15	1,16	1,18	1,16	1,20
Classe 1	1,21	1,15	1,15	1,22	1,21	1,27	1,27	1,21	1,27
Classe 2	1,17	1,15	1,18	1,14	1,12	1,05	1,05	1,10	1,09
Classe 3	1,11	1,08	1,05	1,05	0,91	0,95	0,98	1,26	1,02

Il convient de relever les points suivants:

- la part des exportations communautaires dans le total des exportations de produits de haute technologie est supérieure à la moyenne et est, à peu de choses près, restée constante sur l'ensemble de la période étudiée;

- les exportations américaines de produits de cette catégorie comportent, à l'évidence, un degré élevé et croissant de spécialisation, principalement au niveau des échanges avec les partenaires de la Classe 1 et cette tendance ne semble pas vouloir s'inverser. Il est fort probable que les activités déployées par les firmes multinationales américaines sont pour quelque chose dans cet état de fait;
- ce n'est pas une surprise: pour les exportations japonaises la concentration est inférieure à la moyenne dans ce groupe de produits; cela s'explique non seulement par la position de force que ce pays occupe au niveau des autres catégories de produits - le Japon a en effet tendance à exporter des produits finis -, mais peut-être aussi par le rôle généralement moins important joué par les firmes multinationales japonaises.

Le tableau correspondant se rapportant aux importations, se présente comme suit:

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	0,98	0,93	0,91	0,96	0,93	0,93	0,93	0,96	0,94
Classe 1	0,96	0,92	0,92	0,94	0,92	0,92	0,93	0,98	0,96
Classe 2	0,93	0,94	0,94	0,89	0,91	0,90	0,91	0,94	0,87
Classe 3	1,07	1,04	1,08	1,09	1,03	1,01	1,00	1,03	1,02
USA									
Monde	1,00	1,07	1,11	1,09	1,09	1,09	1,05	1,00	1,02
Classe 1	1,00	1,04	1,10	1,08	1,06	1,06	1,02	0,96	0,98
Classe 2	1,02	1,05	1,05	1,06	1,06	1,03	1,03	1,03	1,07
Classe 3	0,52	0,39	0,89	0,67	0,81	1,00	0,82	0,82	0,88
Japon									
Monde	1,04	0,98	1,00	1,02	1,07	1,02	1,09	1,07	1,06
Classe 1	1,06	0,96	1,00	1,02	1,11	1,06	1,13	1,12	1,08
Classe 2	1,13	1,03	0,95	1,03	1,02	1,01	0,99	1,02	1,05
Classe 3	0,94	0,73	0,94	1,08	1,03	1,16	1,22	1,26	1,32
AELE									
Monde	1,02	1,07	1,04	0,98	1,00	0,98	0,98	1,07	1,04
Classe 1	1,10	1,09	1,08	1,04	1,06	1,06	1,04	1,16	1,10
Classe 2	0,67	0,76	0,75	0,78	0,73	0,75	0,82	0,83	0,75
Classe 3	0,59	0,96	0,69	0,80	0,93	0,90	1,00	0,83	0,82

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- les données de ce tableau font apparaître une tendance pratiquement inverse de celle observée au niveau des exportations. D'une manière générale, ce n'est pas une surprise, étant donné qu'il est beaucoup moins probable que les déclarants soient à la fois

exportateurs et importateurs de biens intermédiaires que, disons, de produits finis, qu'il s'agisse de biens d'équipement ou de consommation. Une spécialisation est concevable dans les deux derniers cas, elle l'est moins en ce qui concerne les échanges de biens intermédiaires;

- par conséquent, EUR 12 et les États-Unis enregistrent, l'un et l'autre, des pourcentages inférieurs à la moyenne dans cette catégorie de produits, alors que pour le Japon, c'est l'inverse.

2.5.3 Résumé

On trouvera ci-après un résumé succinct des principales conclusions de cette section.

Le tableau croisé (pays déclarants/pays partenaires) ci-après montre, de façon succincte, la répartition des échanges commerciaux pour les années 1978 et 1986.

Part des différents partenaires dans les échanges de biens intermédiaires de haute technologie														
Déclarant/ partenaire	1978							1986						
	EUR 12	Classe 1	USA	Japon	AELE	Classe 2	Classe 3	EUR 12	Classe 1	USA	Japon	AELE	Classe 2	Classe 3
Exportations														
EUR 12 ⁽¹⁾	■	41,6	13,7	2,5	17,4	42,4	8,3	■	52,0	22,0	2,6	19,8	34,8	5,6
USA	31,7	30,5	■	6,5	4,4	37,2	0,4	34,5	34,6	■	10,5	4,0	29,4	1,0
Japon	12,7	26,9	20,4	■	2,0	56,2	4,2	16,8	36,2	29,0	■	1,8	41,8	5,2
AELE	39,1	25,1	8,7	3,1	■	28,6	7,0	45,8	27,2	10,7	2,5	■	20,6	4,7
Importations														
EUR 12	■	76,2	43,2	8,3	21,5	11,1	6,5	■	77,6	38,4	14,7	20,7	14,6	2,0
USA	25,0	41,9	■	15,8	5,3	32,9	0,2	23,3	41,5	■	25,9	3,5	35,0	0,2
Japon	22,2	59,6	51,2	■	8,1	17,7	0,5	13,8	65,1	59,5	■	4,7	17,3	1,5
AELE	57,8	39,4	20,3	3,6	■	1,4	1,4	58,5	37,0	17,3	6,1	■	3,1	1,4

(¹) En raison du problème des données confidentielles, le pourcentage pour EUR 12 n'atteint pas 100.

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la part des partenaires de la Classe 1 dans le total des exportations communautaires de biens intermédiaires de haute technologie a augmenté sur l'ensemble de la période. Cette tendance s'explique par l'augmentation de la part relative des États-Unis et, dans une moindre mesure, de l'AELE et le déclin de la part des partenaires de la Classe 2;
- entre 1978 et 1986, EUR 12 est devenu le principal débouché pour les exportations américaines de produits de cette catégorie, prenant ainsi la place des partenaires de la Classe 2. On note par ailleurs une augmentation de la part détenue par le Japon;
- les pays de la Classe 2 constituent le principal débouché pour les exportations japonaises de produits de cette catégorie, bien que cette situation soit moins marquée en 1986 qu'en 1978;

- bien que les États-Unis et l'AELE restent les principaux fournisseurs d'EUR 12 dans cette catégorie de produits, on note une amélioration sensible, entre 1978 et 1986, de la part détenue par le Japon;
- cette amélioration de l'importance relative du Japon en tant que fournisseur de produits de cette catégorie est plus marquée encore au niveau des importations américaines;
- EUR 12 enregistre une diminution de sa part dans les importations japonaises de produits de cette catégorie, tandis que les États-Unis confortent leur position en tant que fournisseur principal du Japon.

Il convient également d'insister sur les points suivants:

- pour l'ensemble des déclarants, les biens intermédiaires constituent le poste le plus important - et en augmentation - des importations de produits de haute technologie. En ce qui concerne EUR 12, les États-Unis et le Japon, ces produits entrent pour plus de 50 % dans le total des importations en 1986;
- en 1986, la part des biens intermédiaires de haute technologie dans le total des importations - tant communautaires qu'américaines - de biens intermédiaires a été supérieure à celle enregistrée par le Japon, à savoir respectivement 13,2 et 18,4 % contre 6,7 %. Il est intéressant de constater qu'alors que les biens intermédiaires constituent le poste principal des échanges de produits de haute technologie pour l'ensemble des déclarants, la part qu'ils occupent dans les importations de produits de cette catégorie est la plus faible;
- en 1986, les exportations de biens intermédiaires par EUR 12 ont représenté 54 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre respectivement 75 et 37 % pour les États-Unis et le Japon;
- tant pour EUR 12 que pour les États-Unis, le TCAM des importations dans cette catégorie de produits a dépassé celui des exportations; c'est l'inverse pour le Japon;
- pour la valeur des importations et des exportations dans ce groupe de produits, EUR 12 enregistre un excédent global, les États-Unis un léger déficit et le Japon un large excédent. EUR 12 et les États-Unis accusent tous deux un déficit important au niveau de leurs échanges avec le Japon.

Chapitre 3

3.1 Commerce des produits de haute technologie d'après la branche industrielle: introduction

Dans cette partie du rapport, nous nous intéresserons de plus près à la structure des échanges commerciaux des pays de la Communauté européenne (EUR 12) dans le domaine des produits de haute technologie. Afin de situer notre analyse dans un cadre économique cohérent, nous avons classé chacun des 130 produits retenus d'après la branche industrielle dont il relève conformément aux tables de correspondance CTCI-CITI. Notre but tout au long de cette étude fut de mesurer la variation de la compétitivité des entreprises communautaires du secteur des hautes technologies au travers d'une analyse des échanges de produits de haute technologie. L'option qui a été choisie ici, à savoir classer les produits d'après la branche industrielle et non plus d'après les critères utilisés dans le chapitre précédent, permet des comparaisons directes au plan international.

Le tableau 3 de l'annexe présente les données du commerce communautaire pour chacun des 130 produits sélectionnés dans le cadre de la présente étude. Pour chaque produit, nous indiquerons la valeur totale des importations en provenance des partenaires des Classes 1, 2 et 3, ainsi que des exportations à destination de ces mêmes groupes de partenaires, pour les années 1978, 1982, 1984 et 1986. En outre, nous identifierons les cinq principaux partenaires d'EUR 12 en matière d'importations (et d'exportations). Ce tableau nous renseignera également sur le taux de croissance annuel moyen (TCAM) pour les périodes 1978-1982, 1982-1986 et 1978-1986. Les différentes branches industrielles (telles que définies par l'OCDE) utilisées pour classer les 130 produits analysés ici sont présentées dans l'ordre suivant: industrie aérospatiale, équipements de traitement automatique de l'information, matériel électronique, équipements de télécommunication, etc., médicaments, instruments scientifiques, matériel électrique, matériel non électrique et produits chimiques. Dans chacune de ces branches, les produits sont classés selon les codes CTCI.

Bien que les données sur les échanges commerciaux relatives à chacun des 130 produits sélectionnés se rapportent au seul déclarant EUR 12, le tableau 4 de l'annexe présente des données succinctes sur les échanges commerciaux par branche industrielle pour chacun des déclarants considérés dans le cadre de la présente étude. Il sera ainsi possible de procéder à une analyse comparative des atouts et des faiblesses des industries communautaires.

Le tableau 4.1 indique la valeur des échanges commerciaux pour chaque déclarant, ainsi que les TCAM pour les périodes 1978-1982, 1982-1986 et 1978-1986. Il convient de noter que pour tous les déclarants autres que EUR 12, le total des échanges commerciaux de la Classe 1 exclut les échanges avec EUR 12. Par conséquent, la valeur exacte des échanges commerciaux entre les différents déclarants (autres que EUR 12) et leurs partenaires des pays industrialisés est la somme de EUR 12 plus Classe 1 figurant dans le tableau 4.1.

Le tableau 4.2 présente l'indice de spécialisation – tel qu'il a été défini ailleurs dans ce rapport – tant pour les exportations que pour les importations au cours de la période 1978-1986. Une valeur supérieure à l'unité indique que la part du produit concerné dans le total

des importations (exportations) d'un déclarant déterminé est supérieure à la moyenne observée pour l'ensemble des déclarants. Comme indiqué précédemment, cet indice permet de mesurer la position concurrentielle relative des industries du pays déclarant sur les marchés mondiaux.

Cependant, ainsi que nous l'avons précisé dans le chapitre précédent, cet indicateur de performance à l'exportation que constitue l'indice de spécialisation se révèle une mesure imparfaite pour étudier la distribution globale de la compétitivité industrielle, car, entre autres raisons, il ne tient pas compte des importations. C'est la raison pour laquelle nous présentons à la fois les informations sur les importations et sur les exportations.

Par ailleurs, le tableau 4.3 présente une autre mesure de la distribution de la compétitivité nationale sur les marchés mondiaux fondée sur les données des échanges commerciaux. Il s'agit de l'indice du commerce intra-industriel (I) qui se définit comme suit:

$$I = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

Cet indice se définit donc comme le rapport entre les exportations moins les importations d'un produit et les exportations plus les importations. Ce rapport peut varier entre -1 lorsque les échanges consistent exclusivement en importations et $+1$ lorsque le commerce d'un produit ne donne lieu à aucune importation. Cet indice permet donc d'évaluer, au travers d'une analyse des importations de produits appartenant à une même branche industrielle, dans quelle mesure un pays est spécialisé dans cette branche. Par conséquent, la tendance pour une économie à importer des pièces détachées et à exporter des produits finis assemblés – avec donc faible VAM au plan intérieur – se traduira par une valeur faible de l'indice. L'indice intra-industriel est donc mieux adapté que l'indice de spécialisation pour mesurer les variations intervenant dans la structure des spécialisations globales au sein des différentes branches industrielles. C'est pourquoi, dans la suite du texte, nous axerons notre analyse sur les données de l'indice du commerce intra-industriel en interprétant des valeurs élevées pour cet indice comme le signe d'une forte position concurrentielle, et des valeurs faibles comme le signe d'une position concurrentielle faible. En outre, il sera possible, en comparant directement les valeurs de l'indice, de procéder à des comparaisons entre les performances des industries communautaires et celles des industries des autres déclarants.

3.2 Industrie aérospatiale

La valeur des importations communautaires de produits de cette catégorie était estimée, en 1986, à 7,8 milliards d'écus, ce qui représente 12,6 % du total des importations de produits de haute technologie au cours de cette même année. Les États-Unis ont fourni, à eux seuls, plus de 70 % des produits de cette catégorie, la part des pays de la Classe 2 et de la Classe 3 réunis ne dépassant guère les 10,2 %, dont une majorité de réexportations. Sur l'ensemble de la période, les importations ont enregistré une croissance annuelle de 17,33 %; cependant, il ressort clairement du tableau 4.1 que le TCAM enregistré au cours de la seconde période (1982-1986) a été constamment inférieur à celui de la première (1978-1982).

La valeur des exportations communautaires de produits de cette catégorie s'élevait, en 1986, à 9,8 milliards d'écus, soit 15,3 % du total des exportations de produits de haute technologie au cours de cette même année. Alors que les partenaires de la Classe 1 ont absorbé 48,9 % de ces exportations en 1986, les États-Unis intervenant pour 36,2 %, le pourcentage de 30,7 % pour la Classe 2 se révèle beaucoup plus élevé – quoique en diminution – que celui observé au niveau des importations.

EUR 12 affiche donc, dans l'ensemble, un excédent de sa balance commerciale dans le domaine des produits de l'industrie aérospatiale; il est toutefois intéressant de constater que, vis-à-vis de son principal partenaire dans cette catégorie de produits, à savoir les États-Unis, EUR 12 a accusé un déficit de sa balance commerciale tout au long de la période étudiée.

Avec 20,3 %, le TCAM des exportations a été supérieur à celui des importations. L'excédent global a donc augmenté sur l'ensemble de la période. Toutefois, si l'on restreint le champ de l'analyse à la seule période 1982-1986, on constate que le TCAM des importations a dépassé celui des exportations, ce qui a conduit à une diminution de l'excédent à partir de 1982.

Les données révèlent que la position dominante des pays de la Classe 1 au plan des échanges avec EUR 12 dans le domaine de l'industrie aérospatiale se vérifie également au niveau des échanges avec les autres déclarants. Ainsi, plus de 93 % des importations américaines de produits de cette catégorie proviennent des pays de la Classe 1, tandis que près de 60 % des exportations américaines ont pris la direction de ces mêmes pays. Les États-Unis affichent un excédent important de leur balance commerciale dans le domaine de l'industrie aérospatiale, principalement vis-à-vis du Japon et des partenaires de la Classe 2. En revanche, la position du Japon dans cette catégorie de produits se révèle particulièrement faible, avec, pour ce produit, un déficit commercial persistant plus élevé que pour aucun autre groupe de produits du secteur des hautes technologies.

Le tableau ci-dessous indique la part en pourcentage de chaque déclarant dans la valeur totale des exportations de produits de cette catégorie. Le recours à l'écu entraîne une certaine distorsion des résultats par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD en raison des fluctuations des taux de change durant la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	44,9	61,3	56,5	53,7	49,9
USA	49,5	35,7	39,5	42,5	45,2
Japon	0,8	0,6	1,1	0,9	1,1
AELE	4,8	2,4	2,8	2,9	3,8
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

De toute évidence, l'industrie aérospatiale est un secteur dans lequel EUR 12 occupe, dans l'ensemble, une position comparativement forte, avec, en 1986, la moitié des exportations réalisées par l'ensemble des déclarants. Bien qu'il y ait amélioration sur l'ensemble de la période, EUR 12 a toutefois perdu, depuis 1980, certaines parts de marché à l'exportation au profit des États-Unis.

Les indices de spécialisation de tous les déclarants reproduits au tableau 4.2 mettent clairement en évidence que, pour EUR 12, il y a, à la fois côté exportations et côté importations, un indice de concentration relativement élevé des produits de l'industrie aérospatiale dans le total des échanges de produits de haute technologie. Si les États-Unis ont la même spécialisation relative pour les exportations, l'indice pour les importations de produits de cette catégorie est toujours resté inférieur à l'unité. Il en résulte que les produits de ce groupe jouent pour les États-Unis un rôle beaucoup moins important que pour EUR 12 dans les importations de produits de haute technologie, ce qui suggère que, en termes nets, les États-Unis occupent une position concurrentielle plus solide que EUR 12 dans ce secteur industriel. Le Japon, par ailleurs, se caractérise par un indice de concentration relativement élevé pour les importations de produits de l'industrie aérospatiale, alors que l'indice de 0,03 à l'exportation reflète l'absence du Japon sur le marché mondial de ces produits.

Les indices de spécialisation intra-industrielle, reproduits au tableau 4.3, constituent le plus précieux des indicateurs de la compétitivité internationale relative. Il révèle que EUR 12 occupe une position globale forte dans le domaine de l'industrie aérospatiale, et que sa position concurrentielle relative dans ce secteur s'est accrue sur tous les marchés. Il convient toutefois de relever les points suivants:

- bien qu'en amélioration sur l'ensemble de la période, la position de EUR 12 sur les marchés de la Classe 1 reste comparativement faible;
- EUR 12 est un bien meilleur compétiteur que le Japon dans ce domaine mais, par rapport aux États-Unis, sa position relative est faible;
- la supériorité concurrentielle des États-Unis dans ce domaine s'est affaiblie sur l'ensemble de la période, notamment vis-à-vis de EUR 12, ce qui signifie que l'industrie aérospatiale de EUR 12 est en train de rattraper son concurrent américain.

Les tableaux 3.1.1 et 3.2.1 nous renseignent respectivement sur les importations et les exportations communautaires pour chaque produit de haute technologie du secteur aérospatial. A ce propos, il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- les groupes de produits ayant les parts les plus élevées dans la valeur des exportations 71491, 79290, 79240 et 71440 sont également ceux pour lesquels les importations sont les plus importantes;
- le principal partenaire commercial d'EUR 12 sont les États-Unis; pour ces produits, les pays de la Classe 2 - et ce n'est pas une surprise - jouent vis-à-vis d'EUR 12 un rôle beaucoup plus important comme importateurs que comme exportateurs.

Pour terminer, examinons la ventilation des échanges commerciaux des États membres de la Communauté. Le tableau ci-dessous indique la part de chaque État membre dans les exportations et les importations de produits de l'industrie aérospatiale au cours de la période étudiée.

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra de la branche: « Industrie aérospatiale »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	8,2	4,9	4,8	0,7	2,3	1,7
Danemark	2,6	1,9	2,0	0,4	0,4	0,1
France	19,1	18,2	22,8	24,9	30,0	28,8
Allemagne (RF)	27,8	28,4	18,2	10,6	17,8	7,2
Grèce	0,6	0,3	0,7	0,0	0,2	0,0
Irlande	0,4	0,3	1,7	0,2	0,1	0,4
Italie	6,0	7,2	9,2	13,5	9,6	6,5
Pays-Bas	14,2	5,2	8,9	10,4	1,9	6,5
Portugal	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,1
Espagne	2,5	3,5	2,7	1,3	1,4	1,1
Royaume-Uni	18,6	30,1	28,8	38,0	36,4	47,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient de souligner les points suivants:

- en 1986, 70 % du total des importations communautaires de produits de cette catégorie sont le fait du Royaume-Uni, de la France et de la République fédérale d'Allemagne;
- avec 28,8 % du total en 1986, le Royaume-Uni, qui est le principal importateur de produits de cette catégorie au sein d'EUR 12, a accru sa part sur l'ensemble de la période;
- la part de la République fédérale d'Allemagne a diminué sur l'ensemble de la période, passant de 27,8 % en 1978 à 18,2 % en 1986, tandis que celle de la France a augmenté;
- le Royaume-Uni est le principal pays exportateur dans ce secteur industriel avec 47,6 % du total des exportations communautaires en 1986, ce qui représente une augmentation sur l'ensemble de la période. Avec 28,8 %, la France est elle aussi un exportateur important, alors que la part de la République fédérale d'Allemagne dans le total des exportations ne dépasse guère les 7,2 %.

3.3 Équipements et machines de traitement automatique de l'information

Ce secteur industriel englobe un certain nombre de produits généralement considérés comme au centre de la révolution intervenue dans les technologies de l'information. La structure des échanges commerciaux au niveau de ces produits constitue donc un indicateur précieux du classement comparatif des économies dans le pool technologique international. C'est peut-être dans ce secteur industriel plus que dans n'importe quel autre que l'achèvement du marché intérieur pourrait nous valoir les plus belles satisfactions. Par ailleurs, l'importance de ce secteur est soulignée par les nombreux débats, dans les milieux du commerce international, sur la réponse à fournir face à la présence envahissante des sociétés japonaises sur les marchés mondiaux des technologies de l'information.

La valeur des importations communautaires de produits de cette catégorie était estimée, en 1986, à 9,7 milliards d'écus (1,8 milliard d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 15,6 % du total des importations de produits de haute technologie, contre 9,5 % en 1978. Les États-Unis sont une nouvelle fois le principal fournisseur de EUR 12 avec 51,5 % du total en 1986, contre 80,5 % en 1978, la part du Japon s'élevant à 23,7 %, contre 4,1 % en 1978. On note à l'évidence une amélioration spectaculaire de l'importance relative du Japon au cours de la période étudiée. Les pays de la Classe 2 ont fourni 13,4 % du total des importations communautaires en 1986 (contre 2 % en 1978), un chiffre qui traduit une amélioration de la position de ces pays dans ce groupe de produits. Les importations ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 23,17 % durant la période 1978-1986; sur l'ensemble de la période, il s'agit là de la croissance la plus forte parmi tous les groupes de produits de haute technologie; il ressort toutefois clairement du tableau 4.1 qu'une nouvelle fois, le TCAM de la seconde période (1982-1986) a été constamment inférieur à celui enregistré au cours de la première période (1978-1982).

La valeur des exportations communautaires de produits de cette catégorie était estimée, en 1986, à 4,3 milliards d'écus (1 milliard d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 6,7 % du total des exportations de produits de haute technologie, contre 3,8 % en 1978. On assiste donc manifestement à une amélioration de l'importance relative des exportations dans ce secteur. Les pays de l'AELE ont absorbé, en 1986, 39 % du total de ces exportations, contre 35,1 % en 1978; les États-Unis restent un important débouché pour EUR 12, puisqu'ils ont absorbé, en 1986, 26,5 % du total de ses exportations, contre 22 % en 1978. Avec 1,8 % en 1986, la part du Japon dans les exportations de EUR 12 fut insignifiante, tandis que 18,6 % du total de ces exportations ont pris, en 1986, la direction des partenaires de la Classe 2,

contre 22,5 % en 1978. Le TCAM des exportations sur l'ensemble de la période se situait à 19,83 %, soit à un niveau inférieur à la moyenne des importations.

EUR 12 accuse un important déficit commercial en ce qui concerne les machines de traitement automatique de l'information, et le fossé entre les importations et les exportations a tendance à se creuser. L'analyse des taux de croissance moyens révèle que le gonflement de ce déficit s'explique, pour une large part, par les échanges avec le Japon et, dans une moindre mesure, les partenaires de la Classe 2. Dans les deux cas, le TCAM des importations s'est, en valeur, situé à un niveau largement supérieur à la moyenne de l'ensemble des importations, une évolution plus spectaculaire encore si l'on examine les performances de EUR 12 en matière d'exportations vers le Japon. Par conséquent, même si le déficit le plus important en valeur absolue concerne les échanges avec les États-Unis, c'est au niveau des échanges avec le Japon et les pays de la Classe 2 que le problème revêt la plus grande urgence. Sur l'ensemble de la période, on assiste manifestement à une diminution du déficit d'EUR 12 vis-à-vis des États-Unis dans ce groupe de produits.

Les données relatives aux autres déclarants, reflètent la prééminence relative du Japon et, dans une moindre mesure, des États-Unis dans le commerce mondial des produits de cette catégorie. Les États-Unis n'ont pas enregistré la moindre importation durant pratiquement toute la période considérée, tandis qu'avec 3,5 milliards d'écus, leurs exportations ont diminué par rapport à 1984. Le Japon a été, en 1986, le principal pays exportateur avec 7,9 milliards d'écus, les États-Unis absorbant à eux seuls plus de la moitié de ces exportations. Le TCAM des exportations japonaises dans ce groupe de produits est extrêmement élevé.

Le tableau ci-dessous indique la part, exprimée en %, de chaque déclarant dans la valeur totale des exportations de produits de cette catégorie. Le recours à l'écu est à l'origine de certains écarts par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD, écarts provoqués par les fluctuations des taux de change survenues au cours de la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	30,8	30,7	25,7	20,3	26,7
USA	57,7	58,0	54,2	43,0	22,0
Japon	9,9	9,6	18,7	35,5	49,2
AELE	1,6	1,7	1,5	1,2	2,1
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le fait majeur concerne l'émergence spectaculaire, sur l'ensemble de la période, du Japon en tant que principal pays exportateur dans ce secteur. Si EUR 12 a vu diminuer ses parts de marché à l'exportation, les pertes les plus spectaculaires ont néanmoins été enregistrées par les États-Unis, dont les parts de marché sont passées de plus de 50 % du total en 1978 à moins de 25 % en 1986. En outre, la part de EUR 12 sur le marché des exportations est actuellement supérieure à celle des États-Unis, ce qui traduit un renforcement de la position des industries de EUR 12 vis-à-vis de celles des États-Unis.

Le tableau 4.2 donne l'indice de spécialisation de tous les déclarants. Tout au long de la période étudiée, l'indice des importations communautaires a été très élevé, dépassant même 2 en 1984 et 1985. En revanche, avec 0,74 % en 1986, l'indice des exportations s'est situé à un niveau plus bas, qui confirme la faiblesse de l'industrie communautaire dans ce groupe de produits. Rien ne nous autorise à envisager un renversement de cette tendance. Pour ce qui est des États-Unis, l'indice des exportations se situe bien entendu à 0, ce qui traduit l'absence d'importations de produits de cette catégorie. En revanche, l'indice des exportations, qui est passé de 2,42 en 1978 à 0,96 en 1986, trahit un affaiblissement de la position des États-Unis. En ce qui concerne le Japon, l'élément marquant sur l'ensemble de la période est le volume important – quoique en diminution – des importations de produits de cette catégorie en provenance des partenaires de la Classe 2. Comme prévu, l'indice japonais est supérieur à l'unité, sa faible valeur relative s'expliquant par la prise en compte des données sur le commerce japonais dans le dénominateur de l'indice.

Les données du tableau 4.3 sur l'indice de spécialisation intra-industrielle constituent le plus précieux des indicateurs de la compétitivité internationale relative. Il révèle que EUR 12 occupe une position globale extrêmement faible – qui va en se détériorant – dans cette branche industrielle. Il convient en outre de relever les points suivants:

- certains indices laissent entrevoir une amélioration de la position concurrentielle de l'industrie communautaire vis-à-vis des États-Unis, mais vis-à-vis du Japon elle continue à se détériorer. En outre, les pays de la Classe 2 s'imposent comme des compétiteurs redoutables, une tendance qui se reflète dans la détérioration de l'indice enregistrée à partir de 1978;
- l'industrie américaine affiche une position concurrentielle solide, pas la moindre importation de produits de cette catégorie n'ayant été enregistrée durant la plus grande partie de la période considérée;
- comme prévu, l'indice japonais indique une position globale solide, cette supériorité concurrentielle relative – qui continue à s'accroître – étant la plus marquée au niveau des échanges avec les industries de EUR 12.

Les tableaux 3.1.2 et 3.2.2 nous renseignent respectivement sur les importations et les exportations communautaires pour chacun des produits de cette catégorie. A ce propos, il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- les importations sont dominées par les unités périphériques (75250) qui, à elles seules, ont représenté 57,2 % du total des importations de produits de cette catégorie en 1986. Les États-Unis sont le principal fournisseur, le Japon venant en second. Toutefois, c'est au niveau des partenaires de la Classe 2 que le taux de croissance dans ce groupe de produits est manifestement le plus élevé;
- ensemble, les machines digitales (75220) et les unités centrales de traitement digitales (75230) ont représenté, en 1986, 33,8 % du total des importations, les États-Unis étant, ici aussi, le principal fournisseur; toutefois, dans ce domaine également, les producteurs de la Classe 2 (Corée, T'ai-wan et Hong-kong) s'imposent rapidement comme des compétiteurs redoutables;
- les exportations communautaires concernent les mêmes groupes de produits que les importations, la répartition entre les différents groupes de partenaires étant *grosso modo* identique. Les entreprises de EUR 12 s'attaquent de toute évidence aux mêmes marchés que les entreprises américaines et japonaises, sans toutefois atteindre le même degré de réussite. Une comparaison entre le taux de croissance des exportations et celui des importations dans ces groupes de produits révèle que EUR 12 augmente sa part du marché des unités centrales de traitement digitales.

Pour terminer, examinons la ventilation des échanges commerciaux des États membres de la Communauté, repris dans le tableau ci-après:

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra au sein de la branche: « Équipements et machines de traitement automatique de l'information »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	5,2	3,3	2,9	2,4	2,7	2,9
Danemark	2,9	2,4	2,6	1,2	0,9	1,7
France	20,2	22,0	22,7	21,2	14,9	15,8
Allemagne (RF)	24,1	21,1	25,5	32,3	30,1	32,9
Grèce	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
Irlande	2,2	3,4	1,8	2,6	6,6	7,7
Italie	7,9	7,8	8,2	12,3	12,2	16,0
Pays-Bas	6,2	7,9	8,4	6,0	5,5	5,5
Portugal	0,0	0,6	0,5	0,0	0,8	0,2
Espagne	4,4	3,8	4,1	0,4	4,4	1,8
Royaume-Uni	26,7	27,6	23,1	21,7	21,7	15,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient d'insister sur les points suivants:

- plus de 70 % du total des importations communautaires de produits de cette catégorie sont à mettre à l'actif de la France, de la RF d'Allemagne et du Royaume-Uni;
- au cours de la période étudiée, la ventilation des importations entre les différents États membres est, à peu de chose près, restée constante;
- le principal pays exportateur dans ce domaine est l'Allemagne qui, en 1986, a exporté 32,9 % du total des exportations communautaires, l'Italie, la France et le Royaume-Uni intervenant à raison de quelque 15 % chacun. Les parts de la France et du Royaume-Uni ont toutes deux diminué au cours de la période étudiée, tandis que l'Italie s'est imposée comme un fournisseur important et que l'Irlande a elle aussi accru sa part de marché à l'exportation.

3.4 Matériel électronique

Sont repris sous cette appellation tout un éventail d'appareils électromédicaux, ainsi que des biens de consommation, tels les tubes récepteurs de télévision et les transistors.

La valeur des importations communautaires de produits de cette catégorie était estimée, en 1986, à 5,9 milliards d'écus (contre 1,8 milliard d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente

9,5 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre 9,2 % en 1978. Les États-Unis ont été le principal fournisseur de EUR 12 dans cette catégorie de produits avec 28 % du total en 1986, contre 41,6 % en 1978. Cette diminution de la part du marché des importations communautaires détenue par les États-Unis est la conséquence de la forte augmentation de la part du Japon, qui est passée de 13,5 % en 1978 à 24,1 % en 1986. Les partenaires de la Classe 2 ont eux aussi enregistré une augmentation sensible de leur part de marché: 24 % en 1986, contre 14,4 % en 1978. Les importations ont connu une croissance annuelle moyenne de 16,16 % entre 1978 et 1986, bien que le TCAM enregistré au cours de la période 1982-1986 ait été inférieur à celui observé au cours de la période précédente, c'est-à-dire entre 1978 et 1982.

La valeur des exportations communautaires de matériel électronique était estimée, en 1986, à 4,9 milliards d'écus (1,6 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 7,6 % du total des exportations communautaires de produits de haute technologie, contre 6,1 % en 1978. Les États-Unis, qui sont devenus le principal débouché individuel pour les exportations communautaires, ont absorbé 20,8 % du total de ces exportations en 1986, contre 11,4 % en 1978, tandis que la part des pays de la Classe 2 est généralement restée constante, avec 23,9 % en 1986. En revanche, en 1986, le Japon n'a absorbé que 2,3 % seulement du total des exportations communautaires de produits de cette catégorie, contre 3,9 % en 1978. Les exportations ont dans l'ensemble enregistré une croissance annuelle moyenne de 14,83 %; cependant, le taux de croissance des exportations vers les États-Unis a augmenté, atteignant 23,51 % par an, un pourcentage largement supérieur au TCAM des importations en provenance de ce même pays. Toutefois, avec 15,12 %, le TCAM des exportations vers les partenaires de la Classe 2 se situe à un niveau inférieur à celui des importations. Ce déséquilibre entre ces deux taux de croissance est plus marqué encore au niveau des échanges avec le Japon.

Par conséquent, EUR 12 a accusé, en 1986, un déficit commercial global de 1 milliard d'écus dans ce groupe de produits. Sur l'ensemble de la période, ce déficit a eu tendance à se creuser, même si l'amélioration constatée à partir de 1984 pourrait très bien annoncer un renversement de cette tendance. Le déficit enregistré en 1986 s'explique principalement par les échanges commerciaux avec le Japon, qui ont, à eux seuls, généré un déficit de 1,3 milliard d'écus.

Les données concernant les autres unités de référence mettent en évidence la position dominante relative du Japon et des pays de la Classe 2 dans les échanges de produits de cette catégorie. Plus de 50 % des importations américaines dans cette catégorie de produits proviennent des pays de la Classe 2, quoique, sur l'ensemble de la période, il y ait déclin de la part de marché détenue par ces pays. Le Japon a très largement renforcé sa position sur le marché américain, sa part dans le total des importations passant de 12,8 % en 1978 à 25,6 % en 1986. EUR 12 n'a guère fourni plus de 17,1 % des importations américaines en 1986, contre 13,5 % en 1978. Partout, les États-Unis sont importateur net dans ce groupe de produits, l'ampleur du déficit commercial américain s'étant accrue sur l'ensemble de la période. Le Japon, par contre, est un des principaux pays exportateurs de matériel électronique; tant EUR 12 que les États-Unis constituent d'importants débouchés pour ce pays puisqu'ils ont, en 1986, absorbé respectivement 17,7 et 26,2 % des exportations japonaises. Les produits de cette catégorie n'ont représenté que 11 % seulement du total des exportations japonaises de produits de haute technologie en 1986, contre 6,8 % en 1978. Les partenaires de la Classe 2 ont été, en 1986, le principal débouché pour les exportations japonaises avec 47,5 % du total, contre 50,7 % en 1978. Le Japon a continuellement enregistré un excédent commercial dans ce groupe de produits, l'ampleur de ce dernier n'ayant fait qu'augmenter tout au long de la période étudiée, et ce vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires.

Le tableau ci-après indique la part, exprimée en %, de chaque unité de référence dans la valeur totale des exportations de matériel électronique. Le recours à l'écu est à l'origine de

certains écarts par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD, écarts dus aux fluctuations des taux de change survenues au cours de la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	31,8	26,5	23,4	19,8	28,6
USA	42,1	44,8	46,4	40,3	24,0
Japon	22,7	25,4	27,6	37,9	43,9
AELE	3,4	3,3	2,6	2,0	3,4
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le marché des exportations de matériel électronique est de plus en plus dominé par le Japon qui, en 1986, fut à l'origine de plus de 40 % du total des exportations, ce qui constitue une augmentation spectaculaire par rapport à 1978. La part de EUR 12 a diminué fortement jusqu'en 1984 pour enregistrer ensuite une amélioration sensible; en revanche, la part de marché détenue par les États-Unis a été en diminution tout au long de la période étudiée. Par conséquent, si EUR 12 n'est toujours pas compétitive, en termes relatifs, vis-à-vis du Japon, sa position concurrentielle s'est cependant améliorée vis-à-vis des États-Unis.

Le tableau 4.2 donne l'indice de spécialisation de tous les déclarants. Il est important de noter que pour tous les déclarants l'indice des importations et celui des exportations ont tendance à être d'un même ordre de grandeur, ce qui indique un volume considérable d'échanges intra-industriels pour ce groupe de produits. On note toutefois des écarts importants selon les marchés. Ainsi, pour les produits de cette catégorie, l'indice de concentration est relativement plus élevé pour les importations communautaires en provenance des pays de la Classe 2 que pour les exportations vers cette même Classe 2. Le contraire est vrai en ce qui concerne les États-Unis, une situation qui s'explique en partie par le rôle important joué par les firmes multinationales américaines dans les pays de la Classe 2.

En ce qui concerne l'indice de spécialisation intra-industrielle, dont les données figurent dans le tableau 4.3, il convient d'insister sur les points suivants:

- l'industrie communautaire occupe une position concurrentielle relativement faible vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires, à l'exception de l'AELE; cette position se révèle toutefois beaucoup plus faible vis-à-vis du Japon que des États-Unis;
- il semblerait que la position de EUR 12 vis-à-vis des États-Unis se soit légèrement améliorée au cours de la période considérée, mais cette amélioration est annulée par la détérioration de la position concurrentielle de EUR 12 vis-à-vis du Japon et de ses concurrents de la Classe 2;
- les États-Unis sont relativement compétitifs vis-à-vis de EUR 12, même si l'écart tend de plus en plus à s'amenuiser, tandis que leur position concurrentielle vis-à-vis à la fois du Japon et de la Classe 2, déjà faible, continue à se détériorer;
- la position concurrentielle du Japon vis-à-vis de EUR 12 et des États-Unis est de plus en plus forte.

Les tableaux 3.1.3 et 3.2.3 nous renseignent sur les importations et les exportations communautaires pour chacun des produits de cette catégorie. On notera les points suivants:

- les microcircuits électroniques (77640) constituent le poste le plus important des importations dans cette catégorie de produits, les principaux fournisseurs étant les États-Unis, le Japon et les PVDC. Ce produit enregistre également le taux de croissance le plus rapide au niveau des importations;
- les exportations concernent les mêmes groupes de produits auxquels viennent s'ajouter les appareils à rayons X, les principaux marchés étant les États-Unis, le Japon et les partenaires de la Classe 2.

Pour terminer, examinons la ventilation des échanges commerciaux des États membres de la Communauté, dont le détail figure dans le tableau ci-après:

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra au sein de la branche: « Matériel électronique »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	3,1	1,9	2,0	1,7	0,6	1,3
Danemark	1,2	1,2	1,2	1,0	1,6	2,1
France	15,7	18,3	17,3	11,5	12,0	12,4
Allemagne (RF)	30,6	29,4	30,0	35,1	32,9	35,3
Grèce	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0
Irlande	1,2	2,5	2,2	1,1	1,2	1,1
Italie	9,5	8,2	7,4	3,8	5,7	4,9
Pays-Bas	19,6	13,7	13,7	35,1	29,5	28,2
Portugal	0,0	0,8	0,6	0,0	0,1	0,1
Espagne	2,9	3,4	2,5	0,2	0,3	0,5
Royaume-Uni	15,9	20,3	22,9	10,4	16,0	14,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays importateur de produits de cette catégorie avec 30 % du total en 1986; au cours de cette même année, la part du Royaume-Uni a été de 22,9 %, celle de la France de 17,3 % et celle des Pays-Bas de 13,7 %;
- la République fédérale d'Allemagne est aussi le principal pays exportateur de matériel électronique au sein de EUR 12 avec plus de 35 % du total en 1986, les Pays-Bas

intervenant eux pour 28,2 %, un chiffre qui traduit néanmoins un recul de la part relative de ce pays au cours de la période étudiée.

3.5 Équipements de télécommunication

Dans le domaine industriel des équipements de télécommunication, les industries de la Communauté européenne ne sont pas non plus considérées comme comparativement compétitives sur les marchés mondiaux, une situation qui s'explique en partie par la fragmentation du marché intérieur et ses conséquences sur l'innovation au plan communautaire. Les données ci-après viennent confirmer cette tendance et mettent en évidence la position du Japon en tant que principal fournisseur dans cette catégorie de produits.

La valeur des importations communautaires de produits de cette catégorie était estimée, en 1986, à 9,7 milliards d'écus (3,2 milliards d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 15,6 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre 16,8 % en 1978. Le Japon apparaît clairement comme le principal fournisseur de EUR 12 avec 51,8 % du total des importations communautaires en 1986, contre 50 % en 1978, les pays de la Classe 2 ayant quant à eux fourni 19,5 % en 1986, contre 18,2 % en 1978. Les États-Unis ne sont intervenus que pour 10,4 % seulement dans le total des importations communautaires en 1986, contre 12,8 % en 1978, tandis que la part de l'AELE était estimée à 14,4 % en 1986, contre 20,4 % en 1978. La domination conjointe exercée par le Japon et les partenaires de la Classe 2 constitue l'élément majeur des échanges commerciaux dans cette catégorie de produits. Les importations ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 14,73 % entre 1978 et 1986, le taux de croissance le plus élevé se situant au niveau des échanges avec les deux partenaires principaux.

La valeur des exportations communautaires d'équipements de télécommunication était estimée, en 1986, à 6,9 milliards d'écus (3,9 milliards d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 10,9 % du total des exportations communautaires de produits de haute technologie, contre 14,8 % en 1978. De toute évidence, les exportations dans ce secteur perdent de leur importance relative. Les pays de la Classe 2 ont absorbé, en 1986, 47,9 % du total des exportations communautaires, contre 52,9 % en 1978. Avec 20,7 % du total des exportations de EUR 12 en 1986 (17,4 % en 1978), l'AELE reste un débouché important. La part des États-Unis dans le total des exportations communautaires n'a guère dépassé les 8,3 % en 1986 (5,9 % en 1978) et celle du Japon, les 0,7 % (1 % en 1978). Sur l'ensemble de la période, le TCAM des exportations a été faible: 7,8 %, presque deux fois moins que le taux moyen pour les importations.

Il apparaît clairement que EUR 12 accuse un déficit commercial important dans le domaine des équipements de télécommunication et que le fossé entre les importations et les exportations a tendance à se creuser. A lui seul, le déficit commercial de EUR 12 vis-à-vis du Japon s'est élevé, en 1986, à 5 milliards d'écus, dont une partie a toutefois pu être compensée par l'excédent enregistré dans les échanges avec les pays de la Classe 2. L'augmentation du déficit de EUR 12 s'explique donc, pour une large part, par les échanges commerciaux avec le Japon et, dans une moindre mesure, les États-Unis. Il convient toutefois de noter que le TCAM des importations en provenance des partenaires de la Classe 2 se situe à un niveau largement supérieur à la moyenne et dépasse de beaucoup la croissance des exportations vers ces mêmes pays, si bien que l'excédent commercial de EUR 12 vis-à-vis des pays de la Classe 2 pourrait ne pas revêtir un caractère permanent.

Les données concernant les autres déclarants mettent en évidence la position dominante relative du Japon et, dans une moindre mesure, des États-Unis dans le commerce mondial des équipements de télécommunication. Les importations américaines s'élevaient à 19,7 milliards d'écus en 1986 (4,5 milliards d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente

30,5 % du total des importations américaines de produits de haute technologie, contre 30,4 % en 1978. Le groupe de produits « équipements de télécommunication » constitue donc le poste individuel le plus important des importations américaines, la part du Japon dans ce total s'élevant à 61,2 % en 1986, contre 52,2 % en 1978. Avec 2,7 % seulement du total en 1986, contre 5,2 % en 1978, EUR 12 intervient très peu dans les importations des États-Unis. Les partenaires de la Classe 2 ont, quant à eux, fourni 31,9 % du total des importations américaines en 1986, contre 37,8 % en 1978, et ils ont également absorbé la majeure partie du total des exportations américaines de produits de cette catégorie: 44 % en 1986, contre 52,2 % en 1978. Dans l'ensemble, les États-Unis accusent un important déficit commercial dans ce groupe de produits, un déficit qui se chiffre à quelque 17 milliards d'écus pour 1986 (3 milliards d'écus en 1978), dont 11,8 milliards s'expliquent par les échanges avec le Japon et 5 milliards par les échanges avec les partenaires de la Classe 2. Dans ce groupe de produits, l'excédent commercial du Japon est bien entendu massif, quelque 23,4 milliards d'écus en 1986. Les importations jouent un rôle négligeable, 6,5 % seulement du total des importations japonaises de produits de haute technologie en 1986. Par contre, ces produits constituent, de loin, le poste le plus important dans le total des exportations japonaises de produits de haute technologie. En 1986, ces produits représentaient 35,9 % de la valeur totale des exportations de produits de haute technologie, contre 37,7 % en 1978. En outre, le TCAM dans ce groupe de produits reste très élevé et se situe à un niveau largement supérieur à celui des importations.

Le tableau ci-après indique la part, exprimée en %, de chaque déclarant dans la valeur totale des exportations de produits de cette catégorie. Le recours à l'écu est à l'origine de certains écarts par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD, écarts provoqués par les fluctuations des taux de change intervenues au cours de la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	30,4	28,0	22,4	17,2	19,0
USA	11,7	11,5	12,6	9,8	7,6
Japon	49,2	52,1	57,1	66,7	66,0
AELE	8,8	8,3	7,8	6,3	7,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Malgré une légère amélioration entre 1984 et 1986, la part de EUR 12 dans les exportations de produits de cette catégorie est toujours en baisse sur l'ensemble de la période, même si elle reste supérieure à celle des États-Unis. L'augmentation de la part de marché détenue par le Japon, qui est passée de 49 % en 1978 à 66 % en 1986, montre à quel point ce pays domine les échanges commerciaux dans cette catégorie de produits.

Le tableau 4.2 indique l'indice de spécialisation de tous les déclarants. Tout au long de la période considérée, l'indice des importations communautaires a été inférieur à l'unité, en raison principalement de la part extrêmement élevée de produits de cette catégorie dans les importations américaines, ce qui a eu pour effet de placer la barre beaucoup plus haut qu'à

l'accoutumée. L'indice des exportations communautaires se situe lui aussi à un niveau relativement faible, une situation qui, elle, s'explique, par l'ampleur des exportations japonaises de produits de cette catégorie, ce qui a eu pour effet d'élever très nettement le niveau moyen standard. Les éléments importants qui se dégagent de l'analyse des données sont les faibles performances relatives réalisées à la fois par EUR 12 et par les États-Unis sur les marchés mondiaux dans cette catégorie de produits, ainsi que la position dominante du Japon sur ces mêmes marchés.

L'indice de spécialisation intra-industrielle, dont les données figurent dans le tableau 4.3, constitue le plus précieux des indicateurs de la compétitivité relative. Il révèle que EUR 12 occupe une position globale extrêmement faible – et qui va en se détériorant – dans cette branche industrielle. Il convient par ailleurs de relever les points suivants:

- certains indices laissent entrevoir une amélioration de la position concurrentielle de l'industrie communautaire vis-à-vis de celle des États-Unis; en revanche, vis-à-vis du Japon, la position concurrentielle de EUR 12 continue à se détériorer. En outre, les pays de la Classe 2 s'imposent comme des compétiteurs redoutables, une tendance qui se reflète dans la détérioration de l'indice observée à partir de 1978;
- l'industrie américaine affiche, elle aussi, une position concurrentielle faible, qui s'est de toute évidence détériorée sur l'ensemble de la période. Comparativement à EUR 12, l'industrie américaine reste toutefois compétitive, même si son avance semble diminuer. Il convient également de noter que la compétitivité des États-Unis vis-à-vis de la Classe 2 est, elle aussi, en baisse;
- l'indice se rapportant au Japon révèle que c'est dans ce secteur industriel que les firmes japonaises possèdent l'avantage concurrentiel le plus important vis-à-vis de tous leurs concurrents sur l'ensemble de la période. En outre, les données laissent à penser que, loin de s'affaiblir, cette tendance se renforce.

Les tableaux 3.1.4 et 3.2.4 fournissent des informations respectivement sur les importations et les exportations communautaires pour chacun des produits de cette catégorie. A ce propos, il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- dans les importations de produits de cette catégorie, les biens de consommation, en particulier les enregistreurs vidéo, les récepteurs de télévision et les appareils radio occupent une place prépondérante;
- bien que le Japon domine le marché des importations dans la plupart des catégories de produits, les pays de la Classe 2 s'imposent à l'évidence comme des fournisseurs de plus en plus importants, principalement au niveau des produits où EUR 12 importe déjà des quantités importantes;
- c'est pour les produits de la catégorie « équipements de télécommunication » au sens strict que les exportations communautaires sont les plus fortes. La valeur des exportations communautaires d'appareils pour la téléphonie sans fil (76410), ainsi que de leurs parties et pièces détachées, est élevée, même si les taux de croissance sont modestes;
- les données révèlent le rôle important joué par les partenaires de l'AELE et de la Classe 2 en tant que débouchés pour les exportations d'équipements de radio et de télévision.

Pour terminer, examinons la répartition des échanges commerciaux des États membres de la Communauté, dont le détail figure dans le tableau ci-après:

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra au sein de la branche: « Équipements de télécommunication »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	4,9	3,3	2,8	5,6	4,9	7,0
Danemark	5,0	2,5	3,2	2,5	2,7	3,8
France	13,6	15,1	12,7	12,4	16,2	18,1
Allemagne (RF)	31,8	26,7	29,9	29,2	30,5	28,7
Grèce	1,5	0,8	0,7	0,0	0,0	0,0
Irlande	1,2	1,7	1,0	0,2	0,8	1,2
Italie	8,3	6,5	8,1	7,4	9,0	10,7
Pays-Bas	11,2	7,0	8,2	21,4	13,4	12,6
Portugal	0,0	0,5	1,0	0,0	0,3	0,2
Espagne	3,4	5,8	7,2	1,1	1,4	1,3
Royaume-Uni	19,0	30,0	25,0	20,1	20,7	16,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient d'insister sur les points suivants:

- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays importateur de produits de cette catégorie au sein de EUR 12 avec 29,9 % du total en 1986, le Royaume-Uni intervenant, lui pour 25 %. Les parts de la France et des Pays-Bas ont légèrement diminué sur l'ensemble de la période;
- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays exportateur d'équipements de télécommunication avec 28,7 % du total en 1986. Pour cette même année, les parts respectives de la France, du Royaume-Uni et des Pays-Bas ont été de 18,1, 16,4 et 12,7 %. Il convient de noter que la part de la France a augmenté au cours de la période considérée, tandis que celle des Pays-Bas a fortement diminué.

3.6 Médicaments

La valeur des importations communautaires de produits de cette catégorie était estimée, en 1986, à 1,6 milliard d'écus (0,7 milliard d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 2,6 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre 3,8 % en 1978. Les États-Unis sont le principal fournisseur de EUR 12 avec 36,3 % du total en 1986, contre 34,5 % en 1978, suivis de près, à la seconde place, par l'AELE, qui a fourni 35 % du total des importations communautaires en 1986, contre 44,6 % en 1978. Les parts respectives du Japon et de l'AELE ont été de 9,8 % seulement et 6,1 % en 1986, contre respectivement 5,9 et 9,3 % en 1978. Les importations ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 10,17 % entre 1978 et 1986, la croissance enregistrée au cours de la seconde période dépassant légèrement celle observée au cours de la première.

La valeur des exportations communautaires de médicaments était estimée à 1,9 milliard d'écus en 1986 (0,7 milliard d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 3 % du total des exportations communautaires de produits de haute technologie, contre 7,1 % en 1978. On assiste donc manifestement à un recul de l'importance relative des exportations dans ce secteur. Les pays de la Classe 1 ont absorbé, en 1986, 53,8 % du total des exportations communautaires (51,9 % en 1978), l'AELE et les États-Unis intervenant chacun pour un tiers. Les partenaires de la Classe 2 ont absorbé, en 1986, 36,3 % du total des exportations communautaires de produits de cette catégorie, contre 39,2 % en 1978. Le TCAM des exportations s'est situé à 12,52 % pour l'ensemble de la période, le taux de croissance enregistré au cours de la première période étant supérieur à celui observé durant la période 1982-1986.

EUR 12 a enregistré, en 1986, un excédent commercial de 0,3 milliard d'écus dans le domaine des médicaments, excédent pratiquement inchangé depuis 1980. Cet excédent trouve, pour l'essentiel, son origine dans les échanges avec l'AELE, le Japon et les partenaires de la Classe 2; en revanche, EUR 12 a accusé un déficit commercial vis-à-vis des États-Unis tout au long de la période étudiée et rien ne nous autorise à envisager un renversement de cette tendance.

Les données concernant les autres déclarants révèlent que le commerce de ce groupe de produits constitue un poste relativement peu important dans le total des échanges de produits de haute technologie. Les importations américaines s'élevaient à 0,9 milliard d'écus en 1986 (0,3 milliard d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 1,5 % du total des importations américaines de produits de haute technologie, contre 2,1 % en 1978; en 1986, 53,3 % des importations américaines de médicaments ont été fournis par EUR 12, la part des partenaires de l'AELE s'élevant à 18,9 %. Les exportations américaines de produits de cette catégorie s'élevaient, en 1986, à 0,9 milliard d'écus (0,3 milliard d'écus en 1978), soit 2,2 % seulement du total des exportations américaines de produits de haute technologie en 1986. Avec 42,8 % du total en 1986 (40,6 % en 1978), EUR 12 a absorbé une part importante des exportations américaines de médicaments. Dans l'ensemble, la balance commerciale américaine dans ce groupe de produits est en équilibre. Les importations japonaises de produits de cette catégorie s'élevaient, en 1986, à 0,6 milliard d'écus (0,3 milliard d'écus en 1978), ce qui pour 1986, ne représente guère que 5,6 % du total des importations japonaises de produits de haute technologie, contre 9,3 % en 1978. Le Japon accuse toutefois un déficit commercial dans cette catégorie de produits, car les exportations n'ont pas dépassé les 0,4 milliard d'écus en 1986, contre 0,1 milliard d'écus en 1978. Ce déficit trouve, pour l'essentiel, son origine dans les échanges avec les États-Unis, bien que le Japon accuse également un déficit commercial vis-à-vis de EUR 12. Étant donné que le TCAM des importations dépasse celui des exportations, on s'attend à la poursuite de cette tendance.

Le tableau ci-après indique la part, exprimée en %, de chaque déclarant dans la valeur totale des exportations de produits de cette catégorie. Le recours à l'écu est à l'origine de certains écarts par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD, écarts dus aux fluctuations des taux de change intervenues au cours de la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	47,0	50,2	46,1	49,0	48,5
USA	16,2	20,9	24,9	23,9	23,4
Japon	8,3	8,3	8,3	9,4	9,1
AELE	28,5	20,5	20,7	17,6	18,9
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

De ce tableau, il ressort clairement que EUR 12 occupe une position concurrentielle relative solide sur le marché mondial des médicaments. De toute évidence, l'amélioration de la position des États-Unis, qui fournissent actuellement 23 % du total des exportations, s'est réalisée aux dépens des pays de l'AELE plutôt que d'EUR 12.

Le tableau 4.2 montre l'indice de spécialisation de tous les déclarants. Tout au long de la période étudiée, l'indice des importations communautaires et celui des exportations ont, tous deux, dépassé l'unité, ce qui signifie que les échanges de produits de cette catégorie ont été supérieurs à la moyenne de l'ensemble des déclarants. Pour les États-Unis, par contre, la part des produits de cette catégorie dans le total des échanges est inférieure à la moyenne; en ce qui concerne le Japon, les données sur les importations révèlent que les médicaments pèsent d'un poids relativement lourd dans le total des importations japonaises de produits de haute technologie. Par ailleurs, l'indice des exportations japonaises révèle l'absence de toute présence significative des firmes japonaises sur ce marché.

L'indice de spécialisation intra-industrielle, dont les données figurent dans le tableau 4.3, constitue le plus précieux des indicateurs de la compétitivité internationale relative. Il montre que la position concurrentielle relative de EUR 12 vis-à-vis du reste du monde, pour solide qu'elle soit, est avant tout la conséquence d'un avantage concurrentiel important dans les pays de la Classe 2. Par ailleurs, il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- c'est de toute évidence au niveau des marchés de la Classe 2 que la position concurrentielle de l'industrie communautaire est la plus solide, même si certains indices laissent entrevoir une amélioration générale sur les marchés de la Classe 1. Cependant, les firmes de EUR 12 semblent plus compétitives que les entreprises japonaises dans ce domaine, mais moins que celles des États-Unis ou de l'AELE;
- la position concurrentielle des États-Unis vis-à-vis du Japon est forte, mais a tendance à s'affaiblir vis-à-vis des partenaires de la Classe 1 dans leur ensemble;
- en ce qui concerne le Japon, cette mesure de la compétitivité internationale qu'est l'indice de spécialisation révèle que l'industrie du médicament est la plus faible de toutes les industries japonaises après l'industrie aérospatiale. Rien dans les données présentées ne permet d'envisager que le Japon puisse s'imposer comme une grande puissance mondiale dans ce secteur.

Les données relatives aux importations et aux exportations communautaires pour chacun des produits de cette catégorie figurent aux tableaux 3.1.5 et 3.2.5 et appellent les réflexions suivantes:

- les antibiotiques constituent le poste le plus important des importations, avec environ 31 % du total en 1986. Il est à noter que près de 20 % de ces importations proviennent du Japon;
- la structure des importations apparaît comme relativement stable, aucun bouleversement au niveau des fournisseurs n'ayant été observé au cours de la période étudiée;
- les antibiotiques constituent également le poste le plus important des exportations communautaires dans cette catégorie de produits. De toute évidence, il s'agit du produit le plus échangé par l'industrie pharmaceutique dans son ensemble;
- la croissance des exportations durant la période 1982-1986 a dépassé celle enregistrée durant la période antérieure, ce qui va plutôt à l'encontre de la tendance observée pour les autres catégories de produits de haute technologie.

Pour terminer, examinons la ventilation des échanges commerciaux des États membres de la Communauté, dont le détail figure dans le tableau ci-après:

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra au sein de la branche: « Médicaments »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	8,2	7,7	5,2	1,6	2,0	2,6
Danemark	1,9	2,0	2,0	2,0	2,6	3,7
France	25,5	26,8	20,5	10,8	13,7	13,2
Allemagne (RF)	23,1	22,6	28,3	34,8	29,2	30,5
Grèce	1,3	0,9	1,3	0,0	0,0	0,0
Irlande	0,8	1,3	1,0	4,2	1,8	2,1
Italie	16,0	14,1	17,8	18,3	18,2	18,2
Pays-Bas	3,4	4,2	5,6	7,7	8,0	7,5
Portugal	0,0	1,5	1,2	0,0	1,0	1,0
Espagne	10,7	8,9	7,2	3,8	4,5	5,5
Royaume-Uni	8,9	9,9	9,8	16,8	19,0	15,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays importateur de produits de cette catégorie au sein de EUR 12 avec 28,3 % du total, la part de la France étant estimée, en 1986, à 20,5 %. La part de l'Italie était de 17,8 %, tandis que celle du Royaume-Uni n'a guère dépassé les 9,9 % du total en 1986;
- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays exportateur de médicaments avec 30,5 % du total en 1986. Les parts respectives de l'Italie, du Royaume-Uni et de la France s'élevaient, en 1986, à 18,3, 15,6 et 13,2 %. La part de la France a augmenté sur l'ensemble de la période étudiée.

3.7 Instruments scientifiques

Outre l'éventail des appareils scientifiques de mesure, cette branche industrielle englobe également divers autres appareils électroniques, tels les photocopieurs, les caméras, les montres et horloges.

La valeur des importations communautaires de produits de cette catégorie était estimée à 13 milliards d'écus en 1986 (3,7 milliards d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 20,9 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre 19,5 % en 1978. Les instruments scientifiques constituent donc le poste individuel le plus important dans le total des importations communautaires de produits de haute technologie.

Les États-Unis sont le principal fournisseur de EUR 12 avec 43,8 % du total en 1986, contre 41 % en 1978, la part du Japon s'élevant à 25,5 % en 1986, contre 22,9 % en 1978. L'AELE et la Classe 2 ont, en 1986, fourni respectivement 17 et 10,3 % du total des importations communautaires, contre respectivement 22,5 et 10,3 % en 1978. Les importations ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 16,74 % entre 1978 et 1986, la croissance enregistrée au cours de la seconde période étant largement inférieure à celle observée au cours de la première.

La valeur des exportations communautaires d'instruments scientifiques était estimée, en 1986, à 10,5 milliards d'écus (3 milliards d'écus en 1978), soit 16,4 % du total des exportations communautaires de produits de haute technologie, contre 11,4 % en 1978. Ces produits constituaient, en 1986, le poste le plus important dans le total des exportations communautaires de produits de haute technologie. La part des États-Unis dans le total des exportations communautaires d'instruments scientifiques était estimée, en 1986, à 30,2 %, contre 19,7 % en 1978, et celle des partenaires de l'AELE, à 26,9 %, contre 23,7 % en 1978. Les pays de la Classe 2 et le Japon ont, en 1986, absorbé respectivement 23,3 et 3,8 % des exportations communautaires, contre respectivement 34 et 4,4 % en 1978. Les pays de la Classe 2 ont donc perdu beaucoup de leur importance relative et cédé aux États-Unis leur place de principal fournisseur de EUR 12 dans cette catégorie de produits. Sur l'ensemble de la période, le TCAM des exportations a été de 16,83 %, le taux de croissance de la première période étant inférieur à celui enregistré entre 1982 et 1986. La croissance la plus rapide sur l'ensemble de la période a été enregistrée aux États-Unis et sur les marchés de l'AELE.

EUR 12 a accusé, en 1986, un déficit commercial de 2,4 milliards d'écus dans le domaine des instruments scientifiques. Ce déficit est resté pratiquement constant depuis 1980 avec une légère amélioration après 1984. Ce déficit s'explique principalement par les échanges avec les États-Unis et le Japon.

Les données concernant les autres déclarants révèlent que le commerce des instruments scientifiques intervient pour une part importante dans le total des échanges de produits de haute technologie. Les importations américaines étaient estimées à 13,2 milliards d'écus en 1986 (2,6 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 20,4 % du total des importations américaines de produits de haute technologie, contre 17,1 % en 1978; en 1986, EUR 12 a fourni 6,5 % des importations américaines dans cette catégorie de produits, la part du Japon étant de 44,6 %, contre 43,5 % en 1978. Les exportations américaines de produits de cette catégorie s'élevaient à 9,4 milliards d'écus en 1986 (2,4 milliards d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 14,5 % du total des exportations américaines de produits de haute technologie, contre 15,9 % en 1978. EUR 12 a absorbé une part importante des exportations américaines d'instruments scientifiques: 44,4 % du total en 1986, contre 44,7 % en 1978. Dans l'ensemble, les États-Unis enregistrent un excédent dans cette catégorie de produits. Les importations japonaises d'instruments scientifiques étaient évaluées, en 1986, à 2 milliards d'écus (0,6 milliard d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 17,3 % du total des importations japonaises de produits de haute technologie, contre 19,2 % en 1978. Grâce à des exportations évaluées à 12 milliards d'écus en 1986 (3,3 milliards d'écus en 1978), le Japon a affiché un large excédent commercial – 10 milliards d'écus en 1986 – dans cette catégorie de produits. L'essentiel de cet excédent provient des échanges avec EUR 12 et les États-Unis. Étant donné que le TCAM des exportations dépasse largement celui des importations, la tendance est à la poursuite de cette évolution.

Le tableau ci-après indique la part, exprimée en %, de chaque déclarant dans la valeur totale des exportations d'instruments scientifiques. Le recours à l'écu est à l'origine de certains écarts par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD, écarts provoqués par les fluctuations des taux de change intervenues au cours de la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	29,0	30,0	28,0	26,8	29,7
USA	22,6	26,4	30,1	32,3	26,6
Japon	31,2	29,1	30,3	31,9	33,9
AELE	17,1	14,5	11,5	9,0	9,8
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

C'est dans cette catégorie de produits que la répartition des exportations a subi le moins de modifications entre 1978 et 1986, les parts relatives des différents partenaires étant restées pratiquement constantes. Le seul changement significatif est le recul de la part de marché à l'exportation détenue par l'AELE, qui est passée de 17 % en 1978 à un peu moins de 10 % en 1986. Pour le reste, les parts de marché se sont réparties de manière relativement équitable, ce qui témoigne d'une compétitivité à peu de choses près constante dans le temps.

Le tableau 4.2 montre l'indice de spécialisation de tous les déclarants. Durant toute la période étudiée, l'indice des importations communautaires a dépassé l'unité, tandis que celui des exportations s'est situé au-dessous de 1. Les importations d'instruments scientifiques interviennent donc pour une part supérieure à la moyenne se rapportant à l'ensemble des déclarants et les exportations, pour une part inférieure. En ce qui concerne les États-Unis, le volume des échanges de produits de cette catégorie a été supérieur à la moyenne, tant au niveau des importations que des exportations; en outre, l'augmentation de la valeur des deux indices au cours de la période considérée traduit une amélioration de l'importance relative des produits de cette catégorie dans le total des échanges américains de produits de haute technologie. L'indice des importations japonaises s'est situé au-dessous de la moyenne, un phénomène qui a eu tendance à s'amplifier au cours de la période étudiée, tandis que l'indice des exportations a lui aussi diminué. En ce qui concerne les importations, la valeur de l'indice indique que les instruments scientifiques interviennent pour une part relativement importante dans le total des importations japonaises de produits de haute technologie. L'indice des exportations japonaises trahit lui l'absence de toute présence significative des firmes japonaises sur ce marché.

L'indice de spécialisation intra-industrielle, dont les données figurent dans le tableau 4.3, constitue le plus précieux des indicateurs de la compétitivité internationale relative. Il révèle que EUR 12 occupe une position concurrentielle relativement faible vis-à-vis du reste du monde dans cette catégorie de produits. Il convient également de relever les points suivants:

- la position concurrentielle globale de EUR 12, qui s'était sérieusement détériorée entre 1978 et 1983, s'est raffermie depuis lors. C'est surtout vis-à-vis de l'industrie japonaise, et moins de l'industrie américaine, que la position concurrentielle de EUR 12 est la plus faible. En revanche, c'est vis-à-vis de l'AELE et de la Classe 2 que EUR 12 occupe la position la plus solide, même si un certain affaiblissement est perceptible au niveau des échanges avec le second partenaire;
- la position concurrentielle globale des États-Unis dans ce secteur s'est de toute évidence affaiblie et se situe au plus bas vis-à-vis du Japon. Les producteurs américains restent compétitifs vis-à-vis de EUR 12, une position qui s'est, par contre, sensiblement détériorée vis-à-vis des partenaires de la Classe 2, ce dernier groupe s'imposant comme un compétiteur particulièrement redoutable dans cette catégorie de produits;

- l'industrie japonaise, qui apparaît comme particulièrement compétitive dans ce domaine, continue à renforcer sa position. L'avantage concurrentiel du Japon est plus important vis-à-vis de EUR 12 que des États-Unis, mais reste considérable dans les deux cas. Les seuls signes d'un affaiblissement de la position japonaise se situent au niveau des échanges avec la Classe 2.

Les tableaux 3.1.6 et 3.2.6 nous informent respectivement sur les importations et les exportations communautaires pour chacun des produits de cette catégorie. A ce propos, il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- les produits les plus importés sont ceux de la position 7599 de la CTCI, à savoir les machines à calculer et leurs pièces détachées. Les importations de ces produits, qui représentaient, en 1986, 33 % du total des importations de la branche « instruments scientifiques », continuent à progresser rapidement. La valeur des importations de montres et d'horloges, qui sont également incluses dans cette branche industrielle, est élevée et en augmentation: environ 12,3 % du total de la branche en 1986;
- les appareils optiques et les photocopieurs ont tous deux enregistré des TCAM élevés sur l'ensemble de la période considérée;
- les produits de la position CTCI 7599, qui ont été cités plus haut, jouent également un rôle important au niveau des exportations, ce qui indique un volume important d'échanges intra-industriels au niveau de ce produit. Les instruments et appareils pour la médecine (87202), ainsi que les appareils électroniques de mesure (87483) interviennent eux aussi pour une part importante dans la valeur des exportations communautaires;
- pour les exportations, les taux de croissance les plus rapides se situent au niveau des produits qui interviennent pour une large part dans la valeur des exportations, bien que les montres et horloges enregistrent actuellement des taux de croissance inférieurs à la moyenne.

Pour terminer, examinons la ventilation des échanges commerciaux des États membres de la Communauté, dont le détail figure dans le tableau ci-après:

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra de la branche: « Instruments scientifiques »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	4,1	2,8	2,5	1,5	1,5	1,6
Danemark	2,4	1,8	2,4	3,6	3,6	3,4
France	16,7	18,1	17,0	16,8	16,4	13,0
Allemagne (RF)	29,8	25,7	26,6	40,7	35,5	37,0
Grèce	0,6	0,4	0,3	0,1	0,0	0,0
Irlande	2,1	4,1	5,9	1,0	1,9	3,0
Italie	9,7	10,6	9,7	5,1	5,3	6,0
Pays-Bas	7,3	7,3	8,9	6,8	7,0	9,5
Portugal	0,0	0,9	0,5	0,0	0,3	0,2
Espagne	6,1	5,3	5,3	0,5	1,0	0,8
Royaume-Uni	21,1	23,0	20,9	23,8	27,5	25,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient d'insister sur les points suivants:

- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays importateur de produits de cette catégorie au sein de l'EUR 12 avec 26,7 % du total en 1986, la part du Royaume-Uni s'élevant à 20,9 %. Avec 17 % du total en 1986, la France vient en troisième place.
- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays exportateur d'instruments scientifiques avec 37 % du total en 1986. Les parts respectives du Royaume-Uni et de la France étaient estimées, en 1986 toujours, à 25,4 et 13 %. La part de la France a diminué sur l'ensemble de la période.

3.8 Matériel électrique

La valeur des importations communautaires de produits de cette catégorie était estimée à 5,4 milliards d'écus en 1986 (1,9 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 8,7 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie, contre 9,8 % en 1978. L'AELE est le principal fournisseur de EUR 12 avec 37 % du total en 1986, contre 39,8 % en 1978, la part des États-Unis s'élevant à 26,5 %, contre 32,1 % en 1978. Le Japon et la Classe 2 ont, en 1986, fourni respectivement 18,5 et 11,2 % du total des importations communautaires de matériel électrique, contre respectivement 10,6 et 7,8 % en 1978. Les importations ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 14,08 % entre 1978 et 1986, la croissance enregistrée au cours de la seconde période étant inférieure à celle de la première. Côté importations, les taux de croissance les plus rapides sont à mettre à l'actif du Japon et des pays de la Classe 2, une situation qui se reflète dans l'augmentation de leurs parts de marché à l'exportation.

La valeur des exportations communautaires de matériel électrique était estimée à 9,8 milliards d'écus en 1986 (5,6 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 15,2 % du total des exportations communautaires de produits de haute technologie, contre 21,1 % en 1978. En 1986, les partenaires de la Classe 2 ont absorbé 42,1 % du total des exportations communautaires de produits de cette catégorie, contre 55,2 % en 1978, et ceux de l'AELE, 25,2 %, contre 16,9 % en 1978. Les parts respectives des États-Unis et du Japon s'élevaient, en 1986, à 13,6 et 2 %, contre respectivement 5,9 et 1,1 % en 1978. Les pays de la Classe 2 ont perdu beaucoup de leur importance relative même s'ils restent un partenaire important pour EUR 12. L'AELE et les États-Unis ont, tous deux, enregistré une amélioration de leur importance relative dans les exportations communautaires. Le TCAM des exportations n'a guère dépassé les 7,16 % sur l'ensemble de la période, le taux de croissance enregistré durant la première période étant largement supérieur à celui de la période 1982-1986. Sur l'ensemble de la période, ce sont les exportations vers les États-Unis qui ont enregistré la croissance la plus rapide.

EUR 12 a enregistré, en 1986, un excédent commercial de 4,3 milliards d'écus dans le domaine du matériel électrique. Cet excédent a persisté durant toute la période étudiée et son ampleur est restée sensiblement constante sur l'ensemble de la période. Il s'explique pour une large part par les échanges avec les partenaires de la Classe 2, les échanges avec les partenaires de la Classe 1 étant à peu de choses près en équilibre.

Les données concernant les autres unités de référence révèlent que le matériel électrique constitue un poste relativement important dans le total des échanges de produits de haute technologie. En 1986, les importations américaines s'élevaient à 6,9 milliards d'écus (1,5 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 10,7 % du total des importations américaines de produits de haute technologie, contre 17,1 % en 1978; EUR 12 a fourni 23,3 % des

importations américaines en 1986, contre 26,9 % en 1978, et le Japon, 33,8 %, contre 29,1 % en 1978. Les exportations américaines de matériel électrique s'élevaient, en 1986, à 3,6 milliards d'écus (1,4 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 8,7 % du total des exportations américaines de produits de haute technologie contre 9 % en 1978. En 1986, EUR 12 a absorbé 25,3 % de ces exportations, contre 22,7 % en 1978. Dans l'ensemble, les États-Unis accusent un déficit commercial dans cette catégorie de produits. Les importations japonaises de matériel électrique s'élevaient à 1 milliard d'écus en 1986 (0,3 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 8,9 % du total des importations japonaises de produits de haute technologie, contre 9,4 % en 1978. Grâce à des exportations évaluées à 7,6 milliards d'écus en 1986 (2,6 milliards d'écus en 1978), le Japon a enregistré, en 1986, un excédent commercial de 6,5 milliards d'écus dans cette catégorie de produits. L'essentiel de cet excédent provient des échanges avec les partenaires de la Classe 2, bien que EUR 12 et les États-Unis y aient également contribué de façon significative. Dans l'ensemble, le TCAM des importations a dépassé celui des exportations sur l'ensemble de la période; le contraire est toutefois vrai en ce qui concerne les échanges avec les partenaires de la Classe 1. Par conséquent, il ne semble pas y avoir résorption du déséquilibre des échanges vis-à-vis de la Classe 1.

Le tableau ci-après indique la part, exprimée en %, de chaque unité de référence dans la valeur totale des exportations de matériel électrique. Le recours à l'écu est à l'origine de certains écarts par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD, écarts provoqués par les fluctuations des taux de change durant la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	49,6	48,8	46,3	38,7	39,5
USA	12,5	13,8	15,8	17,2	14,5
Japon	22,5	22,4	23,5	30,9	30,6
AELE	15,4	15,0	14,4	13,2	15,4
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Bien que EUR 12 soit le principal exportateur individuel dans ce groupe de produits, sa part dans le total des exportations a diminué sur l'ensemble de la période, tandis que celle du Japon a augmenté. La part du marché des exportations détenue par les États-Unis s'est légèrement améliorée sur l'ensemble de la période, mais certains indices donnent à penser que le Japon est, là aussi, en train d'éroder cette position.

Le tableau 4.2 montre l'indice de spécialisation de toutes les unités de référence. Durant toute la période étudiée, l'indice des importations communautaires s'est situé au-dessous, celui des exportations au-dessus de l'unité, ce qui indique, pour les importations de matériel électrique, une incidence inférieure à la moyenne de l'ensemble des unités déclarantes et, pour les exportations, une incidence supérieure à la moyenne. Les importations américaines de produits de cette catégorie sont supérieures à la moyenne, mais pas les exportations, ce qui indique une faible spécialisation dans ce groupe de produits. En ce qui concerne le Japon, l'indice des importations et celui des exportations sont, tous deux, inférieurs à la

moyenne, ce qui indique la faible importance relative, pour l'économie japonaise, des échanges de ces produits.

L'indice de spécialisation intra-industrielle, dont les données figurent dans le tableau 4.3, constitue le plus précieux des indicateurs de la compétitivité internationale relative. Il révèle que EUR 12 occupe une position concurrentielle relativement solide vis-à-vis du reste du monde dans cette catégorie de produits. Il convient également de relever les points suivants:

- il apparaît clairement que, bien que solide, la position concurrentielle globale de EUR 12 dans cette catégorie de produits s'affaiblit. Quoique toujours positif, l'indice des échanges avec les partenaires de la Classe 1 a diminué sur l'ensemble de la période, une situation qui s'explique par la diminution croissante de la compétitivité de EUR 12 vis-à-vis de l'industrie japonaise même si, de toute évidence, il y a amélioration de la position concurrentielle de EUR 12 vis-à-vis des États-Unis. Cependant, c'est vis-à-vis des partenaires de la Classe 2 que la position concurrentielle de EUR 12 est la plus forte;
- sur l'ensemble de la période, la position concurrentielle de l'industrie américaine s'est affaiblie à la fois vis-à-vis du Japon et de EUR 12. Il en va de même vis-à-vis des pays de la Classe 2;
- le Japon enregistre un indice élevé, qui est l'expression de sa position concurrentielle dominante dans ce domaine. Sur l'ensemble de la période, l'industrie japonaise a amélioré sa compétitivité vis-à-vis à la fois des États-Unis et de EUR 12. Sa position concurrentielle n'a fléchi que vis-à-vis des industries de la Classe 2.

Les tableaux 3.1.7 et 3.2.7 nous renseignent respectivement sur les importations et les exportations communautaires pour chacun des produits de cette catégorie. A ce propos, il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- le poste le plus important des importations communautaires de matériel électrique correspond aux appareils pour la coupure (7721) avec 36,2 % du total des importations en 1986. Les principaux fournisseurs ont été les États-Unis et la Suisse. Les machines-outils travaillant par enlèvement de métal (7361) ont représenté 20,4 % du total en 1986, les principaux fournisseurs étant la Suisse et le Japon;
- pour les importations, le taux de croissance le plus élevé est enregistré par les circuits imprimés (7722), dont les États-Unis sont le principal fournisseur;
- les produits les plus exportés sont ceux mentionnés ci-dessus, à savoir les positions 7721 et 7361. De même que pour les importations, les principaux débouchés sont les États-Unis et la Suisse, bien que l'Union soviétique constitue un débouché important pour les exportations d'appareillages pour la coupure. La présence importante des mêmes produits dans les importations et les exportations met en évidence la position dominante qu'ils occupent sur les marchés mondiaux par rapport aux autres produits de cette catégorie;
- pour les exportations, la croissance a été particulièrement forte pour les produits 7721 et 7722, comme c'est également le cas pour les importations.

Pour terminer, examinons la ventilation des échanges commerciaux des États membres de la Communauté, dont le détail figure dans le tableau ci-après:

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra de la branche: « Matériel électrique »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	4,3	3,5	3,4	2,8	2,2	2,2
Danemark	4,7	3,1	3,2	1,8	1,9	3,0
France	13,2	14,7	14,0	17,9	17,4	17,0
Allemagne (RF)	36,1	34,4	38,4	43,1	41,2	46,5
Grèce	1,1	0,6	0,5	0,1	0,1	0,1
Irlande	1,5	3,0	2,4	0,2	0,5	0,7
Italie	10,1	9,6	9,8	10,6	11,3	9,9
Pays-Bas	6,9	5,8	5,7	2,5	2,9	2,8
Portugal	0,0	1,0	0,6	0,0	0,1	0,2
Espagne	3,0	4,0	2,8	1,7	2,1	1,7
Royaume-Uni	19,2	20,1	19,1	19,2	20,4	15,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient d'insister sur les points suivants:

- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays importateur de matériel électrique au sein de EUR 12 avec 38,4 % du total en 1986, la part du Royaume-Uni s'élevant à 19,1 %. Avec 14 % du total en 1986, la France vient en troisième place.
- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays exportateur de produits de cette catégorie avec 46,5 % du total en 1986. La part de la France est de 17 % et celle du Royaume-Uni de 15,9 %, cette dernière en diminution sur l'ensemble de la période.

3.9 Matériel non électrique

La valeur des importations communautaires de matériel non électrique était estimée à 3 milliards d'écus en 1986 (1,2 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 4,9 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie (6 % en 1978). L'AELE est ici encore le principal fournisseur de EUR 12 avec 43,3 % du total en 1986, contre 26,2 % en 1978, la part des États-Unis s'élevant à 22,3 %, contre 44,2 % en 1978. Le Japon et la Classe 2 ont, en 1986, fourni respectivement 13,9 et 13 % du total des importations communautaires, contre respectivement 9 et 13,9 % en 1978. Les importations ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 12,27 % entre 1978 et 1986, la croissance enregistrée au cours de la seconde période étant inférieure à celle observée au cours de la première. Ce sont les importations en provenance du Japon et de la Classe 2 qui ont enregistré le taux de croissance le plus rapide sur l'ensemble de la période.

La valeur des exportations communautaires de matériel non électrique était estimée à 5,6 milliards d'écus en 1986 (3,4 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 8,7 % du total des exportations de produits de haute technologie (12,8 % en 1978). En 1986, les partenaires de la Classe 2 ont absorbé 41,9 % du total des exportations communautaires de matériel non électrique, contre 48,9 % en 1978, et les États-Unis, 24 %, contre 16 % en 1978. Les parts respectives de

l'AELE et du Japon étaient de 17,8 et 1,4 % en 1986 (15,9 et 1,2 % en 1978). Les partenaires de la Classe 2 ont donc perdu beaucoup de leur importance relative en tant que principal fournisseur de EUR 12 dans cette catégorie, au profit à la fois des États-Unis et de l'AELE. Sur l'ensemble de la période, le TCAM des exportations s'est situé à 6,28 %, le taux de croissance enregistré au cours de la première période étant supérieur à celui de la période 1982-1986. Sur l'ensemble de la période, ce sont les exportations vers les États-Unis qui ont enregistré la croissance la plus rapide.

EUR 12 a enregistré, en 1986, un excédent commercial de 2,5 milliards d'écus dans le domaine du matériel non électrique, ce qui représente une légère diminution par rapport aux chiffres enregistrés au cours des années précédentes de la période étudiée. Ce recul s'explique principalement par la réduction de l'excédent commercial vis-à-vis des partenaires de la Classe 2.

Les données concernant les autres déclarants révèlent que les produits de cette catégorie constituent un poste relativement important dans le total des échanges de produits de haute technologie. Les importations américaines s'élevaient, en 1986, à 6,3 milliards d'écus (2 milliards d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 9,6 % du total des importations américaines de produits de haute technologie; EUR 12 a fourni 24,7 % de ces importations en 1986, contre 31,2 % en 1978, et le Japon, 26,2 %, contre 15,2 % en 1978. Les exportations américaines de matériel non électrique s'élevaient, en 1986, à 5,4 milliards d'écus (2,3 milliards d'écus en 1978), ce qui, pour 1986, représente 13 % du total des exportations américaines de produits de haute technologie, contre 14,4 % en 1978. EUR 12 a absorbé, en 1986, 19,3 % du total de ces exportations, contre 18,1 % en 1978. Dans l'ensemble, les États-Unis accusent un déficit commercial dans cette catégorie de produits, déficit qui n'est toutefois apparu qu'après 1985. Jusqu'alors, les États-Unis avaient enregistré un excédent de leur balance commerciale dans ces produits. Les importations japonaises de matériel non électrique se sont élevées, en 1986, à 0,2 milliard d'écus (même chiffre qu'en 1978), ce qui, pour 1986, ne représente pas plus de 2 % du total des importations japonaises de produits de haute technologie, contre 5,4 % en 1978. L'excédent commercial du Japon dans cette catégorie de produits est important et en augmentation; il s'est élevé à 4,1 milliards d'écus en 1986, pour un total d'exportations de 4,4 milliards d'écus (1,6 milliard d'écus en 1978). L'essentiel de cet excédent provient des échanges avec les partenaires de la Classe 1, principalement les États-Unis vis-à-vis desquels le Japon a enregistré, en 1986, un excédent de 1,5 milliard d'écus. En revanche, l'excédent japonais vis-à-vis de EUR 12 s'est situé à un niveau largement inférieur, à savoir 0,4 milliard d'écus. Pour le reste, la plus grande partie de l'excédent japonais résulte des échanges avec les partenaires de la Classe 2. Étant donné que le taux de croissance des exportations de ces produits dépasse largement celui des importations, il ne faut s'attendre à aucun revirement de cette tendance.

Le tableau ci-après indique la part, exprimée en %, de chaque déclarant dans la valeur totale des exportations de produits de cette catégorie. Le recours à l'écu est à l'origine de certains écarts par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD, écarts provoqués par les fluctuations des taux de change durant la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	43,8	43,5	39,8	35,2	32,1
USA	29,0	31,6	32,0	31,0	31,0
Japon	19,9	16,6	19,6	24,6	25,3
AELE	7,3	8,3	8,6	9,3	11,6
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il apparaît clairement que les parts de marché à l'exportation détenues par EUR 12 ont considérablement baissé au cours de la période étudiée, tandis que celles des États-Unis, du Japon et de l'AELE ont, toutes, augmenté, ce qui, pour EUR 12, signifie une perte de compétitivité dans ce groupe de produits.

Le tableau 4.2 montre l'indice de spécialisation de tous les déclarants. Durant toute la période considérée, l'indice des importations communautaires s'est situé au-dessous de l'unité, tandis que celui des exportations a dépassé 1 pendant la plus grande partie de la période avant de descendre au-dessous de l'unité en 1985 et en 1986. Les importations de matériel non électrique interviennent donc pour une part inférieure à la moyenne se rapportant à l'ensemble des déclarants, et les exportations, pour une part supérieure. Les importations et les exportations américaines se situent au-dessus de la moyenne, ce qui indique un volume important d'échanges intra-industriels, ainsi qu'un degré élevé de spécialisation dans ce groupe de produits. Les indices japonais, qu'il s'agisse des importations ou des exportations, se situent largement au-dessous de la moyenne, ce qui traduit la faible importance relative, pour l'économie japonaise, des échanges de ces produits.

L'indice de spécialisation intra-industrielle, dont les données figurent dans le tableau 4.3, constitue le plus précieux des indicateurs de la compétitivité internationale relative. Il révèle que EUR 12 occupe une position concurrentielle relativement solide vis-à-vis du reste du monde dans cette catégorie de produits. Il convient également de relever les points suivants:

- bien que ce secteur industriel constitue, pour EUR 12, le second secteur le plus compétitif au plan mondial, certains éléments indiquent clairement un affaiblissement de sa position concurrentielle sur l'ensemble de la période. Cet affaiblissement est surtout marqué vis-à-vis des partenaires de la Classe 1, principalement le Japon et l'AELE. En revanche, la compétitivité d'EUR 12 vis-à-vis des États-Unis reste solide;
- l'industrie américaine enregistre manifestement une perte de compétitivité sur l'ensemble des marchés mondiaux et, principalement, vis-à-vis d'EUR 12, et plus encore du Japon. Les États-Unis enregistrent également un recul important de leur position concurrentielle vis-à-vis des producteurs de la Classe 2;
- l'industrie japonaise occupe toujours une position globale solide dans cette catégorie de produits, même si son avance est apparemment plus grande vis-à-vis de l'industrie américaine que de l'industrie de EUR 12. La position du Japon vis-à-vis de la Classe 2 reste dominante.

Les tableaux 3.1.8 et 3.2.8 indiquent respectivement les importations et les exportations communautaires pour chacun des produits de cette catégorie. A ce propos, il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- les importations de matériel non électrique sont dominées par les moteurs pour la propulsion des véhicules (7132), avec 43,1 % du total des importations dans cette catégorie en 1986. Les principaux fournisseurs de EUR 12 ont été l'Autriche, le Japon, la Suède et le Brésil. Il est à noter que c'est aussi dans cette catégorie de produits que l'on a enregistré la croissance la plus rapide sur l'ensemble de la période;
- les exportations de produits de cette catégorie concernent avant tout les parties et pièces détachées de moteurs à piston (71488) avec 37,7 % du total en 1986. Le produit 7132, déjà mentionné ci-dessus, intervient pour 15 % du total. Les pays de la Classe 1 sont, dans les deux cas, les principaux partenaires de EUR 12.

Pour terminer, examinons la ventilation des échanges commerciaux des États membres de la Communauté, dont le détail figure dans le tableau ci-après:

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra de la branche: « Matériel non électrique »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	8,1	11,9	10,7	0,9	1,7	0,9
Danemark	6,8	3,0	2,1	2,0	2,1	1,5
France	11,4	12,9	8,2	12,6	14,9	11,7
Allemagne (RF)	23,6	21,3	36,5	43,6	39,3	48,1
Grèce	0,7	1,5	1,2	0,0	0,0	0,0
Irlande	1,3	1,5	0,7	0,1	0,1	0,3
Italie	14,1	11,9	9,0	8,2	9,3	11,0
Pays-Bas	6,2	6,2	5,7	3,1	2,8	3,1
Portugal	0,0	0,7	0,6	0,0	0,0	0,1
Espagne	7,9	6,3	6,1	0,6	1,3	1,1
Royaume-Uni	19,9	22,8	19,3	29,0	28,4	22,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient d'insister sur les points suivants:

- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays importateur de matériel non électrique au sein de EUR 12 avec 36,5 % du total en 1986, la part du Royaume-Uni s'élevant à 19,3 %. Avec 10,7 % du total en 1986, la Belgique et le Luxembourg ont également été de gros importateurs. La part de l'Allemagne dans le total des importations s'est accrue sur l'ensemble de la période;
- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays exportateur de produits de cette catégorie avec 48,1 % du total en 1986. Les parts respectives du Royaume-Uni, de la France et de l'Italie étaient estimées, en 1986 toujours, à 22,1, 11 et 11 %. La part du Royaume-Uni a diminué sur l'ensemble de la période.

3.10 Produits chimiques

La valeur des importations communautaires de produits de cette catégorie était estimée, en 1986, à 5,5 milliards d'écus (2,6 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 8,8 % du total des importations communautaires de produits de haute technologie (13,4 % en 1978). L'AELE est le principal fournisseur de EUR 12 en produits chimiques avec 32,5 % du total en 1986, contre 20,8 % en 1978, la part des États-Unis s'élevant à 22,2 %, contre 35,5 % en 1978. Les partenaires de la Classe 2 et le Japon ont, en 1986, fourni respectivement 12,6 et 4 % du total des importations communautaires de produits chimiques, contre respectivement 2,8 et 3,2 % en 1978. Les importations ont enregistré une croissance annuelle

moyenne de 9,81 % entre 1978 et 1986, la croissance enregistrée au cours de la seconde période étant inférieure à celle observée au cours de la première. Le taux de croissance des importations de produits de cette catégorie en provenance de l'AELE reste relativement élevé; toutefois, les pays de la Classe 2 font une entrée en force sur les marchés communautaires de produits de cette catégorie.

La valeur des exportations communautaires de produits chimiques était estimée à 10,4 milliards d'écus en 1986 (4,9 milliards d'écus en 1978), ce qui représente 16,1 % du total des exportations communautaires de produits de haute technologie, contre 18,5 % en 1978. Ces produits ont donc constitué, en 1986, le second poste le plus important dans le total des exportations communautaires de produits de haute technologie. En 1986, les partenaires de la Classe 2 ont absorbé 29,2 % du total des exportations communautaires de produits chimiques, contre 32,7 % en 1978, et ceux de l'AELE, 21,4 %, contre 20 % en 1978. Les parts respectives des États-Unis et du Japon étaient de 11,1 et 4 % en 1986, contre respectivement 10,4 et 2,2 % en 1978. Les partenaires de la Classe 2 ont donc perdu un peu de leur importance relative en tant que fournisseurs de EUR 12 dans cette catégorie de produits au profit de l'AELE et des États-Unis. Sur l'ensemble de la période, le TCAM des exportations a été de 9,74 %, le taux de croissance enregistré au cours de la première période ayant dépassé celui observé au cours de la période 1982-1986. Ce sont les exportations vers les États-Unis et plus encore vers le Japon qui ont enregistré la croissance la plus rapide sur l'ensemble de la période.

EUR 12 a enregistré, en 1986, un important excédent commercial évalué à 4,9 milliards d'écus dans le domaine des produits chimiques. Bien qu'en légère diminution depuis 1984, cet excédent a toutefois continué à augmenter sur l'ensemble de la période. En fait, tout au long de la période étudiée, le TCAM des exportations a dépassé celui des importations, et ce vis-à-vis de l'ensemble des partenaires de la Classe 1, à l'exception de l'AELE.

Les données concernant les autres unités de référence révèlent que les produits chimiques interviennent pour une part moindre dans le total des échanges de produits de haute technologie. Les importations américaines s'élevaient à 2,9 milliards d'écus en 1986 (1,1 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 4,4 % du total des importations américaines de produits de haute technologie, contre 7,3 % en 1978; en 1986, EUR 12 a fourni 44,6 % des importations américaines, contre 48,7 % en 1978, tandis que la part du Japon n'a guère dépassé les 11,9 %, contre 5,4 % en 1978.

Les exportations américaines de produits chimiques s'élevaient à 2,6 milliards d'écus en 1986 (1,4 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 6,3 % du total des exportations américaines de produits de haute technologie, contre 9 % en 1978. En 1986, EUR 12 a absorbé 34,9 % du total des exportations américaines de produits chimiques, contre 41,1 % en 1978. Dans l'ensemble, les États-Unis ont accusé, en 1986, un déficit dans cette catégorie de produits; cependant, les données révèlent des changements relativement fréquents d'une année à l'autre. Les importations japonaises de produits de cette catégorie s'élevaient à 1,8 milliard d'écus en 1986 (0,5 milliard d'écus en 1978), ce qui représente 15,4 % du total des importations japonaises de produits de haute technologie, contre 13,9 % en 1978. Grâce à des exportations évaluées à 2,3 milliards d'écus (1 milliard d'écus en 1978), le Japon a enregistré, en 1986, un léger excédent commercial de 0,5 milliard d'écus dans cette catégorie de produits. Cet excédent ne constitue qu'une part infime de l'excédent global du Japon dans le domaine des produits de haute technologie.

Le tableau ci-après indique la part, exprimée en %, de chaque unité de référence dans la valeur totale des exportations de produits chimiques. Le recours à l'écu est à l'origine de certains écarts par rapport aux tableaux similaires dont les valeurs sont exprimées en USD, écarts provoqués par les fluctuations des taux de change durant la période étudiée.

Parts de marché à l'exportation (au cours actuel de l'écu)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	59,7	61,8	55,8	54,0	60,1
USA	17,3	16,3	21,3	22,5	15,1
Japon	11,8	11,2	12,3	13,2	13,1
AELE	11,2	10,7	10,6	10,3	11,7
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Malgré un recul sensible entre 1980 et 1984, la part du marché des exportations de produits chimiques détenue par EUR 12 a augmenté sur l'ensemble de la période. Après un accroissement significatif au début des années 1980, la part des États-Unis est retombée, en 1986, à son niveau de 1980; dans le même temps, les parts de marché détenues par le Japon et l'AELE sont, à peu de chose près, restées constantes.

Le tableau 4.2 nous renseigne sur l'indice de spécialisation de tous les déclarants. Durant une grande partie de la période étudiée, l'indice des importations communautaires a dépassé l'unité, de même que l'indice des exportations qui, lui, s'est situé à un niveau beaucoup plus élevé. Par conséquent, on note un volume important d'échanges intra-industriels dans ce groupe de produits; le degré de spécialisation de EUR 12 est toutefois plus élevé au niveau des exportations que des importations. Les importations et les exportations américaines se sont, toutes deux, situées au-dessous de la moyenne, ce qui trahit un volume peu important d'échanges intra-industriels, ainsi qu'un faible degré de spécialisation dans cette catégorie de produits. L'indice des importations japonaises se situe largement au-dessus de la moyenne, ce qui révèle une forte dépendance relative du Japon sur le plan des importations de produits chimiques, d'autant plus que l'indice de spécialisation des exportations est faible.

L'indice de spécialisation intra-industrielle, dont les données figurent dans le tableau 4.3, constitue le plus précieux des indicateurs de la compétitivité internationale relative. Il révèle que c'est dans le secteur des produits chimiques que l'industrie de EUR 12 occupe à l'heure actuelle la position concurrentielle globale la plus solide. Il convient également de relever les points suivants:

- si l'industrie chimique est devenue le secteur de haute technologie le plus compétitif de EUR 12 sur les marchés mondiaux, elle le doit aux reculs enregistrés par les secteurs « matériel électrique » et « matériel non électrique » au cours de la période étudiée. Il convient également de noter que si la position relative de EUR 12 vis-à-vis de l'industrie japonaise est solide, elle l'est nettement moins vis-à-vis de l'industrie américaine. La position globale de EUR 12 s'explique pour une large part par sa forte compétitivité relative sur les marchés de la Classe 2;
- la position concurrentielle globale de l'industrie chimique américaine s'est affaiblie au cours de la période étudiée, même si cette évolution, tout en restant conforme à la tendance générale, est moins marquée vis-à-vis de EUR 12. La position de l'industrie américaine vis-à-vis de l'AELE est faible mais est, par contre, solide vis-à-vis du Japon;
- le Japon, assez peu compétitif vis-à-vis à la fois de EUR 12 et des États-Unis, l'est beaucoup plus vis-à-vis des producteurs de la Classe 2.

Les tableaux 3.1.9 et 3.2.9 fournissent les informations sur les importations et les exportations communautaires pour chacun des produits de cette catégorie. Les points suivants demandent à être soulignés:

- les importations concernent avant tout la position 524, bien que le TCAM de ces importations se situe au-dessous de la moyenne. Les produits en polyéthylène (58311) ainsi que les matières colorantes organiques synthétiques (5311) interviennent également pour une part importante dans les importations. Un élément important à propos de cette catégorie de produits est la croissance rapide des importations en provenance des partenaires de la Classe 2;
- côté exportations, en dehors des produits cités ci-dessus, les produits de polyvinyle entrant dans les processus chimiques occupent également une place importante.

Pour terminer, examinons la ventilation des échanges commerciaux des États membres de la Communauté, dont le détail figure dans le tableau ci-après:

Part des États membres de la Communauté dans les échanges extra de la branche: « Produits chimiques »						
	Importations			Exportations		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgique, Luxembourg	5,9	3,5	3,9	4,2	6,5	4,9
Danemark	2,9	3,5	4,0	1,4	1,6	1,7
France	27,4	29,7	24,3	17,4	15,3	15,5
Allemagne (RF)	31,8	29,9	26,9	36,4	34,8	36,4
Grèce	0,5	0,8	1,0	0,4	0,6	0,2
Irlande	0,4	0,4	0,4	0,0	0,1	0,1
Italie	4,2	5,8	7,5	8,2	6,6	7,2
Pays-Bas	4,2	4,0	4,9	8,7	10,7	10,2
Portugal	0,0	0,6	0,4	0,0	0,3	0,1
Espagne	2,9	3,0	4,9	1,0	1,7	2,2
Royaume-Uni	19,4	18,2	21,4	21,9	21,4	21,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays importateur de produits de cette catégorie au sein de EUR 12 avec 26,9 % du total en 1986, les parts respectives de la France et du Royaume-Uni s'élevant à 24,3 et 21,4 %;
- la République fédérale d'Allemagne est le principal pays exportateur de produits de cette catégorie avec 36,4 % du total en 1986. Pour cette même année, les parts respectives du

Royaume-Uni et de la France ont été de 21,1 et 15,5 %. La part de la France a diminué au cours de la période étudiée.

3.11 Résumé

Dans cette partie du rapport, nous avons étudié la position concurrentielle des unités de référence dans les échanges internationaux de produits de haute technologie classés d'après la branche industrielle. Nous nous sommes surtout intéressés à la position concurrentielle des Communautés européennes et, pour chaque catégorie de produits, nous avons analysé les caractéristiques principales des échanges. Il convient de mettre l'accent sur les points suivants:

- les instruments scientifiques ont constitué le poste le plus important des exportations communautaires en 1986, suivis de près par les produits chimiques; par ailleurs, c'est le secteur aérospatial qui enregistre la croissance la plus rapide des exportations sur l'ensemble de la période considérée;
- les instruments scientifiques ont également constitué le poste le plus important des importations communautaires en 1986, la seconde place étant occupée par le matériel de traitement automatique de l'information;
- EUR 12 a enregistré, en 1986, un excédent commercial pour les produits chimiques, le matériel non électrique, le matériel électrique, les médicaments, le matériel électronique et l'industrie aérospatiale; notons toutefois que, vis-à-vis des autres pays de la Classe 1, il n'y a excédent communautaire que pour les produits chimiques, le matériel non électrique et le matériel électrique;
- EUR 12 est le plus gros exportateur dans les secteurs suivants: industrie aérospatiale, médicaments, matériel électrique, matériel non électrique et produits chimiques. En ce qui concerne l'industrie aérospatiale, les médicaments et les produits chimiques, la part du marché des exportations détenue par les Communautés européennes s'est accrue sur l'ensemble de la période étudiée;
- la part de EUR 12 dans les exportations de matériel de traitement automatique de l'information, de matériel électronique et de télécommunications a diminué sur l'ensemble de la période, tandis que les exportations d'instruments scientifiques sont restées pratiquement constantes;
- une analyse de l'indice des échanges intra-industriels - qui constitue le meilleur indicateur des variations de la compétitivité entre déclarants -, révèle que EUR 12 occupe le premier rang pour les produits chimiques, le matériel électrique et non électrique. EUR 12 soutient également avantageusement la comparaison avec ses autres concurrents dans le domaine de l'industrie aérospatiale et des médicaments. Cependant, il apparaît clairement que les industries électriques et les industries non électriques ont toutes deux perdu, entre 1978 et 1986, une part importante de l'avance qu'elles possédaient;
- tant dans les secteurs de l'industrie aérospatiale que des médicaments, certains indices révèlent une amélioration de la compétitivité de la Communauté sur l'ensemble de la période;
- si l'on examine la ventilation des échanges commerciaux entre les différents marchés, on constate que la position avantageuse de EUR 12 est due, pour une large part, à ses échanges avec les pays en développement et avec l'AELE. Vis-à-vis des seuls pays de la Classe 1, la compétitivité de EUR 12 dans les secteurs des produits chimiques ainsi que du matériel électrique et non électrique, se réduit sensiblement, et n'apparaît plus du tout

évidente dans les secteurs de l'industrie aérospatiale et des médicaments même si, pour ces deux dernières industries, une amélioration de la compétitivité a semblé se dessiner en 1986 par rapport à 1978;

- c'est dans le secteur des télécommunications que la perte de compétitivité de EUR 12 vis-à-vis du reste du monde a été la plus marquée sur l'ensemble de la période; cette compétitivité de EUR 12 baisse également rapidement dans le domaine du traitement automatique de l'information.

Annexe statistique

Table des matières

Introduction	121
Tableau 1.1	(1)
Tableau 1.2	(6)
Tableau 2.1	(11)
Tableau 2.2	(17)
Tableau 2.3	(23)
Tableau 2.4	(29)
Tableau 2.5	(35)
Tableau 3.1.1	(41)
Tableau 3.1.2	(43)
Tableau 3.1.3	(45)
Tableau 3.1.4	(47)
Tableau 3.1.5	(52)
Tableau 3.1.6	(55)
Tableau 3.1.7	(60)
Tableau 3.1.8	(65)
Tableau 3.1.9	(68)
Tableau 3.2.1	(74)
Tableau 3.2.2	(76)
Tableau 3.2.3	(78)
Tableau 3.2.4	(80)
Tableau 3.2.5	(85)
Tableau 3.2.6	(88)
Tableau 3.2.7	(93)
Tableau 3.2.8	(98)
Tableau 3.2.9	(101)
Tableau 3.3.1	(107)
Tableau 3.3.2	(108)
Tableau 4.1	(110)
Tableau 4.2	(125)
Tableau 4.3	(133)

Introduction

Nous décrivons ici les différentes agrégations utilisées dans le rapport et contenues dans l'annexe statistique.

A. Groupes de pays

EUR 12: États membres de la Communauté européenne
Belgique, Danemark, France, République fédérale d'Allemagne, Grèce, Irlande,
Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Royaume-Uni

AELE: Association européenne de libre-échange
Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède, Suisse

PVDC 6: Pays en voie de développement les plus avancés – 6 premiers –
Brésil, Mexique, Hong-kong, Corée du Sud, T'ai-wan, Singapour

PVDC 15: Pays en voie de développement les plus avancés – 15 premiers –
Yougoslavie, Argentine, Brésil, Mexique, Israël, India, Hong-kong, Indonésie, Corée
du Sud, Malaisie, T'ai-wan, Philippines, Singapour, Thaïlande, Macao

Classe 1: Tous pays industrialisés.

Classe 2: Tous pays en voie de développement.

Classe 3: Tous pays à commerce d'État.

B. Groupes de produits

Produits selon industries, par CTCI, Rév. 2

Aérien

71311	mot. explosion à piston/avions
71319	mot. explosion avion, pièce détachée
71440	propulseur à réaction
71481	turbo-propulseurs
71491	propulseurs à réaction turbo, pièce détachée
79210	hélicoptères
79220	aérodyn. à moteur 2 000 kg et moins
79230	aérodyn. à moteur 2 001 à 15 000 kg

79240 aérodyn. à moteur 15 000 kg et plus
79290 pièce détachée pour 792

Machines automatiques à traitement de données

75111 machines à écrire électrique
75210 ordinateurs analogiques hybrides
75220 ordinateur digital
75230 unité centrale de traitement digital
75240 unité mémoire centrale digitale
75250 unité périphérique adaptation
75280 machine auxiliaire de traitement information

Équipement électronique

77410 appareil d'électricité médicale
77420 appareil rayons X
77610 tubes cathodiques pour TV
77620 autre lampe tube valve électronique
77630 diodes, transistors et similaire
77640 microstructures électroniques
77681 cristaux piezo-électriques montés
77689 pièce détachée NDA de 776
77881 aimant électro permanent, etc.

Équipement de télécommunications

76110 récepteurs TV couleur
76120 récepteurs TV noir et blanc
76210 récepteurs radio pour automobile
76220 récepteurs radio portatifs
76280 récepteurs radio, autres
7631 électrophone, etc.
76381 appareil d'enregistrement, de reproduction d'images, son
76388 machines à dicter et autres
76410 appareil électrique téléphones, etc. par fil
76420 microphone, haut-parleur, amplificateur
76430 appareil émetteur, récepteur radio, TV
76481 récepteur radio-téléphone, télégraphe
76482 appareil de prise-vue TV
76483 appareil radar, radio-détecteur, sondage
76491 pièce détachée pour appareil du 76410
76492 pièce détachée pour appareil du 76420
76493 pièce détachée P 761, 762, 7643, 7648
76499 pièce détachée, accessoire pour 763

Médicaments

54110 provitamines et vitamines
54131 pénicilines et dérivés
54132+54133+54139 autres antibiotiques
54140 alcaloïdes naturels syn. et dérivés

54151	insuline
54152	hormones hypophyse et similaires
54153	hormones cortico-surrénales
54159	autres hormones et dérivés
54161	hétérosides naturels ou synth.
54162	glandes, autres organes et dérivés
54164	serums, animaux, hommes, vaccins
54165	toxines, cultures micro-organismes

Instruments scientifiques

75182	appareil de photocopie, thermocopie
75919	pièce détachée de 7511
75990	pièce détachée de 7512, 752
87101	jumelles, télescope
87102	instrument astronomique, cosmographique, etc.
87103	microscope diffractogr. elt.proton.
87104	microscope optique et accessoires
87109	appareil optique NDA
87201	instruments, appareils pour art dentaire
87202	autres instruments médecine chirurgicale vétérinaire
87310	comet. gaz liquide élect.
87411	instrument navigation non électrique
87412	instrument géodesie topog. non électrique
87481	régulateurs automatiques électroniques
87482	instrument de détection de radiation ionisante
87483	instrument automatique de mesure, etc.
87484	régulateur automatique électro-mécanique
87489	autre instrument électrique de mesure
88111	appareil photographique sauf cinématographique
88119	pièce détachée de 88111
8812	appareil cinématographique, projection
88139	appareil laboratoire cinématographique
885-88514-88526-88529	montres et horloges

Machines électriques

71610	moteur, génératrice courant continu
71621	moteur électrique courant altern.
71622	génératrices courant alternat.
71623	groupe électrogène moteur exp. piston
71630	convertisseur rotatif
71690	part. pièce détachée 7161, 7162, 7163
7361	machines outils pour métal
77111	transformateur diélectrique liquide
77118	transformateur autre
77122	bobines de réactance et self
77129	pièce détachée de 771
77210	appareil de coupure, branchement crc. él.
77220	circuits imprimés et pièces détachées
77230	résistance, potentiomètre, etc.
77882	appareil électr. de signalisation, etc.
77883	appareil électr. de signalisation accoustique
77885	accélérateur de part., etc.

Machines non-électriques

71260	machine à vapeur
71290	machine à vapeur, pièces détachées
71320	mot. explosion à piston/automobile
71331	mot. explosion/bateaux hors-bord
71332	mot. explosion/autres que hors-bord
71380	mot. explosion à piston/NDA
71390	mot. explosion à piston/pièces détachées
71488	autres turbines à gaz NDA
71499	pièces détachées de 71488, 71888
71870	réacteur nucléaire et part. détachée
71881	turbines hydrauliques
71882	autre moteur et machine hydraulique
71888	autre moteur et machine NDA
71889	pièce détachée de 71881, 71882

Produits chimiques

524	mat. radioactive, produits associés
53110	mat. colorantes organiques synthé.
5312	luminoph. org/syn. blanch. indigo
58311	polyéthylène, primaires
58312+58313+58319	polyéthylène, autres formes
58321	polypropylène, primaires
58322+58329	polypropylène
58331	polystyrène et copolymère prim.
58332+58333+58339	polystyrène et copolymère, aut.
58341	chlorure polyvinyle primaire
58342+58343+58349+89391	chlorure polyvinyle, autres formes
5835+89392	copolymère, chlorure, PVC revêtement sol
58361	polymère acrylique primaire
58362+58369	polymère acrylique, autres formes
58370	acétate de polyvinyle
58390	autres produits polyméris. copolyméris.
59110	insecticides, vente détail
59120	fongicides, vente détail
59130	herbicides, vente détail
5914	désinfectants, etc., vente détail

Produits selon catégories économiques

Biens de consommation

71331 + 76110 + 76120 + 76210 + 76220 + 76280 + 7631 + 76381 + 76388 + 79220 + 87101 + 88111 + 8812 + 88139

Biens d'équipement

71260 + 71380 + 71610 + 71621 + 71622 + 71623 + 71630 + 71870 + 71881 + 71882 + 71888 + 7361 + 75111 + 75182 + 75210 + 75220 + 75230 + 75240 + 75250 + 75280 + 76410 + 76420 + 76430 + 76481 + 76482 + 76483 + 77111 + 77118 + 77122 + 77410 + 77420 + 77881 + 77882 + 77883 + 77885 + 79210 + 79230 79240 87102 87103 87104 87109 87201 87202 87310 87411 87412 87481 + 87482 + 87483 + 87484 + 87489

Biens intermédiaires

524 + 53110 + 5312 + 54110 + 54131 + 54132 + 54140 + 54151 + 54152 + 54153 + 54159 + 54161 + 54162 + 54164 + 54165 + 58311 + 58312 + 58321 + 58322 + 58331 + 58332 + 58341 + 58342 + 583 + 58361 + 58362 + 58370 + 58390 + 59110 + 59120 + 59130 + 5914 + 71290 + 71311 + 71319 + 71320 + 71332 + 71390 + 71440 + 71481 + 71488 + 71491 + 71499 + 71690 + 71889 + 75919 + 75990 + 76491 + 76492 + 76493 + 76499 + 77129 + 77210 + 77220 + 77230 + 77610 + 77620 + 77630 + 77640 + 77681 + 77689 + 79290 + 88119 + 885-8

C. Sommaire statistique: définition

1. Rapport exportation/importation

Ce rapport montre l'étendue du déséquilibre de la balance entre les exportations et les importations des déclarants. Un rapport supérieur à 1 signifie des exportations supérieures en valeur aux importations et vice versa.

2. Taux de croissance annuel moyen (TCAM)

Le TCAM de la valeur des échanges est calculé par :

$$\text{TCAM} = \frac{X_t^{1/1-t}}{X_i} - 1 \times 100$$

où X_i est la valeur du flux au début de la période

où X_t est la valeur du flux à la fin de la période

3. Indice de spécialisation

Importation/Indice de spécialisation

Importation du produit i par le pays j /total importations du pays j divisé par importations du produit i par tous les déclarants/total des importations par tous les déclarants.

Exportation/Indice de spécialisation

Donc:

$$S = \frac{X_{ij}/\Sigma_i X_j}{\Sigma_j X_i/\Sigma_j X}$$

4. Indice des échanges intra-industrie (I)

est défini comme suit:

$$I = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

Cet indice est le rapport des exportations/les importations pour le produit considéré, divisé par la somme des exportations et des importations. Le rapport peut varier entre -1 si les échanges ne se limitent qu'aux importations et $+1$ si les échanges sont des exportations exclusivement. Cet indice mesure donc l'étendue de la spécialisation d'un pays, pour une industrie spécifique, en la comparant avec les importations de ce produit par le même groupe d'industries. Ainsi, toute activité d'assemblage d'une économie sera mis en lumière par cet indice.

Table of contents

	<i>Page</i>
Introduction	5
Summary of main findings	7
PART ONE	
Methodological aspects and theoretical considerations	
1.1 Introduction	9
1.2 Theoretical perspective	10
1.3 Defining high technology	12
1.4 High-technology product trade: measures and groupings	12
1.5 Conclusions	13
PART TWO	
2.1 Analysis of trade by economic classification: introduction	15
2.2 Overview of world trade in all high-technology products	18
2.2.1.1 The European Community (EUR 12)	18
2.2.1.2 The USA	23
2.2.1.3 Japan	26
2.2.1.4 EFTA	29
2.2.2 Summary	32
2.3 Trade in consumer products	33
2.3.1 Pattern of trade by reporter	33
2.3.1.1 The European Community (EUR 12)	33
2.3.1.2 The USA	36
2.3.1.3 Japan	38
2.3.1.4 EFTA	41
2.3.2 Specialization index	43
2.3.3 Summary	46

	<i>Page</i>
2.4 Trade in capital product	47
2.4.1 Pattern of trade by reporter	47
2.4.1.1 The European Community (EUR 12)	47
2.4.1.2 The USA	50
2.4.1.3 Japan	52
2.4.1.4 EFTA	55
2.4.2 Specialization index	57
2.4.3 Summary	59
2.5 Trade in intermediate products	61
2.5.1 Pattern of trade by reporter	61
2.5.1.1 The European Community (EUR 12)	61
2.5.1.2 The USA	64
2.5.1.3 Japan	66
2.5.1.4 EFTA	69
2.5.2 Specialization index	71
2.5.3 Summary	73
 PART THREE	
3.1 High-technology trade by industry: introduction	77
3.2 Aerospace	78
3.3 Automatic data processing equipment and machines	81
3.4 Electronic equipment	84
3.5 Telecommunications equipment	86
3.6 Drugs	89
3.7 Scientific instruments	92
3.8 Electrical machinery	95
3.9 Non-electrical machinery	98
3.10 Chemicals	100
3.11 Summary	103
Statistical Annex	105

Introduction

This publication investigates the structure and distribution of international trade in high-technology products over the period 1978-86. The study was conducted by Mr Andrew Scott of the Department of Economics at Heriot-Watt University in Edinburgh with the collaboration of the 'Analysis and Development Division of the Statistical Office of the European Communities'. Mr Duncan Leuchars (Faculty of Economic and Social Studies, Heriot-Watt University) directed computing and data-processing aspects of the project, and Ms Judith Dunkerley (Department of Economics, Heriot-Watt University) was research associate throughout.

The purpose of the study was to establish the changing relative competitive position of European Community high-technology industries by analysing international trade flows in 130 high-technology products. Products are defined according to SITC Rev. 2. In the main these products were selected according to the OECD criteria of high technology, with the addition of a few other products after discussion between the SOEC and the researchers. The statistical annex presents the data upon which the commentary is based, with the various definitions used throughout the report detailed there. A brief summary of the main findings from the study is presented immediately after this introduction.

The report is divided into three parts. In the first we review the methodological aspects of the study. This provides a theoretical framework for the study, and presents a formal definition of the concepts and measures used throughout the report. In the second section we analyse trade data according to the three groupings – consumer, capital, and intermediate products – with the economic significance of this classification discussed. Finally, in part three of the report we collect products according to industry with the aim of facilitating direct analysis of the global distribution of competitive advantages between the reporting countries in high-technology industries.

General considerations

Except where explicitly indicated, the data are taken from the UN Statistical Office's 'COMTRADE' data bank. For the EUR 12 economic zone shown in the tables, the data are not therefore trade statistics harmonized with regard to the concepts and methods as usually published by Eurostat, but the external trade data which the Member States' statistical institutions compile in accordance with national concepts and usually send to the international organizations.

The main difference between the two sources concerns the compilation of data according to countries of origin or consignment of the products and in accordance with the concept of 'special trade' or 'general trade'.

This may lead to discrepancies between the statistics given in this study and those produced by Eurostat and published in the form of microfiche, bulletins, or yearbooks on external trade.

In this analysis the trade data have been expressed in ECUs, the European unit of account. It will be recalled that the ECU is a 'basket unit', based on a certain quantity of each Community currency, weighted on the basis of a five-year average of the gross national product (GNP) and the intra-Community trade of each Member State. This weighting also takes account, for each currency, of the share of the country concerned in the short-term monetary support between the central banks of the Community (See OJ L 327, 19.12.1975, p. 4).

It is important to note that the use of ECUs renders any direct comparison with works which measure trade flows using different currencies invalid. This is especially true with respect to international trade valued through the 1980s and for studies conducted in US dollars. The ECU exchange rate with the dollar between 1980-85 was persistently rising, although substantial realignment has since occurred. Consequently, it is inappropriate to make any comparison between studies which use ECU and dollars as numerarie.

In this study a 'billion ECU' represents a thousand million ECU.

The precise definitions of countries or groups of countries used throughout the study is presented in the introduction to the statistical annex. The products analysed are also detailed in that introduction. Precise definitions of the summary statistics used to analyse various trends, along with notes on the interpretation of these statistics, are presented in the report at the appropriate junctures.

Summary of main findings

The study investigated the structure and distribution of international trade in high-technology products over the period 1978-86 with a view to establishing the relative competitive position of European Community industry in world markets. The analysis is essentially comparative in method, reviewing the European Community position with respect to three other reporters – the USA, Japan, and the EFTA countries.

The report is divided into two substantive parts. In the first part we group products according to consumer, capital, and intermediate type, and in the second part we collect products within the appropriate industry heading and consider, using various statistical measures, the relative competitiveness of European Community high-technology industry over the period as a whole. An important feature of international trade in high-technology products is its essentially competitive nature. Frequently it is the case that different countries are importing and exporting similar products thereby rendering traditional comparative advantage trade theory and measurement an unreliable framework of analysis. Consequently, in this study we rely upon statistics that reflect imports as well as exports when reviewing shifting industrial competitiveness in the international economy.

A summary of our main conclusion is as follows:

- (a) the competitive position of European Community industry as a whole declined over the period 1978-86;
- (b) throughout the period, the European Community recorded a surplus on the high-technology trade balance, although the extent of this fell significantly between 1978 and 1986; by 1986 the surplus had virtually disappeared;
- (c) trade in high-technology products is accounting for an ever higher proportion of the value of all manufactured goods trade, although for the European Community this trend is advancing more rapidly for imports than for exports. There are signs that while Class 1 countries continue to account for the great majority of exports of high-technology products, the more competitive developing countries are beginning to emerge as important producers;
- (d) the dominant source of European Community imports of high-technology products remains the USA, although the share accounted for by Japan has risen from 16% in 1978 to over 22% by 1986. The more competitive developing countries are also emerging as important suppliers of high-technology products, accounting for almost 14% of the total by 1986;
- (e) the European Community trade surplus with the USA improved between 1978 and 1986, but worsened dramatically with respect to trade with Japan;
- (f) the most dramatic deterioration in EUR 12 trading balance in high-technology products has occurred with Class 2 partners in general, a trend accounted for largely by trade with the MCDC 6 within that group;

- (g) Japan is the dominant source of high-technology consumer products imported by all reporters, accounting for 56% of EUR 12 imports and almost 70% of the total by the USA;
- (h) intermediate products account for the largest element in all high-technology exports and imports by the European Community, in common with the trends elsewhere;
- (i) scientific instruments accounted for the highest value of exports by the European Community in 1986, closely followed by chemicals, while in aerospace we record the fastest growth of exports over the period as a whole;
- (j) scientific instruments also accounted for the major import by EUR 12 in 1986, with automatic data processing occupying second place;
- (k) EUR 12 recorded a trading surplus in the chemicals, non-electrical machinery, electrical machinery, drugs, electronic equipment, and aerospace industries with all partners in 1986, although only in the chemicals, non-electrical machinery, and electrical machinery industries was there a trading surplus with other Class 1 countries;
- (l) EUR 12 is the most important exporter in the following sectors – aerospace; drugs; electrical machinery; non-electrical machinery; chemicals. In the case of aerospace, drugs, and chemicals industries, the share of the European Communities in world exports has risen over the period as a whole;
- (m) the export market share of EUR 12 in the automatic data-processing, electronic equipment, and telecommunications industries has declined over the period as a whole, while that for products in the scientific instruments industries has remained broadly constant;
- (n) examining the intra-industry trade index, the best measure of changes in competitive position between reporter groups, reveals that EUR 12 is strongest in the chemicals, non-electrical machinery, and electrical machinery industries. EUR 12 also compares favourably with other reporters in the aerospace and drugs industries. However, there is clear evidence that both electrical and non-electrical industries have lost a significant part of their competitive advantage over the period 1978-86. In the electronic equipment, scientific instruments, telecommunications, and automatic data-processing equipment industries, the European Community records an uncompetitive, and worsening, position;
- (o) both the aerospace and drugs sectors are showing signs of increasing their competitive position over the period as a whole;
- (p) examining the distribution between different markets shows that much of the favourable EUR 12 position is explained by trade with developing countries and EFTA. If the index for trade with Class 1 countries alone is considered, then the competitive strength of the chemicals, electrical and non-electrical machinery sectors is substantially reduced, and is not at all evident in either aerospace or drugs, albeit that in both latter industries there are signs of an improved competitive position in 1986 compared to 1978.

PART ONE

Methodological aspects and theoretical considerations

1.1 Introduction

This report presents the results of a study reviewing developments in international trading patterns in 130 'high-technology' products over the period 1978-86. The analysis is based on the data set presented in the Statistical Annex to the report, which is prefaced by a listing of the definitions and terms used throughout the report. As we discuss below, the study is effectively one in intra-industry trade, that is, international trade in narrowly differentiated products which are close substitutes.

The aim of the study is to identify recent trends in the commodity composition of trade in high-technology products with a view to investigating the extent to which the comparative competitive position of each of the reporter country groups in the various partner country markets used throughout the analysis has shifted over the period under review. Should the relative share of a market accounted for by exports from one country be increasing over time, this is indicative of an improvement in the competitive position of that exporting country. The converse is, of course, equally true; should an economy be suffering a loss in their share of a foreign market, this is indicative of a deteriorating competitive position. In addition, we will be interested to establish the share of the domestic market for imports accounted for by each of the exporting groups.

Why we should focus specifically on trade in high-technology trade is answered in two ways.

First, it is trade in high-technology products that is currently the fastest growing of all product groups internationally traded, and here we investigate comparative trading performance in this category. The strong relationship between growth in output of high-technology products and the general economy-wide rate of growth is a well-established feature of recent global developments. Economies enjoying a relatively high incidence of high-technology firms can therefore expect to enjoy an above average rate of economic growth. And the applicability of 'network economies' to high-technology product output – that is the tendency for the demand for the product to increase as the number of consumers grows – ensures that this correspondence will continue to strengthen.

Secondly, it is in this product group that the competitive position of the European Community economies is commonly assumed to be weakening. The deterioration in Europe's competitive position is a frequently cited industrial trend and in this study we are able to identify precisely where the EC is losing its competitive position, and which of our industries are showing a stronger global performance. Much of the presentation of the advantages of the completed internal market is couched in terms of the boost this will give to our trading performance in the high-technology sectors, especially telecommunications and advanced information technology systems. Underlying this view is the argument that market fragmentation has had adverse effects on the rate of technological change inside the Communities. We will briefly review the

relationship between technological change and global economic competitiveness in the next section.

Before doing so it is necessary that we note the accepted limitations on the framework that it used in this approach, i.e. investigating economic competitiveness by analysing trade data. First, our data refers only to export and import market shares. Export market shares tells us the relative share of a foreign market accounted for by any reporter. Conversely, import market share tells us the relative share that each exporter to the domestic economy enjoys in the total import market of the importing economy. The economic interpretation of this data is difficult for two reasons.

First, trade data does not represent accurately the international competitive position of an economy. This is because the imported content of exports will vary between traded products, and will differ from country to country. In other words, we are not reflecting the international distribution of value added. It is possible – and increasingly this is becoming a major limitation upon the interpretation of traded goods data – for an economy to show a very strong competitive position when exports are analysed. However, if the country is operating primarily as an offshore assembly economy, servicing manufacturing industry resident in another country, export market shares will not reflect true international competitiveness. In this study we do attempt to minimize this problem to some degree by grouping products into three classifications in Part two of the report – namely consumer products, capital products, and intermediate products, this latter group being particularly relevant in terms of offshore assembly operations. Widely differing economic interpretations apply to each category, and these are explained in the introduction to the relevant section. However, the general point is that the international distribution of trade in high-technology products should not be confused with the global division of manufactured value added (MVA).

The second problem is that trade is only one vehicle for servicing foreign markets in a product group in which producers in one country enjoy a competitive advantage. Alternatives to trade include assembling the products in the target economy, or investing directly in plant in that country to produce the product in close proximity to market. Finally, a country enjoying a competitive advantage in some technology lines may exploit this by licensing arrangements or other contractual vehicles for technology transfer. Consequently, trade data by themselves cannot be treated as the definitive data set upon which to base policy designed to influence comparative technological performance.

1.2 Theoretical perspective

As the structure of international trade between the industrialized countries, and increasingly between the more competitive developing countries (MCDC), comes to be dominated by intra- rather than inter- industry products, so the traditional Ricardian comparative advantage framework, with the centrality of relative factor proportions, becomes an inapplicable analytical framework to investigate the empirical record. Intra-industry trade is defined as trade in narrowly differentiated products which are close substitutes. Consequently, the competitive position of an economy in world markets for product groups subject to (intense) intra-industry competition is likely to be considerably less robust than is the case in markets where relative performance is driven by comparative advantage.

The fundamental weakness of the Ricardian analysis is that while it still suffices as an explanation for the sectoral distribution of global economic activity, it cannot explain the international distribution of specialisms within, and not between, industries. Given that intra-industry trade is emerging as the dominant trade in the industrialized world, it is necessary that we have to hand some analytical framework that can explain such trends. Intra-industry trade is a dominant characteristic of trade in high-technology products.

An integral feature of orthodox trade models is the concentration upon price as the unique competitive variable. This, of course, then shifts the focus to costs in production, and so relative factor proportions in national factor markets; and to technically pre-determined intensities of factor application in production. However a dominant feature in all high-technology product markets is that product price is only one among many competitive variables, while in production a range of technologies across a broad spectrum of different factor intensities typically exist, thus nullifying any direct correspondence between factor abundance and the international distribution of economic activities.

In seeking to explain the international distribution of economic activities, and by extension much of the pattern of world trade, it is now accepted that technology as an input plays the dominant role. Consequently, the major issue in contemporary trade policy is the possibility of improving what is the complex process of technological change within an economy. In this sense trade flows then come to reflect the international distribution of technology, with relative trade performance being an important indicator of the ranking of economies in the international technology league. The higher an economy is in this league, the more competitive will its products be in world markets, and the greater the resulting boost to the technology cycle in the home economy. When viewed in this light, international trade policy is best regarded as a subset of domestic science and technology policy. The increasing applicability of the notion of a single 'world market', reflecting the growing trend towards 'internationalization' in both sourcing and marketing, reinforces this interdependence between trade performance and technological change.

The general account of intra-industry trade flows is based upon some variant of 'technological gap' theory. Technology-gap trade theories argue that trade flows are increasingly explained by an asymmetry in the international distribution of technology – either process technology or product technology. In particular it is proposed that those economies which enjoy technological leadership in some product groups will exploit the resulting economic rents by exporting products to countries which are relative technological laggards. Moreover, a continuous stream of product and process innovations ensures that technology-determined trade is a more or less permanent state of affairs. Consequently, instead of looking to the international distribution of labour and capital as explanations of trade in similar products between different countries, we must consider trading patterns being determined by international differences in national technological capabilities. Trade theory derived from technological explanations is capable of explaining the pattern of intra-industry specialisms which is a dominant feature of trade in high-technology products.

Implications for the appropriate design of trade policy follow from technology-gap trade theory. As a number of authors have recently pointed out, technology-gap accounts of trade flows allow effective trade policy to be applied at a point some distance from the product itself. In other words, trade policy no longer represents the type of protectionist response traditionally applied to manage the decline of an industry in which the global pattern of comparative advantage has shifted, but now takes on a strategic character in the promotion of the entire process of technological change. Issues such as diffusion of innovation and technology transfer become important in the appropriate response to any persistent trading weakness.

A final point is that we must not assume that trading patterns are either the only, or the most appropriate, indicators of the global distribution of technological leadership. As noted before, many national technological advantages are exploited through mechanisms other than trade. In particular, foreign direct investment, licensing arrangements, or joint ventures are each alternatives to trade. The selection of the appropriate vehicle to exploit technological leadership will differ from product to product and between technology types. Commonly the decision will reduce to one concerning the best way of protecting proprietary knowledge, or the most profitable way of making it public. Consequently, other indicators of technological leadership – patenting activity or the technological balance of payments – would also be important in any definitive study.

1.3 Defining high technology

The 130 products identified as high technology and used in this study are those defined by the OECD in their work distinguishing between high, medium, and low-technology products. The methodology involves in the first place the classification of industries according to the high, medium, and low scale. Classification is based upon the R&D intensities of each industry, defined as the ratio of R&D spending to turnover or output, with national variations in overall R&D intensity controlled for. The second stage was to compile a high-technology product listing from the industrial listing. This is done using a correspondence table between International Standard of Industrial Classification (ISIC) and the product-based Standard International Trade Classification (SITC, Rev. 2) devised by the World Bank. In addition, the Statistical Office of the European Communities identified a number of individual products which qualified as high technology, although they did not satisfy the 'high R&D' criteria used by the OECD. The result was the selection of 130 individual products, defined according to SITC Rev. 2, for analysis. A full listing of these products, under their appropriate industry headings, is presented in the Statistical Annex.

There are, of course, limitations to this approach. Possibly the main problem involves industries which use high-technology products in the production of a product that itself does not qualify as high technology. Consequently the technique is not able to identify countries which are important users of high-technology products in more conventional production lines.

1.4 High-technology product trade: measures and groupings

The report is divided into two sections. In the first we review the comparative trade performance of the reporting country groups (EUR 12, the USA, Japan, and EFTA) with the main trading partners (the World, Class 1, Class 2, Class 3, EUR 12, the USA, Japan, EFTA, MCDC 6, and MCDC 15). The precise coverage for both reporters and partners is presented in the Statistical Annex to the report. Here we group high-technology products as consumer goods, capital goods, and intermediate goods. The economic significance of this division is discussed in the introduction to part 2. Note that throughout the report the data for trade between the European Community and the rest of the world is defined as 'Extra-EUR 12' as it shows flows net of trade between the Member States of the EC.

In addition to outlining the main trends in the global distribution of this trade as described by the data in the annex, we compute two generally accepted measures of comparative performance – the export:import ratio and the specialization index. The precise definition of each measure is given in the introduction to section 2.

In the first measure we are effectively identifying the extent to which imports of high-technology products are financed by exports in the same product group. Thus a ratio of, for example, 0.3 for EUR 12 trade in high-technology consumer goods with all Class 1 partners in 1986 effectively means that only 30% of EC imports from Class 1 countries are being financed by exports to them in that product group.

The specialization index measures the degree to which one reporter is specializing, relative to all reporters, in trade in any particular product group with any individual partner. An index of above unity represents relative specialization in that trade flow with that partner. However, this index has to be interpreted with care. Because the specialization index examines trends in both imports and exports in isolation from one another, it is of little value as an indicator of the global distribution of manufacturing value added. Simply it will fail to discriminate between instances where manufactured exports are wholly the result of domestic economic activity, and those where the exporting country is functioning primarily as an assembly facility, with imports of semi-manufactured products substituting for domestic supply. Quite clearly the economic implications in each case are quite different.

Further information on the interpretation and limitations of each measure is contained in the body of the text.

In Part 3 of the report we investigate the trading pattern of the EC in much more detail. The Statistical Annex presents details of recent trade flows in each of the 130 products selected, along with the main trading partners for each. To facilitate analysis, we have collected each of these products under the industrial classification to which they belong. Nine industry divisions are used: aerospace; automatic data processing, etc. equipment; electronic equipment; telecommunications, etc. equipment; drugs; scientific instruments; electrical machinery; non-electrical machinery; and chemicals. Details of the precise product coverage in each case is presented in the annex. Moreover, products appear in the tables according to their classification in the appropriate industrial group as defined above.

This classification allows us to identify comparative performance over the period for each of the industries defined. In addition to calculating the specialization index, in this section we also compute the so-called intra-industry trade index, as defined in the text. This is an important index in that it monitors the performance of exports after allowing for imports by the same industry. Consequently, should any reporter be operating a primarily product assembly industry rather than independent production, this will be reflected in the value of this index. Therefore we avoid the main pitfall associated specialization indices.

1.5 Conclusions

The purpose of the study is to report on global trends in international trade in high-technology products. Throughout the study, we use classifications which follow standard economic theory, and report our findings utilizing conventional statistical techniques. All definitions are presented in the preface to the Statistical Annex.

A final cautionary note should be sounded concerning the interpretation of the findings in this study. By focusing on trade in high-technology products, we are concentrating upon an important indicator of comparative economic performance. However, this is only one among a number of such indicators, and reference has already been made to the limitations inherent in data that we are using. Alternative indicators of the global distribution of technological leadership, and by extension commercial competitiveness, would be differences in international patenting activities, or the global account for the technological balance of payments. There is no single measure that will perfectly represent the type of issue being investigated here, and it would be wholly inappropriate to derive policy proposals from movements in any one indicator. Having said this, however, the results from this work do provide important insights concerning the global distribution of technological advantage by analysing recent trends in world trade in high-technology manufactured products.

PART TWO

2.1 Analysis of trade by economic classification: introduction

In this part of the report we examine the general trends in the development of international trade in high-technology products over the period 1978-86. In particular we are interested in identifying the growing significance of this category of product in all manufacturing goods traded, along with indicating the main trading partners for products from high-technology industries.

The reporter groups used throughout this study are EUR 12, the USA, Japan, and EFTA (the European Free Trade Area). Information is also presented in the annex with the OECD as reported. This presents a useful average or standard for all industrialized country trade in high-technology products, although it would clearly be inappropriate to treat this as a separate reporter. The partner groups are as defined elsewhere in this study. It should be emphasized that for EUR 12 a reporter, the partner defined as 'Extra-EUR 12' relates to trade flows from the rest of the world excluding intra-Community trade. Thus the EUR 12 country group is treated as a single entity for the purposes of this study. An additional point concerns the treatment of Class 1 (industrialized) countries as partners. Throughout the study, Class 1 is defined excluding the Community Member States (EUR 12). Consequently when either the USA, Japan or EFTA are reviewed as reporting countries, the true Class 1 total will be the sum of Class 1 and EUR 12. Clearly, when we are examining EUR 12 as reporter, given the need to net out intra-Community trade, the total shown is the appropriate figure relating as it does to Class 1 net of intra-Community trade.

An important issue for any study of trade in high-technology products concerns the importance of certain Class 2 (developing country) partners as a trading partner. Consequently, for this study we have identified two subsets of all Class 2 partners in the form of the top six and top 15 most competitive developing countries (MCDC 6 and MCDC 15). Class 3 (State-trading) countries are relatively unimportant participants in high-technology trade and they are consequently treated as a single unit.

The analysis in Section 2 involves a classification of high-technology products according to their economic application. Consequently, we distinguish between three categories of high-technology product, namely *consumer products*, *capital products*, and *intermediate products*. The precise coverage in each case is presented in the Statistical Annex, however it is useful here to note the economic significance of this classification.

Consumer products clearly involve products which are intended for final sale to the consumer in their present form. In other words, no further processing or assembly of the product is required, with products simply passing directly into the retailing network. An important feature of consumer products is, of course, that no further value will be added to the product by the importing country. All of the manufacturing value added (MVA) has been undertaken with the only contribution to GDP in the importing country coming indirectly through the distributive and retailing activities. Of course the converse of this is that all countries will be keen to

export products in this form precisely because all MVA has been realized in the country of origin. It is for this reason that policy makers identify imports of products intended for final consumption as contributing the least to the domestic economy. In the area of high-technology products this is particularly true. High-technology industries tend to be associated with high value added in production and a rapid growth of market demand. Should any country find a persistent deficit in its balance of trade in consumer high-technology products, this will almost certainly be indicative of the failure of home industries to compete for a share of the domestic market. As the internationalization (globalization) of marketing and sourcing tends to be more advanced in the high-technology industries than in other manufacturing sectors, this is also likely to indicate failure over a broad range of world markets.

Products defined as capital products are also intended for immediate application, but in this instance they are used as an input in the production process for other products. These are not intended for consumer use, instead being sold to firms for use in the production of consumer or intermediate products. Capital products are distinguished from consumer products not by their state of completion – in both cases the product is traded in its final form ready for use – but by the nature of the customer. Consequently it is possible to find one type of product sometimes defined as a consumer product and sometimes as a capital product. Particular problems and ambiguities surround many high-technology products. In some instances, for example machine cutting tools or equipment which is clearly intended as plant, there are few classification problems. However in other areas of high technology, particularly computers and peripheral units, it is much less clear whether the products are consumer-oriented or intended as capital equipment. It is important that we are clear precisely what the final market is. Although policy-makers may well consider that an excess of imported high-technology consumer products is undesirable, resulting as it may do in the demise of domestic production, imports of high-technology capital products will almost certainly achieve vital technology transfer results in process technologies. Trade in capital goods enables a country to bridge the technology gap and adopt a technologically advanced means of production, thereby protecting the competitive position of its producers in world markets. The degree of internationalization or globalization that tends to characterize high-technology markets has already been mentioned. It should however be noted that imports of capital products may involve national expenditures in addition to direct costs of products. In many cases technical advice and assistance will be necessary, whilst back-up services are also likely to be important. The high-technology element in the product will almost certainly be subject to proprietary protection – this being an important explanation of the trade phenomenon in the first instance – with the result that licensing charges may well be incurred by the importing country.

The final classification of high-technology products that we use is intermediate products. Once again the listing of products classified as intermediate products is supplied in the annex. Intermediate products are products which require further processing in the recipient country before they can be sold to the consumer. As a result some part of gross MVA is applied by firms in the importing country. Clearly there is a wide range of different economic implications associated with trade flows in intermediate products in the high-technology sector. In orthodox theory, trade in semi-processed manufactured goods is usually explained by conventional comparative advantage terms. However within high-technology product groups this is not appropriate. Clearly the exporting country enjoys technological leadership in producing specific components, with the basis of this advantage not being in factor abundance, but in the determinants of the global distribution of advantages in the national process of technological change.

Consequently one cannot say – as was possible in strict Ricardian trade theory – that trade in intermediate products will on all occasions and at all times be unambiguously advantageous. Consider two examples. In the first case, trade facilitates the importing of a key component for a new product development in the importing country. This innovatory product, being produced domestically, results in a high MVA retained in the home country. Imports of intermediate products here have similar welfare effects as those in the usual Ricardian model.

On the other hand, it is possible – again particularly in the case of high-technology products – for an exporting country to circumvent trade controls on a particular product by exporting the final goods as a number of component parts. Once these have been collected in the importing country they are assembled and sold to the consumer. In this second example not only is domestic MVA likely to be comparatively low, but domestic industry may well suffer adverse effects. Here we might well have a greater reservation concerning the desirability of importing high-technology components. The possibility that trade in intermediate products is used to undermine international trading agreements is, of course, particularly acute in the high-technology product sector. Components already embody the high-technology element and assembly is typically a low skill, low MVA occupation. Moreover the prospect of trade in these products facilitating any significant degree of technology transfer is remote.

We must, however, inject a cautionary note at this stage concerning the role of multinational enterprises in trade in intermediate products. Whilst it is common for assembly plants to be owned by the company that is responsible for producing the components themselves, it is nonetheless possible for assembly plants both to provide significant MVA to the host economy, and to facilitate technology transfer to the host country. This latter possibility will be greatly increased should the multinational enterprise have a R&D facility in the host economy, or source a proportion of high-technology inputs from the host economy.

The analysis in this section is based upon the data contained in Tables 1 and 2 of the Statistical Annex. In addition to commenting directly on trends revealed by a review of the data, we compute two indicators of comparative trading performance. Each indicator contains interesting information relevant to the evolution of trade in high-technology products. Here we define the construction of these measures and comment upon their interpretation.

Export-import ratio: this simply presents the balance of trade in high technology for each reporter/partner combination. Clearly a ratio with a value in excess of unity reflects a surplus of exports over imports, whilst a ratio less than 1 shows imports exceeding exports. A ratio that is increasing in value over time suggests that the trading position of the reporter is strengthening, whilst the opposite is true should the trend be for the value to decline.

Specialization index (S): the specialization index is a measure of the extent to which one reporter is specializing in trading in a particular product group relative to the average for all reporters. It is defined as follows:

$$\text{Import specialization index} = \frac{\text{imports of product } i \text{ in country } j / \text{total imports of country } j}{\text{imports of product } i \text{ by all reporters} / \text{total imports by all reporters}}$$

Export specialization index, idem for exports.

Formally,

$$S = \frac{X_{ij} / \sum_i X_j}{\sum_j X_i / \sum_i \sum_j X}$$

A number of points about the indices should be made:

- (i) Imports and export specialization indices exclude intra-Community trade.
- (ii) The denominator relating to all reporters includes the reporting country itself.

- (iii) A ratio in excess of unity represents comparative specialization, and vice versa if the value is less than unity.
- (iv) A ratio whose value is rising indicates a strengthening in specialization in that product, whilst where the ratio is falling a weakening in specialization is evident.

As is noted in the body of the text there are limitations on the extent to which we are able to draw firm conclusions from the movements recorded in this index. The problem associated with the specialization index is that it presents information concerning international division of trade flows and not production. In a period when a substantial part of global production is accounted for by multinational corporations, and a significant proportion of world trade takes the form of component parts (intermediate products), any direct inference from measures of trade performance to the geographical distribution of manufacturing – and by extension manufacturing value added – would be inappropriate.

In the Statistical Annex, table 1 identifies the importance of high-technology trade in all trade flows for each reporter-partner combination over the period 1978-86. Table 2 presents details of the relative importance of consumer, capital and intermediate products within the high-technology sector, again for each reporter-partner combination. In addition a number of summary tables are presented in the report which are designed to reflect various aspects in the evolution of high-technology trade. Both imports and exports are analysed in this section.

We divide this section of the report into four substantive elements. In the first we review the general trends involving trade in high-technology products over the period under review. Each of the remaining three sub-sections will then be devoted to the three classifications of high-technology products which have been used – consumer products, capital products, and intermediate products. Within each sub-section, individual reporters will be analysed in turn, with conclusions of the comparative analysis noted at the end of that sub-section.

2.2 Overview of world trade in all high-technology products

In this section we will focus on general trends in trade in all high-technology products, basing our commentary on table 1 in the Statistical Annex. In this section we provide a commentary describing the evolution of high-technology trade over the period 1978-86 for each reporting country or reporter group. At the end of this section we provide a summary of the main trends identified.

A consistent feature of the data presented in this report is the remarkable growth in the share of the value of world trade over the period 1978-86 accounted for by high-technology products. Taking data for the OECD area as representing the total for industrialized countries, we see that by 1986 over 25% of the value of all OECD trade in manufactured goods (imports and exports) was accounted for by trade in high-technology products. This compares with a share of approximately 20% in 1978. When we relate high-technology trade to trade in all products then the growth in the relative importance of the former is even more dramatic. In 1978 some 10% of the value of all OECD imports and 15% of exports were accounted for by high-technology products. By 1986 this share had grown to 16% and 19% respectively. Clearly then it has been the high-technology product sectors that have enjoyed the most rapid growth in activity over the period under review.

2.2.1.1 The European Community (EUR 12)

In 1986 the value of total imports of high-technology products exceeded ECU 62 billion, representing 34.4% of the value of all imports of manufactured products, and 18.2% of the

value of all EUR 12 imports in that year. In 1978 these shares of imports of high-technology products in manufacturing and in total imports had been 27.1% and 10.7% respectively, while in 1982 they were 33.6% and 12.2% respectively. So clearly throughout the period imports in the high-technology product group are accounting for an increasingly higher share of both manufacturing products and in the total value of all goods imported. In fact, imports of high-technology products experienced something like a 3.2-fold rise in value over the period 1978-86, and a 1.5-fold rise since 1982 alone.

When we review the general movement in exports from EUR 12 of high-technology products a less dramatic trend is evident. In 1986 the value of exports in this category exceeded ECU 62.4 billion, representing 23.8% of the value of all exports of manufactured products, and 18.6% of the value of all exports by EUR 12 in that year. In 1978 the share of exports of high-technology products in manufacturing and in total imports had been 20.5% and 15.7% respectively, while in 1982 they were 22.8% and 16.6% respectively. It is clear, therefore, that throughout the period exports of high-technology products have been increasing more rapidly than any other category of EUR 12 export. However, it remains the case that between 1978 and 1986 the comparative rate of growth of imports of high-technology products has outstripped that of exports.

When we compare general trends for EUR 12 in imports and exports of high-technology products, it is obvious that this product category is playing an increasingly important role in determining overall trade performance. Increasingly it is the case that general trade performance will be influenced by the prospects facing high-technology products. Therefore it is clearly a disturbing trend for imports of high-technology products to increase more rapidly than exports.

The distribution of imports of high-technology products by EUR 12 between partners not surprisingly shows a dominance by the industrialized countries. In 1986 some 79.3% of all high-technology products imported by EUR 12 originated in Class 1 countries compared to a share of 14.1% for Class 2 and 1.6% for Class 3. The corresponding shares for each partner in 1978 were 81.8%, 10.1% and 4.6% respectively. The trend, therefore, has been for Class 2 countries to become marginally more important suppliers of high-technology products to the Community at the expense of both Class 1 and, most notably, Class 3 partners.

When we examine the share in all trade flows accounted for by high-technology products imported by EUR 12 from each partner group, the increasing importance of this product category in trade becomes evident. Imports of high-technology products from Class 1 partners accounted for 36.9% (25.5%) of all manufactured (total) products from that group in 1986, compared to a share of 29.8% (18.3%) in 1978. For imports from Class 2 countries, the 1986 share of high technology in all manufactured (total) imports was 24.8% (7.7%) compared to 1978 shares of 15.1% (2.5%). For imports from Class 3 countries, the 1986 share of high technology in all manufactured (total) imports was 10.2% (3.4%) compared to 1978 shares of 17.5% (6.0%). For Class 3 countries, clearly, the increasing pace of the technological revolution is undermining their trade position.

Focusing more narrowly on the distribution of trade within the Class 1 partner group shows that the dominant source of EUR 12 imports of high-technology products remains the USA. In 1986 some 36.5% of imports from all sources in this product group originated in the USA, equivalent to 40.6% of the Class 1 total. However this represents a significant decline in the relative importance of the USA since 1978. Then 43.1% of EUR 12 imports from all sources in this product group originated there, some 52.7% of the Class 1 total in that year. It should be noted, however, that by 1986 over half (54%) of all manufactures imported by EUR 12 from the USA were high-technology products, a rise from 44.5% in 1978. Clearly then, although the relative importance of the USA as a source of imports of high-technology products has declined over the period 1978-86, this is a general trend across

the range of traded goods, with the relative decline of the USA in EUR 12 imports being even more pronounced in non-high-technology manufactured products.

The fall in the relative importance of the USA as a source of EUR 12 imports has been matched by the rise in the position of Japan. By 1986 Japan accounted for 22.7% of all imports of high-technology products by EUR 12 compared to only 16.4% in 1978, corresponding to an increase from 20% of all Class 1 imports in 1978 to 28.7% in 1986. Somewhat surprisingly, however, the share of high-technology products in all manufactured products imported from Japan was lower, at 42.2% in 1986, than was the case for the USA. However this does reflect a rise in the relative importance of this product group since 1978 when only 34.7% of all manufactured imports from Japan were designated high technology. The explanation for this is to be found in the distribution within the high-technology product group discussed later in this report. It should be noted, however, that the relative rise of Japan as a supplier of high-technology products is a dominant feature of the findings of the study.

The relative rise in the importance of Japan has also been at the expense of our EFTA trading partners. By 1986 EFTA accounted for 17.3% of imports from all sources of high-technology products by EUR 12, a fall from the 20.1% import share reached for 1978. Their share of the Class 1 total similarly showed a decline from 24.6% in 1978 to 21.8% in 1986. Interestingly for EFTA partners the share of high-technology product trade in all trade is noticeably lower than either for the USA or Japan. In 1986 trade in this category represented only 20.9% of trade in all manufactures, a slight increase from the 17.1% reached in 1978. Clearly this reflects the comparatively weak position of EFTA countries as producers of high-technology products.

Turning to the developing world, production of high-technology products in Class 2 countries is, of course, dominated by the more competitive developing countries (MCDC). In total the share of EUR 12 imports of high-technology products accounted for by Class 2 countries increased between 1978 and 1986 from 10.1% to 14.1%. By 1986 almost 25% (7.7%) of EUR 12 imports of manufactured (total) goods were in this category, a significant rise from the 15.1% (2.5%) recorded in 1978. Within Class 2 countries, the top 6 MCDC accounted for 64.4% of EUR 12 imports, a slight increase from the 62.1% in 1978, while the MCDC 15 group accounted for 83.3% of all Class 2 in 1986 compared to 81.5% in 1978. For MCDC six high-technology products accounted for 31.5% (20.8%) of manufactured (total) products imported by EUR 12 in 1986, compared to 20.4% (12.7%) in 1978. The corresponding figures for MCDC 15 were 25.9% (15.5%) in 1986, a substantial rise from 16.1% (7.8%) recorded for 1978. The comparatively low share of high-technology products in all manufactures imported by EUR 12 from MCDC partners almost certainly reflects the dominance of medium, rather than high-technology products in their trade flows.

The distribution of exports of high-technology products by EUR 12 between partners shows a somewhat different picture than that which emerged for imports. In 1986 Class 1 countries accounted for 52.4% of all EUR 12 exports in this product group compared to a share of 32.6% for Class 2 and 16% for Class 3. The corresponding shares for each partner in 1978 were 47.8%, 43.8% and 8.4% respectively. The general trend therefore has been for Class 1 countries to increase in relative importance as EUR 12 markets for high-technology exports, with both Class 2 and Class 3 declining.

Exports of high-technology products to Class 1 partners accounted for 21% (16.8%) of exports of all manufactured (total) goods to that group in 1986, compared to a share of 18% (13.9%) in 1978. The share of Class 2 countries in all manufactured (total) exports in 1986 was 23.6% (15.6%), compared to a 1978 share of 20% (15.9%). For exports to Class 3 countries, in 1986 the share of high technology in all manufactured (total) exports was 19.8%

(14.2%), compared to a 1978 share of 20.4% (13.8%). In all cases therefore the share of high-technology products in EUR 12 exports has increased over the period 1978-86.

By focusing on the distribution of exports within the Class 1 countries we note that the single most important market for EUR 12 high-technology products remains the USA, accounting for 21.3% in 1986, equivalent to a share of 40.6% of all exports to Class 1 partners. This represents a significant rise in the relative importance of the USA as a market over the situation in 1978 when the shares were 12.9% and 31.6% respectively. Over the period 1978-86 the proportion of high-technology products in all manufactures imported by EUR 12 to the USA has risen from 19.1% to 22.5%. So in addition to the fact that both the absolute and relative importance of the USA as a market for EUR 12 exports of high-technology products has risen over the period, this rise has been more pronounced in high-technology products than in manufactured goods generally.

Japan remains in 1986 a relatively unimportant market for EUR 12 exports of high-technology products with a share of only 2.6%. Moreover, during the period 1978-86, the proportion of high technology in all manufactured products exported to Japan fell from 19.4% to 18.1%. The data presented and impact by the EUR 12 contrasts sharply with the picture for exports. The strength of EUR 12 imports from Japan is simply not matched by anything like a similar order for exports to that market.

The EFTA countries, on the other hand, do remain important as markets for EUR 12 exports of high-technology products, accounting as they do for 20.8% of the total in 1986, higher than the 18% recorded for 1978. In addition, the share of high-technology products in all manufactures exported to the EFTA countries showed an increase over the period from 16.5% to 19.6%. Consequently the EFTA countries are increasing in their relative importance to the Community as markets for high-technology products.

As we have noted, Class 2 countries accounted for 32.6% of total EUR 12 exports of high-technology products in 1986. However, the MCDC countries do not dominate as export markets to anything like the degree to which they dominate as sources of imports. Only 19.8% of EUR 12 exports to all Class 2 in this category were destined for the MCDC 6, and when extended to MCDC 15 the share remains comparatively low at 43.4%. In 1978 the relative share of these groups within Class 2 were 15.1% and 32.7% respectively. Consequently although their comparative position over the period has strengthened, reflecting possibly the slump in the fortunes of the mid-income and least-developed countries post-1980, they remain relatively weak export markets when compared to their importance for EUR 12 imports. What does stand out from the data is that the share of high-technology exports in all manufactured goods exported by EUR 12 to Class 2 is higher than it is for either Class 1 or Class 3 partners. Moreover, taken individually, both MCDC 6 and MCDC 15 show the greatest high-technology content in manufactured export of any individual partners or partner group reported. This may well be explained by the offshore assembly and production operations of multinational enterprise (MNE).

Finally, turning to Class 3 partners, not surprisingly they are more important as markets for EUR 12 exports than as sources for EUR 12 imports. However, the share of high-technology products in all manufactured goods exported to Class 3 countries has declined from 20.4% in 1978 to 19.8% in 1986.

We now turn to examine two other indicators of the trading performance of EUR 12 over the period 1978-86.

The first of these is the rate of change of trade flows. In the table below we show average annual growth rate (AARR) for EUR 12 imports and exports of high-technology products with the partners already mentioned.

	Extra EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	15.28	15.99	15.04	2.76	19.01	16.61	12.35	16.21	16.64
1982-86	8.13	14.43	0.65	12.18	18.71	10.82	15.15	6.63	6.58
1978-86	11.65	15.20	7.60	7.36	18.86	13.68	13.74	11.32	11.50
Imports									
1978-82	20.49	18.33	25.40	-2.15	18.95	21.78	12.03	20.65	21.59
1982-86	11.21	12.35	16.06	5.65	8.29	19.34	15.25	21.72	20.34
1978-86	15.76	15.30	20.64	1.67	13.49	20.55	13.63	21.19	20.96

A number of points should be noted:

- (i) for the period as a whole the rate of growth of extra-EUR 12 imports of high-technology products has exceeded the AAGR for exports. Consequently the balance of trade in this product group has weakened;
- (ii) only in the case of Class 3, the USA and EFTA as partners, has export AAGR exceeded import AAGR for the period as a whole;
- (iii) the most dramatic divergence between import and export growth occurs for trade with the Class 2 groups, in particular MCDC 6 and MCDC 15, where the AAGR for imports greatly exceeds that for exports, whilst for trade with the USA the opposite is the case;
- (iv) the rate of change of both imports and exports has generally been lower through the period 1982-86 than in the earlier period 1978-82. The only exception to this is EUR 12 trade with Class 3 where both imports and exports grew much more rapidly in the second period than the first.

The second measure relates to the export/import ratio, and details for EUR 12 in trade for all high-technology products is presented below:

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extra-EUR 12	1.4	1.2	1.2	1.1	1.2	1.1	1.1	1.1	1.0
Class 1	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7
Class 2	6.0	4.7	3.9	4.0	4.2	3.7	3.1	2.8	2.4
Class 3	2.5	2.0	2.7	2.8	3.0	4.3	4.3	4.3	3.8
USA	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6
Japan	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
EFTA	1.2	1.2	1.4	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	1.2
MCDC 6	1.4	1.1	1.1	1.1	1.2	1.0	0.8	0.9	0.7
MCDC 15	2.4	2.0	1.9	1.8	2.0	1.6	1.2	1.3	1.2

Bearing in mind that a ratio in excess of unity reflects a trade surplus, and a ratio of less than unity a trading deficit, we note the following trends:

- (i) over the period 1978-86 the trade balance of EUR 12 with all partner countries has declined from 1.4 to exactly 1.0. This reflects that imports over this period have been growing more rapidly than exports;
- (ii) only with the USA and Class 3 as partners has our balance of trade improved over the period; in all other partner groups the EUR 12 position has deteriorated;
- (iii) a positive ratio is recorded with four partner groups; Class 2, Class 3, the countries of EFTA, and MCDC 15 (a subset of Class 2);
- (iv) the most severe imbalance is recorded for trade with Japan, although this reflects a persistent trend rather than a new situation;
- (v) the most dramatic deterioration in EUR 12 trading balance in high-technology products has occurred with Class 2 partners in general, a trend confirmed by the data identifying the MCDC 6 within that group.

2.2.1.2 The USA

In 1986 the value of imports of high-technology products in total was ECU 64.8 billion (ECU 14.9 billion in 1978) representing 23.1% of the value of all imports of manufactured products, and 16.5% of the value of total USA imports in that year. In 1978 these shares of imports of high-technology products in manufacturing and in total imports had been 20.4% and 10.4% respectively, while in 1982 they were 23.1% and 12.2% respectively. In fact imports of high-technology products experienced something like a 4.3-fold rise in value over the period 1978-86, and a 2.1-fold rise since 1982 alone.

It is clear then that USA imports in this category have been rising at a faster rate than has been experienced by EUR 12, a feature reflected by the indices shown in Table 1.1. However it remains true that the share of high-technology imports in EUR 12 imports of manufactures remains considerably higher than for the USA and is growing more rapidly.

The general trend in exports of high-technology products from the USA shows a much weaker growth in value over the period. In 1986 the value of exports in this category was ECU 41.2 billion (ECU 15.7 billion in 1978) representing 27.8% of the value of all exports of manufactured products, and 19.7% of the value of all exports by the USA in that year. In 1978 the share of exports of high-technology products in manufacturing and in all exports had been 22.0% and 14.3% respectively, while in 1982 they were 25.9% and 16.9% respectively. Exports of high-technology products therefore experienced a 2.6-fold rise in value over the period 1978-86, and a 1.2-fold rise since 1982.

Clearly exports in this category have been growing considerably more slowly over the period as a whole than have imports. However, we do note that the high-technology content of USA exports in general is consistently greater than was the case for imports. It is also important to note that this share of high-technology products in USA exports is higher than for EUR 12. This is in keeping with general notions about the relative technological leadership of the USA. The USA data also reveal a growing imbalance between exports and imports, with a particular feature of USA trade data being the dramatic surge in imports between 1982-86, a period when EUR 12 was experiencing a much lower rate of growth.

The distribution of trade between the three partner classes shows the dominance of the industrialized world in trade in this product group. For imports, in 1986 (1978) some 70.2% (70.9%) were accounted for by Class 1 countries; 29.6% (28.8%) by Class 2 countries; and

0.3% (0.3%) accounted for by Class 3 countries. Looking at the distribution of markets for exports from the USA of high-technology products, we note that in 1986 (1978) some 68.2% (65.0%) were accounted for by Class 1 countries; 29.2% (33.9%) by Class 2 countries; and 1.6% (0.9%) by Class 3 countries. Over the period as a whole therefore, the distribution for imports remained broadly constant, while for exports there is a definite increase in the relative share accounted for by Class 1 partners.

Comparing this distribution to that shown by EUR 12, we note that a lower share of USA imports originate in Class 1 and a higher share in Class 2 than is the case for EUR 12. For exports there is also evident a quite different pattern of trading partner, with a higher dependence on Class 1 markets and correspondingly lower reliance on Class 2 markets by the USA than was the case for EUR 12. However the trends for EUR 12 over the period were moving much more in line with the USA trade distribution.

Focusing on intra-Class trends in trade flows, we note the following trends for Class 1 partners. In 1986 (1978) the dominant source of USA imports of high-technology products was Japan, accounting for 39.2% (32.9%) of all USA imports in this category, some 55.9% (46.4%) of all such imports from Class 1 countries. Therefore the importance of Japan as a source of USA imports of high-technology products has risen over the period quite significantly. The share of imports in this category originating in EUR 12 in 1986 (1978) was 18.5% (20.6%), representing some 26.3% (29.1%) of all such imports from Class 1 countries. The rise in the relative importance of Japan as a source of USA imports has already been at the expense of EUR 12. Japan and EUR 12 together accounted for 82.2% (75.4%) of all imports from Class 1 countries by the USA in 1986 (1978).

The main Class 1 partner for USA high-technology-product exports in 1986 (1978) was EUR 12 which accounted for 34.0% (33.7%) of all US exports in this category, some 49.9% (51.8%) of the total accounted for by Class 1 partners. The extent of the trade imbalance with Japan is reflected in the fact that in 1986 (1978) they accounted for only 10.3% (6.7%) of all USA exports in this category, some 15.1% (10.3%) of such exports to Class 1 countries. However, over the period as a whole, we do note a rise in the relative share of Japan in USA exports, with the situation for EUR 12 broadly constant. The missing partner accounting for a sizeable proportion of exports by the USA is, of course, Canada.

Within the Class 2 group we focus particularly on the MCDC 6 and MCDC 15 group. For imports by the USA in 1986 (1978), all Class 2 countries accounted for 29.6% (28.8%) of the total of high-technology products of this total, in 1986 (1978) the MCDC 6 group accounted for 83.4% (82.1%), while extending this coverage to MCDC 15 shows 98.5% (97.4%) of imports from Class 2 partners accounted for. The dominance of the MCDC group in USA import data is not so dramatic in export data. In 1986 (1978) all Class 2 countries accounted for 29.2% (33.9%) of USA exports in this category. The relative share of the MCDC 6 and MCDC 15 in this 1986 (1978) total for Class 2 partners was 57.0% (43.5%) and 73.9% (62.7%).

It is clear that the USA imports a considerably higher, and rising, share of high-technology products from Class 2 countries than does EUR 12. Moreover the degree of concentration on the MCDC countries is substantially greater in this trade, a trend which once again is showing an increase. Whilst the evidence for EUR 12 suggest that it is moving in the same direction as the USA, it is clearly doing so at a much slower pace. The picture for exports is similarly different between the USA and EUR 12 with the importance of the MCDC group for USA exports of high-technology products considerably more pronounced than is the case for EUR 12. This almost certainly reflects the activities of American MNE assembly operations in the MCDC block which has the effect of generating a large volume of exports of high-technology component to the MCDC group.

Neither EFTA nor Class 3 partners play much of a role in USA trade in high-technology products, and are consequently not treated in depth here. Suffice it to note that the position of EFTA reflects an important distinction between EUR 12 and USA trading patterns.

We now consider the AAGR for USA trade in high-technology products over the period with the partners defined.

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	22.64	22.63	22.38	23.34	4.46	30.75	18.64	23.76	26.52
1982-86	3.75	4.04	6.29	-0.59	42.24	8.22	2.45	5.99	0.98
1978-86	12.80	12.95	14.05	10.73	21.89	18.95	10.25	14.54	13.04
Imports									
1978-82	20.73	17.01	19.26	25.51	20.37	20.38	13.30	22.63	25.60
1982-86	19.63	20.09	21.92	15.85	16.98	25.37	15.32	19.05	16.09
1978-86	20.18	18.54	20.58	20.58	18.66	22.85	14.31	20.82	20.75

A number of points should be noted:

- (i) over the period as a whole, the AAGR of USA imports (20.2%) has exceeded that for exports (12.8%). Consequently the balance of trade in this category has weakened;
- (ii) a dramatic difference in AAGR for imports and exports is noted for the period 1982-86 where the ratios are 19.6% and 3.7% respectively. This reflects the strong upswing in USA demand over this period;
- (iii) Japan and the MCDC groups show the highest AAGR for imports over the period as a whole, with exports growing most strongly to EFTA countries in this period. The weakest AAGR for imports to the USA (excluding Class 3) is EUR 12, and for exports from the USA is Japan;
- (iv) the general trend is for exports to grow considerably more slowly in the 1982-86 period than in the previous period, and for imports to grow faster.

Secondly we examine the export/import ratio:

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	1.1	1.2	1.2	1.1	1.1	1.0	0.8	0.7	0.6
EUR 12	1.7	1.9	2.0	2.0	2.1	2.0	1.7	1.2	1.2
Class 1	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.5	0.5	0.4
Class 2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.2	0.9	0.8	0.7	0.6
Class 3	3.2	2.2	1.5	1.5	1.8	2.8	3.0	4.4	3.9
Japan	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
EFTA	1.2	1.2	1.3	1.4	1.5	1.7	1.2	1.0	0.9
MCDC 6	0.7	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	0.4
MCDC 15	0.8	0.9	1.0	0.9	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5

The following trends should be noted:

- (i) Overall the USA has moved from surplus in its balance of trade in high-technology products in 1978 to a deficit in 1986. This has been contributed mainly by a decline in trade surplus with EUR 12, and the MCDC groups.
- (ii) Only in trade with Class 3 countries has there been an improvement in the USA trade position.
- (iii) The most notable feature is the rapid deterioration in this balance after 1982. Until then in many markets the USA position was strengthening.
- (iv) The USA trade balance in this product group with Japan over the period has remained fairly constant, albeit in substantial deficit.

2.2.1.3 Japan

In 1986 the value of imports of high-technology products in total was ECU 11.6 billion (ECU 3.3 billion in 1978) representing 30.3% of the value of all imports of manufactured products, and 9.1% of the value of total Japan imports in that year. In 1978 these shares of imports of high-technology products in manufacturing and in total imports had been 25.7% and 5.4% respectively, while in 1982 they were 30.2% and 5.6% respectively. In fact imports of high-technology products experienced something like a 3.5-fold rise in value over the period 1978-86, and a 1.5-fold rise since 1982 alone.

It is clear that that Japanese imports in this category have been rising at a similar rate to that experienced by EUR 12, a feature reflected by the indices shown in Table 1.1. However it is the case that the share of high-technology imports in EUR 12 imports of manufactures remains slightly higher than for Japan, although the rate of growth is comparable.

The general trend in exports of high-technology products from Japan shows a much stronger growth in value over the period. In 1986 the value of exports in this category was ECU 67.5 billion (ECU 16.9 billion in 1978), representing 35.1% of the value of all exports of manufactured products, and 31.8% of the value of all exports by Japan in that year. In 1978 the share of exports of high-technology products in manufacturing and in total exports had been 26.6% and 22.2% respectively, while in 1982 they were 28.6% and 24.2% respectively. Exports of high-technology products therefore experienced a massive four-fold rise in value over the period 1978-86, doubling since 1982 alone.

Clearly exports in this category have been growing considerably faster over the period as a whole than have imports. However, we do note that the high-technology content of Japanese exports in general is consistently greater than was true for imports. It is also important to note that this share of high-technology products in Japanese exports is very much higher than for both EUR 12 and the USA. This is in keeping with general notions about the relative technological leadership of Japan. The Japanese data also reveal, unsurprisingly, a huge imbalance between exports and imports. It is also relevant to note that Japan is the single largest exporter of high-technology products in the world, even when treating EUR 12 as a single partner, a dominance that has emerged through the period under review.

The distribution of trade between the three partner classes shows the dominance of the industrialized world in trade in this product group. For imports, in 1986 (1978) some 83.4% (85.2%) were accounted for by Class 1 countries; 15.5% (14.4%) by Class 2 countries; and 1.1% (0.4%) accounted for by Class 3 countries. Looking at the distribution of markets for exports from Japan of high-technology products, we note that in 1986 (1978) some 69.2% (56.2%) were accounted for by Class 1 countries; 26.7% (40.5%) by Class 2 countries; and

4.0% (3.2%) by Class 3 countries. Over the period as a whole, therefore, the distribution for imports remained broadly constant, while for exports there is a clear increase in the relative share accounted for by Class 1 partners and a corresponding decline in the relative importance of Class 2 partners.

Comparing this distribution to that shown by EUR 12, we note that a similar share of Japanese imports originate in Class 1 and a higher share in Class 2 partners than is the case for EUR 12. For exports, however, there is evident a quite different distribution within trading partners, with Japan displaying a markedly higher dependence on Class 1 markets and correspondingly lower reliance on Class 2 markets than was the case for EUR 12.

Focusing on intra-Class trends in trade flows, we note the following trends for Class 1 partners. In 1986 (1978) the dominant source of Japanese imports of high-technology products was the USA, accounting for 64% (57.4%) of all Japanese imports in this category, some 75.8% (67.4%) of all such imports from Class 1 countries. Therefore the importance of the USA as a source of Japanese imports to high-technology products has risen over the period quite significantly. The share of imports in this category originating in EUR 12 in 1986 (1978) was only 15.2% (20.6%), representing some 18.2% (24.2%) of all such imports from Class 1 countries. The rise in the relative importance of the USA as a source of Japanese imports has thus been at the expense of EUR 12. The USA and EUR 12 together accounted for 94% (91.6%) of all imports from Class 1 countries by Japan in 1986 (1978).

The main Class 1 partner for Japanese high-technology product exports in 1986 (1978) was by far the USA which accounted for 40.2% (29%) of all Japanese exports in this category, some 58.1% (51.6%) of the total accounted for by Class 1 partners. EUR 12 accounted for some 20.1% (18.8%) of exports in this category in 1986 (1978), some 41.1% (33.4%) of the total accounted for by Class 1 partners. It is clear that for exports of high-technology products, both the USA and EUR 12 are increasing in relative importance, while for EUR 12 at least the opposite trend is apparent for their share in Japanese high-technology imports.

Within the Class 2 group we focus particularly on the MCDC 6 and MCDC 15 group. For imports by Japan in 1986 (1978), all Class 2 countries accounted for 15.5% (14.4%) of the total of high-technology products. In 1986 (1978) the MCDC 6 group accounted for 90.6% (85.8%) of the Class 2 total, and extending this coverage to MCDC 15 shows 98.4% (97.5%) of imports from Class 2 partners accounted for. The dominance of the MCDC group in Japanese import data is not so dramatic in export data. In 1986 (1978) all Class 2 countries accounted for 28.8% (40.5%) of Japan exports in this category. The relative share of the MCDC 6 and MCDC 15 in this 1986 (1978) total for Class 2 partners was 64.6% (47.3%) and 78.5% (62.1%) respectively.

It is clear that Japan imports a slightly higher, and rising, share of high-technology products from Class 2 countries compared to EUR 12. However, the degree of concentration on the MCDC countries is substantially greater in the Japanese case. Whilst the evidence for EUR 12 suggest that it is moving in the same direction as Japan, it is clearly doing so at a much slower pace. The picture for exports is somewhat different between Japan and EUR 12 with the importance of the MCDC group for Japanese exports of high-technology products considerably more pronounced than is the case for EUR 12. However, the actual relative reliance on Class 2 partners for exports of high-technology products does not differ substantially between Japan and EUR 12.

Neither EFTA nor Class 3 partners play much of a role in Japanese trade in high-technology products, and are consequently not treated in depth here. Suffice it to note that the position of EFTA reflects an important distinction between EUR 12 and Japanese trading patterns.

We now consider the AAGR for Japanese trade in high-technology products over the period with the partners defined.

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	19.14	23.48	20.34	15.86	17.61	19.95	17.76	15.07	16.44
1982-86	18.61	16.41	25.62	9.96	26.94	27.77	22.91	19.70	15.98
1978-86	18.87	19.89	22.96	12.87	22.19	23.80	20.31	17.36	16.21
Imports									
1978-82	22.50	15.31	24.63	21.17	45.45	26.13	6.42	21.11	21.60
1982-86	11.46	9.62	11.06	14.95	19.13	10.86	14.38	16.59	14.87
1978-86	16.85	12.43	17.65	18.02	31.63	18.25	10.33	18.83	18.19

A number of points should be noted:

- (i) over the period as a whole the AAGR of Japanese imports (16.9%) has been lower than that for exports (18.9%). Consequently the balance of trade in this category has continued to strengthen;
- (ii) a difference in AAGR for imports and exports is noted between the two periods; from 1978-82 the AAGR for imports exceeded that for exports, with the reverse occurring between 1982-86;
- (iii) the strength of the AAGR for imports relative to exports is particularly acute for trade with EUR 12, and more so for the latter period reviewed;
- (iv) by and large the AAGR for Japanese imports and exports is most balanced in trade with the MCDC groups.

Secondly we examine the export/import ratio:

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	5.1	4.1	4.2	4.9	4.5	4.8	5.4	5.4	5.8
EUR 12	4.6	4.5	4.9	6.7	6.1	6.6	7.5	7.7	7.7
Class 1	2.9	2.2	2.2	2.7	2.5	2.9	3.8	3.7	4.2
Class 2	14.3	11.3	10.6	12.0	11.9	13.3	10.9	9.9	10.0
Class 3	39.2	24.6	23.2	24.2	16.8	19.7	24.4	35.8	21.6
USA	2.6	1.8	1.7	2.2	2.1	2.4	3.3	3.2	3.7
EFTA	2.0	2.0	2.9	3.7	3.0	3.6	3.5	3.7	4.0
MCDC 6	7.9	6.6	5.7	6.2	6.4	7.7	7.0	6.4	7.1
MCDC 15	9.1	7.5	6.7	7.5	7.7	9.1	7.9	7.3	8.0

The following trends should be noted:

- (i) The most striking feature is the substantial and strengthening surplus reflected by the data in Japanese trade with virtually all partners in high-technology products.
- (ii) The ratio for trade with EUR 12 has increased over the period as a whole from 4.6 to 7.7, well above the increase recorded for trade with the world in total and representing a worsening in the trading performance of EUR 12 with Japan over the range of high-technology products.
- (iii) Only in the case of Class 2 and Class 3 partners, and the MCDC groups included in the former, do we see a moderate deterioration in the Japanese trade surplus for trade in high-technology products.

2.2.1.4 EFTA

In 1986 the value of imports of high-technology products in total was ECU 16.9 billion (ECU 6.5 billion in 1978) representing 16.3% of the value of all imports of manufactured products, and 12.1% of the value of all EFTA imports in that year. In 1978 these shares of imports of high-technology products in manufacturing and in all imports had been 15.4% and 10.3% respectively, while in 1981 they were 15.7% and 10% respectively. In fact imports of high-technology products experienced something like a 2.6-fold rise in value over the period 1978-86, and a 1.6-fold rise since 1982 alone.

It is clear then that EFTA imports in this category have been rising at a similar rate to that experienced by EUR 12, a feature reflected by the indices shown in Table 1.1. However, it is the case that the share of high-technology imports in EUR 12 imports of manufactures remains substantially higher than for EFTA, in fact more than twice as great by 1986.

The general trend in exports of high-technology products from EFTA shows a broadly similar growth in value over the period. In 1986 the value of exports in this category was ECU 16.5 billion (ECU 7.1 billion in 1978) representing only 16.3% of the value of all exports of manufactured products, and 12.2% of the value of all exports by EFTA in that year. In 1978 the share of exports of high-technology products in manufacturing and in all imports had been 16% and 11.8% respectively, while in 1982 they were 15.4% and 10.6% respectively. Exports of high-technology products therefore experienced a 2.3-fold rise in value over the period 1978-86, and a 1.5-fold rise since 1982 alone, below the growth experienced by EUR 12.

The trade in high-technology imports by EFTA and exports from that group show a remarkable balance. The total values involved are almost identical in 1986, as is the high-technology component in total manufactured product exports and imports. The share of high-technology trade in all trade is lower for EFTA countries than for any other reporter group used in the study. This is consistent with expectations.

The distribution of trade between the three partner classes shows the overwhelming dominance of the industrialized world in trade in the high-technology product group. For imports, in 1986 (1978) some 94.6% (96.2%) were accounted for by Class 1 countries; 0.04% (0.02%) by Class 2 countries; and 0.02% (0.02%) accounted for by Class 3 countries. Looking at the distribution of markets for exports from EFTA of high-technology products, we note that in 1986 (1978) some 73.7% (66.1%) were accounted for by Class 1 countries; 19.2% (26.5%) by Class 2 countries; and 5.8% (7.3%) by Class 3 countries. Over the period as a whole, therefore, the distribution for imports remained broadly constant, while for exports there is a clear increase

in the relative share accounted for by Class 1 partners and a corresponding decline in the relative importance of Class 2 partners.

Comparing this distribution to that shown by EUR 12, we note that virtually all of EFTA imports originate in Class 1. Similarly the absence of imports in this product group from either Class 2 or Class 3 partners contrasts sharply with the data for EUR 12. In the case of exports from EFTA in high-technology products, a less dramatic concentration in Class 1 partners is evident, although it remains true that EFTA relies considerably more on Class 1 markets, and correspondingly less on Class 2, than is the case for EUR 12.

Focusing on intra-Class trends in trade flows, we note the following trends for Class 1 partners. In 1986 (1978) the dominant source of EFTA imports of high-technology products was EUR 12, which accounted for 53.8% (55.5%) of all EFTA imports in this category, some 56.8% (57.7%) of all such imports from Class 1 countries. Therefore the importance of EUR 12 as a source of EFTA imports of high-technology products has fallen slightly over the period. The share of imports in this category originating in the USA in 1986 (1978) was 16.5% (17.3%), representing some 17.4% (18.1%) of all such imports from Class 1 countries, while for Japan the shares were 11.6% (7.9%) and 12.3% (8.2%) respectively. Clearly Japan is increasing its share of EFTA markets for high-technology products, and this appears to be at the expense of both the USA and EUR 12.

The main Class 1 partner for EFTA high-technology product exports in 1986 (1978) was EUR 12, which accounted for 44.9% (39.7%) of all EFTA exports in this category, some 61% (60%) of the total accounted for by Class 1 partners. The USA accounted for some 10.7% (8.2%) of all exports in this category in 1986 (1978), some 14.6% (12.4%) of the total accounted for by Class 1 partners. Japan accounted for 2.1% (2.4%) in 1986 (1978) of all exports in this category, some 2.9% (3.8%) of the total accounted for by Class 1. The decline in Japan as a market for EFTA exports is reflected in the slight growth of both EUR 12 and the USA.

It is clear that for exports of high-technology products, both EUR 12 and the USA are increasing in relative importance as markets for EFTA products, while for EUR 12 at least the opposite trend is apparent for their share in EFTA high-technology imports. The main beneficiary once more appears to be Japan.

Within the Class 2 group we focus particularly on the MCDC 6 and MCDC 15 group. For imports by EFTA in 1986 (1978), all Class 2 countries accounted for only 3.7% (1.9%) of the total of high-technology products. In 1986 (1978) the MCDC 6 group accounted for 77.3% (81.5%) of the Class 2 total, and extending this coverage to MCDC 15 shows 95% (96.8%) of imports from Class 2 partners accounted for. The dominance of the MCDC group in EFTA import data is not so dramatic in export data. In 1986 (1978) all Class 2 countries accounted for 19.2% (26.5%) of EFTA exports in this category. The relative share of the MCDC 6 and MCDC 15 in this 1986 (1978) total for Class 2 partners was 33.6% (24.8%) and 51.9% (38.9%) respectively.

It is clear that EFTA imports a substantially lower, although rising, share of high-technology products from Class 2 countries compared to EUR 12. And the degree of concentration on the MCDC countries is substantially greater for EFTA than for EUR 12 in this trade. However it remains true that Class 2 countries do not play as significant a role in general in EFTA trade in high-technology products as that partner group plays in EUR 12 trade flows.

Class 3 partners do not play much of a role in EFTA trade in high-technology products, and are consequently not treated in depth here.

We now consider the AAGR for EFTA trade in high-technology products over the period with the partners defined.

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	Japan	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	11.04	10.53	9.23	13.85	4.91	9.21	5.66	13.05	12.08
1982-86	11.16	15.18	15.50	0.10	11.30	20.84	12.24	8.78	9.28
1978-86	11.10	12.83	12.32	6.76	8.06	14.88	8.90	10.89	10.67
Imports									
1978-82	13.52	11.41	15.15	28.30	18.98	18.88	17.39	24.62	28.29
1982-86	11.97	13.19	10.50	16.82	3.21	5.57	19.48	18.94	16.38
1978-86	12.74	12.30	12.80	22.43	10.81	12.03	18.43	21.75	22.19

A number of points should be noted:

- (i) over the period as a whole the AAGR of all EFTA imports (12.7%) has been broadly similar to that for exports (11.1%). Consequently, the balance of trade in this category has declined only slightly over the period;
- (ii) there seems to be a trend whereby imports grew more rapidly than did exports in the period 1978-82, while for the subsequent period the opposite was the case;
- (iii) for the partner groups Class 2 and Japan, the AAGR for imports over the period as a whole substantially outperformed the AAGR for exports.

Secondly we examine the export/import ratio:

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
EUR 12	0.8	0.8	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
Class 1	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6	0.7	0.7
Class 2	15.0	9.7	8.1	9.0	9.3	8.4	6.3	5.5	5.0
Class 3	4.3	2.6	2.4	2.8	2.6	3.0	2.8	3.7	3.5
USA	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.7	0.6
Japan	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
MCDC 6	4.6	2.8	2.4	2.8	3.1	2.6	2.1	2.2	2.2
MCDC 15	6.1	4.0	3.4	3.6	3.5	3.4	2.7	2.8	2.7

The following trends should be noted:

- (i) Throughout the period, EFTA trade in high-technology products with the world as a whole reflected an overall balance between imports and exports.

(ii) In trade with Class 2 and Class 3 partners, EFTA recorded substantial trade surpluses, however, as was the case for other reporter groups, trade in high-technology products with Japan showed a substantial and worsening deficit.

(iii) In their trade with EUR 12, EFTA has a moderate deficit in this product category, although this has not worsened over the period.

2.2.2 Summary

Here we briefly report on the main findings in this section.

In the table below we summarize the distribution of trade by reporter and partner combination. The data relating to two years is presented, 1978 and 1986, to provide an idea of changes in the geographical distribution that has occurred over the period as a whole.

Share of partner in high-technology trade														
Reporter/ partner	1978							1986						
	EUR 12	Class 1	USA	Japan	EFTA	Class 2	Class 3	EUR 12	Class 1	USA	Japan	EFTA	Class 2	Class 3
Exports														
EUR 12 *	■	40.8	12.9	2.2	18.0	43.8	8.4	■	52.4	21.3	2.6	20.8	32.6	6.1
USA	33.6	31.3	■	6.7	4.9	33.9	0.9	34.0	34.2	■	10.2	4.1	29.2	1.6
Japan	18.8	37.4	29.0	■	2.6	40.5	3.3	20.1	49.0	40.2	■	2.8	26.8	4.1
EFTA	39.7	26.3	8.2	2.5	■	26.5	7.3	44.9	28.8	10.7	2.1	■	19.2	5.9
Imports														
EUR 12	■	81.8	43.1	16.4	20.1	10.1	4.6	■	79.3	36.8	22.7	17.3	14.1	1.6
USA	20.6	50.3	■	32.9	4.2	28.8	0.3	18.5	51.7	■	39.2	2.8	29.6	0.3
Japan	20.6	64.6	57.4	■	6.5	14.4	0.4	15.2	68.2	63.2	■	4.1	15.5	1.1
EFTA	55.5	40.7	17.4	7.9	■	1.9	1.9	53.8	40.8	16.5	11.7	■	3.7	1.6

* Due to the problem of confidentiality, the percentage for EUR 12 does not add up to 100.

The following points should be noted:

- (i) The importance of the USA as a market for exports of high-technology products from EUR 12 has increased substantially over the period, while the relative importance of Class 2 partners has fallen.
- (ii) The relative importance of the USA as a market for high-technology exports is more pronounced for Japan, while the share of Class 2 in Japanese exports has also declined.
- (iii) EUR 12 remains the main partner for the USA in terms of exports of high-technology products with Japan accounting for a low, although rising, share in this trade. As was the case for EUR 12 and Japan, the relative importance of Class 2 partners has declined for USA exports over the period.

- (iv) The majority of all EFTA trade, imports and exports, in this product category is with EUR 12.
- (v) The dominant source of imports of high-technology products to EUR 12 is the USA, although the extent of this dominance has diminished over the period as Japan has increased its relative share of imports by EUR 12.
- (vi) Japan also accounts for the majority of imports in this category by the USA.
- (vii) The USA is the dominant supplier of high-technology products to Japan, and the share of EUR 12 in this market has declined.

In addition we note the following:

- (viii) The share of high-technology products in all trade flows has risen over the period.
- (ix) The MCDC countries have emerged as increasingly important suppliers of high-technology products to all reporters.
- (x) The share of high-technology products in all manufactured product imports is above the share of high technology in manufactured exports in all reporters except Japan for whom the opposite is the case. This appears to be a continuing trend.
- (xi) The role of EUR 12 as a market for high-technology products originating in the other reporting groups is greater than its role as a supplier to those groups.

2.3 Trade in consumer products

In this section we focus on the trade in consumer products, basing our commentary on Table 2 in the Statistical Annex. This section is divided into two, the first of which describes the trends in the evolution of trade whilst in the second we analyse development which show the comparative performance of the reporter-partner combinations. Our commentary in the first part will concentrate on trends in imports, with export trends being examined in less detail.

2.3.1 Pattern of trade by reporter

Here we analyse, for each reporter, the following trends. In imports of high-technology products we review: (i) the importance of each partner in imports of all consumer high-technology products; (ii) the share of each partner in all imports of high-technology consumer products imported; (iii) the share of high-technology consumer products imported; (iv) the importance of each partner in exports of all consumer high-technology products. In addition, using textual tables, we report on the AAGR and on the export/import ratio for trade flows in this product category. Table 2.1.1 to 2.1.6 in the annex should be referred to.

2.3.1.1 *The European Community (EUR 12)*

The value of EUR 12 imports of high-technology consumer products (Table 2.1.1) has risen from ECU 2.7 billion in 1978 to ECU 6.9 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 11.1% (13.5%) of total imports of high-technology products.

The main partners in this trade are the Class 1 countries who, in 1986 (1978), together accounted for 71.1% (78.4%) of all imports in this category (Table 2.1.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 26.1% (19.2%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was 1.6% (1.6%). From this it is clear that for the period as

a whole there has been a shift away from Class 1 to Class 2 countries as suppliers of high-technology consumer products for EUR 12.

Within the Class 1 group, the major supplier remains Japan which accounted for 55.6% (55.2%) of all EUR 12 imports in this category in 1986 (1978). The USA accounted for only 4.7% (6.6%) in 1986 (1978) whilst the share accounted for by EFTA was 10.5% (15.9%).

The notable feature in the data is the growing importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology consumer products. Between 1978 and 1986 their share in this market increased from 19.2% to 26.1%. The MCDC 6 group saw their share rise from 18.1% to 22.3% alone, whilst for MCDC 15 the share rises from 19% in 1978 to 25.8% in 1986. Consequently, the MCDC 15 accounts for virtually all of EUR 12 imports in this category from Class 2.

Table 2.1.3 shows the relative importance of consumer products in all high-technology products imported by EUR 12 by partner group. In 1986 these accounted for 11.1% of the Extra-EUR 12 total, a decline from the 13.8% recorded in 1978. Consumer products are therefore the least important high-technology product imported by EUR 12. For imports from Class 1 countries this category accounted for only 9.5% (13.3%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were 20.5% (26.2%) and 10.6% (4.7%) respectively. The share of high-technology consumer products in all high-technology imports by EUR 12 is therefore highest in imports from the Class 2 partner group.

However there is a wide variation within each reporter group. Imports of consumer products from Japan, for example, accounted for 27.1% of all high-technology imports in 1986, although in keeping with the trend this is a much lower share than the 46.4% recorded in 1978. Similarly, for the MCDC 6 and MCDC 15 groups, consumer goods account for a higher than average Class 2 share in all imports of high-technology products, recording 24.2% and 24.4% respectively in 1986. The partner for which the share of consumer goods in all imports of high-technology products is lowest is the USA. Only 1.4% of all high-technology products are imported in the form of consumer goods.

Table 2.1.4 shows the share of high-technology consumer goods in all consumer goods imported by EUR 12. In 1986 this share was 10.5%, an increase from the 9.2% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology consumer goods in all consumer goods imported to be lower than similar ratios for either capital or intermediate products. Imports from Japan show the greatest high-technology content of total consumer goods imported by EUR 12 with 31.3% (33.6%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast, it is imports of consumer products from Class 3 countries that show the lowest high-technology share, whilst for Class 2 partners the high-technology share in imports of consumer products is rising steadily. By 1986 the share of high technology in all consumer products imported from the MCDC 6 (MCDC 15) was 13.7% compared to the 9.8% recorded in 1978. For the dominant supplier of all high-technology products to EUR 12, the USA, consumer goods accounted for only 6% (5.3%) of the total in 1986 (1978).

Exports of high-technology consumer products from EUR 12 increased from ECU 1.5 billion in 1978 to ECU 2.3 billion in 1986 (Table 2.1.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 3.6% (5.5%) of all high-technology products exported.

The relative importance of each market is presented in Table 2.1.6. The share of exports of consumer products to Class 1 partners rose from 44.3% in 1978 to 60% in 1986. During this period the share accounted for by Class 2 partners fell from 25% to 19.4%, with the Class 3 share rising from 2.2% to 4.1%. EFTA countries are the largest partner for EUR 12 exports in this category, accounting for 29.6% (25.6%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to the USA rose from 12.1% in 1978 to 22.2% in 1986. Japan, however, accounted for only 2.0% (1.8%) of EUR 12 exports in this category in 1986 (1978).

Below we review the AAGR for trade in high-technology consumer products.

	Extra EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	5.76	11.52	11.00	1.89	24.06	-0.97	4.37	1.06	3.19
1982-86	6.27	8.70	-4.97	29.13	5.34	16.74	11.64	10.49	8.68
1978-86	6.01	10.10	2.71	14.71	14.32	7.52	7.94	5.67	5.90
Imports									
1978-82	21.27	14.45	20.55	-0.18	11.73	16.88	5.89	19.57	20.65
1982-86	4.53	8.07	13.57	26.80	4.25	8.68	7.85	11.70	13.42
1978-86	12.59	11.21	17.01	12.50	7.92	12.70	6.87	15.57	16.98

The following points should be noted:

- (i) Over the period as a whole imports have been growing at over twice the rate of exports.
- (ii) AAGR in exports of consumer products has been above that of imports only for trade with USA.
- (iii) The greatest excess of the growth of imports over that of exports is manifest in trade with Class 2 partners, especially the MCDC groups. During the period 1982-86, export of consumer products to Class 2 countries fell.
- (iv) Although the growth rates of exports to Japan are stronger in the period 1982-86 than in the prior period, imports continue to grow even faster.

The disparity by partner in exports and imports of high-technology consumer products is reflected in the table below showing the export/import ratio.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extra-EUR 12	0.6	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.4	0.3
Class 1	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3
Class 2	0.7	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3
Class 3	0.8	1.0	1.3	0.9	0.8	0.9	1.0	1.1	0.9
USA	1.0	0.7	0.6	1.1	1.5	1.1	1.5	1.2	1.6
Japan	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EFTA	0.9	1.0	1.1	1.0	0.8	0.9	1.0	1.0	1.0
MCDC 6	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1
MCDC 15	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1

The following points should be noted:

- (i) EUR 12 has a clear and worsening deficit in trade with the rest of the world in high-technology consumer products.
- (ii) Only in trade with the USA does EUR 12 show a surplus in trade, a position which has already strengthened over the period 1978-86. EUR-EFTA trade is balanced.
- (iii) The data indicates that trade with Japan in this product group is almost exclusively imports, while in the MCDC group cases we have an almost equally poor balance.

2.3.1.2 *The USA*

The value of USA imports of high-technology consumer products (Table 2.2.1) has risen from ECU 3.8 billion in 1978 to ECU 13.8 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 21.3% (25.5%) of total imports of high-technology products.

The main partners in this trade are the Class 1 countries who in 1986 (1978) together accounted for 72.7% (69.7%) of all imports in this category (Table 2.2.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 27.1% (30.2%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was insignificant at 0.3% (0.1%). From this it is clear that for the period as a whole there has been a further shift to Class 1 from Class 2 countries as suppliers of high-technology consumer products for the USA.

Within the Class 1 group the dominant supplier remains Japan which accounted for 69.3% (61.5%) of USA imports from all sources in this category in 1986 (1978). EUR 12 accounted for only 2.1% (4.9%) in 1986 (1978) whilst the share accounted for by EFTA in imports from all sources was insignificant at 0.2% (1.0%).

The importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology consumer products to the USA diminished over the period. Between 1978 and 1986 their share in this market fell from 30.2% to 27.1%. This is reflected in the shares for the MCDC group which for MCDC 6 fell from 30% of imports by the USA from all sources in 1978 to 26% in 1986. For the MCDC 15 group the share fell from 30.1% to 27% over that period. Clearly, however, it is the MCDC groups that account for virtually all of USA imports in this category from Class 2.

Table 2.2.3 shows the relative importance of consumer products in all high-technology products imported by the USA by partner group. In 1986 these accounted for 21.3% of the world total, a decline from the 25.5% share recorded in 1978. Consumer products are therefore the least important high-technology product imported by the USA, although they do occupy a considerably more important position in all imports than that recorded for EUR 12. This difference is almost wholly explained by the dominance of consumer products in imports by the USA from Japan. For imports from Class 1 countries, consumer products accounted for 22% (25.1%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were 19.5% (26.7%) and 23.1% (8.5%) respectively.

However, there is a wide variation within each reporter group. The share of imports of consumer products in all high-technology imports from Japan, for example, was 37.6% in 1986, although, in keeping with the trend, this is a much lower share than the 47.6% recorded in 1978. The share of consumer products in all high-technology imports by the USA from EUR 12 is extremely low at only 2.4% (6.1%) in 1986 (1978). For the MCDC 6 and MCDC 15 groups, consumer goods as a share of all high-technology imports by the USA accounted for 22.5% and 19.7% respectively in 1986. The partner for which the share of consumer goods in all imports of high-technology products is lowest is EFTA, closely followed by EUR 12.

Table 2.2.4 shows the share of high-technology consumer goods in all consumer goods imported by the USA. In 1986 this share was 10.2%, an increase from the 9.3% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology consumer goods in all consumer goods imported to be lower than similar ratios for either capital or intermediate products. Imports from Japan show the greatest high-technology content of total consumer goods imported into the USA with 27% (24%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast, it is imports of consumer products from EFTA and Class 3 countries that show the lowest high-technology share, whilst for Class 2 partners the high-technology share in imports of consumer products is broadly static at 8%. By 1986 the share of high technology in all consumer products imported from the MCDC 6 (MCDC 15) was 10.3% (9.2%) compared to the 9.8% (10.1%) recorded in 1978. In general the share of imports of high-technology consumer products in all consumer imports to the USA shows a similar trend to that noted for EUR 12.

Exports of high-technology consumer products from the USA increased from ECU 0.4 billion in 1978 to ECU 0.6 billion in 1986 (Table 2.2.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 1.5% (2.4%) of all high-technology products exported. Clearly in both absolute value terms, and when expressed as a proportion of all high-technology exports, the USA position is considerably weaker in this category than that for EUR 12.

The relative importance of each market is presented in Table 2.2.6. The share of exports of consumer products to Class 1 partners fell from 68.7% in 1978 to 58.9% in 1986. During this period the share accounted for by Class 2 partners was more or less static at 28.5%, with the Class 3 share rising from 1.8% to 3.6%. EUR 12 is the largest partner for USA exports in this category, accounting for 34.1% (38.6%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to Class 2 partners had shown a dramatic rise between 1978 (28.6%) and 1981 (37.5%), before returning, by 1986, to their 1978 figure. Japan, however, accounted for only 7.1% (7.9%) of USA exports in this category in 1986 (1978).

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	18.64	16.08	16.43	25.12	-12.52	14.20	21.29	31.38	27.93
1982-86	-5.28	-6.19	-8.10	-10.34	52.71	-4.28	-12.30	-7.90	-7.76
1978-86	6.01	4.35	3.44	5.92	15.58	4.55	3.14	10.00	8.63
Imports									
1978-82	11.02	-10.11	11.02	13.51	10.67	11.60	-12.16	13.14	13.51
1982-86	24.38	24.53	27.04	18.38	63.41	27.48	9.38	17.79	18.34
1978-86	17.51	5.80	18.76	15.92	34.48	19.28	-1.98	15.44	15.90

The following points should be noted:

- (i) Imports of consumer products increased more rapidly than did exports over the period as a whole and for all partners, particularly Class 1 partners.

- (ii) It is clear from the data that the excess of AAGR for imports over exports was greatest for trade with Japan.
- (iii) In the case of EUR 12, both imports and exports showed a modest AAGR of broadly similar magnitudes.
- (iv) The rates of growth of imports from all partners in the period 1982-86 were significantly above those recorded for the period 1978-82.

The table below shows the export/import ratio for USA trade in consumer high-technology products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
EUR 12	0.8	1.3	1.6	1.7	2.2	1.6	0.8	0.7	0.7
Class 1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Class 2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0
Class 3	1.9	1.8	1.1	1.1	0.8	0.9	0.2	0.3	0.6
Japan	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EFTA	0.5	0.9	1.2	1.8	1.7	1.3	0.6	0.6	0.7
MCDC 6	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
MCDC 15	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0

The following points should be noted:

- (i) with all partner groups the USA has a balance of trade deficit in this product group;
- (ii) in trade with EUR 12 this deficit only appeared post-1983.

2.3.1.3 Japan

The value of Japanese imports of high-technology consumer products (Table 2.3.1) has risen from ECU 0.1 billion in 1978 to ECU 0.3 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 2.4% (3.8%) of total imports of high-technology products. Clearly this represents a very low proportion of all high-technology imports by Japan.

Class 1 countries in 1986 (1978) together accounted for only 38% (64.1%) of all imports in this category (Table 2.3.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 59.3% (35.7%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was insignificant at 2.5% (0.1%). From this it is clear that for the period as a whole there has been a dramatic shift away from Class 1 to Class 2 countries as suppliers of high-technology consumer products for Japan.

Within the Class 1 group the dominant supplier is EUR 12 which accounted for 22% (27.4%) of Japan imports from all sources in this category in 1986 (1978). The USA accounted for only 13.2% (31.7%) in 1986 (1978), reflecting a substantial fall over the period, whilst the share accounted for by EFTA in imports from all sources was only 2.0% (4.8%).

The importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology consumer products to Japan has grown dramatically over the period. Between 1978 and 1986 their share in this market rose from 35.7% to 59.3%. This is reflected in the shares for the MCDC group which for MCDC 6 jumped from 34.6% of imports by Japan from all sources in 1978 to 57.7% in 1986. For the MCDC 15 group the share rose from 35.7% to 59.3% over that period. Clearly, however, it is the MCDC groups that account for all Japanese imports in this category from Class 2. This increase in the position of Class 2 countries almost certainly reflects the rise in multinational activities of Japanese firms operating in Class 2 countries during the 1980s.

Table 2.3.3 shows the relative importance of consumer products in all high-technology products imported by Japan by partner group. In 1986 these accounted for only 2.4% of the world total, a decline from the 3.8% share recorded in 1978. Consumer products are therefore the least important high-technology product imported by Japan, less even than the share in all imports recorded for EUR 12. For imports from Class 1 countries, consumer products accounted for only 1.1% (2.9%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were slightly higher at 9.1% (9.6%) and 5.5% (0.6%) respectively.

Without doubt the very small proportion of imports by Japan of high-technology products made up of consumer goods confirms the commonly held view that the Japanese economy specializes in the production of consumer high-technology products for export. Certainly the import data reported above clearly show the smallest share of consumer products in all high-technology product imports of all reporters.

Table 2.3.4 shows the share of high-technology consumer goods in all consumer goods imported by Japan. In 1986 this share was only 1.2%, down on the 1.5% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology consumer goods in all consumer goods imported to be much lower than similar ratios for either capital or intermediate products. Imports from MCDC 6 show the greatest high-technology content of total consumer goods imported by Japan with 2.3% (2.0%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast it is imports of consumer products from EFTA and the USA that show the lowest high-technology share, whilst for EUR 12 the high-technology share in Japanese imports of consumer products is a respectable 1.3% in 1986, although this represents a fall from a share of 2.2% in 1978.

Exports of high-technology consumer products from Japan contrast dramatically with imports, with the value in this category leaping from ECU 5.6 billion in 1978 to ECU 17.4 billion in 1986 (Table 2.3.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 20.3% (26.9%) of all high-technology products exported. Clearly in both absolute value terms, and when expressed as a proportion of all high-technology exports, Japanese exports of consumer high-technology products is considerably higher than that for either the USA or EUR 12.

The relative importance of each market is presented in Table 2.3.6. The share of exports of consumer products to Class 1 partners rose from 76.2% in 1978 to 82.1% in 1986. During this period the share accounted for by Class 2 partners fell from 23.2% to 15.7%, with Class 3 share rising from 0.5% to 2.2%. The USA is by far the largest partner for Japanese exports in this category, accounting for 51.1% (39.5%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to EUR 12 had shown an increase between 1978 (26.9%) and 1983 (31.6%), before returning, by 1986, to 20.3%.

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	18.96	23.95	13.58	22.45	48.13	11.39	14.86	23.65	24.07
1982-86	11.38	-0.30	23.38	-1.95	28.77	26.82	19.63	9.74	7.95
1978-86	15.11	11.17	18.38	9.57	38.11	18.86	17.22	16.49	15.73
Imports									
1978-82	9.06	-3.83	10.00	15.51	62.66	12.11	-6.69	13.88	15.51
1982-86	10.99	19.07	-10.46	18.94	77.83	-13.14	3.53	20.72	18.94
1978-86	10.02	7.01	-0.76	17.21	70.07	-1.32	-1.71	17.25	17.21

The following points should be noted:

- (i) With the exception of trade with the MCDC group, AAGR for imports is consistently higher than that for exports over the whole period.
- (ii) For imports the AAGR for the period 1982-86 is below that recorded in the period 1978-82, while for exports from Japan the AAGR in the period 1982-86 is above that for the earlier period, except in the case of exports to EUR 12.

The table below shows the export/import ratio for Japanese trade in consumer high-technology products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	43.9	29.6	39.6	53.3	62.1	76.5	81.9	94.3	63.0
EUR 12	42.9	45.0	64.9	88.4	118.5	108.7	69.8	68.6	58.3
Class 1	58.9	35.1	42.9	62.4	66.9	95.4	186.9	244.8	241.2
Class 2	28.5	18.3	26.8	32.0	36.0	44.2	30.1	30.0	16.6
Class 3	291.0	195.2	160.1	270.0	200.1	53.1	288.9	746.9	55.0
USA	54.9	30.9	34.2	50.1	53.5	80.4	171.0	229.5	243.0
EFTA	32.9	26.2	55.4	82.8	75.6	82.6	93.7	118.3	134.8
MCDC 6	8.6	5.5	8.1	9.9	12.0	15.6	12.6	13.7	8.2
MCDC 15	10.8	6.8	10.2	12.5	14.4	19.9	15.5	16.0	9.8

The following points should be noted:

- (i) Japan is running an overwhelming trade surplus in high-technology consumer products with all partners for the whole of the period;

- (ii) the trade surplus is most substantial with the Class 1 countries as a whole;
- (iii) the surplus with EUR 12 is modest when compared to that experienced by Japan with the USA, but it should be noted that in the former case the data are showing an upward trend for the ratio, while in the latter the extent of the surplus has fallen over the period;
- (iv) there is little evidence from this of a slow-down in the dominance of Japan in world trade in this category.

2.3.1.4 EFTA

The value of EFTA imports of high-technology consumer products (Table 2.4.1) has risen from ECU 0.9 billion in 1978 to ECU 1.6 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 9.2% (13.2%) of total imports of high-technology products. Clearly this represents a low proportion of all high-technology imports by EFTA.

Class 1 countries in 1986 (1978) together accounted for 87.2% (92.9%) of all imports in this category (Table 2.4.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 12.3% (6.7%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was insignificant at 0.5% (0.4%). From this it is clear that for the period as a whole Class 1 countries remain the dominant partner, although there is a clear sign that the position of the Class 2 countries is becoming stronger. However the reliance on Class 1 is relatively greater for EFTA than is the case for EUR 12.

Within the Class 1 group the dominant supplier is Japan which accounted for 37.9% (30%) of EFTA imports from all sources in this category in 1986 (1978). EUR 12 accounted for 38% (43.5%) in 1986 (1978), reflecting a substantial fall over the period, whilst the share accounted for by the USA in imports from all sources was only 3.2% (3.7%).

The relative importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology consumer products to EFTA has almost doubled over the period. Between 1978 and 1986 their share in this market rose from 6.7% to 12.3%. This is reflected in the shares for the MCDC group which for MCDC 6 increased from 6.5% of imports by EFTA from all sources in 1978 to 11.1% in 1986. For the MCDC 15 group the share rose from 6.7% to 12.3% over that period. Clearly, however, it is the MCDC groups that account for all EFTA imports in this category from Class 2.

Table 2.4.3 shows the relative importance of consumer products in all high-technology products imported by EFTA according to partner. In 1986 these accounted for only 9.2% of the world total, a decline from the 13.2% share recorded in 1978. Consumer products are therefore the least important high-technology products imported by EFTA, a feature that EFTA has in common with other reporters. For imports from Class 1 countries, consumer products accounted for only 8.5% (12.8%) of the total in 1986 (1978), although in the case of Japan the share was substantially higher at 29.9% (50.4%) in 1986 (1978). For Class 2 the share of consumer in all high-technology imports was considerably higher at 30.2% (45.9%). For Class 3 the share of consumer in all high-technology imports by EFTA was insignificant at 2.6% (2.6%) for 1986 (1978).

The comparatively greater importance of consumer products in all imports of high-technology products from Class 2 partners is accounted for by the pattern of trade with the MCDC group of countries. In 1986 (1978) some 35.4% (54.7%) of imports were in this category, and for the MCDC 15 group the share was 31.7% (47.6%).

Table 2.4.4 shows the share of high-technology consumer goods in all consumer goods imported by EFTA. In 1986 this share was only 4.1%, down on the 5.3% recorded in 1978. The general

trend is for the ratio of high-technology consumer goods in all consumer goods imported to be much lower than similar ratios for either capital or intermediate products. Imports from Japan show the greatest high-technology content of total consumer goods imported by EFTA with 20.3% (35.8%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast it is imports of consumer products from EUR 12 and the USA that show the lowest high-technology share, whilst for Class 2 the high-technology share in EFTA imports of consumer products is 5.5% in 1986, an increase on the 1978 share of 3.9%.

Exports of high-technology consumer products from EFTA are much lower than imports, with the value in this category rising only from ECU 0.5 billion in 1978 to ECU 0.7 billion in 1986 (Table 2.4.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 4% (6.9%) of all high-technology products exported. Clearly in both absolute value terms, and when expressed as a proportion of all high-technology exports, EFTA exports of consumer high-technology products are well below that for EUR 12.

The relative importance of each market is presented in Table 2.4.6. The share of exports of consumer products to Class 1 partners was static between 1978 and 1986 at just over 95%. During this period the share accounted for by Class 2 partners fell from 3.7% to 2.3%, with the Class 3 share rising from 0.4% to 1.9%. EUR 12 is by far the largest partner for EFTA exports in this category, accounting for 73.6% (63.1%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to the USA fell dramatically between 1978 and 1986 from 7.1% to only 1.7%.

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	Japan	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	1.60	5.78	-8.38	-2.30	25.74	-29.03	-6.94	-2.27	0.27
1982-86	6.16	5.97	6.82	-2.21	23.03	6.76	0.00	-19.35	3.81
1978-86	3.85	5.88	-1.07	-2.25	24.38	-12.96	-3.53	-11.22	2.02
Imports									
1978-82	6.52	3.29	7.78	15.77	8.29	8.85	13.18	14.63	15.71
1982-86	8.94	8.64	7.58	16.51	13.10	3.47	8.73	15.99	16.57
1978-86	7.72	5.93	7.68	16.14	10.67	6.13	10.93	15.31	16.14

The following points should be noted:

- (i) the AAGR for imports has exceeded that for exports when the period as a whole is considered;
- (ii) the rate of growth of imports from both Japan and the USA has been high throughout the period, but exports to these partners have declined throughout. This trend is also evident for EFTA trade with Class 2.

The table below shows the export/import ratio for EFTA trade in consumer high-technology products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	0.6	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4
EUR 12	0.8	0.7	0.7	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8	0.8
Class 1	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Class 2	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Class 3	0.7	1.7	1.5	1.3	1.3	0.9	1.7	2.4	1.8
USA	1.1	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.4	0.5	0.2
Japan	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
MCDC 6	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
MCDC 15	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1

The following points should be noted:

- (i) only in trade with Class 3 partners does EFTA run a surplus of exports over imports;
- (ii) the data suggests that trade with Japan and the MCDC 6 consists entirely of imports;
- (iii) the trade deficit between EFTA and EUR 12 has remained static throughout this period in high-technology consumer products, whilst with both the USA and Class 2 partners it has worsened.

2.3.2 Specialization index

In this section we investigate the movement of the specialization index (SI) for each reporter-partner combination over the period. As in the previous section to the report, we analyse developments according to product type. The precise definition of this index is presented in Section 1 of the report, but it is necessary here to review briefly its interpretation and limitations.

The SI is a widely used measure of the extent to which one country is specializing in exports or imports relative to the rest of the world. It is calculated as the ratio of the share of a country's exports (imports) of a product in all products exported (imported) to the share of world exports (imports) of a product to all products exported (imported). A ratio in excess of unity reflects relative specialization and less than unity shows a country to be below the world average specialization in exports (imports) of that product.

An important limitation of this index is that it is not a reliable measure of the domestic component in the production of a manufactured good in any country – that is, it does not measure domestic manufacturing value added. Therefore one country may display a high degree of specialization in a product for which it is simply providing assembly facilities rather than production. Consequently we must take care not to associate the global distribution of specialization in exports with the international distribution of production or value added. This

is particularly true in the light of the high incidence of multinational companies which characterize the ownership of production facilities over a broad range of activities.

Below we present the data for SI in exports by each reporter to the main partner groups.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	0.50	0.45	0.36	0.31	0.36	0.27	0.25	0.25	0.36
Class 1	0.38	0.38	0.31	0.33	0.33	0.27	0.27	0.29	0.29
Class 2	0.43	0.38	0.33	0.30	0.38	0.29	0.29	0.29	0.33
Class 3	0.50	0.50	0.40	0.17	0.25	0.25	0.18	0.11	0.33
USA									
World	0.17	0.18	0.18	0.15	0.18	0.09	0.08	0.08	0.09
Class 1	0.19	0.15	0.15	0.13	0.13	0.13	0.07	0.07	0.07
Class 2	0.29	0.25	0.22	0.20	0.25	0.14	0.14	0.29	0.17
Class 3	2.50	1.25	0.40	0.50	0.75	0.75	0.18	0.11	0.50
Japan									
World	2.75	2.91	3.09	2.69	3.00	2.82	2.50	2.50	2.36
Class 1	2.81	3.15	3.00	2.73	2.67	2.47	2.27	2.36	2.21
Class 2	2.71	2.88	3.11	2.60	3.00	3.00	2.71	2.71	2.50
Class 3	2.50	4.00	3.80	3.00	3.25	3.25	2.55	2.16	2.33
EFTA									
World	0.58	0.55	0.45	0.38	0.45	0.36	0.33	0.33	0.36
Class 1	0.63	0.62	0.54	0.47	0.47	0.40	0.40	0.36	0.36
Class 2	0.14	0.13	0.11	0.10	0.13	0.14	0.00	0.00	0.00
Class 3	0.00	0.25	0.20	0.17	0.25	0.25	0.09	0.05	0.17

The following points should be noted:

- (i) For all reporters other than Japan, the share of all high-technology exports in this category in 1986 was below the average for all reporters. This places the extent of Japanese dominance of exports in this category in some perspective.
- (ii) For EUR 12 the degree of specialization on consumer products in exports of all high-technology products has been declining over the period. A similar trend is evident for both EFTA and Japan. We should recall that exports of products in a consumer-ready state maximize the MVA in the producing country.

- (iii) The general decline in the SI for the three reporters noted above reflects a growing relative importance of other categories of high-technology exports.
- (iv) For Japan we note the much greater relative importance of exports of consumer products in all high-technology exports throughout the period, although here too there is evidence of a slight decline in the SI.
- (v) With the exception of EFTA, Class 1 partners account for the lowest share of consumer products in all high-technology exports by the reporter countries.

The corresponding table for imports is given below:

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	0.82	0.93	0.92	1.00	1.00	0.93	0.77	0.71	0.79
Class 1	0.81	0.92	1.00	0.93	1.00	0.92	0.77	0.64	0.71
Class 2	1.00	1.17	1.14	1.29	1.16	1.17	1.00	0.89	1.11
Class 3	1.00	1.00	1.33	1.25	1.25	1.00	1.00	0.88	1.10
USA									
World	1.47	1.43	1.38	1.43	1.29	1.36	1.46	1.57	1.50
Class 1	1.56	1.46	1.42	1.43	1.50	1.54	1.54	1.57	1.57
Class 2	1.04	0.96	0.91	0.95	0.95	1.00	1.06	1.11	1.00
Class 3	1.80	1.50	1.00	1.25	1.50	1.50	3.57	3.38	2.30
Japan									
World	0.24	0.29	0.31	0.21	0.14	0.14	0.15	0.14	0.14
Class 1	0.19	0.23	0.17	0.14	0.17	0.08	0.08	0.07	0.07
Class 2	0.38	0.58	0.50	0.48	0.42	0.33	0.41	0.33	0.47
Class 3	0.20	0.50	1.00	0.50	0.25	0.83	0.29	0.25	0.60
EFTA									
World	0.76	0.86	0.85	0.79	0.71	0.64	0.77	0.64	0.64
Class 1	0.81	0.85	0.92	0.71	0.83	0.69	0.69	0.57	0.57
Class 2	1.77	1.79	1.86	1.76	1.58	1.72	1.65	1.44	1.58
Class 3	0.60	0.50	0.33	0.50	0.50	0.33	0.29	0.25	0.30

- (i) The share of imports of consumer products in all high-technology products imported is above all reporter average for the USA throughout the period, although a clear dip appears in 1981. This conforms to our knowledge of the strength of consumer demand in the USA post-1981.

- (ii) For EUR 12 the share of consumer goods imported in all high-technology imports has declined over the period, except for trade with Class 2 and Class 3 partners, and by 1986 was below average.
- (iii) As expected, the share of consumer products in Japanese imports of high-technology products is relatively the lowest of all reporters, and there is evidence that it is falling even further.

2.3.3 Summary

Here we briefly report on the main findings in this section.

In the table below we summarize the distribution of trade by reporter and partner combination for the years 1978 and 1986.

Share in trade of high-technology consumer products														
Reporter/ partner	1978							1986						
	EUR 12	Class 1	USA	Japan	EFTA	Class 2	Class 3	EUR 12	Class 1	USA	Japan	EFTA	Class 2	Class 3
Exports														
EUR 12 *	■	44.3	12.1	1.8	25.6	25.0	2.2	■	60.0	22.2	2.0	29.6	19.4	4.1
USA	38.6	30.0	■	7.9	4.9	28.6	1.8	34.1	24.7	■	7.1	3.9	28.5	3.6
Japan	26.9	49.4	39.5	■	3.6	23.2	0.5	20.3	61.8	51.1	■	4.2	15.7	2.2
EFTA	63.1	32.8	7.1	0.6	■	3.7	0.4	73.6	22.2	1.7	0.3	■	2.3	1.9
Imports														
EUR 12	■	78.4	6.6	55.2	15.9	19.2	1.6	■	71.1	4.7	55.6	10.5	26.1	1.6
USA	4.9	64.8	■	61.5	1.0	30.2	0.1	2.1	70.5	■	69.3	0.2	27.1	0.3
Japan	27.4	36.8	31.7	■	4.8	35.7	0.1	22.0	16.1	13.2	■	2.0	59.3	2.5
EFTA	43.5	49.4	3.7	30.0	■	6.7	0.4	38.0	49.2	3.2	37.9	■	12.3	0.5

* Due to the problem of confidentiality, the percentage for EUR 12 does not add up to 100.

The following points should be noted:

- (i) The share of Class 1 partners in all EUR 12 exports of high-technology consumer products has risen substantially over the period. This is explained by the growing relative importance of Japan, while for the USA the relative position is declining.
- (ii) Although EFTA remains the largest partner group, the USA is the single most important country for EUR 12 exports in this category.
- (iii) EUR 12 is the most important market for USA exports of consumer products in this category, although this has weakened slightly over the period.
- (iv) The relative importance of the USA to Japanese exports of products in this category has risen significantly over the period, while the relative importance of EUR 12 has somewhat declined.

- (v) Japan dominates imports of high-technology consumer products by all reporters, although this is most marked for imports by the USA, almost 70% of which come from Japan.
- (vi) The dominant supplier of products in this category to Japan are Class 2 producers, particularly those in the MCDC groups.

In addition we note the following:

- (vii) Consumer products accounted for only 11% of all EUR 12 imports of high-technology products in 1986, below the average for all reporters. The corresponding share for the USA was 21%, while the lowest share was recorded for Japan.
- (viii) The share of high-technology consumer products in all consumer products imported by both EUR 12 and the USA was above that of Japan – 10% for the former compared to only 1.2% for Japan.
- (ix) Over 20% of Japanese exports of all high-technology products in 1986 were consumer products. This compares to shares in EUR 12 and USA exports of consumer high-technology goods of 3.6% and 1.5% respectively.
- (x) For both EUR 12 and the USA the AAGR for imports in this category exceeded that for exports; the opposite was true for Japan.
- (xi) EUR 12 and the USA both show a substantial deficit in the value of imports and exports in this product group, with Japan, predictably, running a substantial surplus. In the case of both EUR 12 and the USA, the deficit is most severe in trade with Japan.

2.4 Trade in capital product

In this section we focus on the trade in capital products, basing our commentary on Table 2 in the Statistical Annex. This section is divided into two, the first of which describes the trends in the evolution of trade whilst in the second we analyse developments which show the comparative performance of the reporter-partner combinations. Our commentary in the first part will concentrate on trends in imports, with export trends being examined in less detail.

2.4.1 Pattern of trade by reporter

In this section we will analyse, for each reporter, the following trends. In imports of high-technology products we review: (i) the importance of each partner in imports of all capital high-technology products; (ii) the share of each partner in all imports of high-technology capital products imported; (iii) the share of high-technology capital products imported; (iv) the importance of each partner in exports of all capital high-technology products. In addition, using textual tables, we report on the AAGR and on the export/import ratio for trade flows in this product category. Tables 2.1.1 to 2.1.6 in the annex should be referred to.

2.4.1.1 *The European Community (EUR 12)*

The value of EUR 12 imports of high-technology capital products (Table 2.1.1) has risen from ECU 6.7 billion in 1978 to ECU 25.9 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 41.6% (34.5%) of total imports of high-technology products.

The main partners in this trade are the Class 1 countries who, in 1986 (1978), together accounted for 84.2% (92.2%) of all imports in this category (Table 2.1.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 10% (4.8%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was 1.1% (2.8%). From this it is clear that for the period as

a whole there has been a shift away from Class 1 to Class 2 countries as suppliers of high-technology capital products for EUR 12.

Within the Class 1 group the major supplier remains the USA which accounted for 40.9% (56.7%) of all EUR 12 imports in this category in 1986 (1978). Japan accounted for only 27.8% (14.4%) in 1986 (1978) whilst the share accounted for by EFTA was 14.3% (19.7%).

The notable feature in the data is the growing importance of Japan as a supplier of high-technology capital products. Between 1978 and 1986 its share in this market virtually doubled. The MCDC 6 group also saw their share rise from 1.8% to 7.9%, whilst for MCDC 15 the share rises from 3.5% in 1978 to 9% in 1986. The USA has, on the other hand, clearly lost ground as a supplier to EUR 12 of high-technology capital products, as did EFTA, over the period 1978-86.

Table 2.1.3 shows the relative importance of capital products in all high-technology products imported by EUR 12 by partner group. In 1986 these accounted for 41.6% of the extra-EUR 12 total, an increased share from the 34.5% recorded in 1978. Capital products are therefore considerably more important in all high-technology product imports to EUR 12 than are consumer products. For imports from Class 1 countries this category accounted for only 44.1% (38.8%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were 29.6% (16.3%) and 28% (21.1%) respectively. The share of high-technology capital products in all high-technology imports by EUR 12 is therefore highest in imports from the Class 1 partner group.

However there is a wide variation within each reporter group. Imports of capital products, for example, accounted for 50.8% of all high-technology imports from Japan in 1986, an increase in the share of 30.2% recorded in 1978. The share of capital products in all high-technology imports from the USA in 1986 (1978) was 46.2% (45.4%), and for EFTA the respective shares were 34.4% (33.8%). For Class 2 partners the share of capital products in all imports of high technology rose from 16.3% in 1978 to 29.6% in 1986. The relative growth in this category was even more pronounced for the MCDC group, with the MCDC 6 share of capital goods in all high-technology goods rising from 9.8% in 1978 to 36.2% in 1986. This was matched by a dramatic decline in the relative share accounted for by consumer products. A similar story can be told for the MCDC 15 group.

Table 2.1.4 shows the share of high-technology capital goods in all capital goods imported by EUR 12. In 1986 this share was 59.4%, an increase from the 43.2% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology capital goods in all capital goods imported to be significantly higher than similar ratios for either consumer or intermediate products.

Imports from the USA shows the greatest high-technology content of total capital goods imported by EUR 12 with 75% (67.1%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast it is imports of capital products from EFTA countries that show the lowest high-technology share, whilst for Class 2 partners the high-technology share in imports of capital products is rising steadily. By 1986 the share of high technology in all capital products imported from the MCDC 6 was 60.6% compared to the 38.4% recorded in 1978.

Exports of high-technology capital products from EUR 12 increased from ECU 9.9 billion in 1978 to ECU 25.1 billion in 1986 (Table 2.1.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 39.1% (37.3%) of all high-technology products exported.

The relative importance of each market is presented in Table 2.1.6. The share of total exports of capital products to Class 1 partners rose from 39% in 1978 to 52.1% in 1986. During this period the share accounted for by Class 2 partners fall from 48.7% to 30.4%, with the Class 3 share also falling from 9.3% to 7.1%. Class 2 partners remain the main partner group for exports by EUR 12 in this category. EFTA countries are the largest Class 1 partner for EUR 12 exports, accounting for 21.5% (17.7%) of the total in 1986 (1978). The share of total

exports in this category to the USA rose from 11.9% in 1978 to 20% in 1986. Japan, however, accounted for only 2.6% (1.9%) of EUR 12 exports in this category in 1986 (1978).

Below we review the AAGR for trade in high-technology capital products.

	Extra EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	16.84	17.43	16.64	1.11	19.82	23.17	13.21	22.09	21.15
1982-86	8.00	15.56	-3.85	16.51	19.99	10.77	16.99	0.00	2.14
1978-86	12.33	16.49	5.91	8.54	19.91	16.80	15.09	10.50	11.24
Imports									
1978-82	24.62	21.47	28.17	0.42	19.67	36.52	11.41	33.29	27.03
1982-86	12.67	13.01	31.75	10.52	8.12	21.18	16.38	52.64	39.97
1978-86	18.50	17.16	29.95	5.35	13.75	28.62	13.87	42.64	33.34

The following points should be noted:

- (i) Over the period as a whole imports have been growing much faster than have exports.
- (ii) AAGR in exports of capital products has been above that of imports only for trade with the USA, EFTA, and Class 3 partners.
- (iii) The greatest excess of the growth of imports over that of exports is manifest in trade with Class 2 partners, especially the MCDC groups and with Japan, and this is more pronounced in the period 1982-86 than 1978-82.

The disparity by partner in exports and imports of high-technology capital products is reflected in the table below showing the export/import ratio.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extra-EUR 12	1.5	1.3	1.1	1.1	1.2	1.1	1.1	1.0	1.0
Class 1	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6	0.5	0.6	0.7	0.6
Class 2	15.1	14.1	10.8	9.3	10.4	7.9	6.2	4.1	2.9
Class 3	4.9	4.7	4.1	4.5	5.0	6.8	6.0	7.1	6.2
USA	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5
Japan	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
EFTA	1.3	1.3	1.5	1.4	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5
MCDC 6	5.0	3.9	2.9	2.4	3.5	2.2	1.3	1.1	0.6
MCDC 15	6.2	6.2	4.8	3.9	5.2	3.2	2.0	1.9	1.5

The following points should be noted:

- (i) EUR 12 has a balance in trade in capital products with the rest of the world although this represents a deterioration over the period as a whole.
- (ii) In trade in capital goods with both Class 2 and Class 3 partners, EUR 12 has a surplus, although in the former group the extent of this has declined dramatically over the period. A similar trend is apparent for trade with the MCDC groups. The ratio for trade with Class 1 is broadly constant over the period as a whole.
- (iii) The data indicates that trade with Japan in this product group is almost exclusively imports, while for the USA the data reflects a substantial deficit, although there has been a slight improvement in this over the period.

2.4.1.2 The USA

The value of USA imports of high-technology capital products (Table 2.2.1) has risen from ECU 3.2 billion in 1978 to ECU 20.4 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 31.4% (21.6%) of total imports of high-technology products.

The main partners in this trade are the Class 1 countries who, in 1986 (1978), together accounted for 84.1% (84.4%) of all imports in this category (Table 2.2.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 15.7% (14.8%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was insignificant at 0.2% (0.7%). From this it is clear that for the period as a whole there has been a slight shift from Class 1 to Class 2 countries as suppliers of high-technology capital products for the USA.

Within the Class 1 group the dominant supplier remains Japan which accounted for 55.7% (47.2%) of USA imports from all sources in this category in 1986 (1978). EUR 12 accounted for only 16.8% (26.7%) in 1986 (1978) whilst the share accounted for by EFTA in imports from all sources was only 2.6% (4.6%). It should be noted, however, that EUR 12 enjoy a much larger share of the USA import market for high-technology products than they do for consumer products.

The importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology capital products to the USA was broadly static over the period. Between 1978 and 1986 their share in this market rose slightly from 14.8% to 15.7%. This is reflected in the shares for the MCDC group which for MCDC 6 rose from 13.4% of imports by the USA from all sources in 1978 to 13.9% in 1986. For the MCDC 15 group the share went from 14.2% to 15.4% over that period.

Table 2.2.3 shows the relative importance of capital products in all high-technology products imported by USA by partner group. In 1986 these accounted for 31.4% of the world total, an increase on the 21.6% share recorded in 1978. Capital products are therefore gaining in importance in their share of all high-technology products imported by the USA, and they occupy a more important position in all imports than do consumer goods. This increase is almost wholly explained by the importance of capital products in imports by the USA from Japan. For imports from Class 1 countries, capital products accounted for 37.7% (25.7%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were 16.7% (11.1%) and 24.1% (55.7%) respectively.

However there is a wide variation within each reporter group. The share of imports of capital products in all high-technology imports from Japan, for example, was 44.6% in 1986, higher than the 31% recorded in 1978. The share of capital products in all high-technology imports by the USA from EUR 12 is 28.6% (27.9%) in 1986 (1978), reflecting a greater relative importance for trade in that product group than in consumer products. For the MCDC 6 and

MCDC 15 groups, capital goods as a share of all high-technology imports from those groups by the USA accounted for 17.7% and 16.6% respectively for 1986.

Table 2.2.4 shows the share of high-technology capital goods in all capital goods imported by the USA. In 1986 this share was 36.6%, an increase from the 29.7% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology capital goods in all capital goods imported to be higher than similar ratios for either consumer or intermediate products. Imports from Japan shows the greatest high-technology content of total capital goods imported by the USA with 43.8% (48.3%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast it is imports of capital products from EFTA and EUR 12 that show the lowest high-technology share, 28.1% and 29.3% respectively in 1986. By 1986 the share of high technology in all capital products imported from the MCDC 6 (MCDC 15) was 37.1% (38.2%) compared to the 46.4% (46.3%) recorded in 1978.

Exports of high-technology capital products from the USA increased from ECU 4.6 billion in 1978 to ECU 9.7 billion in 1986 (Table 2.2.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 23.5% (29.3%) of all high-technology products exported. Clearly in both absolute value terms, and when expressed as a proportion of all high-technology exports, the USA position is considerably weaker in this category than that for EUR 12.

The relative importance of each market is presented in Table 2.2.6. The share of exports of capital products to Class 1 partners fell from 71.4% in 1978 to 66% in 1986. During this period the share accounted for by Class 2 partners was broadly constant at around 28%, with the Class 3 share rising from 1.8% to 3.2%. EUR 12 is the largest partner for USA exports in this category, accounting for 32.5% (38.1%) of the total in 1986 (1978). Japan, however, accounted for only 9.7% (7.1%) of USA exports in this category in 1986 (1978). Clearly a substantial part of USA exports of capital products is not explained by the partners listed here. The deficit is accounted for by trade with Canada.

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	21.59	21.56	20.89	23.85	-3.32	20.23	17.19	30.14	28.35
1982-86	-0.97	-4.80	-0.24	-0.75	44.04	8.38	-6.21	2.76	1.17
1978-86	9.73	7.58	9.82	10.87	18.01	14.15	4.84	15.64	13.95
Imports									
1978-82	23.98	15.98	26.48	27.50	8.33	26.75	18.61	25.46	28.13
1982-86	27.92	21.88	30.28	26.12	5.39	30.43	16.37	27.43	26.24
1978-86	25.94	18.90	28.37	26.80	6.85	28.57	17.48	26.44	27.18

The following points should be noted:

- (i) imports of capital products increased more rapidly than did exports over the period as a whole and for all partners, particularly Class 1 partners;

- (ii) it appears from the data that the excess of AAGR for imports over exports was greatest for trade with Canada and Japan;
- (iii) in the case of EUR 12, exports declined in the period 1982-86 during which time imports from EUR 12 increased rapidly;
- (iv) the rates of growth of both imports from and exports to all partners in the period 1982-86 were significantly above those recorded for the period 1978-82.

The table below shows the export/import ratio for USA trade in capital high-technology products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	1.4	1.5	1.6	1.3	1.3	1.1	0.8	0.5	0.5
EUR 12	2.0	2.2	2.4	2.3	2.5	2.5	2.0	0.9	0.9
Class 1	0.8	0.9	0.9	0.7	0.7	0.6	0.4	0.3	0.2
Class 2	2.5	2.4	2.7	2.2	2.3	1.5	1.2	1.1	0.9
Class 3	3.5	1.7	2.0	1.3	2.2	6.2	8.3	12.1	7.8
Japan	0.2	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
EFTA	1.9	1.8	1.9	2.0	1.8	1.8	1.5	0.9	0.8
MCDC 6	1.0	1.1	1.5	1.1	1.1	0.7	0.6	0.6	0.5
MCDC 15	1.4	1.5	1.8	1.4	1.4	0.9	0.7	0.7	0.6

The following points should be noted:

- (i) with all partner groups except Class 3 the USA has a balance of trade deficit in this product group;
- (ii) with the world, EUR 12, Class 2, and EFTA as partners, this deficit has appeared since 1978, and in most cases has only emerged post-1983.

2.4.1.3 Japan

The value of Japanese imports of high-technology capital products (Table 2.3.1) has risen from ECU 1.3 billion in 1978 to ECU 4.8 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 41.4% (40.4%) of total imports of high-technology products.

Class 1 countries in 1986 (1978) together accounted for 89% (92%) of all imports in this category (Table 2.3.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 10.6% (7.6%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was insignificant at 0.4% (0.4%). From this it is clear that for the period as a whole there has been no dramatic shifts between Class 1 to Class 2 countries as suppliers of high-technology capital

products for Japan, although there has been a modest rise in the share accounted for by Class 2 partners.

Within the Class 1 group the dominant supplier is the USA which accounted for 71.1% (68.7%) of Japanese imports from all sources in this category in 1986 (1978). EUR 12 accounted for only 13.6% (17.8%) in 1986 (1978), reflecting a relative decline over the period, whilst the share accounted for by EFTA in imports from all sources was only 3.4% (4.4%).

The importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology capital products to Japan has grown marginally over the period. Between 1978 and 1986 their share in this market rose from 7.6% to 10.6%. This is reflected in the shares for the MCDC group which for MCDC 6 rose from 7.1% of imports by Japan from all sources in 1978 to 9.3% in 1986. For the MCDC 15 group the share rose from 7.6% to 10.6% over that period. Clearly, however, the MCDC groups are nowhere near being so important in the provision of capital products to Japan as they are in the supply of consumer products.

Table 2.3.3 shows the relative importance of capital products in all high-technology products imported by Japan by partner group. In 1986 these accounted for 41.4% of the world total, similar to the 40.4% share recorded in 1978. Capital products are therefore a much more important high-technology product import by Japan than is the case for consumer high-technology products. For imports from Class 1 countries, capital products accounted for 44.2% (43.6%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were 28.3% (21.4%) and 15.5% (35.0%) respectively. Capital products accounted for 37.2% (34.8%) of all Japanese imports from EUR 12 in 1986 (1978).

Table 2.3.4 shows the share of high-technology capital goods in all capital goods imported by Japan. In 1986 this share was 63.7%, higher than the 47.6% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology capital goods in all capital goods imported to be the highest of all such ratios. Clearly this is reflecting a general relative capital shortage in the high-technology sector, although this is likely to be confined to a few industrial sectors, particularly aerospace and chemical processes. Imports from the USA show the greatest high-technology content of total capital goods imported by Japan with 76.7% (66.3%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast, it is imports of capital products from EFTA and EUR 12 that again show the lowest high-technology share, whilst for Class 2 the high-technology share in Japanese imports of capital products is 61% in 1986, representing an increase over the 1978 share of 49.8%.

Exports of high-technology capital products from Japan contrast dramatically with imports, with the value in this category leaping from ECU 5.3 billion in 1978 to ECU 32.4 billion in 1986 (Table 2.3.5). Clearly, this is a significantly greater increase than was experienced for consumer products over the same period. In 1986 (1978) exports in this category accounted for 48% (31.3%) of all high-technology products exported. Clearly in both absolute value terms, and when expressed as a proportion of all high-technology exports, Japanese exports of capital high-technology products is considerably higher than that for either the USA or EUR 12.

The relative importance of each market is presented in Table 2.3.6. The share of exports of capital products to Class 1 partners rose from 58.2% in 1978 to 79.2% in 1986. During this period the share accounted for by Class 2 partners fell from 37% to 17.3%, with the Class 3 share falling from 4.8% to 3.4%. The USA is by far the largest partner for Japanese exports in this category, accounting for 48% (30.5%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to EUR 12 had shown an increase between 1978 (18.8%) and 1983 (27.4%), before returning, by 1986, to 21.3%.

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	29.78	42.67	31.78	21.50	7.35	30.59	37.14	17.83	21.10
1982-86	21.22	13.85	31.45	7.07	34.80	34.98	31.15	18.75	12.55
1978-86	25.43	27.45	31.61	14.06	20.30	32.76	34.11	18.29	16.75
Imports									
1978-82	19.94	18.43	19.51	26.00	38.06	19.85	11.61	26.23	26.14
1982-86	14.59	8.50	15.45	18.50	2.57	15.64	14.91	16.45	18.53
1978-86	17.23	13.36	17.46	22.19	19.00	17.73	13.25	21.24	22.27

The following points should be noted:

- (i) with the exception of trade with the MCDC group, AAGR for imports is consistently well below that for exports over the whole period;
- (ii) the AAGR of exports to EUR 12 over the period as a whole was approximately double the AAGR for imports.

The table below shows the export/import ratio for Japanese trade in high-technology capital products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	3.9	3.2	3.4	4.5	5.4	5.4	7.1	6.4	6.7
EUR 12	4.1	4.3	5.2	8.4	8.7	9.0	13.0	12.9	10.5
Class 1	2.1	1.6	1.8	2.5	3.1	3.4	5.3	4.7	5.2
Class 2	19.0	14.4	11.2	14.7	16.5	18.0	13.1	10.6	11.0
Class 3	52.0	22.2	19.3	26.3	19.0	51.2	48.1	67.9	56.7
USA	1.7	1.3	1.4	2.0	2.4	2.7	4.6	4.2	4.5
EFTA	1.8	1.8	2.5	4.2	4.1	6.7	5.7	5.1	6.9
MCDC 6	8.8	6.8	4.6	5.4	6.7	7.5	6.6	6.1	7.2
MCDC 15	11.5	8.9	6.3	8.1	9.7	11.0	8.6	7.2	7.9

The following points should be noted:

- (i) Japan is running a substantial trade surplus in high-technology capital products with all partners for the whole of the period, although the extent of this is generally much lower than was the case for trade in consumer products.
- (ii) The trade surplus is most substantial with EUR 12, Class 2 and Class 3 partners, although only in the case of trade with EUR 12 has the extent of this surplus been increasing.
- (iii) For all partners except Class 2 countries, Japan's trade surplus in this product group is rising with no indication that this will cease.

2.4.1.4 EFTA

The value of EFTA imports of high-technology capital products (Table 2.4.1) has risen from ECU 2 billion in 1978 to ECU 6.2 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 36.5% (31.4%) of total imports of high-technology products. Clearly this represents a high proportion of all high-technology imports by EFTA.

Class 1 countries in 1986 (1978) together accounted for 95% (95.8%) of all imports in this category (Table 2.4.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 2.8% (0.8%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was 2.2% (3.3%). From this it is clear that for the period as a whole Class 1 countries remain the dominant partner.

Within the Class 1 group, the dominant supplier is EUR 12 which accounted for 48.9% (55.9%) of EFTA imports from all sources in this category in 1986 (1978). The USA accounted for 18.3% (18%) in 1986 (1978), a broadly constant share over the period, whilst the share accounted for by Japan in imports from all sources was 15.7% (6.5%). Clearly Japan is gaining relative ground as a supplier of high-technology capital products to EFTA, and this appears to be at the expense of EUR 12.

The relative importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology capital products to EFTA has increased over the period but remains extremely low. Suffice it say that the MCDC 15 group accounts for the total share accounted for by Class 2 partners.

Table 2.4.3 shows the relative importance of capital products in all high-technology products imported by EFTA according to partner. In 1986 these accounted for 36.5% of the world total, an increase on the 31.4% share recorded in 1978. Capital products are therefore a relatively more important high-technology product imported by EFTA than are consumer products. For imports from Class 1 countries, capital products accounted for 36.7% (31.3%) of the total in 1986 (1978), although in the case of Japan the share was substantially higher at 49.1% (26%) in 1986 (1978). Capital products accounted for 33.2% of EFTA imports from EUR 12 in 1986, a slight increase on the share in this category of 31.7% recorded in 1978. For Class 2 the share of capital in all high-technology imports was 27.3% (13.4%). For Class 3 the share of capital in all high-technology imports by EFTA was 48.4% (55.7%) for 1986 (1978).

Table 2.4.4 shows the share of high-technology capital goods in all capital goods imported by EFTA. In 1986 this share was 26.1%, up on the 22.3% share recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology capital goods in all capital goods imported to be much higher than the ratios for either consumer or intermediate products. Imports from the USA show the greatest high-technology content of total capital goods imported by EFTA with 44.4% (36%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast it is imports of capital products from EUR 12 and Class 2 that show the lowest high-technology share, 21.5% (20.8%)

and 27% (14.6%) for 1986 (1978) respectively – note, however, that in the latter case this share is rising rapidly.

Exports of high-technology capital products from EFTA are lower than imports, with the value in this category rising from ECU 2 billion in 1978 to ECU 4.9 billion in 1986 (Table 2.4.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 30.1% (28.1%) of all high-technology products exported.

The relative importance of each market is presented in Table 2.4.6. The share of exports of capital products to Class 1 partners was 72.6% in 1986 compared to 63.1% accounted for by Class 1 in 1978. During the period the share accounted for by Class 2 partners fell from 27% to 18.3%, with the Class 3 share also falling from 9.9% to 9%. EUR 12 is the largest partner for EFTA exports in this category, accounting for 39.5% (35.7%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to the USA rose between 1978 and 1986 from 7.6% to only 12.1%.

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	Japan	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	13.78	12.50	12.90	17.39	10.24	14.84	11.48	22.12	15.51
1982-86	10.34	14.48	16.61	-2.92	11.16	22.95	12.91	2.75	5.12
1978-86	12.05	13.48	14.74	6.75	10.70	18.83	12.20	12.01	10.20
Imports									
1978-82	16.29	11.58	22.04	44.15	5.11	26.47	33.89	41.19	47.49
1982-86	13.49	14.39	12.10	24.33	12.82	4.78	22.78	45.38	23.74
1978-86	14.88	12.97	16.96	33.87	8.90	15.12	28.21	43.26	35.09

The following points should be noted:

- (i) the AAGR for imports has exceeded that for exports when the period as a whole is considered;
- (ii) the rate of growth of imports from both Japan and the USA has been below that for exports to these partners for the period as a whole;
- (iii) the AAGR for imports from the MCDC groups are showing substantial absolute and relative, to export growth, magnitudes.

The table below shows the export/import ratio for EFTA trade in capital high-technology products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	1.0	1.1	0.9	0.8	0.9	0.8	0.8	0.9	0.8
EUR 12	0.6	0.8	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Class 1	0.7	0.7	0.6	0.4	0.5	0.4	0.6	0.7	0.6
Class 2	32.2	27.3	21.7	21.8	14.2	14.8	12.1	7.7	5.3
Class 3	2.9	3.9	1.8	2.3	3.5	4.1	4.0	3.5	3.3
USA	0.4	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3	0.4	0.8	0.5
Japan	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
MCDC 6	11.3	5.9	5.0	5.9	6.3	3.9	3.5	3.3	1.6
MCDC 15	13.2	10.1	8.6	7.8	5.0	6.1	5.0	4.6	2.6

The following points should be noted:

- (i) only in trade with Class 2 and Class 3 partners does EFTA run a surplus of exports over imports, although in the former case the size of the surplus has declined;
- (ii) the data suggests that trade with Japan and the MCDC 6 consists almost entirely of imports;
- (iii) the trade deficit between EFTA and EUR 12 has remained static throughout this period in high-technology capital products.

2.4.2 Specialization index

In this section we investigate the movement of the specialization index (SI) for each reporter-partner combination over the period. As in the previous section to the report, we analyse developments according to product type. The precise definition of this index is presented in Section 1 of the report, but it is necessary here to review briefly its interpretation and limitations.

The SI is a widely used measure of the extent to which one country is specializing in exports or imports relative to the rest of the world. It is calculated as the ratio of the share of a country's exports (imports) of a product in all products exported (imported) to the share of world exports (imports) of a product to all products exported (imported). A ratio in excess of unity reflects relative specialization and less than unity shows a country to be below the world average specialization in exports (imports) of that product.

An important limitation of this index is that it is not a reliable measure of the domestic component in the production of a manufactured good in any country – that is, it does not measure domestic manufacturing value added. Therefore one country may display a high degree of specialization in a product for which it is simply providing assembly facilities rather than production. Consequently we must take care not to associate the global distribution of specialization in exports with the international distribution of production or value added. This is particularly true in the light of the high incidence of multinational companies which characterize the ownership of production facilities over a broad range of activities.

Below we present the data for SI in exports by each reporter to the main partner groups.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	1.12	1.18	1.14	1.08	1.05	1.05	1.08	1.05	1.03
Class 1	1.09	1.06	1.06	1.03	0.97	0.97	0.93	1.00	0.98
Class 2	1.24	1.27	1.22	1.25	1.26	1.27	1.34	1.18	1.19
Class 3	0.98	1.02	1.05	1.05	1.00	0.95	1.00	1.11	1.02
USA									
World	0.88	0.85	0.86	0.81	0.76	0.73	0.73	0.61	0.63
Class 1	0.97	0.97	0.92	0.84	0.82	0.77	0.75	0.55	0.57
Class 2	0.70	0.70	0.72	0.69	0.66	0.64	0.56	0.73	0.74
Class 3	1.44	1.19	1.37	1.21	1.15	1.17	1.50	1.38	1.09
Japan									
World	0.94	0.97	1.00	1.11	1.19	1.22	1.24	1.24	1.26
Class 1	0.97	1.09	1.11	1.21	1.32	1.33	1.32	1.37	1.37
Class 2	0.88	0.85	0.88	0.94	1.00	1.03	1.00	0.97	1.00
Class 3	1.07	0.93	0.82	0.84	0.82	0.98	0.86	0.78	0.93
EFTA									
World	0.85	0.88	0.89	0.89	0.84	0.81	0.81	0.82	0.79
Class 1	0.82	0.88	0.86	0.82	0.79	0.72	0.73	0.78	0.75
Class 2	0.88	0.94	0.88	1.00	0.91	1.00	1.06	0.97	0.94
Class 3	0.88	0.95	1.05	1.03	1.18	1.15	1.25	1.11	1.05

The following points should be noted:

- (i) The share of capital products in all exports of high-technology products for EUR 12 is, on the whole, above average, although remains slightly below average, and declining, for Class 1 partners alone.
- (ii) A similar trend in exports of high-technology capital products from the USA to all partners is evident, although this reporter has throughout the period had a below average capital product content in all exports.
- (iii) Exports from Japan in this category also show an above average content of capital in all high-technology exports, except in trade with Class 3 partners.

The corresponding table for imports is given below:

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	1.13	1.15	1.17	1.11	1.18	1.18	1.22	1.14	1.14
Class 1	1.15	1.11	1.13	1.10	1.13	1.13	1.16	1.07	1.07
Class 2	1.23	1.08	1.08	1.20	1.20	1.33	1.38	1.37	1.43
Class 3	0.78	0.83	0.81	0.78	0.85	0.92	1.00	0.96	0.93
USA									
World	0.73	0.70	0.66	0.71	0.73	0.71	0.81	0.89	0.84
Class 1	0.76	0.78	0.76	0.78	0.79	0.79	0.86	0.95	0.93
Class 2	0.85	0.92	0.85	0.87	0.80	0.80	0.81	0.79	0.81
Class 3	2.07	2.83	1.25	1.66	1.37	0.85	0.73	0.73	0.80
Japan									
World	1.33	1.27	1.23	1.23	1.12	1.21	1.09	1.11	1.11
Class 1	1.29	1.28	1.21	1.17	1.03	1.10	1.00	1.02	1.07
Class 2	1.62	1.69	2.00	1.67	1.67	1.67	1.69	1.58	1.33
Class 3	1.30	1.91	1.19	0.94	1.04	0.58	0.62	0.58	0.50
EFTA									
World	1.03	0.91	0.94	1.11	1.06	1.06	1.09	0.94	1.00
Class 1	0.91	0.86	0.87	1.00	0.92	0.95	0.95	0.83	0.90
Class 2	1.00	0.85	0.85	0.87	1.40	1.27	1.13	1.21	1.29
Class 3	2.07	1.17	1.69	1.47	1.26	1.35	1.23	1.65	1.60

The following points should be noted:

- (i) All reporters show a close to average share of high-technology capital product trade in imports, although the USA data reflect a slightly below average incidence.
- (ii) It is clear for EUR 12 that the share in this category from Class 2 partners relative to the global average is rising over the period as a whole, although the reverse is true for imports from Class 1.
- (iii) The data for Japan reflect a relatively high element of capital products in imports of high technology, although this is declining over time.

2.4.3 Summary

Here we briefly report on the main findings in this section.

In the table below we summarize the distribution of trade by reporter and partner combination for the years 1978 and 1986.

Share in trade of high-technology capital products														
Reporter/ partner	1978							1986						
	EUR 12	Class 1	USA	Japan	EFTA	Class 2	Class 3	EUR 12	Class 1	USA	Japan	EFTA	Class 2	Class 3
Exports														
EUR 12 *	■	39.0	11.9	1.9	17.7	48.7	9.3	■	52.1	20.0	2.6	21.5	30.4	7.1
USA	38.1	33.3	■	7.1	6.2	26.3	1.8	32.5	33.5	■	9.7	4.3	28.6	3.2
Japan	18.8	39.4	30.5	■	2.0	37.0	4.8	21.3	57.9	48.0	■	3.5	17.3	3.4
EFTA	35.7	27.4	7.6	1.6	■	27.0	9.9	39.5	33.1	12.1	1.6	■	18.3	9.0
Imports														
EUR 12	■	92.2	56.7	14.4	19.7	4.8	2.8	■	84.2	40.9	27.8	14.3	10.0	1.1
USA	26.7	57.7	■	47.2	4.6	14.8	0.7	16.8	67.3	■	55.7	2.6	15.7	0.2
Japan	17.8	74.2	68.7	■	4.4	7.6	0.4	9.4	75.4	71.1	■	3.4	10.6	0.4
EFTA	55.9	39.9	18.0	6.5	■	0.8	3.3	48.9	46.1	18.3	15.7	■	2.8	2.2

* Due to the problem of confidentiality, the percentage for EUR 12 does not add up to 100.

The following points should be noted:

- (i) The share of Class 1 partners in all EUR 12 exports of high-technology capital products has risen over the period as a whole. This is explained by the growing relative share accounted for by the USA and by EFTA, with Class 2 partners accounting for a declining share.
- (ii) EUR 12 is the most important market for USA exports in this category throughout the period, although there are signs of a slight increase in the share accounted for by Japan.
- (iii) The USA is the dominant market for exports in this category from Japan, a situation that has become more marked over the period as a whole.
- (iv) Although both the USA and Japan remain the dominant sources of imports in this category by EUR 12, there has been a distinct shift in the share accounted for by the latter between 1978 and 1986.
- (v) The growing relative importance of Japan as a source of reporter imports in this category is also reflected in USA import patterns.
- (vi) EUR 12 accounts for a declining share of Japanese imports in this category, and the USA remains the dominant supplier to Japan, although there are signs that Class 2 countries are increasing in relative importance.

In addition we note the following:

- (vii) For all reporters capital products accounted for a larger share of high-technology imports than did consumer products. In the case of both Japan and EUR 12 they accounted for over 40% of the total in 1986.

- (viii) The share of high-technology capital products in all capital products imported by both EUR 12 and Japan was above that of the USA – 59% and 64% compared to 36% respectively for 1986.
- (ix) Exports of capital products by EUR 12 accounted for 39% of all high-technology exports in 1986, compared to shares of 24% and 48% for the USA and Japan respectively.
- (x) For both EUR 12 and the USA, the AAGR for imports in this category exceeded that for exports; the opposite was true for Japan.
- (xi) EUR 12 shows an overall balance in the value of imports and exports in this product group, the USA has a deficit, and Japan a large surplus. Both EUR 12 and the USA have substantial deficits in trade with Japan.

2.5 Trade in intermediate products

In this section we focus on the trade in intermediate products, basing our commentary on Table 2 in the Statistical Annex. This section is divided into two, the first of which describes the trends in the evolution of trade whilst in the second we analyse developments which show the comparative performance of the reporter-partner combinations. Our commentary in the first part will concentrate on trends in imports, with export trends being examined in less detail.

2.5.1 Pattern of trade by reporter

In this section we will analyse, for each reporter, the following trends. In imports of high-technology products we review: (i) the importance of each partner in imports of all intermediate high-technology products; (ii) the share of each partner in all imports of high-technology intermediate products imported; (iii) the share of high-technology intermediate products imported; (iv) the importance of each partner in exports of all intermediate high-technology products. In addition, using textual tables, we report on the AAGR and on the export/import ratio for trade flows in this product category. Refer to Tables 2.1.1 to 2.1.6 in the annex.

2.5.1.1 *The European Community (EUR 12)*

The value of EUR 12 imports of high-technology intermediate products (Table 2.1.1) has risen from ECU 10.1 billion in 1978 to ECU 31.1 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 50.3% (52.5%) of total imports of high-technology products. Intermediate product imports thus account for the largest single share of high-technology products imported by EUR 12.

The main partners in this trade are the Class 1 countries who, in 1986 (1978), together accounted for 77.6% (76.2%) of all imports in this category (Table 2.1.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 14.6% (11.1%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was 2.0% (6.5%). From this it is clear that for the period as a whole there has been no shift away from Class 1 to Class 2 countries as suppliers of high-technology intermediate products for EUR 12, although Class 2 countries have gained at the expense of Class 3 producers.

Within the Class 1 group the major supplier remains the USA which accounted for 38.4% (43.2%) of all EUR 12 imports in this category in 1986 (1978). Japan accounted for only 14.7% (8.3%) in 1986 (1978) whilst the share accounted for by EFTA was higher at 20.7% (21.5%).

The notable feature in the data is the relatively low importance of Japan as a supplier of high-technology intermediate products, and the importance of EFTA in this category, although between 1978 and 1986 the Japanese market share rose significantly. The MCDC 6 group also saw their share rise from 6% to 7.2%, whilst for MCDC 15 the share rises from 8.4% in 1978 to 10.8% in 1986. The USA has, on the other hand, clearly lost ground as a supplier to EUR 12 of high-technology intermediate products, their share falling from 43.2% in 1978 to 38.4% by 1986.

Table 2.1.3 shows the relative importance of intermediate products in all high-technology products imported by EUR 12 by partner group. In 1986 these accounted for 50.3% of the Extra-Eur 12 total, a decreased share from the 52.5% recorded in 1978. Intermediate products are therefore considerably more important in all high-technology product imports to EUR 12 than are either consumer or capital products. For imports from Class 1 countries this category accounted for 49.2% (48.9%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were 52% (57.5%) and 61.4% (74%) respectively. The share of high-technology intermediate products in all high-technology imports by EUR 12 is therefore highest in imports from the Class 3 partner group.

However there is a wide variation within each reporter group. Imports of intermediate products, for example, accounted for 32.6% of all high-technology imports from Japan in 1986, an increase on the share of 26.6% recorded in 1978. The share of intermediate products in all high-technology imports from the USA in 1986 (1978) was 52.5% (52.7%), and for EFTA the respective shares were 60.1% (56.3%). For Class 2 partners the share of intermediate products in all imports of high technology fell from 57.5% in 1978 to 52% in 1986. For the MCDC group, the MCDC 6 share of intermediate goods in all high-technology goods fell from 50.5% in 1978 to 39.4% in 1986. This was matched by a dramatic increase in the relative share accounted for by capital products. A similar story can be told for the MCDC 15 group.

Table 2.1.4 shows the share of high-technology intermediate goods in all intermediate goods imported by EUR 12. In 1986 this share was 13.2%, an increase from the 7.3% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology intermediate goods in all intermediate goods imported to be higher than the ratios for consumer products but much lower than that for capital products. Imports from Japan show the greatest high-technology content of total intermediate goods imported by EUR 12 with 43.5% (30.7%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast, imports of intermediate products from Class 2 countries, not surprisingly, show the lowest high-technology share. The share of intermediate in all high-technology products imported in 1986 from the MCDC 6 was 17.2% compared to the 13.2% share recorded in 1978.

Exports of high-technology intermediate products from EUR 12 increased from ECU 15.2 billion in 1978 to ECU 36.9 billion in 1986 (Table 2.1.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 54.4% (57.1%) of all high-technology products exported, making it the largest classification of high-technology exported by EUR 12 throughout the period.

The relative importance of each market is presented in Table 2.1.6. The share of Class 1 partners in intermediate products by EUR 12 rose from 41.6% in 1978 to 52% in 1986. During this period the share in exports to Class 2 partners fell from 42.4% to 30.4%, with Class 3 share also falling from 8.3% to 5.6%. Class 1 partners increased their dominance as the main partner group for exports by EUR 12 in this category. The USA is the largest Class 1 partner for EUR 12 exports, accounting for 22.0% (13.7%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to EFTA rose from 17.4% in 1978 to 19.8% in 1986. Japan, however, accounted for only 2.6% (2.5%) of EUR 12 exports in this category in 1986 (1978).

Below we review the AAGR for trade in high-technology intermediate products.

	Extra-EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	15.13	15.59	14.07	4.03	18.08	13.93	12.92	13.40	14.19
1982-86	8.44	14.22	4.16	8.57	19.12	10.69	14.31	10.62	9.74
1978-86	11.73	14.90	9.01	6.27	18.60	12.30	13.61	12.00	11.94
Imports									
1978-82	20.09	18.45	26.64	-3.03	18.52	24.13	13.51	18.59	20.54
1982-86	10.40	12.43	12.09	1.73	8.58	23.15	15.64	16.76	17.08
1978-86	15.14	15.40	19.15	-0.68	13.44	23.64	14.57	17.67	18.80

The following points should be noted:

- (i) Over the period as a whole imports have been growing faster than have exports.
- (ii) AAGR in exports of intermediate products has been above that of imports only for trade with the USA and Class 3 partners.
- (iii) The greatest excess of the growth of imports over that of exports is manifest in trade with Class 2 partners and Japan, and this is more pronounced in the period 1982-86 than 1978-82.

The disparity by partner in exports and imports of high-technology intermediate products is reflected in the table below showing the export/import ratio.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Extra-EUR 12	1.5	1.4	1.3	1.2	1.3	1.2	1.1	1.2	1.2
Class 1	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8
Class 2	5.7	4.4	3.7	4.0	3.8	3.5	2.8	2.8	2.8
Class 3	1.9	1.4	2.3	2.4	2.5	3.7	4.0	3.6	3.3
USA	0.5	0.4	0.5	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6	0.7
Japan	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
EFTA	1.2	1.2	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1	1.2	1.1
MCDC 6	1.8	1.4	1.5	1.6	1.5	1.2	1.0	1.1	1.2
MCDC 15	2.6	2.2	2.1	2.2	2.1	1.8	1.3	1.4	1.6

The following points should be noted:

- (i) EUR 12 has a balance in trade surplus in intermediate products with the rest of the world although this has declined over the period as a whole.
- (ii) In trade in intermediate goods with Class 2, Class 3 and EFTA partners, EUR 12 has a surplus, although in the former group the extent of this has declined dramatically over the period. A similar trend is apparent for trade with the MCDC groups.
- (iii) The data indicate that trade with Japan in this product group is almost exclusively imports, while for the USA the data reflect an improvement in the balance over the period.

2.5.1.2 The USA

The value of USA imports of high-technology intermediate products (Table 2.2.1) has risen from ECU 8.1 billion in 1978 to ECU 35.2 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 54.3% (54.3%) of total imports of high-technology products.

The main partners in this trade are the Class 1 countries who, in 1986 (1978), together accounted for 64.7% (67%) of all imports in this category (Table 2.2.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 35% (32.9%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was insignificant at 0.2% (0.2%). From this it is clear that for the period as a whole there has been a slight shift from Class 1 to Class 2 countries as suppliers of high-technology intermediate products for the USA.

Within the Class 1 group the dominant supplier remains Japan which accounted for 25.9% (15.8%) of USA imports from all sources in this category in 1986 (1978). However from the data it would appear that Canada is an important supplier in this category as well. EUR 12 accounted for 23.3% (25%) in 1986 (1978) whilst the share accounted for by EFTA in imports from all sources was only 3.5% (5.3%). It should be noted, however, that EUR 12 enjoy a much larger share of the USA import market for high-technology intermediate products than they do for any other category of high-technology trade with the USA.

The importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology intermediate products to the USA was increasing over the period. Between 1978 and 1986 their share in this market rose slightly from 32.9% to 35%. This is reflected in the shares for the MCDC group which for MCDC 6 rose from 24% of imports by the USA from all sources in 1978 to 27.4% in 1986. For the MCDC 15 group the share went from 31.7% to 34.3% over that period.

Table 2.2.3 shows the relative importance of intermediate products in all high-technology products imported by the USA by partner group. In 1986 these accounted for 54.4% of the world total, compared to the 54.2% share recorded in 1978. Intermediate products are therefore remaining broadly constant in terms of their share of all high-technology products imported by the USA, and they do occupy a more important position in all imports than do any other category. For imports from Class 1 countries, intermediate products accounted for 50.1% (50.1%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were 64.3% (61.9%) and 52.6% (35.6%) respectively.

However there is a wide variation within each reporter group. The share of imports of intermediate products in all high-technology imports from Japan, for example, was 35.9% in 1986, higher than the 26% recorded in 1978. The share of intermediate products in all high-technology imports by the USA from EUR 12 is 68.5% (65.7%) in 1986 (1978), reflecting a greater relative importance for trade in that product group than for any other. For the MCDC 6 and MCDC 15 groups, intermediate goods as a share of all high-technology imports from those groups by the USA accounted for 60.5% and 64.1% respectively in 1986.

Clearly then the main category of high-technology import by the USA is intermediate products. Only for trade with Japan is this not the case.

Table 2.2.4 shows the share of high-technology intermediate goods in all intermediate goods imported by the USA. In 1986 this share was 18.4%, an increase from the 8.9% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology intermediate goods in all intermediate goods imported to be higher than similar ratios for consumer products, but lower than that for capital products. Imports from Japan show the greatest high-technology content of total intermediate goods imported by the USA with 37.3% (16.4%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast it is imports of intermediate products from EFTA and EUR 12 that show the lowest high-technology share, 17.9% and 21.4% respectively in 1986. By 1986 the share of high technology in all intermediate products imported from the MCDC 6 (MCDC 15) was 31.8% (29.2%) compared to the 24.3% (17.9%) recorded in 1978.

Exports of high-technology intermediate products from the USA increased from ECU 10.7 billion in 1978 to ECU 30.9 billion in 1986 (Table 2.2.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 75% (68.1%) of all high-technology products exported. Clearly in both absolute value terms, and when expressed as a proportion of all high-technology exports, the USA trade in this product group is the dominant of all high technology class.

The relative importance of each market is presented in Table 2.2.6. The share of exports of intermediate products to Class 1 partners rose from 62.1% in 1978 to 69.1% in 1986. During this period the share accounted for by Class 2 partners fell from 37.2% to 29.4%, with the Class 3 share rising from 0.4% to 1.0%. EUR 12 is the largest partner for USA exports in this category, accounting for 34.5% (31.7%) of the total in 1986 (1978). Japan, however, accounted for only 10.5% (6.5%) of USA exports in this category in 1986 (1978). Clearly a substantial part of USA exports of intermediate products is not explained by the partners listed here. The deficit is accounted for by trade with Canada.

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	23.21	23.41	23.23	23.17	15.02	35.32	19.45	21.96	26.06
1982-86	5.71	7.86	9.09	-0.32	39.95	8.44	6.93	7.21	1.08
1978-86	14.13	15.37	15.95	10.81	26.87	21.14	13.02	14.35	12.88
Imports									
1978-82	24.33	19.20	22.94	29.37	34.63	31.81	12.97	26.64	29.53
1982-86	16.23	19.09	17.24	13.45	15.25	24.10	14.80	17.96	13.77
1978-86	20.21	19.14	20.05	21.15	24.56	27.90	13.88	22.22	21.39

The following points should be noted:

- (i) imports of intermediate products increased more rapidly than did exports over the period as a whole and for all partners, particularly Class 1 partners;

- (ii) it appears from the data that the excess of AAGR for imports over exports was greatest for trade with the MCDC groups;
- (iii) in the case of EUR 12, exports declined in the period 1982-86 during which time imports from EUR 12 increased rapidly;
- (iv) the rate of growth of imports from all partners in the period 1982-86 was significantly above those recorded for the period 1978-82.

The table below shows the export/import ratio for USA trade in intermediate high-technology products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	1.3	1.4	1.4	1.4	1.3	1.2	1.0	1.0	0.9
EUR 12	1.7	1.9	1.8	1.9	1.9	1.9	1.6	1.4	1.3
Class 1	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	0.9	0.7	0.8	0.7
Class 2	1.5	1.5	1.5	1.4	1.2	1.0	0.9	0.8	0.7
Class 3	3.2	3.4	1.2	1.9	1.7	2.0	2.4	3.9	3.7
Japan	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4	0.4
EFTA	1.1	1.0	1.1	1.1	1.4	1.7	1.2	1.0	1.0
MCDC 6	1.0	1.1	1.0	1.0	0.8	0.7	0.7	0.6	0.6
MCDC 15	1.0	1.1	1.1	1.1	0.9	0.8	0.8	0.6	0.6

The following points should be noted:

- (i) with all partner groups except EUR 12, Class 3 and EFTA the USA has a balance of trade deficit in this product group, and this has emerged most strongly post-1983;
- (ii) the surplus experienced in trade with EUR 12 in this product group is declining, a weakening of the USA trading position which is reflected in trade with all partner groups.

2.5.1.3 Japan

The value of Japanese imports of high-technology intermediate products (Table 2.3.1) has risen from ECU 1.9 billion in 1978 to ECU 6.5 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 56% (57.6%) of total imports of high-technology products.

Class 1 countries in 1986 (1978) together accounted for 83% (81.8%) of all imports in this category (Table 2.3.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 17.3% (17.7%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was insignificant at 1.5% (0.5%). From this it is clear that for the period as a whole there has been no

dramatic shifts between Class 1 to Class 2 countries as suppliers of high-technology intermediate products for Japan.

Within the Class 1 group the dominant suppliers is the USA which accounted for 59.5% (51.2%) of Japanese imports from all sources in this category in 1986 (1978). EUR 12 accounted for only 16% (22.2%) in 1986 (1978), reflecting a relative decline over the period, whilst the share accounted for by EFTA in imports from all sources was only 4.7% (8.1%).

The importance of Class 2 countries as supplier of high-technology intermediate products to Japan has fallen marginally over the period. Between 1978 and 1986 their share in this market fell from 17.7% to 17.3%.

Table 2.3.3 shows the relative importance of intermediate products in all high-technology products imported by Japan by partner group. In 1986 these accounted for 56.2% of the world total, similar to the 55.9% share recorded in 1978. Intermediate products are therefore a much more important high-technology product import by Japan than is the case for consumer high-technology products. For imports from Class 1 countries, intermediate products accounted for 54.7% (53.6%) of the total in 1986 (1978), whilst for Class 2 and Class 3 the shares were 62.7% (68.9%) and 79.1% (64.4%) respectively. Intermediate products accounted for 59.3% (60%) of all Japanese imports from EUR 12 in 1986 (1978).

Table 2.3.4 shows the share of high-technology intermediate goods in all intermediate goods imported by Japan. In 1986 this share was 6.7% higher than the 3.7% recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology intermediate goods in all intermediate goods imported to be lower than that for capital products, but above the ratio for consumer products. Imports from the USA show the greatest high-technology content of total intermediate goods imported by Japan with 18.8% (11.3%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast, it is imports of intermediate products from Class 2 that show the lowest high-technology share, whilst for EUR 12 the high-technology share in Japanese imports of intermediate products is 13.3% in 1986; however this represents a fall over the 1978 share of 17.7%.

Exports of high-technology intermediate products from Japan contrast dramatically with imports, with the value in this category leaping from ECU 6.4 billion in 1978 to ECU 25 billion in 1986 (Table 2.3.5). Clearly this is a significantly greater increase than was experienced for consumer products over the same period. In 1986 (1978) exports in this category accounted for 37% (37.9%) of all high-technology products exported.

The relative importance of each market is presented in Table 2.3.6. The share of exports of intermediate products to Class 1 partners rose from 39.6% in 1978 to 53% in 1986. During this period the share accounted for by Class 2 partners fell from 56.2% to 41.8%, with the Class 3 share rising from 4.2% to 5.2%. The USA remains the largest single partner for Japanese exports in this category, accounting for 29% (20.4%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to EUR 12 has shown an increase between 1978 (12.7%) and 1986 (16.8%). Possibly the most important feature of this data is the importance of the MCDC group as markets for Japanese exports of high-technology intermediate products. The MCDC 6 (MCDC 15) group accounted for 29.9% (35.7%) of all such trade in 1986, although this does represent a relative decline in their importance for the period as a whole.

Without doubt the spread of Japanese assembly plants throughout the world explains a substantial aspect of the rise in exports of intermediate products. In this regard the increase in the relative importance of Class 1 trading partners (including EUR 12) is an important feature.

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	USA	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	17.20	20.82	22.81	12.86	21.82	24.35	15.68	14.14	14.67
1982-86	19.95	24.80	23.26	15.67	21.96	23.40	18.18	21.76	19.00
1978-86	18.57	22.79	23.04	14.26	21.89	23.87	16.92	17.89	16.81
Imports									
1978-82	24.94	14.71	29.14	20.29	48.79	31.79	4.59	20.25	20.86
1982-86	9.45	9.86	8.25	13.10	22.52	7.74	14.36	16.17	12.93
1978-86	16.94	12.26	18.23	16.64	35.02	19.16	9.37	18.19	16.83

The following points should be noted:

- (i) with the exception of trade with the MCDC group, AAGR for exports is consistently higher than that for imports over the whole period;
- (ii) the AAGR of exports to EUR 12 over the period as a whole was approximately double the AAGR for imports.

The table below shows the export/import ratio for Japanese trade in high-technology intermediate products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	3.4	3.0	3.0	3.3	2.7	3.1	3.2	3.3	3.8
EUR 12	2.0	1.9	2.2	2.7	2.4	2.9	3.4	3.5	4.0
Class 1	1.5	1.4	1.4	1.6	1.3	1.5	1.8	1.8	2.1
Class 2	10.9	9.0	8.2	8.9	8.4	9.9	9.0	8.4	9.2
Class 3	29.6	20.4	18.8	17.8	13.3	11.8	12.9	14.0	13.1
USA	1.4	1.2	1.2	1.3	1.1	1.4	1.6	1.6	1.9
EFTA	0.9	1.0	1.4	1.5	1.3	1.3	1.5	1.7	1.5
MCDC 6	7.4	6.9	6.0	6.3	6.0	7.5	6.9	6.2	7.3
MCDC 15	8.1	7.2	6.4	6.8	6.6	8.0	7.3	6.9	8.1

The following points should be noted:

- (i) Japan is running a substantial trade surplus in high-technology intermediate products with all partners for the whole of the period, although the extent of this is generally much lower than was the case for trade in consumer products.
- (ii) The trade surplus is most substantial with EUR 12, Class 2 and Class 3 partners, although only in the case of trade with EUR 12 has the extent of this surplus been increasing.
- (iii) For all partners except Class 2 countries, Japan's trade surplus in this product group is rising with no indication that this will cease.

2.5.1.4 EFTA

The value of EFTA imports of high-technology intermediate products (Table 2.4.1) has risen from ECU 3.6 billion in 1978 to ECU 9.3 billion in 1986, representing in 1986 (1978) some 55% (55.4%) of total imports of high-technology products. Clearly this represents the largest proportion of all high-technology imports by EFTA.

Class 1 countries in 1986 (1978) together accounted for 95.5% (97.2%) of all imports in this category (Table 2.4.2). Class 2 countries in 1986 (1978) accounted for 3.1% (1.4%) of imports in this category, while for Class 3 countries the 1986 (1978) share was 1.4% (1.4%). From this it is clear that for the period as a whole Class 1 countries remain the dominant partner.

Within the Class 1 group the dominant supplier is EUR 12 which accounted for 58.5% (57.8%) of EFTA imports from all sources in this category in 1986 (1978). The USA accounted for 17.3% (20.3%) in 1986 (1978), a broadly constant share over the period, whilst the share accounted for by Japan in imports from all sources was 6.1% (3.6%). Clearly Japan is gaining relative ground as a supplier of high-technology intermediate products to EFTA, and this appears to be at the expense of the USA.

The relative importance of Class 2 countries as suppliers of high-technology intermediate products to EFTA has increased over the period but remains extremely low. Suffice it say that the MCDC 15 group accounts for the total share accounted for by Class 2 partners.

Table 2.4.3 shows the relative importance of intermediate products in all high-technology products imported by EFTA according to partner. In 1986 these accounted for 55.3% of the world total, little change from the 55.4% share recorded in 1978. Intermediate products are the relatively most important high-technology product imported by EFTA. For imports from Class 1 countries, intermediate products accounted for 55.8% (56%) of the total in 1986 (1978), although in the case of EUR 12 the share was substantially higher at 58.5% (57.8%) in 1986 (1978). Intermediate products accounted for 17.3% of EFTA imports from the USA in 1986, a decrease on the share in this category of 20.3% recorded in 1978. For Class 2 the share of intermediate in all high-technology imports was 3.1% (1.4%). For Class 3 the share of intermediate in all high-technology imports by EFTA was constant at 1.4%.

Table 2.4.4 shows the share of high-technology intermediate goods in all intermediate goods imported by EFTA. In 1986 this share was 12.8%, up on the 10.1% share recorded in 1978. The general trend is for the ratio of high-technology intermediate goods in all intermediate goods imported to be higher than that for consumer products, but lower than for intermediate products. Imports from the USA show the greatest high-technology content of

total intermediate goods imported by EFTA with 38.8% (33.1%) recorded in this category in 1986 (1978). By way of contrast it is imports of intermediate products from EUR 12 that shows the lowest high-technology share, 12.7% (11%) 1986 (1978).

Exports of high-technology intermediate products from EFTA are higher than imports, with the value in this category rising from ECU 4.6 billion in 1978 to ECU 10.8 billion in 1986 (Table 2.4.5). In 1986 (1978) exports in this category accounted for 65.5% (64.8%) of all high-technology products exported.

The relative importance of each market is presented in Table 2.4.6. The share of exports of intermediate products to Class 1 partners was 72.9% in 1986 compared to 64.2% accounted for by Class 1 in 1978. During this period the share accounted for by Class 2 partners fell from 28.6% to 20.6%, with Class 3 share also falling from 7% to 4.7%. EUR 12 is the largest partner for EFTA exports in this category, accounting for 45.8% (39.1%) of the total in 1986 (1978). The share of total exports in this category to the USA rose between 1978 and 1986 from 8.7% to only 10.7%. Class 2 partners are important markets for EFTA exports in this category, however this trade is not in the main with either of the MCDC groups.

Details of the AAGR for exports and imports in this product group are presented below:

	World	EUR 12	Class 1	Class 2	Class 3	Japan	EFTA	MCDC 6	MCDC 15
Exports									
1978-82	10.44	10.54	9.29	11.65	0.74	8.88	4.30	7.61	8.62
1982-86	12.18	16.60	15.59	2.17	11.26	19.95	12.25	14.41	13.28
1978-86	11.31	13.53	12.40	6.80	5.87	14.28	8.20	10.96	10.92
Imports									
1978-82	13.96	12.66	14.05	33.88	32.84	14.87	17.98	32.66	33.50
1982-86	11.47	13.12	9.62	15.00	-3.56	6.23	22.72	13.89	14.28
1978-86	12.71	12.89	11.81	24.08	13.19	10.46	20.33	22.91	23.52

The following points should be noted:

- (i) the AAGR for imports has exceeded that for exports when the period as a whole is considered;
- (ii) the rate of growth of imports from Japan, Class 2 and Class 3 is above that for exports to these partners for the period as a whole;
- (iii) the AAGR for trade with EUR 12 are approximately equal.

The table below shows the export/import ratio for EFTA trade in intermediate high-technology products.

Partner	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World	1.3	1.2	1.1	1.2	1.1	1.2	1.1	1.1	1.2
EUR 12	0.9	0.8	0.7	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9
Class 1	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	0.7	0.7	0.9
Class 2	25.9	14.1	11.8	12.1	12.5	10.9	7.5	7.2	7.8
Class 3	6.4	2.1	3.2	3.2	2.1	2.5	2.2	3.9	3.7
USA	0.5	0.6	0.6	0.6	0.4	0.4	0.5	0.6	0.7
Japan	1.1	1.0	0.6	0.6	0.7	0.6	0.5	0.4	0.5
MCDC 6	9.7	5.3	4.3	4.5	4.2	3.8	2.9	3.2	4.3
MCDC 15	10.7	6.3	5.1	5.2	4.7	4.3	3.3	3.4	4.5

The following points should be noted:

- (i) EFTA runs a surplus of exports over imports in this product group for the world as a whole, although with EUR 12, the USA and Japan a deficit is shown;
- (ii) a strong surplus is shown for trade with Class 2 and Class 3 partners, although in both instances this has fallen over the period;
- (iii) the trade deficit between EFTA and EUR 12 has remained static throughout this period in high-technology intermediate products.

2.5.2 Specialization index

In this section we investigate the movement of the specialization index (SI) for each reporter-partner combination over the period. As in the previous section to the report, we analyse developments according to product type. The precise definition of this index is presented in Section 1 of the report, but it is necessary here to review briefly its interpretation and limitations.

The SI is a widely used measure of the extent to which one country is specializing in exports or imports relative to the rest of the world. It is calculated as the ratio of the share of a country's exports (imports) of a product in all products exported (imported) to the share of world exports (imports) of a product to all products exported (imported). A ratio in excess of unity reflects relative specialization and less than unity shows a country to be below the world average specialization in exports (imports) of that product.

An important limitation of this index is that it is not a reliable measure of the domestic component in the production of a manufactured good in any country – that is, it does not measure domestic manufacturing value added. Therefore one country may display a high degree of specialization in a product for which it is simply providing assembly facilities rather than production. Consequently we must take care not to associate the global distribution of specialization in exports with the international distribution of production or value added. This is particularly true in the light of the high incidence of multinational companies which characterize the ownership of production facilities over a broad range of activities.

Below we present the data for SI in exports by each reporter to the main partner groups.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	1.02	0.98	1.02	1.04	1.04	1.02	1.04	1.04	1.04
Class 1	1.12	1.07	1.09	1.08	1.10	1.12	1.14	1.08	1.12
Class 2	0.92	0.93	0.97	0.95	0.91	0.92	0.89	0.95	0.95
Class 3	1.04	1.02	1.04	1.04	1.05	1.09	1.17	1.24	1.02
USA									
World	1.21	1.23	1.24	1.25	1.27	1.27	1.31	1.36	1.36
Class 1	1.25	1.20	1.23	1.29	1.29	1.31	1.35	1.46	1.49
Class 2	1.25	1.27	1.25	1.27	1.29	1.28	1.29	1.21	1.19
Class 3	0.65	0.87	0.84	0.93	0.93	0.91	0.83	1.04	0.96
Japan									
World	0.68	0.70	0.69	0.65	0.64	0.64	0.67	0.64	0.67
Class 1	0.52	0.53	0.57	0.53	0.52	0.54	0.59	0.54	0.55
Class 2	0.88	0.86	0.80	0.83	0.81	0.84	0.87	0.85	0.91
Class 3	0.89	0.85	0.88	0.89	0.98	0.87	0.80	0.70	0.94
EFTA									
World	1.16	1.14	1.16	1.15	1.15	1.16	1.18	1.16	1.20
Class 1	1.21	1.15	1.15	1.22	1.21	1.27	1.27	1.21	1.27
Class 2	1.17	1.15	1.18	1.14	1.12	1.05	1.05	1.10	1.09
Class 3	1.11	1.08	1.05	1.05	0.91	0.95	0.98	1.26	1.02

The following points should be noted:

- (i) Exports from EUR 12 occupy an above average share in all high-technology exports. The extent of this appears roughly constant over the period.
- (ii) The USA clearly has a high and rising degree of specialization in exports in this category, particularly in their trade with Class 1 partners, and this trend shows no sign of reversing. Certainly the activities of USA multinational firms will account for some of this trend.
- (iii) Not surprisingly, exports from Japan show a below average concentration in this product group, explained not only by their great strength in other categories – Japan trends to export products in a finished form – but also possibly by the lower global incidence of Japanese multinational corporations.

The corresponding table for imports is given below:

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR 12									
Extra-EUR 12	0.98	0.93	0.91	0.96	0.93	0.93	0.93	0.96	0.94
Class 1	0.96	0.92	0.92	0.94	0.92	0.92	0.93	0.98	0.96
Class 2	0.93	0.94	0.94	0.89	0.91	0.90	0.91	0.94	0.87
Class 3	1.07	1.04	1.08	1.09	1.03	1.01	1.00	1.03	1.02
USA									
World	1.00	1.07	1.11	1.09	1.09	1.09	1.05	1.00	1.02
Class 1	1.00	1.04	1.10	1.08	1.06	1.06	1.02	0.96	0.98
Class 2	1.02	1.05	1.05	1.06	1.06	1.03	1.03	1.03	1.07
Class 3	0.52	0.39	0.89	0.67	0.81	1.00	0.82	0.82	0.88
Japan									
World	1.04	0.98	1.00	1.02	1.07	1.02	1.09	1.07	1.06
Class 1	1.06	0.96	1.00	1.02	1.11	1.06	1.13	1.12	1.08
Class 2	1.13	1.03	0.95	1.03	1.02	1.01	0.99	1.02	1.05
Class 3	0.94	0.73	0.94	1.08	1.03	1.16	1.22	1.26	1.32
EFTA									
World	1.02	1.07	1.04	0.98	1.00	0.98	0.98	1.07	1.04
Class 1	1.10	1.09	1.08	1.04	1.06	1.06	1.04	1.16	1.10
Class 2	0.67	0.76	0.75	0.78	0.73	0.75	0.82	0.83	0.75
Class 3	0.59	0.96	0.69	0.80	0.93	0.90	1.00	0.83	0.82

The following points should be noted:

- (i) An approximate reversal of the trend shown for exports is presented by this table. In general this is not surprising as reporters are much less likely to be both exporters and importers in intermediate products than, say, in finished goods belonging either to the capital or consumer goods sectors. Specialization is likely in both of the former cases, but less so for intermediate goods trade.
- (ii) Consequently both EUR 12 and the USA show below average content in this product group, while for Japan the reverse is true.

2.5.3 Summary

Here we briefly report on the main findings in this section.

In the table below we summarize the distribution of trade by reporter and partner combination for the years 1978 and 1986.

Share in trade of high-technology intermediate products														
Reporter/ partner	1978							1986						
	EUR 12	Class 1	USA	Japan	EFTA	Class 2	Class 3	EUR 12	Class 1	USA	Japan	EFTA	Class 2	Class 3
Exports														
EUR 12 *	■	41.6	13.7	2.5	17.4	42.4	8.3	■	52.0	22.0	2.6	19.8	34.8	5.6
USA	31.7	30.5	■	6.5	4.4	37.2	0.4	34.5	34.6	■	10.5	4.0	29.4	1.0
Japan	12.7	26.9	20.4	■	2.0	56.2	4.2	16.8	36.2	29.0	■	1.8	41.8	5.2
EFTA	39.1	25.1	8.7	3.1	■	28.6	7.0	45.8	27.2	10.7	2.5	■	20.6	4.7
Imports														
EUR 12	■	76.2	43.2	8.3	21.5	11.1	6.5	■	77.6	38.4	14.7	20.7	14.6	2.0
USA	25.0	41.9	■	15.8	5.3	32.9	0.2	23.3	41.5	■	25.9	3.5	35.0	0.2
Japan	22.2	59.6	51.2	■	8.1	17.7	0.5	13.8	65.1	59.5	■	4.7	17.3	1.5
EFTA	57.8	39.4	20.3	3.6	■	1.4	1.4	58.5	37.0	17.3	6.1	■	3.1	1.4

* Due to the problem of confidentiality, the percentage for EUR 12 does not add up to 100.

The following points should be noted:

- (i) The share of Class 1 partners in all EUR 12 exports of high-technology intermediate products has risen over the period as a whole. This is explained by the growing relative share accounted for by the USA and, to a lesser extent, by EFTA, with Class 2 partners accounting for a declining share.
- (ii) EUR 12 is the most important market for USA exports in this category, a position it has taken over from Class 2 partners between 1978 and 1986. An increase in the share accounted for by Japan is evident.
- (iii) Class 2 countries are the dominant market for exports in this category from Japan, although less so in 1986 than was the case in 1978.
- (iv) Although both the USA and EFTA remain the dominant sources of imports in this category by EUR 12, there has been a distinct rise in the share accounted for by Japan between 1978 and 1986.
- (v) The growing relative importance of Japan as a source of reporter imports in this category is even more pronounced in the USA import data.
- (vi) EUR 12 accounts for a declining share of Japanese imports in this category, and the USA has increased its position as dominant supplier to Japan.

In addition we note the following:

- (vii) For all reporters intermediate products accounted for the largest, and rising, share of high-technology imports. For EUR 12, the USA and Japan, they accounted for over 50% of the total in 1986.

- (viii) The share of high-technology intermediate products in all intermediate products imported by both EUR 12 and the USA was above that of Japan – 13.2% and 18.4% compared to 6.7% respectively for 1986. Interestingly, although intermediate products account for the majority of all high-technology trade for all reporters, they are the lowest in the share they occupy in imports of their particular product group.
- (ix) Exports of intermediate products by EUR 12 accounted for 54% of all high-technology exports in 1986, compared to shares of 75% and 37% for the USA and Japan respectively.
- (x) For both EUR 12 and the USA the AAGR for imports in this category exceeded that for exports; the opposite was true for Japan.
- (xi) EUR 12 shows an overall surplus in the value of imports and exports in this product group, the USA has a slight deficit, and Japan a large surplus. Both EUR 12 and the USA have substantial deficits in trade with Japan.

PART THREE

3.1 High-technology trade by industry: introduction

In this part of the report we focus more narrowly on the high-technology trading pattern of the European Community countries (EUR 12). To allow the analysis to be conducted in a framework that makes economic sense, we have classified each of the 130 products according to their appropriate industry heading as defined by the SITC-ISIC correspondence tables. Our interest throughout this study is to establish the changing competitive position of Community high-technology firms by analysing trade in high-technology products. Classifying product trade according to industry heading, rather than according to the criteria used in the previous part of this report, allows direct international comparisons to be made.

Table 3 in the annex presents trade data for EUR 12 in each of the 130 products selected for the study. For every product we show the total value of imports (exports) from Class 1, Class 2, and Class 3 partners for the years 1978, 1982, 1984 and 1986. In addition we identify the top five partner countries for imports (exports) to (from) EUR 12. The average annual growth rate (AAGR) is computed for the periods 1978-82, 1982-86, and 1978-86 and is shown in this table. Here the 130 products are presented according to the appropriate (OECD defined) industry heading, in the following order of presentation: aerospace; automatic data processing equipment; electronic equipment; telecommunications, etc. equipment; drugs; scientific instruments; electrical machinery; non-electrical machinery; chemicals. Within each of the industry headings, products are ordered according to SITC code.

Although we present details of trade flows in each of the individual 130 products only for EUR 12 as reporter, Table 4 in the annex presents summary data for trade flows according to industry group for each reporter used elsewhere in this study. This allows comparative analysis to be undertaken to identify the comparative strengths and weaknesses of Community industries.

Table 4.1 presents the value of trade for each reporter for the years shown along with the AAGR for periods 1978-82, 1982-86 and 1978-86. It should be noted that for reporters other than EUR 12, the total of Class 1 trade flows excludes trade with EUR 12. Therefore the true value of trade between reporters other than EUR 12 and industrialized country partners is the sum of EUR 12 plus Class 1 shown in Table 4.1.

Table 4.2 presents the specialization index as defined elsewhere in this study, for both exports and imports over the period 1978-86. A value in excess of unity reflects an above average share of the product in all product exports (imports) of the reporter compared to all reporters taken together. As previously noted this measures the comparative strength of a reporting country's industries in the world market.

However, as was noted in the previous part of this report, the export performance indicator in the form of the specialization index is an imperfect measure of the global distribution of industrial competitiveness because, among other reasons, it fails to take account of imports. It is for this reason that we present information on imports as well as exports.

However, in Table 4.3 we present another measure of the distribution of national competitiveness in world markets using trade data. This is the intra-industry trade index (I), which is defined as:

$$I = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

This index is, then, the ratio of exports minus imports of the product, divided by exports plus imports. The ratio can vary between -1, when trade consist exclusively of imports, and +1 when trade in that product involves no imports at all. This index therefore measures the extent of country specialisms within an industry by taking account of imports of products in the same industry group. Consequently, any tendency for an economy to import component parts and export assembled final goods – with little domestic MVA in the process – would show up in a low value for this index. The intra-industry index is therefore a superior summary measure of the changing pattern of global specialisms within industries than the specialization index. For this reason we will concentrate on the intra-industry trade index in the commentary that follows, and interpret high values for this index as representing a strong competitive position for industry, and a low index as indicating a weak position. Moreover, comparison between Community industry performance and that of other reporter industries is made possible by direct comparisons of index values.

3.2 Aerospace

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 7.8 billion in 1986, representing 12.6% of all high-technology imports in that year. The USA alone accounted for over 70% of this trade, with Class 2 and Class 3 countries together supplying only 10.2%, a large part of this being explained by re-exports. Over the period as a whole imports grew by 17.33% per year, but from Table 4.1 it is clear that the AAGR in the second period (1982-86) was consistently below that of the first period (1978-82).

The value of exports from EUR 12 products in this group amounted to ECU 9.8 billion in 1986, representing 15.3% of all exports of high-technology products in that year. Although Class 1 partners accounted for 48.9% of these exports in 1986, with the USA accounting for 36.2%, exports to Class 2 partners represented 30.7% of the total, clearly a considerably higher, albeit declining, share than was true for imports.

EUR 12 is therefore enjoying an overall trade surplus in aerospace products, although, significantly, with the USA, its main trading partner in this category, it has run a trade deficit throughout the period. The overall AAGR of exports, at 20.3%, was higher than that for imports. Consequently the size of the total surplus has risen over the period as a whole. However if we focus on the period 1982-86 we note that the AAGR for imports was higher than that for exports, and the result of this has been a narrowing in this surplus since 1982.

The data shows that this dominance of Class 1 countries in EUR 12 trade in aerospace products is equally true for other reporters. The USA imports over 93% of products in this group from Class 1 partners, with almost 60% of its exports accounted for by those countries. The USA shows a substantial surplus in trade in aerospace products, particularly with Japan and Class 2 partners. In contrast Japan displays a major weakness in trade in these products, persistently running a higher trade deficit in this product category than in any other within the high-technology sector.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to

similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	44.9	61.3	56.5	53.7	49.9
USA	49.5	35.7	39.5	42.5	45.2
Japan	0.8	0.6	1.1	0.9	1.1
EFTA	4.8	2.4	2.8	2.9	3.8
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

This is clearly an industry in which EUR 12 is comparatively strong on global terms, accounting for half of all reporter exports in 1986. Although this represents an improvement over the period as a whole, since 1980 EUR 12 has suffered a loss of export market share to the USA.

Table 4.2 shows the specialization index for all reporters. It is clear that EUR 12 has a high relative concentration of aerospace products in all high-technology products traded – both exports and imports. This reflects a high degree of intra-industry trade. Although the USA displays a similar relative specialization in export data, the index for imports in this category is consistently below unity. Consequently products in this group play a much less important role in high-technology imports by the USA than they do for EUR 12. This suggests that the USA enjoys a stronger net competitive trading position than does EUR 12 in this industry. The index for Japan, on the other hand, shows a high relative concentration on aerospace in imports, but an index of 0.03 for exports reflects the absence of a Japanese export presence in this world market.

The intra-industry specialization index data in Table 4.3 presents the most useful guide to relative international competitiveness. This shows that EUR 12 is in a strong global position in aerospace, and that its comparative strength is increasing in this industry in all markets. However, the following points should be noted:

- (i) EUR 12 is still in a comparatively weak position in Class 1 markets, although this is improving over the period as a whole.
- (ii) EUR 12 is a considerably stronger competitor in this industry than Japan, but relatively weak when compared to the USA.
- (iii) The competitive superiority in this industry by the USA is lessening over the period as a whole, particularly with respect to its trade with EUR 12. This does imply that EUR 12 aerospace industry is catching up with its American competitors.

Tables 3.1.1 and 3.2.1 provide information on EUR 12 imports and exports respectively for each individual high-technology aerospace product. The following points should be noted:

- (i) product groups which account for the majority of imports also account for the highest proportion of export values – 71491, 79290, 79240, and 71440 – and are also those where imports are highest;

- (ii) the dominant trading partner is the USA, although Class 2 countries, unsurprisingly, are considerably more imports markets for EUR 12 than they are suppliers in this industry.

Finally, we turn to the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The following table presents the share, by EC member, in exports and imports of aerospace products over the period.

Share by EUR 12 member in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	8.2	4.9	4.8	0.7	2.3	1.7
Denmark	2.6	1.9	2.0	0.4	0.4	0.1
France	19.1	18.2	22.8	24.9	30.0	28.8
FR of Germany	27.8	28.4	18.2	10.6	17.8	7.2
Greece	0.6	0.3	0.7	0.0	0.2	0.0
Ireland	0.4	0.3	1.7	0.2	0.1	0.4
Italy	6.0	7.2	9.2	13.5	9.6	6.5
The Netherlands	14.2	5.2	8.9	10.4	1.9	6.5
Portugal	0.0	0.2	0.2	0.0	0.0	0.1
Spain	2.5	3.5	2.7	1.3	1.4	1.1
United Kingdom	18.6	30.1	28.8	38.0	36.4	47.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) 70% of all EUR 12 imports in this product group in 1986 were accounted for by the United Kingdom, France, and the Federal Republic of Germany;
- (ii) the UK is the largest importer in EUR 12 in this product group accounting for 28.8% of the total in 1986 and represents an increase in the share over the period as a whole;
- (iii) the share accounted for by FR of Germany has decreased over the period from 27.8% in 1978 to 18.2% in 1986, while the share for France has risen;
- (iv) the UK is the main exporter in this industry, accounting for 47.6% of EUR 12 total in 1986, an increased share over the period as a whole. France is also a major

importer with 28.8% of the total, but FR of Germany only accounts for 7.2% of all exports.

3.3 Automatic data-processing equipment and machines

This industry group covers a number of products which are widely regarded as forming the core of the information technology revolution. Consequently the pattern of trade in these products is an important indicator of the ranking of countries in an international league of comparative technological leadership. Possibly it is in this industrial sector more than any other that the completion of the internal market is expected to reap the greatest rewards. Moreover the sensitivity of this sector is effectively portrayed by on-going debates in international trade circles concerning the appropriate response to the overwhelming presence of Japanese firms in the world's information technology markets.

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 9.7 (1.8) billion in 1986 (1978), representing 15.6% (9.5%) of all high-technology imports in that year. The USA once again was the major supplier to EUR 12, accounting for 51.5% (80.5%) of the total in 1986 (1978), with Japan accounting for a further 23.7% (4.1%). Clearly the relative importance of Japan in this category has dramatically increased over the period. Class 2 countries supplied 13.4% (2%) of all EUR 12 imports in 1986 (1978), reflecting their increasing importance in this product group. Imports grew on average by 23.17% per year 1978-86, the fastest growing product group of all high-technology trade over the period as a whole, although it is clear from Table 4.1 that again the AAGR in the second period (1982-86) was consistently below that of the first period (1978-82).

Exports from EUR 12 in 1986 (1978) were ECU 4.3 (1.0) billion, representing 6.7% (3.8%) of all exports in high-technology products. Clearly exports in this sector are growing in relative importance. EFTA countries accounted for 39% (35.1%) of the total in 1986 (1978), with the USA remaining an important market with 26.5% (22%) of all exports in 1986 (1978). Japan accounted for an insignificant share of exports in 1986 (1.8%), while 18.6% (22.5%) of the total went to Class 2 partners in 1986 (1978). The AAGR for exports over the period was 19.83%, below the average for imports.

EUR 12 is running a substantial trade deficit in automatic data-processing machines, and the trend is for this import-export gap to widen. From the average growth rates it is clear that much of the increase in this deficit is explained by trade with Japan and, to a lesser extent, Class 2 partners. The AAGR of the value of imports in both instances is well above the average for imports from all sources, and even more spectacular when viewed alongside EUR 12 export performance with Japan. Therefore, although the largest absolute deficit is incurred through trade with the USA, it is in trade with Japan and Class 2 countries that the problems appear to be more urgent. The deficit of EUR 12 with the USA in this product group is clearly declining over the period.

The data for other reporter country trade reflects this relative dominance of Japan and, to a lesser extent the USA, in world trade in this product group. There are no imports recorded for the USA for virtually the whole period, while exports of ECU 3.5 billion in 1986 represents a decline over the 1984 level. The dominant exporter is Japan with a total of ECU 7.9 billion in 1986, the USA alone accounting for over half of this. The AAGR of exports from Japan in this product group are extremely high.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	30.8	30.7	25.7	20.3	26.7
USA	57.7	58.0	54.2	43.0	22.0
Japan	9.9	9.6	18.7	35.5	49.2
EFTA	1.6	1.7	1.5	1.2	2.1
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The dominant feature here is the dramatic emergence of Japan as the major exporter in this sector over the period. While EUR 12 has seen its share of exports decline, the most spectacular losses have been incurred by the USA where the share in exports has fallen from over half of the total in 1978 to under one quarter by 1986. Moreover EUR 12 now accounts for a larger share of exports than the USA, reflecting a strengthening of EUR 12 industry relative to the USA.

Table 4.2 shows the specialization index for all reporters. Throughout the period the index for EUR 12 imports is very high, exceeding 2 for 1984 and 1985. Conversely, the index for exports is low at 0.74 in 1986, confirming the weakness of EUR 12 industry in this group. There is certainly no indication that this trend will be reversed. For the USA of course the index for exports records zero, showing the absence of imports in this category. However, there are indications of a weakening US position in the export index. This has fallen from 2.42 in 1978 to 0.96 in 1986. The notable feature in the Japanese data is the large, albeit declining, concentration of imports in this product range from Class 2 partners over the period. Predictably Japan has a index above unity, with the relatively low value taken by the index reflecting the inclusion of Japanese trade data in the denominator of this ratio.

The intra-industry specialization index data in Table 4.3 presents the most useful guide to relative international competitiveness. This shows that EUR 12 is in an extremely weak, and worsening, global position in this industry. The following points should be noted:

- (i) There is some indication of an improving competitive position for EUR 12 industry relative to the USA; however, with Japan the competitive position continues to deteriorate. Moreover Class 2 countries are emerging as strong competitors, with the index worsening from 1978 onwards.
- (ii) US industry displays a strong competitive position, with no imports at all in this category for much of the period.
- (iii) The index for Japan predictably shows a strong global position, with their relative competitive edge greatest, and continuing to increase, with respect to EUR 12 industry.

Tables 3.1.2 and 3.2.2 provide information on EUR 12 imports and exports respectively for individual products in this category. The following points should be noted:

- (i) Imports in this product group are dominated by peripheral units (75250) which alone accounted for 57.2% of the total in this category in 1986. The USA is the major supplier, with Japan second. The rate of growth in this product group is clearly strongest, however, for Class 2 partners.

- (ii) Digital computers (75220) and digital central processors (75230) together account for a further 33.8% of the total in 1986, again with the USA as the dominant supplier, but similarly showing Class 2 producers (Korea, Taiwan, and Hong Kong) as rapidly emerging competitors.
- (iii) Exports from EUR 12 are concentrated in the same product groups as imports, with a broadly similar partner country distribution. Clearly, EUR 12 firms are competing in similar product markets as are US and Japanese firms, but not with the same degree of success. Comparing rates of growth of exports and imports in these product groups suggests that EUR 12 is improving its share of the digital central processors market.

Finally we review the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The table below presents the details.

Share by EUR 12 member in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	5.2	3.3	2.9	2.4	2.7	2.9
Denmark	2.9	2.4	2.6	1.2	0.9	1.7
France	20.2	22.0	22.7	21.2	14.9	15.8
FR of Germany	24.1	21.1	25.5	32.3	30.1	32.9
Greece	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0
Ireland	2.2	3.4	1.8	2.6	6.6	7.7
Italy	7.9	7.8	8.2	12.3	12.2	16.0
The Netherlands	6.2	7.9	8.4	6.0	5.5	5.5
Portugal	0.0	0.6	0.5	0.0	0.8	0.2
Spain	4.4	3.8	4.1	0.4	4.4	1.8
United Kingdom	26.7	27.6	23.1	21.7	21.7	15.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) over 70% of all EUR 12 imports in this category are accounted for by France, the Federal Republic of Germany, and the United Kingdom;
- (ii) the distribution of imports over the period in each EUR 12 market has remained broadly constant;
- (iii) the main exporter in this industry is FR of Germany, accounting for 32.9% of the total for EUR 12, with Italy, France and the UK each accounting for approximately 15% of

the 1986 total. The shares of both France and the UK have declined over the period, with Italy emerging as an important supplier, and Ireland also increasing its export share.

3.4 Electronic equipment

Included under this industry heading are a range of electro-medical products, along with consumer goods – television tubes and transistors.

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 5.9 (1.8) billion in 1986 (1978), representing 9.5% (9.2%) of all high-technology imports in that year. The USA was the major supplier in this product group to EUR 12, accounting for 28% (41.6%) of the total in 1986 (1978). This reduction in the US market share has resulted from the large increase in the Japanese share of EUR 12 imports which has risen from 13.5% in 1978 to 24.1% by 1986. Class 2 partners have also seen a substantial increase in their market share, accounting for 24% in 1986 compared to 14.4% in 1978. Imports grew on average at 16.16% per year 1978-86 although the AAGR in the period 1982-86 was below that in the earlier 1978-82.

Exports by EUR-12 in this category were ECU 4.9 (1.6) billion in 1986 (1978), representing 7.6% (6.1%) of all exports of high-technology products. The USA has emerged as the dominant single market, accounting for 20.8% (11.4%) of the total in 1986 (1978), with Class 2 countries accounting for a broadly constant share of the total with 23.9% in 1986. Japan, on the other hand, accounted for only 2.3% (3.9%) of all EUR 12 exports in this category in 1986 (1978). Rates of growth of exports show an overall average of 14.83% per year; however, exports, to the USA have been rising at 23.51% per year, significantly above the AAGR for imports from this source. However, exports to Class 2 partners show an AAGR of 15.12%, below the rate recorded for imports. This imbalance in growth rates is even more marked in trade with Japan.

The trading position in 1986 therefore showed an overall deficit by EUR 12 in this product group of ECU 1.0 billion. The trend for the period as a whole has been for this deficit to increase, although the improvement since 1984 may well indicate a reversal in this. The main contribution to the 1986 deficit resulted from trade with Japan which alone incurred a deficit of ECU 1.3 billion.

The data for other reporter countries reflect the relative dominance of both Japan and Class 2 countries in trade in this product group. Over 50% of US imports in this group originated in Class 2 countries, although this represents a decline in their share over the period as a whole. The strong emergence of Japan as a supplier to the USA is clear, with their shares in all imports doubling from 12.8% in 1978 to 25.6% by 1986. EUR 12 accounted for only 17.1% (13.5%) of US imports in 1986 (1978). Overall, the USA has been a net importer in this product group, with the size of the trade deficit increasing over the period as a whole. Japan, on the other hand, is one of the dominant exporters in this product group, with both EUR 12 and the USA being important markets accounting for 17.7% and 26.2% respectively of Japanese exports in 1986. Exports in this category represented only 11% (6.8%) of all exports of high-technology products from Japan in 1986 (1978). Class 2 partners, however, are the major market for Japanese exports, accounting for 47.5% (50.7%) of the total in 1986 (1978). Japan has persistently experienced a trade surplus in this product group, with the size of this surplus increasing throughout the period with all partner countries.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	31.8	26.5	23.4	19.8	28.6
USA	42.1	44.8	46.4	40.3	24.0
Japan	22.7	25.4	27.6	37.9	43.9
EFTA	3.4	3.3	2.6	2.0	3.4
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Exports of electronic equipment are increasingly dominated by Japan, which accounted for over 40% of the total by 1986, a dramatic improvement on their 1978 position. The share for EUR 12 fell significantly to 1984, but since then has shown a substantial upturn, with the USA consistently losing market share throughout the period. This implies that while EUR 12 remain uncompetitive relative to Japan, the position with respect to the USA is improving.

Table 4.2 gives the specialization index for all reporters. An important point to note is that for all reporters, the index for imports and for exports tend to be of the same order of magnitude. Consequently, there is a substantial degree of intra-industry trade in this product group. However we do note that there are important divergences according to market. Thus EUR 12 imports from Class 2 in this category show a relatively higher concentration of products in this group than do exports to Class 2. The opposite is true for the USA, explained in part by the high incidence of USA multinational enterprises in Class 2 countries.

The intra-industry specialization index is presented in Table 4.3, and the following points should be noted:

- (i) EUR 12 industry is in a fairly weak competitive position with all partners, except EFTA;
- (ii) there are indications that EUR 12 position against USA is improving slightly over the period, but this is offset by a deterioration in the position with respect to Japan and Class 2 competitors;
- (iii) the USA is relatively competitive with respect to EUR 12, although increasingly this is being eroded, with the competitiveness with respect to both Japan and Class 2 already low and becoming worse;
- (iv) Japan shows an even stronger competitive position with respect to both EUR 12 and the USA.

Tables 3.1.3 and 3.2.3 provide information on EUR 12 imports and exports for individual products in this group. The following points should be noted:

- (i) Electronic microcircuits (77640) are the dominant import in this group, with the USA, Japan, and MCDC countries as the principal suppliers. This product is also showing the most rapid rate of growth in imports.
- (ii) Exports are concentrated around similar product groups and X-ray apparatus, the main markets being the USA, Japan and Class 2 partners.

Finally we review the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The table below presents the details:

Share by EUR 12 member in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	3.1	1.9	2.0	1.7	0.6	1.3
Denmark	1.2	1.2	1.2	1.0	1.6	2.1
France	15.7	18.3	17.3	11.5	12.0	12.4
FR of Germany	30.6	29.4	30.0	35.1	32.9	35.3
Greece	0.2	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0
Ireland	1.2	2.5	2.2	1.1	1.2	1.1
Italy	9.5	8.2	7.4	3.8	5.7	4.9
The Netherlands	19.6	13.7	13.7	35.1	29.5	28.2
Portugal	0.0	0.8	0.6	0.0	0.1	0.1
Spain	2.9	3.4	2.5	0.2	0.3	0.5
United Kingdom	15.9	20.3	22.9	10.4	16.0	14.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) The Federal Republic of Germany is the main importer in this category, accounting for 30% of the total in 1986. The United Kingdom accounted for 22.9%, France for 17.3% and the Netherlands for 13.7% of the total in that year.
- (ii) FR of Germany also represents the main EUR 12 exporter in this category with over 35% of the total, with the Netherlands accounting for a further 28.2% in 1986, although this does represent a drop in their relative share over the period as a whole.

3.5 Telecommunications equipment

Telecommunications equipment is another industry in which the European Community is regarded as being comparatively uncompetitive in world markets, with some part of the explanation for this typically couched in terms of the impact of the fragmented internal market and the effects of this on EC innovativeness. The data presented below confirm this trend and identify Japan as the dominant supplier in this product group.

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 9.7 (3.2) billion in 1986 (1978), representing 15.6% (16.8%) of all high-technology imports in that year. Japan is clearly the major supplier to EUR 12, accounting for 51.8% (50%) of the total in 1986 (1978), with

Class 2 accounting for a further 19.5% (18.2%). The USA accounted for only 10.4% (12.8%) of the total in 1986 (1978), with EFTA supplying a further 14.4% (20.4%) respectively. The combined dominance of Japan and the Class 2 partners is the major feature of this trade. Imports grew on average by 14.73% per year 1978–86, with the strongest growth rate recorded for trade with the two dominant partners.

Exports from EUR 12 in 1986 (1978) were ECU 6.9 (3.9) billion, representing 10.9% (14.8%) of all exports in high-technology products. Clearly exports in this sector are declining in relative importance. Class 2 countries accounted for 47.9% (52.9%) of the total in 1986 (1978), with the EFTA remaining an important market with 20.7% (17.4%) of all exports in 1986 (1978). The USA accounted for only 8.3% (5.9%) and Japan for 0.7% (1.0%) of all EUR 12 exports in 1986 (1978). The AAGR for exports over the period was low at 7.8%, almost half of the average for imports.

EUR 12 is clearly running a substantial trade deficit in telecommunications equipment, with the trend being for the import-export gap to widen. The deficit for trade with Japan alone for 1986 was ECU 5 billion, although a trade surplus with Class 2 countries offset part of this. It is clear therefore that much of the increase in this deficit is explained by trade with Japan and, to a lesser extent, the USA. However it should be noted that the AAGR of imports from Class 2 partners is well above average and substantially in excess of the growth of exports to them. This implies that the trade surplus in EUR 12 trade with Class 2 countries may not be a permanent feature.

The data for other reporter country trade reflects this relative dominance of Japan and, to a lesser extent the USA, in world trade in this product group. Imports by the USA were ECU 19.7 (4.5) billion in 1986 (1978), representing 30.5% (30.4%) of all high-technology imports. Telecommunications equipment is the single most important product group imported by the USA, and Japan accounts for 61.2% (52.2%) of the total in 1986 (1978). EUR 12 is a very small supplier to the USA, accounting for only 2.7% (5.2%) of the total in 1986 (1978). Class 2 partners supplied a further 31.9% (37.8%) of the total in 1986 (1978). Class 2 partners also accounted for the majority of US exports in this category in 1986 (1978) with 44% (52.2%) of the total. Overall the USA runs a large trade deficit in this product group, amounting to some ECU 17 (3.0) billion in 1986 (1978), of which ECU 11.8 billion was explained by trade with Japan and a further ECU 5 billion in trade with Class 2 partners in that year. Japan, of course, records a massive surplus in trade in this product group, some ECU 23.4 billion in 1986. Imports are negligible, accounting for only 6.5% of the total in 1986. However exports in this product group are by far the major component in all high-technology products exported from Japan. In 1986 (1978) they represented 35.9% (37.7%) of the total value of high-technology product exports. Moreover, the AAGR in this group remains very strong, considerably higher than the growth of imports.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	30.4	28.0	22.4	17.2	19.0
USA	11.7	11.5	12.6	9.8	7.6
Japan	49.2	52.1	57.1	66.7	66.0
EFTA	8.8	8.3	7.8	6.3	7.3
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Although showing something of an improved market share between 1984 and 1986, EUR 12 has continued to account for a reduced share of exports in this category over the period as a whole, although still representing a higher share than the USA. The rise in the share accounted for by Japan, from 49% in 1978 to 66% by 1986 reflects the extent to which it dominates trade in this product group.

Table 4.2 shows the specialization index for all reporters. Throughout the period the index for EUR 12 imports is below unity. This is due in the main to the extremely high share of imports in this group recorded for the USA resulting in the norm being much higher than usual. In a similar way the index for exports from EUR 12 is relatively low, reflecting this time the importance of exports in this category from Japan creating a very high standard average content. What is important in this data is the relative underperformance of both EUR 12 and the USA in world markets for this product group, and the dominance of Japan in world trade in this product.

The intra-industry specialization index data in Table 4.3 presents the most useful guide to relative international competitiveness. This shows that EUR 12 is in an extremely weak, and worsening, global position in this industry. The following points should be noted:

- (i) There is some indication of an improving competitive position for EUR 12 industry relative to the USA, however, with Japan the competitive position continues to deteriorate. Moreover Class 2 countries are emerging as strong competitors, with the index worsening from 1978 onwards.
- (ii) US industry also displays a weak competitive position, and this has certainly worsened over the period as a whole. However, US industry remains favourably competitive when compared to EUR 12, although the extent of its advantage does appear to be declining. It is also worth noting that US competitiveness with Class 2 is also weakening.
- (iii) The index for Japan shows that it is in this industry that Japanese firms have the greatest competitive advantage over all rivals for the whole of the period. Moreover, the data suggest that this is a strengthening rather than a weakening trend.

Tables 3.1.4 and 3.2.4 provide information on EUR 12 imports and exports respectively for each individual high-technology aerospace product. The following points should be noted:

- (i) the dominant imports in this category are clearly consumer products in the form of video recorders, television receivers and radio appliances;
- (ii) although Japan dominates imports in most categories, there is clear evidence that Class 2 suppliers are becoming increasingly important particularly in products where EUR 12 already imports substantial quantities;
- (iii) in products strictly defined as telecommunications equipment, EUR 12 exports are strongest. In line telephone equipment (76410) and parts thereof, EUR 12 exports substantial value of products, although the rates of growth involved are modest;
- (iv) the importance of EFTA and Class 2 partners as a market for television and radio equipment is clearly shown in the data.

Finally we review the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The table below presents the details:

Share by EUR 12 member in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	4.9	3.3	2.8	5.6	4.9	7.0
Denmark	5.0	2.5	3.2	2.5	2.7	3.8
France	13.6	15.1	12.7	12.4	16.2	18.1
FR of Germany	31.8	26.7	29.9	29.2	30.5	28.7
Greece	1.5	0.8	0.7	0.0	0.0	0.0
Ireland	1.2	1.7	1.0	0.2	0.8	1.2
Italy	8.3	6.5	8.1	7.4	9.0	10.7
The Netherlands	11.2	7.0	8.2	21.4	13.4	12.6
Portugal	0.0	0.5	1.0	0.0	0.3	0.2
Spain	3.4	5.8	7.2	1.1	1.4	1.3
United Kingdom	19.0	30.0	25.0	20.1	20.7	16.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) The Federal Republic of Germany represents the main EUR 12 importer in this category with 29.9% of the total, with the United Kingdom accounting for a further 25% in 1986. The share of both France and the Netherlands has declined to some extent over the period.
- (ii) FR of Germany is the main exporter in this category, accounting for 28.7% of the total in 1986. France accounted for 18.1%, the UK for 16.4% and the Netherlands for 12.7% of the total in that year. Notably the share for France has increased over the period, while that for the Netherlands has declined substantially.

3.6 Drugs

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 1.6 (0.7) billion in 1986 (1978), representing 2.6% (3.8%) of all high-technology imports in that year. The USA is the main supplier to EUR 12, accounting for 36.3% (34.5%) of the total in 1986 (1978), with EFTA a close second accounting for a further 35% (44.6%). Japan accounted for only 9.8% (5.9%) of the total in 1986 (1978), with Class 2 supplying a further 6.1% (9.3%) respectively. Imports grew on average by 10.17% per year 1978-86, with growth in the second period being slightly higher than in the first.

Exports from EUR 12 in 1986 (1978) were ECU 1.9 (0.7) billion, representing 3% (7.1%) of all exports in high-technology products. Clearly exports in this sector are declining in relative importance. Class 1 countries accounted for 53.8% (51.9%) of the total in 1986 (1978), with both EFTA and the USA accounting for one-third each. Class 2 partners accounted for 36.3%

(39.2%) of all EUR 12 exports in this category in 1986 (1978). The AAGR for exports over the period was 12.52%, with the rate of growth in the first period above that for 1982-86.

EUR 12 is running a trade surplus in drugs, the value of which was ECU 0.3 billion in 1986. This has been fairly constant since 1980. Most of this surplus is explained by trade with EFTA, Japan and Class 2 partners, while with the USA, EUR 12 has been in persistent deficit over the period. There is no indication that this trend is being reversed.

The data for other reporter country trade show that trade in this product group is a relatively unimportant component of all trade in high-technology products. Imports by the USA were ECU 0.9 (0.3) billion in 1986 (1978), representing 1.5% (2.1%) of all high-technology imports, with 53.3% of these accounted for by EUR 12 in 1986. EFTA partners supplied a further 18.9% of the total in 1986. US exports in this category amounted to ECU 0.9 (0.3) billion in 1986 (1978), only some 2.2% (1.6%) of the total in that year. EUR 12 accounted for a large share of US exports in this category in 1986 (1978) with 42.8% (40.6%) of the total. Overall USA trade is balanced in this product group. Imports of this product to Japan amounted to ECU 0.6 (0.3) billion in 1986 (1978), only 5.6% (9.3%) of the total in that year. However Japan is running a deficit in trade in this product, with exports of only ECU 0.4 (0.1) billion in 1986 (1978). Most of this deficit is incurred through trade with the USA, although Japan also has a trade deficit with EUR 12. As the AAGR for imports is in excess of that for exports, this trend is expected to continue.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	47.0	50.2	46.1	49.0	48.5
USA	16.2	20.9	24.9	23.9	23.4
Japan	8.3	8.3	8.3	9.4	9.1
EFTA	28.5	20.5	20.7	17.6	18.9
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The relative strength of EUR 12 in world markets for this product group is clear in this table. The improved position of the USA, now accounting for 23% of all exports, has clearly been gained at the expense of EFTA countries rather than EUR 12.

Table 4.2 shows the specialization index for all reporters. Throughout the period the index for EUR 12 imports and exports is above unity reflecting the above average incidence of trade in this product than for all reporters in general. In contrast the USA shows a below average incidence of trade in this category in all trade, whilst for Japan the data for imports reflects a high relative weighting of drugs in all high-technology imports. The index for exports in the case of Japan reflects the absence of any significant presence of Japanese firms in this market.

The intra-industry specialization index data in Table 4.3 presents the most useful guide to relative international competitiveness. This shows that although EUR 12 is in a relatively strong

competitive position with respect to the world in general, much of this global strength is derived from a strong competitive advantage in Class 2 countries. The following points should be noted:

- (i) The major competitive strength of EUR 12 industry is clearly in Class 2 partner markets, although there are signs that the position in Class 1 markets is improving overall. However EUR 12 firms appear to be more competitive against Japanese firms in this industry, but less so with either USA or EFTA firms.
- (ii) The USA shows a high competitive position when compared to Japan, although with Class 1 partners in general this appears to be weakening.
- (iii) For Japan this measure of international competitiveness reveals that drugs industries are the second weakest of all Japanese industry – aerospace being the weakest. There are no indications from the data presented that Japan is emerging as a world force in this industry.

Tables 3.1.5 and 3.2.5 provide information on EUR 12 imports and exports respectively for each individual product in this industry group. The following points should be noted:

- (i) The dominant product in imports in this group is antibiotics which represented some 31% of the total in 1986. Notably Japan supplied almost 20% of these imports.
- (ii) The pattern of imports appears relatively stable with no dramatic changes in supplier appearing over the period.
- (iii) The antibiotics product group is also the major export from EUR 12 in the drugs industry. Clearly this is the main product traded in the global pharmaceuticals industry.
- (iv) The growth of exports in the period 1982-86 exceeds that recorded in the earlier period, going rather against the trends noted for other high-technology product trade.

Finally we review the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The table below presents the details:

Share by EUR 12 member in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	8.2	7.7	5.2	1.6	2.0	2.6
Denmark	1.9	2.0	2.0	2.0	2.6	3.7
France	25.5	26.8	20.5	10.8	13.7	13.2
FR of Germany	23.1	22.6	28.3	34.8	29.2	30.5
Greece	1.3	0.9	1.3	0.0	0.0	0.0
Ireland	0.8	1.3	1.0	4.2	1.8	2.1
Italy	16.0	14.1	17.8	18.3	18.2	18.2
The Netherlands	3.4	4.2	5.6	7.7	8.0	7.5
Portugal	0.0	1.5	1.2	0.0	1.0	1.0
Spain	10.7	8.9	7.2	3.8	4.5	5.5
United Kingdom	8.9	9.9	9.8	16.8	19.0	15.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) The Federal Republic of Germany represents the main EUR 12 importer in this category with 28.3% of the total, with France accounting for a further 20.5% in 1986. Italy accounted for a further 17.8% with the United Kingdom only accounting for 9.9% of the total in 1986.
- (ii) FR of Germany is the main exporter in this category, accounting for 30.5% of the total in 1986. Italy accounted for 18.3%, the UK for 15.6% and France for 13.2% of the total in that year. The share for France has increased over the period.

3.7 Scientific instruments

In addition to the range of scientific measuring apparatus, this industry group includes a number of other electronic goods such as photocopier apparatus, cine-cameras and watches and clocks.

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 13 (3.7) billion in 1986 (1978), representing 20.9% (19.5%) of all high-technology imports in that year. This is the single most important category of imports by EUR 12 in all high-technology products. The USA is the main supplier to EUR 12, accounting for 43.8% (41%) of the total in 1986 (1978), with Japan accounting for a further 25.5% (22.9%). EFTA accounted for 17% (22.5%) of the total in 1986 (1978), with Class 2 supplying a further 10.3% (10.3%) respectively. Imports grew on average by 16.74% per year 1978-86, with growth in the second period being substantially lower than in the first.

Exports in this category from EUR 12 in 1986 (1978) were ECU 10.5 (3.0) billion, representing 16.4% (11.4%) of all exports in high-technology products. This is the largest export category of all high-technology exports from EUR 12 in 1986. The USA accounted for 30.2% (19.7%) of all exports in this category in 1986 (1978), with EFTA partners accounting for a further 26.9% (23.7%) in that year. Class 2 countries accounted for 23.3% (34%) in 1986 (1978), and Japan for 3.8% (4.4%). There has been a significant relative shift away from Class 2 as the main partner for EUR 12 in this product group to the USA. The AAGR for exports over the period was 16.83%, with the rate of growth in the first period below that for 1982-86. The USA and EFTA represent the fastest growing markets over the period as a whole.

EUR 12 is running a trade deficit in scientific instruments, the extent of which was ECU 2.4 billion in 1986. This has been fairly constant since 1980, and represents something of an improvement over 1984. Much of this deficit is explained by trade with the USA and Japan.

The data for other reporter country trade show trade in this product group to be an important component of all trade in high-technology products. Imports by the USA were ECU 13.2 (2.6) billion in 1986 (1978), representing 20.4% (17.1%) of all high-technology imports, with 6.5% of these accounted for by EUR 12 in 1986. Japan accounted for 44.6% (43.5%) of the total in 1986 (1978). US exports in this category amounted to ECU 9.4 (2.4) billion in 1986 (1978), 14.5% (15.9%) of the total in that year. EUR 12 accounted for a large share of US exports in this category in 1986 (1978) with 44.4% (44.7%) of the total. Overall USA trade is in surplus in this product group. Imports of this product to Japan amounted to ECU 2.0 (0.6) billion in 1986 (1978), 17.3% (19.2%) of the total in that year. Japan is running a substantial trade surplus in this product, amounting to ECU 10 billion in 1986 with exports of ECU 12 (3.3) billion in 1986 (1978). Most of this surplus results from trade with EUR 12 and the USA. As the AAGR for exports is significantly above that for imports, this trend is expected to continue.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	29.0	30.0	28.0	26.8	29.7
USA	22.6	26.4	30.1	32.3	26.6
Japan	31.2	29.1	30.3	31.9	33.9
EFTA	17.1	14.5	11.5	9.0	9.8
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The distribution of exports in this market shows the least degree of change of all between 1978 and 1986, with relative shares fairly static. Only in the case of EFTA do we see any substantial change, with their share of exports falling from 17% in 1978 to just under 10% by 1986. Otherwise the market is reasonably equally divided reflecting a broadly constant competitive position over time.

Table 4.2 shows the specialization index for all reporters. Throughout the period the index for EUR 12 imports is above unity, while that for exports is below unity. This reflects the above average incidence of imports of this product, and below average for exports, that was the case for all reporters in general. The USA shows an above average incidence of trade in this category in both imports and exports, with the increase in the index in both instances over the period reflecting the growing importance of this product category in all US high-technology trade. Japan records a below average index for imports, with this an increasing trend over the period, with the index for exports also declining. The index for imports reflects a high relative weighting of scientific instruments in all high-technology imports. The index for exports in the case of Japan reflects the absence of any significant presence of Japanese firms in this market.

The intra-industry specialization index data in Table 4.3 presents the most useful guide to relative international competitiveness. This shows that EUR 12 is a relatively weak competitive position with respect to the world in this industry group. The following points should be noted:

- (i) EUR 12 global competitive position worsened markedly from 1978 to 1983 but has shown an improvement since then. The competitive position is most weak with respect to Japanese industry, and less so with respect to the USA. EUR 12 industry is strongest with respect to EFTA and Class 2 industry, although there are signs in the latter group of a weakening of this position.
- (ii) US industry is clearly losing global competitiveness in this industry, with the weakest position being in comparison to Japanese industry. US producers remain competitive with respect to EUR 12, however, they record a clear deterioration with Class 2 producers – this latter partner group are emerging as very competitive producers in this product category.

(iii) Japanese industry is clearly highly competitive in this industry, with this position increasingly strengthening. Their competitive edge is greater with EUR 12 than with US industry, but in both instances it remains dominant. Only with respect to Class 2 industry are there signs of a weakening in their position.

Tables 3.1.6 and 3.2.6 provide information on EUR 12 imports and exports respectively for each individual product in this industry group. The following points should be noted:

- (i) The dominant import in this group is SITC 7599, referring to imports of calculating machines and parts thereof. Imports in this category accounted for 33% of the industry total in 1986, and continue to grow rapidly. Watches and clocks are included here, and these also show a high and rising import value, representing some 12.3% of the industry total in 1986.
- (ii) Both optical instruments and copying machines are showing high AAGR over the period.
- (iii) Exports are also substantial in product SITC 7599 referred to above, showing substantial intra-industry trade in this commodity. In addition, EUR 12 exports a significant value in medical instruments (87202) and electronic measuring devices (87483).
- (iv) The most rapid rates of growth of exports are concentrated in products which are important export earners, although watches and clocks are now recording below average growth rates.

Finally we review the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The table below presents the details:

Share by EUR 12 member in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	4.1	2.8	2.5	1.5	1.5	1.6
Denmark	2.4	1.8	2.4	3.6	3.6	3.4
France	16.7	18.1	17.0	16.8	16.4	13.0
FR of Germany	29.8	25.7	26.6	40.7	35.5	37.0
Greece	0.6	0.4	0.3	0.1	0.0	0.0
Ireland	2.1	4.1	5.9	1.0	1.9	3.0
Italy	9.7	10.6	9.7	5.1	5.3	6.0
The Netherlands	7.3	7.3	8.9	6.8	7.0	9.5
Portugal	0.0	0.9	0.5	0.0	0.3	0.2
Spain	6.1	5.3	5.3	0.5	1.0	0.8
United Kingdom	21.1	23.0	20.9	23.8	27.5	25.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) The Federal Republic of Germany represents the main EUR 12 importer in this category with 26.7% of the total, with the United Kingdom accounting for a further 20.9% in 1986. France was the other main importer with 17% of the total in 1986.
- (ii) FR of Germany is the main exporter in this category, accounting for 37% of the total in 1986. The UK accounted for 25.4%, and France for 13% of the total in that year. The share for France has decreased over the period.

3.8 Electrical machinery

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 5.4 (1.9) billion in 1986 (1978), representing 8.7% (9.8%) of all high-technology imports in that year. EFTA is the main supplier to EUR 12, accounting for 37% (39.8%) of the total in 1986 (1978), with the USA accounting for a further 26.5% (32.1%). Japan accounted for 18.5% (10.6%) of the total in 1986 (1978), with Class 2 supplying a further 11.2% (7.8%) respectively. Imports grew on average by 14.08% per year 1978-86, with growth in the second period being lower than in the first. The fastest rate of growth of imports is recorded for trade with Japan and the Class 2 countries, reflected in their rising share as suppliers.

Exports in this category from EUR 12 in 1986 (1978) were ECU 9.8 (5.6) billion, representing 15.2% (21.1%) of all exports in high-technology products. Class 2 partners accounted for 42.1% (55.2%) of all exports in this category in 1986 (1978), with EFTA partners accounting for a further 25.2% (16.9%) in that year. The USA accounted for 13.6% (5.9%) in 1986 (1978), and Japan for 2% (1.1%). There has been a significant relative shift away from Class 2, although it still remains an important partner. Both EFTA and the USA have increased in their relative importance in EUR 12 exports. The AAGR for exports over the period was only 7.16%, with the rate of growth in the first period well above that for 1982-86. The USA represents the fastest growing market over the period as a whole.

EUR 12 is running a trade surplus in electrical machinery, the extent of which was ECU 4.3 billion in 1986. Throughout the period as a whole EUR 12 has enjoyed a surplus in this sector, with the value of this being reasonably constant over the period as a whole. Much of the surplus is explained by trade with Class 2 partners, with trade with Class 1 partners being broadly in balance.

The data for other reporter country trade show trade in this product group to be a relatively important component of all trade in high-technology products. Imports by the USA were ECU 6.9 (1.5) billion in 1986 (1978), representing 10.7% (17.1%) of all high-technology imports, with 23.3% (26.9%) of these accounted for by EUR 12 in 1986 (1978). Japan accounted for 33.8% (29.1%) of the total in 1986 (1978). US exports in this category amounted to ECU 3.6 (1.4) billion in 1986 (1978), 8.7% (9%) of the total in that year. EUR 12 accounted in 1986 (1978) for 25.3% (22.7%) of the total. Overall US trade is in deficit in this product group. Imports of this product to Japan amounted to ECU 1.0 (0.3) billion in 1986 (1978), 8.9% (9.4%) of the total in that year. Japan is running a substantial trade surplus in this product, amounting to ECU 6.5 billion in 1986 with exports of ECU 7.6 (2.6) billion in 1986 (1978). Most of this surplus results from trade with Class 2 partners, although both EUR 12 and the USA also contribute substantially to this. Overall the AAGR for imports is higher than that for exports over the period as a whole; however in trade with Class 1 partners the opposite is the case. Consequently it does not appear that the imbalance with Class 1 trade is being removed.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to

similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	49.6	48.8	46.3	38.7	39.5
USA	12.5	13.8	15.8	17.2	14.5
Japan	22.5	22.4	23.5	30.9	30.6
EFTA	15.4	15.0	14.4	13.2	15.4
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Although EUR 12 is the single main exporter in this group, its share in the total has fallen over the period, with the share of exports accounted for by Japan increasing. The export share of the USA is slightly improved over the period, but there are signs that Japan is eroding this position as well.

Table 4.2 shows the specialization index for all reporters. Throughout the period the index for EUR 12 imports is below unity, while that for exports is above unity. This reflects the below average incidence of imports of this product, and above average for exports, than was the case for all reporters in general. The USA shows an above average incidence of trade in this category in imports, but not in exports, implying a low specialization in this product group. The indexes for Japan in both imports and exports record below average, indicating the relative unimportance of trade in this product group to the economy.

The intra-industry specialization index data in Table 4.3 presents the most useful guide to relative international competitiveness. This shows that EUR 12 is in a relatively strong competitive position with respect to the world in this industry group. The following points should be noted:

- (i) Although EUR 12 records a strong global trade competitiveness in this industry, the extent of its advantage is clearly declining. The index with respect to Class 1 partners, while still positive, is decreasing throughout the period. The reason is the increasing uncompetitiveness of EUR 12 with respect to Japanese industry, although there are clear indications of a strengthening competitive position with respect to the USA. However the strongest position for EUR 12 is in trade with Class 2 partners.
- (ii) US industry is losing competitiveness with respect to both Japan and EUR 12 over the period as a whole. This trend is being repeated in the USA's position with respect to Class 2 countries.
- (iii) Japan records a high index in this industry representing its dominant competitive position. Japanese industry is in this category increasing its competitive strength compared to both the USA and EUR 12 throughout the period. Only with respect to Class 2 industry is this competitive strength declining.

Tables 3.1.7 and 3.2.7 provide information on EUR 12 imports and exports respectively for each individual product in this industry group. The following points should be noted:

- (i) The dominant import by EUR 12 in this category is switchgear (7721) which accounted for 36.2% of the industry total in 1986. The USA and Switzerland were the main suppliers in this category. Metal-cutting machine tools (7361) accounted for a further 20.4% of the 1986 total, with Switzerland and Japan being the main suppliers.
- (ii) The highest rate of growth of imports is recorded for printed circuits (7722), with the USA being the dominant supplier.
- (iii) The main categories of exports are in the groups 7721 and 7361 referred to above. The main markets are similarly the USA and Switzerland, although the USSR is important for exports in the former product. The importance of identical products in both imports and exports reflects the dominance of world trade in this product within the industry as a whole.
- (iv) Export growth is particularly strong in product 7721 and 7722, as was also noted as the case for imports.

Finally we review the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The table below presents the details:

Share by EUR 12 member in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	4.3	3.5	3.4	2.8	2.2	2.2
Denmark	4.7	3.1	3.2	1.8	1.9	3.0
France	13.2	14.7	14.0	17.9	17.4	17.0
FR of Germany	36.1	34.4	38.4	43.1	41.2	46.5
Greece	1.1	0.6	0.5	0.1	0.1	0.1
Ireland	1.5	3.0	2.4	0.2	0.5	0.7
Italy	10.1	9.6	9.8	10.6	11.3	9.9
The Netherlands	6.9	5.8	5.7	2.5	2.9	2.8
Portugal	0.0	1.0	0.6	0.0	0.1	0.2
Spain	3.0	4.0	2.8	1.7	2.1	1.7
United Kingdom	19.2	20.1	19.1	19.2	20.4	15.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) The Federal Republic of Germany represents the main EUR 12 importer in this category with 38.4% of the total, with the United Kingdom accounting for a further 19.1% in 1986. France was the other main importer with 14% of the total in 1986.

- (ii) FR of Germany is the main exporter in this category, accounting for 46.5% of the total in 1986. France accounted for 17%, and the UK for 15.9% of the total in that year. The share for the UK has decreased over the period.

3.9 Non-electrical machinery

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 3.0 (1.2) billion in 1986 (1978), representing 4.9% (6%) of all high-technology imports in that year. EFTA again is the main supplier to EUR 12, accounting for 43.3% (26.2%) of the total in 1986 (1978), with the USA accounting for a further 22.3% (44.2%). Japan accounted for 13.9% (9%) of the total in 1986 (1978), with Class 2 supplying a further 13% (13.9%) respectively. Imports grew on average by 12.27% per year 1978-86, with growth in the second period being below that in the first. EFTA and Japan are the trading partners from whom imports are rising most rapidly throughout this period.

Exports in this category from EUR 12 in 1986 (1978) were ECU 5.6 (3.4) billion, representing 8.7% (12.8%) of all exports in high-technology products. Class 2 partners accounted for 41.9% (48.9%) of all exports in this category in 1986 (1978), with the USA accounting for a further 24% (16%) in that year. EFTA countries accounted for 17.8% (15.9%) in 1986 (1978), and Japan for 1.4% (1.2%). There has been a significant relative shift away from Class 2 as the main partner for EUR 12 in this product group towards both the USA and EFTA. The AAGR for exports over the period was 6.28%, with the rate of growth in the first period above that for 1982-86. The USA represents the fastest growing market over the period as a whole.

EUR 12 is running a trade surplus in non-electrical machinery, the extent of which was ECU 2.5 billion in 1986. This represents something of a fall in the surplus recorded in earlier years in the period, accounted for mainly by an erosion of the surplus with Class 2 partners.

The data for other reporter country trade show trade in this product group to be a relatively important component of all trade in high-technology products. Imports by the USA were ECU 6.3 (2.0) billion in 1986 (1978), representing 9.6% (13.4%) of all high-technology imports, with 24.7% (31.2%) of these accounted for by EUR 12 in 1986 (1978). Japan accounted for 26.2% (15.2%) of the total in 1986 (1978). US exports in this category amounted to ECU 5.4 (2.3) billion in 1986 (1978), 13% (14.4%) of the total in that year. EUR 12 accounted 1986 (1978) for 19.3% (18.1%) of the total. Overall US trade is in deficit in this product group, although this only emerged post-1984. Until then US trade in this product was in surplus. Imports of this product to Japan amounted to ECU 0.2 (0.2) billion in 1986 (1978), only 2% (5.4%) of the total in that year. Japan is running a substantial, and growing, trade surplus in this product, amounting to ECU 4.1 billion in 1986 with exports of ECU 4.4 (1.6) billion in 1986 (1978). Most of this surplus results from trade with Class 1 partners, particularly the USA with whom a surplus of ECU 1.5 billion was recorded in 1986. In contrast the surplus with EUR 12 was considerably lower at ECU 0.4 billion. A surplus with Class 2 partners accounted for much of the remainder. As the rate of growth of exports in this product group is considerably higher than that for imports, we do not expect any change in this trend.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	43.8	43.5	39.8	35.2	32.1
USA	29.0	31.6	32.0	31.0	31.0
Japan	19.9	16.6	19.6	24.6	25.3
EFTA	7.3	8.3	8.6	9.3	11.6
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Clearly the export share of EUR 12 has declined significantly over the period with the USA, Japan and EFTA all gaining. This reflects a loss in competitive position in this product group.

Table 4.2 shows the specialization index for all reporters. Throughout the period the index for EUR 12 imports is below unity, while that for exports is above unity for much of the period, but in both 1985 and 1986 fell below unity. This reflects the below average incidence of imports of this product, and above average for exports, than was the case for all reporters in general. The USA shows an above average incidence of trade in this category in imports and in exports, implying a high degree of intra-industry trade and a high specialization in this product group. The indexes for Japan in both imports and exports record significantly below average, indicating the relative unimportance of trade in this product group to the economy.

The intra-industry specialization index data in Table 4.3 presents the most useful guide to relative international competitiveness. This shows that EUR 12 is in a relatively strong competitive position with respect to the world in this industry group. The following points should be noted:

- (i) Although this industry is the second most competitive in world terms for EUR 12, there are clear signs that this strength is declining over the period as a whole. This decline is marked with respect to Class 1 partners, in particular Japan and EFTA. However EUR 12 competitiveness remains strong when compared to US industry.
- (ii) US industry is clearly losing its competitive position in world markets as a whole, notably in comparison to EUR 12 and, more severely, Japanese industry. It is also suffering a substantial loss of competitiveness with respect to Class 2 producers.
- (ii) Japanese industry continues to record a strong global position in this industry, although its advantages are apparently greater with respect to US industry than they are with EUR 12. The position with respect to Class 2 remains dominant.

Tables 3.1.8 and 3.2.8 provide information on EUR 12 imports and exports respectively for each individual product in this industry group. The following points should be noted:

- (i) Imports in this industry group are dominated by motor-vehicle engines (7132) which accounted for 43.1% of the total in 1986. The main suppliers were Austria, Japan, Sweden and Brazil. It is notable that this category of product is also the fastest growing over the period as a whole.

- (ii) The major exports in this industry group are piston engine parts (71488), accounting for 37.7% of the total in 1986. Product 7132, as above, accounted for a further 15% of the total. Class 1 countries are the major partners in both cases.

Finally we review the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The table below presents the details:

Share by EUR 12 member in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	8.1	11.9	10.7	0.9	1.7	0.9
Denmark	6.8	3.0	2.1	2.0	2.1	1.5
France	11.4	12.9	8.2	12.6	14.9	11.7
FR of Germany	23.6	21.3	36.5	43.6	39.3	48.1
Greece	0.7	1.5	1.2	0.0	0.0	0.0
Ireland	1.3	1.5	0.7	0.1	0.1	0.3
Italy	14.1	11.9	9.0	8.2	9.3	11.0
The Netherlands	6.2	6.2	5.7	3.1	2.8	3.1
Portugal	0.0	0.7	0.6	0.0	0.0	0.1
Spain	7.9	6.3	6.1	0.6	1.3	1.1
United Kingdom	19.9	22.8	19.3	29.0	28.4	22.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) The Federal Republic of Germany represents the main EUR 12 importer in this category with 36.5% of the total, with the United Kingdom accounting for a further 19.3% in 1986. Belgium and Luxembourg were the other main importers with 10.7% of the total in 1986. The share of FR of Germany in total imports has risen over the period as a whole.
- (ii) FR of Germany is the main exporter in this category, accounting for 48.1% of the total in 1986. The UK accounted for 22.1%, with France and Italy each accounting for 11% total in that year. The share for the UK has decreased over the period.

3.10 Chemicals

The value of imports by EUR 12 in this category was ECU 5.5 (2.6) billion in 1986 (1978), representing 8.8% (13.4%) of all high-technology imports in that year. EFTA is the main supplier to EUR 12 in this category, accounting for 32.5% (20.8%) of the total in 1986 (1978), with the USA accounting for a further 22.2% (35.5%). Class 2 partners accounted for 12.6% (2.8%) of the total in 1986 (1978), with Japan supplying a further 4% (3.2%) respectively.

Imports grew on average by 9.81% per year 1978-86, with growth in the second period being below that in the first. EFTA continues to record a relatively high rate of growth as a supplier of imports in this category, however Class 2 countries are making definite inroads to EUR 12 markets in this product group.

Exports in this category from EUR 12 in 1986 (1978) were ECU 10.4 (4.9) billion, representing 16.1% (18.5%) of all exports in high-technology products. This is now the second largest export category of all high-technology exports from EUR 12 in 1986. Class 2 partners accounted for 29.2% (32.7%) of all exports in this category in 1986 (1978), with EFTA partners accounting for a further 21.4% (20%) in that year. The USA accounted for 11.1% (10.4%) in 1986 (1978), and Japan for 4% (2.2%). There has then been a relative shift away from Class 2 partners for EUR 12 in this product group to EFTA and the USA. The AAGR for exports over the period was 9.74%, with the rate of growth in the first period above that for 1982-86. The USA and, significantly, Japan represent the fastest growing markets over the period as a whole.

EUR 12 is running a significant trading surplus in chemicals trade, the extent of which was ECU 4.9 billion in 1986. Although this represents a slight fall since 1984, the surplus in trade in this product group has continued to grow over the period as a whole. In fact the AAGR for exports has been above that for imports with all Class 1 partners throughout the period, with the exception of EFTA.

The data for other reporter country trade show trade in this product group to be a less important component of all trade in high-technology products. Imports by the USA were ECU 2.9 (1.1) billion in 1986 (1978), representing 4.4% (7.3%) of all high-technology imports, with 44.6% (48.7%) of these accounted for by EUR 12 in 1986 (1978). Japan accounted for only 11.9% (5.4%) of the total in 1986 (1978). US exports in this category amounted to ECU 2.6 (1.4) billion in 1986 (1978), 6.3% (9%) of the total in that year. EUR 12 accounted in 1986 (1978) for 34.9% (41.1%) of the total. Overall US trade was in deficit in this product group in 1986, however the data does show that this position changes fairly regularly from year to year. Imports of this product to Japan amounted to ECU 1.8 (0.5) billion in 1986 (1978), 15.4% (13.9%) of the total in that year. Japan is running a small trade surplus in this product, amounting to ECU 0.5 billion in 1986 with exports of ECU 2.3 (1.0) billion in 1986 (1978). The surplus in this product group tends to be a very small part of the overall trading surplus that Japan records in high-technology trade.

In the following table we show the percentage share, by each reporter, of the total value of exports in this product group. The use of ecu does distort these results when compared to similar tables with values denominated in US dollars due to exchange-rate movements over the period.

Export market shares (current ECU)					
	1978	1980	1982	1984	1986
EUR 12	59.7	61.8	55.8	54.0	60.1
USA	17.3	16.3	21.3	22.5	15.1
Japan	11.8	11.2	12.3	13.2	13.1
EFTA	11.2	10.7	10.6	10.3	11.7
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The share of EUR 12 in exports in this category has increased over the period as a whole, although there was a distinct drop between 1980 and 1984. The USA share by 1986 had returned to its 1980 level after a significant improvement in the early 1980s, while both Japan and EFTA show broadly constant market shares.

Table 4.2 shows the specialization index for all reporters. Throughout much of the period the index for EUR 12 imports is above unity, and for exports is significantly higher. Therefore there is a high degree of intra-industry trade in this product group, but EUR 12 records a higher specialization in exports than in imports. The USA shows a below average incidence of trade in this category for both imports and exports, implying a low degree of intra-industry trade and a low trade specialization in this product group. The index for imports to Japan records significantly above average, indicating a high comparative dependence upon imports of products in this group. This dependence is confirmed by a low specialization index recorded for exports in this category.

The intra-industry specialization index data in Table 4.3 present the most useful guide to relative international competitiveness. This shows that the chemicals industry is now in the most competitive global position of all EUR 12 industry. The following points should be noted:

- (i) The emergence of this industry as the strongest EUR 12 high-technology sector in world markets has resulted from the decline in both the electrical and non-electrical machinery industries that has taken place over the period. A point to note is that although the relative position of EUR 12 with respect to Japanese industry is strong, this is not so clearly the case when compared to US industry. Much of EUR 12 global position derives from their comparative strength in Class 2 markets.
- (ii) The US chemicals industry is weakening in competitive strength globally throughout the period, although the position with respect to EUR 12, while reflecting this general trend, is less clearly defined. The US industry is weak with respect to EFTA, although it is strongly placed with respect to the Japanese sector.
- (iii) Japan is weak with respect both to EUR 12 and the USA in this industry group, although appears to be considerably more competitive when compared to Class 2 producers.

Tables 3.1.9 and 3.2.9 provide information on EUR 12 imports and exports respectively for each individual product in this industry group. The following points should be noted:

- (i) Imports are strongest in product 524, although the AAGR is below average in this case. Polyethylene products (58311) and synthetic dyestuffs (5311) are also important import categories. An important feature in this industry group is the rapid growth in supplies originating in Class 2 partners.
- (ii) In addition to products in the above groups also being important items in EUR 12 exports, chemical processes involving polyvinyl products account for a significant share of the total.

Finally we review the distribution of extra trade accounted for by the Member States of EUR 12. The table below presents the details:

Share by EUR 12 in industry trade						
	Imports			Exports		
	1978	1982	1986	1978	1982	1986
Belgium, Luxembourg	5.9	3.5	3.9	4.2	6.5	4.9
Denmark	2.9	3.5	4.0	1.4	1.6	1.7
France	27.4	29.7	24.3	17.4	15.3	15.5
FR of Germany	31.8	29.9	26.9	36.4	34.8	36.4
Greece	0.5	0.8	1.0	0.4	0.6	0.2
Ireland	0.4	0.4	0.4	0.0	0.1	0.1
Italy	4.2	5.8	7.5	8.2	6.6	7.2
The Netherlands	4.2	4.0	4.9	8.7	10.7	10.2
Portugal	0.0	0.6	0.4	0.0	0.3	0.1
Spain	2.9	3.0	4.9	1.0	1.7	2.2
United Kingdom	19.4	18.2	21.4	21.9	21.4	21.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

The following points should be noted:

- (i) The Federal Republic of Germany represents the main EUR 12 importer in this category with 26.9% of the total, with France accounting for a further 24.3% in 1986 and the United Kingdom for 21.4%.
- (ii) FR of Germany is the main exporter in this category, accounting for 36.4% of the total in 1986. The UK accounted for 21.1%, and France for 15.5% of the total in that year. The share for France has decreased over the period.

3.11 Summary

In this part of the report we have reviewed the competitive position of the reporters in international trade with high-technology products grouped according to industry. Particular attention is given to the position of the European Communities, and throughout we have identified, at a product level, the principal features of this trade. The following points should be noted:

- (i) the most important exporting industry for EUR 12 in 1986 was scientific instruments, closely followed by chemicals, while in aerospace we record the fastest growth of exports over the period as a whole;

- (ii) scientific instruments also accounted for the major imports by EUR 12 in 1986, with automatic data processing occupying second place;
- (iii) EUR 12 recorded a trading surplus in the chemicals, non-electrical machinery, electrical machinery, drugs, electronic equipment, and aerospace industries in 1986, although in only the chemicals, non-electrical machinery, and electrical machinery industries was there a trading surplus with other Class 1 countries in 1986;
- (iv) EUR 12 is the most important exporter in the following sectors – aerospace; drugs; electrical machinery; non-electrical machinery; chemicals. In the case of aerospace, drugs, and chemicals industries the export share of the European Communities has risen over the period as a whole;
- (v) the export market share of EUR 12 in the automatic data processing, electronic equipment, and telecommunications industries has declined over the period as a whole, while that for products in the scientific instruments industries has remained broadly constant;
- (vi) examining the intra-industry trade index, the best measure of changes in competitive position between reporter groups reveals that EUR 12 is strongest in the chemicals, non-electrical machinery, and electrical machinery industries. EUR 12 also compares favourably with other reporters in the aerospace and drugs industries. However there is clear evidence that both electrical and non-electrical industries have lost a significant part of their competitive advantage over the period 1978-86;
- (vii) both the aerospace and drugs sectors are showing signs of increasing their competitive position over the period as a whole;
- (viii) examining the distribution between different markets shows that much of the favourable EUR 12 position is explained by trade with developing countries and EFTA. If the index for trade with Class 1 countries alone is considered, then the competitive strength of the chemicals, electrical and non-electrical machinery sectors is substantially reduced, and is not at all evident in either aerospace or drugs, albeit that in both of the latter industries there are signs of an improved competitive position in 1986 compared to 1978;
- (ix) the loss of external competitiveness over the period as a whole has been most marked in the telecommunications sector, and is also declining rapidly in the automatic data processing industry.

Statistical annex

Contents

Introduction	107
Table 1.1	(1)
Table 1.2	(6)
Table 2.1	(11)
Table 2.2	(17)
Table 2.3	(23)
Table 2.4	(29)
Table 2.5	(35)
Table 3.1.1	(41)
Table 3.1.2	(43)
Table 3.1.3	(45)
Table 3.1.4	(47)
Table 3.1.5	(52)
Table 3.1.6	(55)
Table 3.1.7	(60)
Table 3.1.8	(65)
Table 3.1.9	(68)
Table 3.2.1	(74)
Table 3.2.2	(76)
Table 3.2.3	(78)
Table 3.2.4	(80)
Table 3.2.5	(85)
Table 3.2.6	(88)
Table 3.2.7	(93)
Table 3.2.8	(98)
Table 3.2.9	(101)
Table 3.3.1	(107)
Table 3.3.2	(108)
Table 4.1	(110)
Table 4.2	(125)
Table 4.3	(133)

Introduction

Here we describe the various aggregations used in the report and contained in the statistical annex.

A. Country aggregates

EUR 12: Member States of the European Communities
Belgium, Denmark, FR of Germany, Greece, Spain, France, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, United Kingdom.

EFTA: European Free Trade Association members
Austria, Finland, Iceland, Norway, Sweden, Switzerland.

MCDC 6: Most competitive developing countries – top 6 –
Brazil, Mexico, Hong Kong, South Korea, Taiwan, Singapore.

MCDC 15: Most competitive developing countries – top 15 –
Yugoslavia, Argentina, Brazil, Mexico, Israel, India, Hong Kong, Indonesia, South Korea, Malaysia, Taiwan, Philippines, Singapore, Thailand, Macau.

Class 1: All industrialized countries.

Class 2: All developing countries.

Class 3: All State-trading countries.

B. Commodity aggregates

Products according to industry, by SITC Rev. 2

Aerospace

71311	aircraft piston engines
71319	parts nes of engn of 71311
71440	reaction engines
71481	turbo-propellers
71491	parts nes of 7144, 71481
79210	helicopters
79220	aircraft nes 2 000 kg or less
79230	aircraft nes 2 001-15 000 kg

79240 aircraft nes over 15 000 kg
79290 aircraft parts nes

Automatic data processing machines & units, and office machinery

75111 electric typewriters
75210 analog, hybrid computers
75220 digital computers
75230 digital central processors
75240 digital central stor. units
75250 adp peripheral units
75280 off-line data proc. equip.

Electronic equipment

77410 electro-medical equipment
77420 X-ray apparatus, etc.
77610 TV picture tubes
77620 other electronic tubes, etc.
77630 diodes, transistors, etc.
77640 electronic microcircuits
77681 piezo-elc. crystals, mntd
77689 electr. compon. pts. nes
77881 electro-magnets, etc.

Telecommunications equipment, TV, gramophones

76110 colour TV receivers
76120 monochrome TV receivers
76210 mtr vehc radio receivers
76220 portable radio receivers
76280 other radio receivers
7631 electric gramophones, etc.
76381 TV image, sound recdrds, etc.
76388 dictating machines, etc.
76410 line telephone, etc. equip.
76420 microphone, loudspeaker, amplifier
76430 TV, radio transmitters, etc.
76481 radiotelephone, etc. rcvrs
76482 television cameras
76483 radar apparatus, etc.
76491 pts nes of appar of 76410
76492 pts nes of equip of 76420
76493 telecomm. equipment pts nes
76499 parts etc. of sounds equipment

Drugs

54110 provitamins and vitamins
54131 penicillins and derivtvs
54132+54133+54139 other antibiotics
54140 veg alkaloids and derivs

54151	insulin
54152	pituitary, similr hormone
54153	adrenal cortical hormone
54159	other hormones, derivs, etc.
54161	glycosides and derivatvs
54162	glands, etc. and extracts
54164	antisera, microb vaccines
54165	toxins, microb cultures

Scientific instruments

75182	photo, thermocopy apparat
75919	copy mach prts, acces nes
75990	acctg, etc. adp. mch pts, ac.
87101	telescope, mono-binocular
87102	astronomical instr nes
87103	electron, etc. diffrctn ap
87104	microscopes cmpnd optical
87109	optical instruments nes
87201	dental instruments
87202	other medical instruments
87310	gas supply meters, etc.
87411	navig instr nonelec. etc.
87412	survey instr, etc. nonelec.
87481	electronic regulators
87482	radiation counters, etc.
87483	other elctrnc meas, etc. equipment
87484	electromechncal regulatr
87489	elec measur, etc. inst nes
88111	still cameras
88119	pts nes of appar of 8811
8812	cinema cameras, proj, etc.
88139	photo, cine lab equip nes
885-88514-88526-88529	watches and clocks

Electrical machinery

71610	DC motors and generators
71621	AC motors, inc universl motors
71622	AC generators
71623	gen sets with pistn engn
71630	rotary converters
71690	pts nes of rot elec plnt
7361	metal cutting mach-tools
77111	liquid dielec transformers
77118	other elec transformers
77122	inductors
77129	pts nes of machy of 771
77210	switchgear, etc.
77220	printed circuits, pts nes
77230	fixed, variable resistors
77882	elec traffic control equ
77883	elec signalling equ nes
77885	particle accelerators

Non-electrical machinery

71260	steam powr units, engines
71290	steam engine etc. parts nes
71320	motor vehcl pistn engines
71331	marine piston engines outboard
71332	marine piston engines other than outboard
71380	piston engines nes
71390	piston engines parts nes
71488	other gas turbines nes
71499	parts nes, of 71488, 71888
71870	nuclear reactors, pts nes
71881	water turbines
71882	other hydraulic engines, mtrs
71888	other engines, motors nes
71889	parts nes of 71881, 71882

Chemicals

524	radioactive etc. material
53110	synthic orgnic dyestuffs
5312	synth lumin, indigo, lakes
58311	polyethylene in primary forms
58312+58313+58319	polyethylene in other forms
58321	polypropylene in primary forms
58322+58329	polypropylene in other forms
58331	polystyrene, its copolymr, in primary forms
58332+58333+58339	polystyrene, its copolymr, in other forms
58341	polyvinyl chloride in primary forms
58342+58343+58349+89391	polyvinyl chloride in other forms
5835+89392	vinyl chlor. acet copolym, PVC/PVAC floor tile
58361	acrilic polymers, etc. in primary forms
58362+58369	acrilic polymers, etc. in other forms
58370	polyvinyl acetate
58390	other polymrztion etc. prod
59110	insecticides, for retail
59120	fungicides, for retail
59130	herbicides, for retail
5914	disinfectants, etc., for retail

Products according to economic category

Consumer products

71331 + 76110 + 76120 + 76210 + 76220 + 76280 + 7631 + 76381 + 76388 + 79220 + 87101 + 88111 + 8812 + 88139

Capital goods

71260 + 71380 + 71610 + 71621 + 71622 + 71623 + 71630 + 71870 + 71881 + 71882 + 71888 + 7361 + 75111 + 75182 + 75210 + 75220 + 75230 + 75240 + 75250 + 75280 + 76410 + 76420 + 76430 + 76481 + 76482 + 76483 + 77111 + 77118 + 77122 + 77410 + 77420 + 77881 + 77882 + 77883 + 77885 + 79210 + 79230 79240 87102 87103 87104 87109 87201 87202 87310 87411 87412 87481 + 87482 + 87483 + 87484 + 87489

Intermediate goods

524 + 53110 + 5312 + 54110 + 54131 + 54132 + 54140 + 54151 + 54152 + 54153 + 54159 + 54161 + 54162 + 54164 + 54165 + 58311 + 58312 + 58321 + 58322 + 58331 + 58332 + 58341 + 58342 + 583 + 58361 + 58362 + 58370 + 58390 + 59110 + 59120 + 59130 + 5914 + 71290 + 71311 + 71319 + 71320 + 71332 + 71390 + 71440 + 71481 + 71488 + 71491 + 71499 + 71690 + 71889 + 75919 + 75990 + 76491 + 76492 + 76493 + 76499 + 77129 + 77210 + 77220 + 77230 + 77610 + 77620 + 77630 + 77640 + 77681 + 77689 + 79290 + 88119 + 885-8

C. Summary statistics: definition

1. Export/import ratio

This ratio reveals the extent to which reporters' exports and imports are unbalanced. A ratio in excess of unity reveals exports greater in value to imports, and vice versa.

2. Average annual growth rate (AAGR)

The AAGR of value of trade during a period is calculated as:

$$\text{AAGR} = \frac{X_t^{1/1 - t}}{X_i} - 1 \times 100$$

where X_i is value of flow at start of period

where X_t is value of flow at end of period

3. Specialization index

Import specialization index

Imports of product i in country j /total imports of country j divided by imports of product i by all reporters/total imports by all reporters.

Export specialization index

Formally:

$$S = \frac{X_{ij}/\Sigma_i X_j}{\Sigma_j X_i/\Sigma_i \Sigma_j X}$$

4. Intra-industry trade index (I)

is defined as:

$$I = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}}$$

This index is, then, the ratio of exports/imports of the product, divided by exports + imports. The ratio can vary between -1 , when trade consists exclusively of imports, and $+1$ when trade in that product involves no imports at all. This index therefore measures the extent of country specialisms within an industry by taking account of imports of products in the same industry group. Consequently any tendency for an economy to operate assembly plants will be highlighted by this measure.

TABLE 1.1

EUR12 : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : IMPORTS

EUR12 : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) tous produits manufactures : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EXTRA-EUR12										
Value (M.ECU)	19309.7	24152.3	30345.4	36955.0	40699.6	46154.3	57271.9	64352.7	62245.8	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	63.6	79.6	100.0	121.8	134.1	152.1	188.7	212.1	205.1	Indice(1980=100)
% of all products	10.7	10.9	11.0	11.7	12.2	13.6	14.5	15.8	18.2	% tous produits
% of manuf.	27.1	28.9	30.9	33.1	33.6	34.6	35.5	36.8	34.4	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	15799.1	18254.2	21879.3	28862.6	30974.3	36057.0	44115.2	49415.0	49357.3	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	72.2	83.4	100.0	131.9	141.6	164.8	201.6	225.9	225.6	Indice(1980=100)
% of all products	18.3	17.7	17.6	20.3	20.1	22.0	22.8	24.0	25.5	% tous produits
% of manuf.	29.8	29.9	30.4	34.8	34.3	36.3	37.0	38.0	36.9	% manuf.
CLASSE2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	1956.0	2685.0	3583.5	4272.1	4836.8	5488.7	7481.7	8297.4	8774.83	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	54.6	74.9	100.0	119.2	135.0	153.2	208.8	231.5	244.9	Indice(1980=100)
% of all products	2.5	2.7	2.8	2.9	3.3	3.9	4.7	5.2	7.7	% tous produits
% of manuf.	15.1	16.6	18.9	20.2	20.8	21.1	23.5	24.7	24.8	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	893.0	1074.3	897.4	836.5	818.4	767.9	849.0	988.9	1019.76	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	99.5	119.7	100.0	93.2	91.2	85.6	94.6	110.2	113.6	Indice(1980=100)
% of all products	6.0	5.8	4.0	3.3	2.7	2.4	2.1	2.6	3.4	% tous produits
% of manuf.	17.5	17.6	13.1	12.6	11.8	10.5	9.7	10.4	10.2	% manuf.
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	8320.5	9760.8	11884.7	15741.4	16654.8	18460.7	23198.3	25521.7	22904.4	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	70.0	82.1	100.0	132.5	140.1	155.3	195.2	214.7	192.7	Indice(1980=100)
% of all products	27.9	26.7	25.6	29.4	29.2	32.3	34.8	37.0	39.5	% tous produits
% of manuf.	44.9	43.5	43.3	47.7	47.8	50.0	51.1	52.2	54.0	% manuf.
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	3171.2	3615.3	4660.5	6772.3	6975.4	8921.0	10785.4	12489.3	14147.5	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	68.0	77.6	100.0	145.3	149.7	191.4	231.4	268.0	303.6	Indice(1980=100)
% of all products	32.3	33.4	33.7	39.0	35.7	40.2	40.6	42.5	41.0	% tous produits
% of manuf.	34.7	35.9	36.3	40.7	37.4	41.9	42.2	43.9	42.2	% manuf.
EFTA										
Value (M.ECU)	3880.6	4290.7	4636.7	5364.6	6112.8	7306.9	8436.3	9726.9	10784.1	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	83.7	92.5	100.0	115.7	131.8	157.6	181.9	209.8	232.6	Indice(1980=100)
% of all products	11.3	10.4	9.7	10.1	10.6	11.2	11.1	11.9	13.7	% tous produits
% of manuf.	17.1	16.7	16.3	18.2	18.9	20.2	19.8	20.9	20.9	% manuf.
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	1215.2	1726.8	2132.8	2494.1	2575.4	2972.5	4373.0	4777.0	5652.41	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	57.0	81.0	100.0	116.9	120.7	139.4	205.0	224.0	265.0	Indice(1980=100)
% of all products	12.7	14.1	12.9	12.4	11.7	11.7	14.6	15.5	20.8	% tous produits
% of manuf.	20.4	22.0	23.0	22.4	21.9	22.7	26.9	29.3	31.5	% manuf.
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	1594.4	2172.0	2719.6	3234.0	3484.2	4077.5	6055.3	6626.2	7306.40	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	58.6	79.9	100.0	118.9	128.1	149.9	222.7	243.6	268.7	Indice(1980=100)
% of all products	7.8	8.6	9.2	9.5	9.2	9.6	11.7	12.4	15.5	% tous produits
% of manuf.	16.1	17.5	18.9	19.1	19.0	20.0	23.7	25.1	25.9	% manuf.

TABLE 1.1 (cont.)

USA : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : IMPORTS

USA : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) tous produits manufactures : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD/MONDE										
Value (M.ECU)	14899.8	15330.8	17413.3	26708.2	31651.2	40872.6	65990.0	72552.1	64818.2	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	85.6	88.0	100.0	153.4	181.8	234.7	379.0	416.6	372.2	Indice(1980=100)
% of all products	10.4	9.7	9.8	11.0	12.2	13.7	15.3	15.5	16.5	% tous produits
% of manuf.	20.4	20.5	21.3	23.1	23.1	23.7	24.6	23.3	23.1	% manuf.
EUR12										
Value (M.ECU)	3074.6	3205.7	3925.1	5166.6	5762.9	6637.5	10305.3	12804.4	11985.3	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	78.3	81.7	100.0	131.6	146.8	169.1	262.6	326.2	305.4	Indice(1980=100)
% of all products	12.0	11.9	14.0	12.7	12.2	12.5	12.8	13.8	14.8	% tous produits
% of manuf.	16.9	16.7	19.2	20.3	19.6	18.8	18.6	18.8	19.2	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	7496.3	7206.0	7802.8	13052.2	15162.5	19015.8	33178.7	37740.9	33505.9	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	96.1	92.4	100.0	167.3	194.3	243.7	425.2	483.7	429.4	Indice(1980=100)
% of all products	13.4	12.6	12.2	14.5	14.9	15.6	18.1	18.2	18.9	% tous produits
% of manuf.	20.1	19.6	19.6	22.4	22.1	22.2	25.0	24.3	24.3	% manuf.
CLASSE2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	4286.6	4866.6	5597.8	8387.5	10636.8	15125.7	22385.1	21862.4	19160.7	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	76.6	86.9	100.0	149.8	190.0	270.2	399.9	390.6	342.3	Indice(1980=100)
% of all products	7.2	6.8	6.7	7.7	10.0	12.6	13.9	13.6	15.0	% tous produits
% of manuf.	25.2	26.9	27.7	27.8	29.1	30.7	29.7	26.4	25.5	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	42.3	52.4	87.6	101.9	88.8	93.6	120.8	144.4	166.28	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	48.3	59.8	100.0	116.3	101.4	106.9	137.8	164.8	189.8	Indice(1980=100)
% of all products	2.7	2.7	4.5	3.0	2.4	2.1	1.7	1.8	2.2	% tous produits
% of manuf.	6.3	6.3	7.7	5.7	4.0	3.5	2.9	3.0	3.3	% manuf.
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	4901.7	4519.9	5033.2	8932.8	10293.1	13564.5	24010.1	27917.3	25425.9	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	97.4	89.8	100.0	177.5	204.5	269.5	477.0	554.7	505.2	Indice(1980=100)
% of all products	23.7	22.3	21.7	25.1	25.4	28.1	31.4	29.8	29.3	% tous produits
% of manuf.	27.3	26.0	25.2	28.9	28.9	30.5	34.3	32.2	31.0	% manuf.
EFTA										
Value (M.ECU)	621.1	701.0	780.0	922.8	1023.6	1065.5	1653.9	2152.0	1810.67	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	79.6	89.9	100.0	118.3	131.2	136.6	212.0	275.9	232.1	Indice(1980=100)
% of all products	14.3	15.3	13.2	12.9	13.1	12.4	12.5	14.7	13.4	% tous produits
% of manuf.	24.1	25.2	25.6	23.7	22.1	18.6	19.2	19.8	19.1	% manuf.
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	3517.8	3873.7	4295.7	6462.3	7955.6	11731.3	17377.0	17769.1	15978.2	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	81.9	90.2	100.0	150.4	185.2	273.1	404.5	413.6	372.0	Indice(1980=100)
% of all products	18.9	18.6	17.2	17.7	17.7	20.4	20.9	19.8	21.3	% tous produits
% of manuf.	26.7	27.7	27.8	27.8	28.0	30.3	29.1	27.0	26.5	% manuf.
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	4175.0	4733.2	5458.0	8217.0	10389.1	14721.7	21807.0	21354.6	18867.2	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	76.5	86.7	100.0	150.6	190.3	269.7	399.5	391.3	345.7	Indice(1980=100)
% of all products	15.7	16.3	15.5	16.1	17.6	19.4	20.3	18.8	20.4	% tous produits
% of manuf.	26.2	28.0	28.8	28.8	30.0	31.6	30.5	27.4	26.6	% manuf.

TABLE 1.1 (cont.)

JAPAN : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : IMPORTS

JAPON : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) tous produits manufactures : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD/MONDE										
Value (M.ECU)	3343.8	4094.9	4929.0	6686.3	7528.8	9262.7	12060.0	12661.7	11621.5	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	67.8	83.1	100.0	135.7	152.7	187.9	244.7	256.9	235.8	Indice(1980=100)
% of all products	5.4	5.1	5.0	5.2	5.6	6.6	7.0	7.5	9.1	% tous produits
% of manuf.	25.7	25.7	29.0	29.8	30.2	32.3	31.9	32.2	30.3	% manuf.
EUR12										
Value (M.ECU)	690.1	763.7	910.1	1018.7	1220.1	1330.9	1435.0	1546.9	1761.56	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	75.8	83.9	100.0	111.9	134.1	146.2	157.7	170.0	193.6	Indice(1980=100)
% of all products	13.8	13.2	15.6	12.6	15.1	14.0	11.5	12.8	12.3	% tous produits
% of manuf.	17.9	17.9	20.3	18.7	20.6	19.3	16.9	17.7	17.6	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	2159.6	2694.2	3204.1	4590.5	5211.0	6731.2	8781.4	9162.2	7926.43	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	67.4	84.1	100.0	143.3	162.6	210.1	274.1	286.0	247.4	Indice(1980=100)
% of all products	10.4	10.7	11.1	12.2	12.7	14.9	15.4	16.1	16.1	% tous produits
% of manuf.	39.6	38.9	40.2	43.1	42.2	45.7	46.4	46.6	46.6	% manuf.
CLASSE2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	479.9	612.3	778.8	1026.6	1034.5	1125.8	1741.3	1824.3	1806.31	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	61.6	78.6	100.0	131.8	132.8	144.5	223.6	234.2	231.9	Indice(1980=100)
% of all products	1.5	1.4	1.3	1.4	1.3	1.5	1.9	2.1	3.2	% tous produits
% of manuf.	14.8	15.1	20.7	19.8	18.9	19.8	20.5	20.8	19.3	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	14.1	24.6	35.9	50.5	63.1	74.4	102.3	128.3	127.15	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	39.2	68.6	100.0	140.6	175.7	207.1	284.6	357.2	353.8	Indice(1980=100)
% of all products	.5	.6	.7	.7	.8	.9	1.0	1.2	1.5	% tous produits
% of manuf.	2.9	3.5	4.5	4.6	5.3	5.6	5.3	5.9	6.3	% manuf.
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	1920.8	2436.6	2946.6	4305.0	4861.9	6343.4	8235.1	8594.3	7342.85	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	65.2	82.7	100.0	146.1	165.0	215.3	279.5	291.7	249.2	Indice(1980=100)
% of all products	16.6	16.6	17.1	19.1	19.8	23.1	24.1	25.6	24.7	% tous produits
% of manuf.	44.0	43.1	45.2	47.3	46.2	50.4	50.8	51.4	52.3	% manuf.
EFTA										
Value (M.ECU)	217.0	228.1	218.7	237.4	278.3	303.9	419.6	445.0	476.38	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	99.2	104.3	100.0	108.6	127.3	139.0	191.9	203.5	217.8	Indice(1980=100)
% of all products	17.1	16.2	15.3	11.1	13.0	11.3	10.5	11.6	11.7	% tous produits
% of manuf.	28.0	25.0	23.0	23.6	24.2	22.6	24.1	22.9	22.5	% manuf.
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	411.9	525.0	665.1	879.6	886.2	958.7	1511.2	1625.2	1637.66	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	61.9	78.9	100.0	132.2	133.2	144.1	227.2	244.3	246.2	Indice(1980=100)
% of all products	7.7	7.5	9.6	8.6	7.7	7.4	8.4	9.2	10.2	% tous produits
% of manuf.	16.5	16.9	23.6	22.0	21.2	22.5	23.7	25.2	23.3	% manuf.
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	466.9	600.2	766.7	1013.2	1020.9	1111.0	1724.0	1798.2	1777.69	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	60.9	78.3	100.0	132.1	133.1	144.9	224.8	234.5	231.8	Indice(1980=100)
% of all products	3.4	3.2	3.5	3.5	3.3	3.4	4.0	4.3	5.5	% tous produits
% of manuf.	15.5	15.9	21.7	20.8	19.7	20.9	22.1	22.5	20.7	% manuf.

TABLE 1.1 (cont.)

EFTA : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : IMPORTS

EFTA : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) tous produits manufactures : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD/MONDE										
Value (M.ECU)	6466.7	7062.8	8390.2	9893.0	10737.4	12119.1	14145.4	15938.9	16879.7	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	77.1	84.2	100.0	117.9	128.0	144.4	168.6	190.0	201.2	Indice(1980=100)
% of all products	10.3	9.4	9.3	10.0	10.0	10.7	10.9	11.3	12.1	% tous produits
% of manuf.	15.4	14.8	15.2	16.0	15.7	16.4	16.4	16.8	16.3	% manuf.
EUR12										
Value (M.ECU)	3591.3	3884.8	4547.4	5014.7	5533.0	6030.0	7147.1	8256.0	9081.91	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	79.0	85.4	100.0	110.3	121.7	132.6	157.2	181.6	199.7	Indice(1980=100)
% of all products	9.9	9.0	9.0	9.3	9.4	9.5	9.6	10.0	10.7	% tous produits
% of manuf.	12.9	12.2	12.5	12.9	12.8	12.9	13.1	13.4	13.4	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	2629.3	2798.0	3386.6	4386.9	4623.0	5482.0	6211.8	6841.2	6891.84	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	77.6	82.6	100.0	129.5	136.5	161.9	183.4	202.0	203.5	Indice(1980=100)
% of all products	16.9	15.8	15.9	17.1	16.7	18.8	18.7	19.2	19.2	% tous produits
% of manuf.	22.6	21.6	22.1	23.4	22.9	25.2	25.0	25.3	24.1	% manuf.
CLASSE2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	124.9	198.7	250.7	290.5	338.4	373.0	520.7	598.0	630.30	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	49.8	79.3	100.0	115.9	135.0	148.8	207.6	238.5	251.4	Indice(1980=100)
% of all products	1.9	2.5	2.3	2.6	3.1	3.7	4.5	4.9	6.3	% tous produits
% of manuf.	8.1	11.2	11.2	10.8	10.4	11.0	11.7	13.7	14.1	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	121.2	181.2	205.5	200.8	242.9	234.0	265.8	243.7	275.63	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	59.0	88.2	100.0	97.7	118.2	113.9	129.3	118.6	134.1	Indice(1980=100)
% of all products	2.7	3.1	2.9	2.3	2.5	2.3	2.4	2.2	3.4	% tous produits
% of manuf.	11.6	14.4	14.6	13.2	14.1	13.2	12.8	11.4	12.8	% manuf.
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	1125.2	1158.7	1492.2	2118.9	2247.1	2858.3	2897.8	2984.3	2791.41	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	75.4	77.7	100.0	142.0	150.6	191.5	194.2	200.0	187.1	Indice(1980=100)
% of all products	28.8	26.1	26.3	29.3	29.6	35.5	34.0	33.8	35.0	% tous produits
% of manuf.	37.4	33.9	34.7	39.8	39.8	44.7	41.8	41.3	41.6	% manuf.
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	508.2	533.4	715.2	948.3	965.1	1139.1	1562.6	1786.5	1966.85	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	71.1	74.6	100.0	132.6	134.9	159.3	218.5	249.8	275.0	Indice(1980=100)
% of all products	25.1	26.4	26.2	24.3	22.7	24.1	28.0	27.9	26.0	% tous produits
% of manuf.	26.8	28.1	28.1	25.2	24.3	25.1	28.9	28.7	26.8	% manuf.
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	101.0	168.0	210.8	237.1	243.7	282.0	390.8	421.7	487.48	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	47.9	79.7	100.0	112.5	115.6	133.8	185.4	200.1	231.2	Indice(1980=100)
% of all products	7.4	10.9	11.0	10.5	8.9	9.5	10.5	11.1	13.3	% tous produits
% of manuf.	11.9	16.7	16.6	15.1	12.7	13.5	14.4	15.6	17.4	% manuf.
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	120.6	193.7	244.1	284.6	326.7	354.6	506.6	556.7	599.42	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	49.4	79.3	100.0	116.6	133.8	145.2	207.5	228.0	245.6	Indice(1980=100)
% of all products	5.2	7.4	7.8	7.9	7.8	7.9	9.0	9.7	10.9	% tous produits
% of manuf.	9.7	13.3	13.5	12.9	12.2	12.4	13.8	14.9	15.7	% manuf.

TABLE 1.1 (cont.)

OECD-TURKEY : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : IMPORTS

OCDE-TURQUIE : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) tous produits manufactures : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD/MONDE										
Value (M.ECU)	48745.7	58333.2	69738.8	93756.2	105194	125192	173150	190133	177068	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	69.9	83.6	100.0	134.4	150.8	179.5	248.3	272.6	253.9	Indice(1980=100)
% of all products	10.1	9.9	9.9	10.8	11.4	12.7	13.8	14.4	15.9	% tous produits
% of manuf.	21.8	22.4	23.8	25.3	25.5	26.1	26.5	26.2	25.5	% manuf.
EUR12										
Value (M.ECU)	31612.0	37584.4	42668.3	49345.5	57067.3	62808.0	77692.7	88541.9	92631.3	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	74.1	88.1	100.0	115.6	133.7	147.2	182.1	207.5	217.1	Indice(1980=100)
% of all products	11.7	11.6	11.9	12.1	12.5	12.7	13.1	13.4	14.3	% tous produits
% of manuf.	17.1	17.2	17.9	18.7	19.2	19.4	19.9	20.1	20.0	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	32217.5	37084.0	43269.8	62044.2	68035.5	81329.1	111759	123195	114924	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	74.5	85.7	100.0	143.4	157.2	188.0	258.3	284.7	265.6	Indice(1980=100)
% of all products	15.8	15.4	15.5	17.5	17.7	19.0	19.9	20.4	21.4	% tous produits
% of manuf.	25.2	25.2	26.0	28.6	28.5	29.3	30.0	29.7	29.8	% manuf.
CLASSE2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	6999.2	8730.2	10646.1	14659.5	17607.9	23103.5	33964.6	34362.6	32007.1	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	65.7	82.0	100.0	137.7	165.4	217.0	319.0	322.8	300.6	Indice(1980=100)
% of all products	3.8	3.8	3.6	4.1	5.0	6.4	7.7	7.9	10.0	% tous produits
% of manuf.	19.6	20.5	22.3	23.2	24.1	25.8	26.4	25.0	24.2	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	1095.0	1367.2	1266.3	1239.5	1252.0	1198.1	1372.2	1539.7	1621.95	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	86.5	108.0	100.0	97.9	98.9	94.6	108.4	121.6	128.1	Indice(1980=100)
% of all products	4.5	4.4	3.4	2.7	2.4	2.1	2.0	2.2	2.9	% tous produits
% of manuf.	14.7	14.7	11.9	10.6	9.8	8.7	7.6	7.9	8.1	% manuf.
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	15030.0	18333.0	21983.0	31108.3	33375.9	38681.4	49553.5	52497.9	45851.5	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	68.4	83.4	100.0	141.5	151.8	176.0	225.4	238.8	208.6	Indice(1980=100)
% of all products	22.0	21.1	21.5	24.0	24.7	26.3	27.0	27.8	28.9	% tous produits
% of manuf.	33.5	32.6	34.7	37.0	38.1	38.8	38.4	38.3	39.8	% manuf.
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	8953.3	9499.4	11399.7	18401.6	20167.7	26116.6	39941.7	46010.6	45147.4	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	78.5	83.3	100.0	161.4	176.9	229.1	350.4	403.6	396.0	Indice(1980=100)
% of all products	26.3	25.9	25.7	28.4	27.6	30.7	32.7	32.0	32.0	% tous produits
% of manuf.	29.6	29.2	28.9	31.5	30.6	32.9	35.2	34.2	33.6	% manuf.
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	5383.8	6629.4	7695.0	10681.2	12353.9	16876.1	25384.3	26227.8	25246.6	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	70.0	86.2	100.0	138.8	160.5	219.3	329.9	340.8	328.1	Indice(1980=100)
% of all products	14.9	15.0	14.4	14.4	14.2	16.0	17.6	17.4	19.5	% tous produits
% of manuf.	23.1	23.8	25.0	24.7	24.7	26.9	27.6	26.8	26.7	% manuf.
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	6504.0	8059.0	9615.1	13419.4	15969.6	21240.6	31910.3	32081.8	30134.9	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	67.6	83.8	100.0	139.6	166.1	220.9	331.9	333.7	313.4	Indice(1980=100)
% of all products	10.1	10.2	10.2	10.8	11.4	13.0	14.5	14.2	16.1	% tous produits
% of manuf.	21.0	21.9	23.4	23.8	24.5	26.4	27.4	25.9	25.4	% manuf.

TABLE 1.2

EUR12 : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : EXPORTS

EUR12 : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) produits manufactures : EXPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EXTRA-EUR12										
Value (M.ECU)	26590.0	30052.1	35413.9	40775.9	46963.5	50598.3	61221.0	68410.0	64207.8	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	75.1	84.9	100.0	115.1	132.6	142.9	172.9	193.2	181.3	Indice(1980=100)
% of all products	15.7	16.1	16.5	15.4	16.6	16.9	17.4	18.1	18.6	% tous produits
% of all manuf.	20.5	21.5	22.5	21.7	22.8	23.1	23.6	24.2	23.8	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	10844.1	11933.8	14271.7	17411.8	19629.5	21676.2	28197.7	35204.7	33653.1	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	76.0	83.6	100.0	122.0	137.5	151.9	197.6	246.7	235.8	Indice(1980=100)
% of all products	13.9	13.4	14.2	14.6	14.9	14.9	15.1	16.8	16.8	% tous produits
% of all manuf.	18.0	17.7	19.0	20.5	20.8	20.4	20.4	22.1	21.0	% manuf.
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	11645.1	12594.5	13953.6	17208.7	20398.8	20340.8	23415.0	22820.3	20932.9	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	83.5	90.3	100.0	123.3	146.2	145.8	167.8	163.5	150.0	Indice(1980=100)
% of all products	15.9	16.3	15.4	14.3	16.1	16.3	17.4	17.2	18.6	% tous produits
% of all manuf.	20.0	20.9	20.1	18.9	20.8	21.0	22.7	22.4	23.6	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	2220.7	2200.4	2443.9	2376.6	2476.0	3268.5	3671.9	4225.0	3920.54	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	90.9	90.0	100.0	97.2	101.3	133.7	150.2	172.9	160.4	Indice(1980=100)
% of all products	13.8	12.2	12.7	11.5	12.1	13.5	13.8	13.4	14.2	% tous produits
% of all manuf.	20.4	18.7	19.5	19.2	19.6	21.2	21.5	20.8	19.8	% manuf.
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	3431.6	3785.8	4450.8	5989.9	6882.9	8009.1	11658.0	15417.1	13666.1	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	77.1	85.1	100.0	134.6	154.6	179.9	261.9	346.4	307.0	Indice(1980=100)
% of all products	14.2	14.6	16.4	15.8	15.8	15.6	16.0	18.3	18.2	% tous produits
% of all manuf.	19.1	19.7	21.9	23.9	23.9	22.3	21.7	23.8	22.5	% manuf.
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	590.3	653.0	798.5	907.1	1091.5	1205.6	1239.8	1513.1	1646.70	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	73.9	81.8	100.0	113.6	136.7	151.0	155.3	189.5	206.2	Indice(1980=100)
% of all products	15.2	13.4	17.0	15.4	16.6	15.9	13.2	14.5	14.4	% tous produits
% of all manuf.	19.4	17.6	21.5	20.7	21.2	20.7	17.7	18.7	18.1	% manuf.
EFTA										
Value (M.ECU)	4773.9	5308.9	6284.0	6693.4	7606.5	8656.8	10433.9	12519.1	13374.1	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	76.0	84.5	100.0	106.5	121.0	137.8	166.0	199.2	212.8	Indice(1980=100)
% of all products	12.7	11.7	11.7	12.1	12.6	13.3	13.8	15.0	15.4	% tous produits
% of all manuf.	16.5	15.8	16.3	17.1	17.5	18.3	18.9	20.1	19.6	% manuf.
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	1759.9	1911.5	2324.6	2666.6	3209.8	2899.0	3588.4	4200.4	4149.45	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	75.7	82.2	100.0	114.7	138.1	124.7	154.4	180.7	178.5	Indice(1980=100)
% of all products	22.1	20.2	21.7	20.1	23.0	21.7	21.3	22.5	22.9	% tous produits
% of all manuf.	26.6	23.7	25.5	24.3	26.6	25.3	25.0	26.7	27.2	% manuf.
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	3807.9	4404.9	5041.2	5772.4	7047.6	6532.5	7360.7	8675.2	9093.69	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	75.5	87.4	100.0	114.5	139.8	129.6	146.0	172.1	180.4	Indice(1980=100)
% of all products	19.6	19.3	20.3	18.7	21.6	19.3	19.1	20.8	22.2	% tous produits
% of all manuf.	23.5	23.1	24.3	23.1	25.7	23.4	23.1	25.1	26.4	% manuf.

TABLE 1.2 (cont.)

USA : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : EXPORTS

USA : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) produits manufacturés : EXPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD/MONDE										
Value (M.ECU)	15726.7	18011.7	21665.6	30573.1	35576.4	40779.4	53916.8	49529.8	41227.4	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	72.6	83.1	100.0	141.1	164.2	188.2	248.9	228.6	190.3	Indice(1980=100)
% of all products	14.3	14.0	14.2	15.0	16.9	18.8	20.1	18.5	19.7	% tous produits
% of all manuf.	22.0	22.3	22.7	23.1	25.9	28.5	30.5	26.9	27.8	% manuf.
EUR12										
Value (M.ECU)	5296.8	6241.5	7659.2	10301.3	11976.8	13374.8	17479.0	15919.4	14032.2	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	69.2	81.5	100.0	134.5	156.4	174.6	228.2	207.8	183.2	Indice(1980=100)
% of all products	19.6	19.0	18.8	21.0	23.6	25.9	28.6	26.3	27.5	% tous produits
% of all manuf.	33.0	32.3	31.5	34.6	38.4	39.8	42.4	37.4	38.2	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	4920.6	5468.5	6338.3	9487.0	11036.1	12969.0	17647.5	17562.5	14088.4	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	77.6	86.3	100.0	149.7	174.1	204.6	278.4	277.1	222.3	Indice(1980=100)
% of all products	12.9	12.3	13.0	14.1	16.2	16.5	17.2	16.9	17.4	% tous produits
% of all manuf.	19.0	19.0	20.4	20.9	24.0	23.9	25.0	23.7	24.2	% manuf.
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	5325.5	6115.0	7450.6	10562.3	12325.9	13989.9	18266.2	14930.4	12038.0	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	71.5	82.1	100.0	141.8	165.4	187.8	245.2	200.4	161.6	Indice(1980=100)
% of all products	13.0	13.6	13.2	13.9	15.9	18.7	20.5	17.2	17.7	% tous produits
% of all manuf.	19.9	19.9	19.6	19.7	22.4	28.0	30.7	25.1	25.1	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	134.3	113.7	132.8	156.7	159.9	262.5	357.4	641.7	654.53	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	101.1	85.6	100.0	118.0	120.4	197.6	269.1	483.2	492.8	Indice(1980=100)
% of all products	3.8	2.1	2.5	2.2	2.4	4.7	3.9	7.0	12.7	% tous produits
% of all manuf.	17.4	11.0	9.8	9.0	8.4	12.4	11.4	13.0	18.6	% manuf.
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	1056.6	1335.8	1614.9	2448.4	3088.1	3623.6	4853.0	4819.3	4235.14	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	65.4	82.7	100.0	151.6	191.2	224.4	300.5	298.4	262.3	Indice(1980=100)
% of all products	10.7	10.7	11.2	12.9	14.9	15.4	16.9	17.2	18.2	% tous produits
% of all manuf.	29.7	28.1	29.9	31.1	34.8	34.3	36.5	34.8	34.5	% manuf.
EFTA										
Value (M.ECU)	773.1	836.4	1005.7	1251.6	1531.9	1819.8	2064.3	2066.0	1687.45	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	76.9	83.2	100.0	124.5	152.3	180.9	205.3	205.4	167.8	Indice(1980=100)
% of all products	26.2	18.3	19.9	22.6	26.4	28.7	32.1	29.9	29.9	% tous produits
% of all manuf.	36.4	32.1	30.8	31.1	37.1	38.6	42.5	38.2	36.8	% manuf.
MDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	2317.8	3003.1	3607.4	4991.3	5438.2	6502.8	8993.1	8050.1	6863.91	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	64.3	83.2	100.0	138.4	150.7	180.3	249.3	223.2	190.3	Indice(1980=100)
% of all products	16.5	16.8	15.2	15.7	18.3	21.5	23.0	19.5	20.7	% tous produits
% of all manuf.	25.8	25.5	23.5	23.1	27.1	33.4	34.5	28.3	29.0	% manuf.
MDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	3338.1	4300.7	5423.9	7542.4	8554.5	10217.3	13767.5	10640.0	8896.39	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	61.5	79.3	100.0	139.1	157.7	188.4	253.8	196.2	164.0	Indice(1980=100)
% of all products	17.0	17.2	16.5	18.0	20.8	24.2	26.3	20.1	20.8	% tous produits
% of all manuf.	27.0	25.6	25.0	25.9	30.0	36.4	38.1	28.3	28.5	% manuf.

TABLE 1.2 (cont.)

JAPAN : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : EXPORTS

JAPON : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) produits manufactures : EXPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD/MONDE										
Value (M.ECU)	16917.5	16775.7	20622.4	32852.6	34079.5	44769.5	65312.6	68623.3	67450.1	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	82.0	81.3	100.0	159.3	165.3	217.1	316.7	332.8	327.1	Indice(1980=100)
% of all products	22.2	22.7	22.6	24.3	24.2	27.5	30.3	30.1	31.8	% tous produits
% of all manuf.	26.6	27.8	27.3	28.7	28.6	31.6	34.5	34.0	35.1	% manuf.
EUR12										
Value (M.ECU)	3182.3	3410.5	4492.4	6809.9	7398.9	8780.5	10724.9	11970.3	13587.5	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	70.8	75.9	100.0	151.6	164.7	195.4	238.7	266.5	302.5	Indice(1980=100)
% of all products	32.5	33.7	35.3	38.5	40.1	40.7	41.9	43.9	43.3	% tous produits
% of all manuf.	35.0	36.8	38.6	40.3	42.5	42.5	43.7	45.5	44.7	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	6328.7	5853.1	7011.0	12498.1	13274.6	19495.5	33047.9	33926.0	33060.9	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	90.3	83.5	100.0	178.3	189.3	278.1	471.4	483.9	471.6	Indice(1980=100)
% of all products	24.2	23.3	22.9	25.9	26.0	30.4	34.0	31.8	32.2	% tous produits
% of all manuf.	27.6	26.8	26.1	29.5	29.1	33.1	36.9	34.1	33.9	% manuf.
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	6853.2	6906.7	8286.1	12321.7	12347.5	15028.6	19041.0	18137.7	18050.3	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	82.7	83.4	100.0	148.7	149.0	181.4	229.8	218.9	217.8	Indice(1980=100)
% of all products	19.6	20.7	20.1	20.3	19.7	22.3	24.2	25.0	28.3	% tous produits
% of all manuf.	24.1	26.5	25.4	24.9	24.2	26.6	28.3	29.5	33.2	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	553.2	605.3	832.7	1222.8	1058.6	1464.9	2498.6	4587.8	2748.29	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	66.4	72.7	100.0	146.9	127.1	175.9	300.1	551.0	330.0	Indice(1980=100)
% of all products	10.3	11.2	12.6	14.0	12.2	14.6	18.2	21.4	18.8	% tous produits
% of all manuf.	17.6	19.6	19.2	20.8	21.0	26.3	30.7	31.2	28.1	% manuf.
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	4912.2	4466.7	5142.3	9388.6	10169.9	15358.5	27263.1	27920.3	27101.8	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	95.5	86.9	100.0	182.6	197.8	298.7	530.2	543.0	527.0	Indice(1980=100)
% of all products	25.0	23.3	23.0	27.1	27.3	32.0	35.6	32.6	32.8	% tous produits
% of all manuf.	28.6	27.1	26.4	31.1	30.6	34.8	38.8	35.0	34.6	% manuf.
EFTA										
Value (M.ECU)	433.0	449.9	644.9	875.3	832.6	1103.4	1487.7	1634.8	1900.20	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	67.1	69.8	100.0	135.7	129.1	171.1	230.7	253.5	294.6	Indice(1980=100)
% of all products	25.3	27.3	28.1	26.8	24.4	28.2	33.2	32.4	31.1	% tous produits
% of all manuf.	27.2	29.5	30.6	28.1	26.9	29.9	34.6	33.8	32.2	% manuf.
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	3240.4	3479.9	3800.1	5488.2	5680.6	7416.0	10503.9	10446.7	11663.7	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	85.3	91.6	100.0	144.4	149.5	195.2	276.4	274.9	306.9	Indice(1980=100)
% of all products	24.6	25.6	25.1	25.8	27.6	30.2	32.0	33.3	35.8	% tous produits
% of all manuf.	30.9	32.6	32.7	32.6	33.9	36.6	38.4	39.5	42.2	% manuf.
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	4258.9	4523.7	5141.6	7593.4	7829.4	10147.6	13589.5	13120.1	14164.7	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	82.8	88.0	100.0	147.7	152.3	197.4	264.3	255.2	275.5	Indice(1980=100)
% of all products	22.4	22.9	22.3	23.1	23.6	26.3	28.9	30.1	32.9	% tous produits
% of all manuf.	28.4	29.8	29.2	29.4	29.7	32.2	34.9	36.3	39.4	% manuf.

TABLE 1.2 (cont.)

EFTA : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : EXPORTS

EFTA : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) produits manufactures : EXPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD/MONDE										
Value (M.ECU)	7089.3	7453.7	7997.3	9507.4	10777.1	11907.6	13775.3	15679.0	16457.2	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	88.6	93.2	100.0	118.9	134.8	148.9	172.2	196.1	205.8	Indice(1980=100)
% of all products	11.8	10.9	10.2	10.2	10.6	10.8	10.4	11.2	12.2	% tous produits
% of all manuf.	16.0	15.6	15.1	15.0	15.4	15.9	15.6	16.1	16.3	% manuf.
EUR12										
Value (M.ECU)	2815.6	2989.9	3232.5	3672.5	4202.4	4948.0	5678.4	6492.0	7395.50	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	87.1	92.5	100.0	113.6	130.0	153.1	175.7	200.8	228.8	Indice(1980=100)
% of all products	9.2	8.2	7.5	7.5	7.8	8.4	8.0	8.8	10.2	% tous produits
% of all manuf.	13.6	13.1	12.9	12.9	13.3	14.3	13.9	14.4	14.9	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	1867.5	1996.1	2114.3	2532.7	2658.8	2902.6	3847.5	4755.1	4732.01	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	88.3	94.4	100.0	119.8	125.8	137.3	182.0	224.9	223.8	Indice(1980=100)
% of all products	12.6	11.9	11.5	11.4	11.1	10.7	11.0	12.5	12.7	% tous produits
% of all manuf.	16.3	15.7	15.2	15.1	14.4	14.0	14.5	16.2	15.9	% manuf.
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	1875.6	1920.7	2042.2	2612.1	3151.5	3150.6	3268.3	3310.4	3164.12	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	91.8	94.1	100.0	127.9	154.3	154.3	160.0	162.1	154.9	Indice(1980=100)
% of all products	19.5	19.1	17.9	17.7	19.8	20.0	19.2	18.7	19.8	% tous produits
% of all manuf.	22.6	22.3	21.4	21.0	23.1	23.7	23.1	22.1	22.8	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	520.1	467.7	492.9	556.6	630.0	704.5	738.6	897.9	966.69	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	105.5	94.9	100.0	112.9	127.8	142.9	149.8	182.2	196.1	Indice(1980=100)
% of all products	10.5	9.4	8.5	7.6	7.9	8.4	8.3	8.8	10.6	% tous produits
% of all manuf.	13.6	12.7	11.4	10.0	9.9	10.9	11.1	11.5	12.8	% manuf.
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	583.0	598.8	679.4	811.3	829.3	1004.9	1488.6	1996.4	1768.24	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	85.8	88.1	100.0	119.4	122.1	147.9	219.1	293.8	260.3	Indice(1980=100)
% of all products	16.6	16.4	17.9	16.0	14.9	13.8	13.3	16.7	16.1	% tous produits
% of all manuf.	22.3	21.7	22.4	20.9	18.5	17.4	17.1	20.8	19.5	% manuf.
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	177.3	184.0	162.2	195.9	221.0	241.4	323.0	349.3	350.81	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	109.3	113.4	100.0	120.8	136.2	148.9	199.1	215.4	216.3	Indice(1980=100)
% of all products	17.6	16.4	15.3	14.9	15.0	13.5	13.4	14.0	13.8	% tous produits
% of all manuf.	23.7	21.9	20.1	20.7	20.5	19.3	19.9	19.1	17.7	% manuf.
MDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	465.2	476.4	512.8	664.9	759.8	725.8	814.7	935.2	1063.94	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	90.7	92.9	100.0	129.7	148.2	141.5	158.9	182.4	207.5	Indice(1980=100)
% of all products	30.5	26.7	27.3	25.6	30.0	30.5	26.1	26.5	28.8	% tous produits
% of all manuf.	33.9	30.0	30.5	28.4	33.5	34.4	29.9	30.1	32.7	% manuf.
MDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	729.7	778.2	834.7	1031.5	1151.5	1203.5	1367.5	1537.8	1642.55	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	87.4	93.2	100.0	123.6	138.0	144.2	163.8	184.2	196.8	Indice(1980=100)
% of all products	19.3	18.1	19.0	19.2	21.3	22.5	20.8	21.3	22.2	% tous produits
% of all manuf.	22.5	21.5	22.8	22.9	25.1	26.7	25.0	25.5	26.2	% manuf.

TABLE 1.2 (cont.)

OECD-TURKEY : Share of Hi-tech in (i) all products and (ii) in manufactured products : EXPORTS

OCDE-TURQUIE : Part des Hi-tech dans (i) tous produits et (ii) produits manufactures : EXPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD/MONDE										
Value (M.ECU)	68160.1	74532.7	88000.3	117382	131648	152892	201200	209047	194848	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	77.5	84.7	100.0	133.4	149.6	173.7	228.6	237.6	221.4	Indice(1980=100)
% of all products	15.1	14.5	14.6	15.0	15.8	17.0	18.1	18.0	19.1	% tous produits
% of all manuf.	20.9	21.3	21.8	22.1	23.1	24.5	25.9	25.1	25.4	% manuf.
EUR12										
Value (M.ECU)	34814.1	41527.0	47593.0	57704.5	66738.8	74220.9	92318.3	99885.7	103260	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	73.1	87.3	100.0	121.2	140.2	155.9	194.0	209.9	217.0	Indice(1980=100)
% of all products	12.8	12.6	12.7	13.6	14.2	14.7	15.7	15.8	16.6	% tous produits
% of all manuf.	19.3	19.6	20.2	21.8	22.6	23.2	24.7	24.3	23.7	% manuf.
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	25392.6	26791.0	31188.7	44479.8	49494.4	60724.9	88217.6	96736.9	89468.9	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	81.4	85.9	100.0	142.6	158.7	194.7	282.9	310.2	286.9	Indice(1980=100)
% of all products	13.8	12.5	13.0	14.2	14.7	15.5	16.8	17.0	17.7	% tous produits
% of all manuf.	18.8	18.2	19.1	20.8	21.1	21.8	23.2	22.9	22.7	% manuf.
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	25897.9	27945.9	32239.7	43302.3	49044.7	53069.8	64835.2	59906.0	54901.3	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	80.3	86.7	100.0	134.3	152.1	164.6	201.1	185.8	170.3	Indice(1980=100)
% of all products	16.0	16.1	15.4	15.2	16.5	17.9	19.2	18.3	20.1	% tous produits
% of all manuf.	21.0	21.8	21.1	20.5	22.0	24.1	26.1	24.8	26.3	% manuf.
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	3512.5	3502.0	3960.7	4341.3	4365.2	5730.2	7309.2	10450.6	8429.26	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	88.7	88.4	100.0	109.6	110.2	144.7	184.5	263.9	212.8	Indice(1980=100)
% of all products	11.3	9.6	9.7	9.0	8.9	10.7	11.3	13.4	13.9	% tous produits
% of all manuf.	18.7	17.6	17.3	16.8	16.7	19.2	20.6	21.6	20.4	% manuf.
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	10318.2	10258.7	11570.3	18493.1	20507.4	27708.0	45427.8	50181.0	46126.7	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	89.2	88.7	100.0	159.8	177.2	239.5	392.6	433.7	398.7	Indice(1980=100)
% of all products	14.4	13.1	13.8	15.3	15.1	16.5	18.4	18.3	19.3	% tous produits
% of all manuf.	19.9	19.1	20.0	22.7	21.8	22.8	24.6	23.8	23.7	% manuf.
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	1831.8	2190.9	2596.6	3577.9	4449.5	5125.5	6509.8	6764.1	6270.79	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	70.5	84.4	100.0	137.8	171.4	197.4	250.7	260.5	241.5	Indice(1980=100)
% of all products	10.9	8.7	9.6	10.2	11.6	11.8	12.0	12.3	13.0	% tous produits
% of all manuf.	24.5	22.9	25.2	26.2	28.4	28.0	28.7	27.5	26.1	% manuf.
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	7819.7	8969.0	10446.8	13956.3	15314.4	17738.4	24202.8	23915.3	24032.3	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	74.9	85.9	100.0	133.6	146.6	169.8	231.7	228.9	230.0	Indice(1980=100)
% of all products	20.9	20.0	19.2	19.2	21.6	23.6	24.6	23.6	25.9	% tous produits
% of all manuf.	28.2	27.4	27.0	26.4	29.3	32.6	33.7	31.8	33.8	% manuf.
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	12213.4	14220.3	16712.7	22187.1	24920.8	28406.7	36577.8	34345.7	34162.0	Valeur (M.ECU)
Index(1980=100)	73.1	85.1	100.0	132.8	149.1	170.0	218.9	205.5	204.4	Indice(1980=100)
% of all products	19.3	18.8	18.6	18.9	20.9	22.3	23.7	22.2	24.1	% tous produits
% of all manuf.	25.9	25.5	25.6	25.7	28.1	30.2	31.9	29.4	31.1	% manuf.

TABLE 2.1.1

EUR12 : Value of Imports by Consumer, Capital, Intermediate Products

EUR12 : Valeur des Importations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EXTRA-EUR12										
Value (M.ECU)	19307.1	24146.8	30339.8	36947.6	40691.5	46145.4	57261.3	64342.0	62236.9	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2668.5	3100.1	3599.0	5015.0	5771.2	5775.9	5805.2	6132.0	6890.2	Biens de Consommation
Capital prod.	6655.0	9261.1	12453.8	14537.8	16053.4	18450.2	22445.6	26402.6	25870.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	10137.9	12058.8	14813.3	18672.5	21084.8	24116.5	30767.6	33657.4	31321.4	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	15797.5	18250.9	21873.9	28855.6	30968.0	36049.0	44105.3	49405.0	49348.9	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2093.2	2248.7	2614.6	3786.2	3591.4	4488.0	4384.1	4683.1	4899.1	Biens de Consommation
Capital prod.	6133.8	7261.3	9322.3	12833.2	13351.7	15947.4	18880.5	21689.7	21773.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	7725.4	8994.4	10444.2	13481.6	15209.0	17710.6	22551.5	24815.4	24302.3	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	1955.8	2684.7	3583.2	4271.7	4836.4	5488.3	7481.2	8296.9	8774.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	512.4	753.3	913.2	1133.3	1082.1	1147.3	1305.9	1310.1	1800.0	Biens de Consommation
Capital prod.	319.4	372.4	504.0	751.1	862.0	1070.5	1635.8	2179.7	2597.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1124.3	1560.5	2168.1	2390.6	2892.1	3300.3	4560.2	4860.2	4566.2	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	892.9	1074.1	897.3	836.5	818.4	767.8	849.0	988.8	1019.7	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	42.2	40.1	33.9	39.6	41.9	46.8	56.7	71.3	108.3	Biens de Consommation
Capital prod.	188.3	206.0	237.5	212.1	191.5	185.9	220.4	246.0	285.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	660.7	827.3	623.6	583.6	584.1	534.5	571.2	671.1	625.7	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	8320.2	9760.4	11884.1	15740.0	16654.2	18460.2	23195.0	25518.2	22901.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	176.3	207.8	230.8	311.2	274.7	248.5	291.0	346.7	324.5	Biens de Consommation
Capital prod.	3774.2	4500.1	5731.9	7681.7	7741.5	8513.0	10440.3	11499.3	10579.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	4381.6	5063.9	5932.3	7789.1	8645.3	9714.6	12480.2	13687.5	12015.7	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	3171.0	3615.0	4660.2	6772.0	6975.0	8920.5	10784.9	12488.8	14147.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1471.8	1622.9	1988.9	2989.7	2746.5	3694.1	3516.0	3692.3	3831.3	Biens de Consommation
Capital prod.	959.0	1248.6	1845.3	3095.4	3331.2	4765.8	5390.5	6498.8	7183.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	844.5	963.6	1305.9	1810.3	2004.9	2473.3	3501.9	3950.7	4611.0	Biens Intermediaires
EFTA										
Value (M.ECU)	3880.3	4290.4	4636.4	5364.2	6112.3	7306.3	8435.6	9726.3	10783.6	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	423.3	390.2	366.1	442.7	532.2	518.3	553.5	616.2	720.0	Biens de Consommation
Capital prod.	1310.7	1397.7	1593.7	1844.5	2019.3	2385.3	2678.5	3309.1	3704.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2184.3	2521.3	2687.8	3152.7	3626.3	4463.3	5267.5	5905.4	6483.8	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	1215.1	1726.6	2132.6	2493.8	2575.0	2972.1	4372.6	4776.6	5652.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	482.4	705.1	841.1	1047.4	986.0	1019.9	1128.2	1081.9	1534.7	Biens de Consommation
Capital prod.	119.5	173.5	255.1	367.5	377.2	495.9	999.9	1476.0	2047.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	613.2	848.4	1037.5	1081.0	1213.0	1482.8	2255.0	2264.5	2254.1	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	1594.2	2171.7	2719.3	3233.7	3483.9	4077.1	6054.8	6625.7	7306.0	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	507.5	742.9	903.3	1121.1	1075.4	1135.4	1288.0	1291.5	1779.7	Biens de Consommation
Capital prod.	232.1	276.9	382.0	552.6	604.3	765.0	1305.5	1778.3	2319.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	854.6	1152.1	1434.6	1561.1	1804.3	2203.0	3476.0	3601.1	3389.9	Biens Intermediaires

TABLE 2.1.2

EUR12 : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : IMPORTS

EUR12 : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	78.4	72.5	72.6	75.5	62.2	77.7	75.5	76.4	71.1	Biens de Consommation
Capital prod.	92.2	78.4	74.9	88.3	83.2	86.4	84.1	82.2	84.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	76.2	74.6	70.5	72.2	72.1	73.4	73.3	73.7	77.6	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	19.2	24.3	25.4	22.6	18.8	19.9	22.5	21.4	26.1	Biens de Consommation
Capital prod.	4.8	4.0	4.0	5.2	5.4	5.8	7.3	8.3	10.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	11.1	12.9	14.6	12.8	13.7	13.7	14.8	14.4	14.6	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	1.6	1.3	0.9	0.8	0.7	0.8	1.0	1.2	1.6	Biens de Consommation
Capital prod.	2.8	2.2	1.9	1.5	1.2	1.0	1.0	0.9	1.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	6.5	6.9	4.2	3.1	2.8	2.2	1.9	2.0	2.0	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Consumer prod.	6.6	6.7	6.4	6.2	4.8	4.3	5.0	5.7	4.7	Biens de Consommation
Capital prod.	56.7	48.6	46.0	52.8	48.2	46.1	46.5	43.6	40.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	43.2	42.0	40.0	41.7	41.0	40.3	40.6	40.7	38.4	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	55.2	52.3	55.3	59.6	47.6	64.0	60.6	60.2	55.6	Biens de Consommation
Capital prod.	14.4	13.5	14.8	21.3	20.8	25.8	24.0	24.6	27.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8.3	8.0	8.8	9.7	9.5	10.3	11.4	11.7	14.7	Biens Intermediaires
EFTA										
Consumer prod.	15.9	12.6	10.2	8.8	9.2	9.0	9.5	10.0	10.5	Biens de Consommation
Capital prod.	19.7	15.1	12.8	12.7	12.6	12.9	11.9	12.5	14.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	21.5	20.9	18.1	16.9	17.2	18.5	17.1	17.5	20.7	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	18.1	22.7	23.4	20.9	17.1	17.7	19.4	17.6	22.3	Biens de Consommation
Capital prod.	1.8	1.9	2.0	2.5	2.3	2.7	4.5	5.6	7.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	6.0	7.0	7.0	5.8	5.8	6.1	7.3	6.7	7.2	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	19.0	24.0	25.1	22.4	18.6	19.7	22.2	21.1	25.8	Biens de Consommation
Capital prod.	3.5	3.0	3.1	3.8	3.8	4.1	5.8	6.7	9.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8.4	9.6	9.7	8.4	8.6	9.1	11.3	10.7	10.8	Biens Intermediaires

TABLE 2.1.3

EUR12 : Share (%) of Consumer, Capital, Intermediate products for each Partner : IMPORTS

EUR12 : Part (%) des biens de Consommation, d'Equipement, Intermediaires pour chaque Partenaire : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EXTRA-EUR12										
Consumer prod.	13.8	12.8	11.9	13.6	14.2	12.5	10.1	9.5	11.1	Biens de Consommation
Capital prod.	34.5	38.4	41.0	39.3	39.5	40.0	39.2	41.0	41.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	52.5	49.9	48.8	50.5	51.8	52.3	53.7	52.3	50.3	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	13.3	12.3	12.0	13.1	11.6	12.4	9.9	9.5	9.9	Biens de Consommation
Capital prod.	38.8	39.8	42.6	44.5	43.1	44.2	42.8	43.9	44.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	48.9	49.3	47.7	46.7	49.1	49.1	51.1	50.2	49.2	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	26.2	28.1	25.5	26.5	22.4	20.9	17.5	15.8	20.5	Biens de Consommation
Capital prod.	16.3	13.9	14.1	17.6	17.8	19.5	21.9	26.3	29.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	57.5	58.1	60.5	56.0	59.8	60.1	61.0	58.6	52.0	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	4.7	3.7	3.8	4.7	5.1	6.1	6.7	7.2	10.6	Biens de Consommation
Capital prod.	21.1	19.2	26.5	25.4	23.4	24.2	26.0	24.9	28.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	74.0	77.0	69.5	69.8	71.4	69.6	67.3	67.9	61.4	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Consumer prod.	2.1	2.1	1.9	2.0	1.6	1.3	1.3	1.4	1.4	Biens de Consommation
Capital prod.	45.4	46.1	48.2	48.8	46.5	46.1	45.0	45.1	46.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	52.7	51.9	49.9	49.5	51.9	52.6	53.8	53.6	52.5	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	46.4	44.9	42.7	44.1	39.4	41.4	32.6	29.6	27.1	Biens de Consommation
Capital prod.	30.2	34.5	39.6	45.7	47.8	53.4	50.0	52.0	50.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	26.6	26.7	28.0	26.7	28.7	27.7	32.5	31.6	32.6	Biens Intermediaires
EFTA										
Consumer prod.	10.9	9.1	7.9	8.3	8.7	7.1	6.6	6.3	6.7	Biens de Consommation
Capital prod.	33.8	32.6	34.4	34.4	33.0	32.6	31.8	34.0	34.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	56.3	58.8	58.0	58.8	59.3	61.1	62.4	60.7	60.1	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	39.7	40.8	39.4	42.0	38.3	34.3	25.8	22.7	27.2	Biens de Consommation
Capital prod.	9.8	10.0	12.0	14.7	14.6	16.7	22.9	30.9	36.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	50.5	49.1	48.6	43.3	47.1	49.9	51.6	47.4	39.9	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	31.8	34.2	33.2	34.7	30.9	27.8	21.3	19.5	24.4	Biens de Consommation
Capital prod.	14.6	12.7	14.0	17.1	17.3	18.8	21.6	26.8	31.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	53.6	53.0	52.8	48.3	51.8	54.0	57.4	54.4	46.4	Biens Intermediaires

TABLE 2.1.4

EUR12 : Share (%) of Hi-Tech in the categories Consumer, Capital, Intermediate Products for Partner : IMPORTS

EUR12 : Part (%) des Hi-Tech dans les categories de biens de Consommation, d'Equipeement, Intermediaires : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EXTRA-EUR12										
Consumer prod.	9.2	9.4	9.5	11.4	12.4	11.7	10.2	10.2	10.6	Biens de Consommation
Capital prod.	43.2	51.2	54.9	56.6	56.5	58.6	59.5	61.6	59.4	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	7.3	7.0	6.7	7.5	8.0	9.1	10.1	10.8	13.2	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	14.2	13.5	13.7	16.9	15.4	18.1	15.4	15.5	14.7	Biens de Consommation
Capital prod.	43.9	48.5	50.8	56.8	54.8	58.9	58.6	60.5	55.3	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	14.4	13.6	13.2	14.7	15.5	17.0	18.2	19.0	21.0	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	4.5	5.8	6.1	6.5	5.8	5.9	5.7	5.6	7.2	Biens de Consommation
Capital prod.	43.7	36.9	43.1	46.2	50.8	42.8	57.1	58.8	64.2	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	1.7	1.9	1.9	1.9	2.3	2.8	3.5	3.7	5.6	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	1.4	1.2	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	1.2	1.8	Biens de Consommation
Capital prod.	28.9	34.0	35.6	34.2	32.6	32.3	27.9	31.8	40.8	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	6.4	6.2	3.8	3.0	2.4	2.1	1.8	2.3	3.4	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Consumer prod.	5.3	5.5	5.3	6.2	5.6	5.0	5.2	6.0	6.0	Biens de Consommation
Capital prod.	67.1	66.5	67.1	70.2	68.3	71.2	72.0	73.5	75.0	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	21.4	20.3	18.8	21.6	22.3	25.5	28.6	30.8	32.6	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	33.6	33.7	33.9	40.3	37.9	44.9	37.4	37.4	31.3	Biens de Consommation
Capital prod.	36.0	43.3	47.5	60.3	57.1	63.5	60.4	63.3	62.4	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	30.7	30.9	32.3	37.8	36.1	39.0	43.2	43.2	43.5	Biens Intermediaires
EFTA										
Consumer prod.	8.8	7.2	6.2	6.7	7.2	6.5	5.9	6.1	6.5	Biens de Consommation
Capital prod.	23.9	27.6	28.4	30.3	30.1	33.7	33.2	35.7	35.8	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	10.4	9.5	8.7	8.6	9.3	10.0	9.9	10.4	12.2	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	10.6	12.2	12.2	12.2	11.2	11.2	10.6	10.6	13.7	Biens de Consommation
Capital prod.	38.4	35.9	42.5	48.4	43.2	33.0	58.7	63.4	60.6	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	13.2	14.4	11.6	10.2	9.9	10.2	12.9	12.5	17.2	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	6.6	7.9	8.3	8.5	7.8	7.9	7.6	7.6	9.8	Biens de Consommation
Capital prod.	42.3	37.7	42.3	49.7	45.9	37.9	56.4	59.7	62.1	Biens d'Equipeement
Intermediate prod.	7.1	7.8	8.2	8.0	8.0	8.5	10.9	10.9	13.4	Biens Intermediaires

TABLE 2.1.5

EUR12 : Value of Exports by Consumer, Capital, Intermediate Products

EUR12 : Valeur des Exportations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EXTRA-EUR12										
Value (M.ECU)	26585.3	30047.0	35408.7	40769.2	46956.1	50589.9	61211.7	68400.0	64199.7	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	1467.9	1472.9	1390.4	1792.4	1836.5	1665.1	2012.8	2186.7	2342.2	Biens de Consommation
Capital prod.	9914.5	11932.8	14196.5	15798.3	18477.1	19907.0	24251.5	27348.8	25133.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	15177.5	16639.9	19805.0	23181.1	26665.0	29061.4	35019.7	38988.1	36866.9	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	10843.8	11933.5	14270.1	17409.8	19627.1	21673.4	28194.0	35198.6	33646.9	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	650.9	632.9	632.0	901.7	1006.9	890.2	1199.5	1237.5	1405.9	Biens de Consommation
Capital prod.	3863.9	4195.1	5398.8	6843.9	7346.4	8230.4	10566.3	14197.0	13099.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	6312.1	7087.3	8217.9	9661.0	11267.7	12554.1	16467.4	19791.6	19178.0	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	11644.8	12593.0	13951.8	17206.6	20396.2	20338.0	23412.1	22817.4	20930.2	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	366.7	389.3	411.3	589.8	556.7	476.3	494.1	489.9	454.1	Biens de Consommation
Capital prod.	4828.6	5256.9	5465.6	6966.1	8938.9	8446.8	10098.5	8897.7	7641.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	6431.2	6939.6	8051.6	9619.6	10889.1	11398.8	12795.4	13413.7	12819.6	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	2220.5	2200.2	2443.7	2376.4	2475.8	3268.2	3671.6	4224.7	3920.3	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	32.1	38.1	43.1	33.8	34.6	40.7	58.0	81.6	96.2	Biens de Consommation
Capital prod.	925.2	968.0	976.2	958.3	966.9	1271.3	1324.8	1744.1	1781.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1260.0	1198.4	1428.6	1387.7	1475.5	1958.4	2297.3	2411.1	2050.2	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	3431.4	3785.6	4450.6	5989.6	6882.6	8008.7	11657.5	15416.6	13665.8	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	178.3	146.4	136.5	345.4	422.4	268.9	426.7	432.5	520.2	Biens de Consommation
Capital prod.	1175.3	1368.0	1626.3	2166.9	2422.6	2826.9	4290.3	6314.8	5021.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2074.5	2269.8	2685.4	3474.9	4032.9	4911.2	6937.5	8657.9	8121.0	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	590.3	653.0	798.5	907.1	1091.5	1205.6	1239.7	1513.0	1646.5	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	26.2	29.1	25.0	29.2	25.2	32.9	68.9	48.7	46.8	Biens de Consommation
Capital prod.	186.6	226.9	287.9	330.5	429.4	473.6	402.2	584.7	646.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	377.7	397.3	485.0	547.6	636.3	699.1	793.0	880.3	955.2	Biens Intermediaires
EFTA										
Value (M.ECU)	4773.6	5308.7	6283.7	6693.0	7606.1	8656.4	10433.4	12518.6	13373.6	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	375.7	373.1	399.8	435.9	445.8	488.8	551.2	620.5	692.5	Biens de Consommation
Capital prod.	1754.4	1822.5	2328.5	2551.9	2881.9	3428.5	4043.0	4839.3	5398.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2635.1	3103.1	3546.4	3711.3	4284.6	4745.3	5856.5	7094.4	7315.5	Biens Intermediaires
MDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	1759.7	1911.4	2324.4	2666.4	3209.5	2898.7	3588.1	4200.0	4149.2	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	53.6	61.6	52.3	66.6	55.9	44.4	79.7	108.3	83.3	Biens de Consommation
Capital prod.	595.4	669.7	735.0	898.6	1323.1	1085.8	1287.5	1613.8	1323.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1102.3	1172.4	1521.6	1690.6	1823.1	1760.6	2209.9	2472.1	2730.0	Biens Intermediaires
MDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	3807.7	4404.7	5041.0	5772.1	7047.3	6532.1	7360.3	8674.8	9093.3	Valeur (M.ECU)
Consumer prod.	120.4	153.5	171.8	233.2	136.5	126.4	152.0	189.6	190.4	Biens de Consommation
Capital prod.	1450.1	1709.9	1824.5	2128.4	3124.2	2483.5	2590.4	3306.0	3401.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2222.8	2529.1	3021.9	3398.5	3779.3	3912.4	4602.7	5157.3	5481.9	Biens Intermediaires

TABLE 2.1.6

EUR12 : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : EXPORTS

EUR12 : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : EXPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	44.3	43.0	45.5	50.3	54.8	53.5	59.6	56.6	60.0	Biens de Consommation
Capital prod.	39.0	35.2	38.0	43.3	39.8	41.3	43.6	51.9	52.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	41.6	42.6	41.5	41.7	42.3	43.2	47.0	50.8	52.0	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	25.0	26.4	29.6	32.9	30.3	28.6	24.5	22.4	19.4	Biens de Consommation
Capital prod.	48.7	44.1	38.5	44.1	48.4	42.4	41.6	32.5	30.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	42.4	41.7	40.7	41.5	40.8	39.2	36.5	34.4	34.8	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	2.2	2.6	3.1	1.9	1.9	2.4	2.9	3.7	4.1	Biens de Consommation
Capital prod.	9.3	8.1	6.9	6.1	5.2	6.4	5.5	6.4	7.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8.3	7.2	7.2	6.0	5.5	6.7	6.6	6.2	5.6	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Consumer prod.	12.1	9.9	9.8	19.3	23.0	16.1	21.2	19.8	22.2	Biens de Consommation
Capital prod.	11.9	11.5	11.5	13.7	13.1	14.2	17.7	23.1	20.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	13.7	13.6	13.6	15.0	15.1	16.9	19.8	22.2	22.0	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	1.8	2.0	1.8	1.6	1.4	2.0	3.4	2.2	2.0	Biens de Consommation
Capital prod.	1.9	1.9	2.0	2.1	2.3	2.4	1.7	2.1	2.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2.5	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.3	2.3	2.6	Biens Intermediaires
EFTA										
Consumer prod.	25.6	25.3	28.8	24.3	24.3	29.4	27.4	28.4	29.6	Biens de Consommation
Capital prod.	17.7	15.3	16.4	16.2	15.6	17.2	16.7	17.7	21.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	17.4	18.6	17.9	16.0	16.1	16.3	16.7	18.2	19.8	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	3.7	4.2	3.8	3.7	3.0	2.7	4.0	5.0	3.6	Biens de Consommation
Capital prod.	6.0	5.6	5.2	5.7	7.2	5.5	5.3	5.9	5.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	7.3	7.0	7.7	7.3	6.8	6.1	6.3	6.3	7.4	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	8.2	10.4	12.4	13.0	7.4	7.6	7.6	8.7	8.1	Biens de Consommation
Capital prod.	14.6	14.3	12.9	13.5	16.9	12.5	10.7	12.1	13.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	14.6	15.2	15.3	14.7	14.2	13.5	13.1	13.2	14.9	Biens Intermediaires

TABLE 2.2.1

USA : Value of Imports by Consumer, Capital, Intermediate Products
 USA : Valeur des Importations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Value (M.ECU)	14899.7	15330.6	17413.1	26707.9	31650.8	40872.1	65989.4	72551.6	64817.7	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	3794.7	3133.8	3095.5	5224.9	5763.9	7736.8	12557.1	15671.7	13795.4	Biens de Consommation
Capital prod.	3218.6	3512.1	4090.4	6802.2	7605.6	9860.2	16895.0	23319.1	20364.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8079.6	8895.6	10525.5	15547.8	19306.9	24963.8	39981.1	38899.5	35234.6	Biens Intermediaires
EUR12										
Value (M.ECU)	3074.6	3205.6	3925.0	5166.5	5762.9	6637.5	10305.3	12804.3	11985.2	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	186.7	133.4	123.3	131.1	121.9	144.8	282.1	306.5	293.2	Biens de Consommation
Capital prod.	859.1	940.9	1059.1	1420.3	1554.7	1758.1	2757.7	3636.1	3430.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2020.6	2119.7	2732.8	3605.2	4078.8	4713.2	7229.8	8796.3	8204.0	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	7496.2	7206.0	7802.8	13052.2	15162.5	19015.7	33178.2	37740.3	33505.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2459.5	1881.7	1857.5	3433.6	3735.8	4906.7	8315.9	11036.8	9731.3	Biens de Consommation
Capital prod.	1858.1	1946.5	2370.6	4246.6	4755.6	6193.0	11293.6	16310.0	13698.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3389.1	3613.1	3911.5	6276.8	7741.1	9728.4	17191.5	15769.8	14623.8	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	4286.6	4866.6	5597.7	8387.5	10636.8	15125.6	22384.9	21862.4	19160.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1144.8	1115.7	1111.8	1655.7	1900.8	2676.6	3928.4	4289.5	3732.4	Biens de Consommation
Capital prod.	477.9	590.7	625.9	1081.6	1262.8	1888.9	2820.4	3345.9	3194.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2654.8	3147.4	3831.1	5622.1	7437.4	10457.6	15493.1	14255.3	12319.4	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	42.3	52.4	87.6	101.9	88.8	93.6	120.8	144.4	166.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	3.6	3.0	3.0	4.6	5.4	8.7	30.7	38.9	38.5	Biens de Consommation
Capital prod.	23.6	34.0	34.7	53.7	32.5	20.2	23.2	27.0	40.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	15.1	15.4	49.9	43.7	49.6	64.6	66.7	78.1	87.5	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	4901.6	4519.8	5033.1	8932.8	10293.1	13564.5	24009.8	27916.8	25425.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2332.1	1789.9	1770.0	3319.5	3617.8	4753.6	8057.1	10801.8	9553.7	Biens de Consommation
Capital prod.	1519.8	1515.0	1830.2	3545.3	3922.1	5250.9	9759.6	12985.9	11350.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1275.3	1469.2	1795.5	3009.3	3849.3	5406.9	9866.7	9587.1	9131.0	Biens Intermediaires
EFTA										
Value (M.ECU)	621.1	701.0	780.0	922.8	1023.6	1065.5	1653.9	2151.9	1810.6	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	39.3	23.8	22.0	18.6	23.4	25.9	55.1	50.9	33.5	Biens de Consommation
Capital prod.	147.9	174.3	200.9	245.5	292.7	315.7	486.5	592.2	536.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	431.5	499.1	550.1	646.9	702.7	706.3	1093.1	1467.9	1220.3	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	3517.8	3873.6	4295.7	6462.3	7955.6	11731.3	17377.0	17769.0	15978.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1137.6	1105.6	1094.7	1639.9	1864.2	2592.0	3814.0	4124.4	3588.8	Biens de Consommation
Capital prod.	432.2	527.3	546.7	945.3	1070.9	1622.7	2433.7	2910.9	2824.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1940.3	2229.3	2626.5	3851.8	4990.5	7418.8	11007.9	10781.4	9661.2	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	4175.0	4733.2	5458.0	8217.0	10389.0	14721.7	21806.9	21354.5	18866.9	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1144.0	1114.7	1108.8	1654.3	1899.1	2672.6	3924.0	4275.4	3724.0	Biens de Consommation
Capital prod.	458.5	566.6	598.6	1055.2	1235.7	1858.4	2775.5	3287.3	3138.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2564.6	3039.8	3722.0	5481.3	7220.1	10090.1	14970.5	13824.1	12095.4	Biens Intermediaires

TABLE 2.2.2

USA : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : IMPORTS

USA : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EUR12										
Consumer prod.	4.9	4.3	4.0	2.5	2.1	1.9	2.2	2.0	2.1	Biens de Consommation
Capital prod.	26.7	26.8	25.9	20.9	20.4	17.8	16.3	15.6	16.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	25.0	23.8	26.0	23.2	21.1	18.9	18.1	22.6	23.3	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	64.8	60.0	60.0	65.7	64.8	63.4	66.2	70.4	70.5	Biens de Consommation
Capital prod.	57.7	55.4	58.0	62.4	62.5	62.8	66.8	69.9	67.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	41.9	40.6	37.2	40.4	40.1	39.0	43.0	40.5	41.5	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	30.2	35.6	35.9	31.7	33.0	34.6	31.3	27.4	27.1	Biens de Consommation
Capital prod.	14.8	16.8	15.3	15.9	16.6	19.2	16.7	14.3	15.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	32.9	35.4	36.4	36.2	38.5	41.9	38.8	36.6	35.0	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	Biens de Consommation
Capital prod.	0.7	1.0	0.8	0.8	0.4	0.2	0.1	0.1	0.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	0.2	0.2	0.5	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	61.5	57.1	57.2	63.5	62.8	61.4	64.2	68.9	69.3	Biens de Consommation
Capital prod.	47.2	43.1	44.7	52.1	51.6	53.3	57.8	55.7	55.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	15.8	16.5	17.1	19.4	19.9	21.7	24.7	24.6	25.9	Biens Intermediaires
EFTA										
Consumer prod.	1.0	0.8	0.7	0.4	0.4	0.3	0.4	0.3	0.2	Biens de Consommation
Capital prod.	4.6	5.0	4.9	3.6	3.8	3.2	2.9	2.5	2.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	5.3	5.6	5.2	4.2	3.6	2.8	2.7	3.8	3.5	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	30.0	35.3	35.4	31.4	32.3	33.5	30.4	26.3	26.0	Biens de Consommation
Capital prod.	13.4	15.0	13.4	13.9	14.1	16.5	14.4	12.5	13.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	24.0	25.1	25.0	24.8	25.8	29.7	27.5	27.7	27.4	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	30.1	35.6	35.8	31.7	32.9	34.5	31.2	27.3	27.0	Biens de Consommation
Capital prod.	14.2	16.1	14.6	15.5	16.2	18.8	16.4	14.1	15.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	31.7	34.2	35.4	35.3	37.4	40.4	37.4	35.5	34.3	Biens Intermediaires

TABLE 2.2.3

USA : Share (%) of Consumer, Capital, Intermediate products for each Partner : IMPORTS

USA : Part (%) des biens de Consommation, d'Equipement, Intermediaires pour chaque Partenaire : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Consumer prod.	25.5	20.4	17.8	19.6	18.2	18.9	19.0	21.6	21.3	Biens de Consommation
Capital prod.	21.6	22.9	23.5	25.5	24.0	24.1	25.6	32.1	31.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	54.2	58.0	60.4	58.2	61.0	61.1	60.6	53.6	54.4	Biens Intermediaires
EUR12										
Consumer prod.	6.1	4.2	3.1	2.5	2.1	2.2	2.7	2.4	2.4	Biens de Consommation
Capital prod.	27.9	29.4	27.0	27.5	27.0	26.5	26.8	28.4	28.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	65.7	66.1	69.6	69.8	70.8	71.0	70.2	68.7	68.5	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	32.8	26.1	23.8	26.3	24.6	25.8	25.1	29.2	29.0	Biens de Consommation
Capital prod.	24.8	27.0	30.4	32.5	31.4	32.6	34.0	43.2	40.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	45.2	50.1	50.1	48.1	51.1	51.2	51.8	41.8	43.6	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	26.7	22.9	19.9	19.7	17.9	17.7	17.5	19.6	19.5	Biens de Consommation
Capital prod.	11.1	12.1	11.2	12.9	11.9	12.5	12.6	15.3	16.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	61.9	64.7	68.4	67.0	69.9	69.1	69.2	65.2	64.3	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	8.5	5.7	3.4	4.5	6.1	9.3	25.4	26.9	23.1	Biens de Consommation
Capital prod.	55.7	64.9	39.6	52.7	36.6	21.6	19.2	18.7	24.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	35.6	29.4	57.0	42.9	55.8	69.0	55.2	54.1	52.6	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	47.6	39.6	35.2	37.2	35.1	35.0	33.6	38.7	37.6	Biens de Consommation
Capital prod.	31.0	33.5	36.4	39.7	38.1	38.7	40.6	46.5	44.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	26.0	32.5	35.7	33.7	37.4	39.9	41.1	34.3	35.9	Biens Intermediaires
EFTA										
Consumer prod.	6.3	3.4	2.8	2.0	2.3	2.4	3.3	2.4	1.8	Biens de Consommation
Capital prod.	23.8	24.9	25.8	26.6	28.6	29.6	29.4	27.5	29.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	69.5	71.2	70.5	70.1	68.6	66.3	66.1	68.2	67.4	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	32.3	28.5	25.5	25.4	23.4	22.1	21.9	23.2	22.5	Biens de Consommation
Capital prod.	12.3	13.6	12.7	14.6	13.5	13.8	14.0	16.4	17.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	55.2	57.6	61.1	59.6	62.7	63.2	63.3	60.7	60.5	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	27.4	23.6	20.3	20.1	18.3	18.2	18.0	20.0	19.7	Biens de Consommation
Capital prod.	11.0	12.0	11.0	12.8	11.9	12.6	12.7	15.4	16.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	61.4	64.2	68.2	66.7	69.5	68.5	68.7	64.7	64.1	Biens Intermediaires

TABLE 2.2.4

USA : Share (%) of Hi-Tech in the categories Consumer, Capital, Intermediate Products for Partner : IMPORTS
 USA : Part (%) des Hi-Tech dans les categories de biens de Consommation, d'Equipement, Intermediaires : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Consumer prod.	9.3	7.7	7.0	8.6	7.9	8.6	9.6	10.5	10.2	Biens de Consommation
Capital prod.	29.7	30.8	32.6	33.6	32.5	32.8	33.6	37.8	36.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8.9	8.5	8.8	9.7	12.1	14.1	16.1	15.8	18.4	Biens Intermediaires
EUR12										
Consumer prod.	2.1	1.5	1.4	1.2	0.9	0.9	1.1	1.0	1.1	Biens de Consommation
Capital prod.	28.0	28.0	29.2	30.9	29.6	28.8	28.6	30.3	29.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	15.3	15.3	18.4	14.9	15.0	16.1	16.6	19.0	21.4	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	13.9	11.2	9.9	13.0	11.8	12.7	15.3	17.1	16.7	Biens de Consommation
Capital prod.	27.8	29.1	32.1	32.7	31.7	32.5	34.4	40.0	38.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	10.7	10.7	10.5	12.5	14.3	15.4	18.1	16.0	18.3	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	8.6	7.9	7.2	7.4	7.3	8.2	8.2	8.3	8.0	Biens de Consommation
Capital prod.	45.9	46.4	43.1	43.5	41.5	39.4	36.7	38.1	38.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	5.9	5.6	5.7	6.7	9.7	12.7	14.8	14.7	17.7	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	0.6	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	1.0	1.1	0.9	Biens de Consommation
Capital prod.	50.2	45.3	43.9	31.2	28.0	22.9	19.6	20.9	34.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1.6	1.3	4.9	2.3	2.6	3.0	1.7	1.8	2.7	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	24.0	19.8	16.8	21.0	20.0	22.5	28.1	29.0	27.0	Biens de Consommation
Capital prod.	48.3	46.4	47.3	46.0	45.2	44.4	45.4	47.1	43.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	16.4	18.6	20.7	25.4	28.5	35.5	37.9	34.5	37.3	Biens Intermediaires
EFTA										
Consumer prod.	3.1	1.9	1.7	1.1	1.1	0.9	1.4	1.0	0.8	Biens de Consommation
Capital prod.	23.3	28.5	26.5	27.1	27.1	25.5	26.5	27.1	28.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	17.8	18.9	14.5	14.2	15.6	15.9	15.0	20.9	17.9	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	11.7	11.0	10.0	10.2	9.6	10.7	10.5	10.8	10.3	Biens de Consommation
Capital prod.	46.4	46.6	42.6	42.5	39.9	37.5	35.1	37.0	37.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	24.3	23.2	20.6	21.3	22.0	25.7	27.7	25.9	31.8	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	10.1	9.6	8.8	8.9	8.5	9.6	9.4	9.6	9.2	Biens de Consommation
Capital prod.	46.3	46.8	43.2	43.8	41.9	39.7	36.8	38.1	38.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	17.9	18.8	17.7	18.5	21.6	23.5	25.9	24.0	29.2	Biens Intermediaires

TABLE 2.2.5

USA : Value of Exports by Consumer, Capital, Intermediate Products

USA : Valeur des Exportations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Value (M.ECU)	15726.6	18011.4	21665.3	30572.8	35576.0	40778.9	53916.3	49529.3	41227.0	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	386.1	429.6	498.7	675.0	765.0	606.6	642.0	713.9	615.8	Biens de Consommation
Capital prod.	4612.1	5209.6	6428.0	8785.4	10079.6	11083.6	14310.4	11551.6	9693.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	10748.4	12398.0	14766.6	21159.1	24770.1	29103.2	38980.7	37301.8	30936.3	Biens Intermediaires
EUR12										
Value (M.ECU)	5296.8	6241.5	7659.2	10301.2	11976.7	13374.8	17478.9	15919.3	14032.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	149.2	171.4	193.4	229.0	270.9	230.4	235.1	217.8	209.8	Biens de Consommation
Capital prod.	1756.8	2044.4	2577.2	3272.1	3836.0	4395.8	5647.7	3418.0	3151.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3402.4	4038.7	4898.0	6816.4	7891.1	8758.3	11609.4	12291.6	10681.2	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	4920.5	5468.5	6338.2	9486.9	11036.1	12969.0	17647.4	17562.4	14088.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	115.8	119.9	129.7	184.4	212.8	178.2	195.4	194.8	151.8	Biens de Consommation
Capital prod.	1534.7	1677.3	2041.1	3043.4	3278.3	3580.3	4983.3	4096.5	3246.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3274.2	3678.7	4175.4	6276.7	7550.8	9221.9	12477.8	13280.9	10694.4	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	5325.5	6114.9	7450.6	10562.3	12325.8	13989.9	18266.1	14930.3	12038.0	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	110.6	128.4	171.2	252.8	271.1	181.8	191.0	233.3	175.2	Biens de Consommation
Capital prod.	1214.2	1388.2	1680.7	2367.1	2857.1	2876.4	3368.2	3524.4	2772.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	4001.1	4601.9	5608.0	7953.1	9208.1	10924.4	14699.0	11191.1	9092.1	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	134.3	113.7	132.8	156.7	159.9	262.5	357.4	641.7	654.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	7.0	5.3	3.3	5.2	4.1	7.8	7.5	12.8	22.3	Biens de Consommation
Capital prod.	83.1	58.1	68.5	72.1	72.6	125.2	192.6	325.5	312.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	48.0	52.0	62.0	81.2	84.0	130.0	159.3	304.9	322.2	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	1056.6	1335.8	1614.9	2448.4	3088.1	3623.6	4852.9	4819.2	4235.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	30.4	36.9	33.5	46.1	51.7	41.8	41.9	43.5	43.4	Biens de Consommation
Capital prod.	327.1	397.9	459.9	604.3	683.4	821.8	1068.6	1009.2	942.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	702.0	906.5	1125.6	1800.6	2354.0	2762.8	3749.4	3774.0	3254.8	Biens Intermediaires
EFTA										
Value (M.ECU)	773.1	836.4	1005.7	1251.6	1531.9	1819.7	2064.2	2066.0	1687.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	18.9	20.8	26.5	33.0	40.9	33.2	30.9	31.8	24.2	Biens de Consommation
Capital prod.	286.3	311.9	383.6	494.6	539.9	571.8	752.1	542.7	417.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	468.4	504.9	596.5	730.1	953.6	1218.2	1284.2	1494.1	1246.9	Biens Intermediaires
MCD06/PYDC6										
Value (M.ECU)	2317.7	3003.0	3607.4	4991.3	5438.1	6502.8	8993.1	8050.0	6863.9	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	43.9	58.5	78.3	134.0	130.8	77.0	75.4	137.9	94.1	Biens de Consommation
Capital prod.	428.2	580.7	798.6	1059.6	1228.1	1164.4	1459.2	1608.5	1369.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1845.0	2364.2	2730.7	3798.8	4082.0	5255.9	7446.0	6313.4	5392.3	Biens Intermediaires
MCD15/PYDC15										
Value (M.ECU)	3338.1	4300.6	5423.9	7542.3	8554.5	10217.2	13767.5	10639.9	8896.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	56.9	76.2	104.3	159.3	152.4	101.8	92.9	157.8	110.3	Biens de Consommation
Capital prod.	623.3	828.3	1099.1	1458.5	1691.5	1660.0	2018.4	2208.8	1772.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2657.5	3397.1	4221.1	5924.4	6711.2	8451.1	11643.6	8282.3	7005.1	Biens Intermediaires

TABLE 2.2.6

USA : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : EXPORTS

USA : Part (%) des Partenaires dans Consommation, Equipement, Intermediaires : EXPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EUR12										
Consumer prod.	38.6	39.9	38.8	33.9	35.4	38.0	36.6	30.5	34.1	Biens de Consommation
Capital prod.	38.1	39.2	40.1	37.2	38.1	39.7	39.5	29.6	32.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	31.7	32.6	33.2	32.2	31.9	30.1	29.8	33.0	34.5	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	30.0	27.9	26.0	27.3	27.8	29.4	30.4	27.3	24.7	Biens de Consommation
Capital prod.	33.3	32.2	31.8	34.6	32.5	32.3	34.8	35.5	33.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	30.5	29.7	28.3	29.7	30.5	31.7	32.0	35.6	34.6	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	28.6	29.9	34.3	37.5	35.4	30.0	29.8	32.7	28.5	Biens de Consommation
Capital prod.	26.3	26.6	26.1	26.9	28.3	26.0	23.5	30.5	28.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	37.2	37.1	38.0	37.6	37.2	37.5	37.7	30.0	29.4	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	1.8	1.2	0.7	0.8	0.5	1.3	1.2	1.8	3.6	Biens de Consommation
Capital prod.	1.8	1.1	1.1	0.8	0.7	1.1	1.3	2.8	3.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.8	1.0	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	7.9	8.6	6.7	6.8	6.8	6.9	6.5	6.1	7.1	Biens de Consommation
Capital prod.	7.1	7.6	7.2	6.9	6.8	7.4	7.5	8.7	9.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	6.5	7.3	7.6	8.5	9.5	9.5	9.6	10.1	10.5	Biens Intermediaires
EFTA										
Consumer prod.	4.9	4.8	5.3	4.9	5.3	5.5	4.8	4.5	3.9	Biens de Consommation
Capital prod.	6.2	6.0	6.0	5.6	5.4	5.2	5.3	4.7	4.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	4.4	4.1	4.0	3.5	3.8	4.2	3.3	4.0	4.0	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	11.4	13.6	15.7	19.8	17.1	12.7	11.7	19.3	15.3	Biens de Consommation
Capital prod.	9.3	11.1	12.4	12.1	12.2	10.5	10.2	13.9	14.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	17.2	19.1	18.5	18.0	16.5	18.1	19.1	16.9	17.4	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	14.7	17.7	20.9	23.6	19.9	16.8	14.5	22.1	17.9	Biens de Consommation
Capital prod.	13.5	15.9	17.1	16.6	16.8	15.0	14.1	19.1	18.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	24.7	27.4	28.6	28.0	27.1	29.0	29.9	22.2	22.6	Biens Intermediaires

TABLE 2.3.1

JAPAN/JAPON : Value of Imports by Consumer, Capital, Intermediate Products

JAPAN/JAPON : Valeur des Importations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Value (M.ECU)	3343.8	4094.9	4928.9	6686.2	7528.7	9262.6	12059.9	12661.6	11621.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	128.7	183.9	176.8	213.5	182.1	181.8	236.4	219.6	276.3	Biens de Consommation
Capital prod.	1349.9	1739.1	2107.5	2886.1	2793.3	3753.8	4218.6	5092.0	4815.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1868.1	2176.2	2648.4	3588.4	4552.7	5324.9	7604.7	7356.9	6532.8	Biens Intermediaires
EUR12										
Value (M.ECU)	690.1	763.7	910.1	1018.7	1220.1	1330.9	1434.9	1546.9	1761.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	35.3	35.1	31.1	36.5	30.2	34.8	52.2	52.3	60.7	Biens de Consommation
Capital prod.	240.3	276.6	355.2	395.2	472.7	528.8	426.3	479.3	655.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	414.4	452.1	524.5	587.3	717.6	767.6	957.1	1015.3	1045.4	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	2159.6	2694.2	3204.0	4590.5	5211.0	6731.2	8781.3	9162.1	7926.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	47.4	63.1	58.2	75.8	69.4	70.3	60.9	47.9	44.6	Biens de Consommation
Capital prod.	1001.8	1316.3	1533.8	2224.1	2043.7	2931.0	3309.5	4042.6	3630.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1114.1	1319.2	1616.6	2294.2	3098.6	3730.1	5413.5	5075.5	4254.9	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	479.9	612.3	778.8	1026.6	1034.4	1125.8	1741.3	1824.3	1806.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	46.0	85.2	86.5	100.4	81.9	72.9	121.0	117.0	163.9	Biens de Consommation
Capital prod.	102.8	135.4	205.1	251.7	259.1	282.5	466.9	550.3	510.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	330.5	391.6	485.9	672.3	691.9	767.7	1150.3	1160.1	1132.0	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	14.1	24.6	35.9	50.5	63.1	74.4	102.3	128.3	127.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	0.1	0.5	1.0	0.8	0.7	3.7	2.4	2.5	7.0	Biens de Consommation
Capital prod.	4.9	10.9	13.5	15.1	17.8	11.5	15.9	19.8	19.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	9.1	13.2	21.5	34.7	44.6	59.2	83.9	106.0	100.5	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	1920.8	2436.6	2946.5	4304.9	4861.9	6343.3	8235.0	8594.2	7342.8	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	40.7	55.0	52.5	70.5	64.3	62.2	53.5	42.5	36.6	Biens de Consommation
Capital prod.	928.0	1234.8	1427.1	2107.7	1915.0	2814.6	3118.7	3817.7	3424.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	955.7	1151.1	1471.5	2130.9	2883.4	3466.8	5065.4	4737.9	3885.1	Biens Intermediaires
EFTA										
Value (M.ECU)	217.0	228.1	218.7	237.4	278.3	303.9	419.6	445.0	476.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	6.2	7.4	5.1	4.9	4.7	5.5	6.1	4.9	5.4	Biens de Consommation
Capital prod.	59.8	64.3	83.7	90.0	92.8	80.6	136.3	168.7	161.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	151.0	156.4	129.9	142.0	180.7	217.7	277.2	271.4	309.1	Biens Intermediaires
MDC06/PVDC6										
Value (M.ECU)	411.9	525.0	665.1	879.6	886.2	958.7	1511.2	1625.1	1637.6	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	44.6	82.8	81.8	92.5	75.0	69.8	117.4	112.1	159.3	Biens de Consommation
Capital prod.	95.8	127.1	191.4	241.2	243.2	263.9	430.9	483.4	447.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	270.9	315.0	390.7	543.9	566.4	622.4	959.6	1032.8	1031.7	Biens Intermediaires
MDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	466.9	600.2	766.7	1013.2	1020.9	1111.0	1724.0	1798.2	1777.7	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	46.0	85.2	86.5	100.4	81.9	72.9	120.9	117.0	163.9	Biens de Consommation
Capital prod.	102.2	135.1	204.4	250.9	258.7	282.1	466.3	549.1	510.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	318.1	379.7	474.5	659.9	678.7	753.4	1133.5	1135.3	1103.7	Biens Intermediaires

TABLE 2.3.2

JAPAN/JAPON : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : IMPORTS

JAPAN/JAPON : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR12									
Consumer prod.	27.4	19.1	17.6	17.1	16.6	19.2	22.1	23.8	22.0 Biens de Consommation
Capital prod.	17.8	15.9	16.9	13.7	16.9	14.1	10.1	9.4	13.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	22.2	20.8	19.8	16.4	15.8	14.4	12.6	13.8	16.0 Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	35.7	46.3	48.9	47.0	45.0	40.1	51.2	53.3	59.3 Biens de Consommation
Capital prod.	7.6	7.8	9.7	8.7	9.3	7.5	11.1	10.8	10.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	17.7	18.0	18.3	18.7	15.2	14.4	15.1	15.8	17.3 Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3									
Consumer prod.	0.1	0.3	0.6	0.4	0.4	2.1	1.0	1.1	2.5 Biens de Consommation
Capital prod.	0.4	0.6	0.6	0.5	0.6	0.3	0.4	0.4	0.4 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	0.5	0.6	0.8	1.0	1.0	1.1	1.1	1.4	1.5 Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE									
Consumer prod.	31.7	29.9	29.7	33.0	35.3	34.2	22.6	19.4	13.2 Biens de Consommation
Capital prod.	68.7	71.0	67.7	73.0	68.6	75.0	73.9	75.0	71.1 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	51.2	52.9	55.6	59.4	63.3	65.1	66.6	64.4	59.5 Biens Intermediaires
EFTA									
Consumer prod.	4.8	4.0	2.9	2.3	2.6	3.0	2.6	2.2	2.0 Biens de Consommation
Capital prod.	4.4	3.7	4.0	3.1	3.3	2.1	3.2	3.3	3.4 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8.1	7.2	4.9	4.0	4.0	4.1	3.6	3.7	4.7 Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6									
Consumer prod.	34.6	45.0	46.2	43.3	41.2	38.4	49.6	51.0	57.7 Biens de Consommation
Capital prod.	7.1	7.3	9.1	8.4	8.7	7.0	10.2	9.5	9.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	14.5	14.5	14.8	15.2	12.4	11.7	12.6	14.0	15.8 Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15									
Consumer prod.	35.7	46.3	48.9	47.0	45.0	40.1	51.2	53.3	59.3 Biens de Consommation
Capital prod.	7.6	7.8	9.7	8.7	9.3	7.5	11.1	10.8	10.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	17.0	17.5	17.9	18.4	14.9	14.1	14.9	15.4	16.9 Biens Intermediaires

TABLE 2.3.3

JAPAN/JAPON : Share (%) of Consumer, Capital, Intermediate products for each Partner : IMPORTS

JAPAN/JAPON : Part (%) des biens de Consommation, d'Equipement, Intermediaires pour chaque Partenaire : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
WORLD									
Consumer prod.	3.8	4.5	3.6	3.2	2.4	2.0	2.0	1.7	2.4 Biens de Consommation
Capital prod.	40.4	42.5	42.8	43.2	37.1	40.5	35.0	40.2	41.4 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	55.9	53.1	53.7	53.7	60.5	57.5	63.1	58.1	56.2 Biens Intermediaires
EUR12									
Consumer prod.	5.1	4.6	3.4	3.6	2.5	2.6	3.6	3.4	3.4 Biens de Consommation
Capital prod.	34.8	36.2	39.0	38.8	38.7	39.7	29.7	31.0	37.2 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	60.0	59.2	57.6	57.7	58.8	57.7	66.7	65.6	59.3 Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	2.2	2.3	1.8	1.7	1.3	1.0	0.7	0.5	0.6 Biens de Consommation
Capital prod.	46.4	48.9	47.9	48.5	39.2	43.5	37.7	44.1	45.8 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	51.6	49.0	50.5	50.0	59.5	55.4	61.6	55.4	53.7 Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	9.6	13.9	11.1	9.8	7.9	6.5	6.9	6.4	9.1 Biens de Consommation
Capital prod.	21.4	22.1	26.3	24.5	25.0	25.1	26.8	30.2	28.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	68.9	64.0	62.4	65.5	66.9	68.2	66.1	63.6	62.7 Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3									
Consumer prod.	0.6	2.2	2.8	1.6	1.1	5.0	2.4	1.9	5.5 Biens de Consommation
Capital prod.	35.0	44.2	37.5	29.9	28.3	15.4	15.6	15.4	15.5 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	64.4	53.7	59.7	68.6	70.7	79.6	82.0	82.6	79.1 Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE									
Consumer prod.	2.1	2.3	1.8	1.6	1.3	1.0	0.6	0.5	0.5 Biens de Consommation
Capital prod.	48.3	50.7	48.4	49.0	39.4	44.4	37.9	44.4	46.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	49.8	47.2	49.9	49.5	59.3	54.7	61.5	55.1	52.9 Biens Intermediaires
EFTA									
Consumer prod.	2.9	3.2	2.3	2.1	1.7	1.8	1.5	1.1	1.1 Biens de Consommation
Capital prod.	27.5	28.2	38.3	37.9	33.3	26.5	32.5	37.9	34.0 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	69.6	68.6	59.4	59.8	64.9	71.6	66.1	61.0	64.9 Biens Intermediaires
MDC06/PVDC6									
Consumer prod.	10.8	15.8	12.3	10.5	8.5	7.3	7.8	6.9	9.7 Biens de Consommation
Capital prod.	23.3	24.2	28.8	27.4	27.4	27.5	28.5	29.7	27.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	65.8	60.0	58.7	61.8	63.9	64.9	63.5	63.6	63.0 Biens Intermediaires
MDC15/PVDC15									
Consumer prod.	9.9	14.2	11.3	9.9	8.0	6.6	7.0	6.5	9.2 Biens de Consommation
Capital prod.	21.9	22.5	26.7	24.8	25.3	25.4	27.1	30.5	28.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	68.1	63.3	61.9	65.1	66.5	67.8	65.7	63.1	62.1 Biens Intermediaires

TABLE 2.3.4

JAPAN/JAPON : Share (%) of Hi-Tech in the categories Consumer, Capital, Intermediate Products for Partner : IMPORTS

JAPAN/JAPON : Part (%) les Hi-Tech dans des categories de biens de Consommation, d'Equipement, Intermediaires :IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
WORLD									
Consumer prod.	1.5	1.8	2.0	1.7	1.2	1.2	1.2	1.0	1.2 Biens de Consommation
Capital prod.	47.6	52.8	53.1	54.2	57.2	59.8	54.3	61.6	63.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3.7	3.3	3.1	3.3	4.0	4.5	5.2	5.3	6.7 Biens Intermediaires
EUR12									
Consumer prod.	2.2	1.7	1.6	1.5	1.2	1.2	1.4	1.3	1.3 Biens de Consommation
Capital prod.	24.2	32.9	33.9	28.1	41.1	35.5	25.1	33.0	38.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	17.7	15.6	18.3	13.8	16.3	14.9	13.5	15.5	13.3 Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	1.6	1.8	1.9	1.7	1.3	1.3	0.9	0.7	0.6 Biens de Consommation
Capital prod.	61.7	62.3	61.9	67.8	61.5	68.6	64.8	67.4	72.8 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	6.8	6.7	7.0	7.7	9.5	10.5	11.9	11.6	11.5 Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	1.4	2.2	2.6	2.1	1.5	1.2	1.5	1.4	1.7 Biens de Consommation
Capital prod.	49.8	49.2	52.7	46.1	69.3	57.4	50.2	70.1	61.0 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1.1	1.0	0.9	1.0	1.0	1.1	1.4	1.5	2.5 Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSES									
Consumer prod.	0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	0.3 Biens de Consommation
Capital prod.	38.6	17.5	27.0	17.2	57.8	50.9	54.4	54.4	42.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	0.4	0.4	0.5	0.6	0.7	0.9	1.0	1.2	1.6 Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE									
Consumer prod.	2.4	2.7	2.8	2.5	2.0	1.8	1.3	0.9	0.8 Biens de Consommation
Capital prod.	65.3	67.4	68.8	71.3	64.2	71.5	67.7	70.4	76.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	11.3	10.6	11.1	12.7	15.7	17.4	20.0	20.1	18.8 Biens Intermediaires
EFTA									
Consumer prod.	2.4	2.4	1.8	1.4	1.0	0.9	1.0	0.7	0.7 Biens de Consommation
Capital prod.	33.1	26.6	26.3	32.5	34.7	30.1	33.4	36.9	36.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	18.4	18.3	15.7	9.5	12.9	11.9	9.3	10.2	11.1 Biens Intermediaires
MCD06/PVDC6									
Consumer prod.	2.0	3.1	3.7	2.9	2.0	1.8	2.2	2.0	2.3 Biens de Consommation
Capital prod.	61.0	61.3	70.9	60.1	73.1	59.8	65.1	73.8	68.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	9.2	7.7	8.7	8.2	7.6	7.2	8.0	9.2	12.0 Biens Intermediaires
MCD15/PVDC15									
Consumer prod.	1.5	2.3	2.9	2.3	1.6	1.3	1.7	1.5	1.8 Biens de Consommation
Capital prod.	59.4	60.1	68.2	59.8	72.4	60.3	65.7	73.6	67.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3.1	2.5	2.6	2.8	2.6	2.8	3.2	3.4	4.9 Biens Intermediaires

TABLE 2.3.5

JAPAN/JAPON : Value of Exports by Consumer, Capital, Intermediate Products

JAPAN/JAPON : Valeur des Exportations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Value (M.ECU)	16917.2	16775.4	20622.0	32852.1	34079.0	44768.9	65311.9	68622.7	67449.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	5646.4	5447.4	6993.3	11384.6	11309.2	13903.3	19356.7	20699.0	17404.9	Biens de Consommation
Capital prod.	5288.2	5483.1	7130.2	13032.9	15000.1	20364.3	29985.7	32437.7	32391.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	6406.1	6512.6	7818.5	11752.7	12088.0	16262.8	24421.9	23916.5	25025.1	Biens Intermediaires
EUR12										
Value (M.ECU)	3182.3	3410.5	4492.4	6809.8	7398.8	8780.4	10724.9	11970.2	13587.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1516.1	1578.7	2017.3	3225.7	3579.1	3783.0	3642.0	3589.9	3536.7	Biens de Consommation
Capital prod.	992.6	1186.2	1853.3	3319.7	4112.5	4741.2	5557.5	6192.6	6909.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	812.0	868.2	1142.5	1564.8	1730.2	2211.8	3244.8	3545.0	4197.2	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	6328.7	5853.1	7011.0	12498.0	13274.5	19495.3	33047.3	33925.4	33060.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2789.9	2213.1	2499.1	4730.4	4642.3	6704.6	11383.6	11727.6	10758.5	Biens de Consommation
Capital prod.	2083.0	2104.4	2727.9	5619.7	6282.1	9962.0	17561.7	19043.3	18754.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1726.2	1850.5	2276.5	3568.7	3927.1	5733.6	9784.3	9192.2	9064.4	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	6853.1	6906.7	8286.1	12321.7	12347.4	15028.5	19040.9	18137.6	18050.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1311.2	1558.0	2316.9	3212.3	2947.8	3219.0	3637.7	3513.0	2724.5	Biens de Consommation
Capital prod.	1957.8	1950.5	2288.5	3696.1	4266.9	5072.1	6102.6	5857.7	5608.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3584.3	3524.2	3994.7	6002.2	5836.9	7620.4	10310.9	9695.3	10449.6	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	553.2	605.3	832.7	1222.8	1058.6	1464.9	2498.6	4587.8	2748.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	29.1	97.6	160.1	216.0	140.1	196.6	693.4	1867.2	385.2	Biens de Consommation
Capital prod.	254.8	242.0	260.5	397.4	338.4	589.2	764.1	1344.1	1117.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	269.6	269.7	404.7	616.9	593.8	697.0	1081.9	1483.9	1313.6	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	4912.2	4466.6	5142.3	9388.6	10169.9	15358.4	27262.6	27919.8	27101.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2232.7	1701.6	1797.0	3535.5	3437.6	4998.9	9146.5	9753.2	8893.4	Biens de Consommation
Capital prod.	1610.7	1645.7	2019.9	4166.0	4683.8	7717.0	14428.0	15894.6	15548.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1307.3	1395.5	1723.2	2757.2	3126.1	4680.9	8162.1	7428.0	7248.2	Biens Intermediaires
EFTA										
Value (M.ECU)	433.0	449.9	644.9	875.3	832.6	1103.4	1487.6	1634.8	1900.2	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	204.2	193.7	282.4	405.8	355.4	454.2	571.6	579.7	727.9	Biens de Consommation
Capital prod.	107.4	113.4	212.3	382.2	379.9	536.5	781.4	852.8	1123.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	129.5	153.5	186.4	220.0	231.9	290.7	424.9	456.2	452.4	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	3240.4	3479.9	3800.1	5488.1	5680.6	7416.0	10503.8	10446.6	11663.7	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	384.7	457.2	659.0	911.3	899.3	1085.5	1478.1	1531.7	1304.2	Biens de Consommation
Capital prod.	840.5	858.8	877.3	1310.2	1620.3	1974.6	2833.4	2938.0	3222.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2007.1	2174.7	2331.7	3414.1	3406.1	4676.0	6644.4	6388.4	7486.5	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	4258.8	4523.7	5141.6	7593.4	7829.4	10147.6	13589.5	13120.1	14164.7	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	498.0	579.0	885.3	1254.0	1180.0	1448.6	1874.8	1867.3	1602.2	Biens de Consommation
Capital prod.	1172.0	1209.0	1295.1	2036.0	2520.7	3102.7	4030.8	3948.6	4044.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2577.8	2748.6	3049.2	4500.0	4457.1	6039.8	8270.3	7809.4	8936.9	Biens Intermediaires

TABLE 2.3.6

JAPAN/JAPON : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : EXPORTS

JAPAN/JAPON : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : EXPORTATIONS

PRODUCT	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986		
EUR12											
Consumer prod.	26.9	29.0	28.8	28.3	28.3	31.6	27.2	18.8	17.3	20.3	Biens de Consommation
Capital prod.	18.8	21.6	26.0	25.5	25.5	27.4	23.3	18.5	19.1	21.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	12.7	13.3	14.6	13.3	13.3	14.3	13.6	13.3	14.8	16.8	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE											
Consumer prod.	49.4	40.6	35.7	41.6	41.6	41.0	48.2	58.8	56.7	61.8	Biens de Consommation
Capital prod.	39.4	38.4	38.3	43.1	43.1	41.9	48.9	58.6	58.7	57.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	26.9	28.4	29.1	30.4	30.4	32.5	35.3	40.1	38.4	36.2	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE											
Consumer prod.	23.2	28.6	33.1	28.2	28.2	26.1	23.2	18.8	17.0	15.7	Biens de Consommation
Capital prod.	37.0	35.6	32.1	28.4	28.4	28.4	24.9	20.4	18.1	17.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	56.2	54.1	51.1	51.1	51.1	48.3	46.9	42.2	40.5	41.8	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3											
Consumer prod.	0.5	1.8	2.3	1.9	1.9	1.2	1.4	3.6	9.0	2.2	Biens de Consommation
Capital prod.	4.8	4.4	3.7	3.0	3.0	2.3	2.9	2.5	4.1	3.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	4.2	4.1	5.2	5.2	5.2	4.9	4.3	4.4	6.2	5.2	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE											
Consumer prod.	39.5	31.2	25.7	31.1	31.1	30.4	36.0	47.3	47.1	51.1	Biens de Consommation
Capital prod.	30.5	30.0	28.3	32.0	32.0	31.2	37.9	48.1	49.0	48.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	20.4	21.4	22.0	23.5	23.5	25.9	28.8	33.4	31.1	29.0	Biens Intermediaires
EFTA											
Consumer prod.	3.6	3.6	4.0	3.6	3.6	3.1	3.3	3.0	2.8	4.2	Biens de Consommation
Capital prod.	2.0	2.1	3.0	2.9	2.9	2.5	2.6	2.6	2.6	3.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2.0	2.4	2.4	1.9	1.9	1.9	1.8	1.7	1.9	1.8	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6											
Consumer prod.	6.8	8.4	9.4	8.0	8.0	8.0	7.8	7.6	7.4	7.5	Biens de Consommation
Capital prod.	15.9	15.7	12.3	10.1	10.1	10.8	9.7	9.4	9.1	9.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	31.3	33.4	29.8	29.0	29.0	28.2	28.8	27.2	26.7	29.9	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15											
Consumer prod.	8.8	10.6	12.7	11.0	11.0	10.4	10.4	9.7	9.0	9.2	Biens de Consommation
Capital prod.	22.2	22.0	18.2	15.6	15.6	16.8	15.2	13.4	12.2	12.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	40.2	42.2	39.0	38.3	38.3	36.9	37.1	33.9	32.7	35.7	Biens Intermediaires

TABLE 2.4.1

EFTA : Value of Imports by Consumer, Capital, Intermediate Products
 EFTA : Valeur des Importations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Value (M.ECU)	6466.4	7062.6	8390.0	9892.7	10737.0	12118.8	14145.0	15938.5	16879.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	855.0	852.2	945.4	1064.2	1100.7	1110.8	1353.6	1405.9	1550.2	Biens de Consommation
Capital prod.	2033.2	2116.7	2778.2	3853.1	3718.3	4363.0	4914.9	5391.1	6167.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3582.7	4096.7	4695.9	5106.7	6041.8	6724.5	8037.4	9280.7	9328.5	Biens Intermediaires
EUR12										
Value (M.ECU)	3591.1	3884.6	4547.1	5014.5	5532.7	6029.7	7146.7	8255.7	9081.6	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	371.9	368.7	388.2	380.6	423.3	434.1	500.2	526.0	589.6	Biens de Consommation
Capital prod.	1137.3	1102.7	1387.4	1702.8	1763.0	1986.0	2278.5	2583.4	3018.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2070.6	2399.8	2755.4	2919.1	3335.5	3593.2	4352.2	5127.9	5461.0	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	2629.2	2797.9	3386.4	4386.7	4622.8	5481.7	6211.5	6840.9	6891.6	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	422.4	395.5	452.5	571.6	570.0	555.5	704.7	718.5	763.4	Biens de Consommation
Capital prod.	811.7	943.0	1253.0	2017.1	1800.8	2224.0	2460.6	2566.6	2843.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1411.4	1476.5	1727.0	1942.1	2387.7	2799.2	3223.7	3709.8	3447.8	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	124.9	198.7	250.7	290.5	338.4	373.0	520.6	598.0	630.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	57.4	84.7	102.0	108.4	103.1	115.6	144.1	156.7	190.0	Biens de Consommation
Capital prod.	16.7	21.6	26.5	38.7	72.1	71.0	92.0	135.5	172.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	50.7	92.4	122.5	143.5	162.9	186.0	284.5	309.9	284.9	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSES										
Value (M.ECU)	121.2	181.2	205.5	200.8	242.9	234.0	265.8	243.7	275.6	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	3.2	3.2	2.7	3.6	4.4	5.6	4.6	4.7	7.2	Biens de Consommation
Capital prod.	67.5	49.4	111.4	94.6	82.4	82.1	83.8	105.6	133.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	50.0	128.0	91.0	102.1	155.7	146.1	177.0	133.0	134.7	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	1125.2	1158.7	1492.2	2118.8	2247.0	2858.1	2897.6	2984.2	2791.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	31.2	33.1	36.6	38.4	43.8	36.9	45.1	41.9	50.2	Biens de Consommation
Capital prod.	366.9	456.1	674.1	1177.2	938.7	1283.1	1226.2	1079.2	1131.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	727.0	669.9	782.0	904.6	1265.7	1540.2	1627.7	1864.0	1611.8	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	508.2	533.4	715.2	948.2	965.1	1139.1	1562.5	1786.5	1966.8	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	256.1	247.5	322.4	447.4	420.3	414.0	540.4	563.7	587.4	Biens de Consommation
Capital prod.	132.2	159.0	249.3	417.2	424.8	486.9	690.6	796.0	965.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	129.2	142.2	187.7	224.1	250.3	333.6	510.0	574.1	567.7	Biens Intermediaires
MDC06/PVDC6										
Value (M.ECU)	101.0	168.0	210.8	237.1	243.6	282.0	390.8	421.7	487.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	55.2	80.4	97.1	101.1	95.3	103.5	129.3	136.4	172.5	Biens de Consommation
Capital prod.	7.5	13.3	19.3	25.8	29.8	41.9	67.0	88.4	133.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	38.2	74.3	94.6	110.4	118.3	136.3	194.5	201.3	199.0	Biens Intermediaires
MDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	120.6	193.7	244.1	284.6	326.7	354.5	506.6	556.6	599.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	57.4	84.6	101.9	108.2	102.9	115.3	144.0	156.6	190.0	Biens de Consommation
Capital prod.	14.9	20.4	25.7	37.3	70.5	61.2	90.8	118.9	165.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	48.2	88.6	116.7	139.1	153.1	177.6	271.7	285.3	261.1	Biens Intermediaires

TABLE 2.4.2

EFTA : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : IMPORTS

EFTA : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : IMPORTATIONS

PRODUCT	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR12									
Consumer prod.	43.5	43.3	41.1	35.8	38.5	39.1	37.0	37.4	38.0 Biens de Consommation
Capital prod.	55.9	52.1	49.9	44.2	47.4	45.5	46.4	47.9	48.9 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	57.8	58.6	58.7	57.2	55.2	53.4	54.1	55.3	58.5 Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	49.4	46.4	47.9	53.7	51.8	50.0	52.1	51.1	49.2 Biens de Consommation
Capital prod.	39.9	44.6	45.1	52.3	48.4	51.0	50.1	47.6	46.1 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	39.4	36.0	36.8	38.0	39.5	41.6	40.1	40.0	37.0 Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	6.7	9.9	10.8	10.2	9.4	10.4	10.6	11.1	12.3 Biens de Consommation
Capital prod.	0.8	1.0	1.0	1.0	1.9	1.6	1.9	2.5	2.8 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1.4	2.3	2.6	2.8	2.7	2.8	3.5	3.3	3.1 Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3									
Consumer prod.	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.5	0.3	0.3	0.5 Biens de Consommation
Capital prod.	3.3	2.3	4.0	2.5	2.2	1.9	1.7	2.0	2.2 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1.4	3.1	1.9	2.0	2.6	2.2	2.2	1.4	1.4 Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE									
Consumer prod.	3.7	3.9	3.9	3.6	4.0	3.3	3.3	3.0	3.2 Biens de Consommation
Capital prod.	18.0	21.6	24.3	30.6	25.2	29.4	24.9	20.0	18.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	20.3	16.4	16.7	17.7	20.9	22.9	20.3	20.1	17.3 Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON									
Consumer prod.	30.0	29.0	34.1	42.0	38.2	37.3	39.9	40.1	37.9 Biens de Consommation
Capital prod.	6.5	7.5	9.0	10.8	11.4	11.2	14.1	14.8	15.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3.6	3.5	4.0	4.4	4.1	5.0	6.3	6.2	6.1 Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6									
Consumer prod.	6.5	9.4	10.3	9.5	8.7	9.3	9.6	9.7	11.1 Biens de Consommation
Capital prod.	0.4	0.6	0.7	0.7	0.8	1.0	1.4	1.6	2.2 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1.1	1.8	2.0	2.2	2.0	2.0	2.4	2.2	2.1 Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15									
Consumer prod.	6.7	9.9	10.8	10.2	9.3	10.4	10.6	11.1	12.3 Biens de Consommation
Capital prod.	0.7	1.0	0.9	1.0	1.9	1.4	1.8	2.2	2.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1.3	2.2	2.5	2.7	2.5	2.6	3.4	3.1	2.8 Biens Intermediaires

TABLE 2.4.3

EFTA : Share (%) of Consumer, Capital, Intermediate products for each Partner : IMPORTS

EFTA : Part (%) des biens de Consommation, d'Equipement, Intermediaires pour chaque Partenaire : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
WORLD									
Consumer prod.	13.2	12.1	11.3	10.8	10.3	9.2	9.6	8.8	9.2 Biens de Consommation
Capital prod.	31.4	30.0	33.1	38.9	34.6	36.0	34.7	33.8	36.5 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	55.4	58.0	56.0	51.6	56.3	55.5	56.8	58.2	55.3 Biens Intermediaires
EUR12									
Consumer prod.	10.4	9.5	8.5	7.6	7.7	7.2	7.0	6.4	6.5 Biens de Consommation
Capital prod.	31.7	28.4	30.5	34.0	31.9	32.9	31.9	31.3	33.2 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	57.7	61.8	60.6	58.2	60.3	59.6	60.9	62.1	60.1 Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	16.1	14.1	13.4	13.0	12.3	10.1	11.3	10.5	11.1 Biens de Consommation
Capital prod.	30.9	33.7	37.0	46.0	39.0	40.6	39.6	37.5	41.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	53.7	52.8	51.0	44.3	51.7	51.1	51.9	54.2	50.0 Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	45.9	42.6	40.7	37.3	30.5	31.0	27.7	26.2	30.2 Biens de Consommation
Capital prod.	13.4	10.9	10.6	13.3	21.3	19.0	17.7	22.7	27.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	40.6	46.5	48.9	49.4	48.1	49.9	54.6	51.8	45.2 Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3									
Consumer prod.	2.6	1.8	1.3	1.8	1.8	2.4	1.7	1.9	2.6 Biens de Consommation
Capital prod.	55.7	27.3	54.2	47.1	33.9	35.1	31.5	43.3	48.4 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	41.2	70.7	44.3	50.8	64.1	62.4	66.6	54.6	48.9 Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE									
Consumer prod.	2.8	2.9	2.5	1.8	2.0	1.3	1.6	1.4	1.8 Biens de Consommation
Capital prod.	32.6	39.4	45.2	55.6	41.8	44.9	42.3	36.2	40.5 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	64.6	57.8	52.4	42.7	56.3	53.9	56.2	62.5	57.7 Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON									
Consumer prod.	50.4	46.4	45.1	47.2	43.6	36.3	34.6	31.6	29.9 Biens de Consommation
Capital prod.	26.0	29.8	34.9	44.0	44.0	42.7	44.2	44.6	49.1 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	25.4	26.7	26.2	23.6	25.9	29.3	32.6	32.1	28.9 Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6									
Consumer prod.	54.7	47.9	46.1	42.6	39.1	36.7	33.1	32.4	35.4 Biens de Consommation
Capital prod.	7.4	7.9	9.2	10.9	12.2	14.8	17.1	21.0	27.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	37.8	44.2	44.9	46.5	48.6	48.3	49.8	47.7	40.8 Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15									
Consumer prod.	47.6	43.7	41.7	38.0	31.5	32.5	28.4	28.1	31.7 Biens de Consommation
Capital prod.	12.4	10.5	10.5	13.1	21.6	17.3	17.9	21.4	27.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	39.9	45.8	47.8	48.9	46.9	50.1	53.6	51.3	43.6 Biens Intermediaires

TABLE 2.4.4

EFTA : Share (%) of Hi-Tech in the categories Consumer, Capital, Intermediate Products for Partner : IMPORTS

EFTA : Part (%) des Hi-Tech dans les categories de biens de Consommation, d'Equipelement, Intermediaires : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Consumer prod.	5.3	4.7	4.7	4.7	4.3	4.1	4.4	4.1	4.1	Biens de Consommation
Capital prod.	22.3	21.5	23.6	26.8	23.9	26.0	25.4	25.0	26.1	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	10.1	9.2	8.5	8.6	9.5	10.2	10.6	11.4	12.8	Biens Intermediaires
EUR12										
Consumer prod.	3.6	3.1	3.0	2.7	2.7	2.5	2.5	2.4	2.3	Biens de Consommation
Capital prod.	20.8	18.6	19.0	21.0	20.3	20.9	20.9	20.7	21.5	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	11.0	10.1	9.8	9.8	10.3	10.5	10.8	11.5	12.7	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	11.4	9.5	9.2	10.2	9.5	8.8	10.2	9.7	8.9	Biens de Consommation
Capital prod.	24.6	26.4	30.4	34.4	29.5	34.0	32.6	31.2	33.0	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	17.3	15.5	14.7	14.3	16.0	18.0	17.9	19.4	19.4	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	3.9	5.3	5.3	4.6	4.0	4.3	4.3	4.7	5.5	Biens de Consommation
Capital prod.	14.6	17.6	22.2	27.1	14.9	14.8	15.4	23.4	27.0	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	1.1	1.5	1.4	1.7	2.2	2.8	3.9	3.9	5.0	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	0.6	0.5	0.4	0.5	0.6	0.7	0.5	0.5	0.7	Biens de Consommation
Capital prod.	30.7	22.1	42.8	42.8	31.9	33.9	32.3	42.4	46.0	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	1.4	2.6	1.5	1.4	1.8	1.6	1.8	1.4	2.1	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Consumer prod.	5.2	4.7	4.6	4.4	5.1	4.3	4.7	4.4	4.8	Biens de Consommation
Capital prod.	36.0	37.3	41.2	50.9	44.7	51.8	45.3	40.1	44.4	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	33.1	28.0	25.5	23.6	28.5	34.3	35.3	37.7	38.8	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	35.8	30.3	27.4	28.6	24.6	20.9	26.7	24.8	20.3	Biens de Consommation
Capital prod.	18.7	27.6	37.3	32.6	34.1	36.5	38.8	36.2	38.6	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	23.7	25.5	23.8	24.1	21.5	26.8	32.6	33.3	30.0	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	8.3	10.4	10.0	8.4	7.1	7.2	7.0	7.8	9.6	Biens de Consommation
Capital prod.	8.8	19.2	32.6	24.9	10.2	11.6	15.5	19.7	25.8	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	6.4	11.1	11.1	12.0	11.4	11.8	14.2	13.5	15.8	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	5.3	6.9	6.9	5.9	5.1	5.5	5.5	6.1	7.2	Biens de Consommation
Capital prod.	13.4	22.1	30.9	26.9	19.6	14.6	18.0	22.4	27.5	Biens d'Equipelement
Intermediate prod.	4.5	7.2	7.8	9.0	9.2	9.5	11.7	11.6	12.4	Biens Intermediaires

TABLE 2.4.5

EFTA : Value of Exports by Consumer, Capital, Intermediate Products
 EFTA : Valeur des Exportations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Value (M.ECU)	7089.1	7453.6	7997.2	9507.3	10776.9	11907.4	13775.0	15678.8	16456.9	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	486.3	417.2	415.7	435.4	518.2	514.4	564.4	588.9	658.1	Biens de Consommation
Capital prod.	1991.8	2232.3	2445.6	3004.4	3337.9	3549.9	4173.2	4918.2	4947.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	4589.1	4784.9	5117.4	6035.1	6826.0	7772.8	8944.4	10103.9	10811.4	Biens Intermediaires
EUR12										
Value (M.ECU)	2815.5	2989.9	3232.4	3672.4	4202.3	4947.8	5678.2	6491.8	7395.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	306.7	264.7	287.8	320.8	384.0	367.5	394.6	417.1	484.3	Biens de Consommation
Capital prod.	710.7	828.8	974.6	1053.2	1138.4	1196.5	1349.2	1652.4	1955.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1792.8	1892.5	1967.6	2291.8	2676.9	3383.5	3925.8	4412.7	4947.8	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	1867.4	1996.1	2114.2	2532.7	2658.7	2902.5	3847.4	4755.0	4731.9	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	159.4	123.2	104.0	92.3	112.3	115.5	146.1	149.1	146.2	Biens de Consommation
Capital prod.	545.8	619.9	701.5	888.9	886.7	969.5	1373.7	1854.3	1639.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1153.2	1243.5	1297.7	1537.2	1645.5	1798.7	2255.1	2705.4	2937.3	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	1875.6	1920.7	2042.1	2612.0	3151.4	3150.6	3268.2	3310.3	3164.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	18.0	24.0	19.8	17.7	16.4	26.6	16.0	11.6	15.0	Biens de Consommation
Capital prod.	537.6	590.0	573.8	844.8	1020.8	1050.5	1115.6	1045.9	906.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1312.8	1301.2	1444.0	1742.1	2039.8	2024.2	2126.1	2242.9	2222.6	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	520.1	467.7	492.9	556.6	630.0	704.5	738.6	897.9	966.7	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2.2	5.3	4.1	4.6	5.5	4.8	7.8	11.1	12.6	Biens de Consommation
Capital prod.	197.7	193.6	195.8	217.6	292.0	333.4	334.8	365.7	445.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	319.8	268.4	292.7	330.4	329.4	364.6	394.8	519.4	504.8	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	582.9	598.8	679.4	811.3	829.3	1004.9	1488.5	1996.4	1768.2	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	34.3	11.3	9.3	6.3	8.7	6.3	19.7	20.2	11.3	Biens de Consommation
Capital prod.	150.5	180.4	229.4	273.8	261.8	361.5	535.1	867.0	598.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	397.0	406.2	439.9	529.9	557.9	628.7	869.8	1070.9	1154.8	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	177.3	184.0	162.2	195.9	221.0	241.4	323.0	349.3	350.8	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2.8	4.0	2.4	2.2	2.1	2.2	3.3	1.6	2.1	Biens de Consommation
Capital prod.	32.5	34.7	44.2	56.2	50.2	47.7	81.3	103.5	81.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	141.8	144.9	115.0	137.0	167.8	190.0	237.8	242.9	266.4	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	465.2	476.4	512.8	664.9	759.8	725.8	814.7	935.2	1063.9	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	5.7	3.7	4.3	5.5	5.2	2.8	3.8	2.8	2.2	Biens de Consommation
Capital prod.	84.9	78.1	97.0	153.4	188.8	162.9	234.8	289.8	210.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	369.5	392.0	408.7	501.6	495.4	513.2	570.7	639.6	848.8	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	729.7	778.2	834.6	1031.5	1151.5	1203.5	1367.4	1537.8	1642.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	9.2	8.1	10.9	11.5	9.3	16.9	11.3	7.2	10.8	Biens de Consommation
Capital prod.	196.8	206.4	221.3	290.4	350.4	375.2	451.9	544.2	427.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	517.7	558.6	598.6	724.2	720.7	763.9	897.2	981.7	1186.6	Biens Intermediaires

TABLE 2.4.6

EFTA : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : EXPORTS

EFTA : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : EXPORTATIONS

PRODUCT	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EUR12										
Consumer prod.	63.1	63.4	69.2	73.7	74.1	71.4	69.9	70.8	73.6	Biens de Consommation
Capital prod.	35.7	37.1	39.9	35.1	34.1	33.7	32.3	33.6	39.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	39.1	39.6	38.4	38.0	39.2	43.5	43.9	43.7	45.8	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	32.8	29.5	25.0	21.2	21.7	22.4	25.9	25.3	22.2	Biens de Consommation
Capital prod.	27.4	27.8	28.7	29.6	26.6	27.3	32.9	37.7	33.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	25.1	26.0	25.4	25.5	24.1	23.1	25.2	26.8	27.2	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	3.7	5.7	4.8	4.1	3.2	5.2	2.8	2.0	2.3	Biens de Consommation
Capital prod.	27.0	26.4	23.5	28.1	30.6	29.6	26.7	21.3	18.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	28.6	27.2	28.2	28.9	29.9	26.0	23.8	22.2	20.6	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	0.4	1.3	1.0	1.1	1.1	0.9	1.4	1.9	1.9	Biens de Consommation
Capital prod.	9.9	8.7	8.0	7.2	8.7	9.4	8.0	7.4	9.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	7.0	5.6	5.7	5.5	4.8	4.7	4.4	5.1	4.7	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Consumer prod.	7.1	2.7	2.2	1.5	1.7	1.2	3.5	3.4	1.7	Biens de Consommation
Capital prod.	7.6	8.1	9.4	9.1	7.8	10.2	12.8	17.6	12.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8.7	8.5	8.6	8.8	8.2	8.1	9.7	10.6	10.7	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	0.6	1.0	0.6	0.5	0.4	0.4	0.6	0.3	0.3	Biens de Consommation
Capital prod.	1.6	1.6	1.8	1.9	1.5	1.3	1.9	2.1	1.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3.1	3.0	2.2	2.3	2.5	2.4	2.7	2.4	2.5	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	1.2	0.9	1.0	1.3	1.0	0.5	0.7	0.5	0.3	Biens de Consommation
Capital prod.	4.3	3.5	4.0	5.1	5.7	4.6	5.6	5.9	4.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8.1	8.2	8.0	8.3	7.3	6.6	6.4	6.3	7.9	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	1.9	1.9	2.6	2.6	1.8	3.3	2.0	1.2	1.6	Biens de Consommation
Capital prod.	9.9	9.2	9.1	9.7	10.5	10.6	10.8	11.1	8.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	11.3	11.7	11.7	12.0	10.6	9.8	10.0	9.7	11.0	Biens Intermediaires

TABLE 2.5.1

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Value of Imports by Consumer, Capital, Intermediate Products

OCDE-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Valeur des Importations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Value (M.ECU)	48737.1	58324.1	69729.9	93745.1	105181	125177	173134	190116	177056	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	7881.8	7962.4	8528.7	12749.0	14169.3	16548.7	22473.5	25754.8	24465.6	Biens de Consommation
Capital prod.	14621.2	19162.8	24525.6	33485.6	36235.9	43217.7	58030.1	70171.3	66148.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	26580.1	31693.7	37550.9	49923.2	58417.0	69902.6	98739.0	102080	93531.7	Biens Intermediaires
EUR12										
Value (M.ECU)	31602.1	37572.3	42656.6	49330.7	57050.1	62789.2	77671.0	88519.2	92612.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2504.8	2557.5	2677.7	2819.0	2907.5	3258.0	3909.6	4490.8	5504.1	Biens de Consommation
Capital prod.	9635.9	11413.0	13676.0	16772.2	20419.3	22012.7	26215.2	30331.2	31513.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	19399.4	23529.7	26233.0	29741.0	33763.8	37724.4	47852.9	54220.8	56368.2	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	32205.0	37069.7	43255.4	62025.9	68014.7	81306.0	111732.6	123168.9	114903.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	5376.9	5099.1	5511.8	8799.8	9003.5	11393.2	15373.0	18221.7	16868.1	Biens de Consommation
Capital prod.	11003.9	13468.0	16980.5	25783.2	27048.3	33114.1	44084.9	52790.7	49119.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	16213.8	19031.3	21684.8	29885.4	34644.0	41347.0	58550.2	60036.4	55720.6	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	6998.6	8729.6	10645.5	14658.6	17604.6	23091.1	33945.4	34342.8	31990.8	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1826.8	2181.7	2365.0	3254.0	3438.8	4337.5	6035.0	6356.6	6306.7	Biens de Consommation
Capital prod.	940.0	1190.1	1454.6	2295.8	2653.0	3556.4	5364.9	6697.6	6993.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	4222.0	5346.0	6797.8	9081.8	11476.6	15132.9	22434.2	21402.0	19038.6	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	1094.7	1366.8	1265.9	1239.2	1251.7	1198.0	1372.0	1539.3	1621.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	50.0	49.1	42.0	50.7	53.4	66.8	99.9	121.8	165.6	Biens de Consommation
Capital prod.	290.1	315.5	419.3	407.5	346.4	311.7	352.2	411.0	490.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	752.6	1001.1	802.1	779.6	849.6	818.7	918.9	1005.7	965.0	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	15025.1	18323.2	21972.5	31094.5	33360.4	38664.5	49531.0	52474.4	45833.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	435.6	523.3	528.0	705.7	693.9	668.0	853.9	909.6	837.2	Biens de Consommation
Capital prod.	6129.2	7809.8	9851.2	14522.4	14517.9	16850.2	20720.8	22263.3	20128.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8469.3	10006.7	11608.5	15910.4	18162.6	21159.9	27977.6	29338.5	24912.3	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	8952.8	9498.7	11399.0	18394.3	20159.7	26103.7	39923.4	45991.0	45131.8	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	4225.6	3934.1	4395.9	7394.2	7501.2	9903.2	13540.8	16300.0	14959.8	Biens de Consommation
Capital prod.	2724.5	3210.8	4310.2	7830.6	8695.6	11937.3	17829.8	22295.3	21389.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2351.2	2868.7	3620.8	5545.8	6608.2	8794.6	14827.2	15239.2	15492.5	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	5383.3	6628.8	7694.5	10680.5	12353.2	16875.2	25372.5	26215.4	25233.1	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1785.4	2115.2	2260.8	3125.8	3275.7	4104.5	5714.7	5924.4	5856.0	Biens de Consommation
Capital prod.	676.6	901.3	1088.5	1726.7	1899.9	2650.8	4253.8	5390.8	5926.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2912.8	3601.0	4317.1	5802.8	7146.3	10045.6	15300.6	15018.6	13806.1	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	6503.4	8058.4	9614.4	13418.6	15968.7	21230.2	31891.9	32063.0	30119.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1821.0	2170.1	2352.0	3238.9	3428.4	4321.0	6012.3	6323.7	6277.1	Biens de Consommation
Capital prod.	830.6	1068.0	1299.2	2066.7	2362.9	3207.5	4985.3	6216.0	6650.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3842.9	4807.8	5934.0	8085.9	10140.7	13633.8	20785.8	19631.7	17540.5	Biens Intermediaires

TABLE 2.5.2

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : IMPORTS

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : IMPORTATIONS

PRODUCT	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EUR12									
Consumer prod.	31.8	32.1	31.4	22.1	20.5	19.7	17.4	17.4	22.5 Biens de Consommation
Capital prod.	65.9	59.6	55.8	50.1	56.4	50.9	45.2	43.2	47.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	73.0	74.2	69.9	59.6	57.8	54.0	48.5	53.1	60.3 Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	68.2	64.0	64.6	69.0	63.5	68.8	68.4	70.8	68.9 Biens de Consommation
Capital prod.	75.3	70.3	69.2	77.0	74.6	76.6	76.0	75.2	74.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	61.0	60.0	57.7	59.9	59.3	59.1	59.3	58.8	59.6 Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	23.2	27.4	27.7	25.5	24.3	26.2	26.9	24.7	25.8 Biens de Consommation
Capital prod.	6.4	6.2	5.9	6.9	7.3	8.2	9.2	9.5	10.6 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	15.9	16.9	18.1	18.2	19.6	21.6	22.7	21.0	20.4 Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3									
Consumer prod.	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.7 Biens de Consommation
Capital prod.	2.0	1.6	1.7	1.2	1.0	0.7	0.6	0.6	0.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2.8	3.2	2.1	1.6	1.5	1.2	0.9	1.0	1.0 Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE									
Consumer prod.	5.5	6.6	6.2	5.5	4.9	4.0	3.8	3.5	3.4 Biens de Consommation
Capital prod.	41.9	40.8	40.2	43.4	40.1	39.0	35.7	31.7	30.4 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	31.9	31.6	30.9	31.9	31.1	30.3	28.3	28.7	26.6 Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON									
Consumer prod.	53.6	49.4	51.5	58.0	52.9	59.8	60.3	63.3	61.1 Biens de Consommation
Capital prod.	18.6	16.8	17.6	23.4	24.0	27.6	30.7	31.8	32.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8.8	9.1	9.6	11.1	11.3	12.6	15.0	14.9	16.6 Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6									
Consumer prod.	22.7	26.6	26.5	24.5	23.1	24.8	25.4	23.0	23.9 Biens de Consommation
Capital prod.	4.6	4.7	4.4	5.2	5.2	6.1	7.3	7.7	9.0 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	11.0	11.4	11.5	11.6	12.2	14.4	15.5	14.7	14.8 Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15									
Consumer prod.	23.1	27.3	27.6	25.4	24.2	26.1	26.8	24.6	25.7 Biens de Consommation
Capital prod.	5.7	5.6	5.3	6.2	6.5	7.4	8.6	8.9	10.1 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	14.5	15.2	15.8	16.2	17.4	19.5	21.1	19.2	18.8 Biens Intermediaires

TABLE 2.5.3

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Share (%) of Consumer, Capital, Intermediate products for each Partner : IMPORTS

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Part (%) des biens de Consommation, d'Equipement, Intermediaires pour chaque Partenaire : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
WORLD									
Consumer prod.	16.2	13.7	12.2	13.6	13.5	13.2	13.0	13.5	13.8 Biens de Consommation
Capital prod.	30.0	32.9	35.2	35.7	34.5	34.5	33.5	36.9	37.4 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	54.5	54.3	53.9	53.3	55.5	55.8	57.0	53.7	52.8 Biens Intermediaires
EUR12									
Consumer prod.	7.9	6.8	6.3	5.7	5.1	5.2	5.0	5.1	5.9 Biens de Consommation
Capital prod.	30.5	30.4	32.1	34.0	35.8	35.1	33.8	34.3	34.0 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	61.4	62.6	61.5	60.3	59.2	60.1	61.6	61.3	60.9 Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	16.7	13.8	12.7	14.2	13.2	14.0	13.8	14.8	14.7 Biens de Consommation
Capital prod.	34.2	36.3	39.3	41.6	39.8	40.7	39.5	42.9	42.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	50.3	51.3	50.1	48.2	50.9	50.9	52.4	48.7	48.5 Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	26.1	25.0	22.2	22.2	19.5	18.8	17.8	18.5	19.7 Biens de Consommation
Capital prod.	13.4	13.6	13.7	15.7	15.1	15.4	15.8	19.5	21.9 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	60.3	61.2	63.9	62.0	65.2	65.5	66.1	62.3	59.5 Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3									
Consumer prod.	4.6	3.6	3.3	4.1	4.3	5.6	7.3	7.9	10.2 Biens de Consommation
Capital prod.	26.5	23.1	33.1	32.9	27.7	26.0	25.7	26.7	30.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	68.7	73.2	63.4	62.9	67.9	68.3	67.0	65.3	59.5 Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE									
Consumer prod.	2.9	2.9	2.4	2.3	2.1	1.7	1.7	1.7	1.8 Biens de Consommation
Capital prod.	40.8	42.6	44.8	46.7	43.5	43.6	41.8	42.4	43.9 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	56.4	54.6	52.8	51.2	54.4	54.7	56.5	55.9	54.4 Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON									
Consumer prod.	47.2	41.4	38.6	40.2	37.2	37.9	33.9	35.4	33.1 Biens de Consommation
Capital prod.	30.4	33.8	37.8	42.6	43.1	45.7	44.7	48.5	47.4 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	26.3	30.2	31.8	30.1	32.8	33.7	37.1	33.1	34.3 Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6									
Consumer prod.	33.2	31.9	29.4	29.3	26.5	24.3	22.5	22.6	23.2 Biens de Consommation
Capital prod.	12.6	13.6	14.1	16.2	15.4	15.7	16.8	20.6	23.5 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	54.1	54.3	56.1	54.3	57.8	59.5	60.3	57.3	54.7 Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15									
Consumer prod.	28.0	26.9	24.5	24.1	21.5	20.4	18.9	19.7	20.8 Biens de Consommation
Capital prod.	12.8	13.3	13.5	15.4	14.8	15.1	15.6	19.4	22.1 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	59.1	59.7	61.7	60.3	63.5	64.2	65.2	61.2	58.2 Biens Intermediaires

TABLE 2.5.4

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Share (%) of Hi-Tech in the categories Consumer, Capital, Intermediate Products for Partner : IMPORTS
 OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Part (%) des Hi-Tech dans les categories de biens de Consommation, d'Equipement, Intermediaires
 : IMPORTATIONS

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
WORLD									
Consumer prod.	7.7	7.0	7.0	8.1	8.0	8.1	8.4	8.7	8.4 Biens de Consommation
Capital prod.	33.9	37.2	40.4	41.4	41.3	42.8	42.1	44.1	43.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	7.9	7.5	7.2	7.9	9.0	10.3	11.6	11.9	14.1 Biens Intermediaires
EUR12									
Consumer prod.	3.1	2.8	2.7	2.6	2.3	2.4	2.4	2.5	2.9 Biens de Consommation
Capital prod.	29.2	29.0	30.5	33.7	36.1	37.0	36.9	37.2	36.0 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	12.9	12.7	12.6	12.5	12.8	13.2	13.7	14.3	15.9 Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	12.0	10.5	10.3	12.6	11.6	12.6	13.3	14.0	13.4 Biens de Consommation
Capital prod.	36.7	39.0	42.2	45.1	44.2	47.1	45.6	47.7	47.8 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	13.0	12.5	12.3	13.6	14.7	16.0	17.3	17.2	18.8 Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE									
Consumer prod.	6.0	6.4	6.4	6.5	6.1	6.7	6.9	6.9	7.1 Biens de Consommation
Capital prod.	43.9	41.5	43.7	44.3	43.8	40.5	41.9	45.7	47.0 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	2.8	2.8	2.7	3.0	3.9	5.3	6.6	6.6	8.9 Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3									
Consumer prod.	1.1	0.9	0.7	0.7	0.6	0.7	0.8	0.9	1.2 Biens de Consommation
Capital prod.	30.8	31.4	37.1	34.1	32.2	32.5	28.2	33.4	40.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	4.3	4.4	2.9	2.2	2.1	1.9	1.7	1.9	2.6 Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE									
Consumer prod.	4.2	4.3	4.2	4.3	4.2	3.4	3.5	3.5	3.6 Biens de Consommation
Capital prod.	50.7	49.6	53.3	56.4	57.1	60.9	59.1	58.9	61.8 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	18.7	17.5	17.0	18.7	20.1	22.0	23.3	24.3	24.9 Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON									
Consumer prod.	27.3	24.9	23.0	26.9	25.2	28.7	30.6	30.1	27.4 Biens de Consommation
Capital prod.	40.2	42.4	44.9	47.5	47.2	49.7	48.2	49.8	48.7 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	20.3	21.7	23.6	27.1	28.1	33.9	36.9	35.2	37.7 Biens Intermediaires
MDC6/PVDC6									
Consumer prod.	10.0	10.3	10.1	10.0	9.2	9.9	9.8	9.9	10.1 Biens de Consommation
Capital prod.	44.3	44.0	46.0	45.3	41.6	37.3	41.0	44.9	47.3 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	17.6	16.9	15.1	15.0	15.5	17.9	20.4	19.6	24.5 Biens Intermediaires
MDC15/PVDC15									
Consumer prod.	7.6	7.9	7.9	8.0	7.4	8.1	8.2	8.3	8.5 Biens de Consommation
Capital prod.	44.4	43.6	45.4	46.3	43.5	39.6	42.3	45.5	47.2 Biens d'Equipement
Intermediate prod.	10.1	9.8	9.7	10.3	11.6	13.4	15.6	14.9	18.4 Biens Intermediaires

TABLE 2.5.5

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Value of Exports by Consumer, Capital, Intermediate Products

OCDE-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Valeur des Exportations de biens de : Consommation, Equipement, Intermediaires

PARTNER/PARTENAIRE	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
WORLD										
Value (M.ECU)	68152.8	74524.8	87992.9	117373	131637	152880	201186	209033	194839	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	7986.6	7784.3	9313.2	14299.7	14438.1	16711.4	22592.0	24196.8	21034.8	Biens de Consommation
Capital prod.	22084.3	25359.2	30793.1	41593.3	48322.3	56129.5	74437.4	77941.0	73699.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	38472.7	42049.4	49194.2	64805.7	73152.0	85779.2	112594	115409	107592	Biens Intermediaires
EUR12										
Value (M.ECU)	34805.8	41516.6	47582.4	57690.6	66723.0	74203.6	92298.6	99865.6	103243.3	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	3681.6	3866.3	4479.2	5862.5	6457.6	6760.6	7122.7	7594.9	8532.9	Biens de Consommation
Capital prod.	10736.5	13090.3	16385.3	20811.7	25484.5	27554.6	34104.1	35238.2	35908.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	20476.9	24737.1	27197.7	32317.1	36953.2	42049.9	53248.1	59053.3	60727.4	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	25383.8	26780.4	31178.1	44466.4	49478.5	60707.5	88197.0	96715.8	89452.5	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	3716.0	3095.3	3372.3	5916.0	5978.3	7892.7	12933.2	13315.0	12472.6	Biens de Consommation
Capital prod.	8193.6	8920.8	11265.6	17080.7	18660.7	23623.0	35739.7	40422.2	37684.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	13730.6	15066.4	17012.9	22893.8	26405.6	32092.4	45180.4	49002.7	44840.3	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Value (M.ECU)	25890.4	27935.8	32229.3	43288.7	49029.3	53052.7	64816.5	59886.7	54886.0	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	1806.5	2109.7	2925.3	4077.6	3796.7	3921.7	4347.5	4251.1	3372.4	Biens de Consommation
Capital prod.	8623.1	9303.7	10151.4	14059.4	17450.0	17625.2	20978.6	19561.4	17275.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	15455.3	16644.3	19452.4	25718.5	28416.2	32321.3	40464.5	37002.2	34940.2	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Value (M.ECU)	3512.1	3501.6	3960.3	4340.7	4364.6	5729.5	7308.4	10449.7	8428.6	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	70.3	146.3	210.6	259.6	184.2	249.9	766.7	1972.7	517.0	Biens de Consommation
Capital prod.	1464.6	1465.3	1502.7	1646.8	1674.1	2325.6	2625.0	3808.6	3696.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1977.5	1899.4	2244.5	2443.1	2519.0	3172.9	3966.7	4787.7	4289.5	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Value (M.ECU)	10317.7	10258.2	11569.8	18487.4	20501.9	27695.5	45412.4	50164.9	46114.0	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	2445.3	1862.4	1947.1	3889.7	3868.9	5274.2	9596.7	10207.1	9426.2	Biens de Consommation
Capital prod.	3087.2	3466.1	4221.6	7213.3	8144.2	11656.7	20345.6	24111.8	21948.6	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	5019.3	5203.4	5795.8	8455.8	9565.6	12804.3	19890.9	20963.8	19326.5	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Value (M.ECU)	1831.4	2190.6	2596.3	3577.5	4448.9	5124.9	6509.1	6763.4	6270.2	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	59.3	70.3	61.1	77.5	79.2	77.7	114.8	94.7	92.5	Biens de Consommation
Capital prod.	547.6	665.5	795.2	993.9	1167.6	1348.4	1564.3	1707.8	1676.9	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	1227.4	1460.5	1743.1	2508.5	3201.9	3700.1	4860.7	4967.9	4507.9	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Value (M.ECU)	7819.2	8968.5	10446.4	13955.6	15313.7	17737.7	24193.7	23908.9	24021.2	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	487.9	583.7	795.0	1118.0	1091.2	1210.8	1638.0	1781.1	1484.2	Biens de Consommation
Capital prod.	1955.0	2200.0	2533.8	3458.3	4465.8	4438.5	5864.1	6494.3	6252.2	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	5354.0	6185.5	7167.4	9512.6	9926.5	12347.8	17123.2	16051.0	16620.8	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Value (M.ECU)	12212.9	14215.4	16706.2	22176.9	24910.9	28393.2	36562.6	34330.2	34149.4	Valeur(M.ECU)
Consumer prod.	684.5	821.5	1173.9	1659.3	1480.9	1708.9	2137.1	2222.8	1914.3	Biens de Consommation
Capital prod.	3456.8	3980.3	4477.0	5991.1	7840.9	7708.5	9245.3	10075.3	9797.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	8039.8	9414.7	11123.2	14714.7	15848.5	19368.8	25740.7	22532.9	22818.3	Biens Intermediaires

TABLE 2.5.6

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Share (%) of Partner in Consumer, Capital, Intermediate Products : EXPORTS

OECD-TURKEY/OCDE-TURQUIE : Part (%) des Partenaires dans les biens de Consommation, Equipement, Intermediaires : EXPORTATIONS

PRODUCT	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
EUR12										
Consumer prod.	46.1	49.7	48.1	41.0	44.7	40.5	31.5	31.4	40.6	Biens de Consommation
Capital prod.	48.6	51.6	53.2	50.0	52.7	49.1	45.8	45.2	48.7	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	53.2	58.8	55.3	49.9	50.5	49.0	47.3	51.2	56.4	Biens Intermediaires
CLASS1-YUGOSLAVIA/CLASSE1-YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	46.5	39.8	36.2	41.4	41.4	47.2	57.2	55.0	59.3	Biens de Consommation
Capital prod.	37.1	35.2	36.6	41.1	38.6	42.1	48.0	51.9	51.1	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	35.7	35.8	34.6	35.3	36.1	37.4	40.1	42.5	41.7	Biens Intermediaires
CLASS2+YUGOSLAVIA/CLASSE2+YUGOSLAVIE										
Consumer prod.	22.6	27.1	31.4	28.5	26.3	23.5	19.2	17.6	16.0	Biens de Consommation
Capital prod.	39.0	36.7	33.0	33.8	36.1	31.4	28.2	25.1	23.4	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	40.2	39.6	39.5	39.7	38.8	37.7	35.9	32.1	32.5	Biens Intermediaires
CLASS3/CLASSE3										
Consumer prod.	0.9	1.9	2.3	1.8	1.3	1.5	3.4	8.2	2.5	Biens de Consommation
Capital prod.	6.6	5.8	4.9	4.0	3.5	4.1	3.5	4.9	5.0	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	5.1	4.5	4.6	3.8	3.4	3.7	3.5	4.1	4.0	Biens Intermediaires
UNITED STATES OF AMERICA/ETATS-UNIS D'AMERIQUE										
Consumer prod.	30.6	23.9	20.9	27.2	26.8	31.6	42.5	42.2	44.8	Biens de Consommation
Capital prod.	14.0	13.7	13.7	17.3	16.9	20.8	27.3	30.9	29.8	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	13.0	12.4	11.8	13.0	13.1	14.9	17.7	18.2	18.0	Biens Intermediaires
JAPAN/JAPON										
Consumer prod.	0.7	0.9	0.7	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	Biens de Consommation
Capital prod.	2.5	2.6	2.6	2.4	2.4	2.4	2.1	2.2	2.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	3.2	3.5	3.5	3.9	4.4	4.3	4.3	4.3	4.2	Biens Intermediaires
MCDC6/PVDC6										
Consumer prod.	6.1	7.5	8.5	7.8	7.6	7.2	7.3	7.4	7.1	Biens de Consommation
Capital prod.	8.9	8.7	8.2	8.3	9.2	7.9	7.9	8.3	8.5	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	13.9	14.7	14.6	14.7	13.6	14.4	15.2	13.9	15.4	Biens Intermediaires
MCDC15/PVDC15										
Consumer prod.	8.6	10.6	12.6	11.6	10.3	10.2	9.5	9.2	9.1	Biens de Consommation
Capital prod.	15.7	15.7	14.5	14.4	16.2	13.7	12.4	12.9	13.3	Biens d'Equipement
Intermediate prod.	20.9	22.4	22.6	22.7	21.7	22.6	22.9	19.5	21.2	Biens Intermediaires

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TABLE 3.1.1 INDUSTRY: AEROSPACE/INDUSTRIE: AERIEN											
AIRCRAFT PISTON ENGINES (71311) MOT.EXPLOSION A PISTON/AVIONS											
Class 1 / Classe 1	14.4	89.4	17.1	81.1	16.1	88.1	22.3	97.7	4.3	7.0	5.6
Class 2 / Classe 2	1.7	10.5	1.8	8.3	0.6	3.4	0.5	2.2	0.8	-26.6	-14.0
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0.1	0.3	0	0.1	-100.0	0	30.7
USA	13.3	82.7	16.1	76.6	13.5	74.3	19.7	86.0	4.9	5.1	5.0
SWEDEN / SUEDE	0.1	0.4	0	0.1	0.2	1.1	1.0	4.5	-37.5	210.4	39.3
CANADA	0.2	1.2	0.1	0.4	1.6	8.7	0.9	4.1	-19.2	84.7	22.2
AUSTRIA / AUTRICHE	0	0.1	0.3	1.4	0.2	1.0	0.6	2.6	109.3	19.4	58.1
SINGAPORE / SINGAPOUR	0	0	0	0.1	0	0	0.1	0.5	21.8	76.2	46.5
PTS NES OF ENGN OF 71311 (71319) MOT.EXPLOS.AVION PIEC.DETACHE											
Class 1 / Classe 1	9.8	90.6	16.2	91.3	12.6	96.2	18.7	92.1	13.4	3.6	8.4
Class 2 / Classe 2	1.0	9.2	1.5	8.6	0.5	3.6	1.6	7.8	11.1	1.1	5.9
Class 3 / Classe 3	0	0.1	0	0.1	0	0.1	0	0	8.5	-42.3	-20.9
USA	8.9	82.1	14.6	82.3	9.3	70.9	16.8	82.9	13.2	3.6	8.3
JORDAN / JORDANIE	0	0	0	0.1	0	0.4	0.9	4.4	0	147.1	0
CANADA	0.4	3.6	1.0	5.6	2.8	21.0	0.7	3.2	26.8	-9.9	6.9
JAPAN / JAPON	0.1	0.5	0	0.1	0	0.1	0.4	2.2	-25.0	123.1	29.3
SWEDEN / SUEDE	0.3	2.7	0.1	0.8	0.1	0.9	0.3	1.5	-17.2	21.6	0.3
REACTION ENGINES (71440) PROPULSEURS A REACTION											
Class 1 / Classe 1	161.8	67.1	618.3	61.0	925.8	75.7	727.9	74.8	39.8	4.2	20.7
Class 2 / Classe 2	72.8	30.2	387.1	38.2	285.1	23.3	239.5	24.6	51.8	-11.3	16.0
Class 3 / Classe 3	6.6	2.7	5.6	0.6	6.6	0.5	5.9	0.6	-3.9	1.1	-1.4
USA	127.9	53.0	545.7	53.9	803.8	65.7	624.3	64.1	43.7	3.4	21.9
CANADA	7.0	2.9	11.7	1.2	42.5	3.5	53.3	5.5	13.6	46.2	28.9
IRAN	1.4	0.6	8.9	0.9	49.0	4.0	45.3	4.7	59.1	50.4	54.7
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	16.3	6.7	253.9	25.1	74.2	6.1	43.9	4.5	98.8	-35.5	13.2
IRAQ / IRAK	6.5	2.7	8.7	0.9	28.4	2.3	26.5	2.7	7.4	32.1	19.1
TURBO-PROPELLERS (71481) TURBO-PROPULSEURS											
Class 1 / Classe 1	38.0	75.1	108.7	75.2	149.9	73.9	151.4	74.7	30.1	8.6	18.9
Class 2 / Classe 2	12.5	24.6	35.0	24.3	49.5	24.4	51.2	25.3	29.5	10.0	19.3
Class 3 / Classe 3	0.1	0.2	0	0	0	0	0.1	0	-100.0	0	-5.7
USA	29.5	58.3	83.7	58.0	107.2	52.9	101.2	49.9	29.8	4.8	16.7
CANADA	7.3	14.4	19.9	13.8	35.4	17.5	43.0	21.2	28.7	21.2	24.9
MALAYSIA	0.8	1.6	3.1	2.1	5.7	2.8	7.0	3.5	39.1	22.7	30.6
ALGERIA / ALGERIE	0.1	0.1	0.5	0.3	1.9	1.0	6.2	3.1	65.4	89.6	77.1
OMAN	0.8	1.5	1.1	0.7	2.2	1.1	4.0	2.0	9.0	38.9	23.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
PARTS NES OF 7144,71481 (71491) PROP.A REACT.TURBO PIEC.DETACH											
Class 1 / Classe 1	371.4	94.5	1150.1	91.1	1320.6	86.9	1724.1	92.5	32.7	10.7	21.2
Class 2 / Classe 2	20.1	5.1	110.5	8.8	196.8	13.0	136.4	7.3	53.2	5.4	27.0
Class 3 / Classe 3	0.4	0.1	1.3	0.1	1.2	0.1	1.5	0.1	35.4	5.0	19.2
USA	344.8	87.7	1043.7	82.7	1210.8	79.7	1548.0	83.1	31.9	10.4	20.6
CANADA	9.2	2.3	54.9	4.4	51.7	3.4	52.6	2.8	56.4	-1.1	24.4
JAPAN / JAPON	0.4	0.1	24.5	1.9	10.1	0.7	44.8	2.4	181.4	16.3	80.9
SINGAPORE / SINGAPOUR	1.0	0.3	1.8	0.1	22.5	1.5	26.1	1.4	15.2	94.6	49.7
PHILIPPINES	0.3	0.1	0.2	0	8.5	0.6	23.0	1.2	-8.8	219.3	70.7
HELICOPTERS (79210) HELICOPTERES											
Class 1 / Classe 1	20.1	82.7	53.6	29.6	14.4	2.7	24.7	6.3	27.7	-17.6	2.6
Class 2 / Classe 2	3.9	16.1	1.9	1.1	8.4	1.6	7.7	1.9	-16.5	41.5	8.7
Class 3 / Classe 3	0.2	1.0	0	0	0	0	0	0	-53.3	-14.1	-36.7
USA	18.3	75.4	51.3	28.4	12.4	2.3	21.8	5.5	29.3	-19.3	2.2
BRAZIL / BRESIL	0	0	0	0	0	0	6.2	1.6	0	0	0
SWITZERLAND / SUISSE	1.8	7.2	0.7	0.4	1.7	0.3	2.8	0.7	-21.3	42.5	5.9
IRAQ / IRAK	0	0	0	0	2.5	0.5	1.4	0.4	0	0	0
CANADA	0	0	0	0	0	0	0.1	0	0	0	0
AIRCRAFT NES 2000KG OR LS (79220) AERODYN.A MOT.2000KG ET MOINS											
Class 1 / Classe 1	21.7	98.7	27.4	57.9	22.1	59.8	59.1	57.3	6.0	21.1	13.3
Class 2 / Classe 2	0.1	0.2	2.5	5.2	2.9	7.9	6.9	6.7	158.9	29.5	83.1
Class 3 / Classe 3	0.2	0.8	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	-24.3	6.6	-10.2
USA	21.5	97.7	24.9	52.6	20.6	55.8	57.7	56.0	3.8	23.3	13.1
BRAZIL / BRESIL	0	0	0.6	1.2	0.6	1.6	5.1	5.0	0	71.6	0
CHILE / CHILI	0	0	0	0	0	0	1.7	1.7	0	0	0
CANADA	0	0	0.1	0.2	0	0	1.1	1.0	0	77.3	0
AUSTRIA / AUTRICHE	0.1	0.5	0.3	0.7	1.1	3.1	0.2	0.2	30.0	-12.8	6.5
AIRCRAFT NES 2001-15000KG (79230) AERODYN.A MOT.2001 A 15000KG											
Class 1 / Classe 1	110.4	95.6	73.1	33.0	89.8	38.3	180.9	52.9	-9.8	25.4	6.4
Class 2 / Classe 2	4.0	3.5	1.1	0.5	2.2	1.0	33.6	9.8	-27.1	133.2	30.3
Class 3 / Classe 3	0.1	0.1	0	0	0	0	0	0	-100.0	0	-100.0
USA	103.7	89.8	60.4	27.3	66.1	28.2	124.2	36.3	-12.6	19.7	2.3
SWITZERLAND / SUISSE	0	0	3.5	1.6	9.3	4.0	34.9	10.2	234.3	77.8	143.8
PAKISTAN	0	0	0	0	0	0	26.5	7.7	0	0	0
SWEDEN / SUEDE	4.0	3.5	0	0	0	0	11.6	3.4	-100.0	0	14.1
CANADA	2.5	2.2	6.0	2.7	14.4	6.1	10.2	3.0	24.2	14.2	19.1

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
AIRCRAFT NES OVER 15000KG (79240) AERODYN.A MOT 15000KG ET PLUS											
Class 1 / Classe 1	595.8	96.9	752.4	68.5	759.7	44.5	1583.1	77.3	6.0	20.4	13.0
Class 2 / Classe 2	18.8	3.1	63.2	5.7	58.9	3.4	56.6	2.8	35.3	-2.7	14.7
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0	0	15.5	0.8	0	0	0
USA	590.9	96.1	749.8	68.2	741.0	43.4	1576.6	77.0	6.1	20.4	13.1
SINGAPORE / SINGAPOUR	0	0	0	0	0	0	40.7	2.0	0	0	0
ROMANIA / ROUMANIE	0	0	0	0	0	0	15.5	0.8	0	0	0
KUWAIT / KOWAIT	0	0	0.4	0	10.5	0.6	7.6	0.4	0	111.9	0
NIGER	0	0	0	0	0	0	6.8	0.3	0	0	0
AIRCRAFT PARTS NES (79290) PIECE DETACH.POUR 792											
Class 1 / Classe 1	613.9	87.8	979.1	38.6	1189.4	40.7	1636.1	86.6	12.4	13.7	13.0
Class 2 / Classe 2	80.2	11.5	160.9	6.3	180.5	6.2	244.3	12.9	19.0	11.0	14.9
Class 3 / Classe 3	3.7	0.5	10.0	0.4	1.3	0	4.2	0.2	28.3	-19.6	1.6
USA	581.3	83.1	901.4	35.5	1108.4	37.9	1509.9	79.9	11.6	13.8	12.7
CANADA	11.4	1.6	19.4	0.8	15.9	0.5	39.1	2.1	14.1	19.2	16.6
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	7.2	1.0	17.8	0.7	13.7	0.5	24.5	1.3	25.3	8.3	16.5
SWEDEN / SUEDE	4.2	0.6	10.0	0.4	12.7	0.4	23.0	1.2	24.2	23.1	23.6
OMAN	2.9	0.4	6.8	0.3	9.4	0.3	22.1	1.2	23.6	34.3	28.8
TABLE 3.1.2. INDUSTRY:AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES/ INDUSTRIE: MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES											
ELECTRIC TYPEWRITERS (75111) MACHINES A ECRIRE ELECTRIQUES											
Class 1 / Classe 1	68.7	94.2	149.8	88.5	258.3	87.5	108.9	79.6	21.5	-7.7	5.9
Class 2 / Classe 2	2.7	3.7	15.3	9.0	33.7	11.4	24.6	18.0	54.8	12.6	32.0
Class 3 / Classe 3	1.6	2.1	4.1	2.4	3.2	1.1	2.4	1.7	27.5	-13.1	5.3
JAPAN / JAPON	10.7	14.7	68.8	40.6	161.8	54.8	65.1	47.6	59.1	-1.4	25.3
SWITZERLAND / SUISSE	19.7	27.0	21.0	12.4	29.3	9.9	25.0	18.3	1.7	4.4	3.0
SINGAPORE / SINGAPOUR	2.5	3.4	12.2	7.2	10.6	3.6	13.2	9.6	49.3	2.0	23.4
SWEDEN / SUEDE	8.5	11.6	11.4	6.7	20.3	6.9	9.5	6.9	7.7	-4.5	1.4
BRAZIL / BRESIL	0	0	2.5	1.5	4.2	1.4	8.6	6.3	197.2	36.3	101.3
ANALOG, HYBRID COMPUTERS (75210) ORDINATEUR ANALOG. HYBRIDES											
Class 1 / Classe 1	50.3	97.3	109.3	93.5	77.0	93.2	54.5	83.7	21.4	-16.0	1.0
Class 2 / Classe 2	0.6	1.1	6.8	5.8	5.2	6.3	7.7	11.8	83.9	3.0	37.7
Class 3 / Classe 3	0.8	1.5	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	-41.2	16.3	-17.3
USA	42.6	82.5	91.0	77.8	55.3	66.9	40.5	62.2	20.9	-18.3	-6
JAPAN / JAPON	3.8	7.4	1.5	1.3	7.4	8.9	6.2	9.6	-20.4	42.1	6.4
SWITZERLAND / SUISSE	0.6	1.2	0.8	0.7	2.2	2.6	2.8	4.4	6.6	38.1	21.3
SWEDEN / SUEDE	2.1	4.1	1.9	1.7	2.3	2.7	2.4	3.7	-2.2	5.4	1.6
TAINAN	0	0	0	0	0.2	0.3	2.3	3.5	0	205.7	0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
DIGITAL COMPUTERS (75220) ORDINATEUR DIGITAL											
Class 1 / Classe 1	169.3	98.9	521.5	98.3	1071.6	96.5	1105.8	79.0	32.5	20.7	26.4
Class 2 / Classe 2	1.7	1.0	7.6	1.4	29.6	2.7	283.8	20.3	45.5	146.9	89.5
Class 3 / Classe 3	0.1	0.1	0.2	0	0.2	0	0.7	0.1	19.7	37.5	28.3
USA	158.5	92.6	472.2	89.0	884.0	79.6	811.6	58.0	31.4	14.5	22.7
JAPAN / JAPON	0.6	0.3	27.1	5.1	131.7	11.9	211.9	15.1	160.5	67.1	108.7
KOREA REP.	0	0	0	0	1.4	0.1	123.4	8.8	111.5	786.2	332.9
TAIWAN	0	0	0.3	0.1	4.4	0.4	76.3	5.5	0	311.6	0
HONG KONG	0	0	1.4	0.3	8.9	0.8	67.7	4.8	0	161.8	0
DIGITL CENTRL PROCESSORS (75230) UNITE CENTR.TRAITEM.DIGITAL											
Class 1 / Classe 1	247.9	98.4	688.6	97.1	1394.0	91.1	1571.9	77.3	29.1	22.9	26.0
Class 2 / Classe 2	1.4	0.5	18.0	2.5	119.7	7.8	324.7	16.0	91.0	106.1	98.4
Class 3 / Classe 3	1.5	0.6	0.2	0	1.3	0.1	4.2	0.2	-41.9	120.5	13.2
USA	215.5	85.5	566.5	79.8	1185.3	77.5	1184.6	58.2	27.3	20.3	23.7
JAPAN / JAPON	15.5	6.1	74.3	10.5	127.7	8.3	287.8	14.1	48.0	40.3	44.1
KOREA REP.	0	0	0.1	0	33.6	2.2	122.4	6.0	0	535.6	0
HONG KONG	0	0	2.7	0.4	51.6	3.4	117.9	5.8	211.5	156.3	182.6
TAIWAN	0	0	0.5	0.1	11.0	0.7	57.3	2.8	0	230.2	0
DIGITL CENTRL STOR UNITS (75240) UNITE MEMOIRE CENTR.DIGITAL											
Class 1 / Classe 1	27.1	98.5	69.1	98.0	107.4	96.8	114.1	93.5	26.4	13.4	19.7
Class 2 / Classe 2	0.4	1.5	0.6	0.9	2.6	2.4	6.9	5.7	11.6	81.6	42.4
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0.1	0	0	0	0	95.7	-61.2	-12.8
USA	24.3	88.4	57.9	82.1	96.2	86.7	100.1	82.0	24.2	14.7	19.4
JAPAN / JAPON	1.2	4.2	5.5	7.8	7.1	6.4	9.4	7.7	47.6	14.1	29.8
SINGAPORE / SINGAPOUR	0	0	0.1	0.1	0	0	2.5	2.1	0	162.6	0
TAIWAN	0	0	0	0	0.8	0.7	2.2	1.8	-15.9	582.4	139.5
SWEDEN / SUEDE	0.9	3.3	0.8	1.1	1.3	1.2	1.6	1.3	-3.6	20.1	7.6
ADP PERIPHERAL UNITS (75250) UNITE PERIPHERIQUE ADAPTATION											
Class 1 / Classe 1	989.0	97.0	2722.2	95.4	4488.6	89.9	4955.9	88.2	28.8	16.2	22.3
Class 2 / Classe 2	27.1	2.7	116.5	4.1	468.2	9.4	612.1	10.9	44.1	51.4	47.7
Class 3 / Classe 3	2.2	0.2	3.0	0.1	2.5	0.1	4.0	0.1	7.7	7.8	7.8
USA	812.2	79.6	2148.8	75.3	3005.0	60.2	2706.2	48.2	27.5	5.9	16.2
JAPAN / JAPON	29.5	2.9	255.2	8.9	954.8	19.1	1651.4	29.4	71.5	59.5	65.4
SWEDEN / SUEDE	107.2	10.5	205.8	7.2	327.9	6.6	370.4	6.6	17.7	15.8	16.8
TAIWAN	0	0	7.7	0.3	170.4	3.4	274.5	4.9	273.1	144.0	201.7
SINGAPORE / SINGAPOUR	0.1	0	2.3	0.1	113.7	2.3	164.4	2.9	126.1	190.8	156.4

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
OFF-LINE DATA PROC EQUIP (75280) MCH.AUXIL.TRAITEMENT INFORMAT.											
Class 1 / Classe 1	240.8	98.1	256.0	98.3	300.9	94.4	320.1	87.0	1.5	5.7	3.6
Class 2 / Classe 2	2.8	1.2	2.5	1.0	15.3	4.8	45.4	12.4	-3.3	106.9	41.4
Class 3 / Classe 3	0.8	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	-32.2	7.4	-14.7
USA	202.4	82.4	222.7	85.6	233.0	73.1	183.9	50.0	2.4	-4.7	-1.2
JAPAN / JAPON	14.7	6.0	13.6	5.2	42.5	13.3	86.8	23.6	-1.9	59.0	24.9
SINGAPORE / SINGAPOUR	0.2	0.1	0.1	0	2.5	0.8	21.9	5.9	-31.3	357.3	77.2
SWEDEN / SUEDE	11.8	4.8	3.8	1.5	4.1	1.3	17.5	4.8	-24.4	46.1	5.1
SWITZERLAND / SUISSE	4.9	2.0	6.7	2.6	9.7	3.0	14.0	3.8	8.1	20.3	14.0

TABLE 3.1.3 INDUSTRY: ELECTRONIC EQUIPMENT/INDUSTRIE: EQUIPEMENT ELECTRONIQUE

ELECTRO-MEDICAL EQUIPMNT (77410) APP.ELECTRICITE MEDICAL

Class 1 / Classe 1	107.6	96.4	238.5	98.4	284.8	96.6	351.7	96.0	22.0	10.2	16.0
Class 2 / Classe 2	3.5	3.1	2.4	1.0	5.5	1.9	10.3	2.8	-9.2	44.5	14.5
Class 3 / Classe 3	0.4	0.4	1.1	0.5	0.8	0.3	1.0	0.3	29.3	-3.2	11.9
USA	69.7	62.5	157.0	64.8	176.6	59.9	172.1	47.0	22.5	2.3	12.0
JAPAN / JAPON	11.3	10.1	51.3	21.2	71.9	24.4	134.0	36.6	46.0	27.1	36.2
SWEDEN / SUEDE	13.1	11.7	12.7	5.2	12.1	4.1	13.5	3.7	-8	1.7	0.4
SWITZERLAND / SUISSE	9.0	8.1	10.7	4.4	12.1	4.1	12.5	3.4	4.4	3.8	4.1
AUSTRIA / AUTRICHE	2.6	2.4	3.7	1.5	6.9	2.3	11.6	3.2	8.6	33.5	20.4

X-RAY APPARATUS,ETC (77420) APP.RAYONS X

Class 1 / Classe 1	98.2	90.4	170.3	95.5	209.3	90.8	219.4	91.7	14.8	6.5	10.6
Class 2 / Classe 2	7.5	6.9	4.7	2.6	15.1	6.6	12.0	5.0	-11.0	26.3	6.0
Class 3 / Classe 3	2.4	2.2	1.3	0.8	1.7	0.7	3.5	1.5	-13.1	27.0	5.0
USA	55.5	51.1	111.4	62.5	118.7	51.5	84.6	35.4	19.0	-6.6	5.4
JAPAN / JAPON	8.5	7.8	17.2	9.7	26.7	11.6	43.6	18.2	19.3	26.1	22.6
SWEDEN / SUEDE	9.4	8.7	10.3	5.8	21.9	9.5	40.0	16.7	2.1	40.5	19.8
SWITZERLAND / SUISSE	12.9	11.8	16.9	9.5	21.6	9.4	25.0	10.4	7.1	10.2	8.7
AUSTRIA / AUTRICHE	4.2	3.9	5.4	3.1	7.5	3.2	11.5	4.8	6.8	20.5	13.4

TV PICTURE TUBES (77610) TUBES CATHODIQUES POUR TV

Class 1 / Classe 1	219.1	69.8	240.1	69.8	242.3	70.2	254.6	73.5	2.3	1.5	1.9
Class 2 / Classe 2	9.7	3.1	14.4	4.2	19.2	5.6	38.3	11.1	10.5	27.8	18.8
Class 3 / Classe 3	11.5	3.7	9.1	2.6	6.8	2.0	5.2	1.5	-5.8	-12.9	-9.4
JAPAN / JAPON	132.7	42.3	201.1	58.5	166.8	48.3	172.4	49.8	10.9	-3.8	3.3
AUSTRIA / AUTRICHE	17.7	5.6	16.2	4.7	69.9	20.2	76.1	22.0	-2.2	47.3	20.0
KOREA REP.	1.6	0.5	1.4	0.4	4.4	1.3	27.3	7.9	-3.6	109.5	42.1
TAIWAN	6.7	2.1	3.8	1.1	8.7	2.5	5.6	1.6	-13.3	10.4	-2.1
SINGAPORE / SINGAPOUR	0.1	0	8.1	2.4	3.9	1.1	2.9	0.8	179.4	-22.9	46.8

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
OTH ELECTRONIC TUBES,ETC (77620) AUT.LAMPE TUBE VALVE ELECTRONQ											
Class 1 / Classe 1	61.5	57.5	122.5	70.9	201.8	73.1	214.6	68.0	18.8	15.1	16.9
Class 2 / Classe 2	7.1	6.6	7.9	4.6	16.7	6.0	39.4	12.5	2.9	49.3	23.9
Class 3 / Classe 3	9.2	8.6	4.7	2.7	3.1	1.1	1.8	0.6	-15.6	-21.7	-18.7
JAPAN / JAPON	11.0	10.3	31.5	18.2	77.7	28.1	111.6	35.4	30.2	37.2	33.6
USA	44.5	41.6	83.2	48.2	108.2	39.2	88.0	27.9	16.9	1.4	8.9
KOREA REP.	0.4	0.4	0	0	3.5	1.2	17.7	5.6	-49.8	420.8	61.7
TAIWAN	0.1	0.1	0.4	0.2	5.9	2.1	13.1	4.2	34.2	146.1	81.8
SWITZERLAND / SUISSE	4.0	3.7	5.2	3.0	6.1	2.2	7.7	2.4	6.8	10.2	8.5
DIODES,TRANSISTORS,ETC (77630) DIODES TRANSISTORS ET SIMILAIR											
Class 1 / Classe 1	209.1	57.1	328.7	54.6	554.9	55.0	610.2	56.9	12.0	16.7	14.3
Class 2 / Classe 2	87.5	23.9	182.5	30.3	289.9	28.7	285.5	26.6	20.2	11.8	15.9
Class 3 / Classe 3	1.8	0.5	0.9	0.2	1.6	0.2	1.6	0.1	-15.2	14.1	-1.6
USA	143.4	39.2	215.8	35.8	306.6	30.4	271.7	25.3	10.8	5.9	8.3
JAPAN / JAPON	19.2	5.2	56.6	9.4	170.0	16.9	230.1	21.5	31.1	42.0	36.4
MALAYSIA	27.1	7.4	77.9	12.9	86.2	8.5	60.8	5.7	30.2	-6.0	10.6
HONG KONG	17.2	4.7	24.6	4.1	45.3	4.5	54.9	5.1	9.4	22.2	15.6
AUSTRIA / AUTRICHE	30.9	8.5	27.1	4.5	37.9	3.8	54.1	5.0	-3.2	18.8	7.2
ELECTRONIC MICROCIRCUITS (77640) MICROSTRUCTURES ELECTRONIQUES											
Class 1 / Classe 1	368.6	59.4	895.4	57.9	2110.3	57.3	1710.3	54.0	24.8	17.6	21.1
Class 2 / Classe 2	134.7	21.7	468.9	30.3	1067.0	29.0	993.8	31.4	36.6	20.7	28.4
Class 3 / Classe 3	0.3	0	0.8	0.1	2.4	0.1	1.3	0	29.8	10.9	20.0
USA	319.6	51.5	655.4	42.4	1302.9	35.4	941.4	29.7	19.7	9.5	14.5
JAPAN / JAPON	18.8	3.0	169.6	11.0	643.1	17.5	559.8	17.7	73.3	34.8	52.9
MALAYSIA	17.1	2.8	78.5	5.1	288.4	7.8	293.8	9.3	46.3	39.1	42.6
SINGAPORE / SINGAPOUR	53.0	8.5	162.4	10.5	237.0	6.4	196.5	6.2	32.3	4.9	17.8
TAIWAN	28.0	4.5	77.7	5.0	175.5	4.8	185.9	5.9	29.0	24.4	26.7
PIEZO-ELC CRYSTALS,MNTD (77681) CRISTAUX PIEZO-ELECTR.MONTES											
Class 1 / Classe 1	16.9	76.9	27.1	63.9	49.1	62.9	42.5	64.4	12.5	11.9	12.2
Class 2 / Classe 2	3.0	13.8	12.7	30.0	25.5	32.7	18.9	28.5	43.3	10.3	25.7
Class 3 / Classe 3	0.3	1.5	0.3	0.8	0.4	0.5	0.1	0.1	-2	-27.5	-14.9
JAPAN / JAPON	9.4	42.7	16.1	38.0	31.5	40.4	31.4	47.6	14.5	18.2	16.3
USA	6.7	30.4	8.7	20.4	15.4	19.7	8.6	13.0	6.7	-2	3.2
MALAYSIA	0.1	0.3	4.7	11.1	9.7	12.4	6.2	9.4	189.2	7.3	76.2
KOREA REP.	1.4	6.5	3.0	7.0	6.7	8.6	3.6	5.4	20.4	4.7	12.3
TAIWAN	0	0	1.1	2.5	3.4	4.4	3.4	5.2	264.0	34.5	121.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
ELECTRONIC COMPON PTS NES (77689) PIECE DETACHE NDA DE 776											
Class 1 / Classe 1	62.7	69.3	106.6	77.0	156.0	76.4	156.1	75.1	14.2	10.0	12.1
Class 2 / Classe 2	2.4	2.6	3.8	2.7	10.4	5.1	9.9	4.8	12.3	27.3	19.5
Class 3 / Classe 3	0.8	0.9	0.3	0.2	0.3	0.2	0.1	0.1	-22.7	-17.8	-20.3
JAPAN / JAPON	17.7	19.6	34.4	24.8	74.6	36.5	85.6	41.2	18.1	25.6	21.8
USA	34.6	38.3	58.9	42.6	63.9	31.3	56.2	27.0	14.2	-1.2	6.2
SWITZERLAND / SUISSE	3.9	4.3	5.9	4.2	9.4	4.6	9.6	4.6	10.9	13.0	12.0
AUSTRIA / AUTRICHE	6.0	6.6	6.3	4.6	7.2	3.5	3.8	1.8	1.3	-11.8	-5.5
BRAZIL / BRESIL	1.0	1.2	0.1	0	0.2	0.1	3.1	1.5	-51.5	169.3	14.3
ELECTRO-MAGNETS,ETC (77881) AIMANT ELECTRO PERMANANT ETC											
Class 1 / Classe 1	38.8	90.7	66.2	91.6	106.8	90.4	116.3	88.3	14.3	15.1	14.7
Class 2 / Classe 2	1.5	3.5	2.2	3.0	6.2	5.3	9.9	7.5	9.7	46.3	26.7
Class 3 / Classe 3	2.5	5.8	3.4	4.8	3.8	3.2	3.9	3.0	8.7	3.1	5.8
JAPAN / JAPON	11.9	27.8	26.6	36.8	40.7	34.4	55.9	42.4	22.3	20.4	21.3
USA	15.8	37.0	23.8	32.9	44.3	37.5	29.7	22.6	10.7	5.7	8.2
SWITZERLAND / SUISSE	7.4	17.3	10.6	14.7	14.2	12.0	24.0	18.2	9.5	22.6	15.9
AUSTRIA / AUTRICHE	2.2	5.1	3.1	4.3	4.5	3.8	4.0	3.1	9.4	6.7	8.0
BRAZIL / BRESIL	0.2	0.4	0	0	2.2	1.9	2.3	1.7	-34.7	190.8	37.8
TABLE 3.1.4 INDUSTRY: TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT/ INDUSTRIE: EQUIPEMENT TELECOMMUNICATIONS											
COLOUR TV RECEIVERS (76110) RECEPT.TV COULEUR											
Class 1 / Classe 1	310.4	92.7	477.8	74.1	501.0	73.4	594.4	69.0	11.4	5.6	8.5
Class 2 / Classe 2	22.4	6.7	162.8	25.3	167.1	24.5	253.4	29.4	64.3	11.7	35.5
Class 3 / Classe 3	2.0	0.6	3.4	0.5	3.4	0.5	9.6	1.1	14.3	30.0	21.9
JAPAN / JAPON	126.0	37.6	194.8	30.2	206.0	30.2	233.8	27.1	11.5	4.7	8.0
AUSTRIA / AUTRICHE	93.1	27.8	153.3	23.8	93.4	13.7	139.2	16.2	13.3	-2.4	5.1
FINLAND / FINLANDE	30.5	9.1	60.6	9.4	84.1	12.3	121.1	14.1	18.7	18.9	18.8
SINGAPORE / SINGAPOUR	20.0	6.0	100.5	15.6	120.0	17.6	109.7	12.7	49.7	2.2	23.7
SWEDEN / SUEDE	54.7	16.3	57.7	8.9	98.6	14.4	79.2	9.2	1.3	8.2	4.7
MONOCHROME TV RECEIVERS (76120) RECEPT.TV NOIR ET BLANC											
Class 1 / Classe 1	55.1	39.4	22.9	21.5	16.9	17.8	13.0	16.7	-19.7	-13.1	-16.5
Class 2 / Classe 2	75.4	53.8	76.5	71.7	59.7	62.8	43.9	56.3	0.4	-12.9	-6.5
Class 3 / Classe 3	9.5	6.8	7.2	6.8	18.3	19.3	21.1	27.0	-6.7	30.6	10.4
KOREA REP.	13.3	9.5	14.8	13.8	14.9	15.7	15.5	19.8	2.7	1.2	2.0
ROMANIA / ROUMANIE	0.4	0.3	0.2	0.2	6.3	6.6	9.3	11.9	-11.4	149.9	48.8
JAPAN / JAPON	51.1	36.5	16.0	15.0	11.8	12.4	8.6	11.0	-25.2	-14.3	-19.9
TAIWAN	41.1	29.3	39.8	37.3	27.4	28.8	8.2	10.5	-8	-32.6	-18.3
HONG KONG	0.6	0.4	7.0	6.5	4.0	4.3	7.2	9.2	87.3	0.8	37.4

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
MTR VEHC RADIO RECEIVERS (76210) RECEPT.RADIO POUR AUTOMOBIL											
Class 1 / Classe 1	88.2	78.2	158.7	68.7	172.2	55.5	223.4	47.4	15.8	8.9	12.3
Class 2 / Classe 2	23.2	20.6	70.6	30.6	136.0	43.8	245.2	52.1	32.1	36.5	34.3
Class 3 / Classe 3	0.3	0.3	0.5	0.2	1.5	0.5	1.7	0.4	11.2	34.8	22.4
JAPAN / JAPON	69.6	61.7	122.3	52.9	154.7	49.9	200.5	42.6	15.1	13.2	14.1
KOREA REP.	1.6	1.5	22.9	9.9	42.4	13.7	91.7	19.5	93.3	41.4	65.3
BRAZIL / BRESIL	4.6	4.1	3.0	1.3	28.4	9.2	67.6	14.4	-9.8	117.3	40.0
MALAYSIA	0.1	0.1	3.7	1.6	13.7	4.4	35.3	7.5	132.0	75.3	101.7
SINGAPORE / SINGAPOUR	1.3	1.2	23.1	10.0	33.9	10.9	28.4	6.0	104.7	5.4	46.9
PORTABLE RADIO RECEIVERS (76220) RECEPT.RADIO PORTATIFS											
Class 1 / Classe 1	136.1	43.1	212.9	39.5	220.9	37.2	285.3	34.2	11.8	7.6	9.7
Class 2 / Classe 2	170.0	53.9	318.1	59.0	364.1	61.3	518.8	62.2	17.0	13.0	15.0
Class 3 / Classe 3	9.4	3.0	7.8	1.4	8.8	1.5	29.4	3.5	-4.6	39.4	15.3
JAPAN / JAPON	125.2	39.7	158.7	29.4	160.9	27.1	218.2	26.2	6.1	8.3	7.2
HONG KONG	69.5	22.0	106.3	19.7	97.6	16.4	130.3	15.6	11.2	5.2	8.2
SINGAPORE / SINGAPOUR	37.4	11.9	88.8	16.5	85.1	14.3	99.9	12.0	24.1	3.0	13.1
KOREA REP.	24.1	7.6	32.3	6.0	60.4	10.2	98.6	11.8	7.6	32.2	19.3
MALAYSIA	9.6	3.1	30.3	5.6	54.6	9.2	97.6	11.7	33.1	34.0	33.6
OTHER RADIO RECEIVERS (76280) RECEPT.RADIO AUTRES											
Class 1 / Classe 1	319.8	72.6	234.2	46.1	217.9	39.4	282.4	48.8	-7.5	4.8	-1.5
Class 2 / Classe 2	117.8	26.7	267.3	52.6	330.8	59.8	278.9	48.2	22.7	1.1	11.4
Class 3 / Classe 3	2.3	0.5	6.0	1.2	3.8	0.7	16.5	2.8	26.6	28.6	27.6
JAPAN / JAPON	282.7	64.2	204.7	40.3	196.8	35.6	255.0	44.1	-7.8	5.6	-1.3
TAIWAN	19.5	4.4	70.1	13.8	113.7	20.6	98.0	16.9	37.7	8.7	22.3
HONG KONG	41.7	9.5	72.5	14.3	77.8	14.1	80.6	13.9	14.8	2.7	8.6
KOREA REP.	26.0	5.9	56.7	11.2	61.0	11.0	31.9	5.5	21.6	-13.4	2.6
SINGAPORE / SINGAPOUR	26.3	6.0	54.8	10.8	39.8	7.2	28.2	4.9	20.1	-15.3	0.9
ELECTRIC GRAMOPHONES,ETC (7631) ELECTROPHONE ETC.											
Class 1 / Classe 1	127.4	94.7	150.2	96.2	159.9	92.3	369.7	92.7	4.2	25.2	14.2
Class 2 / Classe 2	2.8	2.1	2.6	1.7	9.5	5.5	23.8	6.0	-2.4	74.3	30.4
Class 3 / Classe 3	3.8	2.9	3.1	2.0	3.7	2.1	4.9	1.2	-5.1	12.2	3.2
JAPAN / JAPON	111.7	83.0	143.3	91.8	156.3	90.2	363.7	91.2	6.4	26.2	15.9
TAIWAN	0.3	0.2	0.8	0.5	3.5	2.0	12.7	3.2	24.5	100.7	58.0
KOREA REP.	0.2	0.2	1.3	0.8	2.7	1.5	8.3	2.1	54.2	59.0	56.6
USA	7.6	5.7	5.5	3.5	1.7	1.0	3.4	0.8	-7.8	-11.5	-9.7
GERMAN DM RP / REPUBLIQUE	0.8	0.6	1.7	1.1	1.8	1.0	2.3	0.6	20.4	8.5	14.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TV IMAGE,SND RECRDRS,ETC (76381) APP.ENREGISTR.REPROD.IMAGE,SON											
Class 1 / Classe 1	171.8	99.5	1209.4	53.8	1742.1	97.0	1672.2	88.0	62.9	8.4	32.9
Class 2 / Classe 2	0.7	0.4	2.3	0.1	25.4	1.4	195.2	10.3	36.0	204.6	103.6
Class 3 / Classe 3	0.2	0.1	0.3	0	0.1	0	0.9	0	11.9	29.3	20.3
JAPAN / JAPON	106.4	61.6	1110.3	49.4	1628.1	90.7	1489.0	78.4	79.7	7.6	39.1
AUSTRIA / AUTRICHE	46.7	27.1	75.5	3.4	68.1	3.8	118.2	6.2	12.7	11.9	12.3
KOREA REP.	0	0	0	0	1.1	0.1	92.2	4.9	12.6	606.5	182.1
HONG KONG	0.1	0	0.8	0	1.6	0.1	71.6	3.8	101.0	204.5	147.4
USA	16.3	9.4	18.9	0.8	28.2	1.6	29.8	1.6	3.8	12.0	7.8
DICTATING MACHINES,ETC (76388) MCH.A DICTER ET AUTRES											
Class 1 / Classe 1	373.7	86.5	462.8	81.2	676.7	83.3	580.9	81.9	5.5	5.8	5.7
Class 2 / Classe 2	57.0	13.2	105.3	18.5	129.9	16.0	121.7	17.2	16.6	3.7	9.9
Class 3 / Classe 3	1.0	0.2	1.3	0.2	4.5	0.5	6.1	0.9	6.9	47.3	25.5
JAPAN / JAPON	284.2	65.8	387.6	68.0	601.1	74.0	498.5	70.2	8.1	6.5	7.3
AUSTRIA / AUTRICHE	59.5	13.8	34.0	6.0	39.2	4.8	45.7	6.4	-13.1	7.7	-3.2
HONG KONG	10.3	2.4	35.6	6.3	41.1	5.1	39.9	5.6	36.4	2.9	18.4
TAIWAN	13.2	3.1	15.0	2.6	27.4	3.4	30.9	4.4	3.2	19.9	11.2
KOREA REP.	23.1	5.3	36.5	6.4	36.1	4.4	28.5	4.0	12.2	-6.0	2.7
LINE TELEPHONE,ETC EQUIP (76410) APP.ELC.TELEPH.ETC.PAR FIL											
Class 1 / Classe 1	122.3	88.0	200.3	87.7	359.4	84.2	541.8	83.1	13.1	28.3	20.5
Class 2 / Classe 2	6.6	4.7	25.9	11.3	63.7	14.9	102.9	15.8	40.7	41.2	41.0
Class 3 / Classe 3	9.9	7.1	1.3	0.6	0.8	0.2	3.1	0.5	-40.0	24.4	-13.6
JAPAN / JAPON	22.0	15.8	52.8	23.1	113.6	26.6	268.9	41.2	24.5	50.2	36.8
USA	34.1	24.6	66.7	29.2	119.9	28.1	137.8	21.1	18.2	19.9	19.1
SWEDEN / SUEDE	38.9	28.0	24.6	10.8	55.0	12.9	77.8	11.9	-10.9	33.4	9.1
TAIWAN	1.2	0.9	5.8	2.6	11.4	2.7	43.6	6.7	49.1	65.2	57.0
HONG KONG	0.2	0.2	9.2	4.0	34.6	8.1	36.1	5.5	157.8	40.6	90.4
MICROPH,LOUDSPKR,AMPLIFR (76420) MICROPH.HT-PARLEUR AMPLIFICAT											
Class 1 / Classe 1	304.9	90.6	420.3	80.1	394.1	77.0	415.1	76.1	8.4	-3	3.9
Class 2 / Classe 2	24.6	7.3	95.9	18.3	109.0	21.3	119.2	21.9	40.6	5.6	21.8
Class 3 / Classe 3	6.0	1.8	7.2	1.4	7.2	1.4	8.4	1.5	4.8	3.9	4.3
JAPAN / JAPON	215.4	64.0	317.5	60.6	295.3	57.7	322.1	59.1	10.2	0.4	5.2
TAIWAN	9.7	2.9	49.9	9.5	63.1	12.3	69.0	12.7	50.7	8.4	27.8
USA	67.0	19.9	76.8	14.6	68.4	13.4	59.9	11.0	3.5	-6.0	-1.4
KOREA REP.	8.3	2.5	22.8	4.3	29.1	5.7	29.5	5.4	28.7	6.6	17.1
AUSTRIA / AUTRICHE	4.2	1.3	9.4	1.8	13.4	2.6	13.0	2.4	22.1	8.4	15.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TV,RADIO TRANSMITTERS,ETC (76430) APP.EMETTEUR RECEPT.RADIO TV											
Class 1 / Classe 1	119.4	86.1	214.1	76.4	212.4	80.5	285.0	83.2	15.7	7.4	11.5
Class 2 / Classe 2	18.5	13.4	65.0	23.2	50.4	19.1	55.0	16.0	36.9	-4.1	14.6
Class 3 / Classe 3	0.6	0.4	0.4	0.1	0.2	0.1	0.6	0.2	-9.1	8.1	-9
JAPAN / JAPON	54.2	39.1	87.9	31.4	74.6	28.3	114.8	33.5	12.9	6.9	9.8
USA	47.3	34.1	90.0	32.1	91.4	34.6	104.9	30.6	17.4	3.9	10.5
FINLAND / FINLANDE	0.5	0.3	2.2	0.8	7.0	2.7	20.8	6.1	47.9	75.3	61.0
SWEDEN / SUEDE	6.8	4.9	9.6	3.4	11.1	4.2	16.7	4.9	9.2	14.8	12.0
TAIWAN	3.9	2.8	13.0	4.6	12.5	4.8	15.8	4.6	35.2	5.1	19.2
RADIOTELEPHONE,ETC RCYRS (76481) RECEPT.RADIO-TELE-PHON.-TELEGR											
Class 1 / Classe 1	18.8	91.6	40.9	88.4	51.4	74.7	55.6	93.0	21.4	8.0	14.5
Class 2 / Classe 2	1.6	8.0	5.3	11.4	16.8	24.4	4.0	6.6	33.7	-6.9	11.6
Class 3 / Classe 3	0.1	0.3	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	18.0	1.9	9.7
USA	8.3	40.3	20.8	44.9	24.2	35.1	17.6	29.4	25.9	-4.1	9.9
JAPAN / JAPON	4.9	23.8	10.2	22.1	11.9	17.3	16.9	28.2	20.3	13.3	16.8
SWITZERLAND / SUISSE	3.1	15.1	3.4	7.3	6.9	10.0	11.2	18.7	2.2	34.8	17.4
SWEDEN / SUEDE	1.4	6.6	3.2	6.9	6.5	9.4	6.5	10.8	23.9	19.1	21.5
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	0	0.1	0	0.1	0.1	0.1	1.3	2.2	12.2	130.7	60.9
TELEVISION CAMERAS (76482) APP.PRISE-VUE TV											
Class 1 / Classe 1	18.9	95.9	172.0	98.3	183.4	97.0	399.0	97.4	73.8	23.4	46.4
Class 2 / Classe 2	0.4	1.9	2.2	1.2	4.9	2.6	8.2	2.0	54.1	39.7	46.7
Class 3 / Classe 3	0.4	2.1	0.5	0.3	0.4	0.2	0.7	0.2	6.1	7.2	6.7
JAPAN / JAPON	11.6	59.0	153.5	87.8	164.5	87.0	383.4	93.6	90.7	25.7	54.8
USA	5.9	30.0	16.3	9.3	14.1	7.5	10.0	2.4	28.8	-11.5	6.7
TAIWAN	0	0	0.1	0.1	1.2	0.6	1.8	0.4	93.0	95.3	94.2
SINGAPORE / SINGAPOUR	0	0.2	0.1	0	0.2	0.1	1.5	0.4	5.8	123.4	53.8
NORWAY / NORVEGE	0.1	0.5	0.3	0.2	0.6	0.3	1.4	0.3	35.7	44.3	39.9
RADAR APPARATUS,ETC (76483) APP.RADAR RADIO-DETECT.SONDAGE											
Class 1 / Classe 1	98.1	78.0	226.2	91.4	246.3	87.1	227.0	90.1	23.2	0.1	11.0
Class 2 / Classe 2	26.6	21.1	19.1	7.7	32.1	11.4	20.6	8.2	-8.0	1.9	-3.1
Class 3 / Classe 3	1.0	0.8	0.4	0.2	2.3	0.8	3.2	1.3	-19.3	66.4	15.9
USA	56.5	44.9	177.4	71.7	177.5	62.7	155.9	61.9	33.1	-3.2	13.5
JAPAN / JAPON	7.4	5.8	22.5	9.1	20.9	7.4	31.2	12.4	32.3	8.5	19.8
SWITZERLAND / SUISSE	23.7	18.9	11.7	4.7	22.0	7.8	17.8	7.1	-16.1	11.0	-3.5
SWEDEN / SUEDE	6.7	5.3	3.3	1.3	3.6	1.3	6.9	2.7	-16.2	20.1	0.3
CANADA	1.6	1.3	2.4	1.0	3.6	1.3	5.8	2.3	11.0	24.4	17.5

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
PTS NES OF APPAR OF 76410 (76491) PIECE DETACH.POUR APP.DU 76410											
Class 1 / Classe 1	99.8	80.5	220.6	86.1	338.0	84.9	463.7	90.4	21.9	20.4	21.2
Class 2 / Classe 2	21.8	17.5	26.0	10.2	40.8	10.2	28.5	5.6	4.6	2.3	3.4
Class 3 / Classe 3	2.2	1.8	8.9	3.5	12.8	3.2	9.7	1.9	41.1	2.3	20.1
SWEDEN / SUEDE	57.5	46.4	94.0	36.7	125.6	31.5	154.9	30.2	13.1	13.3	13.2
USA	17.9	14.4	46.6	18.2	76.1	19.1	151.6	29.5	27.0	34.3	30.6
CANADA	4.3	3.4	38.4	15.0	75.8	19.0	67.5	13.1	73.1	15.1	41.2
JAPAN / JAPON	1.9	1.6	17.2	6.7	23.2	5.8	33.7	6.6	72.4	18.3	42.8
SWITZERLAND / SUISSE	12.6	10.1	12.2	4.7	13.4	3.4	20.3	4.0	-8	13.7	6.2
PTS NES OF EQUIP OF 76420 (76492) PIECE DETACH.POUR APP.DU 76420											
Class 1 / Classe 1	19.5	95.5	29.5	87.8	33.5	78.4	27.8	74.2	11.0	-1.5	4.5
Class 2 / Classe 2	0.6	2.9	3.8	11.3	8.8	20.6	9.0	24.1	59.5	24.2	40.7
Class 3 / Classe 3	0.3	1.5	0.2	0.5	0.4	0.9	0.5	1.4	-14.2	33.5	7.0
JAPAN / JAPON	6.1	29.8	11.7	34.9	13.4	31.5	12.1	32.2	17.8	0.7	8.9
USA	8.5	41.8	11.3	33.5	12.4	28.9	8.9	23.8	7.3	-5.8	0.5
TAIWAN	0.5	2.2	3.1	9.1	7.7	17.9	7.5	20.2	61.6	25.2	42.2
AUSTRIA / AUTRICHE	2.9	14.3	5.1	15.1	5.8	13.6	4.8	12.9	15.0	-1.3	6.5
SWITZERLAND / SUISSE	0.4	1.9	0.3	1.0	0.6	1.4	1.1	2.8	-3.4	32.3	13.1
TELECOMM EQUIPMT PTS NES (76493) PIECE DET.P 761,762,7643,7648											
Class 1 / Classe 1	189.7	81.7	477.3	82.8	552.7	81.9	649.9	86.3	25.9	8.0	16.6
Class 2 / Classe 2	37.2	16.0	92.5	16.0	106.5	15.8	86.1	11.4	25.6	-1.8	11.1
Class 3 / Classe 3	2.7	1.2	2.5	0.4	3.7	0.5	7.2	1.0	-2.1	30.6	13.1
USA	85.5	36.8	229.6	39.8	267.4	39.6	273.6	36.3	28.0	4.5	15.6
JAPAN / JAPON	44.6	19.2	130.5	22.6	138.1	20.5	190.8	25.3	30.8	10.0	19.9
SWEDEN / SUEDE	12.0	5.2	31.1	5.4	39.9	5.9	56.2	7.5	26.8	16.0	21.3
SWITZERLAND / SUISSE	17.2	7.4	24.1	4.2	33.4	5.0	42.5	5.6	8.8	15.2	11.9
AUSTRIA / AUTRICHE	18.7	8.0	30.7	5.3	34.2	5.1	36.0	4.8	13.3	4.0	8.5
PARTS ETC OF SOUNDS EQUIP (76499) PIECE DETACH.ACCESS.POUR 763											
Class 1 / Classe 1	105.1	94.5	195.1	85.4	345.0	90.5	730.0	92.0	16.7	39.1	27.4
Class 2 / Classe 2	4.5	4.1	7.7	3.4	12.7	3.3	22.9	2.9	14.4	31.2	22.5
Class 3 / Classe 3	1.6	1.4	2.6	1.1	0.3	0.1	0.3	0	13.0	-42.4	-19.3
JAPAN / JAPON	32.3	29.0	87.7	38.4	259.6	68.1	597.8	75.3	28.4	61.6	44.0
AUSTRIA / AUTRICHE	10.5	9.4	55.1	24.1	37.2	9.8	87.9	11.1	51.5	12.4	30.5
USA	41.9	37.6	37.7	16.5	31.6	8.3	23.7	3.0	-2.6	-11.0	-6.9
SWITZERLAND / SUISSE	18.4	16.5	11.4	5.0	13.2	3.5	16.9	2.1	-11.3	10.3	-1.1
TAIWAN	0.2	0.1	1.0	0.4	3.3	0.9	11.5	1.5	57.5	85.9	71.1

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TABLE 3.1.5 INDUSTRY: DRUGS/ INDUSTRIE: MEDICAMENTS											
PROVITAMINS AND VITAMINS (54110) PROVITAMINES ET VITAMINES											
Class 1 / Classe 1	95.0	92.3	142.4	90.0	184.4	74.7	225.5	73.5	10.6	12.2	11.4
Class 2 / Classe 2	3.2	3.1	3.5	2.2	7.6	3.1	9.5	3.1	2.5	28.3	14.6
Class 3 / Classe 3	4.4	4.3	12.2	7.7	15.0	6.1	21.3	6.9	28.8	14.8	21.6
SWITZERLAND / SUISSE	70.4	68.4	107.4	67.9	140.7	57.0	175.2	57.1	11.1	13.0	12.1
JAPAN / JAPON	19.4	18.9	25.5	16.1	30.1	12.2	36.4	11.9	7.0	9.3	8.1
CHINA / CHINE	0.8	0.7	8.4	5.3	10.6	4.3	14.8	4.8	81.7	15.2	44.7
USA	4.5	4.4	8.4	5.3	12.6	5.1	12.4	4.0	17.1	10.0	13.5
YUGOSLAVIA / YOUGOSLAVIE	2.8	2.8	2.8	1.8	6.2	2.5	7.2	2.3	-1	26.1	12.2
PENICILLINS AND DERIVTYS (54131) PENICILINES ET DERIVES											
Class 1 / Classe 1	15.9	85.6	41.5	90.1	36.2	89.0	50.8	87.3	27.1	5.2	15.6
Class 2 / Classe 2	2.5	13.4	4.3	9.3	4.1	10.0	5.9	10.2	14.4	8.6	11.5
Class 3 / Classe 3	0.2	1.0	0.3	0.6	0.4	0.9	1.3	2.2	10.6	48.5	28.2
USA	8.4	45.3	16.5	35.9	13.2	32.5	22.6	38.8	18.4	8.1	13.1
SWEDEN / SUEDE	0.7	3.6	9.5	20.7	7.5	18.5	11.3	19.5	93.8	4.4	42.3
AUSTRIA / AUTRICHE	5.1	27.3	7.6	16.6	9.1	22.3	10.8	18.6	10.8	9.1	9.9
BRAZIL / BRESIL	0.1	0.7	3.0	6.5	2.9	7.2	4.1	7.1	121.3	8.4	54.9
SWITZERLAND / SUISSE	0.6	3.4	2.7	5.8	2.0	5.0	3.0	5.1	43.8	3.0	21.7
OTHER ANTIBIOTICS (54132+54133+54139) AUTRES ANTIBIOTIQUES											
Class 1 / Classe 1	193.7	91.5	321.6	89.9	443.9	88.9	450.5	88.2	13.5	8.8	11.1
Class 2 / Classe 2	7.2	3.4	6.0	1.7	11.1	2.2	11.3	2.2	-4.4	17.1	5.8
Class 3 / Classe 3	10.0	4.7	29.6	8.3	43.3	8.7	44.6	8.7	31.4	10.8	20.6
USA	146.0	69.0	258.0	72.2	351.6	70.4	281.6	55.2	15.3	2.2	8.6
JAPAN / JAPON	19.8	9.4	36.3	10.1	56.0	11.2	97.3	19.1	16.3	28.0	22.0
SWITZERLAND / SUISSE	20.4	9.6	17.1	4.8	25.6	5.1	60.2	11.8	-4.2	36.9	14.5
CHINA / CHINE	1.0	0.5	17.6	4.9	30.9	6.2	30.6	6.0	104.4	14.8	53.2
YUGOSLAVIA / YOUGOSLAVIE	3.3	1.6	2.3	0.7	4.7	0.9	5.4	1.1	-8.4	23.2	6.2
VEG ALKALOIDS AND DERIVS (54140) ALCALOIDES NAT.SYN.ET DERIVES											
Class 1 / Classe 1	172.4	82.8	149.2	74.7	138.2	69.6	129.5	68.6	-3.5	-3.5	-3.5
Class 2 / Classe 2	24.1	11.6	18.7	9.4	23.3	11.8	19.9	10.5	-6.2	1.6	-2.4
Class 3 / Classe 3	11.6	5.6	15.8	7.9	16.4	8.3	18.6	9.9	7.9	4.2	6.1
SWITZERLAND / SUISSE	162.6	78.1	141.7	71.0	128.5	64.8	120.5	63.8	-3.4	-4.0	-3.7
ZAIRE	11.9	5.7	8.4	4.2	11.7	5.9	7.1	3.8	-8.2	-4.2	-6.2
CHINA / CHINE	0.6	0.3	2.1	1.1	5.7	2.9	6.2	3.3	37.9	30.4	34.1
INDONESIA / INDONESIE	3.2	1.5	3.7	1.8	4.1	2.1	6.1	3.2	3.5	13.7	8.5
CZECHOSLOVAKIA / TCHECOSLO	6.6	3.2	5.6	2.8	4.0	2.0	5.9	3.1	-4.1	1.4	-1.4

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
INSULIN (54151) INSULINE											
Class 1 / Classe 1	3.2	84.6	0.9	48.5	10.1	80.5	5.9	95.1	-28.1	61.4	7.7
Class 2 / Classe 2	0.6	15.4	0.9	51.5	2.2	17.4	0.3	4.7	11.7	-25.2	-8.6
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0.3	2.2	0	0.2	0	0	0
USA	3.1	80.2	0.4	23.0	0	0.2	3.6	57.8	-39.5	71.6	1.9
CANADA	0	0	0	0	7.7	61.7	1.3	20.6	0	0	0
AUSTRALIA / AUSTRALIE	0	0	0.4	21.1	0.3	2.7	1.0	16.8	0	28.7	0
BRAZIL / BRESIL	0	0	0.9	49.1	1.6	12.5	0.3	4.7	0	-24.3	0
SWITZERLAND / SUISSE	0	0	0.1	4.4	1.7	13.3	0	0	197.2	-60.0	9.1
PITUITARY, SIMILR HORMONE (54152) HORMONES HYPOPHYSE ET SIMILAIR											
Class 1 / Classe 1	4.5	92.2	4.9	57.5	5.0	86.1	15.8	65.9	2.3	34.1	17.1
Class 2 / Classe 2	0.3	5.5	3.5	41.3	0.7	12.1	3.4	14.1	90.1	-9	37.3
Class 3 / Classe 3	0	0.2	0.1	1.2	0.1	1.8	0.1	0.3	84.4	-5.8	31.8
JAPAN / JAPON	0	0	0.3	3.3	1.9	33.5	8.5	35.4	0	135.4	0
SWITZERLAND / SUISSE	4.4	89.8	4.2	49.0	2.5	43.2	5.3	21.9	-1.1	6.0	2.4
KOREA REP.	0	0.3	1.4	16.7	0.4	6.6	2.1	8.7	217.2	10.3	87.0
USA	0.1	1.8	0.4	4.7	0.5	9.3	1.8	7.5	45.4	45.9	45.6
ARGENTINA / ARGENTINE	0.3	5.3	1.9	21.8	0.3	5.5	0.9	3.7	64.2	-17.0	16.7
ADRENAL CORTICAL HORMONE (54153) HORMONES CORTICO-SURRANELES											
Class 1 / Classe 1	35.3	76.7	47.0	74.6	61.8	76.3	47.3	73.5	7.4	0.1	3.7
Class 2 / Classe 2	10.2	22.2	14.3	22.7	12.0	14.9	7.3	11.4	8.8	-15.4	-4.1
Class 3 / Classe 3	0.4	0.8	1.6	2.5	2.9	3.6	2.6	4.0	42.4	13.5	27.1
USA	28.8	62.5	34.1	54.1	43.7	54.0	37.8	58.7	4.3	2.6	3.4
SWITZERLAND / SUISSE	6.2	13.4	12.5	19.8	17.7	21.8	9.3	14.5	19.2	-7.0	5.3
BAHAMAS	7.7	16.7	11.8	18.8	7.5	9.3	6.8	10.6	11.3	-12.9	-1.5
CHINA / CHINE	0	0	1.0	1.6	1.5	1.9	1.3	2.0	296.8	6.3	105.4
MEXICO / MEXIQUE	0.5	1.2	0.6	0.9	3.7	4.5	0.4	0.5	3.0	-12.3	-5.0
OTHR HORMONES, DERIVS, ETC (54159) AUT. HORMONES ET DERIVES											
Class 1 / Classe 1	21.2	63.4	43.6	75.7	57.8	75.6	55.6	78.3	19.7	6.3	12.8
Class 2 / Classe 2	11.4	34.1	12.6	21.9	16.3	21.3	12.0	16.9	2.5	-1.2	0.6
Class 3 / Classe 3	0.6	1.9	1.4	2.4	1.4	1.9	2.2	3.1	21.2	12.4	16.7
USA	15.8	47.2	34.4	59.8	43.9	57.4	30.2	42.6	21.5	-3.2	8.5
SWITZERLAND / SUISSE	4.1	12.2	7.5	13.0	10.9	14.3	16.9	23.8	16.5	22.6	19.5
MEXICO / MEXIQUE	3.4	10.2	7.1	12.3	11.6	15.2	5.4	7.6	19.9	-6.6	5.8
SWEDEN / SUEDE	0.2	0.7	0.3	0.6	1.0	1.3	5.0	7.1	9.9	99.0	47.9
BAHAMAS	5.8	17.4	5.3	9.3	3.6	4.8	4.5	6.4	-2.2	-4.1	-3.1

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
GLYCOSIDES AND DERIVATVS (54161) HETEROSIDES NAT.OU SYNTH											
Class 1 / Classe 1	16.5	85.5	30.7	86.2	42.9	86.8	65.7	83.6	16.8	21.0	18.9
Class 2 / Classe 2	2.6	13.6	4.2	11.9	5.6	11.3	11.1	14.2	12.6	27.4	19.8
Class 3 / Classe 3	0.2	0.8	0.6	1.8	0.9	1.8	1.8	2.2	41.1	28.9	34.8
USA	0.5	2.6	6.3	17.8	21.0	42.5	30.4	38.6	88.7	47.9	67.1
SWITZERLAND / SUISSE	13.5	70.0	21.4	60.2	18.3	37.0	26.0	33.0	12.2	4.9	8.5
BRAZIL / BRESIL	2.4	12.5	4.0	11.2	5.2	10.6	9.5	12.1	13.4	24.1	18.7
JAPAN / JAPON	2.1	10.8	2.4	6.8	3.0	6.2	8.9	11.4	4.0	38.5	20.0
HONG KONG	0	0	0	0	0	0	1.5	1.9	0	0	0
GLANDS ETC AND EXTRACTS (54162) GLANDES,AUT.ORGANES ET DERIVES											
Class 1 / Classe 1	59.4	88.5	106.7	94.1	158.2	92.7	194.6	91.4	15.8	16.2	16.0
Class 2 / Classe 2	5.9	8.9	3.1	2.7	7.8	4.6	14.8	6.9	-15.3	48.2	12.1
Class 3 / Classe 3	1.7	2.6	3.6	3.2	4.6	2.7	3.5	1.6	19.7	-4	9.2
USA	34.7	51.8	70.8	62.5	90.3	52.9	119.9	56.3	19.5	14.1	16.7
SWITZERLAND / SUISSE	10.6	15.7	14.0	12.3	47.8	28.0	58.3	27.4	7.2	43.0	23.8
AUSTRIA / AUTRICHE	9.8	14.6	13.5	11.9	13.2	7.7	9.4	4.4	8.4	-8.7	-5
ARGENTINA / ARGENTINE	2.0	2.9	0.8	0.7	3.8	2.2	6.6	3.1	-19.8	68.9	16.4
CANADA	1.4	2.1	6.8	6.0	5.4	3.2	5.1	2.4	47.6	-6.8	17.3
ANTISERA,MICROB VACCINES (54164) SERUMS,ANIMAUX,HOMMES VACCINS											
Class 1 / Classe 1	22.6	94.3	45.5	94.4	63.3	95.4	74.1	95.1	19.0	13.0	16.0
Class 2 / Classe 2	1.0	4.1	2.1	4.3	2.3	3.5	2.7	3.5	20.2	7.4	13.6
Class 3 / Classe 3	0.4	1.6	0.2	0.5	0.5	0.7	0.7	0.9	-12.2	33.9	8.4
USA	10.2	42.3	28.0	58.2	36.0	54.2	35.7	45.8	28.9	6.2	17.0
SWITZERLAND / SUISSE	5.8	24.2	10.2	21.2	12.9	19.4	18.4	23.5	15.1	15.7	15.4
AUSTRIA / AUTRICHE	5.2	21.6	4.2	8.6	9.1	13.6	12.0	15.4	-5.4	30.5	11.1
NEW ZEALAND / NOUV.-ZELAND	0.6	2.3	1.9	3.9	2.0	3.0	2.8	3.6	35.6	10.8	22.6
CANADA	0.7	3.0	0.5	1.0	1.1	1.7	2.1	2.7	-9.4	44.7	14.5
TOXINS, MICROB CULTURES (54165) TOXINES,CULTURES MICRO-ORGANIS											
Class 1 / Classe 1	3.6	99.2	7.5	97.5	8.6	98.6	15.2	97.2	19.9	19.3	19.6
Class 2 / Classe 2	0	0.4	0	0.1	0.1	0.6	0.2	1.2	-8.8	114.4	39.8
Class 3 / Classe 3	0	0.5	0	0	0	0	0	0	-41.4	31.6	-12.2
USA	2.3	62.6	4.4	56.9	5.0	57.3	9.3	59.2	17.6	20.6	19.1
SWITZERLAND / SUISSE	0.6	15.2	0.4	4.6	1.3	15.3	1.9	12.3	-10.8	53.0	16.9
JAPAN / JAPON	0.4	9.9	0.7	9.3	1.1	12.4	1.6	10.1	18.6	21.7	20.1
AUSTRIA / AUTRICHE	0.1	3.0	0.2	2.8	0.3	3.1	0.7	4.8	18.1	37.1	27.2
SWEDEN / SUEDE	0.2	4.1	1.7	22.5	0.7	7.7	0.7	4.6	84.0	-19.5	21.7

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86

TABLE 3.1.6 INDUSTRY: SCIENTIFIC INSTRUMENTS/ INDUSTRY: INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES

PHOTO, THERMOCOPIE APPARAT (75182) APP. PHOTOCOPIE THERMOCOPIE

Class 1 / Classe 1	205.6	99.6	548.4	98.9	915.1	99.2	822.8	96.7	27.8	10.7	18.9
Class 2 / Classe 2	0.6	0.3	4.1	0.7	1.9	0.2	20.0	2.4	63.8	48.3	55.8
Class 3 / Classe 3	0.2	0.1	0.6	0.1	0.3	0	0.5	0.1	28.7	-5.2	10.4
JAPAN / JAPON	179.7	87.0	465.0	83.9	690.6	74.9	736.8	86.6	26.8	12.2	19.3
USA	20.3	9.8	73.6	13.3	206.6	22.4	71.2	8.4	38.0	-.8	17.0
HONG KONG	0.1	0	2.5	0.5	0.5	0.1	11.2	1.3	143.8	45.5	88.3
SWEDEN / SUEDE	2.0	1.0	3.4	0.6	5.7	0.6	6.2	0.7	14.0	16.2	15.1
KOREA REP.	0	0	0	0	0	0	5.9	0.7	82.1	380.3	195.7

COPY MACH PRTS, ACCES NES (75919) PIECE DETACHE DE 7511

Class 1 / Classe 1	106.0	99.6	240.9	99.3	538.7	98.2	567.7	96.5	22.8	23.9	23.3
Class 2 / Classe 2	0.4	0.4	0.8	0.3	2.4	0.4	7.6	1.3	20.8	74.1	45.1
Class 3 / Classe 3	0	0	0.1	0	0.4	0.1	1.3	0.2	26.9	92.7	56.4
JAPAN / JAPON	29.4	27.6	131.5	54.2	226.0	41.2	385.1	65.5	45.4	30.8	37.9
USA	72.0	67.6	91.3	37.6	270.1	49.2	149.7	25.5	6.1	13.2	9.6
CANADA	0.6	0.5	8.7	3.6	22.9	4.2	16.3	2.8	97.9	16.9	52.1
SWITZERLAND / SUISSE	1.6	1.5	4.7	1.9	11.6	2.1	8.7	1.5	30.8	16.6	23.5
KOREA REP.	0	0	0.2	0.1	0.4	0.1	4.9	0.8	197.2	113.9	152.1

ACCTG, ETC, ADP MCH PTS, AC (75990) PIECE DETACHE DE 7512, 752

Class 1 / Classe 1	623.8	94.3	2010.0	94.5	3913.3	85.9	3869.7	88.8	34.0	17.8	25.6
Class 2 / Classe 2	34.7	5.2	108.4	5.1	609.3	13.4	420.1	9.6	33.0	40.3	36.6
Class 3 / Classe 3	2.5	0.4	3.8	0.2	5.5	0.1	4.9	0.1	10.7	6.2	8.4
USA	504.5	76.3	1683.4	79.1	3148.9	69.1	2949.5	67.7	35.2	15.1	24.7
JAPAN / JAPON	27.7	4.2	124.9	5.9	398.3	8.7	518.0	11.9	45.7	42.7	44.2
SWEDEN / SUEDE	48.5	7.3	82.7	3.9	133.8	2.9	153.9	3.5	14.3	16.8	15.5
SINGAPORE / SINGAPOUR	0.6	0.1	9.4	0.4	146.3	3.2	152.5	3.5	95.3	100.6	97.9
TAIWAN	3.7	0.6	8.8	0.4	63.4	1.4	109.1	2.5	24.0	87.6	52.5

TELESCOPE, MONO-BINOCULAR (87101) JUMELLES TELESCOPE

Class 1 / Classe 1	28.2	77.1	34.2	79.6	34.6	81.1	39.4	74.0	5.0	3.6	4.3
Class 2 / Classe 2	6.3	17.3	7.1	16.6	5.6	13.2	9.5	17.8	3.0	7.5	5.2
Class 3 / Classe 3	2.1	5.6	1.6	3.8	2.4	5.6	4.2	7.8	-5.8	26.6	9.2
JAPAN / JAPON	26.6	72.7	30.2	70.4	30.9	72.3	33.2	62.3	3.3	2.4	2.8
KOREA REP.	4.1	11.3	3.2	7.5	0.8	1.9	4.6	8.7	-6.1	9.5	1.4
USSR / UNION SOVIETIQUE	1.6	4.3	0.9	2.1	1.9	4.6	3.5	6.7	-13.2	41.2	10.7
AUSTRIA / AUTRICHE	0.6	1.5	1.1	2.6	1.9	4.5	2.8	5.3	18.9	26.0	22.4
HONG KONG	1.1	3.0	2.1	5.0	2.6	6.2	2.4	4.5	18.6	3.0	10.5

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
ASTRONOMICAL INSTR NES (87102) INSTR.ASTRONOM.COSMOGRAPH.ETC											
Class 1 / Classe 1	3.1	97.8	7.9	96.0	8.5	95.3	10.3	98.0	26.5	7.0	16.3
Class 2 / Classe 2	0	1.1	0.1	1.7	0.1	0.9	0.1	1.3	41.9	-1.6	18.2
Class 3 / Classe 3	0	0.5	0.2	2.2	0	0.4	0	0.4	83.6	-29.9	13.5
JAPAN / JAPON	1.7	53.4	4.6	55.6	4.2	46.9	7.0	66.7	28.4	11.4	19.6
USA	1.3	41.5	2.6	32.1	2.1	23.2	2.2	20.8	19.1	-4.4	6.7
SWITZERLAND / SUISSE	0	1.0	0.4	4.5	0.3	2.9	0.8	7.2	86.9	19.8	49.6
SWEDEN / SUEDE	0	0	0	0.5	0.1	0.8	0.2	1.6	0	41.8	0
NORWAY / NORVEGE	0	0.7	0	0	0	0	0.1	1.1	-53.3	227.5	23.7
ELECTRON,ETC DIFFRCTN AP (87103) MICROSCP.DIFRACTOGR.ELT.PROTON.											
Class 1 / Classe 1	11.1	95.0	16.5	95.0	15.8	97.9	26.9	98.6	10.4	13.0	11.7
Class 2 / Classe 2	0.2	1.7	0.6	3.5	0.1	0.8	0.3	1.1	32.6	-16.1	5.5
Class 3 / Classe 3	0.4	3.3	0.2	1.4	0.2	1.2	0.1	0.3	-10.7	-22.8	-17.0
JAPAN / JAPON	7.4	62.8	9.3	53.7	11.9	73.7	18.7	68.6	6.1	19.0	12.4
USA	2.1	18.0	5.3	30.5	2.6	16.2	6.7	24.4	25.9	5.8	15.4
SWITZERLAND / SUISSE	0.6	4.7	0.8	4.4	0.7	4.4	0.9	3.4	8.6	4.9	6.7
CANADA	0.8	6.7	0.8	4.6	0.4	2.4	0.2	0.9	0.4	-25.7	-13.6
INDIA / INDE	0	0.1	0	0	0	0.1	0.2	0.9	-20.5	177.7	48.6
MICROSCOPES CMPND OPTICL (87104) MICROSCP.OPTIQ.ET ACCESSOIRES											
Class 1 / Classe 1	19.6	88.2	35.5	91.3	44.2	89.3	49.3	88.1	16.0	8.6	12.2
Class 2 / Classe 2	0.3	1.3	0.2	0.6	0.7	1.4	1.0	1.7	-4.3	40.5	15.9
Class 3 / Classe 3	2.3	10.3	3.1	8.0	4.4	8.8	5.4	9.6	7.8	14.8	11.2
JAPAN / JAPON	9.7	43.5	18.7	48.1	21.6	43.6	24.0	42.9	17.8	6.5	12.0
SWITZERLAND / SUISSE	5.2	23.2	8.3	21.4	12.5	25.3	15.9	28.4	12.6	17.6	15.1
USA	2.6	11.8	5.8	15.0	6.7	13.6	4.7	8.3	22.1	-5.4	7.5
AUSTRIA / AUTRICHE	2.1	9.3	2.3	5.8	3.1	6.2	4.5	8.0	2.1	18.6	10.0
CHINA / CHINE	0.3	1.2	1.2	3.1	1.4	2.9	2.0	3.6	47.4	13.7	29.4
OPTICAL INSTRUMENTS NES (87109) APP.OPTIQUE NDA											
Class 1 / Classe 1	40.1	93.9	79.6	90.8	155.0	88.9	179.2	89.5	18.7	22.5	20.6
Class 2 / Classe 2	2.5	5.8	7.6	8.7	18.4	10.6	19.5	9.7	32.7	26.3	29.5
Class 3 / Classe 3	0.1	0.3	0.4	0.4	0.8	0.5	0.3	0.2	24.6	-2.8	10.1
USA	29.0	68.0	51.9	59.1	100.7	57.7	95.7	47.8	15.6	16.6	16.1
JAPAN / JAPON	5.1	11.9	13.3	15.1	31.4	18.0	44.3	22.1	27.2	35.2	31.1
SWEDEN / SUEDE	0.8	1.9	5.1	5.8	7.1	4.0	16.6	8.3	58.1	34.4	45.8
SWITZERLAND / SUISSE	2.1	4.9	4.6	5.2	7.6	4.3	11.3	5.6	21.6	25.3	23.4
HONG KONG	0.8	1.8	3.1	3.5	9.0	5.2	8.0	4.0	41.8	26.7	34.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
DENTAL INSTRUMENTS (87201) INSTR.APP.POUR ART DENTAIRE											
Class 1 / Classe 1	27.5	94.6	53.4	97.1	73.8	96.5	76.9	95.0	18.0	9.5	13.7
Class 2 / Classe 2	1.1	3.9	1.2	2.3	1.9	2.5	3.0	3.6	2.2	24.0	12.6
Class 3 / Classe 3	0.4	1.3	0.2	0.4	0.2	0.3	0.3	0.4	-14.1	8.8	-3.3
SWITZERLAND / SUISSE	9.7	33.5	18.4	33.4	27.2	35.6	34.6	42.8	17.2	17.2	17.2
USA	12.2	42.1	23.8	43.2	30.4	39.7	22.7	28.0	18.0	-1.1	8.0
JAPAN / JAPON	2.0	7.0	3.6	6.5	5.6	7.3	7.0	8.7	15.5	18.3	16.9
AUSTRIA / AUTRICHE	1.1	3.6	3.0	5.4	5.3	7.0	5.8	7.2	29.8	18.1	23.8
SWEDEN / SUEDE	2.0	6.9	2.9	5.3	2.9	3.7	3.3	4.1	9.9	3.4	6.6
OTH MEDICAL INSTRUMENTS (87202) AUT.INSTR.MEDEC.CHIRURG.VETER.											
Class 1 / Classe 1	216.4	93.1	515.2	92.2	697.4	91.1	824.6	92.5	24.2	12.5	18.2
Class 2 / Classe 2	11.0	4.8	32.8	5.9	56.7	7.4	55.3	6.2	31.3	13.9	22.3
Class 3 / Classe 3	4.3	1.9	7.5	1.3	6.0	0.8	7.1	0.8	14.5	-1.3	6.3
USA	116.6	50.2	308.5	55.2	396.1	51.8	432.3	48.5	27.5	8.8	17.8
JAPAN / JAPON	48.0	20.6	90.1	16.1	141.7	18.5	197.5	22.1	17.1	21.7	19.4
SWITZERLAND / SUISSE	20.2	8.7	41.6	7.4	64.1	8.4	86.6	9.7	19.8	20.1	19.9
SWEDEN / SUEDE	22.6	9.7	50.3	9.0	63.0	8.2	71.3	8.0	22.1	9.1	15.4
MALAYSIA	3.5	1.5	5.6	1.0	15.0	2.0	21.5	2.4	12.2	40.2	25.4
GAS SUPPLY METERS,ETC (87310) COMET.GAZ LIQUID.ELECTR.											
Class 1 / Classe 1	19.6	82.4	24.2	79.6	31.3	80.9	30.5	76.5	5.4	5.9	5.7
Class 2 / Classe 2	4.0	16.7	5.4	17.9	6.9	17.8	8.8	22.0	8.3	12.6	10.4
Class 3 / Classe 3	0.2	0.8	0.7	2.2	0.4	1.0	0.4	1.1	38.4	-10.7	11.2
SWITZERLAND / SUISSE	10.9	45.9	14.1	46.3	15.0	38.6	15.4	38.6	6.5	2.3	4.4
USA	5.9	24.7	7.2	23.9	12.1	31.2	9.5	23.8	5.3	6.9	6.1
YUGOSLAVIA / YUGOSLAVIE	3.6	15.3	5.2	17.3	6.3	16.4	8.1	20.3	9.6	11.5	10.5
SWEDEN / SUEDE	1.7	7.1	1.5	4.9	2.0	5.2	2.8	6.9	-3.2	16.7	6.2
CANADA	0	0	0	0	0.6	1.5	0.7	1.8	6.2	168.8	69.0
NAVIG INSTR NONELEC,ETC (87411) INSTR.NAVIGATION NON ELECTRIQ.											
Class 1 / Classe 1	29.5	90.3	52.3	90.9	41.0	88.7	48.8	92.3	15.4	-1.8	6.5
Class 2 / Classe 2	2.7	8.3	4.9	8.5	4.6	9.9	3.1	5.9	15.9	-10.7	1.7
Class 3 / Classe 3	0.4	1.4	0.3	0.5	0.5	1.1	0.4	0.7	-11.6	7.1	-2.7
USA	22.2	68.0	39.0	67.8	30.5	66.0	31.2	59.1	15.1	-5.4	4.3
NORWAY / NORVEGE	1.2	3.6	1.7	2.9	1.2	2.6	3.7	7.1	9.6	22.1	15.7
JAPAN / JAPON	1.8	5.6	2.8	4.9	3.0	6.6	3.4	6.4	11.4	4.4	7.8
CANADA	0.9	2.6	2.4	4.2	0.9	2.0	3.3	6.2	29.6	8.0	18.3
SWITZERLAND / SUISSE	1.3	4.0	1.9	3.2	1.7	3.7	2.9	5.4	9.4	11.4	10.4

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
SURVEY INSTR,ETC NONELEC (87412) INSTR.GEODESIE TOPOG.NON ELC											
Class 1 / Classe 1	31.5	88.7	46.5	85.7	55.8	88.3	68.4	89.6	10.3	10.1	10.2
Class 2 / Classe 2	3.2	8.9	6.2	11.4	5.2	8.2	4.6	6.0	18.3	-7.3	4.7
Class 3 / Classe 3	0.8	2.3	1.4	2.6	1.4	2.2	1.3	1.7	14.3	-1.1	6.3
SWITZERLAND / SUISSE	15.4	43.5	17.4	32.1	20.2	32.0	24.3	31.7	3.1	8.6	5.8
USA	10.6	29.8	16.9	31.2	16.1	25.5	14.3	18.7	12.5	-4.2	3.8
JAPAN / JAPON	2.4	6.9	6.4	11.7	8.2	13.0	11.9	15.6	27.2	16.9	21.9
SWEDEN / SUEDE	1.1	3.0	1.9	3.6	4.7	7.5	5.5	7.2	15.7	30.0	22.7
CANADA	0.1	0.4	0.4	0.7	0.3	0.5	5.4	7.0	26.7	93.4	56.5
ELECTRONIC REGULATORS (87481) REGULATEUR AUTOM.ELECTRONIQUES											
Class 1 / Classe 1	34.4	91.0	74.5	84.1	130.2	88.8	151.5	90.1	21.3	19.4	20.4
Class 2 / Classe 2	3.3	8.7	13.8	15.6	15.8	10.8	14.8	8.8	43.2	1.7	20.7
Class 3 / Classe 3	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	13.3	26.4	19.7
SWITZERLAND / SUISSE	11.3	29.9	31.5	35.6	42.3	28.9	58.0	34.5	29.2	16.4	22.7
USA	17.4	46.1	33.0	37.3	72.5	49.4	57.0	33.9	17.3	14.6	16.0
JAPAN / JAPON	0.6	1.6	2.0	2.3	4.6	3.2	13.1	7.8	34.8	59.4	46.6
AUSTRIA / AUTRICHE	0.9	2.4	2.2	2.5	3.3	2.3	10.3	6.1	24.3	47.2	35.2
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	1.6	4.1	6.4	7.3	8.7	5.9	5.6	3.3	42.5	-3.3	17.4
RADIATION COUNTERS,ETC (87482) INSTR.DECTECT.RADIAT.IONISANTE											
Class 1 / Classe 1	16.9	97.3	16.6	90.4	21.7	95.8	20.1	96.2	-5	4.8	2.1
Class 2 / Classe 2	0.4	2.3	1.5	8.2	0.4	1.8	0.4	1.9	38.9	-28.2	-2
Class 3 / Classe 3	0.1	0.4	0.2	1.2	0.3	1.1	0.4	1.7	33.3	12.7	22.6
USA	14.5	83.1	13.4	73.0	16.0	70.7	13.3	63.8	-1.9	-2	-1.1
FINLAND / FINLANDE	0.8	4.7	0.8	4.5	3.0	13.4	3.6	17.3	0.4	44.2	20.3
SWITZERLAND / SUISSE	0.7	3.9	0.8	4.1	1.2	5.3	1.0	4.6	3.1	5.9	4.5
JAPAN / JAPON	0.1	0.3	0.2	0.9	0.2	0.8	0.7	3.3	30.4	43.0	36.6
SWEDEN / SUEDE	0.5	2.6	0.6	3.4	0.8	3.4	0.6	3.0	8.8	-4	4.1
OTH ELCTRNC MEAS,ETC EQU (87483) INSTR.AUT.DE MESURE ETC.											
Class 1 / Classe 1	730.1	92.8	1644.0	91.9	2178.0	90.7	2416.3	91.5	22.5	10.1	16.1
Class 2 / Classe 2	50.4	6.4	132.8	7.4	191.1	8.0	188.2	7.1	27.4	9.1	17.9
Class 3 / Classe 3	4.9	0.6	5.9	0.3	9.5	0.4	9.4	0.4	5.1	12.0	8.5
USA	506.9	64.4	1144.9	64.0	1525.9	63.5	1437.3	54.5	22.6	5.9	13.9
JAPAN / JAPON	33.2	4.2	108.2	6.0	182.3	7.6	350.6	13.3	34.4	34.2	34.3
SWITZERLAND / SUISSE	110.9	14.1	199.6	11.2	229.6	9.6	346.4	13.1	15.8	14.8	15.3
SWEDEN / SUEDE	28.0	3.6	48.7	2.7	63.8	2.7	73.9	2.8	14.8	11.0	12.9
NORWAY / NORVEGE	11.6	1.5	31.8	1.8	31.0	1.3	59.4	2.2	28.6	16.9	22.6

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
ELECTROMECHNCAL REGULATR (87484) REGULAT.AUTOM.ELECTRO-MECANIQ.											
Class 1 / Classe 1	8.6	95.7	11.1	94.3	12.4	86.0	13.4	88.4	6.6	4.8	5.7
Class 2 / Classe 2	0.3	3.4	0.6	4.7	1.9	13.4	1.5	9.7	16.1	27.7	21.8
Class 3 / Classe 3	0.1	0.8	0.1	0.9	0	0.3	0.2	1.0	10.4	12.0	11.2
USA	2.7	29.6	5.2	44.2	6.5	45.1	5.4	35.9	18.3	1.2	9.4
SWITZERLAND / SUISSE	4.8	53.0	3.0	25.1	2.7	18.9	4.2	27.8	-11.2	9.3	-1.5
JAPAN / JAPON	0.3	2.9	1.3	10.9	1.6	11.4	1.3	8.5	48.7	0.2	22.1
AUSTRIA / AUTRICHE	0.3	3.3	0.6	5.1	0.5	3.1	1.3	8.4	19.7	20.5	20.1
SINGAPORE / SINGAPOUR	0.1	0.8	0.1	0.8	1.6	10.8	0.8	5.5	9.1	70.4	36.3
ELEC MEASUR,ETC INST NES (87489) INSTR.AUT.ELECTRIQ DE MESURE											
Class 1 / Classe 1	82.8	94.3	161.2	90.8	203.9	91.5	235.5	91.6	18.1	9.9	14.0
Class 2 / Classe 2	2.9	3.3	13.1	7.4	13.5	6.1	15.4	6.0	45.6	4.1	23.1
Class 3 / Classe 3	2.0	2.3	2.3	1.3	3.1	1.4	3.4	1.3	4.0	10.3	7.1
USA	35.8	40.7	87.4	49.2	112.8	50.6	124.2	48.3	25.0	9.2	16.8
SWITZERLAND / SUISSE	18.3	20.8	33.1	18.6	39.1	17.6	49.0	19.1	16.0	10.4	13.1
JAPAN / JAPON	14.2	16.2	13.1	7.4	18.7	8.4	18.8	7.3	-2.0	9.4	3.6
AUSTRIA / AUTRICHE	5.7	6.5	9.5	5.4	10.9	4.9	15.1	5.9	13.8	12.3	13.0
SWEDEN / SUEDE	5.5	6.3	8.5	4.8	12.1	5.4	15.0	5.8	11.4	15.4	13.4
STILL CAMERAS (88111) APP.PHOTOGRPH.SAUF CINEMATOCR.											
Class 1 / Classe 1	213.2	84.4	388.0	86.1	356.2	81.7	477.8	81.2	16.1	5.3	10.6
Class 2 / Classe 2	28.8	11.4	52.4	11.6	68.4	15.7	96.0	16.3	16.2	16.3	16.3
Class 3 / Classe 3	10.7	4.2	10.2	2.3	9.8	2.2	13.5	2.3	-1.2	7.4	3.0
JAPAN / JAPON	162.2	64.2	277.2	61.5	275.5	63.2	394.3	67.0	14.3	9.2	11.7
USA	42.6	16.8	98.7	21.9	67.1	15.4	71.9	12.2	23.4	-7.6	6.8
HONG KONG	9.8	3.9	27.2	6.0	47.0	10.8	48.1	8.2	29.0	15.4	22.0
TAIWAN	3.2	1.3	13.7	3.0	12.1	2.8	32.0	5.4	43.5	23.7	33.2
GERMAN DM RP / REPUBLIQUE	4.1	1.6	6.6	1.5	7.1	1.6	7.3	1.2	12.6	2.7	7.5
PTS NES OF APPAR OF 8811 (88119) PIECE DETACH.DE 88111											
Class 1 / Classe 1	64.4	97.6	90.0	97.1	88.8	95.6	123.2	96.9	8.7	8.2	8.4
Class 2 / Classe 2	1.1	1.7	2.4	2.6	3.6	3.9	3.2	2.5	20.9	7.4	14.0
Class 3 / Classe 3	0.5	0.8	0.3	0.3	0.3	0.3	0.5	0.4	-13.5	15.4	-1
JAPAN / JAPON	25.1	38.0	39.4	42.5	49.7	53.5	63.9	50.2	11.9	12.8	12.4
USA	32.2	48.8	39.0	42.0	26.9	29.0	44.2	34.8	4.9	3.2	4.0
SWITZERLAND / SUISSE	3.6	5.5	5.2	5.6	5.7	6.1	8.3	6.5	9.8	12.3	11.0
SWEDEN / SUEDE	3.1	4.7	3.5	3.8	3.5	3.7	3.7	2.9	3.5	1.3	2.4
CANADA	0.2	0.2	0.6	0.6	1.8	1.9	1.8	1.4	36.6	33.8	35.2

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
CINEMA CAMERAS, PROJ, ETC (8812) APP. CINEMATOGRAPH. PROJECTION											
Class 1 / Classe 1	132.3	84.3	59.6	81.8	35.5	86.0	25.6	85.6	-18.1	-19.1	-18.6
Class 2 / Classe 2	6.8	4.3	12.8	17.5	4.9	11.8	3.5	11.7	17.2	-27.6	-7.9
Class 3 / Classe 3	0.4	0.2	0.3	0.4	0.2	0.4	0.3	0.9	-3.6	-3.6	-3.6
JAPAN / JAPON	89.7	57.2	40.9	56.1	19.3	46.7	11.1	37.3	-17.8	-27.8	-23.0
USA	11.3	7.2	12.6	17.3	11.3	27.3	9.9	33.2	2.8	-5.9	-1.6
SWITZERLAND / SUISSE	3.3	2.1	1.4	1.9	2.2	5.4	1.7	5.5	-19.3	3.9	-8.4
AUSTRIA / AUTRICHE	26.4	16.8	3.6	4.9	0.5	1.3	1.4	4.7	-39.2	-20.9	-30.7
TAIWAN	0.5	0.3	0.9	1.3	0.4	1.1	1.3	4.3	16.1	7.7	11.8
PHOTO, CINE LAB EQUIP NES (88139) APP. LABORATOIR. CINEMATOGRAPH.											
Class 1 / Classe 1	76.8	98.9	112.3	98.8	186.2	99.2	214.3	96.9	10.0	17.5	13.7
Class 2 / Classe 2	0.4	0.5	0.9	0.8	0.7	0.4	2.2	1.0	21.3	25.7	23.5
Class 3 / Classe 3	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0	-14.8	-12.8	-13.8
USA	47.7	61.3	72.7	63.9	121.4	64.7	98.6	44.6	11.1	7.9	9.5
JAPAN / JAPON	10.6	13.6	24.5	21.6	45.6	24.3	81.8	37.0	23.5	35.2	29.2
SWITZERLAND / SUISSE	8.3	10.7	12.9	11.3	14.6	7.8	26.7	12.1	11.6	20.0	15.7
SWEDEN / SUEDE	2.1	2.7	1.2	1.0	2.7	1.4	3.3	1.5	-13.2	29.4	6.0
AUSTRIA / AUTRICHE	7.9	10.2	0.5	0.5	0.4	0.2	1.3	0.6	-48.7	23.9	-20.3
WATCHES AND CLOCKS (885-88514-88526-88529) MONTRES ET HORLOGES											
Class 1 / Classe 1	576.4	70.1	767.1	66.0	934.9	68.0	1086.7	67.6	7.4	9.1	8.2
Class 2 / Classe 2	226.6	27.5	361.6	31.1	393.6	28.6	466.5	29.0	12.4	6.6	9.4
Class 3 / Classe 3	19.2	2.3	26.6	2.3	42.2	3.1	47.9	3.0	8.4	15.9	12.1
SWITZERLAND / SUISSE	356.5	43.3	446.2	38.4	543.4	39.5	677.8	42.2	5.8	11.0	8.4
JAPAN / JAPON	183.5	22.3	291.4	25.1	364.6	26.5	382.1	23.8	12.3	7.0	9.6
HONG KONG	149.3	18.1	283.0	24.3	297.3	21.6	371.6	23.1	17.3	7.0	12.1
CHINA / CHINE	4.1	0.5	9.6	0.8	15.4	1.1	26.8	1.7	23.3	29.3	26.3
TAIWAN	33.0	4.0	25.3	2.2	23.4	1.7	22.4	1.4	-6.5	-2.9	-4.7

TABLE 3.1.7 INDUSTRY: ELECTRICAL MACHINERY/ INDUSTRIE: MACHINES ELECTRIQUES

DC MOTORS AND GENERATORS (71610) MOT. GENERATRICE COURANT CONTIN

Class 1 / Classe 1	62.5	84.8	152.3	83.1	196.4	79.0	217.4	79.5	25.0	9.3	16.9
Class 2 / Classe 2	9.7	13.2	27.7	15.1	49.3	19.8	50.9	18.6	30.0	16.4	23.0
Class 3 / Classe 3	1.2	1.6	1.8	1.0	1.3	0.5	2.5	0.9	11.8	8.5	10.2
USA	27.4	37.2	83.0	45.3	94.4	38.0	103.4	37.8	31.9	5.6	18.0
SWITZERLAND / SUISSE	17.2	23.3	34.6	18.9	39.4	15.9	50.7	18.5	19.1	10.0	14.5
JAPAN / JAPON	10.3	13.9	18.0	9.8	45.6	18.4	43.4	15.9	15.0	24.7	19.8
HONG KONG	6.1	8.3	16.2	8.8	24.2	9.7	26.6	9.7	27.6	13.2	20.2
TAIWAN	0.7	1.0	3.5	1.9	7.8	3.2	9.5	3.5	48.3	28.6	38.1

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
AC MTRS, INC UNIVRSL MTRS (71621) MOT.ELECTRIQUE COURANT ALTERN.											
Class 1 / Classe 1	142.1	64.9	208.8	68.5	277.9	69.7	306.6	67.7	10.1	10.1	10.1
Class 2 / Classe 2	22.6	10.3	33.0	10.8	46.1	11.6	57.7	12.8	9.9	15.0	12.4
Class 3 / Classe 3	54.0	24.7	61.8	20.3	72.7	18.2	86.2	19.0	3.4	8.7	6.0
USA	55.3	25.2	83.6	27.4	108.0	27.1	82.6	18.2	10.9	-3	5.1
SWITZERLAND / SUISSE	29.3	13.4	40.1	13.1	50.3	12.6	64.1	14.2	8.1	12.5	10.3
SWEDEN / SUEDE	25.0	11.4	34.3	11.3	45.5	11.4	62.8	13.9	8.3	16.3	12.2
AUSTRIA / AUTRICHE	21.0	9.6	27.6	9.0	33.8	8.5	46.2	10.2	7.0	13.8	10.4
YUGOSLAVIA / YOUGOSLAVIE	15.6	7.1	18.1	5.9	25.1	6.3	34.1	7.5	3.7	17.2	10.3
AC GENERATORS (71622) GENERATRICES COURANT ALTERNAT.											
Class 1 / Classe 1	25.4	85.8	37.9	82.5	54.3	74.8	31.6	71.9	10.6	-4.5	2.8
Class 2 / Classe 2	3.1	10.4	6.2	13.5	8.6	11.8	9.6	22.0	19.2	11.7	15.4
Class 3 / Classe 3	0.6	1.9	0.6	1.2	8.6	11.9	1.4	3.1	-8	25.6	11.6
USA	6.7	22.7	13.8	30.1	7.8	10.8	9.3	21.1	19.9	-9.5	4.1
JAPAN / JAPON	1.5	5.1	3.6	7.8	5.4	7.5	6.8	15.4	24.1	17.4	20.7
SWITZERLAND / SUISSE	13.3	45.0	11.0	24.0	28.4	39.2	5.6	12.7	-4.6	-15.7	-10.3
SWEDEN / SUEDE	0.7	2.3	1.8	4.0	4.5	6.2	4.0	9.0	28.5	21.5	24.9
AUSTRIA / AUTRICHE	0.9	2.9	1.1	2.4	2.2	3.1	2.9	6.6	6.0	27.4	16.2
GEN SETS WITH PISTN ENGN (71623) GRP.ELECTROGEN.MOT.EXP.PISTON											
Class 1 / Classe 1	39.4	87.7	69.3	91.9	64.6	91.6	66.7	93.9	15.1	-9	6.8
Class 2 / Classe 2	3.9	8.7	3.7	4.9	1.5	2.1	2.1	2.9	-1.6	-13.0	-7.5
Class 3 / Classe 3	1.6	3.6	0.8	1.0	1.5	2.1	0.7	1.0	-16.5	-3.2	-10.1
USA	23.0	51.2	33.9	44.9	30.7	43.5	23.0	32.4	10.1	-9.2	0
JAPAN / JAPON	9.4	20.9	20.8	27.6	17.7	25.1	22.7	31.9	22.1	2.1	11.7
SWITZERLAND / SUISSE	3.5	7.8	2.8	3.7	6.4	9.0	8.9	12.5	-5.3	33.2	12.3
AUSTRIA / AUTRICHE	1.2	2.7	4.4	5.9	2.4	3.4	4.3	6.1	37.8	-7	17.0
SWEDEN / SUEDE	0.5	1.0	0.6	0.8	1.2	1.8	2.9	4.0	8.1	45.9	25.6
ROTARY CONVERTERS (71630) CONVERTISSEUR ROTATIF											
Class 1 / Classe 1	5.0	87.6	10.0	93.7	4.4	92.8	6.5	90.7	19.0	-10.1	3.4
Class 2 / Classe 2	0.5	8.7	0.4	3.5	0.2	5.0	0.4	6.2	-6.8	4.4	-1.3
Class 3 / Classe 3	0.2	3.7	0.2	1.7	0.1	1.4	0.1	1.5	-3.1	-12.1	-7.7
USA	2.6	45.0	6.9	64.4	2.7	58.3	3.0	41.3	28.0	-18.9	1.9
AUSTRIA / AUTRICHE	1.0	18.2	0.5	5.1	0.4	8.7	1.5	20.2	-14.7	27.7	4.4
SWITZERLAND / SUISSE	0.9	15.8	1.8	17.0	0.7	14.3	1.1	15.1	19.2	-12.1	2.4
FINLAND / FINLANDE	0	0.3	0.2	2.2	0	1.0	0.5	6.7	86.5	20.4	49.9
SWEDEN / SUEDE	0.3	5.2	0.2	1.9	0.2	5.3	0.3	3.7	-9.8	7.7	-1.5

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
PTS NES OF ROT ELEC PLNT (71690) PART.PIEC.DET.7161,7162,7163											
Class 1 / Classe 1	59.1	84.4	90.3	77.5	107.2	69.0	105.6	64.0	11.2	4.0	7.5
Class 2 / Classe 2	8.4	12.0	19.0	16.3	38.0	24.4	45.2	27.4	22.7	24.2	23.4
Class 3 / Classe 3	2.4	3.5	6.6	5.7	9.3	6.0	12.2	7.4	28.5	16.4	22.3
SWITZERLAND / SUISSE	13.2	18.9	24.0	20.6	34.6	22.2	37.6	22.8	16.0	11.9	13.9
YUGOSLAVIA / YOUGOSLAVIE	6.5	9.2	14.6	12.6	23.1	14.9	30.1	18.3	22.7	19.8	21.2
USA	21.7	31.0	35.0	30.0	38.8	25.0	28.0	17.0	12.7	-5.4	3.3
AUSTRIA / AUTRICHE	14.5	20.7	18.7	16.1	17.2	11.0	21.6	13.1	6.6	3.6	5.1
JAPAN / JAPON	1.7	2.5	4.5	3.8	4.9	3.2	8.6	5.2	26.6	17.9	22.2
METAL CUTTING MACH-TOOLS (7361) MACHINES OUTILS POUR METAL											
Class 1 / Classe 1	315.6	78.2	518.7	83.1	568.4	85.2	943.5	84.7	13.2	16.1	14.7
Class 2 / Classe 2	12.6	3.1	30.3	4.9	35.4	5.3	65.6	5.9	24.5	21.2	22.9
Class 3 / Classe 3	74.7	18.5	71.2	11.4	60.5	9.1	101.7	9.1	-1.2	9.3	3.9
SWITZERLAND / SUISSE	154.9	38.4	226.0	36.2	252.5	37.8	441.6	39.6	9.9	18.2	14.0
JAPAN / JAPON	62.8	15.6	136.6	21.9	171.6	25.7	289.1	25.9	21.5	20.6	21.0
USA	49.1	12.2	89.3	14.3	78.3	11.7	96.7	8.7	16.1	2.0	8.8
SWEDEN / SUEDE	30.4	7.5	32.1	5.1	38.8	5.8	55.8	5.0	1.3	14.8	7.9
AUSTRIA / AUTRICHE	16.3	4.0	30.2	4.8	24.2	3.6	52.2	4.7	16.7	14.7	15.7
LIQUID DIELEC TRANSFRMRS (77111) TRANSFORMATEUR DIELECTR.LIQUID											
Class 1 / Classe 1	15.6	85.9	13.8	66.0	19.6	81.9	23.0	71.3	-3.0	13.6	5.0
Class 2 / Classe 2	2.4	13.2	6.4	30.6	3.6	15.0	6.9	21.3	27.9	1.8	14.1
Class 3 / Classe 3	0.1	0.8	0.5	2.6	0.2	0.7	2.1	6.5	41.2	39.9	40.5
SWITZERLAND / SUISSE	1.5	8.1	2.5	11.8	2.5	10.4	5.1	15.8	14.0	19.7	16.8
SWEDEN / SUEDE	5.5	30.3	2.3	10.8	5.9	24.5	5.0	15.6	-19.9	22.1	-1.1
AUSTRIA / AUTRICHE	4.5	25.0	5.4	25.8	3.7	15.5	4.7	14.7	4.4	-3.3	0.5
NORWAY / NORVEGE	0.6	3.5	0.9	4.5	0.9	3.9	3.1	9.5	9.9	34.4	21.5
HONG KONG	0.2	1.2	2.2	10.4	0.4	1.5	2.8	8.8	77.5	6.7	37.7
OTHER ELEC TRANSFORMERS (77118) TRANSFORMATEUR AUTRE											
Class 1 / Classe 1	46.6	85.2	98.6	84.7	132.4	78.9	162.5	81.8	20.6	13.3	16.9
Class 2 / Classe 2	5.1	9.3	15.3	13.2	31.8	19.0	33.3	16.8	31.6	21.4	26.4
Class 3 / Classe 3	3.0	5.4	2.1	1.8	2.5	1.5	1.9	0.9	-8.8	-2.4	-5.6
USA	20.5	37.5	41.6	35.8	66.0	39.3	55.9	28.2	19.3	7.7	13.3
JAPAN / JAPON	5.7	10.5	26.5	22.8	31.3	18.7	44.8	22.5	46.6	14.0	29.3
SWITZERLAND / SUISSE	11.2	20.5	12.4	10.7	13.4	8.0	21.0	10.6	2.6	14.1	8.2
AUSTRIA / AUTRICHE	1.8	3.4	4.0	3.4	5.2	3.1	13.2	6.7	21.4	34.8	27.9
SWEDEN / SUEDE	3.6	6.6	3.6	3.1	4.1	2.4	11.1	5.6	0.2	32.2	15.1

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
INDUCTORS (77122) BOBINES DE REACTANCE ET SELF											
Class 1 / Classe 1	18.7	68.7	39.8	68.2	59.7	64.8	75.1	68.5	20.7	17.2	19.0
Class 2 / Classe 2	7.7	28.2	17.5	30.0	30.6	33.2	32.6	29.7	22.8	16.8	19.8
Class 3 / Classe 3	0.8	3.1	1.0	1.8	1.6	1.7	1.9	1.8	5.6	16.7	11.0
JAPAN / JAPON	2.8	10.1	11.2	19.2	15.4	16.7	24.1	22.0	41.9	21.2	31.1
USA	7.1	25.9	9.8	16.8	18.8	20.5	14.6	13.3	8.6	10.4	9.5
SWITZERLAND / SUISSE	2.6	9.6	6.5	11.1	9.2	10.0	12.9	11.7	25.3	18.7	21.9
HONG KONG	3.7	13.7	6.4	10.9	9.6	10.4	10.8	9.9	14.3	14.2	14.3
AUSTRIA / AUTRICHE	4.0	14.6	5.5	9.4	7.9	8.6	10.8	9.9	8.4	18.4	13.3
PTS NES OF MACHY OF 771 (77129) PIECE DETACH.DE 771											
Class 1 / Classe 1	18.1	87.8	31.0	88.6	39.1	86.3	51.1	86.3	14.4	13.3	13.9
Class 2 / Classe 2	0.5	2.2	2.6	7.5	4.8	10.6	6.0	10.2	55.1	23.0	38.1
Class 3 / Classe 3	2.0	9.5	1.1	3.2	0.8	1.7	0.9	1.6	-12.8	-4.9	-9.0
SWITZERLAND / SUISSE	4.8	23.5	10.2	29.1	12.8	28.2	17.7	29.9	20.4	14.9	17.6
USA	4.5	21.9	11.8	33.5	14.3	31.7	13.6	22.9	27.0	3.7	14.8
JAPAN / JAPON	2.3	11.1	2.8	7.9	4.8	10.5	10.5	17.7	5.0	39.3	20.9
AUSTRIA / AUTRICHE	2.3	11.2	2.2	6.3	3.0	6.6	3.9	6.6	-1.0	15.3	6.8
SWEDEN / SUEDE	3.3	15.8	1.8	5.0	2.9	6.5	3.2	5.4	-14.2	16.2	-2
SWITCHGEAR,ETC (77210) APP.COUPURE BRANCHEM.CRC.ELC.											
Class 1 / Classe 1	632.9	91.8	1176.9	90.3	1683.5	90.7	1785.2	89.8	16.8	11.0	13.8
Class 2 / Classe 2	43.2	6.3	98.1	7.5	135.3	7.3	159.7	8.0	22.8	12.9	17.8
Class 3 / Classe 3	12.0	1.7	17.7	1.4	21.3	1.1	21.9	1.1	10.3	5.4	7.8
USA	291.4	42.3	594.4	45.6	865.4	46.6	707.2	35.6	19.5	4.4	11.7
SWITZERLAND / SUISSE	177.9	25.8	267.0	20.5	349.8	18.8	461.4	23.2	10.7	14.7	12.7
JAPAN / JAPON	62.7	9.1	141.6	10.9	263.1	14.2	358.8	18.0	22.6	26.2	24.4
AUSTRIA / AUTRICHE	39.6	5.7	69.9	5.4	79.9	4.3	105.0	5.3	15.3	10.7	13.0
SWEDEN / SUEDE	39.3	5.7	63.5	4.9	77.3	4.2	93.2	4.7	12.8	10.1	11.4
PRINTED CIRCUITS,PTS NES (77220) CIRCUITS IMPRIM.ET PIEC.DETACH											
Class 1 / Classe 1	61.9	94.6	156.1	92.7	344.6	92.1	335.1	88.3	26.0	21.0	23.5
Class 2 / Classe 2	3.3	5.0	11.3	6.7	27.1	7.2	41.0	10.8	36.3	38.0	37.1
Class 3 / Classe 3	0.2	0.3	0.4	0.2	0.3	0.1	0.9	0.2	17.2	23.4	20.2
USA	29.0	44.3	89.9	53.4	215.8	57.7	137.0	36.1	32.7	11.1	21.4
AUSTRIA / AUTRICHE	2.3	3.5	11.6	6.9	21.7	5.8	50.3	13.2	50.5	44.3	47.4
JAPAN / JAPON	9.7	14.9	10.9	6.5	22.8	6.1	50.0	13.2	2.9	46.3	22.7
SWITZERLAND / SUISSE	12.4	19.0	18.6	11.1	30.7	8.2	45.9	12.1	10.6	25.3	17.8
CANADA	1.9	2.9	18.9	11.2	28.8	7.7	30.6	8.0	76.9	12.8	41.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
FIXED,VARIABLE RESISTORS (77230) RESISTANCE POTENTIOMETRE ETC.											
Class 1 / Classe 1	89.0	82.1	155.5	78.8	224.4	79.3	240.1	79.4	15.0	11.5	13.2
Class 2 / Classe 2	18.6	17.2	41.1	20.8	55.6	19.6	59.4	19.6	21.9	9.6	15.6
Class 3 / Classe 3	0.7	0.7	0.6	0.3	0.5	0.2	0.6	0.2	-4.0	-1.2	-2.6
USA	45.7	42.2	80.3	40.7	107.8	38.1	92.3	30.5	15.1	3.6	9.2
JAPAN / JAPON	19.6	18.1	33.5	17.0	63.2	22.3	80.9	26.7	14.3	24.7	19.4
AUSTRIA / AUTRICHE	14.6	13.5	27.8	14.1	32.3	11.4	40.0	13.2	17.5	9.5	13.4
SWITZERLAND / SUISSE	6.2	5.8	11.4	5.8	18.0	6.4	22.4	7.4	16.2	18.4	17.3
TAIWAN	1.6	1.5	7.5	3.8	17.2	6.1	20.7	6.8	47.3	29.0	37.9
ELEC TRAFFIC CONTROL EQU (77882) APP.ELECTR.DE SIGNALISAT.ETC.											
Class 1 / Classe 1	8.1	94.9	13.7	97.5	11.5	94.4	19.5	95.7	13.8	9.2	11.5
Class 2 / Classe 2	0.3	3.5	0.3	1.8	0.5	3.9	0.7	3.4	-4.2	28.7	11.0
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0	0.3	0	0.2	0	163.2	62.2
USA	1.5	18.0	5.8	41.0	4.0	32.4	6.6	32.7	38.9	3.7	20.0
SWITZERLAND / SUISSE	2.9	33.2	2.0	14.0	2.5	20.7	4.0	19.7	-8.8	19.4	4.3
SWEDEN / SUEDE	1.2	14.5	2.4	17.1	1.1	9.3	3.0	15.0	17.8	6.1	11.8
AUSTRIA / AUTRICHE	2.0	23.5	2.3	16.6	2.2	17.9	2.8	13.7	3.6	4.6	4.1
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	0.3	3.1	0.7	5.3	1.0	7.9	1.5	7.5	29.6	19.7	24.5
ELEC SIGNALLING EQU NES (77883) APP.ELC.DE SIGNALIS,ACCOUSTQ.											
Class 1 / Classe 1	50.3	90.1	131.5	89.6	161.6	88.9	177.5	81.3	27.2	7.8	17.1
Class 2 / Classe 2	4.7	8.4	14.5	9.9	19.6	10.8	39.6	18.1	32.4	28.6	30.5
Class 3 / Classe 3	0.8	1.4	0.5	0.3	0.3	0.2	0.6	0.3	-12.3	6.1	-3.5
USA	21.5	38.5	61.9	42.2	76.2	41.9	67.5	30.9	30.3	2.2	15.4
SWITZERLAND / SUISSE	19.7	35.3	34.6	23.6	41.8	23.0	57.9	26.5	15.2	13.7	14.5
JAPAN / JAPON	3.4	6.1	22.9	15.6	25.7	14.1	31.6	14.5	60.9	8.3	32.0
TAIWAN	0.5	0.8	2.5	1.7	4.4	2.4	15.8	7.2	52.4	58.0	55.2
HONG KONG	0.8	1.5	5.5	3.8	7.7	4.2	10.1	4.6	60.8	16.2	36.7
PARTICLE ACCELERATORS (77885) ACCELERATEUR DE PARTICUL.ETC											
Class 1 / Classe 1	3.8	87.4	13.3	97.6	16.6	91.1	27.3	98.2	36.5	19.8	27.9
Class 2 / Classe 2	0	0.8	0	0.1	0.1	0.5	0	0	-33.1	-26.9	-30.1
Class 3 / Classe 3	0.5	11.8	0.2	1.3	1.4	7.7	0.2	0.8	-22.9	5.4	-9.8
USA	2.9	65.5	13.2	96.7	16.5	90.8	17.3	62.3	46.4	7.1	25.2
SWITZERLAND / SUISSE	0.1	2.5	0.1	0.6	0	0.2	7.2	25.7	-6.9	206.6	68.9
JAPAN / JAPON	0.2	3.7	0	0.2	0	0.1	2.1	7.7	-34.6	190.2	37.8
SWEDEN / SUEDE	0.1	1.2	0	0.1	0	0	0.7	2.6	-40.0	218.5	38.2
TAIWAN	0	0	0	0	0.1	0.5	0	0	0	0	0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86

TABLE 3.1.8 INDUSTRY: NON-ELECTRICAL MACHINERY/ INDUSTRIE: MACHINES NON-ELECTRIQUES

STEAM POWR UNITS, ENGINES (71260) MCH.VAPEUR

Class 1 / Classe 1	39.3	95.5	24.4	95.6	9.3	79.7	10.1	98.0	-11.2	-19.8	-15.6
Class 2 / Classe 2	0.3	0.8	1.1	4.4	0.1	0.5	0	0.1	35.8	-70.1	-36.3
Class 3 / Classe 3	1.5	3.7	0	0	2.3	19.8	0	0	-77.4	5.7	-51.1
SWEDEN / SUEDE	0.1	0.3	2.4	9.4	1.1	9.7	4.7	45.2	112.6	18.2	58.6
USA	2.9	7.2	4.6	18.0	4.2	36.2	3.7	35.5	11.7	-5.5	2.8
SWITZERLAND / SUISSE	34.4	83.6	15.9	62.2	3.3	28.4	1.1	10.5	-17.5	-48.9	-35.1
FINLAND / FINLANDE	0.1	0.1	0.1	0.2	0	0	0.5	4.6	3.6	66.9	31.5
AUSTRIA / AUTRICHE	0.6	1.3	0.2	0.9	0.1	0.7	0.2	2.1	-20.8	-2	-11.1

STM ENGINE ETC PARTS NES (71290) MCH.VAPEUR PIECES DETACHEES

Class 1 / Classe 1	63.6	91.2	87.2	95.1	53.5	84.2	61.6	84.8	8.2	-8.3	-4
Class 2 / Classe 2	5.0	7.2	1.9	2.1	9.4	14.7	7.6	10.4	-21.1	40.7	5.4
Class 3 / Classe 3	1.1	1.6	1.2	1.3	0.3	0.4	1.7	2.3	0.8	9.4	5.0
SWITZERLAND / SUISSE	18.8	26.9	28.7	31.3	16.5	25.9	29.3	40.3	11.2	0.5	5.7
AUSTRIA / AUTRICHE	8.3	12.0	10.6	11.6	9.4	14.8	10.3	14.2	6.2	-7	2.7
USA	27.5	39.4	30.7	33.5	13.0	20.5	8.5	11.7	2.8	-27.4	-13.6
SWEDEN / SUEDE	5.6	8.0	8.5	9.3	5.8	9.0	6.2	8.5	11.2	-7.7	1.3
FINLAND / FINLANDE	0.1	0.1	0.3	0.3	1.6	2.4	3.9	5.4	40.7	99.1	67.4

MOTOR VEHCL PISTN ENGINES (71320) MOT.EXPLOS.A PISTON/AUTOMOBILE

Class 1 / Classe 1	96.3	43.5	353.1	75.6	818.9	82.7	1127.3	86.0	38.4	33.7	36.0
Class 2 / Classe 2	89.3	40.3	107.5	23.0	165.2	16.7	176.3	13.5	4.8	13.2	8.9
Class 3 / Classe 3	35.5	16.1	3.5	0.8	2.0	0.2	1.2	0.1	-43.9	-22.9	-34.2
AUSTRIA / AUTRICHE	6.9	3.1	31.6	6.8	439.1	44.4	677.9	51.7	46.4	115.2	77.5
JAPAN / JAPON	12.0	5.4	79.3	17.0	75.6	7.6	166.6	12.7	60.2	20.4	38.9
SWEDEN / SUEDE	30.4	13.7	111.6	23.9	125.9	12.7	151.3	11.5	38.5	7.9	22.2
BRAZIL / BRESIL	77.5	35.0	103.3	22.1	137.2	13.9	112.5	8.6	7.4	2.1	4.8
AUSTRALIA / AUSTRALIE	0.1	0	83.7	17.9	133.8	13.5	96.2	7.3	483.9	3.6	145.9

MARINE PISTON ENGINES OUTBOARD (71331) MOT.EXPLOS/BATEAUX HORS-BORD

Class 1 / Classe 1	38.4	97.2	40.9	98.1	41.9	96.7	61.9	98.3	1.6	10.9	6.1
Class 2 / Classe 2	0.9	2.2	0.8	1.9	1.1	2.4	0.8	1.3	-1.8	0.8	-5
Class 3 / Classe 3	0.1	0.1	0	0	0	0	0	0	-62.4	18.9	-33.1
JAPAN / JAPON	25.9	65.7	36.1	86.5	29.1	67.2	43.6	69.4	8.6	4.8	6.7
USA	6.7	17.0	4.3	10.4	6.8	15.7	16.1	25.5	-10.4	38.8	11.5
CANADA	1.0	2.6	0.1	0.2	0	0	1.7	2.7	-45.2	105.5	6.2
YUGOSLAVIA / YOUGOSLAVIE	0.8	2.1	0.6	1.3	0.9	2.0	0.6	0.9	-9.9	-1	-5.1
SWEDEN / SUEDE	4.4	11.2	0.2	0.5	0.1	0.1	0.2	0.3	-52.6	-2.7	-32.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
MARINE PISTON ENGINES OTHER THAN OUTBOARD (71332) MOT.EXPLOS/AUTRES QUE HORS-BOR											
Class 1 / Classe 1	59.2	84.6	136.6	92.3	139.3	94.1	118.0	92.8	23.3	-3.6	9.0
Class 2 / Classe 2	0.3	0.4	4.6	3.1	2.9	2.0	5.3	4.1	98.1	3.6	43.2
Class 3 / Classe 3	10.4	14.9	4.2	2.8	2.6	1.7	1.0	0.8	-20.4	-30.4	-25.6
JAPAN / JAPON	9.6	13.8	56.7	38.3	50.1	33.8	43.3	34.0	55.7	-6.5	20.6
USA	20.2	28.8	34.0	23.0	28.2	19.0	36.4	28.6	14.0	1.7	7.6
SWEDEN / SUEDE	9.5	13.5	15.2	10.2	20.3	13.7	17.4	13.6	12.5	3.4	7.9
FINLAND / FINLANDE	1.0	1.4	5.1	3.4	10.0	6.7	13.5	10.6	50.3	27.6	38.5
SWITZERLAND / SUISSE	16.2	23.2	14.7	9.9	27.4	18.5	4.8	3.7	-2.5	-24.5	-14.2
PISTON ENGINES NES (71380) MOT.EXPLOS.A PISTON/NDA											
Class 1 / Classe 1	130.6	91.8	257.9	89.3	215.5	88.8	242.1	88.4	18.5	-1.6	8.0
Class 2 / Classe 2	7.8	5.5	21.2	7.4	12.5	5.1	14.6	5.3	28.6	-9.0	8.2
Class 3 / Classe 3	2.1	1.5	3.1	1.1	5.4	2.2	3.1	1.1	9.8	-3	4.6
USA	93.3	65.6	197.6	68.5	127.0	52.3	104.8	38.3	20.6	-14.7	1.5
JAPAN / JAPON	10.0	7.0	20.5	7.1	37.3	15.4	63.3	23.1	19.6	32.7	26.0
SWEDEN / SUEDE	20.0	14.1	29.5	10.2	39.7	16.4	46.6	17.0	10.2	12.1	11.2
SWITZERLAND / SUISSE	3.6	2.5	3.5	1.2	4.1	1.7	10.8	4.0	-5	32.5	14.8
FINLAND / FINLANDE	0.4	0.3	1.5	0.5	2.4	1.0	8.8	3.2	37.0	56.6	46.5
PISTON ENGINE PARTS NES (71390) MOT.EXPLOS.A PISTON/PIEC.DETAC											
Class 1 / Classe 1	212.3	84.0	367.2	79.2	427.4	82.4	422.9	79.3	14.7	3.6	9.0
Class 2 / Classe 2	34.4	13.6	74.8	16.1	73.8	14.2	89.8	16.8	21.4	4.7	12.7
Class 3 / Classe 3	5.3	2.1	9.3	2.0	7.4	1.4	10.5	2.0	15.1	3.1	8.9
USA	114.7	45.4	200.9	43.3	231.4	44.6	179.5	33.7	15.0	-2.8	5.8
JAPAN / JAPON	31.8	12.6	53.5	11.5	84.0	16.2	85.4	16.0	13.9	12.4	13.2
AUSTRIA / AUTRICHE	10.4	4.1	27.7	6.0	25.3	4.9	55.9	10.5	27.7	19.1	23.4
SWEDEN / SUEDE	20.7	8.2	25.7	5.5	30.1	5.8	36.8	6.9	5.6	9.4	7.5
SWITZERLAND / SUISSE	24.7	9.8	33.8	7.3	32.1	6.2	33.2	6.2	8.2	-5	3.7
OTHER GAS TURBINES NES (71488) AUT.TURBINES A GAZ NDA											
Class 1 / Classe 1	25.9	61.3	98.5	81.0	74.0	63.7	102.9	65.6	39.7	1.1	18.8
Class 2 / Classe 2	15.2	35.9	22.2	18.3	41.5	35.7	51.7	33.0	10.0	23.5	16.6
Class 3 / Classe 3	1.2	2.8	0.1	0.1	0.5	0.5	1.7	1.1	-40.6	84.9	4.8
USA	19.9	47.0	71.0	58.4	43.4	37.3	54.7	34.9	37.5	-6.3	13.5
CANADA	2.3	5.5	2.4	2.0	11.8	10.2	16.1	10.3	1.3	60.4	27.5
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	2.0	4.7	7.3	6.0	7.7	6.6	10.3	6.6	38.6	9.1	23.0
SWITZERLAND / SUISSE	0.8	1.8	14.1	11.6	8.0	6.9	8.7	5.5	106.1	-11.4	35.1
EGYPT / EGYPTTE	0.5	1.2	1.0	0.9	4.4	3.8	7.5	4.8	19.3	64.0	39.9

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
PARTS NES, OF 71488, 71888 (71499) PIEC.DETACH DE 71488, 71888											
Class 1 / Classe 1	125.8	94.6	232.7	87.9	298.0	86.6	210.1	82.8	16.6	-2.5	6.6
Class 2 / Classe 2	6.5	4.9	28.6	10.8	42.2	12.2	40.1	15.8	44.7	8.9	25.5
Class 3 / Classe 3	0.4	0.3	0.5	0.2	1.6	0.5	2.2	0.9	6.8	43.7	23.9
USA	94.8	71.3	186.7	70.5	240.3	69.8	133.3	52.6	18.5	-8.1	4.4
SWITZERLAND / SUISSE	22.6	17.0	18.1	6.8	13.7	4.0	34.5	13.6	-5.4	17.6	5.5
CANADA	3.1	2.3	6.0	2.3	17.3	5.0	14.2	5.6	18.4	24.0	21.2
OMAN	0	0	2.7	1.0	2.6	0.7	12.7	5.0	187.4	46.7	105.4
SWEDEN / SUEDE	3.4	2.5	6.6	2.5	7.5	2.2	9.8	3.9	18.2	10.5	14.3
NUCLEAR REACTORS, PTS NES (71870) REACT.NUCLEAIR.ET PART.DETACHE											
Class 1 / Classe 1	104.5	99.4	58.3	99.6	68.9	99.9	83.5	93.7	-13.6	9.4	-2.8
Class 2 / Classe 2	0.7	0.6	0	0	0	0	3.6	4.0	-100.0	0	23.5
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
USA	72.6	69.1	32.5	55.5	38.1	55.2	62.5	70.1	-18.2	17.8	-1.9
AUSTRIA / AUTRICHE	5.0	4.7	4.5	7.6	13.1	19.0	8.0	9.0	-2.7	15.9	6.2
SWEDEN / SUEDE	18.9	18.0	0	0.1	11.6	16.9	5.0	5.6	-78.4	232.5	-15.3
JAPAN / JAPON	7.2	6.8	18.7	32.0	5.6	8.1	3.9	4.4	27.0	-32.6	-7.5
SWITZERLAND / SUISSE	0.8	0.7	2.6	4.4	0.4	0.6	3.8	4.3	35.4	10.4	22.3
WATER TURBINES (71881) TURBINES HYDRAULIQUES											
Class 1 / Classe 1	1.7	97.7	5.3	100.0	7.8	99.8	13.5	94.2	33.3	26.2	29.7
Class 2 / Classe 2	0	2.3	0	0	0	0.2	0.6	4.4	-100.0	0	41.4
Class 3 / Classe 3	0	0.1	0	0	0	0	0	0	-100.0	0	9.1
USA	0.4	23.2	3.4	64.1	7.3	93.0	11.6	81.5	70.9	36.0	52.5
SWITZERLAND / SUISSE	0.9	54.6	0.2	4.2	0.2	2.7	0.6	4.4	-30.1	29.3	-4.9
VENEZUELA	0	0	0	0	0	0	0.6	4.1	0	0	0
AUSTRIA / AUTRICHE	0.1	8.3	1.6	30.0	0.2	2.5	0.5	3.8	82.6	-23.6	18.1
SWEDEN / SUEDE	0	0.7	0	0.6	0.1	1.1	0.4	2.8	28.8	87.2	55.3
OTH HYDRAULIC ENGS, MTRS (71882) AUT.MOT.ET MACHINE HYDRAULIQUE											
Class 1 / Classe 1	19.4	99.0	41.9	97.5	56.1	96.7	71.8	95.5	21.3	14.4	17.8
Class 2 / Classe 2	0.1	0.3	0.3	0.7	0.4	0.7	0.6	0.8	47.9	19.3	32.8
Class 3 / Classe 3	0.1	0.5	0.3	0.7	0.4	0.7	0.7	1.0	29.8	26.2	28.0
SWEDEN / SUEDE	4.4	22.3	10.8	25.2	17.3	29.9	22.4	29.8	25.4	20.0	22.7
USA	7.7	39.5	16.8	39.2	21.3	36.8	19.3	25.7	21.5	3.5	12.1
SWITZERLAND / SUISSE	4.9	25.1	5.1	12.0	9.9	17.1	13.3	17.7	1.2	26.8	13.3
NORWAY / NORVEGE	0.8	3.9	5.4	12.5	2.5	4.2	8.5	11.3	62.5	12.2	35.1
AUSTRIA / AUTRICHE	0.1	0.7	2.0	4.7	2.1	3.7	3.3	4.4	95.9	12.9	48.7

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
OTHER ENGINES, MOTORS NES (71888) AUT. MOT. ET MACHINE NDA											
Class 1 / Classe 1	10.3	97.1	15.9	95.3	20.2	61.3	19.4	83.6	11.4	5.0	8.2
Class 2 / Classe 2	0.2	2.1	0.5	3.0	3.1	9.3	2.6	11.2	22.2	51.2	35.9
Class 3 / Classe 3	0.1	0.6	0.3	1.5	9.4	28.4	0.7	3.0	39.2	28.5	33.7
USA	6.1	57.5	9.0	53.6	13.2	40.0	8.5	36.6	10.0	-1.3	4.2
SWEDEN / SUEDE	3.0	27.8	4.8	28.7	3.7	11.1	5.2	22.4	12.8	1.9	7.3
SWITZERLAND / SUISSE	0.3	3.1	0.8	4.6	1.2	3.5	2.5	10.7	23.4	33.9	28.5
JAPAN / JAPON	0.2	1.4	0.1	0.8	0.3	0.9	1.2	5.3	-3.5	75.0	30.0
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	0.1	0.8	0	0	0.7	2.3	1.1	4.9	-100.0	0	37.8
PARTS NES OF 71881, 71882 (71889) PIECE DETACHE DE 71881, 71882											
Class 1 / Classe 1	8.8	95.1	21.3	90.5	23.1	92.0	23.2	89.4	24.7	2.1	12.8
Class 2 / Classe 2	0.1	0.6	0.4	1.8	0.8	3.1	1.0	3.9	62.9	24.1	42.2
Class 3 / Classe 3	0.4	4.2	1.6	6.9	0.6	2.2	0.8	2.9	43.0	-17.3	8.8
USA	1.2	13.3	5.8	24.8	9.0	35.8	6.6	25.5	47.6	3.2	23.4
SWITZERLAND / SUISSE	3.9	42.3	10.8	45.8	7.3	29.2	6.5	25.3	28.7	-11.8	6.6
SWEDEN / SUEDE	0.6	6.8	1.3	5.7	3.7	14.9	4.5	17.4	20.7	35.6	27.9
NORWAY / NORVEGE	0	0.5	0.6	2.5	0.7	2.7	3.0	11.5	91.6	49.6	69.3
AUSTRIA / AUTRICHE	0.3	3.0	1.6	6.6	1.7	6.7	1.9	7.3	53.3	4.8	26.8
TABLE 3.1.9 INDUSTRY: CHEMICALS/ INDUSTRIE: PRODUITS CHIMIQUES											
RADIOACTIVE ETC MATERIAL (524) MAT. RADIOACTIVE, PROD. ASSOCIES											
Class 1 / Classe 1	662.0	45.9	939.7	48.2	995.3	51.5	978.3	45.6	9.2	1.0	5.0
Class 2 / Classe 2	36.7	2.5	321.6	16.5	349.2	18.1	288.6	13.4	72.0	-2.7	29.4
Class 3 / Classe 3	442.3	30.7	214.9	11.0	157.5	8.1	194.5	9.1	-16.5	-2.5	-9.8
USA	491.5	34.1	444.6	22.8	464.0	24.0	544.2	25.4	-2.5	5.2	1.3
NIGER	33.6	2.3	247.8	12.7	242.0	12.5	219.9	10.2	64.8	-2.9	26.5
USSR / UNION SOVIETIQUE	441.0	30.6	213.9	11.0	157.0	8.1	186.3	8.7	-16.5	-3.4	-10.2
CANADA	31.4	2.2	53.1	2.7	119.7	6.2	173.6	8.1	14.0	34.5	23.8
AUSTRALIA / AUSTRALIE	0	0	127.4	6.5	142.9	7.4	108.5	5.1	1335.6	-3.9	271.4
SYNTHIC ORGNIC DYESTUFFS (53110) MAT. COLORANTES ORGANIQ. SYNTHE.											
Class 1 / Classe 1	207.5	93.3	267.1	90.8	350.8	87.9	437.9	86.1	6.5	13.1	9.8
Class 2 / Classe 2	5.7	2.5	12.0	4.1	24.4	6.1	34.2	6.7	20.7	29.9	25.2
Class 3 / Classe 3	9.2	4.1	13.9	4.7	20.6	5.2	30.5	6.0	10.9	21.8	16.2
SWITZERLAND / SUISSE	165.4	74.3	207.4	70.5	273.3	68.5	351.3	69.1	5.8	14.1	9.9
JAPAN / JAPON	8.8	4.0	24.4	8.3	39.0	9.8	41.5	8.2	28.9	14.2	21.3
USA	32.0	14.4	33.3	11.3	36.4	9.1	40.4	7.9	1.0	4.9	2.9
INDIA / INDE	3.9	1.8	7.3	2.5	14.1	3.5	21.2	4.2	16.9	30.5	23.5
CHINA / CHINE	1.0	0.5	3.8	1.3	5.8	1.5	12.1	2.4	39.5	33.7	36.6

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
SYNTH LUMIN,INDIGO,LAKES (5312) LUMINOPH.ORG/SYN.BLANCH.INDIGO											
Class 1 / Classe 1	34.7	98.1	53.1	96.8	71.8	97.4	73.6	96.3	11.3	8.5	9.9
Class 2 / Classe 2	0.2	0.6	1.1	1.9	1.1	1.5	1.2	1.5	48.5	2.7	23.5
Class 3 / Classe 3	0.2	0.6	0.1	0.2	0.4	0.5	0.6	0.8	-15.3	51.6	13.3
SWITZERLAND / SUISSE	27.6	78.2	44.8	81.6	62.8	85.3	65.0	84.9	12.8	9.7	11.3
USA	5.1	14.3	6.7	12.3	6.3	8.5	5.8	7.6	7.4	-3.7	1.7
JAPAN / JAPON	1.6	4.6	1.2	2.2	1.6	2.2	1.5	2.0	-7.2	6.0	-8
FINLAND / FINLANDE	0	0	0	0.1	0.2	0.3	0.9	1.2	45.6	126.2	81.5
MEXICO / MEXIQUE	0	0.1	0.2	0.3	0	0.1	0.4	0.5	72.7	23.3	46.0
POLYETHYLENE IN PRIMARY FORMS (58311) POLYETHYLENE PRIMAIRES											
Class 1 / Classe 1	120.4	90.0	346.9	74.0	490.4	80.9	436.1	62.4	30.3	5.9	17.5
Class 2 / Classe 2	0.2	0.2	23.5	5.0	52.3	8.6	218.3	31.2	220.0	74.6	136.4
Class 3 / Classe 3	13.1	9.8	98.0	20.9	62.9	10.4	43.4	6.2	65.4	-18.4	16.1
SWEDEN / SUEDE	45.4	33.9	92.3	19.7	163.4	26.9	165.6	23.7	19.4	15.7	17.6
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	0	0	0	0	0	0	151.3	21.6	0	1872.1	0
AUSTRIA / AUTRICHE	20.8	15.6	67.7	14.4	126.9	20.9	87.3	12.5	34.3	6.6	19.6
NORWAY / NORVEGE	3.6	2.7	65.1	13.9	75.5	12.4	63.5	9.1	106.3	-6	43.2
USA	24.6	18.4	56.9	12.1	61.8	10.2	41.4	5.9	23.3	-7.6	6.7
POLYETHYLENE IN OTHER FORMS (58312+58313+58319) POLYETHYLENE AUT.FORMES											
Class 1 / Classe 1	39.0	95.3	84.6	90.2	123.9	87.3	150.9	88.7	21.3	15.6	18.4
Class 2 / Classe 2	0.6	1.5	4.4	4.7	8.0	5.7	10.3	6.1	64.0	23.7	42.4
Class 3 / Classe 3	1.3	3.1	4.6	4.9	9.5	6.7	8.1	4.8	37.8	15.2	26.0
SWEDEN / SUEDE	9.3	22.8	20.7	22.1	32.8	23.1	40.5	23.8	22.0	18.2	20.1
USA	13.3	32.4	28.9	30.8	29.2	20.6	32.1	18.9	21.4	2.7	11.7
AUSTRIA / AUTRICHE	5.2	12.7	12.4	13.2	19.1	13.5	32.1	18.9	24.4	26.8	25.6
SWITZERLAND / SUISSE	4.1	10.1	10.6	11.3	19.7	13.9	23.1	13.6	26.6	21.3	24.0
FINLAND / FINLANDE	3.6	8.9	5.6	5.9	13.3	9.3	14.5	8.5	11.2	27.0	18.9
POLYPROPYLENE IN PRIMARY FORMS (58321) POLYPROPYLENE PRIMAIRES											
Class 1 / Classe 1	16.9	93.5	58.4	94.7	94.4	87.2	106.0	90.4	36.2	16.1	25.8
Class 2 / Classe 2	0.1	0.7	0.2	0.3	5.0	4.6	2.6	2.2	7.4	97.2	45.5
Class 3 / Classe 3	1.0	5.7	1.7	2.8	8.5	7.8	8.1	6.9	13.5	47.3	29.3
AUSTRIA / AUTRICHE	11.3	62.5	22.8	37.0	44.2	40.9	46.1	39.3	19.1	19.2	19.2
NORWAY / NORVEGE	0.7	3.7	23.0	37.3	31.3	28.9	38.0	32.5	141.7	13.4	65.6
USA	3.3	18.3	6.3	10.2	9.0	8.3	10.4	8.9	17.3	13.4	15.3
CZECHOSLOVAKIA / TCHECOSLO	0.9	5.0	0.4	0.6	3.6	3.4	4.1	3.5	-19.1	81.3	21.1
SWEDEN / SUEDE	0.2	0.8	1.1	1.8	5.1	4.7	3.9	3.3	63.0	37.5	49.7

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
POLYPROPYLENE IN OTHER FORMS (58322+58329) POLYPROPYLENE											
Class 1 / Classe 1	14.4	96.3	31.1	91.2	55.6	80.5	66.8	83.3	21.2	21.1	21.2
Class 2 / Classe 2	0.5	3.3	1.3	3.9	7.2	10.4	5.2	6.5	28.1	41.3	34.5
Class 3 / Classe 3	0	0.3	1.3	3.7	6.0	8.6	7.6	9.5	126.7	56.4	88.3
USA	3.6	24.3	13.0	38.2	22.6	32.7	17.8	22.2	37.6	8.1	22.0
SWITZERLAND / SUISSE	1.0	6.7	2.8	8.1	6.1	8.8	14.9	18.6	29.1	52.4	40.3
JAPAN / JAPON	6.0	40.2	6.6	19.2	10.4	15.1	11.9	14.9	2.2	16.2	9.0
AUSTRIA / AUTRICHE	1.5	9.9	4.2	12.2	8.0	11.5	8.3	10.4	29.4	18.9	24.0
SWEDEN / SUEDE	0.7	4.4	2.3	6.7	3.4	4.9	5.5	6.8	36.4	24.6	30.4
POLYSTYRENE,ITS COPOLYMR,IN PRIMARY FORMS (58331) POLYSTYRENE ET COPOLYMER.PRIM.											
Class 1 / Classe 1	34.0	94.9	48.0	81.7	63.0	81.4	69.0	64.8	9.0	9.5	9.3
Class 2 / Classe 2	0.3	0.9	1.2	2.0	3.2	4.2	14.7	13.9	38.6	88.4	61.6
Class 3 / Classe 3	1.5	4.2	9.1	15.6	10.3	13.4	21.2	20.0	57.3	23.4	39.3
USA	9.6	26.8	19.2	32.6	24.8	32.0	26.2	24.7	18.9	8.2	13.4
SWEDEN / SUEDE	2.0	5.5	13.2	22.5	16.4	21.2	18.4	17.3	61.3	8.6	32.4
CZECHOSLOVAKIA / TCHECOSLO	1.1	3.1	2.0	3.5	1.2	1.5	10.2	9.6	16.7	49.5	32.1
USSR / UNION SOVIETIQUE	0	0	4.8	8.2	3.8	4.9	7.8	7.4	357.7	12.8	127.2
NORWAY / NORVEGE	1.0	2.9	2.3	3.9	5.1	6.5	7.2	6.8	22.3	33.2	27.7
POLYSTYRENE,ITS COPOLYMR,IN OTHER FORMS (58332+58333+58339) POLYSTYRENE ET COPOLYMER.AUT.											
Class 1 / Classe 1	11.0	97.5	30.4	96.3	42.6	97.5	52.3	96.7	29.0	14.6	21.6
Class 2 / Classe 2	0.1	1.0	0.8	2.5	0.6	1.3	1.0	1.8	64.0	5.7	31.6
Class 3 / Classe 3	0.2	1.3	0.3	1.0	0.3	0.7	0.6	1.0	20.3	15.1	17.7
AUSTRIA / AUTRICHE	4.2	37.5	10.0	31.8	15.1	34.6	18.5	34.2	24.1	16.6	20.3
SWITZERLAND / SUISSE	1.2	10.8	4.2	13.3	6.6	15.1	9.1	16.8	36.2	21.4	28.6
USA	3.2	28.0	8.5	26.8	10.1	23.2	7.9	14.6	27.9	-1.7	12.2
CANADA	0.2	1.5	1.5	4.7	5.6	12.8	7.7	14.2	71.5	51.3	61.1
SWEDEN / SUEDE	1.5	13.6	3.8	12.1	2.2	5.0	3.7	6.8	25.5	-.7	11.7
POLYVINYL CHLORIDE IN PRIMARY FORMS (58341) CHLORURE POLYVINYLE PRIMAIRE											
Class 1 / Classe 1	39.7	55.6	60.2	49.5	102.8	51.6	132.3	56.2	11.0	21.8	16.2
Class 2 / Classe 2	10.2	14.3	19.5	16.1	45.3	22.7	58.3	24.8	17.6	31.4	24.3
Class 3 / Classe 3	21.4	30.0	41.8	34.4	50.7	25.5	44.2	18.8	18.2	1.4	9.5
SWEDEN / SUEDE	14.4	20.2	22.9	18.8	33.5	16.8	45.2	19.2	12.3	18.6	15.4
NORWAY / NORVEGE	11.8	16.5	14.0	11.5	24.2	12.2	30.4	12.9	4.4	21.4	12.6
SWITZERLAND / SUISSE	5.7	7.9	11.6	9.6	27.7	13.9	28.8	12.2	19.7	25.5	22.6
ISRAEL	2.7	3.8	12.1	9.9	26.3	13.2	24.8	10.5	45.2	19.6	31.8
YUGOSLAVIA / YOUNGOSLAVIE	7.3	10.3	6.0	4.9	12.2	6.1	22.8	9.7	-5.1	39.8	15.2

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
POLYVINYL CHLORIDE IN OTHER FORMS (58342+58343+58349+89391) CHLORURE POLYVINYLE AUT.FRM											
Class 1 / Classe 1	94.6	92.6	156.3	89.5	209.1	86.9	208.6	88.3	13.4	7.5	10.4
Class 2 / Classe 2	5.6	5.5	13.8	7.9	21.3	8.9	18.9	8.0	25.4	8.1	16.4
Class 3 / Classe 3	1.8	1.8	3.7	2.1	9.5	4.0	7.9	3.3	19.4	21.3	20.4
SWITZERLAND / SUISSE	23.4	22.9	41.7	23.9	63.2	26.2	78.9	33.4	15.5	17.3	16.4
AUSTRIA / AUTRICHE	13.4	13.1	25.0	14.3	36.5	15.2	39.4	16.7	16.9	12.1	14.5
USA	25.2	24.7	33.2	19.0	34.1	14.2	28.0	11.9	7.1	-4.1	1.3
SWEDEN / SUEDE	13.9	13.6	24.7	14.2	30.4	12.6	26.3	11.1	15.5	1.6	8.3
NORWAY / NORVEGE	9.7	9.5	14.7	8.4	21.9	9.1	13.4	5.7	11.0	-2.3	4.1
VINYL CHLOR,ACET COPOLYM,PVC/PVAC FLOOR TILES ET (5835+89392) COPOLYM.CHLORURE,PVC REVET.SOL											
Class 1 / Classe 1	14.4	90.8	20.5	94.6	20.0	86.6	21.2	86.8	9.2	0.9	5.0
Class 2 / Classe 2	0	0.3	0.4	2.0	2.3	9.8	2.1	8.5	77.3	48.9	62.5
Class 3 / Classe 3	1.4	8.9	0.6	2.6	0.8	3.3	0.6	2.4	-20.4	1.3	-10.2
USA	9.7	61.0	10.4	48.2	15.1	65.6	13.4	55.0	1.9	6.5	4.2
SWITZERLAND / SUISSE	4.4	27.6	7.6	35.1	3.9	17.0	6.4	26.3	14.8	-4.1	4.9
YUGOSLAVIA / YOUGOSLAVIE	0	0.2	0.3	1.6	1.5	6.3	1.3	5.3	82.2	39.7	59.6
ISRAEL	0	0	0	0.1	0.8	3.4	0.7	2.7	0	153.3	0
CZECHOSLOVAKIA / TCHECOSLO	0.1	0.9	0.2	1.0	0.6	2.5	0.4	1.7	9.8	18.8	14.2
ACRILIC POLYMERS,ETC IN PRIMARY FORMS (58361) POLYMERE ACRYLIQUE PRIMAIRE											
Class 1 / Classe 1	27.2	98.3	43.3	98.2	55.0	97.4	57.3	97.3	12.4	7.2	9.8
Class 2 / Classe 2	0.4	1.5	0.4	1.0	1.1	1.9	1.1	1.9	2.2	26.1	13.5
Class 3 / Classe 3	0.1	0.3	0.1	0.1	0	0.1	0	0	-2.9	-18.0	-10.7
USA	19.4	70.3	28.9	65.5	33.4	59.2	32.4	55.0	10.4	2.9	6.6
SWITZERLAND / SUISSE	3.5	12.6	7.8	17.8	10.4	18.5	10.0	17.0	22.4	6.2	14.0
SWEDEN / SUEDE	2.3	8.4	2.7	6.1	5.5	9.7	4.8	8.2	3.8	15.6	9.6
JAPAN / JAPON	0.6	2.0	1.5	3.3	2.9	5.2	4.0	6.8	27.6	28.6	28.1
AUSTRIA / AUTRICHE	0.3	1.2	1.0	2.2	1.0	1.8	3.6	6.2	29.8	39.1	34.4
ACRILIC POLYMERS,ETC IN OTHER FORMS (58362+58369) POLYMERE ACRYLIQUE AUT.FORMES											
Class 1 / Classe 1	19.7	89.0	34.7	94.0	49.3	96.7	41.8	95.6	15.2	4.8	9.8
Class 2 / Classe 2	2.4	10.6	2.1	5.8	1.4	2.7	1.8	4.0	-2.3	-4.7	-3.5
Class 3 / Classe 3	0.1	0.3	0	0.1	0.1	0.3	0	0	-13.6	-40.2	-28.1
USA	10.7	48.1	19.9	53.7	23.2	45.6	23.3	53.2	16.8	4.1	10.2
JAPAN / JAPON	4.9	22.0	3.7	10.1	6.1	12.1	7.9	18.1	-6.4	20.6	6.2
AUSTRIA / AUTRICHE	2.4	10.9	8.6	23.1	15.7	30.8	5.8	13.3	37.3	-9.2	11.6
FINLAND / FINLANDE	0.5	2.2	1.0	2.7	1.4	2.7	2.1	4.7	19.8	20.2	20.0
TAINAN	1.0	4.7	0.6	1.7	0.3	0.6	1.2	2.6	-11.6	15.8	1.2

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
POLYVINYL ACETATE (58370) ACETATE DE POLYVINYLE											
Class 1 / Classe 1	10.6	96.5	14.8	95.7	19.4	95.0	23.4	97.2	8.7	12.1	10.4
Class 2 / Classe 2	0.2	2.1	0.5	3.3	0.8	3.9	0.5	2.2	21.2	1.0	10.6
Class 3 / Classe 3	0.2	1.4	0.1	0.8	0.1	0.7	0.1	0.3	-5.7	-14.2	-10.1
SWITZERLAND / SUISSE	4.4	40.4	8.0	51.6	10.7	52.5	12.5	51.8	15.8	11.8	13.8
SWEDEN / SUEDE	3.0	27.7	2.2	14.1	3.3	16.0	4.9	20.2	-8.0	22.1	6.0
NORWAY / NORVEGE	1.2	10.6	1.8	11.5	2.5	12.4	2.8	11.7	11.0	12.3	11.7
USA	1.6	15.0	2.2	14.0	2.0	9.8	1.9	7.7	7.0	-3.7	1.5
AUSTRIA / AUTRICHE	0.1	0.6	0.2	1.1	0	0.1	0.8	3.4	25.8	48.5	36.7
OTH POLYMRZTION ETC PROD (58390) AUT.PRD.POLYMERIS.COPOLYMERIS.											
Class 1 / Classe 1	155.8	98.8	254.0	91.4	352.2	84.3	419.2	86.6	13.0	13.3	13.2
Class 2 / Classe 2	1.6	1.0	5.5	2.0	10.3	2.5	12.7	2.6	35.9	23.3	29.4
Class 3 / Classe 3	0.2	0.1	2.2	0.8	7.8	1.9	8.2	1.7	79.1	39.6	58.1
USA	116.6	73.9	177.1	63.7	237.4	56.8	255.4	52.7	11.0	9.6	10.3
JAPAN / JAPON	28.7	18.2	39.8	14.3	64.7	15.5	90.7	18.7	8.5	22.9	15.5
SWITZERLAND / SUISSE	5.8	3.7	16.6	6.0	23.5	5.6	30.6	6.3	30.3	16.5	23.2
AUSTRIA / AUTRICHE	1.4	0.9	6.8	2.4	13.2	3.2	24.5	5.1	47.5	37.8	42.6
SWEDEN / SUEDE	1.7	1.1	6.2	2.2	7.7	1.9	10.0	2.1	37.5	12.8	24.5
INSECTICIDES, FOR RETAIL (59110) INSECTICIDES VENTE DETAIL											
Class 1 / Classe 1	49.0	94.3	53.8	92.8	86.6	91.1	80.6	91.8	2.4	10.6	6.4
Class 2 / Classe 2	1.6	3.1	2.7	4.6	6.5	6.8	4.8	5.4	13.7	15.3	14.5
Class 3 / Classe 3	1.3	2.5	0.7	1.3	1.4	1.4	2.0	2.3	-13.4	28.4	5.4
USA	36.9	71.1	32.0	55.2	49.9	52.5	43.8	49.9	-3.5	8.1	2.2
SWITZERLAND / SUISSE	9.5	18.3	15.3	26.4	25.7	27.1	23.5	26.8	12.6	11.3	12.0
JAPAN / JAPON	0.4	0.7	2.8	4.8	7.0	7.4	10.3	11.8	64.1	39.0	51.1
ISRAEL	1.0	1.9	1.7	3.0	3.7	3.9	2.9	3.4	15.4	14.3	14.8
AUSTRIA / AUTRICHE	1.3	2.4	1.8	3.2	2.3	2.4	1.7	1.9	9.7	-2.1	3.6
FUNGICIDES, FOR RETAIL (59120) FONGICIDES VENTE DETAIL											
Class 1 / Classe 1	12.2	84.2	80.7	94.2	89.2	93.3	109.9	95.4	60.5	8.0	31.7
Class 2 / Classe 2	1.4	9.7	4.0	4.7	5.0	5.2	2.5	2.2	30.1	-11.0	7.6
Class 3 / Classe 3	0.6	3.9	0.5	0.6	1.0	1.0	0.6	0.5	-3.5	3.7	0
SWITZERLAND / SUISSE	2.3	15.6	66.1	77.2	79.2	82.9	88.5	76.8	132.7	7.6	58.2
USA	8.3	57.2	9.5	11.0	3.7	3.9	11.4	9.9	3.4	4.8	4.1
JAPAN / JAPON	0.7	4.8	1.2	1.4	2.0	2.1	4.9	4.2	14.0	42.4	27.4
SWEDEN / SUEDE	0.6	4.0	2.3	2.7	2.9	3.0	3.1	2.7	40.6	8.0	23.2
ISRAEL	1.1	7.6	1.7	2.0	2.3	2.4	1.4	1.2	12.3	-5.5	3.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : IMPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
HERBICIDES, FOR RETAIL (59130) HERBICIDES VENTE DETAIL											
Class 1 / Classe 1	134.4	98.1	143.5	97.6	171.5	95.2	141.3	94.9	1.7	-4	0.6
Class 2 / Classe 2	1.8	1.3	2.1	1.5	6.6	3.6	3.9	2.6	5.2	16.2	10.6
Class 3 / Classe 3	0.8	0.6	1.1	0.7	1.4	0.8	1.8	1.2	6.8	13.4	10.0
SWITZERLAND / SUISSE	42.2	30.8	59.5	40.5	112.4	62.3	69.5	46.7	9.0	4.0	6.4
USA	88.3	64.5	58.3	39.6	39.4	21.9	50.2	33.7	-9.9	-3.7	-6.8
AUSTRIA / AUTRICHE	0.1	0.1	3.6	2.5	7.3	4.1	11.4	7.6	134.2	33.2	76.6
JAPAN / JAPON	2.8	2.0	20.1	13.7	10.5	5.8	5.8	3.9	63.6	-26.8	9.4
CANADA	0.3	0.3	1.8	1.2	1.7	0.9	3.9	2.6	50.9	21.7	35.5
DISINFECTANTS, ETC, FOR RETAIL (5914) DESINFECTANTS ETC VENTE DETAIL											
Class 1 / Classe 1	18.1	85.7	30.9	93.1	32.5	84.7	48.1	89.6	14.3	11.7	13.0
Class 2 / Classe 2	2.0	9.4	1.9	5.7	4.8	12.6	5.0	9.4	-1.5	27.9	12.3
Class 3 / Classe 3	1.0	4.9	0.4	1.1	0.8	2.2	0.5	1.0	-22.5	9.3	-8.0
SWITZERLAND / SUISSE	2.8	13.3	10.0	30.2	12.7	33.0	23.0	42.8	37.4	23.0	30.0
USA	12.7	60.1	15.3	46.1	13.0	33.8	16.9	31.4	4.8	2.5	3.6
ISRAEL	1.4	6.7	1.2	3.6	2.8	7.3	4.1	7.6	-4.5	36.4	14.1
FINLAND / FINLANDE	0.1	0.5	0.6	1.9	1.0	2.7	2.0	3.7	52.3	33.9	42.8
SWEDEN / SUEDE	0.4	1.9	1.5	4.6	1.4	3.6	1.9	3.5	39.4	5.6	21.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86

TABLE 3.2.1 INDUSTRY: AEROSPACE/ INDUSTRIE: AERIEN

AIRCRAFT PISTON ENGINES (71311) MOT.EXPLOSION A PISTON/AVIONS

Class 1 / Classe 1	3.0	46.7	2.6	38.2	9.1	65.3	3.6	61.4	-3.1	8.5	2.6
Class 2 / Classe 2	3.1	49.2	2.7	39.4	2.6	18.9	2.0	33.6	-3.6	-7.4	-5.5
Class 3 / Classe 3	0.3	4.0	0.2	2.8	0.1	0.7	0.3	5.0	-6.8	11.8	2.1
USA	0.5	8.7	1.8	27.0	0.7	5.1	1.9	31.9	35.4	0.5	16.6
AUSTRIA / AUTRICHE	0	0.7	0	0.5	0	0.1	0.6	10.3	-4.3	102.6	39.2
SWITZERLAND / SUISSE	0.4	6.0	0	0.5	0	0.2	0.5	8.5	-46.6	100.5	3.5
SWEDEN / SUEDE	0.5	8.3	0.1	1.1	0.3	2.3	0.2	3.2	-38.8	25.9	-12.2
SYRN ARAB RP	0	0	0.1	0.9	0.2	1.2	0.2	3.1	0	31.8	0

PTS NES OF ENGN OF 71311 (71319) MOT.EXPLOS.AVION PIEC.DETACHE

Class 1 / Classe 1	9.4	50.8	4.4	38.3	4.3	61.5	4.2	52.0	-17.2	-1.4	-9.6
Class 2 / Classe 2	8.6	46.7	6.9	59.9	2.4	34.2	3.7	46.1	-5.4	-14.5	-10.0
Class 3 / Classe 3	0.5	2.5	0.2	1.6	0.3	4.0	0.1	1.2	-19.7	-15.0	-17.4
USA	1.4	7.3	2.4	21.0	2.7	38.3	1.4	17.2	15.6	-13.2	0.2
CANADA	0.2	1.3	0.2	2.1	0.4	6.4	0.8	10.2	0.2	34.9	16.3
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	3.9	20.8	0.1	1.0	0.2	3.3	0.5	6.2	-58.5	44.4	-22.6
INDIA / INDE	1.1	6.1	0.4	3.3	0.5	7.6	0.4	5.0	-23.8	1.4	-12.1
SINGAPORE / SINGAPOUR	0.4	2.4	0.3	2.3	0.1	1.1	0.4	4.8	-12.0	9.6	-1.8

REACTION ENGINES (71440) PROPULSEURS A REACTION

Class 1 / Classe 1	228.7	59.7	866.2	66.0	791.9	69.7	1106.6	65.8	39.5	6.3	21.8
Class 2 / Classe 2	135.5	35.3	434.7	33.1	328.1	28.9	562.0	33.4	33.8	6.6	19.5
Class 3 / Classe 3	19.2	5.0	12.4	0.9	15.6	1.4	12.3	0.7	-10.3	-2	-5.4
USA	189.9	49.5	666.4	50.7	729.2	64.2	996.5	59.3	36.9	10.6	23.0
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	25.9	6.8	103.1	7.9	59.0	5.2	307.3	18.3	41.2	31.4	36.2
HONG KONG	3.3	0.9	11.4	0.9	2.2	0.2	38.4	2.3	35.8	35.5	35.7
SWITZERLAND / SUISSE	18.5	4.8	15.7	1.2	10.6	0.9	27.8	1.7	-4.0	15.4	5.2
IRAN	18.7	4.9	18.7	1.4	63.5	5.6	24.0	1.4	-1	6.5	3.1

TURBO-PROPELLERS (71481) TURBO-PROPULSEURS

Class 1 / Classe 1	9.0	23.7	10.5	31.6	18.7	22.9	23.5	26.7	3.9	22.3	12.7
Class 2 / Classe 2	28.1	74.0	22.8	68.3	54.7	66.9	63.7	72.3	-5.2	29.3	10.8
Class 3 / Classe 3	0.8	2.2	0	0.1	8.4	10.3	0.8	0.9	-51.7	105.7	-3
CANADA	3.7	9.7	2.1	6.2	6.9	8.4	10.7	12.1	-13.2	50.4	14.2
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	2.6	6.8	1.3	3.9	5.6	6.8	8.4	9.6	-15.7	59.4	15.9
USA	3.0	7.9	4.5	13.4	6.2	7.6	8.2	9.3	10.4	16.3	13.3
LIBYA / LIBYE	3.7	9.8	2.0	6.0	1.4	1.7	7.6	8.7	-14.3	39.5	9.3
ALGERIA / ALGERIE	0.5	1.3	0	0	3.6	4.4	5.2	5.9	-100.0	0	34.5

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
PARTS NES OF 7144,71481 (71491) PROP.A REACT.TURBO PIEC.DETACH											
Class 1 / Classe 1	242.4	69.4	716.6	78.2	933.8	75.8	1119.7	79.6	31.1	11.8	21.1
Class 2 / Classe 2	100.9	28.9	176.0	19.2	289.5	23.5	274.7	19.5	14.9	11.8	13.3
Class 3 / Classe 3	5.8	1.6	23.6	2.6	8.0	0.7	12.7	0.9	42.3	-14.4	10.4
USA	175.1	50.2	545.4	59.5	750.3	60.9	963.2	68.5	32.8	15.3	23.8
CANADA	14.4	4.1	64.6	7.0	68.1	5.5	47.4	3.4	45.6	-7.4	16.1
INDIA / INDE	6.5	1.9	24.0	2.6	26.7	2.2	39.4	2.8	38.5	13.2	25.2
PHILIPPINES	3.6	1.0	7.0	0.8	8.7	0.7	36.4	2.6	18.3	51.2	33.7
HONG KONG	2.7	0.8	3.7	0.4	13.8	1.1	29.3	2.1	7.9	67.9	34.6
HELICOPTERS (79210) HELICOPTERES											
Class 1 / Classe 1	18.0	9.9	119.0	28.3	167.2	21.4	160.9	22.7	60.3	7.8	31.5
Class 2 / Classe 2	163.3	90.1	202.2	48.1	101.4	13.0	167.5	23.6	5.5	-4.6	0.3
Class 3 / Classe 3	0	0	9.6	2.3	0.7	0.1	10.6	1.5	0	2.6	0
USA	10.4	5.8	76.6	18.2	53.6	6.9	83.2	11.7	64.5	2.1	29.6
JAPAN / JAPON	0.3	0.2	15.4	3.7	14.6	1.9	42.7	6.0	166.1	29.1	85.3
ARGENTINA / ARGENTINE	1.7	1.0	0.9	0.2	0	0	39.3	5.5	-14.7	155.4	47.6
BRAZIL / BRESIL	0	0	6.8	1.6	45.3	5.8	28.1	4.0	0	42.6	0
ZIMBABWE	0	0	0	0	0	0	25.6	3.6	0	0	0
AIRCRAFT NES 2000KG OR LS (79220) AERODYN.A MOT.2000KG ET MOINS											
Class 1 / Classe 1	4.6	14.9	289.6	77.4	161.8	61.0	253.6	70.3	182.2	-3.3	65.2
Class 2 / Classe 2	26.1	85.1	73.4	19.6	92.8	35.0	93.5	25.9	29.5	6.3	17.3
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0	0	0	0	27.0	-100.0	-100.0
USA	1.7	5.5	251.8	67.3	141.8	53.5	199.3	55.2	250.3	-5.7	81.8
AUSTRALIA / AUSTRALIE	0.8	2.5	1.9	0.5	0.5	0.2	30.4	8.4	24.4	100.7	58.0
SINGAPORE / SINGAPOUR	0	0	0.5	0.1	9.1	3.4	24.1	6.7	0	160.4	0
FINLAND / FINLANDE	0.1	0.2	0.2	0	0.1	0	20.2	5.6	26.3	226.6	103.1
THAILAND / THAILANDE	0.4	1.4	0	0	2.1	0.8	12.9	3.6	-100.0	0	52.6
AIRCRAFT NES 2001-15000KG (79230) AERODYN.A MOT.2001 A 15000KG											
Class 1 / Classe 1	67.2	38.2	30.7	4.7	91.2	9.4	94.5	11.0	-17.8	32.5	4.4
Class 2 / Classe 2	108.8	61.8	73.3	11.3	112.0	11.5	73.1	8.5	-9.4	-1	-4.8
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SWITZERLAND / SUISSE	4.2	2.4	12.2	1.9	30.6	3.2	46.9	5.5	30.3	40.0	35.1
MEXICO / MEXIQUE	0	0	0	0	0	0	27.1	3.2	0	0	0
USA	47.9	27.2	12.2	1.9	46.5	4.8	21.5	2.5	-29.0	15.3	-9.5
INDIA / INDE	0.8	0.5	1.6	0.2	4.4	0.5	17.1	2.0	17.0	81.0	45.5
ZIMBABWE	0	0	0	0	3.2	0.3	9.0	1.0	0	0	0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
AIRCRAFT NES OVER 15000KG (79240) AERODYN.A MOT 15000KG ET PLUS											
Class 1 / Classe 1	100.3	27.1	551.8	23.8	612.7	17.8	798.3	33.4	53.1	9.7	29.6
Class 2 / Classe 2	269.8	72.9	1623.4	70.0	2460.1	71.3	740.9	31.0	56.6	-17.8	13.5
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0	0	54.6	2.3	0	0	0
USA	92.5	25.0	310.0	13.4	543.1	15.7	308.8	12.9	35.3	-1	16.3
THAILAND / THAILANDE	45.0	12.2	0	0	0	0	280.6	11.7	-100.0	0	25.7
INDIA / INDE	41.7	11.3	249.7	10.8	0	0	224.2	9.4	56.4	-2.7	23.4
SWITZERLAND / SUISSE	0	0	4.9	0.2	48.2	1.4	174.5	7.3	0	144.9	0
TURKEY / TURQUIE	0	0	0	0	5.4	0.2	161.2	6.7	0	0	0
AIRCRAFT PARTS NES (79290) PIECE DETACH.POUR 792											
Class 1 / Classe 1	250.2	37.1	611.7	21.5	842.9	27.1	1224.3	53.6	25.0	18.9	22.0
Class 2 / Classe 2	397.9	59.0	803.2	28.2	913.1	29.3	1021.3	44.7	19.2	6.2	12.5
Class 3 / Classe 3	26.0	3.9	44.8	1.6	44.7	1.4	38.8	1.7	14.6	-3.5	5.1
USA	157.7	23.4	476.2	16.7	667.7	21.4	961.0	42.1	31.8	19.2	25.3
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	47.3	7.0	90.1	3.2	82.2	2.6	326.1	14.3	17.4	37.9	27.3
INDIA / INDE	27.0	4.0	183.6	6.4	126.6	4.1	104.9	4.6	61.5	-13.1	18.5
HONG KONG	5.0	0.7	45.6	1.6	54.8	1.8	50.4	2.2	74.0	2.6	33.6
CANADA	18.6	2.8	16.4	0.6	22.9	0.7	49.3	2.2	-3.0	31.6	13.0
TABLE 3.2.2 INDUSTRY: AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES/ INDUSTRIE: MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES											
ELECTRIC TYPEWRITERS (75111) MACHINES A ECRIRE ELECTRIQUES											
Class 1 / Classe 1	154.8	76.3	237.2	76.4	232.0	79.3	222.8	82.2	11.3	-1.5	4.7
Class 2 / Classe 2	42.5	20.9	68.1	21.9	58.0	19.8	46.2	17.1	12.5	-9.2	1.1
Class 3 / Classe 3	5.6	2.7	5.0	1.6	2.7	0.9	2.1	0.8	-2.7	-19.5	-11.5
USA	83.0	40.9	124.5	40.1	122.1	41.7	128.6	47.4	10.7	0.8	5.6
SWITZERLAND / SUISSE	15.2	7.5	25.1	8.1	19.3	6.6	25.2	9.3	13.4	0.1	6.5
CANADA	7.7	3.8	6.6	2.1	14.0	4.8	13.9	5.1	-3.8	20.7	7.7
AUSTRIA / AUTRICHE	10.3	5.1	13.1	4.2	12.7	4.3	12.6	4.6	6.2	-0.9	2.6
AUSTRALIA / AUSTRALIE	8.6	4.2	13.1	4.2	17.5	6.0	11.1	4.1	11.1	-4.0	3.3
ANALOG, HYBRID COMPUTERS (75210) ORDINATEUR ANALOG. HYBRIDES											
Class 1 / Classe 1	21.6	49.9	36.7	44.0	15.9	14.6	19.5	32.5	14.2	-14.6	-1.2
Class 2 / Classe 2	17.2	39.9	33.3	39.9	23.2	21.3	32.3	53.7	17.9	-0.8	8.2
Class 3 / Classe 3	4.4	10.2	13.4	16.0	69.9	64.1	8.3	13.9	32.0	-11.1	8.3
USA	5.1	11.9	8.6	10.3	3.9	3.6	10.4	17.3	13.7	5.0	9.3
INDONESIA / INDONESIE	0	0	0	0	6.7	6.2	8.3	13.8	0	307.8	0
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	1.3	3.0	1.8	2.2	3.9	3.5	7.6	12.6	8.8	42.9	24.7
USSR / UNION SOVIETIQUE	1.7	3.9	6.2	7.4	66.5	61.0	6.2	10.4	38.6	0.2	17.8
SWITZERLAND / SUISSE	5.3	12.2	5.2	6.3	2.3	2.1	3.8	6.3	-0.2	-7.7	-4.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
DIGITAL COMPUTERS (75220) ORDINATEUR DIGITAL											
Class 1 / Classe 1	109.6	61.8	208.8	75.5	364.6	74.5	509.5	76.1	17.5	25.0	21.2
Class 2 / Classe 2	50.2	28.3	57.6	20.8	113.6	23.2	131.0	19.6	3.5	22.8	12.7
Class 3 / Classe 3	17.6	9.9	9.9	3.6	11.0	2.2	28.9	4.3	-13.4	30.7	6.4
SWITZERLAND / SUISSE	19.9	11.2	39.8	14.4	80.5	16.5	137.9	20.6	19.0	36.4	27.4
SWEDEN / SUEDE	17.0	9.6	25.6	9.3	54.4	11.1	84.0	12.5	10.9	34.5	22.1
AUSTRIA / AUTRICHE	22.1	12.4	27.0	9.8	46.2	9.4	77.9	11.6	5.2	30.3	17.1
NORWAY / NORVEGE	7.0	4.0	10.3	3.7	31.4	6.4	47.0	7.0	10.0	46.2	26.8
USA	11.5	6.5	58.8	21.3	61.5	12.6	43.9	6.6	50.5	-7.0	18.3
DIGITL CENTRL PROCESSORS (75230) UNITE CENTR.TRAITEM.DIGITAL											
Class 1 / Classe 1	71.9	62.4	280.0	65.9	672.7	73.8	1084.0	77.0	40.5	40.3	40.4
Class 2 / Classe 2	27.1	23.5	112.2	26.4	211.3	23.2	267.2	19.0	42.7	24.2	33.1
Class 3 / Classe 3	16.2	14.1	32.3	7.6	27.9	3.1	56.9	4.0	18.8	15.2	17.0
USA	7.1	6.2	42.2	9.9	147.3	16.2	437.2	31.1	55.9	79.4	67.3
SWITZERLAND / SUISSE	17.8	15.5	55.3	13.0	99.7	10.9	180.4	12.8	32.7	34.4	33.5
SWEDEN / SUEDE	11.1	9.6	55.1	13.0	103.2	11.3	105.1	7.5	49.2	17.5	32.4
AUSTRIA / AUTRICHE	11.8	10.3	27.2	6.4	56.1	6.2	69.8	5.0	23.2	26.6	24.9
NORWAY / NORVEGE	5.2	4.5	19.4	4.6	52.8	5.8	65.5	4.7	39.1	35.6	37.3
DIGITL CENTRL STOR UNITS (75240) UNITE MEMOIRE CENTR.DIGITAL											
Class 1 / Classe 1	3.4	70.5	63.1	80.6	42.2	82.6	21.8	63.6	107.5	-23.3	26.1
Class 2 / Classe 2	0.7	14.9	14.7	18.8	8.5	16.6	10.7	31.1	112.7	-7.8	40.0
Class 3 / Classe 3	0.7	14.6	0.4	0.6	0.4	0.8	1.8	5.2	-11.2	42.0	12.3
AUSTRIA / AUTRICHE	1.4	28.5	7.5	9.6	5.0	9.8	4.7	13.8	53.0	-11.0	16.7
SWEDEN / SUEDE	0.2	3.8	16.8	21.5	4.8	9.4	4.2	12.3	209.6	-29.2	48.0
SWITZERLAND / SUISSE	0.6	13.1	15.3	19.5	8.7	17.1	4.1	12.1	121.8	-27.9	26.5
BANGLADESH	0	0	0	0	0	0	3.3	9.8	0	0	0
USA	0.5	10.8	3.5	4.4	15.4	30.2	2.3	6.6	60.4	-10.0	20.2
ADP PERIPHERAL UNITS (75250) UNITE PERIPHERIQUE ADAPTATION											
Class 1 / Classe 1	324.1	76.9	767.7	76.8	1449.5	81.8	1424.4	82.9	24.1	16.7	20.3
Class 2 / Classe 2	77.0	18.3	211.1	21.1	292.6	16.5	238.6	13.9	28.7	3.1	15.2
Class 3 / Classe 3	20.4	4.8	20.4	2.0	30.9	1.7	53.7	3.1	0.1	27.3	12.9
USA	107.4	25.5	200.0	20.0	533.8	30.1	494.5	28.8	16.8	25.4	21.0
SWITZERLAND / SUISSE	52.0	12.3	135.0	13.5	193.8	10.9	238.9	13.9	26.9	15.3	21.0
SWEDEN / SUEDE	48.5	11.5	106.8	10.7	184.7	10.4	155.2	9.0	21.8	9.8	15.6
AUSTRIA / AUTRICHE	29.9	7.1	70.6	7.1	124.0	7.0	137.8	8.0	23.9	18.2	21.0
NORWAY / NORVEGE	12.3	2.9	47.2	4.7	112.0	6.3	103.8	6.0	40.0	21.7	30.5

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
OFF-LINE DATA PROC EQUIP (75280) MCH.AUXIL.TRAITEMENT INFORMAT.											
Class 1 / Classe 1	29.4	61.3	33.9	60.7	43.1	50.2	60.0	41.1	3.7	15.3	9.3
Class 2 / Classe 2	13.2	27.7	19.4	34.7	38.6	45.0	73.5	50.4	10.1	39.5	23.9
Class 3 / Classe 3	5.3	11.0	2.6	4.6	4.1	4.7	12.3	8.4	-16.5	47.9	11.2
KOREA REP.	0.7	1.5	0.2	0.3	6.5	7.6	31.2	21.4	-32.1	275.3	59.6
USA	8.0	16.8	13.2	23.6	19.5	22.7	22.7	15.5	13.2	14.5	13.9
SWITZERLAND / SUISSE	6.5	13.6	5.6	10.1	7.9	9.2	10.3	7.1	-3.4	16.3	6.0
SWEDEN / SUEDE	3.7	7.7	2.2	4.0	3.0	3.4	7.0	4.8	-11.8	33.0	8.3
GERMAN DM RP / REPUBLIQUE	0	0.1	0	0	0.1	0.1	6.8	4.7	-41.0	542.6	94.7

TABLE 3.2.3. INDUSTRY: ELECTRONIC EQUIPMENT/ INDUSTRIE: EQUIPEMENT ELECTRONIQUE

ELECTRO-MEDICAL EQUIPMNT (77410) APP.ELECTRICITE MEDICAL

Class 1 / Classe 1	53.4	37.7	84.3	37.4	169.3	53.0	213.4	44.2	12.1	26.1	18.9
Class 2 / Classe 2	32.7	23.0	56.3	25.0	60.7	19.0	90.7	18.8	14.6	12.7	13.6
Class 3 / Classe 3	13.3	9.4	17.2	7.6	30.1	9.4	38.3	7.9	6.6	22.1	14.1
USA	13.2	9.3	40.0	17.8	108.9	34.1	139.3	28.9	31.9	36.6	34.2
JAPAN / JAPON	6.4	4.5	7.2	3.2	11.7	3.7	16.4	3.4	2.9	22.8	12.4
BRAZIL / BRESIL	2.5	1.8	5.7	2.5	0.8	0.3	13.5	2.8	22.7	24.1	23.4
AUSTRIA / AUTRICHE	6.7	4.7	8.8	3.9	7.9	2.5	12.1	2.5	7.3	8.4	7.8
SWITZERLAND / SUISSE	13.5	9.5	7.6	3.4	7.9	2.5	11.8	2.4	-13.3	11.5	-1.7

X-RAY APPARATUS,ETC (77420) APP.RAYONS X

Class 1 / Classe 1	162.2	36.2	327.8	42.1	443.8	44.0	571.3	44.0	19.2	14.9	17.0
Class 2 / Classe 2	118.3	26.4	189.8	24.4	190.0	18.8	267.9	20.6	12.5	9.0	10.8
Class 3 / Classe 3	24.4	5.4	29.1	3.7	58.4	5.8	104.3	8.0	4.5	37.6	19.9
USA	77.8	17.4	184.3	23.7	292.3	29.0	375.5	28.9	24.1	19.5	21.8
CHINA / CHINE	2.9	0.6	4.0	0.5	19.7	2.0	43.9	3.4	8.2	82.3	40.4
BRAZIL / BRESIL	13.0	2.9	11.3	1.4	10.6	1.0	38.1	2.9	-3.5	35.6	14.4
CANADA	4.9	1.1	12.4	1.6	18.5	1.8	33.9	2.6	26.3	28.6	27.4
YUGOSLAVIA / YUGOSLAVIE	11.8	2.6	7.3	0.9	9.3	0.9	27.3	2.1	-11.3	38.9	11.0

TV PICTURE TUBES (77610) TUBES CATHODIQUES POUR TV

Class 1 / Classe 1	40.4	20.2	22.6	18.2	71.4	43.4	79.2	46.7	-13.5	36.9	8.8
Class 2 / Classe 2	28.7	14.3	21.2	17.1	26.4	16.0	35.4	20.9	-7.3	13.6	2.6
Class 3 / Classe 3	0.4	0.2	4.6	3.7	2.4	1.5	4.3	2.5	89.7	-2.0	36.4
FINLAND / FINLANDE	7.9	3.9	8.2	6.6	19.6	11.9	30.7	18.1	0.8	39.3	18.5
TURKEY / TURQUIE	0.2	0.1	4.8	3.9	19.4	11.8	22.3	13.2	120.5	47.0	80.0
AUSTRIA / AUTRICHE	16.6	8.3	2.4	1.9	13.8	8.4	11.7	6.9	-38.6	49.3	-4.3
SWEDEN / SUEDE	10.4	5.2	4.8	3.9	13.9	8.5	9.5	5.6	-17.6	18.4	-1.2
ARGENTINA / ARGENTINE	0	0	5.1	4.1	3.8	2.3	6.1	3.6	611.5	4.2	172.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
OTH ELECTRONIC TUBES,ETC (77620) AUT.LAMPE TUBE VALVE ELECTRONQ											
Class 1 / Classe 1	48.9	40.4	90.0	49.5	124.8	50.2	136.4	52.6	16.5	10.9	13.7
Class 2 / Classe 2	31.2	25.8	37.9	20.9	52.1	21.0	57.1	22.0	5.0	10.8	7.8
Class 3 / Classe 3	11.0	9.1	9.3	5.1	10.1	4.1	14.1	5.4	-4.2	11.1	3.2
USA	23.6	19.5	57.7	31.7	85.7	34.5	80.9	31.2	25.0	8.8	16.6
JAPAN / JAPON	3.2	2.6	5.5	3.0	6.7	2.7	13.1	5.0	14.5	24.0	19.2
SWITZERLAND / SUISSE	4.4	3.6	6.3	3.5	7.4	3.0	11.4	4.4	9.3	15.9	12.6
SWEDEN / SUEDE	4.5	3.7	3.9	2.1	4.5	1.8	8.5	3.3	-3.8	21.8	8.3
INDIA / INDE	1.4	1.2	2.3	1.2	2.9	1.2	6.8	2.6	11.9	31.4	21.3
DIODES,TRANSISTORS,ETC (77630) DIODES TRANSISTORS ET SIMILAIR											
Class 1 / Classe 1	120.7	44.3	189.8	39.4	327.2	40.2	318.5	37.1	12.0	13.8	12.9
Class 2 / Classe 2	69.2	25.4	170.5	35.4	282.1	34.6	298.3	34.8	25.3	15.0	20.0
Class 3 / Classe 3	12.9	4.7	11.3	2.4	15.3	1.9	18.5	2.2	-3.1	13.0	4.6
USA	38.4	14.1	84.7	17.6	146.3	18.0	114.4	13.3	21.9	7.8	14.6
AUSTRIA / AUTRICHE	29.4	10.8	32.1	6.7	59.7	7.3	65.6	7.7	2.3	19.5	10.6
PHILIPPINES	8.0	2.9	33.4	6.9	63.5	7.8	60.3	7.0	42.8	15.9	28.7
MALAYSIA	20.0	7.4	31.6	6.6	60.6	7.4	52.7	6.1	12.1	13.6	12.8
SWITZERLAND / SUISSE	15.1	5.5	19.1	4.0	28.1	3.4	35.9	4.2	6.0	17.1	11.4
ELECTRONIC MICROCIRCUITS (77640) MICROSTRUCTURES ELECTRONIQUES											
Class 1 / Classe 1	93.5	48.2	269.0	50.6	605.0	47.8	568.1	43.4	30.2	20.6	25.3
Class 2 / Classe 2	43.2	22.3	149.4	28.1	339.1	26.8	335.2	25.6	36.4	22.4	29.2
Class 3 / Classe 3	6.0	3.1	7.0	1.3	15.9	1.3	13.1	1.0	4.1	16.8	10.3
USA	20.8	10.7	121.5	22.9	256.5	20.3	224.3	17.1	55.5	16.6	34.7
SINGAPORE / SINGAPOUR	15.9	8.2	53.7	10.1	158.5	12.5	130.6	10.0	35.6	24.9	30.2
TAIWAN	1.2	0.6	18.5	3.5	52.5	4.1	77.8	5.9	98.8	43.3	68.7
SWEDEN / SUEDE	12.5	6.5	49.5	9.3	123.5	9.8	76.9	5.9	40.9	11.6	25.4
SWITZERLAND / SUISSE	9.4	4.8	20.9	3.9	53.5	4.2	64.8	5.0	22.3	32.7	27.4
PIEZO-ELC CRYSTALS,MNTD (77681) CRISTAUX PIEZO-ELECTR.MONTES											
Class 1 / Classe 1	3.9	42.8	7.7	47.0	14.4	53.2	13.8	48.4	18.7	15.8	17.3
Class 2 / Classe 2	1.1	12.5	2.7	16.6	3.8	14.1	4.8	16.9	24.6	15.5	19.9
Class 3 / Classe 3	1.2	13.4	1.3	7.9	2.1	7.8	2.4	8.5	1.5	16.9	8.9
USA	0.5	5.6	1.8	11.2	3.8	14.1	3.0	10.4	37.5	12.9	24.6
AUSTRIA / AUTRICHE	0.4	4.5	1.0	6.4	2.0	7.3	2.5	8.7	26.8	24.3	25.5
SWITZERLAND / SUISSE	0.9	10.3	1.5	9.1	1.7	6.2	2.4	8.3	12.4	12.2	12.3
FINLAND / FINLANDE	0.5	5.1	0.8	5.1	1.9	7.0	2.2	7.8	16.1	27.7	21.8
SWEDEN / SUEDE	0.8	8.3	1.0	6.1	2.8	10.2	2.0	7.1	7.2	19.3	13.1

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
ELECTRONIC COMPON PTS NES (77689) PIECE DETACHE NDA DE 776											
Class 1 / Classe 1	31.1	18.2	36.6	16.5	59.5	19.6	74.0	25.2	4.1	19.2	11.4
Class 2 / Classe 2	39.8	23.3	41.9	18.9	69.8	23.0	54.1	18.4	1.3	6.6	3.9
Class 3 / Classe 3	3.0	1.7	3.8	1.7	5.8	1.9	10.7	3.6	6.2	29.7	17.3
AUSTRIA / AUTRICHE	20.2	11.8	10.4	4.7	23.3	7.7	33.6	11.4	-15.4	34.1	6.5
USA	3.8	2.2	13.5	6.1	23.0	7.6	23.0	7.8	37.3	14.2	25.2
SINGAPORE / SINGAPOUR	6.3	3.7	11.7	5.3	16.7	5.5	14.6	5.0	16.6	5.8	11.1
MOROCCO / MAROC	0.9	0.5	3.4	1.5	10.7	3.5	8.1	2.7	38.7	24.5	31.4
TAIWAN	5.5	3.2	4.9	2.2	4.0	1.3	5.3	1.8	-2.6	2.1	-3
ELECTRO-MAGNETS, ETC (77881) AIMANT ELECTRO PERMANANT ETC											
Class 1 / Classe 1	36.9	62.1	68.7	73.7	103.3	76.6	156.1	82.3	16.8	22.8	19.8
Class 2 / Classe 2	14.7	24.7	19.0	20.4	25.4	18.8	25.4	13.4	6.7	7.4	7.1
Class 3 / Classe 3	7.8	13.2	5.5	5.9	6.2	4.6	8.3	4.4	-8.6	11.1	0.7
USA	5.7	9.6	15.6	16.7	31.6	23.4	55.5	29.3	28.5	37.4	32.9
SWITZERLAND / SUISSE	11.8	19.9	19.4	20.8	23.7	17.5	44.9	23.7	13.2	23.4	18.2
SWEDEN / SUEDE	6.2	10.4	9.6	10.3	13.4	9.9	16.9	8.9	11.8	15.1	13.4
AUSTRIA / AUTRICHE	4.5	7.6	8.1	8.7	10.1	7.5	14.7	7.7	15.7	16.0	15.9
JAPAN / JAPON	0.8	1.3	3.9	4.2	7.7	5.7	8.4	4.5	50.4	21.5	35.2
TABLE 3.2.4 INDUSTRY: TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT/ INDUSTRIE: EQUIPEMENT TELECOMMUNICATIONS											
COLOUR TV RECEIVERS (76110) RECEPT.TV COULEUR											
Class 1 / Classe 1	196.7	38.2	259.3	49.4	325.7	61.1	380.3	59.8	7.2	10.0	8.6
Class 2 / Classe 2	125.9	24.4	169.3	32.3	102.3	19.2	113.2	17.8	7.7	-9.6	-1.3
Class 3 / Classe 3	3.4	0.7	3.4	0.6	8.1	1.5	37.1	5.8	-3	82.3	34.8
SWITZERLAND / SUISSE	86.5	16.8	85.5	16.3	84.1	15.8	118.7	18.7	-3	8.5	4.0
AUSTRIA / AUTRICHE	57.6	11.2	53.2	10.1	67.9	12.7	84.0	13.2	-2.0	12.1	4.8
SWEDEN / SUEDE	28.4	5.5	53.6	10.2	65.4	12.3	73.8	11.6	17.2	8.3	12.7
NORWAY / NORVEGE	14.2	2.8	25.3	4.8	34.4	6.5	41.5	6.5	15.5	13.2	14.3
CHINA / CHINE	0.3	0.1	0	0	0.1	0	22.9	3.6	-43.7	405.9	68.7
MONOCHROME TV RECEIVERS (76120) RECEPT.TV NOIR ET BLANC											
Class 1 / Classe 1	13.4	26.0	8.0	37.0	5.5	21.6	3.5	26.1	-12.0	-18.7	-15.4
Class 2 / Classe 2	20.5	39.8	8.2	37.6	8.5	33.4	2.8	21.1	-20.6	-23.2	-21.9
Class 3 / Classe 3	0.6	1.3	0.7	3.2	0.6	2.2	0.1	0.8	1.5	-37.6	-20.5
AUSTRIA / AUTRICHE	4.4	8.5	1.9	8.5	0.9	3.4	0.9	6.9	-19.3	-16.0	-17.7
USA	2.4	4.6	0.4	1.9	0.9	3.3	0.6	4.8	-34.9	11.2	-14.9
SWITZERLAND / SUISSE	2.6	5.1	2.1	9.9	0.7	2.8	0.4	3.3	-4.7	-32.4	-19.7
GUADELOUPE	0.8	1.6	0.4	1.8	0.4	1.7	0.4	3.2	-17.4	2.2	-8.1
SENEGAL	0.7	1.4	0.1	0.3	0.4	1.4	0.4	2.6	-45.8	55.1	-8.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
MTR VEHIC RADIO RECEIVERS (76210) RECEPT.RADIO POUR AUTOMOBIL											
Class 1 / Classe 1	34.6	60.5	43.7	66.5	68.2	74.9	86.7	72.1	6.0	18.7	12.1
Class 2 / Classe 2	5.4	9.3	10.0	15.2	10.6	11.6	13.4	11.1	16.9	7.5	12.1
Class 3 / Classe 3	0.3	0.5	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.4	-12.3	27.7	5.8
SWITZERLAND / SUISSE	7.3	12.7	10.6	16.1	13.6	15.0	17.2	14.3	10.0	12.8	11.4
USA	3.0	5.2	3.2	4.9	13.4	14.7	14.3	11.9	1.9	45.0	21.6
AUSTRIA / AUTRICHE	7.6	13.3	7.9	12.0	11.1	12.2	13.8	11.5	0.8	15.0	7.7
SWEDEN / SUEDE	4.9	8.6	7.1	10.8	8.2	9.0	11.7	9.7	9.6	13.4	11.5
NORWAY / NORVEGE	3.6	6.2	4.1	6.3	6.0	6.6	11.2	9.3	3.8	28.3	15.4
PORTABLE RADIO RECEIVERS (76220) RECEPT.RADIO PORTATIFS											
Class 1 / Classe 1	13.5	34.0	8.6	23.0	8.7	19.4	10.6	16.7	-10.7	5.3	-3.0
Class 2 / Classe 2	18.6	46.6	15.8	42.2	15.1	33.8	19.3	30.4	-3.9	5.1	0.5
Class 3 / Classe 3	0.3	0.7	1.1	2.8	2.3	5.1	3.5	5.4	39.3	34.3	36.8
SENEGAL	1.6	4.0	4.2	11.2	5.2	11.5	5.1	8.0	27.4	4.8	15.6
YUGOSLAVIA / YOUgosLAVIE	0.7	1.9	0.1	0.3	0.3	0.6	3.8	6.0	-40.1	151.3	22.6
ANDORRA / ANDORRE	3.5	8.7	3.3	8.7	2.1	4.6	2.5	3.9	-1.6	-6.4	-4.0
AUSTRIA / AUTRICHE	3.1	7.7	0.9	2.5	1.4	3.1	2.1	3.4	-25.7	22.9	-4.4
SWITZERLAND / SUISSE	3.1	7.9	1.1	3.1	1.8	4.1	2.0	3.1	-22.2	14.8	-5.5
OTHER RADIO RECEIVERS (76280) RECEPT.RADIO AUTRES											
Class 1 / Classe 1	42.5	27.6	32.0	44.0	41.5	59.3	43.7	50.8	-6.9	8.1	0.3
Class 2 / Classe 2	11.1	7.2	10.8	14.9	10.8	15.5	13.9	16.1	-.7	6.4	2.8
Class 3 / Classe 3	1.5	1.0	0.9	1.3	2.9	4.2	1.9	2.3	-11.4	20.1	3.2
AUSTRIA / AUTRICHE	13.2	8.6	8.1	11.1	8.1	11.6	11.0	12.8	-11.6	8.1	-2.2
SWITZERLAND / SUISSE	13.1	8.5	8.3	11.4	8.0	11.5	8.9	10.4	-10.8	1.9	-4.7
SWEDEN / SUEDE	5.6	3.6	4.6	6.3	5.4	7.7	6.4	7.4	-4.7	8.5	1.7
FINLAND / FINLANDE	1.0	0.6	1.7	2.3	2.8	4.0	3.8	4.5	15.8	22.5	19.1
YUGOSLAVIA / YOUgosLAVIE	1.8	1.2	1.9	2.6	2.4	3.4	3.7	4.3	0.6	18.7	9.3
ELECTRIC GRAMOPHONES,ETC (7631) ELECTROPHONE ETC.											
Class 1 / Classe 1	139.9	78.6	36.6	67.4	32.5	52.0	53.4	64.4	-28.5	9.9	-11.3
Class 2 / Classe 2	18.7	10.5	11.0	20.2	5.0	8.0	4.3	5.2	-12.5	-20.9	-16.8
Class 3 / Classe 3	0.4	0.2	0.3	0.5	0.3	0.4	0.3	0.4	-8.6	8.0	-.7
USA	108.6	61.0	23.7	43.6	15.2	24.3	25.2	30.4	-31.7	1.5	-16.7
SWITZERLAND / SUISSE	4.9	2.8	3.4	6.3	5.3	8.5	7.0	8.5	-8.8	19.8	4.5
AUSTRIA / AUTRICHE	2.6	1.5	1.8	3.3	3.8	6.0	4.9	5.9	-9.0	28.6	8.2
JAPAN / JAPON	8.1	4.5	0.5	0.9	0.9	1.5	4.1	4.9	-50.3	70.0	-8.1
CANADA	5.8	3.3	2.5	4.5	2.4	3.8	4.1	4.9	-19.3	13.4	-4.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TV IMAGE,SND RECRDRS,ETC (76381) APP.ENREGISTR.REPROD.IMAGE,SON											
Class 1 / Classe 1	17.1	32.9	55.1	35.5	116.9	50.7	119.5	38.5	34.0	21.3	27.5
Class 2 / Classe 2	21.3	40.8	55.5	35.7	48.7	21.1	54.7	17.6	27.1	-3	12.5
Class 3 / Classe 3	4.2	8.0	5.7	3.6	15.2	6.6	16.9	5.4	7.9	31.5	19.1
AUSTRIA / AUTRICHE	2.4	4.6	12.6	8.1	24.1	10.5	46.1	14.9	51.0	38.4	44.6
SWITZERLAND / SUISSE	3.4	6.6	10.3	6.6	11.1	4.8	16.3	5.3	31.6	12.2	21.6
USA	2.8	5.3	7.4	4.8	14.4	6.2	15.9	5.1	27.9	20.9	24.4
SWEDEN / SUEDE	3.0	5.7	9.2	5.9	11.8	5.1	10.8	3.5	32.4	4.2	17.5
NORWAY / NORVEGE	1.3	2.5	2.9	1.9	5.7	2.5	7.3	2.4	21.8	26.2	24.0
DICTATING MACHINES,ETC (76388) MCH.A DICTER ET AUTRES											
Class 1 / Classe 1	34.2	30.8	35.6	40.1	40.8	45.8	74.3	56.5	1.0	20.2	10.2
Class 2 / Classe 2	19.8	17.9	21.9	24.7	22.9	25.7	25.6	19.5	2.6	4.0	3.3
Class 3 / Classe 3	3.6	3.3	4.2	4.7	8.3	9.3	4.2	3.2	3.5	0.3	1.9
USA	6.9	6.2	7.7	8.7	10.4	11.6	39.4	30.0	3.0	50.4	24.4
SWITZERLAND / SUISSE	7.7	7.0	8.9	10.1	8.7	9.8	9.4	7.2	3.7	1.4	2.5
SWEDEN / SUEDE	5.9	5.3	5.8	6.5	7.0	7.9	5.9	4.5	-3	0.4	0.1
AUSTRIA / AUTRICHE	4.0	3.6	3.3	3.7	3.7	4.2	5.2	3.9	-5.0	12.2	3.3
NORWAY / NORVEGE	1.6	1.5	2.3	2.6	2.3	2.5	2.6	2.0	8.9	3.5	6.2
LINE TELEPHONE,ETC EQUIP (76410) APP.ELC.TELEPH.ETC.PAR FIL											
Class 1 / Classe 1	143.3	20.7	291.1	29.3	376.7	35.0	411.5	43.5	19.4	9.0	14.1
Class 2 / Classe 2	527.7	76.2	690.4	69.4	683.2	63.5	502.6	53.1	7.0	-7.6	-6
Class 3 / Classe 3	19.3	2.8	10.0	1.0	15.1	1.4	32.4	3.4	-15.2	34.3	6.7
USA	16.7	2.4	51.0	5.1	63.9	5.9	77.7	8.2	32.3	11.1	21.2
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	25.4	3.7	73.4	7.4	78.1	7.3	57.8	6.1	30.3	-5.8	10.8
AUSTRALIA / AUSTRALIE	17.8	2.6	56.1	5.6	57.2	5.3	52.1	5.5	33.3	-1.8	14.4
SWITZERLAND / SUISSE	15.5	2.2	15.3	1.5	33.5	3.1	50.8	5.4	-3	34.9	16.0
AUSTRIA / AUTRICHE	30.9	4.5	35.2	3.5	42.2	3.9	46.5	4.9	3.3	7.2	5.2
MICROPH,LOUDSPKR,AMPLIFR (76420) MICROPH.HT-PARLEUR AMPLIFICAT											
Class 1 / Classe 1	71.3	48.3	82.8	46.1	109.5	50.5	140.4	59.6	3.8	14.1	8.8
Class 2 / Classe 2	22.5	15.3	41.2	22.9	41.4	19.1	44.6	18.9	16.3	2.0	8.9
Class 3 / Classe 3	2.6	1.8	4.5	2.5	4.8	2.2	5.9	2.5	14.1	6.9	10.5
USA	15.1	10.2	19.2	10.7	28.3	13.1	38.2	16.2	6.1	18.8	12.3
SWITZERLAND / SUISSE	16.3	11.0	16.3	9.1	19.8	9.1	26.8	11.4	0	13.2	6.4
SWEDEN / SUEDE	8.3	5.6	12.1	6.7	13.0	6.0	17.2	7.3	9.9	9.1	9.5
AUSTRIA / AUTRICHE	8.6	5.8	9.1	5.1	12.7	5.8	14.9	6.3	1.4	13.1	7.1
NORWAY / NORVEGE	6.1	4.1	6.3	3.5	6.5	3.0	10.1	4.3	0.8	12.8	6.6

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TV,RADIO TRANSMITTRS,ETC (76430)	APP.EMETTEUR RECEPT.RADIO TV										
Class 1 / Classe 1	74.2	17.0	106.9	16.6	137.8	17.0	236.7	32.1	9.6	22.0	15.6
Class 2 / Classe 2	309.6	70.9	509.7	79.3	578.4	71.5	462.5	62.7	13.3	-2.4	5.1
Class 3 / Classe 3	10.1	2.3	8.9	1.4	29.8	3.7	22.3	3.0	-3.1	25.7	10.4
IRAQ / IRAK	65.4	15.0	130.4	20.3	99.7	12.3	35.9	4.9	18.8	-27.6	-7.2
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	12.2	2.8	9.0	1.4	13.8	1.7	35.4	4.8	-7.4	40.8	14.2
NORWAY / NORVEGE	10.2	2.3	20.2	3.1	19.5	2.4	33.9	4.6	18.6	13.8	16.2
MEXICO / MEXIQUE	0.7	0.2	8.0	1.2	9.2	1.1	33.8	4.6	82.7	43.6	62.0
USA	6.7	1.5	17.4	2.7	22.0	2.7	33.4	4.5	26.9	17.7	22.2
RADIOTELEPHONE,ETC RCVRS (76481)	RECEPT.RADIO-TELE-PHON.-TELEGR										
Class 1 / Classe 1	9.3	24.3	20.6	25.5	21.9	46.1	22.1	44.3	21.9	1.8	11.4
Class 2 / Classe 2	26.7	69.7	59.1	73.0	23.9	50.3	23.5	47.0	22.0	-20.6	-1.6
Class 3 / Classe 3	2.3	5.9	1.1	1.4	1.6	3.4	4.4	8.7	-16.0	40.2	8.5
USA	1.8	4.7	6.1	7.5	8.6	18.1	5.3	10.5	35.8	-3.6	14.4
IRAQ / IRAK	0.4	1.0	11.8	14.6	1.6	3.3	4.6	9.1	136.4	-21.1	36.6
CHINA / CHINE	0.2	0.4	0.2	0.3	0.7	1.4	3.5	7.0	6.2	102.9	46.8
SWITZERLAND / SUISSE	1.1	2.9	1.2	1.5	2.7	5.6	3.3	6.7	1.3	29.8	14.7
FINLAND / FINLANDE	0.5	1.2	1.4	1.7	1.2	2.4	2.4	4.8	30.7	14.9	22.5
TELEVISION CAMERAS (76482)	APP.PRISE-VUE TV										
Class 1 / Classe 1	8.9	25.3	18.8	24.4	22.0	30.3	29.3	29.6	20.4	11.8	16.0
Class 2 / Classe 2	19.4	54.9	37.7	49.1	22.0	30.4	25.5	25.7	18.1	-9.4	3.5
Class 3 / Classe 3	7.0	19.8	2.1	2.8	3.7	5.1	4.7	4.7	-25.7	21.7	-4.9
USA	2.1	5.8	5.3	6.9	5.1	7.1	6.1	6.1	26.6	3.6	14.5
SWITZERLAND / SUISSE	2.5	7.0	2.7	3.5	4.8	6.7	4.9	5.0	2.3	16.2	9.0
SWEDEN / SUEDE	0.4	1.0	1.2	1.5	2.3	3.2	3.9	3.9	34.7	34.8	34.8
AUSTRIA / AUTRICHE	0.8	2.3	1.7	2.3	1.8	2.4	3.9	3.9	21.1	21.9	21.5
NORWAY / NORVEGE	0.6	1.8	1.7	2.2	1.7	2.3	3.0	3.0	28.3	15.3	21.6
RADAR APPARATUS,ETC (76483)	APP.RADAR RADIO-DETECT.SONDAGE										
Class 1 / Classe 1	83.8	24.5	118.8	21.3	137.4	21.1	172.5	25.9	9.1	9.8	9.4
Class 2 / Classe 2	243.3	71.1	427.3	76.5	502.6	77.0	469.8	70.5	15.1	2.4	8.6
Class 3 / Classe 3	14.9	4.3	11.9	2.1	12.2	1.9	23.5	3.5	-5.4	18.6	5.9
EGYPT / EGYPTE	13.9	4.1	32.8	5.9	43.0	6.6	138.1	20.7	24.0	43.2	33.3
BRAZIL / BRESIL	25.8	7.6	6.2	1.1	29.7	4.6	71.8	10.8	-29.9	84.2	13.6
USA	11.6	3.4	29.7	5.3	39.7	6.1	56.0	8.4	26.4	17.2	21.7
IRAQ / IRAK	20.3	5.9	93.6	16.8	88.7	13.6	34.5	5.2	46.5	-22.1	6.8
SWITZERLAND / SUISSE	6.9	2.0	15.6	2.8	21.1	3.2	28.8	4.3	22.7	16.5	19.5

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
PTS NES OF APPAR OF 76410 (76491) PIECE DETACH.POUR APP.DU 76410											
Class 1 / Classe 1	108.1	27.6	255.0	36.0	315.2	35.9	417.9	39.8	23.9	13.1	18.4
Class 2 / Classe 2	276.3	70.6	450.8	63.6	549.9	62.6	530.4	50.5	13.0	4.1	8.5
Class 3 / Classe 3	6.9	1.8	3.0	0.4	13.5	1.5	102.2	9.7	-18.7	141.4	40.1
CHINA / CHINE	0.3	0.1	0.2	0	6.9	0.8	93.1	8.9	-11.4	371.1	104.3
TURKEY / TURQUIE	1.8	0.5	4.9	0.7	9.1	1.0	61.3	5.8	29.0	88.0	55.7
USA	10.2	2.6	28.1	4.0	54.3	6.2	56.2	5.3	28.8	19.0	23.8
INDIA / INDE	0.4	0.1	5.3	0.8	30.8	3.5	54.8	5.2	90.8	79.1	84.9
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	19.7	5.0	86.0	12.1	88.4	10.1	51.6	4.9	44.6	-12.0	12.8
PTS NES OF EQUIP OF 76420 (76492) PIECE DETACH.POUR APP.DU 76420											
Class 1 / Classe 1	8.9	64.8	10.0	55.7	18.2	70.4	22.8	68.3	2.8	22.9	12.4
Class 2 / Classe 2	4.4	32.1	7.4	41.3	7.0	27.1	10.0	29.8	13.7	7.7	10.6
Class 3 / Classe 3	0.4	3.1	0.5	3.0	0.6	2.4	0.6	1.9	6.2	4.1	5.1
USA	3.0	22.0	3.3	18.1	7.5	29.0	8.9	26.7	1.8	28.6	14.4
SWITZERLAND / SUISSE	0.9	6.8	1.0	5.7	2.0	7.9	2.8	8.5	2.2	29.0	14.8
SWEDEN / SUEDE	1.2	8.4	1.0	5.5	1.6	6.1	2.1	6.3	-3.9	20.9	7.8
NORWAY / NORVEGE	1.2	8.7	1.0	5.7	1.2	4.6	1.8	5.2	-4.1	14.4	4.8
JAPAN / JAPON	0.4	3.0	0.5	2.7	1.0	4.0	1.6	4.9	4.6	35.4	19.0
TELECOMM EQUIPMT PTS NES (76493) PIECE DET.P 761,762,7643,7648											
Class 1 / Classe 1	230.1	35.1	351.4	33.4	451.1	33.0	564.3	35.3	11.2	12.6	11.9
Class 2 / Classe 2	406.2	61.9	687.0	65.2	885.2	64.7	991.3	61.9	14.0	9.6	11.8
Class 3 / Classe 3	19.9	3.0	14.6	1.4	29.5	2.2	43.4	2.7	-7.4	31.2	10.3
USA	25.6	3.9	64.0	6.1	123.5	9.0	163.4	10.2	25.8	26.4	26.1
IRAQ / IRAK	21.8	3.3	150.2	14.3	155.0	11.3	145.6	9.1	62.1	-.8	26.8
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	30.6	4.7	23.9	2.3	95.9	7.0	98.3	6.1	-6.0	42.3	15.7
AUSTRIA / AUTRICHE	62.4	9.5	110.2	10.5	67.7	4.9	88.0	5.5	15.2	-5.5	4.4
EGYPT / EGYPTE	16.4	2.5	33.3	3.2	68.5	5.0	64.0	4.0	19.4	17.7	18.5
PARTS ETC OF SOUNDS EQUIP (76499) PIECE DETACH.ACCESS.POUR 763											
Class 1 / Classe 1	33.4	37.5	66.5	55.9	81.8	61.2	89.5	38.9	18.8	7.7	13.1
Class 2 / Classe 2	15.9	17.8	30.5	25.6	20.2	15.1	49.8	21.7	17.7	13.1	15.3
Class 3 / Classe 3	4.5	5.0	4.1	3.5	2.9	2.2	4.6	2.0	-2.0	3.0	0.4
USA	11.7	13.2	11.9	10.0	43.1	32.2	29.7	12.9	0.4	25.6	12.3
AUSTRIA / AUTRICHE	4.2	4.7	32.4	27.3	13.5	10.1	23.9	10.4	66.4	-7.4	24.2
TAIWAN	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	20.0	8.7	14.0	215.6	89.7
SWITZERLAND / SUISSE	6.0	6.7	6.6	5.5	7.3	5.5	13.8	6.0	2.5	20.2	11.0
JAPAN / JAPON	3.3	3.7	3.7	3.1	3.5	2.6	6.2	2.7	2.9	14.3	8.4

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TABLE 3.2.5. INDUSTRY: DRUGS/ INDUSTRIE: MEDICAMENTS											
PROVITAMINS AND VITAMINS (54110) PROVITAMINES ET VITAMINES											
Class 1 / Classe 1	93.9	62.6	152.0	63.1	223.3	63.3	227.6	59.5	12.8	10.6	11.7
Class 2 / Classe 2	45.1	30.1	74.1	30.8	104.1	29.5	118.7	31.0	13.2	12.5	12.9
Class 3 / Classe 3	10.9	7.3	14.7	6.1	25.2	7.1	23.2	6.1	7.8	12.0	9.9
SWITZERLAND / SUISSE	24.6	16.4	41.4	17.2	52.9	15.0	75.3	19.7	13.9	16.2	15.0
USA	33.4	22.3	47.2	19.6	84.7	24.0	69.7	18.2	9.0	10.3	9.6
JAPAN / JAPON	12.5	8.3	29.6	12.3	36.4	10.3	33.5	8.8	24.0	3.2	13.1
BRAZIL / BRESIL	8.9	5.9	14.5	6.0	11.4	3.2	28.0	7.3	13.2	17.8	15.5
HONG KONG	6.9	4.6	7.8	3.3	11.0	3.1	16.3	4.3	3.2	20.0	11.3
PENICILLINS AND DERIVTYS (54131) PENICILINES ET DERIVES											
Class 1 / Classe 1	19.1	33.1	68.4	39.9	74.3	40.8	123.8	51.1	37.5	16.0	26.3
Class 2 / Classe 2	38.1	65.8	91.0	53.1	91.0	50.0	100.5	41.5	24.3	2.5	12.9
Class 3 / Classe 3	0.6	1.1	12.0	7.0	16.9	9.3	17.7	7.3	109.5	10.0	51.8
USA	6.2	10.6	14.3	8.3	24.8	13.6	39.3	16.2	23.3	28.8	26.1
AUSTRIA / AUTRICHE	1.3	2.3	6.7	3.9	9.0	4.9	20.4	8.4	49.1	32.3	40.4
SWITZERLAND / SUISSE	4.5	7.8	16.4	9.5	11.2	6.2	18.2	7.5	37.8	2.7	18.9
TURKEY / TURQUIE	1.0	1.7	8.5	4.9	7.9	4.3	16.2	6.7	72.4	17.7	42.4
SINGAPORE / SINGAPOUR	9.0	15.6	12.2	7.1	7.6	4.2	11.5	4.8	7.8	-1.4	3.1
OTHER ANTIBIOTICS (54132+54133+54139) AUTRES ANTIBIOTIQUES											
Class 1 / Classe 1	128.6	55.6	192.9	53.2	254.7	50.9	310.9	53.2	10.7	12.7	11.7
Class 2 / Classe 2	82.2	35.6	132.7	36.6	188.8	37.8	195.4	33.4	12.7	10.2	11.4
Class 3 / Classe 3	6.4	2.8	11.4	3.1	16.7	3.3	31.5	5.4	15.3	29.0	22.0
USA	39.2	16.9	69.3	19.1	94.5	18.9	122.5	21.0	15.3	15.3	15.3
SWITZERLAND / SUISSE	33.5	14.5	40.5	11.2	61.1	12.2	84.3	14.4	4.9	20.1	12.2
JAPAN / JAPON	40.0	17.3	58.8	16.2	67.6	13.5	67.2	11.5	10.1	3.4	6.7
YUGOSLAVIA / YUGOSLAVIE	4.8	2.1	7.6	2.1	14.6	2.9	21.8	3.7	12.1	30.1	20.8
IRAN	5.2	2.2	5.9	1.6	13.3	2.7	17.7	3.0	3.5	31.6	16.7
VEG ALKALOIDS AND DERIVS (54140) ALCALOIDES NAT.SYN.ET DERIVES											
Class 1 / Classe 1	66.1	54.2	60.6	50.9	92.0	51.6	118.3	60.2	-2.1	18.2	7.5
Class 2 / Classe 2	31.1	25.5	37.8	31.7	55.2	31.0	52.5	26.7	5.0	8.6	6.8
Class 3 / Classe 3	5.3	4.3	4.3	3.7	6.5	3.7	5.6	2.8	-4.8	6.4	0.6
USA	30.9	25.4	36.3	30.5	59.2	33.2	77.0	39.2	4.0	20.7	12.1
SWITZERLAND / SUISSE	4.5	3.7	5.8	4.9	6.5	3.6	12.9	6.5	6.8	22.0	14.1
JAPAN / JAPON	13.5	11.1	6.8	5.7	7.8	4.4	9.2	4.7	-15.8	7.8	-4.7
ARGENTINA / ARGENTINE	4.1	3.3	5.2	4.4	7.1	4.0	8.0	4.1	6.4	11.3	8.8
MEXICO / MEXIQUE	4.1	3.4	2.6	2.2	7.2	4.0	7.7	3.9	-11.1	31.7	8.2

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
INSULIN (54151) INSULINE											
Class 1 / Classe 1	0.8	56.6	2.9	60.4	14.4	85.8	25.1	89.1	36.6	71.6	53.1
Class 2 / Classe 2	0.3	23.0	0	0.8	0.3	1.5	0.8	2.9	-41.7	114.0	11.7
Class 3 / Classe 3	0.3	20.4	1.9	38.7	2.1	12.7	2.3	8.0	57.8	5.0	28.7
USA	0.1	4.2	0	0.8	0.2	1.3	9.4	33.3	-10.6	293.8	87.6
AUSTRALIA / AUSTRALIE	0.2	11.9	0	0	0	0	6.0	21.2	-100.0	0	55.4
CANADA	0	0	0	0	8.4	50.3	3.5	12.3	0	0	0
SWEDEN / SUEDE	0.4	24.6	2.4	49.1	0.1	0.9	2.8	9.8	59.7	4.0	28.9
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	0.1	9.1	0.2	5.1	3.0	17.6	2.7	9.7	16.3	82.6	45.7
PITUITARY, SIMILR HORMONE (54152) HORMONES HYPOPHYSE ET SIMILAIR											
Class 1 / Classe 1	1.7	72.0	2.3	83.2	3.3	87.6	2.7	50.5	6.7	4.9	5.8
Class 2 / Classe 2	0.6	26.1	0.5	16.7	0.5	12.2	0.4	7.4	-7.9	-3.2	-5.6
Class 3 / Classe 3	0	1.9	0	0.1	0	0.2	0	0	-54.3	0	-32.4
SWITZERLAND / SUISSE	0	1.2	1.8	65.5	2.2	57.5	1.4	26.5	182.4	-5.2	63.6
USA	1.4	58.5	0.2	7.9	0.7	19.6	1.2	22.8	-37.5	54.7	-1.7
ALGERIA / ALGERIE	0	0	0	0	0	0	0.2	3.3	0	0	0
MEXICO / MEXIQUE	0.1	5.5	0	1.4	0.2	5.0	0.1	1.8	-26.4	25.9	-3.7
KUWAIT / KOWAIT	0	0	0	0	0	0	0.1	1.6	0	0	0
ADRENAL CORTICAL HORMONE (54153) HORMONES CORTICO-SURRANELES											
Class 1 / Classe 1	12.7	39.2	35.9	47.0	47.0	46.1	51.6	49.5	29.6	9.5	19.1
Class 2 / Classe 2	17.6	54.1	33.1	43.4	43.1	42.3	41.1	39.4	17.1	5.5	11.2
Class 3 / Classe 3	1.4	4.3	7.3	9.6	11.7	11.5	11.4	10.9	51.0	11.7	29.9
USA	2.2	6.9	9.2	12.1	16.2	15.9	17.7	17.0	42.5	17.7	29.5
SWITZERLAND / SUISSE	1.6	4.8	7.6	9.9	9.0	8.8	14.1	13.5	48.3	16.8	31.6
JAPAN / JAPON	4.5	14.0	9.0	11.8	10.9	10.7	9.4	9.0	18.7	1.1	9.6
CHINA / CHINE	0	0	0	0	3.1	3.0	5.7	5.5	-43.8	768.6	121.0
HONG KONG	0.5	1.6	0.7	1.0	1.8	1.8	5.1	4.9	9.9	62.1	33.4
OTHR HORMONES, DERIVS, ETC (54159) AUT. HORMONES ET DERIVES											
Class 1 / Classe 1	21.2	41.8	38.1	52.4	83.7	66.4	59.1	58.9	15.8	11.6	13.7
Class 2 / Classe 2	26.1	51.6	33.2	45.7	41.4	32.8	39.6	39.5	6.2	4.5	5.3
Class 3 / Classe 3	3.3	6.5	1.3	1.9	1.0	0.8	1.5	1.5	-20.1	2.9	-9.3
USA	5.9	11.7	11.7	16.1	51.5	40.8	20.9	20.8	18.5	15.6	17.0
SWITZERLAND / SUISSE	4.9	9.6	9.7	13.3	11.2	8.9	17.0	17.0	18.7	15.2	17.0
BRAZIL / BRESIL	5.1	10.1	4.6	6.4	4.3	3.4	6.6	6.6	-2.3	9.3	3.3
SWEDEN / SUEDE	2.2	4.4	2.2	3.0	3.5	2.8	6.4	6.3	0	30.3	14.1
TURKEY / TURQUIE	3.7	7.3	3.4	4.7	4.7	3.7	5.1	5.1	-2.0	10.4	4.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
GLYCOSIDES AND DERIVATVS (54161) HETEROSIDES NAT.OU SYNTH											
Class 1 / Classe 1	4.0	51.2	5.3	32.0	5.8	39.6	7.8	40.5	7.2	10.3	8.7
Class 2 / Classe 2	3.2	41.2	10.6	64.6	7.6	51.7	9.5	49.4	34.8	-2.7	14.5
Class 3 / Classe 3	0.6	7.7	0.6	3.4	1.3	8.7	1.9	10.1	-1.4	35.9	15.8
SWITZERLAND / SUISSE	1.0	13.4	0.6	3.7	1.2	7.9	3.9	20.4	-12.9	59.8	18.0
BRAZIL / BRESIL	0.6	8.1	6.4	39.2	1.5	10.3	2.6	13.4	78.8	-20.4	19.3
ARGENTINA / ARGENTINE	0.8	9.9	0.7	4.3	0.6	4.0	1.4	7.2	-2.0	18.1	7.6
JAPAN / JAPON	0.7	8.7	0.8	4.9	1.0	6.9	1.2	6.3	4.5	10.8	7.6
EGYPT / EGYPT	0	0.5	0.5	3.1	0.7	4.7	1.1	5.5	87.2	19.7	49.7
GLANDS ETC AND EXTRACTS (54162) GLANDES,AUT.ORGANES ET DERIVES											
Class 1 / Classe 1	17.0	73.1	37.0	75.5	42.4	78.6	38.7	75.3	21.5	1.1	10.8
Class 2 / Classe 2	5.8	25.1	11.7	23.9	10.5	19.5	11.9	23.2	19.0	0.5	9.4
Class 3 / Classe 3	0.4	1.7	0.3	0.6	1.0	1.9	0.7	1.5	-5.3	24.2	8.5
AUSTRIA / AUTRICHE	6.3	27.0	15.5	31.6	16.2	30.0	17.7	34.4	25.3	3.3	13.8
JAPAN / JAPON	5.7	24.7	8.5	17.3	8.6	15.9	7.6	14.8	10.3	-2.7	3.6
USA	1.1	4.6	3.7	7.6	7.4	13.8	6.3	12.4	37.0	14.1	25.0
SWITZERLAND / SUISSE	1.3	5.7	6.5	13.2	5.9	10.8	5.3	10.3	48.5	-4.9	18.8
LIBYA / LIBYE	0	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	3.4	6.7	79.4	120.7	99.0
ANTISERA,MICROB VACCINES (54164) SERUMS,ANIMAUX,HOMMES VACCINS											
Class 1 / Classe 1	14.3	26.9	27.2	28.1	38.6	29.8	44.5	27.3	17.3	13.1	15.2
Class 2 / Classe 2	35.2	66.1	64.9	67.1	86.3	66.5	112.2	68.7	16.6	14.7	15.6
Class 3 / Classe 3	3.7	6.9	4.6	4.8	4.8	3.7	6.5	4.0	5.7	9.2	7.4
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	2.6	4.9	3.4	3.5	3.8	3.0	8.9	5.5	6.4	27.7	16.5
JAPAN / JAPON	0.6	1.2	1.8	1.9	4.9	3.8	8.2	5.0	29.8	45.1	37.2
SWITZERLAND / SUISSE	3.4	6.4	7.1	7.4	7.9	6.1	8.0	4.9	20.3	3.1	11.3
USA	1.0	1.9	5.6	5.8	7.7	5.9	7.9	4.8	52.9	8.7	28.9
ALGERIA / ALGERIE	1.8	3.5	3.6	3.7	3.9	3.0	5.5	3.4	18.5	10.9	14.6
TOXINS, MICROB CULTURES (54165) TOXINES,CULTURES MICRO-ORGANIS											
Class 1 / Classe 1	2.9	48.0	5.2	50.7	7.0	52.4	10.7	59.5	16.0	19.4	17.7
Class 2 / Classe 2	3.0	50.2	4.9	47.1	5.9	44.0	6.4	35.7	12.6	7.0	9.8
Class 3 / Classe 3	0.1	1.9	0.2	2.2	0.5	3.6	0.9	4.8	18.9	39.6	28.9
USA	0.3	5.0	0.7	7.0	1.4	10.5	2.1	11.8	24.8	30.6	27.7
JAPAN / JAPON	0.7	11.1	0.7	6.8	1.0	7.4	1.8	10.3	1.4	27.0	13.5
SWITZERLAND / SUISSE	0.9	14.3	1.3	12.1	1.4	10.6	1.7	9.4	9.8	7.6	8.7
AUSTRIA / AUTRICHE	0.4	6.3	0.7	7.0	1.2	8.8	1.5	8.5	17.5	20.6	19.0
BRAZIL / BRESIL	0.1	1.7	0.3	3.0	0.4	3.0	1.1	6.4	32.2	38.1	35.1

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86

TABLE 3.2.6. INDUSTRY: SCIENTIFIC INSTRUMENTS/ INDUSTRIE: INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES

PHOTO,THERMOCOPIE APPARAT (75182) APP.PHOTOCOPIE THERMOCOPIE

Class 1 / Classe 1	152.8	73.6	148.3	68.5	336.9	83.1	277.1	80.6	- .8	16.9	7.7
Class 2 / Classe 2	43.0	20.7	52.9	24.5	53.8	13.3	49.8	14.5	5.3	-1.5	1.8
Class 3 / Classe 3	11.7	5.6	15.1	7.0	14.8	3.6	15.8	4.6	6.6	1.1	3.8
USA	44.2	21.3	26.2	12.1	198.1	48.9	149.9	43.6	-12.3	54.7	16.5
SWEDEN / SUEDE	25.4	12.2	27.5	12.7	21.0	5.2	22.7	6.6	2.0	-4.6	-1.4
CANADA	5.7	2.7	1.3	0.6	16.4	4.0	20.8	6.1	-31.5	101.9	17.6
SWITZERLAND / SUISSE	14.7	7.1	18.7	8.6	17.5	4.3	18.8	5.5	6.3	0.2	3.2
NORWAY / NORVEGE	10.7	5.2	16.1	7.4	14.7	3.6	15.7	4.6	10.7	- .6	4.9

COPY MACH PRTS,ACCES NES (75919) PIECE DETACHE DE 7511

Class 1 / Classe 1	47.0	69.1	98.0	71.8	152.9	68.5	204.9	74.4	20.2	20.2	20.2
Class 2 / Classe 2	13.4	19.6	25.1	18.4	53.0	23.7	50.7	18.4	17.0	19.3	18.2
Class 3 / Classe 3	7.7	11.3	13.3	9.8	17.3	7.7	19.7	7.2	14.7	10.3	12.5
USA	8.3	12.2	20.7	15.2	80.8	36.2	101.3	36.8	25.7	48.7	36.7
SWEDEN / SUEDE	9.7	14.3	20.2	14.8	16.2	7.2	22.8	8.3	20.0	3.1	11.2
SWITZERLAND / SUISSE	5.4	8.0	12.0	8.8	11.6	5.2	15.8	5.8	21.9	7.2	14.3
NORWAY / NORVEGE	2.8	4.2	7.2	5.3	7.0	3.1	12.3	4.5	26.4	14.2	20.2
AUSTRIA / AUTRICHE	4.9	7.2	7.8	5.7	7.9	3.5	11.5	4.2	12.4	10.2	11.3

ACCTG,ETC,ADP MCH PTS,AC (75990) PIECE DETACHE DE 7512,752

Class 1 / Classe 1	326.5	76.5	867.3	82.5	1904.5	85.9	2532.0	87.6	27.7	30.7	29.2
Class 2 / Classe 2	80.2	18.8	153.0	14.6	286.3	12.9	318.7	11.0	17.5	20.1	18.8
Class 3 / Classe 3	19.8	4.6	30.5	2.9	26.7	1.2	38.1	1.3	11.5	5.7	8.5
USA	143.4	33.6	386.5	36.8	832.3	37.5	1011.2	35.0	28.1	27.2	27.7
SWEDEN / SUEDE	39.6	9.3	142.1	13.5	281.4	12.7	384.0	13.3	37.7	28.2	32.9
SWITZERLAND / SUISSE	28.7	6.7	79.7	7.6	184.5	8.3	291.7	10.1	29.1	38.3	33.6
AUSTRIA / AUTRICHE	23.7	5.6	58.9	5.6	121.4	5.5	227.8	7.9	25.6	40.2	32.7
NORWAY / NORVEGE	8.8	2.1	30.9	2.9	85.8	3.9	157.3	5.4	37.0	50.3	43.5

TELESCOPE,MONO-BINOCULAR (87101) JUMELLES TELESCOPE

Class 1 / Classe 1	6.8	48.1	9.0	23.1	13.6	37.6	15.2	68.8	7.3	14.1	10.7
Class 2 / Classe 2	7.1	50.8	29.7	76.6	22.5	62.3	6.8	30.9	42.8	-30.8	- .6
Class 3 / Classe 3	0.2	1.1	0.1	0.3	0	0.1	0.1	0.3	-9.8	-9.3	-9.5
USA	1.8	13.0	2.9	7.5	6.9	19.1	7.7	34.9	12.4	27.7	19.8
SWITZERLAND / SUISSE	0.9	6.4	2.4	6.2	3.0	8.4	2.9	13.0	28.2	4.5	15.7
AUSTRIA / AUTRICHE	0.9	6.3	1.0	2.5	1.2	3.3	1.9	8.6	2.2	18.1	9.8
INDIA / INDE	0.1	0.4	0.1	0.2	0.2	0.5	1.4	6.1	6.6	102.7	47.0
IRAN	0.1	0.6	0.4	0.9	3.1	8.5	1.1	5.0	44.7	31.6	38.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
ASTRONOMICAL INSTR NES (87102) INSTR.ASTRONOM.COSMOGRAPH.ETC											
Class 1 / Classe 1	10.5	94.4	4.2	39.1	4.4	72.8	1.5	53.0	-20.6	-23.0	-21.8
Class 2 / Classe 2	0.6	5.6	6.3	58.6	1.7	27.2	1.3	46.5	77.6	-32.6	9.4
Class 3 / Classe 3	0	0	0.2	2.3	0	0	0	0.5	0	-52.0	0
CHILE / CHILI	0.1	1.1	5.8	54.7	1.2	19.4	1.1	38.6	165.2	-34.5	31.7
USA	4.2	38.0	0.9	8.5	3.5	56.8	0.7	27.0	-31.9	-4.8	-19.5
AUSTRALIA / AUSTRALIE	0	0.3	0	0	0	0.5	0.3	12.5	-41.0	205.0	34.1
SWITZERLAND / SUISSE	0.1	1.0	0.1	0.9	0.6	9.4	0.2	7.4	-5.4	22.0	7.4
JAPAN / JAPON	5.8	51.8	3.1	28.8	0.1	2.2	0.1	3.4	-14.6	-58.1	-40.2
ELECTRON,ETC DIFFRCTN AP (87103) MICROSCP.DIFRACTOGR.ELT.PROTON.											
Class 1 / Classe 1	10.8	59.0	13.0	72.7	14.7	28.7	24.4	41.3	4.7	17.2	10.8
Class 2 / Classe 2	4.0	22.1	2.8	15.6	5.5	10.8	3.1	5.3	-8.9	3.0	-3.2
Class 3 / Classe 3	3.5	19.0	2.1	11.7	1.6	3.0	3.6	6.2	-12.0	15.1	0.6
USA	7.2	39.2	8.4	47.3	11.3	22.1	18.3	30.8	4.1	21.3	12.4
CHINA / CHINE	0.9	4.8	0.7	3.7	0.9	1.7	1.6	2.6	-6.9	24.2	7.5
JAPAN / JAPON	0.3	1.7	0.3	1.6	1.2	2.3	1.5	2.5	-2.8	51.5	21.3
USSR / UNION SOVIETIQUE	1.3	7.0	1.2	7.0	0.5	1.0	1.3	2.3	-6	1.8	0.6
HUNGARY / HONGRIE	0.9	4.8	0	0	0.1	0.2	1.1	1.9	-74.0	311.0	3.3
MICROSCOPES CMPND OPTICL (87104) MICROSCP.OPTIQ.ET ACCESSOIRES											
Class 1 / Classe 1	37.5	60.5	57.0	57.1	77.3	63.4	83.8	61.8	11.1	10.1	10.6
Class 2 / Classe 2	18.9	30.5	28.7	28.7	26.9	22.1	32.2	23.8	11.1	2.9	6.9
Class 3 / Classe 3	5.5	9.0	14.2	14.2	17.6	14.5	19.5	14.4	26.4	8.4	17.1
USA	22.6	36.6	34.5	34.5	49.6	40.7	48.1	35.5	11.1	8.7	9.9
JAPAN / JAPON	2.4	4.0	5.7	5.7	8.4	6.9	9.3	6.9	23.4	13.1	18.2
CHINA / CHINE	2.2	3.5	4.3	4.3	7.5	6.2	8.2	6.1	18.3	17.7	18.0
USSR / UNION SOVIETIQUE	2.1	3.3	8.6	8.6	7.6	6.3	7.7	5.7	42.9	-2.7	17.9
SWITZERLAND / SUISSE	2.8	4.6	3.5	3.5	3.6	3.0	5.8	4.3	5.3	13.9	9.5
OPTICAL INSTRUMENTS NES (87109) APP.OPTIQUE NDA											
Class 1 / Classe 1	15.6	29.1	33.6	35.7	72.7	52.7	123.8	60.5	21.2	38.6	29.6
Class 2 / Classe 2	35.9	67.1	58.3	61.9	59.0	42.7	68.7	33.6	12.9	4.2	8.5
Class 3 / Classe 3	2.0	3.7	2.3	2.4	6.3	4.6	12.2	6.0	3.8	52.0	25.6
USA	4.6	8.7	13.1	13.9	30.5	22.1	51.5	25.1	29.7	40.8	35.1
SWITZERLAND / SUISSE	2.6	4.9	5.6	6.0	15.5	11.2	23.2	11.3	21.1	42.6	31.4
KOREA REP.	0.6	1.2	0.4	0.4	2.4	1.7	16.8	8.2	-13.8	163.0	50.6
JAPAN / JAPON	0.7	1.3	1.7	1.8	4.9	3.5	11.5	5.6	25.8	60.9	42.3
SWEDEN / SUEDE	1.6	3.0	3.1	3.3	4.0	2.9	11.1	5.4	17.6	37.8	27.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
DENTAL INSTRUMENTS (87201) INSTR.APP.POUR ART DENTAIRE											
Class 1 / Classe 1	57.3	65.0	68.8	61.6	88.7	64.9	105.0	70.0	4.7	11.2	7.9
Class 2 / Classe 2	27.2	30.9	39.6	35.5	43.8	32.1	39.7	26.5	9.8	0.1	4.8
Class 3 / Classe 3	3.6	4.1	3.2	2.9	4.2	3.1	5.2	3.5	-3.0	12.8	4.6
USA	18.9	21.4	19.6	17.6	26.5	19.4	27.6	18.4	1.0	8.9	4.9
SWITZERLAND / SUISSE	11.3	12.8	12.4	11.1	18.1	13.2	20.8	13.9	2.5	13.7	7.9
JAPAN / JAPON	7.6	8.6	11.3	10.1	12.2	9.0	18.2	12.1	10.4	12.7	11.5
AUSTRIA / AUTRICHE	5.0	5.6	6.0	5.3	9.4	6.8	10.2	6.8	4.7	14.4	9.5
SWEDEN / SUEDE	4.5	5.1	5.7	5.1	5.6	4.1	7.5	5.0	6.0	7.2	6.5
OTH MEDICAL INSTRUMENTS (87202) AUT.INSTR.MEDEC.CHIRURG.VETER.											
Class 1 / Classe 1	161.7	52.0	304.5	48.3	511.8	56.2	864.7	64.7	17.1	29.8	23.3
Class 2 / Classe 2	129.4	41.6	285.9	45.3	348.8	38.3	391.3	29.3	21.9	8.2	14.8
Class 3 / Classe 3	20.0	6.4	40.5	6.4	49.7	5.5	80.1	6.0	19.3	18.6	19.0
USA	60.4	19.4	119.8	19.0	235.2	25.8	481.0	36.0	18.7	41.5	29.6
JAPAN / JAPON	14.6	4.7	26.9	4.3	47.6	5.2	89.2	6.7	16.4	35.0	25.4
SWEDEN / SUEDE	15.8	5.1	28.7	4.5	43.9	4.8	54.6	4.1	16.0	17.5	16.7
SWITZERLAND / SUISSE	20.9	6.7	31.8	5.0	41.2	4.5	51.4	3.8	11.1	12.7	11.9
AUSTRIA / AUTRICHE	13.8	4.4	25.6	4.0	38.6	4.2	48.7	3.6	16.6	17.5	17.1
GAS SUPPLY METERS,ETC (87310) COMET.GAZ LIQUID.ELECTR.											
Class 1 / Classe 1	21.7	30.1	32.4	30.3	36.6	33.6	39.9	32.8	10.5	5.3	7.9
Class 2 / Classe 2	47.0	65.0	71.5	66.8	69.0	63.4	74.9	61.6	11.0	1.2	6.0
Class 3 / Classe 3	2.8	3.9	3.1	2.9	3.2	2.9	6.8	5.6	2.5	21.7	11.7
IRAN	0.7	1.0	4.1	3.8	7.7	7.1	9.1	7.5	54.2	22.0	37.2
AUSTRIA / AUTRICHE	3.2	4.5	4.8	4.4	5.8	5.4	8.5	7.0	10.3	15.7	13.0
HONG KONG	2.8	3.8	7.2	6.7	5.9	5.4	7.1	5.9	27.1	-2	12.6
NORWAY / NORVEGE	2.6	3.6	4.8	4.5	4.7	4.3	6.4	5.3	16.5	7.4	11.9
INDONESIA / INDONESIE	1.8	2.5	2.3	2.2	1.9	1.8	5.3	4.4	7.3	22.8	14.8
NAVIG INSTR NONELEC,ETC (87411) INSTR.NAVIGATION NON ELECTRIQ.											
Class 1 / Classe 1	19.7	52.4	18.4	38.7	19.7	51.4	25.1	51.6	-1.6	8.0	3.1
Class 2 / Classe 2	15.6	41.4	26.9	56.5	17.0	44.2	21.7	44.7	14.6	-5.2	4.2
Class 3 / Classe 3	2.1	5.7	2.1	4.4	1.5	4.0	1.7	3.6	-2	-4.6	-2.5
USA	8.5	22.7	6.0	12.7	7.6	19.8	10.5	21.7	-8.3	14.9	2.7
SWEDEN / SUEDE	1.5	4.0	1.7	3.5	1.8	4.6	2.9	6.0	2.1	15.5	8.6
ISRAEL	1.0	2.7	2.3	4.8	0.4	1.1	2.6	5.3	22.8	3.0	12.5
NORWAY / NORVEGE	2.6	6.9	1.9	4.0	2.8	7.2	2.5	5.2	-7.2	7.4	-2
CANADA	0.8	2.2	0.6	1.4	1.3	3.4	1.9	3.9	-5.7	31.2	11.2

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
SURVEY INSTR,ETC NONELEC (87412) INSTR.GEODESIE TOPOG.NON ELC											
Class 1 / Classe 1	12.6	28.8	16.0	20.8	30.1	33.8	38.8	45.2	6.1	24.8	15.1
Class 2 / Classe 2	29.1	66.5	56.8	74.0	52.9	59.4	36.6	42.7	18.2	-10.4	2.9
Class 3 / Classe 3	2.0	4.7	3.9	5.1	5.9	6.7	10.4	12.1	17.8	27.3	22.5
USA	4.2	9.5	4.3	5.7	10.9	12.2	19.0	22.1	1.1	44.5	20.9
CHINA / CHINE	0.5	1.1	0.9	1.2	2.8	3.1	7.6	8.8	17.4	71.0	41.7
ALGERIA / ALGERIE	0.3	0.8	0.9	1.1	2.1	2.3	6.0	7.0	25.5	62.6	42.8
NORWAY / NORVEGE	0.8	1.7	1.2	1.5	5.0	5.6	5.9	6.8	11.7	49.5	29.2
SWITZERLAND / SUISSE	1.2	2.7	2.6	3.4	1.9	2.2	3.4	4.0	22.4	7.1	14.5
ELECTRONIC REGULATORS (87481) REGULATEUR AUTOM.ELECTRONIQUES											
Class 1 / Classe 1	32.3	62.4	68.8	72.2	115.2	69.9	187.9	73.6	20.8	28.5	24.6
Class 2 / Classe 2	16.6	32.1	21.5	22.6	35.1	21.3	48.1	18.8	6.6	22.3	14.2
Class 3 / Classe 3	2.8	5.5	5.0	5.3	14.5	8.8	19.3	7.5	15.3	40.1	27.1
USA	4.3	8.3	13.9	14.5	23.6	14.3	51.5	20.2	33.8	38.8	36.3
SWEDEN / SUEDE	7.1	13.8	16.7	17.5	27.0	16.4	46.5	18.2	23.7	29.2	26.4
SWITZERLAND / SUISSE	7.4	14.3	14.3	15.0	23.2	14.1	31.1	12.2	17.8	21.4	19.6
AUSTRIA / AUTRICHE	7.2	14.0	7.6	8.0	14.3	8.7	19.9	7.8	1.2	27.3	13.5
NORWAY / NORVEGE	1.1	2.0	2.4	2.5	4.4	2.7	11.8	4.6	22.5	49.3	35.3
RADIATION COUNTERS,ETC (87482) INSTR.DETECT.RADIAT.IONISANTE											
Class 1 / Classe 1	8.9	64.5	16.8	64.3	19.5	68.0	47.3	63.5	17.4	29.5	23.3
Class 2 / Classe 2	3.7	27.0	4.7	17.8	3.6	12.5	15.7	21.1	5.9	35.5	19.8
Class 3 / Classe 3	1.2	8.4	4.7	17.9	5.6	19.5	11.5	15.4	41.8	25.1	33.2
USA	3.1	22.5	4.9	18.7	9.0	31.4	26.0	34.9	12.3	51.8	30.5
CHINA / CHINE	0.1	0.9	0.3	1.0	1.2	4.1	6.9	9.2	23.5	124.2	66.4
SWITZERLAND / SUISSE	2.7	19.4	2.4	9.3	2.2	7.5	4.0	5.4	-2.2	13.3	5.2
JAPAN / JAPON	0.5	3.9	1.8	6.8	1.0	3.6	3.9	5.2	35.1	21.2	27.9
KOREA REP.	0	0.1	1.2	4.4	0.2	0.8	3.7	4.9	191.9	33.4	97.4
OTH ELCTRNC MEAS,ETC EQU (87483) INSTR.AUT.DE MESURE ETC.											
Class 1 / Classe 1	372.0	48.0	873.8	52.7	1341.8	52.2	1636.5	56.3	23.8	17.0	20.3
Class 2 / Classe 2	284.8	36.8	597.1	36.0	900.1	35.0	858.2	29.5	20.3	9.5	14.8
Class 3 / Classe 3	117.6	15.2	186.2	11.2	327.3	12.7	408.9	14.1	12.2	21.7	16.9
USA	138.0	17.8	402.5	24.3	640.7	24.9	737.1	25.4	30.7	16.3	23.3
SWITZERLAND / SUISSE	51.6	6.7	95.2	5.7	127.3	5.0	204.5	7.0	16.5	21.1	18.8
USSR / UNION SOVIETIQUE	47.2	6.1	94.0	5.7	141.0	5.5	158.1	5.4	18.8	13.9	16.3
SWEDEN / SUEDE	33.9	4.4	64.6	3.9	101.3	3.9	137.1	4.7	17.5	20.7	19.1
CHINA / CHINE	13.8	1.8	40.5	2.4	96.1	3.7	132.6	4.6	30.8	34.5	32.7

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
ELECTROMECHANICAL REGULATR (87484) REGULAT.AUTOM.ELECTRO-MECANIQ.											
Class 1 / Classe 1	6.2	33.5	9.1	45.1	17.2	56.1	12.6	50.5	10.1	8.4	9.2
Class 2 / Classe 2	9.9	53.4	10.4	51.6	12.2	39.7	10.8	43.5	1.3	0.9	1.1
Class 3 / Classe 3	2.4	13.1	0.7	3.2	1.3	4.2	1.5	6.0	-28.0	22.8	-6.0
AUSTRIA / AUTRICHE	0.9	5.1	1.0	4.8	1.6	5.3	3.0	11.9	0.9	31.9	15.4
USA	0.9	4.8	3.1	15.2	4.5	14.8	2.7	11.0	36.3	-2.9	15.0
UNTD AR EMIR / EMIRATS ARA	0.1	0.7	0.4	1.9	0.6	1.9	2.1	8.4	28.5	53.5	40.5
SWITZERLAND / SUISSE	0.9	4.9	1.2	5.8	1.2	3.8	1.6	6.3	6.7	7.4	7.0
AUSTRALIA / AUSTRALIE	0.3	1.5	0.4	1.8	1.7	5.4	1.4	5.6	6.9	39.8	22.3
ELEC MEASUR,ETC INST NES (87489) INSTR.AUT.ELECTRIQ DE MESURE											
Class 1 / Classe 1	95.8	46.3	163.9	47.1	231.9	53.3	294.9	57.6	14.4	15.8	15.1
Class 2 / Classe 2	82.4	39.8	151.0	43.4	154.1	35.4	154.3	30.1	16.3	0.5	8.2
Class 3 / Classe 3	28.7	13.9	32.8	9.4	49.0	11.3	63.0	12.3	3.4	17.7	10.3
USA	22.8	11.0	40.5	11.7	75.4	17.3	99.4	19.4	15.5	25.1	20.2
SWEDEN / SUEDE	12.9	6.3	24.0	6.9	36.6	8.4	51.3	10.0	16.7	20.9	18.8
SWITZERLAND / SUISSE	14.7	7.1	21.8	6.3	24.8	5.7	35.5	6.9	10.4	13.0	11.7
AUSTRIA / AUTRICHE	10.4	5.0	16.1	4.6	18.6	4.3	26.7	5.2	11.4	13.6	12.5
USSR / UNION SOVIETIQUE	10.2	4.9	13.9	4.0	16.7	3.8	21.2	4.1	8.1	11.1	9.6
STILL CAMERAS (88111) APP.PHOTOGRPH.SAUF CINEMATDGR.											
Class 1 / Classe 1	68.5	64.8	119.4	68.4	151.2	74.9	147.1	75.2	14.9	5.3	10.0
Class 2 / Classe 2	31.8	30.0	48.1	27.6	44.5	22.0	40.6	20.7	11.0	-4.2	3.1
Class 3 / Classe 3	5.4	5.1	6.9	4.0	6.2	3.1	7.9	4.1	6.4	3.3	4.9
USA	23.5	22.3	59.8	34.3	72.9	36.1	79.4	40.6	26.2	7.4	16.4
JAPAN / JAPON	9.2	8.7	16.9	9.7	24.3	12.0	22.3	11.4	16.4	7.1	11.7
SWITZERLAND / SUISSE	8.5	8.0	9.4	5.4	11.9	5.9	10.6	5.4	2.6	3.0	2.8
SWEDEN / SUEDE	6.0	5.6	5.8	3.3	7.1	3.5	7.6	3.9	-0.8	7.2	3.1
AUSTRIA / AUTRICHE	4.6	4.3	4.5	2.6	5.5	2.7	5.7	2.9	-0.3	5.8	2.7
PTS NES OF APPAR OF 8811 (88119) PIECE DETACH.DE 88111											
Class 1 / Classe 1	16.1	63.7	32.6	77.7	54.9	80.5	50.8	75.0	19.4	11.7	15.5
Class 2 / Classe 2	8.1	32.2	7.7	18.4	11.6	17.1	10.7	15.7	-1.2	8.3	3.5
Class 3 / Classe 3	1.0	4.1	1.6	3.9	1.7	2.5	6.2	9.2	12.2	40.1	25.4
USA	5.0	19.9	16.3	38.9	32.9	48.3	27.2	40.2	34.4	13.6	23.6
JAPAN / JAPON	1.8	7.1	4.2	9.9	5.3	7.8	6.2	9.1	23.6	10.3	16.8
SWITZERLAND / SUISSE	2.5	10.1	3.3	7.8	3.8	5.6	5.4	8.0	6.6	13.3	9.9
CHINA / CHINE	0.1	0.3	0.2	0.5	0.4	0.6	3.5	5.2	23.3	104.9	59.0
CANADA	1.7	6.7	2.4	5.7	2.5	3.7	2.9	4.3	9.3	5.2	7.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
CINEMA CAMERAS, PROJ, ETC (8812) APP. CINEMATOGRAPH. PROJECTION											
Class 1 / Classe 1	27.5	51.1	30.7	48.7	41.4	59.8	42.6	61.6	2.8	8.5	5.6
Class 2 / Classe 2	21.8	40.5	28.8	45.7	22.0	31.7	21.2	30.6	7.2	-7.4	-4.4
Class 3 / Classe 3	4.5	8.3	3.5	5.6	5.9	8.5	5.4	7.8	-5.9	11.2	2.3
USA	7.5	14.0	11.8	18.7	19.7	28.4	21.1	30.5	11.8	15.6	13.7
JAPAN / JAPON	2.7	5.1	2.3	3.7	4.3	6.2	5.3	7.6	-4.1	22.8	8.5
CANADA	0.7	1.4	1.5	2.3	2.6	3.8	3.3	4.8	19.0	22.6	20.8
SWITZERLAND / SUISSE	4.6	8.5	3.6	5.7	3.8	5.4	3.0	4.4	-5.8	-4.0	-4.9
SWEDEN / SUEDE	1.8	3.4	2.1	3.4	2.0	2.9	2.2	3.2	4.0	1.1	2.5
PHOTO, CINE LAB EQUIP NES (88139) APP. LABORATOIR. CINEMATOGRAPH.											
Class 1 / Classe 1	49.7	49.9	77.8	48.1	188.2	65.5	174.5	70.6	11.9	22.4	17.0
Class 2 / Classe 2	35.4	35.6	72.0	44.5	85.8	29.9	42.9	17.4	19.4	-12.1	2.4
Class 3 / Classe 3	7.7	7.7	7.6	4.7	7.8	2.7	18.0	7.3	-2	24.1	11.3
USA	14.9	15.0	30.6	18.9	107.7	37.4	93.5	37.8	19.7	32.2	25.8
SWITZERLAND / SUISSE	7.4	7.4	10.5	6.5	12.8	4.4	19.5	7.9	9.3	16.6	12.9
AUSTRIA / AUTRICHE	4.8	4.9	4.7	2.9	6.9	2.4	10.5	4.3	-5	22.1	10.2
SWEDEN / SUEDE	5.0	5.1	6.3	3.9	7.7	2.7	9.6	3.9	5.8	11.0	8.4
AUSTRALIA / AUSTRALIE	5.3	5.3	5.6	3.5	11.4	4.0	9.3	3.8	1.6	13.4	7.3
WATCHES AND CLOCKS (885-88514-88526-88529) MONTRES ET HORLOGES											
Class 1 / Classe 1	176.4	65.6	232.1	65.2	318.3	67.4	353.7	69.4	7.1	11.1	9.1
Class 2 / Classe 2	87.4	32.5	119.2	33.5	146.7	31.1	152.5	29.9	8.1	6.4	7.2
Class 3 / Classe 3	5.1	1.9	4.3	1.2	6.7	1.4	3.4	0.7	-4.3	-5.8	-5.1
SWITZERLAND / SUISSE	39.8	14.8	79.1	22.2	109.4	23.2	116.1	22.8	18.8	10.1	14.3
USA	50.6	18.8	59.8	16.8	94.3	20.0	114.4	22.4	4.3	17.6	10.7
HONG KONG	13.3	4.9	23.7	6.7	28.2	6.0	40.2	7.9	15.6	14.1	14.8
AUSTRIA / AUTRICHE	19.6	7.3	17.3	4.9	22.0	4.6	22.9	4.5	-3.1	7.2	2.0
SWEDEN / SUEDE	16.1	6.0	16.7	4.7	16.1	3.4	19.1	3.8	1.0	3.5	2.2
TABLE 3.2.7 INDUSTRY: ELECTRICAL MACHINERY/ INDUSTRIE: MACHINES ELECTRIQUES											
DC MOTORS AND GENERATORS (71610) MOT. GENERATRICE COURANT CONTIN											
Class 1 / Classe 1	62.1	50.1	134.4	57.6	163.2	63.1	196.8	66.0	21.3	10.0	15.5
Class 2 / Classe 2	46.6	37.6	87.7	37.6	79.6	30.8	81.0	27.2	17.1	-2.0	7.1
Class 3 / Classe 3	15.1	12.2	10.5	4.5	15.7	6.1	20.3	6.8	-8.6	17.8	3.8
USA	7.5	6.0	22.6	9.7	52.1	20.2	58.6	19.7	31.9	26.9	29.4
SWITZERLAND / SUISSE	15.0	12.1	21.6	9.3	29.7	11.5	44.0	14.8	9.6	19.5	14.4
SWEDEN / SUEDE	11.4	9.2	18.9	8.1	32.1	12.4	38.3	12.9	13.6	19.3	16.4
AUSTRIA / AUTRICHE	5.7	4.6	9.4	4.0	11.5	4.4	17.3	5.8	13.1	16.6	14.8
AUSTRALIA / AUSTRALIE	2.4	1.9	4.3	1.8	5.0	1.9	7.0	2.3	15.6	12.8	14.2

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
AC MTRS, INC UNIVRSL MTRS (71621) MOT.ELECTRIQUE COURANT ALTERN.											
Class 1 / Classe 1	179.5	57.5	221.5	50.7	295.8	61.7	340.6	63.9	5.4	11.4	8.3
Class 2 / Classe 2	101.9	32.6	194.4	44.5	161.4	33.6	150.9	28.3	17.5	-6.1	5.0
Class 3 / Classe 3	30.8	9.9	21.3	4.9	21.5	4.5	40.5	7.6	-8.8	17.5	3.5
SWITZERLAND / SUISSE	50.0	16.0	56.0	12.8	66.5	13.9	86.1	16.1	2.9	11.3	7.0
USA	21.9	7.0	24.6	5.6	47.9	10.0	63.6	11.9	2.9	26.7	14.2
SWEDEN / SUEDE	29.5	9.5	33.1	7.6	39.8	8.3	50.9	9.6	2.9	11.4	7.1
AUSTRIA / AUTRICHE	17.8	5.7	23.5	5.4	48.9	10.2	46.8	8.8	7.1	18.9	12.8
IRAN	11.8	3.8	19.6	4.5	35.9	7.5	22.8	4.3	13.5	3.9	8.6
AC GENERATORS (71622) GENERATRICES COURANT ALTERNAT.											
Class 1 / Classe 1	41.2	28.9	93.4	32.2	142.5	45.5	163.3	55.3	22.8	15.0	18.8
Class 2 / Classe 2	97.9	68.8	169.8	58.6	166.4	53.2	124.3	42.1	14.8	-7.5	3.0
Class 3 / Classe 3	3.2	2.2	26.7	9.2	4.2	1.3	7.8	2.6	70.2	-26.4	11.9
USA	2.4	1.7	15.9	5.5	104.4	33.3	102.9	34.8	59.9	59.4	59.6
INDIA / INDE	0.9	0.6	3.6	1.2	16.8	5.4	22.9	7.7	41.4	59.1	50.0
CANADA	6.0	4.2	2.5	0.9	7.0	2.2	18.1	6.1	-19.4	63.3	14.7
LIBYA / LIBYE	2.4	1.7	5.3	1.8	1.1	0.3	11.5	3.9	22.3	21.1	21.7
PAKISTAN	0.9	0.6	0.7	0.2	0.2	0.1	11.0	3.7	-5.4	99.8	37.4
GEN SETS WITH PISTN ENGN (71623) GRP.ELECTROGEN.MOT.EXP.PISTON											
Class 1 / Classe 1	28.0	5.2	46.9	6.1	42.5	7.4	60.2	13.3	13.8	6.5	10.1
Class 2 / Classe 2	503.3	93.6	718.2	92.8	526.5	91.3	381.2	84.0	9.3	-14.6	-3.4
Class 3 / Classe 3	6.6	1.2	8.0	1.0	7.2	1.3	12.2	2.7	5.0	11.3	8.1
INDONESIA / INDONESIE	13.4	2.5	44.0	5.7	20.7	3.6	44.1	9.7	34.5	0	16.0
NIGER	115.7	21.5	99.0	12.8	43.2	7.5	36.3	8.0	-3.8	-22.2	-13.5
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	76.2	14.2	119.1	15.4	93.3	16.2	33.9	7.5	11.8	-27.0	-9.6
IRAQ / IRAK	17.0	3.2	129.4	16.7	17.8	3.1	27.6	6.1	66.2	-32.1	6.3
IRAN	74.0	13.7	29.2	3.8	47.9	8.3	18.8	4.1	-20.7	-10.4	-15.7
ROTARY CONVERTERS (71630) CONVERTISSEUR ROTATIF											
Class 1 / Classe 1	10.7	55.9	18.5	58.6	24.8	72.5	27.3	58.1	14.7	10.3	12.5
Class 2 / Classe 2	7.1	37.0	11.6	36.9	8.5	24.9	18.1	38.5	13.2	11.7	12.5
Class 3 / Classe 3	1.4	7.1	1.4	4.5	0.9	2.6	1.6	3.4	1.2	3.4	2.3
USA	4.3	22.5	7.6	24.3	16.3	47.6	13.2	28.0	15.5	14.6	15.1
IRAN	1.0	5.1	0.1	0.3	0.4	1.1	6.3	13.3	-43.9	184.1	26.2
SWITZERLAND / SUISSE	1.9	10.2	2.8	9.0	2.9	8.4	4.2	8.9	9.8	10.3	10.1
BRAZIL / BRESIL	0.3	1.8	0.2	0.7	0.4	1.2	2.4	5.1	-10.8	83.8	28.0
CANADA	0.7	3.7	0.5	1.4	0.6	1.7	2.2	4.7	-10.5	48.7	15.4

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
PTS NES OF ROT ELEC PLNT (71690) PART.PIEC.DET.7161,7162,7163											
Class 1 / Classe 1	92.1	42.6	130.9	26.6	173.0	39.9	188.0	36.0	9.2	9.5	9.3
Class 2 / Classe 2	117.8	54.5	345.5	70.2	242.2	55.9	323.2	61.8	30.9	-1.7	13.4
Class 3 / Classe 3	6.2	2.9	15.7	3.2	18.3	4.2	11.3	2.2	26.4	-7.9	7.9
INDIA / INDE	4.7	2.2	8.9	1.8	17.3	4.0	110.0	21.1	17.7	87.3	48.5
USA	13.1	6.1	19.7	4.0	46.7	10.8	54.8	10.5	10.8	29.1	19.6
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	23.0	10.6	25.6	5.2	41.8	9.6	42.4	8.1	2.7	13.5	8.0
SWITZERLAND / SUISSE	15.7	7.2	21.1	4.3	27.8	6.4	29.7	5.7	7.8	8.9	8.3
BRAZIL / BRESIL	9.0	4.2	36.4	7.4	12.1	2.8	26.1	5.0	41.8	-8.0	14.2
METAL CUTTING MACH-TOOLS (7361) MACHINES OUTILS POUR METAL											
Class 1 / Classe 1	410.5	32.1	742.6	47.5	726.2	44.2	1070.4	54.3	16.0	9.6	12.7
Class 2 / Classe 2	421.5	33.0	469.2	30.0	519.5	31.7	438.1	22.2	2.7	-1.7	0.5
Class 3 / Classe 3	446.1	34.9	350.4	22.4	395.6	24.1	459.2	23.3	-5.9	7.0	0.4
USA	157.7	12.3	267.6	17.1	316.9	19.3	440.9	22.4	14.1	13.3	13.7
USSR / UNION SOVIETIQUE	224.7	17.6	216.9	13.9	274.4	16.7	202.1	10.2	-9	-1.8	-1.3
SWITZERLAND / SUISSE	61.6	4.8	94.1	6.0	87.8	5.3	171.8	8.7	11.2	16.2	13.7
CHINA / CHINE	18.6	1.5	8.9	0.6	20.8	1.3	128.1	6.5	-16.9	94.8	27.2
AUSTRIA / AUTRICHE	37.1	2.9	78.7	5.0	49.8	3.0	107.9	5.5	20.7	8.2	14.3
LIQUID DIELEC TRANSFORMRS (77111) TRANSFORMATEUR DIELECTR.LIQUID											
Class 1 / Classe 1	32.7	10.8	62.4	12.4	39.6	10.8	47.4	15.8	17.5	-6.7	4.7
Class 2 / Classe 2	258.5	85.7	436.1	86.6	321.9	87.9	241.2	80.7	14.0	-13.8	-9
Class 3 / Classe 3	10.4	3.5	4.8	1.0	4.5	1.2	10.5	3.5	-17.5	21.4	0.1
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	69.5	23.0	127.2	25.3	103.3	28.2	34.7	11.6	16.3	-27.7	-8.3
KUWAIT / KOWAIT	9.8	3.3	46.1	9.2	10.9	3.0	21.7	7.3	47.1	-17.2	10.4
USA	3.3	1.1	14.2	2.8	10.8	3.0	16.2	5.4	44.3	3.4	22.1
UNTD AR EMIR / EMIRATS ARA	11.0	3.7	14.1	2.8	12.2	3.3	13.2	4.4	6.2	-1.6	2.2
SWEDEN / SUEDE	5.0	1.7	11.9	2.4	10.4	2.8	11.3	3.8	24.3	-1.3	10.8
OTHER ELEC TRANSFORMERS (77118) TRANSFORMATEUR AUTRE											
Class 1 / Classe 1	41.3	31.5	68.7	34.4	85.3	36.9	104.0	49.7	13.5	10.9	12.2
Class 2 / Classe 2	83.4	63.6	127.6	63.9	140.9	60.9	91.0	43.5	11.2	-8.1	1.1
Class 3 / Classe 3	6.3	4.8	3.4	1.7	5.2	2.2	14.1	6.7	-14.1	42.4	10.6
USA	3.5	2.7	7.5	3.8	13.1	5.7	22.5	10.8	21.1	31.7	26.3
SWITZERLAND / SUISSE	6.9	5.3	11.9	5.9	15.2	6.6	21.7	10.4	14.4	16.3	15.4
SWEDEN / SUEDE	9.2	7.0	14.8	7.4	23.3	10.1	20.4	9.8	12.5	8.5	10.5
AUSTRIA / AUTRICHE	8.2	6.3	14.5	7.3	12.1	5.2	15.9	7.6	15.3	2.3	8.6
IRAN	8.2	6.2	4.3	2.1	23.0	9.9	7.8	3.7	-15.1	16.4	-6

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
INDUCTORS (77122) BOBINES DE REACTANCE ET SELF											
Class 1 / Classe 1	9.9	39.3	16.6	40.6	27.1	59.6	30.8	50.3	13.9	16.7	15.3
Class 2 / Classe 2	14.1	56.1	23.7	57.9	17.2	37.9	27.3	44.6	13.9	3.6	8.6
Class 3 / Classe 3	1.1	4.5	0.6	1.5	1.1	2.5	3.1	5.0	-14.1	49.6	13.3
SWITZERLAND / SUISSE	1.1	4.4	1.9	4.6	3.0	6.6	7.1	11.6	14.0	39.6	26.2
USA	1.1	4.3	1.9	4.7	5.0	10.9	6.5	10.6	15.8	35.5	25.3
SINGAPORE / SINGAPOUR	0.6	2.2	1.4	3.5	2.6	5.6	5.6	9.1	26.7	40.6	33.5
SWEDEN / SUEDE	2.1	8.3	3.4	8.3	5.9	12.9	4.7	7.7	13.2	8.4	10.7
AUSTRIA / AUTRICHE	3.6	14.4	4.6	11.3	5.9	13.0	4.4	7.2	6.2	-1.3	2.4
PTS NES OF MACHY OF 771 (77129) PIECE DETACH.DE 771											
Class 1 / Classe 1	34.2	42.0	63.3	46.1	80.9	49.7	88.4	52.1	16.7	8.7	12.6
Class 2 / Classe 2	39.7	48.8	69.2	50.5	75.3	46.2	72.2	42.5	14.9	1.1	7.8
Class 3 / Classe 3	7.4	9.1	4.6	3.4	6.8	4.2	9.2	5.4	-11.0	18.6	2.7
USA	6.1	7.5	12.1	8.9	17.4	10.7	18.5	10.9	18.6	11.1	14.8
SWITZERLAND / SUISSE	4.6	5.7	9.5	6.9	11.5	7.1	16.8	9.9	19.8	15.3	17.5
SWEDEN / SUEDE	5.6	6.9	8.8	6.4	12.7	7.8	13.8	8.1	11.9	11.8	11.8
AUSTRIA / AUTRICHE	5.8	7.1	8.6	6.3	8.5	5.2	12.3	7.2	10.5	9.3	9.9
INDIA / INDE	2.6	3.2	2.7	2.0	4.2	2.6	6.9	4.1	0.7	26.8	13.0
SWITCHGEAR,ETC (77210) APP.COUPURE BRANCHEM.CRC.ELC.											
Class 1 / Classe 1	703.1	32.2	1184.5	33.9	1617.0	41.1	1963.6	47.5	13.9	13.5	13.7
Class 2 / Classe 2	1306.5	59.8	2173.4	62.2	2131.7	54.2	1918.2	46.4	13.6	-3.1	4.9
Class 3 / Classe 3	175.7	8.0	133.7	3.8	181.9	4.6	248.8	6.0	-6.6	16.8	4.4
USA	79.0	3.6	172.5	4.9	352.1	9.0	403.7	9.8	21.5	23.7	22.6
SWITZERLAND / SUISSE	117.5	5.4	190.6	5.5	246.2	6.3	348.6	8.4	12.9	16.3	14.6
SWEDEN / SUEDE	116.8	5.3	185.1	5.3	248.9	6.3	288.3	7.0	12.2	11.7	12.0
AUSTRIA / AUTRICHE	113.5	5.2	159.9	4.6	198.6	5.1	267.1	6.5	8.9	13.7	11.3
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	193.5	8.9	352.6	10.1	348.0	8.9	162.7	3.9	16.2	-17.6	-2.1
PRINTED CIRCUITS,PTS NES (77220) CIRCUITS IMPRIM.ET PIEC.DETACH											
Class 1 / Classe 1	41.2	83.8	102.8	87.9	155.2	87.1	206.9	86.2	25.7	19.1	22.4
Class 2 / Classe 2	6.6	13.5	13.0	11.1	21.3	12.0	29.1	12.1	18.5	22.2	20.4
Class 3 / Classe 3	1.3	2.7	1.2	1.0	1.8	1.0	3.3	1.4	-3.1	30.2	12.3
AUSTRIA / AUTRICHE	4.5	9.2	13.5	11.5	15.9	8.9	38.8	16.1	31.6	30.1	30.9
USA	15.2	31.0	45.9	39.2	42.3	23.7	36.4	15.2	31.8	-5.6	11.5
SWEDEN / SUEDE	7.7	15.7	16.0	13.7	36.0	20.2	35.1	14.6	20.1	21.6	20.8
JAPAN / JAPON	3.6	7.3	1.7	1.4	21.9	12.3	34.3	14.3	-17.5	112.9	32.5
SWITZERLAND / SUISSE	5.0	10.2	15.0	12.8	17.5	9.8	32.7	13.6	31.5	21.6	26.5

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
FIXED,VARIABLE RESISTORS (77230) RESISTANCE POTENTIOMETRE ETC.											
Class 1 / Classe 1	58.4	68.2	90.3	68.6	131.7	76.9	137.5	74.0	11.5	11.1	11.3
Class 2 / Classe 2	21.4	25.0	37.0	28.1	34.8	20.3	40.7	21.9	14.7	2.4	8.4
Class 3 / Classe 3	5.8	6.8	4.3	3.2	4.7	2.8	7.5	4.0	-7.3	15.0	3.2
USA	9.8	11.5	20.3	15.4	46.0	26.9	38.9	20.9	19.9	17.7	18.8
SWITZERLAND / SUISSE	9.8	11.4	18.9	14.3	26.3	15.3	34.5	18.6	17.9	16.3	17.1
AUSTRIA / AUTRICHE	15.0	17.5	19.7	14.9	16.4	9.6	21.1	11.4	7.0	1.8	4.4
SWEDEN / SUEDE	10.3	12.0	14.1	10.7	17.0	9.9	15.4	8.3	8.2	2.2	5.2
SINGAPORE / SINGAPOUR	1.2	1.4	4.9	3.7	4.2	2.5	7.0	3.7	41.7	9.1	24.3
ELEC TRAFFIC CONTROL EQU (77882) APP.ELECTR.DE SIGNALISAT.ETC.											
Class 1 / Classe 1	17.1	27.3	30.6	22.3	31.9	22.5	40.8	29.2	15.7	7.5	11.5
Class 2 / Classe 2	43.5	69.6	105.9	77.3	108.6	76.6	97.5	69.7	24.9	-2.1	10.6
Class 3 / Classe 3	1.9	3.1	0.5	0.4	1.2	0.9	1.5	1.0	-28.1	30.1	-3.3
EGYPT / EGYPTE	0.3	0.4	8.5	6.2	5.3	3.8	15.1	10.8	138.1	15.3	65.7
VENEZUELA	0.1	0.2	1.2	0.8	2.6	1.9	10.6	7.6	77.2	73.6	75.4
SINGAPORE / SINGAPOUR	0.1	0.2	0.3	0.2	1.1	0.8	8.1	5.8	27.0	127.9	70.1
MEXICO / MEXIQUE	1.8	2.9	20.9	15.2	0.8	0.6	7.0	5.0	84.1	-23.9	18.4
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	2.5	4.0	9.3	6.8	10.2	7.2	6.3	4.5	38.6	-9.2	12.2
ELEC SIGNALLING EQU NES (77883) APP.ELC.DE SIGNALIS,ACCOUSTQ.											
Class 1 / Classe 1	30.0	47.5	56.9	38.0	87.5	51.4	122.4	59.7	17.4	21.1	19.2
Class 2 / Classe 2	31.4	49.7	91.4	61.0	79.1	46.4	74.3	36.2	30.6	-5.0	11.4
Class 3 / Classe 3	1.8	2.8	1.5	1.0	3.7	2.2	8.2	4.0	-3.8	52.5	21.1
USA	5.6	8.9	15.8	10.5	29.0	17.0	31.5	15.4	29.6	18.9	24.1
AUSTRIA / AUTRICHE	4.1	6.5	6.1	4.1	10.6	6.2	20.2	9.9	10.5	34.9	22.1
SWITZERLAND / SUISSE	7.5	11.8	11.6	7.8	12.7	7.4	17.9	8.7	11.8	11.3	11.5
SWEDEN / SUEDE	3.8	6.0	6.8	4.6	9.2	5.4	13.2	6.4	15.9	17.8	16.8
NORWAY / NORVEGE	2.2	3.5	3.8	2.5	6.5	3.8	10.9	5.3	14.1	30.3	22.0
PARTICLE ACCELERATORS (77885) ACCELERATEUR DE PARTICUL.ETC											
Class 1 / Classe 1	3.8	58.0	2.3	65.1	1.6	40.4	5.5	39.4	-11.7	24.4	4.8
Class 2 / Classe 2	0.1	2.0	0.9	26.1	0.1	2.4	4.8	34.1	62.4	50.9	56.5
Class 3 / Classe 3	2.6	39.9	0.3	8.8	2.2	57.2	3.7	26.5	-41.3	86.2	4.5
BRAZIL / BRESIL	0	0.4	0.2	5.1	0	0.4	3.8	27.1	62.2	114.1	86.3
USA	0.1	1.8	1.5	42.3	0.5	13.9	3.7	26.2	88.5	25.2	53.6
USSR / UNION SOVIETIQUE	1.5	23.4	0	0	0	0.4	2.0	14.6	-100.0	0	3.8
CHINA / CHINE	0	0	0.3	7.8	1.1	27.3	0.9	6.3	0	33.9	0
REUNION	0	0	0	0	0	0	0.9	6.1	0	0	0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TABLE 3.2.8 INDUSTRY: NON-ELECTRICAL MACHINERY/ INDUSTRIE: MACHINES NON-ELECTRIQUES											
STEAM POWR UNITS, ENGINES (71260) MCH.VAPEUR											
Class 1 / Classe 1	50.8	33.6	68.7	47.2	78.4	39.3	79.7	46.1	7.9	3.8	5.8
Class 2 / Classe 2	94.7	62.6	75.9	52.1	120.3	60.3	89.2	51.6	-5.4	4.1	-7
Class 3 / Classe 3	5.8	3.8	1.0	0.7	0.9	0.5	3.9	2.3	-34.7	39.2	-4.7
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	22.5	14.9	31.0	21.3	33.9	17.0	68.9	39.9	8.3	22.1	15.0
IRAN	27.1	17.9	0	0	0.8	0.4	34.4	19.9	-90.7	1045.5	3.0
INDIA / INDE	2.7	1.8	7.7	5.3	29.3	14.7	18.1	10.5	30.4	23.9	27.1
EGYPT / EGYPTE	1.3	0.9	0.4	0.3	0.2	0.1	15.1	8.7	-26.9	150.6	35.3
PAKISTAN	0.3	0.2	1.3	0.9	0.4	0.2	3.6	2.1	43.8	28.4	35.9
STM ENGINE ETC PARTS NES (71290) MCH.VAPEUR PIECES DETACHEES											
Class 1 / Classe 1	103.6	57.8	92.0	34.2	58.6	26.0	86.2	26.8	-2.9	-1.6	-2.3
Class 2 / Classe 2	69.5	38.7	132.0	49.1	151.9	67.5	227.9	70.8	17.4	14.6	16.0
Class 3 / Classe 3	6.3	3.5	45.0	16.7	14.5	6.4	8.0	2.5	63.5	-35.0	3.1
IRAQ / IRAK	1.9	1.0	5.6	2.1	2.1	0.9	46.2	14.3	31.9	69.4	49.4
HONG KONG	0.5	0.3	15.2	5.6	13.0	5.8	34.3	10.6	139.2	22.6	71.2
USA	31.0	17.3	15.7	5.8	10.7	4.8	23.2	7.2	-15.6	10.3	-3.5
INDIA / INDE	7.7	4.3	13.0	4.8	14.8	6.6	23.2	7.2	14.0	15.6	14.8
KOREA REP.	1.3	0.7	8.1	3.0	3.0	1.3	18.2	5.7	59.0	22.4	39.5
MOTOR VEHCL PISTN ENGINES (71320) MOT.EXPLOS.A PISTON/AUTOMOBILE											
Class 1 / Classe 1	392.3	79.4	426.2	74.3	643.4	74.5	626.3	75.3	2.1	10.1	6.0
Class 2 / Classe 2	93.7	19.0	135.7	23.7	201.7	23.3	185.7	22.3	9.7	8.1	8.9
Class 3 / Classe 3	8.2	1.7	11.2	1.9	18.8	2.2	19.9	2.4	8.1	15.6	11.8
USA	233.5	47.2	81.9	14.3	262.6	30.4	431.4	51.9	-23.0	51.5	8.0
AUSTRIA / AUTRICHE	15.4	3.1	46.9	8.2	57.2	6.6	53.0	6.4	32.1	3.1	16.7
KOREA REP.	0.4	0.1	0.4	0.1	7.4	0.9	47.4	5.7	-3.1	231.1	79.1
ALGERIA / ALGERIE	5.2	1.0	22.3	3.9	62.9	7.3	40.3	4.8	44.1	15.9	29.3
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	47.5	9.6	159.3	27.8	134.3	15.5	39.9	4.8	35.4	-29.2	-2.1
MARINE PISTON ENGINES OUTBOARD (71331) MOT.EXPLOS./BATEAUX HORS-BORD											
Class 1 / Classe 1	1.8	35.0	1.3	35.8	3.4	56.3	0.9	30.1	-7.6	-7.5	-7.6
Class 2 / Classe 2	3.2	63.0	2.2	61.4	2.5	41.2	1.9	59.8	-8.8	-4.0	-6.4
Class 3 / Classe 3	0.1	1.4	0.1	2.5	0.1	2.2	0.3	9.4	6.1	34.4	19.4
NIGER	0	0.7	0.2	4.4	0.1	1.6	0.5	15.1	48.2	31.3	39.5
USA	0.5	9.6	0.4	10.6	1.3	21.2	0.5	14.4	-5.9	4.4	-9
GREENLAND / GROENLAND	1.3	26.3	1.1	30.3	1.0	15.8	0.4	13.7	-4.8	-20.9	-13.2
CHINA / CHINE	0	0	0	0.1	0	0	0.1	4.5	0	161.4	0
SWITZERLAND / SUISSE	0.2	4.7	0.2	6.4	0.9	15.0	0.1	4.1	-4	-13.6	-7.3

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
MARINE PISTON ENGINES OTHER THAN OUTBOARD (71332) MOT.EXPLOS/AUTRES QUE HORS-BOR											
Class 1 / Classe 1	94.6	58.2	69.3	29.6	97.8	41.6	70.5	34.3	-7.5	0.4	-3.6
Class 2 / Classe 2	67.2	41.3	155.4	66.4	130.1	55.3	124.4	60.5	23.3	-5.4	8.0
Class 3 / Classe 3	0.4	0.3	8.7	3.7	7.1	3.0	10.1	4.9	111.5	3.9	48.3
KOREA REP.	11.8	7.2	21.0	9.0	20.7	8.8	35.6	17.3	15.6	14.1	14.8
USA	25.1	15.5	14.4	6.2	36.0	15.3	27.2	13.2	-12.9	17.1	1.0
PHILIPPINES	0.2	0.1	0.2	0.1	0	0	14.5	7.1	-1.2	190.9	69.5
NORWAY / NORVEGE	25.7	15.8	16.3	7.0	8.4	3.6	10.9	5.3	-10.7	-9.6	-10.1
SINGAPORE / SINGAPOUR	6.4	4.0	10.0	4.3	9.6	4.1	8.4	4.1	11.5	-4.3	3.3
PISTON ENGINES NES (71380) MOT.EXPLOS.A PISTON/NDA											
Class 1 / Classe 1	166.6	40.8	268.8	37.8	296.0	44.5	262.7	54.2	12.7	-6	5.9
Class 2 / Classe 2	236.6	57.9	426.1	59.9	348.3	52.3	195.3	40.3	15.8	-17.7	-2.4
Class 3 / Classe 3	4.9	1.2	16.6	2.3	21.2	3.2	26.4	5.4	35.3	12.3	23.3
USA	80.6	19.7	83.3	11.7	135.9	20.4	120.8	24.9	0.8	9.7	5.2
AUSTRIA / AUTRICHE	9.4	2.3	21.2	3.0	21.7	3.3	27.1	5.6	22.4	6.4	14.1
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	10.9	2.7	31.7	4.5	18.2	2.7	19.4	4.0	30.7	-11.5	7.5
CHINA / CHINE	0.1	0	9.6	1.3	10.7	1.6	18.9	3.9	206.8	18.6	90.8
ALGERIA / ALGERIE	42.8	10.5	61.2	8.6	41.8	6.3	17.3	3.6	9.3	-27.0	-10.7
PISTON ENGINE PARTS NES (71390) MOT.EXPLOS.A PISTON/PIEC.DETAC											
Class 1 / Classe 1	373.0	33.6	693.4	39.8	1019.3	47.7	1153.1	54.9	16.8	13.6	15.2
Class 2 / Classe 2	675.3	60.9	978.8	56.2	1032.1	48.3	847.1	40.3	9.7	-3.5	2.9
Class 3 / Classe 3	57.7	5.2	65.0	3.7	83.9	3.9	96.9	4.6	3.0	10.5	6.7
USA	131.1	11.8	186.6	10.7	416.7	19.5	513.0	24.4	9.2	28.8	18.6
SWEDEN / SUEDE	76.2	6.9	121.5	7.0	167.9	7.9	186.6	8.9	12.4	11.3	11.8
AUSTRIA / AUTRICHE	15.7	1.4	30.3	1.7	90.9	4.3	151.2	7.2	17.8	49.5	32.7
IRAN	70.3	6.3	76.0	4.4	179.5	8.4	68.7	3.3	2.0	-2.5	-3
ALGERIA / ALGERIE	38.7	3.5	57.4	3.3	68.5	3.2	67.3	3.2	10.4	4.1	7.2
OTHER GAS TURBINES NES (71488) AUT.TURBINES A GAZ NDA											
Class 1 / Classe 1	49.2	13.8	71.3	17.6	102.7	21.3	124.8	31.0	9.7	15.0	12.3
Class 2 / Classe 2	198.0	55.6	251.4	62.2	217.1	45.0	261.2	64.8	6.2	1.0	3.5
Class 3 / Classe 3	108.7	30.6	81.6	20.2	162.1	33.6	16.8	4.2	-6.9	-32.6	-20.8
USA	8.9	2.5	26.4	6.5	51.7	10.7	55.4	13.7	31.3	20.3	25.7
PAKISTAN	3.6	1.0	0.2	0	0.7	0.2	30.4	7.6	-52.3	256.7	30.5
ALGERIA / ALGERIE	34.1	9.6	12.5	3.1	10.0	2.1	27.6	6.8	-22.3	22.0	-2.6
INDIA / INDE	0.5	0.2	13.9	3.4	4.5	0.9	27.1	6.7	125.4	18.2	63.3
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	11.1	3.1	15.1	3.7	16.8	3.5	26.5	6.6	7.9	15.2	11.5

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
PARTS NES,OF 71488,71888 (71499) PIEC.DETACH DE 71488,71888											
Class 1 / Classe 1	51.0	21.0	158.7	32.0	187.8	29.0	218.5	42.2	32.8	8.3	19.9
Class 2 / Classe 2	157.6	64.9	319.3	64.4	263.9	40.7	267.8	51.7	19.3	-4.3	6.9
Class 3 / Classe 3	34.3	14.1	18.1	3.6	196.1	30.3	31.7	6.1	-14.8	15.1	-1.0
USA	19.2	7.9	96.6	19.5	100.6	15.5	109.8	21.2	49.7	3.2	24.3
INDIA / INDE	1.2	0.5	3.6	0.7	10.7	1.7	30.6	5.9	32.0	71.2	50.3
JAPAN / JAPON	0.9	0.4	9.7	1.9	14.4	2.2	29.9	5.8	79.0	32.7	54.1
OMAN	4.8	2.0	8.8	1.8	8.4	1.3	22.5	4.3	16.2	26.6	21.3
IRAN	32.6	13.4	22.8	4.6	38.0	5.9	22.3	4.3	-8.5	-6	-4.7
NUCLEAR REACTORS,PTS NES (71870) REACT.NUCLEAIR.ET PART.DETACHE											
Class 1 / Classe 1	168.7	91.4	104.2	80.7	182.4	83.2	178.1	91.7	-11.3	14.3	0.7
Class 2 / Classe 2	12.0	6.5	9.5	7.3	36.9	16.8	11.7	6.0	-5.7	5.4	-3
Class 3 / Classe 3	0	0	0	0	0	0	4.4	2.3	0	301.0	0
SWEDEN / SUEDE	16.5	9.0	39.1	30.2	87.8	40.1	82.9	42.7	24.0	20.7	22.3
SWITZERLAND / SUISSE	102.1	55.3	37.7	29.2	57.6	26.3	46.8	24.1	-22.0	5.6	-9.3
FINLAND / FINLANDE	0	0	0	0	1.7	0.8	31.9	16.4	-3.8	753.8	186.6
JAPAN / JAPON	0.1	0	0	0	7.9	3.6	8.8	4.5	-100.0	0	77.2
USA	0.4	0.2	0.2	0.2	24.7	11.3	6.7	3.5	-14.8	131.1	40.4
WATER TURBINES (71881) TURBINES HYDRAULIQUES											
Class 1 / Classe 1	1.0	10.5	8.7	15.3	5.8	11.0	12.8	33.4	74.2	10.0	38.4
Class 2 / Classe 2	8.1	89.0	44.7	78.3	46.7	88.8	25.0	65.4	53.3	-13.5	15.2
Class 3 / Classe 3	0	0.5	3.6	6.4	0.1	0.2	0.5	1.3	195.1	-39.7	33.4
COLOMBIA / COLOMBIE	0	0	7.6	13.3	1.2	2.3	5.4	14.0	0	-8.3	0
USA	0.1	0.6	6.0	10.5	4.0	7.5	5.1	13.2	217.4	-4.1	74.5
TOGO	0	0	0	0	0	0	4.7	12.4	0	0	0
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	0.2	2.5	0.5	0.9	0.2	0.4	4.0	10.5	23.2	66.2	43.1
IRAQ / IRAK	0	0	0.4	0.7	4.2	8.1	2.8	7.4	214.2	64.3	127.2
OTH HYDRAULIC ENGS,MTRS (71882) AUT.MOT.ET MACHINE HYDRAULIQUE											
Class 1 / Classe 1	26.4	63.5	58.5	62.8	66.6	63.1	98.0	71.8	22.0	13.8	17.8
Class 2 / Classe 2	11.4	27.4	25.4	27.3	31.0	29.4	26.2	19.2	22.2	0.7	10.9
Class 3 / Classe 3	3.8	9.1	9.2	9.8	7.8	7.4	12.3	9.0	24.5	7.7	15.8
AUSTRIA / AUTRICHE	2.7	6.5	11.3	12.1	15.8	15.0	23.2	17.0	42.7	19.7	30.7
USA	6.5	15.7	13.7	14.7	15.7	14.9	22.5	16.5	20.4	13.1	16.7
SWITZERLAND / SUISSE	5.0	11.9	7.3	7.9	8.2	7.8	12.4	9.1	10.3	14.0	12.1
SWEDEN / SUEDE	4.2	10.1	8.4	9.1	8.0	7.6	12.0	8.8	18.9	9.3	14.0
NORWAY / NORVEGE	1.9	4.6	4.4	4.7	3.6	3.4	10.7	7.8	23.3	24.8	24.1

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
OTHER ENGINES, MOTORS NES (71888) AUT. MOT. ET MACHINE NDA											
Class 1 / Classe 1	7.9	65.5	10.4	60.9	21.1	65.3	26.6	69.7	7.1	26.5	16.4
Class 2 / Classe 2	2.6	21.8	5.3	31.3	6.6	20.5	9.8	25.7	19.3	16.4	17.8
Class 3 / Classe 3	1.5	12.6	1.3	7.8	4.6	14.2	1.8	4.6	-3.2	7.2	1.8
USA	1.4	11.5	2.1	12.2	8.0	24.7	7.0	18.3	10.8	35.4	22.5
SWITZERLAND / SUISSE	0.5	4.3	2.2	12.8	3.2	10.0	4.7	12.3	43.1	21.1	31.6
AUSTRIA / AUTRICHE	0.3	2.7	1.8	10.7	2.9	8.9	3.9	10.3	53.6	21.0	36.3
SWEDEN / SUEDE	0.4	3.2	1.6	9.4	2.7	8.2	3.6	9.6	42.3	22.7	32.2
FINLAND / FINLANDE	0.4	3.4	0.4	2.6	1.0	3.1	1.8	4.8	1.8	42.3	20.3
PARTS NES OF 71881, 71882 (71889) PIECE DETACHE DE 71881, 71882											
Class 1 / Classe 1	15.6	27.5	30.0	38.6	24.6	26.1	47.5	43.7	17.8	12.1	14.9
Class 2 / Classe 2	40.2	70.8	45.0	57.9	60.1	63.8	56.9	52.3	2.9	6.0	4.4
Class 3 / Classe 3	0.9	1.7	2.8	3.5	9.5	10.1	4.3	4.0	30.6	11.8	20.8
BRAZIL / BRESIL	11.7	20.6	11.7	15.0	13.4	14.3	20.0	18.4	-1	14.4	6.9
USA	3.6	6.4	3.1	4.0	8.5	9.0	13.8	12.7	-3.9	45.2	18.1
CANADA	1.2	2.2	2.1	2.7	2.5	2.6	11.6	10.6	14.7	52.8	32.4
SWITZERLAND / SUISSE	4.6	8.2	2.4	3.1	2.8	3.0	5.7	5.3	-15.2	24.4	2.7
IRAQ / IRAK	0.1	0.1	0.4	0.5	0.8	0.9	4.1	3.8	45.4	83.4	63.3
TABLE 3.2.9 INDUSTRY: CHEMICALS / INDUSTRIE: PRODUITS CHIMIQUES											
RADIOACTIVE ETC MATERIAL (524) MAT. RADIOACTIVE, PROD. ASSOCIES											
Class 1 / Classe 1	339.4	34.0	416.9	35.9	679.6	48.5	708.5	38.5	5.3	14.2	9.6
Class 2 / Classe 2	8.7	0.9	42.7	3.7	29.0	2.1	87.4	4.7	48.8	19.6	33.4
Class 3 / Classe 3	179.2	17.9	129.2	11.1	108.2	7.7	79.7	4.3	-7.9	-11.4	-9.6
USA	290.1	29.1	228.8	19.7	493.1	35.2	407.5	22.1	-5.8	15.5	4.3
JAPAN / JAPON	9.8	1.0	167.1	14.4	132.9	9.5	198.7	10.8	103.3	4.4	45.7
SWEDEN / SUEDE	33.9	3.4	12.2	1.1	40.6	2.9	86.1	4.7	-22.5	62.9	12.4
USSR / UNION SOVIETIQUE	178.1	17.8	128.2	11.0	106.7	7.6	76.9	4.2	-7.9	-12.0	-10.0
KOREA REP.	0.2	0	0.1	0	0.2	0	60.8	3.3	-15.9	425.0	110.1
SYNTHIC ORGNIC DYESTUFFS (53110) MAT. COLORANTES ORGANIQ. SYNTHE.											
Class 1 / Classe 1	278.6	47.3	384.1	45.4	608.1	53.2	611.3	52.4	8.4	12.3	10.3
Class 2 / Classe 2	232.6	39.5	326.8	38.6	408.4	35.8	423.0	36.3	8.9	6.7	7.8
Class 3 / Classe 3	77.5	13.2	106.4	12.6	82.5	7.2	95.8	8.2	8.2	-2.6	2.7
USA	58.4	9.9	83.4	9.8	223.6	19.6	174.7	15.0	9.3	20.3	14.7
SWITZERLAND / SUISSE	58.8	10.0	91.1	10.8	111.3	9.7	140.2	12.0	11.6	11.4	11.5
JAPAN / JAPON	53.2	9.0	71.7	8.5	88.6	7.8	86.0	7.4	7.7	4.7	6.2
HONG KONG	22.5	3.8	43.7	5.2	54.4	4.8	80.7	6.9	18.0	16.6	17.3
TURKEY / TURQUIE	15.7	2.7	25.4	3.0	29.7	2.6	41.7	3.6	12.8	13.3	13.0

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
SYNTH LUMIN,INDIGO,LAKES (5312) LUMINOPH.ORG/SYN.BLANCH.INDIGO											
Class 1 / Classe 1	71.7	46.7	80.9	47.1	108.2	51.0	132.9	51.8	3.1	13.2	8.0
Class 2 / Classe 2	65.7	42.8	72.7	42.4	88.2	41.6	105.4	41.1	2.6	9.7	6.1
Class 3 / Classe 3	16.0	10.4	17.5	10.2	15.9	7.5	18.3	7.2	2.3	1.1	1.7
USA	8.3	5.4	7.6	4.4	19.1	9.0	28.8	11.2	-2.1	39.5	16.9
SWITZERLAND / SUISSE	21.3	13.9	30.6	17.8	29.5	13.9	28.5	11.1	9.4	-1.7	3.7
JAPAN / JAPON	11.3	7.4	11.8	6.9	14.1	6.7	14.6	5.7	1.0	5.5	3.2
KOREA REP.	2.7	1.7	5.2	3.0	6.3	3.0	12.6	4.9	17.8	25.0	21.3
TAIWAN	2.1	1.4	2.8	1.6	5.7	2.7	12.1	4.7	7.6	43.8	24.4
POLYETHYLENE IN PRIMARY FORMS (58311) POLYETHYLENE PRIMAIRES											
Class 1 / Classe 1	179.2	25.4	238.4	21.8	292.1	17.7	235.2	20.4	7.4	-3	3.5
Class 2 / Classe 2	267.6	38.0	353.4	32.3	519.8	31.5	354.1	30.7	7.2	0.1	3.6
Class 3 / Classe 3	44.9	6.4	65.3	6.0	241.0	14.6	114.8	9.9	9.8	15.2	12.5
SWITZERLAND / SUISSE	47.6	6.7	65.9	6.0	86.3	5.2	74.8	6.5	8.5	3.2	5.8
CHINA / CHINE	7.3	1.0	44.0	4.0	172.9	10.5	71.1	6.2	56.4	12.8	32.8
AUSTRIA / AUTRICHE	28.0	4.0	36.1	3.3	47.3	2.9	47.2	4.1	6.6	6.9	6.7
NIGER	18.2	2.6	37.6	3.4	45.4	2.7	34.9	3.0	19.8	-1.8	8.5
SWEDEN / SUEDE	34.6	4.9	33.9	3.1	42.7	2.6	34.4	3.0	-5	0.4	-1
POLYETHYLENE IN OTHER FORMS (58312+58313+58319) POLYETHYLENE AUT.FORMES											
Class 1 / Classe 1	65.7	62.8	117.3	66.5	171.3	61.7	204.4	67.0	15.6	14.9	15.3
Class 2 / Classe 2	27.3	26.1	54.0	30.6	83.8	30.2	74.8	24.5	18.6	8.5	13.4
Class 3 / Classe 3	11.7	11.1	5.0	2.9	22.5	8.1	25.9	8.5	-18.9	50.5	10.5
SWEDEN / SUEDE	17.9	17.1	30.8	17.4	41.1	14.8	49.7	16.3	14.5	12.7	13.6
SWITZERLAND / SUISSE	13.8	13.2	22.7	12.8	32.1	11.6	35.5	11.6	13.2	11.9	12.5
AUSTRIA / AUTRICHE	11.5	11.0	20.2	11.4	27.9	10.0	32.3	10.6	15.0	12.5	13.8
NORWAY / NORVEGE	7.9	7.6	15.1	8.6	20.8	7.5	26.1	8.6	17.5	14.7	16.1
USA	4.5	4.3	9.2	5.2	20.6	7.4	23.4	7.7	19.6	26.2	22.9
POLYPROPYLENE IN PRIMARY FORMS (58321) POLYPROPYLENE PRIMAIRES											
Class 1 / Classe 1	34.6	33.1	64.8	24.4	108.8	30.8	114.3	36.5	17.0	15.3	16.1
Class 2 / Classe 2	62.1	59.4	157.4	59.3	180.9	51.3	163.8	52.3	26.2	1.0	12.9
Class 3 / Classe 3	7.9	7.5	42.9	16.2	63.0	17.9	34.8	11.1	52.8	-5.1	20.5
SWITZERLAND / SUISSE	5.7	5.5	11.6	4.4	16.4	4.6	28.0	9.0	19.4	24.6	22.0
CHINA / CHINE	1.0	1.0	39.6	14.9	55.4	15.7	26.8	8.6	149.6	-9.3	50.4
SWEDEN / SUEDE	5.0	4.8	10.8	4.1	17.7	5.0	23.9	7.6	21.2	22.0	21.6
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	0.4	0.4	5.3	2.0	22.5	6.4	21.4	6.8	87.8	41.8	63.2
TURKEY / TURQUIE	3.2	3.1	17.3	6.5	21.3	6.0	14.3	4.6	51.9	-4.6	20.4

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
POLYPROPYLENE IN OTHER FORMS (58322+58329) POLYPROPYLENE											
Class 1 / Classe 1	32.4	79.1	73.2	70.6	116.2	66.5	122.0	62.3	22.6	13.6	18.0
Class 2 / Classe 2	7.1	17.3	27.4	26.4	50.1	28.7	62.5	31.9	40.2	22.9	31.3
Class 3 / Classe 3	1.5	3.6	3.0	2.9	8.5	4.9	11.3	5.8	19.9	38.8	29.0
USA	9.4	22.9	18.7	18.0	37.9	21.7	36.6	18.7	18.8	18.2	18.5
SWITZERLAND / SUISSE	4.3	10.4	10.6	10.3	18.9	10.8	24.0	12.3	25.8	22.5	24.1
SWEDEN / SUEDE	3.4	8.3	7.2	6.9	14.0	8.0	14.6	7.4	20.5	19.3	19.9
AUSTRIA / AUTRICHE	2.1	5.2	5.9	5.7	9.8	5.6	13.4	6.9	29.0	22.8	25.8
FINLAND / FINLANDE	1.7	4.2	4.0	3.9	6.6	3.8	8.3	4.2	23.5	19.8	21.6
POLYSTYRENE,ITS COPOLYMR,IN PRIMARY FORMS (58331) POLYSTYRENE ET COPOLYMER.PRIM.											
Class 1 / Classe 1	154.9	50.2	246.3	48.4	370.6	47.3	400.3	56.9	12.3	12.9	12.6
Class 2 / Classe 2	89.9	29.1	175.4	34.5	270.2	34.5	203.1	28.9	18.2	3.7	10.7
Class 3 / Classe 3	63.9	20.7	87.3	17.2	142.4	18.2	99.9	14.2	8.1	3.4	5.8
SWITZERLAND / SUISSE	39.2	12.7	62.5	12.3	92.5	11.8	106.1	15.1	12.4	14.1	13.2
AUSTRIA / AUTRICHE	33.7	10.9	59.9	11.8	83.7	10.7	95.5	13.6	15.5	12.4	13.9
SWEDEN / SUEDE	42.0	13.6	57.6	11.3	78.4	10.0	74.1	10.5	8.2	6.5	7.4
HONG KONG	12.6	4.1	17.8	3.5	44.3	5.7	34.1	4.9	9.0	17.7	13.3
FINLAND / FINLANDE	9.8	3.2	18.2	3.6	29.3	3.7	33.8	4.8	16.8	16.7	16.8
POLYSTYRENE,ITS COPOLYMR,IN OTHER FORMS (58332+58333+58339) POLYSTYRENE ET COPOLYMER.AUT.											
Class 1 / Classe 1	19.0	53.5	40.2	59.0	46.0	62.5	56.3	70.6	20.6	8.8	14.5
Class 2 / Classe 2	10.4	29.3	19.7	28.9	22.2	30.2	16.5	20.7	17.3	-4.3	5.9
Class 3 / Classe 3	6.1	17.2	8.3	12.1	5.4	7.3	7.0	8.7	7.9	-4.2	1.7
SWITZERLAND / SUISSE	6.4	18.0	16.1	23.6	17.0	23.1	21.8	27.3	25.8	7.9	16.5
AUSTRIA / AUTRICHE	5.8	16.4	9.3	13.6	9.3	12.7	13.9	17.4	12.3	10.5	11.4
SWEDEN / SUEDE	1.8	5.1	4.9	7.1	6.3	8.5	7.1	8.9	28.1	10.0	18.7
USSR / UNION SOVIETIQUE	2.1	5.8	3.5	5.1	1.3	1.7	3.0	3.8	14.0	-3.5	4.9
NORWAY / NORVEGE	0.6	1.7	1.5	2.2	1.8	2.4	2.8	3.5	25.7	16.5	21.0
POLYVINYL CHLORIDE IN PRIMARY FORMS (58341) CHLORURE POLYVINYLE PRIMAIRE											
Class 1 / Classe 1	79.1	27.4	110.3	32.8	176.8	29.2	169.2	34.4	8.7	11.3	10.0
Class 2 / Classe 2	144.4	50.0	193.1	57.5	363.4	60.0	255.9	52.0	7.5	7.3	7.4
Class 3 / Classe 3	46.6	16.1	32.3	9.6	64.9	10.7	66.6	13.5	-8.8	19.9	4.6
SWITZERLAND / SUISSE	22.1	7.6	26.8	8.0	36.3	6.0	38.4	7.8	5.0	9.4	7.2
USSR / UNION SOVIETIQUE	14.3	5.0	15.3	4.6	31.4	5.2	35.0	7.1	1.6	23.0	11.8
SWEDEN / SUEDE	11.7	4.0	19.0	5.7	23.9	4.0	28.8	5.9	12.9	11.0	11.9
AUSTRIA / AUTRICHE	14.6	5.1	20.8	6.2	29.0	4.8	27.1	5.5	9.2	6.9	8.0
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	4.8	1.6	18.0	5.4	38.2	6.3	23.7	4.8	39.4	7.1	22.2

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
POLYVINYL CHLORIDE IN OTHER FORMS (58342+58343+58349+89391) CHLORURE POLYVINYLE AUT.FRM											
Class 1 / Classe 1	243.3	64.0	347.4	60.8	502.5	70.5	562.6	74.9	9.3	12.8	11.0
Class 2 / Classe 2	107.1	28.2	175.3	30.7	168.5	23.6	138.5	18.5	13.1	-5.7	3.3
Class 3 / Classe 3	18.0	4.7	29.4	5.1	22.8	3.2	31.0	4.1	13.1	1.3	7.1
USA	56.5	14.9	71.0	12.4	127.7	17.9	142.0	18.9	5.9	18.9	12.2
SWITZERLAND / SUISSE	35.2	9.3	57.3	10.0	80.6	11.3	91.7	12.2	12.9	12.5	12.7
SWEDEN / SUEDE	43.0	11.3	60.0	10.5	75.8	10.6	91.0	12.1	8.7	11.0	9.8
AUSTRIA / AUTRICHE	36.1	9.5	53.8	9.4	65.6	9.2	73.0	9.7	10.5	7.9	9.2
NORWAY / NORVEGE	18.6	4.9	25.7	4.5	31.6	4.4	42.3	5.6	8.4	13.2	10.8
VINYL CHLOR,ACET COPOLYM,PVC/PVAC FLOOR TILES ET (5835+89392) COPOLYM.CHLORURE,PVC REVET.SOL											
Class 1 / Classe 1	5.8	37.9	6.8	32.2	12.3	44.1	11.7	48.4	3.8	14.6	9.0
Class 2 / Classe 2	7.8	50.6	11.7	55.4	12.4	44.4	9.0	37.4	10.6	-6.3	1.8
Class 3 / Classe 3	1.8	11.5	2.6	12.4	3.2	11.4	3.4	14.2	10.2	7.0	8.6
USA	0.4	2.8	1.7	7.9	3.0	10.9	3.1	12.9	39.5	17.0	27.8
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	0.5	3.3	2.4	11.4	3.7	13.2	2.1	8.9	47.4	-2.8	19.7
SWITZERLAND / SUISSE	1.3	8.5	1.8	8.4	2.0	7.1	2.1	8.8	7.8	4.8	6.3
SWEDEN / SUEDE	0.8	4.9	1.0	4.9	1.9	6.8	1.9	8.0	7.8	17.0	12.3
YEMEN	0	0	0.5	2.3	2.1	7.6	1.6	6.8	255.1	36.1	119.9
ACRILIC POLYMERS,ETC IN PRIMARY FORMS (58361) POLYMERE ACRYLIQUE PRIMAIRE											
Class 1 / Classe 1	39.3	30.1	69.8	49.6	98.8	49.4	43.9	9.7	15.4	-10.9	1.4
Class 2 / Classe 2	71.8	54.9	45.4	32.3	59.0	29.5	95.7	21.0	-10.8	20.5	3.7
Class 3 / Classe 3	19.5	14.9	25.5	18.1	42.2	21.1	21.6	4.7	6.9	-4.1	1.3
KOREA REP.	0.9	0.7	2.6	1.8	3.0	1.5	69.4	15.3	30.6	128.4	72.7
USSR / UNION SOVIETIQUE	4.1	3.2	9.9	7.0	20.9	10.5	12.9	2.8	24.3	7.0	15.3
AUSTRIA / AUTRICHE	9.5	7.3	17.0	12.1	16.5	8.2	7.7	1.7	15.6	-18.0	-2.6
USA	0.8	0.6	4.7	3.3	12.7	6.4	7.6	1.7	53.6	13.0	31.7
SWITZERLAND / SUISSE	6.6	5.1	10.6	7.5	14.6	7.3	6.2	1.4	12.6	-12.4	-7
ACRILIC POLYMERS,ETC IN OTHER FORMS (58362+58369) POLYMERE ACRYLIQUE AUT.FORMES											
Class 1 / Classe 1	37.7	70.1	74.7	76.8	118.4	80.3	127.1	75.3	18.6	14.2	16.4
Class 2 / Classe 2	12.9	24.0	18.8	19.4	24.1	16.3	31.1	18.4	9.8	13.4	11.6
Class 3 / Classe 3	3.2	5.9	3.7	3.8	5.0	3.4	10.6	6.3	3.9	30.1	16.2
USA	8.7	16.2	24.5	25.2	45.5	30.9	46.1	27.3	29.5	17.1	23.2
SWEDEN / SUEDE	6.9	12.9	10.1	10.4	13.1	8.9	14.9	8.8	9.9	10.1	10.0
SWITZERLAND / SUISSE	4.7	8.7	7.2	7.4	9.3	6.3	12.9	7.6	11.1	15.8	13.4
AUSTRIA / AUTRICHE	3.5	6.5	6.2	6.4	8.5	5.8	12.5	7.4	15.4	19.1	17.3
CANADA	2.6	4.8	4.9	5.0	8.5	5.8	9.6	5.7	17.1	18.6	17.8

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
POLYVINYL ACETATE (58370) ACETATE DE POLYVINYLE											
Class 1 / Classe 1	12.6	35.6	17.4	34.0	28.4	38.8	28.7	40.1	8.4	13.3	10.8
Class 2 / Classe 2	18.5	52.4	31.0	60.8	34.8	47.5	33.0	46.2	13.8	1.6	7.5
Class 3 / Classe 3	4.1	11.7	2.6	5.2	10.1	13.7	9.7	13.6	-10.5	38.4	11.3
USA	2.2	6.1	4.4	8.5	8.5	11.6	7.3	10.2	19.1	13.7	16.4
SWEDEN / SUEDE	2.9	8.1	3.4	6.6	5.8	7.9	5.5	7.7	4.4	13.0	8.6
SWITZERLAND / SUISSE	2.4	6.9	3.3	6.4	4.5	6.2	5.4	7.6	7.7	13.3	10.5
ALGERIA / ALGERIE	1.6	4.6	4.3	8.4	5.0	6.8	5.1	7.1	27.5	4.5	15.4
AUSTRIA / AUTRICHE	2.1	6.0	2.8	5.5	3.9	5.3	4.0	5.6	7.4	9.4	8.4
OTH POLYMRZTION ETC PROD (58390) AUT.PRD.POLYMERIS.COPOLYMERIS.											
Class 1 / Classe 1	135.5	51.8	237.6	48.3	395.3	54.8	435.0	58.5	15.1	16.3	15.7
Class 2 / Classe 2	81.8	31.2	156.7	31.8	238.4	33.1	221.6	29.8	17.7	9.0	13.3
Class 3 / Classe 3	44.3	16.9	63.6	12.9	87.4	12.1	86.5	11.6	9.4	8.0	8.7
USA	31.0	11.9	50.1	10.2	114.9	15.9	116.1	15.6	12.7	23.4	17.9
SWITZERLAND / SUISSE	21.1	8.1	40.8	8.3	60.2	8.4	67.0	9.0	17.8	13.2	15.5
SWEDEN / SUEDE	19.1	7.3	32.7	6.6	54.3	7.5	59.7	8.0	14.4	16.3	15.3
AUSTRIA / AUTRICHE	17.0	6.5	25.3	5.1	39.1	5.4	49.3	6.6	10.5	18.1	14.2
USSR / UNION SOVIETIQUE	13.2	5.1	28.4	5.8	24.4	3.4	33.0	4.4	21.0	3.8	12.1
INSECTICIDES, FOR RETAIL (59110) INSECTICIDES VENTE DETAIL											
Class 1 / Classe 1	50.3	15.7	73.6	14.6	112.0	14.6	101.8	16.6	10.0	8.4	9.2
Class 2 / Classe 2	242.0	75.4	358.1	70.8	463.4	60.3	414.2	67.7	10.3	3.7	6.9
Class 3 / Classe 3	26.5	8.3	72.3	14.3	191.6	24.9	95.8	15.7	28.5	7.3	17.4
USSR / UNION SOVIETIQUE	8.2	2.6	32.0	6.3	66.4	8.6	68.1	11.1	40.5	20.8	30.3
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	13.1	4.1	29.8	5.9	46.6	6.1	50.1	8.2	22.7	13.9	18.2
EGYPT / EGYPTTE	27.9	8.7	46.6	9.2	27.5	3.6	35.2	5.7	13.7	-6.8	3.0
PAKISTAN	5.1	1.6	7.3	1.5	19.9	2.6	31.3	5.1	9.7	43.7	25.6
SUDAN / SOUDAN	9.3	2.9	32.8	6.5	56.7	7.4	27.6	4.5	37.0	-4.2	14.6
FUNGICIDES, FOR RETAIL (59120) FONGICIDES VENTE DETAIL											
Class 1 / Classe 1	33.4	30.9	69.6	36.6	96.2	34.6	125.3	27.3	20.2	15.8	18.0
Class 2 / Classe 2	52.7	48.7	92.1	48.4	126.3	45.4	155.8	34.0	15.0	14.0	14.5
Class 3 / Classe 3	21.8	20.2	28.4	15.0	55.7	20.0	177.4	38.7	6.9	58.1	30.0
USSR / UNION SOVIETIQUE	0.3	0.3	0.7	0.3	23.0	8.3	140.2	30.6	17.5	281.5	111.7
SWITZERLAND / SUISSE	8.6	8.0	19.9	10.4	10.6	3.8	38.6	8.4	23.2	18.1	20.6
USA	2.4	2.2	13.1	6.9	25.5	9.2	22.9	5.0	52.7	14.9	32.4
JAPAN / JAPON	4.8	4.4	5.0	2.6	20.2	7.2	18.6	4.1	1.2	39.0	18.6
SWEDEN / SUEDE	2.6	2.4	7.9	4.2	6.3	2.3	12.4	2.7	32.3	11.8	21.6

EUR12 : Individual Hi-tech Products by Industry and Main Partner : EXPORTS

EUR12 : Produits Hi-tech Individuels par Industrie et par Partenaire Important Principaux : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
HERBICIDES, FOR RETAIL (59130) HERBICIDES VENTE DETAIL											
Class 1 / Classe 1	83.4	40.7	123.8	40.6	143.8	39.5	136.9	36.3	10.4	2.5	6.4
Class 2 / Classe 2	55.5	27.1	75.7	24.8	115.5	31.7	97.0	25.7	8.1	6.4	7.2
Class 3 / Classe 3	66.1	32.2	104.9	34.4	103.3	28.4	143.0	37.9	12.2	8.1	10.1
USSR / UNION SOVIETIQUE	23.5	11.5	57.2	18.7	49.1	13.5	92.0	24.4	24.9	12.6	18.6
USA	5.8	2.8	13.8	4.5	33.2	9.1	31.6	8.4	24.6	22.9	23.7
CANADA	13.7	6.7	21.0	6.9	26.2	7.2	20.7	5.5	11.3	-4	5.3
SWITZERLAND / SUISSE	23.9	11.6	15.5	5.1	15.4	4.2	19.1	5.1	-10.3	5.4	-2.7
SWEDEN / SUEDE	11.2	5.5	20.6	6.7	18.2	5.0	18.5	4.9	16.4	-2.7	6.4
DISINFECTANTS, ETC, FOR RETAIL (5914) DESINFECTANTS ETC VENTE DETAIL											
Class 1 / Classe 1	31.8	37.5	57.1	41.9	84.4	45.7	100.3	53.0	15.8	15.1	15.4
Class 2 / Classe 2	44.0	51.9	70.1	51.4	92.0	49.8	80.0	42.3	12.3	3.4	7.8
Class 3 / Classe 3	8.9	10.4	9.1	6.6	8.2	4.4	8.9	4.7	0.5	-4	0.1
USA	3.8	4.5	14.9	10.9	25.0	13.5	38.4	20.3	40.5	26.8	33.5
JAPAN / JAPON	5.2	6.1	4.7	3.4	16.5	9.0	14.4	7.6	-2.6	32.3	13.5
SWITZERLAND / SUISSE	6.1	7.2	9.2	6.8	11.6	6.3	12.6	6.7	10.8	8.2	9.5
SWEDEN / SUEDE	2.9	3.4	3.2	2.3	6.7	3.6	8.8	4.7	2.2	29.2	14.9
AUSTRIA / AUTRICHE	4.7	5.6	5.9	4.4	7.3	3.9	8.8	4.7	5.8	10.3	8.0

EUR12 : All Hi-tech Products by Main Partners : IMPORTS
 EUR12 : Total Produits Hi-tech par Partenaire Principal : IMPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
Class 1 / Classe 1	15797.5	81.8	30968.0	76.1	44105.3	77.0	49348.9	79.3	18.3	12.4	15.3
Class 2 / Classe 2	1955.8	10.1	4836.4	11.9	7481.2	13.1	8774.4	14.1	25.4	16.1	20.6
Class 3 / Classe 3	892.9	4.6	818.4	2.0	849.0	1.5	1019.7	1.6	-2.2	5.7	1.7
USA	8320.2	43.1	16654.2	40.9	23195.0	40.5	22901.4	36.8	18.9	8.3	13.5
JAPAN / JAPON	3171.0	16.4	6975.0	17.1	10784.9	18.8	14147.1	22.7	21.8	19.3	20.6
SWITZERLAND / SUISSE	2083.4	10.8	2953.8	7.3	3728.3	6.5	4783.8	7.7	9.1	12.8	10.9
AUSTRIA / AUTRICHE	682.5	3.5	1164.9	2.9	1881.0	3.3	2504.5	4.0	14.3	21.1	17.6
SWEDEN / SUEDE	856.5	4.4	1365.5	3.4	2005.2	3.5	2384.8	3.8	12.4	15.0	13.7
TAIWAN	235.5	1.2	544.1	1.3	1020.0	1.8	1452.8	2.3	23.3	27.8	25.5
HONG KONG	381.5	2.0	792.8	1.9	1339.3	2.3	1444.4	2.3	20.1	16.2	18.1
SINGAPORE / SINGAPOUR	253.2	1.3	638.2	1.6	1041.6	1.8	1124.5	1.8	26.0	15.2	20.5
KOREA REP.	176.2	0.9	319.0	0.8	559.4	1.0	1119.9	1.8	16.0	36.9	26.0
CANADA	221.2	1.1	549.1	1.3	892.4	1.6	897.4	1.4	25.5	13.1	19.1
MALAYSIA	87.4	0.5	299.9	0.7	670.1	1.2	660.6	1.1	36.1	21.8	28.8
NORWAY / NORVEGE	147.9	0.8	398.9	1.0	442.5	0.8	580.3	0.9	28.1	9.8	18.6
FINLAND / FINLANDE	108.2	0.6	224.8	0.6	372.8	0.7	523.0	0.8	20.1	23.5	21.8
BRAZIL / BRESIL	151.0	0.8	254.9	0.6	322.9	0.6	394.1	0.6	14.0	11.5	12.7
SAUDI ARABIA / ARABIE SAOU	54.3	0.3	410.5	1.0	208.5	0.4	302.4	0.5	65.8	-7.4	23.9
AUSTRALIA / AUSTRALIE	32.5	0.2	299.6	0.7	394.3	0.7	301.1	0.5	74.2	0.1	32.1
USSR / UNION SOVIETIQUE	508.1	2.6	318.3	0.8	268.6	0.5	288.9	0.5	-11.0	-2.4	-6.8
YUGOSLAVIA / YUGOSLAVIE	116.3	0.6	163.5	0.4	201.5	0.4	285.1	0.5	8.9	14.9	11.9
NIGER	33.8	0.2	248.4	0.6	242.2	0.4	220.0	0.4	64.7	-3.0	26.4
PHILIPPINES	32.8	0.2	110.6	0.3	247.5	0.4	218.0	0.4	35.5	18.5	26.7
ISRAEL	54.4	0.3	122.0	0.3	245.3	0.4	214.4	0.3	22.4	15.1	18.7
CHINA / CHINE	18.2	0.1	66.0	0.2	102.6	0.2	178.5	0.3	37.9	28.3	33.0
SOUTH AFRICAN CUSTOMS UNIO	144.9	0.8	309.4	0.8	295.8	0.5	155.5	0.2	20.9	-15.8	0.9
GERMAN DM RP / REPUBLIQUE	70.2	0.4	132.0	0.3	146.5	0.3	147.1	0.2	17.1	2.7	9.7
CZECHOSLOVAKIA / TCHECOSLO	77.1	0.4	104.8	0.3	122.8	0.2	146.7	0.2	8.0	8.8	8.4
MEXICO / MEXIQUE	17.7	0.1	26.3	0.1	89.6	0.2	116.4	0.2	10.4	45.1	26.5
HUNGARY / HONGRIE	65.8	0.3	59.0	0.1	56.4	0.1	107.4	0.2	-2.7	16.1	6.3
INDIA / INDE	40.0	0.2	78.4	0.2	94.1	0.2	93.1	0.1	18.4	4.4	11.2
THAILAND / THAILANDE	2.5	0	16.5	0	56.9	0.1	88.4	0.1	59.5	52.2	55.8
OMAN	18.0	0.1	47.3	0.1	99.4	0.2	84.6	0.1	27.3	15.7	21.3
GABON	3.8	0	59.4	0.1	101.3	0.2	77.1	0.1	99.4	6.7	45.9
ROMANIA / ROUMANIE	38.1	0.2	52.6	0.1	57.6	0.1	75.9	0.1	8.4	9.6	9.0
MALTA / MALTE	12.7	0.1	30.0	0.1	61.9	0.1	72.1	0.1	24.1	24.5	24.3
IRAN	19.4	0.1	18.4	0	65.1	0.1	64.6	0.1	-1.3	36.8	16.2
TUNISIA / TUNISIE	13.5	0.1	31.4	0.1	37.9	0.1	63.9	0.1	23.5	19.4	21.4
TURKEY / TURQUIE	6.4	0	24.5	0.1	27.9	0	55.0	0.1	40.0	22.3	30.8
PAKISTAN	9.2	0	13.0	0	28.7	0.1	54.2	0.1	9.1	42.9	24.9
MOROCCO / MAROC	13.0	0.1	18.3	0	40.5	0.1	53.5	0.1	9.0	30.8	19.4
IRAQ / IRAK	11.6	0.1	28.0	0.1	61.1	0.1	50.4	0.1	24.8	15.8	20.2
JORDAN / JORDANIE	7.4	0	22.2	0.1	39.3	0.1	41.5	0.1	31.7	16.9	24.1
UNTD AR EMIR / EMIRATS ARA	10.8	0.1	27.2	0.1	50.0	0.1	40.1	0.1	26.0	10.1	17.8
MACAU / MACAO	1.6	0	17.4	0	33.0	0.1	37.4	0.1	80.4	21.2	47.9
EGYPT / EGYPTTE	9.1	0	29.6	0.1	26.1	0	36.9	0.1	34.4	5.6	19.1
ARGENTINA / ARGENTINE	35.6	0.2	85.2	0.2	100.5	0.2	35.2	0.1	24.4	-19.8	-2
NEW ZEALAND / NOUV.-ZELAND	7.3	0	14.4	0	19.4	0	35.1	0.1	18.3	25.0	21.6
KUWAIT / KOWAIT	11.6	0.1	25.8	0.1	34.3	0.1	34.9	0.1	22.2	7.9	14.8
BAHRAIN	9.9	0.1	60.4	0.1	36.4	0.1	32.6	0.1	57.3	-14.3	16.1

EUR12 : All Hi-tech Products by Main Partners : EXPORTS
 EUR12 : Total Produits Hi-tech par Partenaire Principal : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
TABLE 3.3.2											
Class 1	10843.8	40.8	19627.1	41.8	28194.0	46.1	33646.9	52.4	16.0	14.4	15.2
Class 2	11644.8	43.8	20396.2	43.4	23412.1	38.2	20930.2	32.6	15.0	0.6	7.6
Class 3	2220.5	8.4	2475.8	5.3	3671.6	6.0	3920.3	6.1	2.8	12.2	7.4
USA, PUERTO R	3431.4	12.9	6882.6	14.7	11657.5	19.0	13665.8	21.3	19.0	18.7	18.9
SWITZERLAND	1578.1	5.9	2389.0	5.1	3194.0	5.2	4408.4	6.9	10.9	16.6	13.7
SWEDEN	1210.3	4.6	2016.4	4.3	2896.0	4.7	3304.6	5.1	13.6	13.1	13.4
AUSTRIA	1145.8	4.3	1662.9	3.5	2204.6	3.6	2866.6	4.5	9.8	14.6	12.1
JAPAN	590.3	2.2	1091.5	2.3	1239.7	2.0	1646.5	2.6	16.6	10.8	13.7
SAUDI ARABIA	955.2	3.6	1945.9	4.1	2737.7	4.5	1628.9	2.5	19.5	-4.3	6.9
NORWAY	488.7	1.8	802.0	1.7	1122.7	1.8	1449.7	2.3	13.2	16.0	14.6
INDIA	273.3	1.0	950.0	2.0	779.6	1.3	1419.5	2.2	36.5	10.6	22.9
USSR	965.3	3.6	1026.4	2.2	1563.8	2.6	1333.1	2.1	1.5	6.8	4.1
S. AFR. CUS. UN	664.1	2.5	1626.9	3.5	1605.5	2.6	1260.9	2.0	25.1	-6.2	8.3
FINLAND	325.4	1.2	685.6	1.5	951.1	1.6	1259.7	2.0	20.5	16.4	18.4
AUSTRALIA	495.2	1.9	1028.0	2.2	1084.3	1.8	1148.8	1.8	20.0	2.8	11.1
CANADA	448.6	1.7	616.0	1.3	965.6	1.6	1132.5	1.8	8.3	16.4	12.3
CHINA	138.3	0.5	411.1	0.9	776.7	1.3	1110.8	1.7	31.3	28.2	29.8
TURKEY	290.7	1.1	472.1	1.0	862.3	1.4	1030.6	1.6	12.9	21.6	17.1
YUGOSLAVIA	592.5	2.2	636.2	1.4	705.3	1.2	890.8	1.4	1.8	8.8	5.2
EGYPT	341.4	1.3	785.5	1.7	916.8	1.5	878.0	1.4	23.2	2.8	12.5
BRAZIL	623.7	2.3	851.1	1.8	623.0	1.0	835.1	1.3	8.1	-5	3.7
KOREA REP.	290.4	1.1	337.7	0.7	459.6	0.8	830.1	1.3	3.8	25.2	14.0
SINGAPORE	275.8	1.0	651.5	1.4	939.3	1.5	793.5	1.2	24.0	5.1	14.1
HONG KONG	249.1	0.9	483.3	1.0	762.6	1.2	757.9	1.2	18.0	11.9	14.9
ALGERIA	464.4	1.7	626.0	1.3	984.4	1.6	744.4	1.2	7.8	4.4	6.1
IRAN	1069.9	4.0	722.0	1.5	1467.0	2.4	743.3	1.2	-9.4	0.7	-4.5
IRAQ	352.3	1.3	1547.2	3.3	968.7	1.6	680.9	1.1	44.8	-18.6	8.6
THAILAND	146.6	0.6	202.0	0.4	221.2	0.4	572.4	0.9	8.3	29.7	18.6
INDONESIA	246.0	0.9	870.0	1.9	511.9	0.8	546.0	0.9	37.1	-11.0	10.5
ISRAEL	194.7	0.7	324.8	0.7	497.6	0.8	534.0	0.8	13.7	13.2	13.4
NIGERIA	706.3	2.7	814.6	1.7	944.0	1.5	480.2	0.7	3.6	-12.4	-4.7
OTH ASIA NES	109.4	0.4	387.0	0.8	315.9	0.5	476.8	0.7	37.2	5.4	20.2
MEXICO	211.5	0.8	499.1	1.1	487.8	0.8	456.0	0.7	23.9	-2.2	10.1
PAKISTAN	130.6	0.5	170.3	0.4	257.0	0.4	440.3	0.7	6.9	26.8	16.4
HUNGARY	304.2	1.1	329.4	0.7	401.3	0.7	393.6	0.6	2.0	4.6	3.3
ARGENTINA	326.6	1.2	339.2	0.7	361.0	0.6	385.0	0.6	1.0	3.2	2.1
UNTD AR EMIR	270.4	1.0	551.6	1.2	456.4	0.7	382.8	0.6	19.5	-8.7	4.4
MALAYSIA	147.8	0.6	298.2	0.6	470.4	0.8	343.5	0.5	19.2	3.6	11.1
KUWAIT	151.5	0.6	376.5	0.8	949.3	1.6	322.8	0.5	25.6	-3.8	9.9
OMAN	75.6	0.3	238.7	0.5	339.3	0.6	288.1	0.4	33.3	4.8	18.2
MOROCCO	249.7	0.9	292.6	0.6	317.9	0.5	286.0	0.4	4.0	-6	1.7
VENEZUELA	226.8	0.9	306.2	0.7	372.5	0.6	282.1	0.4	7.8	-2.0	2.8
LIBY ARAB JM	436.7	1.6	794.7	1.7	478.7	0.8	269.3	0.4	16.1	-23.7	-5.9
KENYA	86.2	0.3	81.1	0.2	108.6	0.2	265.1	0.4	-1.5	34.5	15.1
CZECHOSLDAK	153.6	0.6	166.4	0.4	219.3	0.4	258.7	0.4	2.0	11.7	6.7
PHILIPPINES	119.1	0.4	211.4	0.5	222.7	0.4	245.2	0.4	15.4	3.8	9.4
BULGARIA	66.1	0.2	122.4	0.3	175.0	0.3	225.3	0.4	16.6	16.5	16.6
TUNISIA	136.3	0.5	278.9	0.6	281.5	0.5	221.6	0.3	19.6	-5.6	6.3
NEW ZEALAND	93.4	0.4	206.9	0.4	213.7	0.3	213.2	0.3	22.0	0.8	10.9
COLOMBIA	110.2	0.4	142.5	0.3	194.1	0.3	178.6	0.3	6.6	5.8	6.2

EUR12 : All Hi-tech Products by Main Partners : EXPORTS
 EUR12 : Total Produits Hi-tech par Partenaire Principal : EXPORTATIONS

PRODUCT/PRODUIT	1978		1982		1984		1986		Annual Growth (%)		
	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	M.ECU	%	1978-82	1982-86	1978-86
UNTD.RP.CAMR	42.0	0.2	122.6	0.3	135.5	0.2	168.9	0.3	30.7	8.3	19.0
PERU	80.4	0.3	173.5	0.4	164.0	0.3	158.7	0.2	21.2	-2.2	8.9
JORDAN	53.9	0.2	182.0	0.4	173.7	0.3	147.1	0.2	35.5	-5.2	13.4
CHILE	72.8	0.3	130.5	0.3	182.5	0.3	144.7	0.2	15.7	2.6	9.0
ROMANIA	268.7	1.0	136.9	0.3	145.7	0.2	139.2	0.2	-15.5	0.4	-7.9
ZIMBABWE	1.3	0	117.6	0.3	100.0	0.2	124.4	0.2	207.8	1.4	76.7
SYRN ARAB RP	123.8	0.5	207.6	0.4	172.5	0.3	122.3	0.2	13.8	-12.4	-2
IVORY COAST	133.3	0.5	106.6	0.2	218.1	0.4	116.9	0.2	-5.4	2.3	-1.6
LEBANON	66.0	0.2	142.0	0.3	159.3	0.3	107.7	0.2	21.1	-6.7	6.3
GERMAN DM RP	42.8	0.2	52.1	0.1	80.2	0.1	107.7	0.2	5.0	19.9	12.2
GABON	34.4	0.1	57.6	0.1	88.9	0.1	106.4	0.2	13.7	16.6	15.2
MALTA	19.7	0.1	50.2	0.1	78.0	0.1	100.5	0.2	26.3	18.9	22.6
CUBA	46.6	0.2	53.2	0.1	107.7	0.2	98.8	0.2	3.4	16.7	9.8
CYPRUS	27.8	0.1	93.4	0.2	223.3	0.4	91.9	0.1	35.4	-4	16.1
ECUADOR	68.5	0.3	117.5	0.3	91.8	0.1	89.1	0.1	14.4	-6.7	3.3
QUATAR	61.0	0.2	188.0	0.4	124.5	0.2	88.2	0.1	32.5	-17.2	4.7
BAHRAIN	65.7	0.2	122.8	0.3	122.1	0.2	86.8	0.1	16.9	-8.3	3.5
ZAIRE	63.8	0.2	66.4	0.1	82.5	0.1	86.3	0.1	1.0	6.8	3.8
ICELAND	25.0	0.1	49.8	0.1	64.5	0.1	84.1	0.1	18.8	14.0	16.4
GUADELOUPE	22.3	0.1	49.4	0.1	66.4	0.1	83.0	0.1	21.9	13.9	17.8
REUNION	26.3	0.1	44.9	0.1	73.4	0.1	80.8	0.1	14.3	15.8	15.1
SUDAN	86.1	0.3	132.0	0.3	132.0	0.2	78.0	0.1	11.3	-12.3	-1.2
SENEGAL	62.0	0.2	83.2	0.2	66.8	0.1	76.7	0.1	7.6	-2.0	2.7
ANGOLA	24.0	0.1	46.1	0.1	85.2	0.1	76.2	0.1	17.8	13.4	15.6
BANGLADESH	31.5	0.1	67.8	0.1	67.8	0.1	72.7	0.1	21.1	1.8	11.0
CONGO	16.6	0.1	74.6	0.2	48.4	0.1	68.6	0.1	45.7	-2.1	19.4
MARTINIQUE	20.4	0.1	48.1	0.1	62.3	0.1	65.2	0.1	24.0	7.9	15.7
ETHIOPIA	16.4	0.1	29.9	0.1	66.5	0.1	62.5	0.1	16.3	20.3	18.2
YEMEN	27.0	0.1	58.6	0.1	67.0	0.1	61.6	0.1	21.4	1.3	10.9
SRI LANKA	21.0	0.1	54.5	0.1	90.0	0.1	57.0	0.1	26.9	1.1	13.3
UNTD.RP.TANZ	69.4	0.3	58.4	0.1	58.1	0.1	54.0	0.1	-4.2	-2.0	-3.1
BRUNEI	6.9	0	24.9	0.1	29.9	0	52.1	0.1	37.8	20.2	28.7
ZAMBIA	28.0	0.1	45.2	0.1	39.8	0.1	47.4	0.1	12.7	1.2	6.8
FR POLYNESIA	12.3	0	15.3	0	33.2	0.1	46.0	0.1	5.6	31.7	17.9
GHANA	72.0	0.3	20.4	0	35.9	0.1	41.0	0.1	-27.1	19.2	-6.8
ANDORRA	21.8	0.1	26.4	0.1	28.8	0	39.1	0.1	4.9	10.3	7.6
MAURITIUS	20.3	0.1	12.5	0	17.6	0	37.4	0.1	-11.4	31.4	7.9
URUGUAY	39.0	0.1	52.5	0.1	41.5	0.1	35.6	0.1	7.7	-9.2	-1.1
GREENLAND	12.7	0	21.1	0	28.2	0	34.5	0.1	13.5	13.0	13.3
PANAMA EX.CZ	18.2	0.1	30.0	0.1	33.0	0.1	34.2	0.1	13.4	3.3	8.2
FR.GUIANA	23.1	0.1	33.8	0.1	110.8	0.2	33.4	0.1	10.0	-3	4.7

Table 4.1.1 : Imports / Importations
Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
<u>Reporter EUR12</u>								
AEROSPACE / AERIEN								
Extra-EUR12	2188	6384	6544	8411	7860	31.51	4.69	17.33
Class 1	1957	2848	3796	4500	6128	18.01	12.72	15.34
USA	1840	2684	3492	4093	5600	17.37	12.53	14.93
Japan	4	12	32	12	52	68.18	12.91	37.80
EFTA	61	78	127	161	221	20.12	14.85	17.46
Class 2	215	302	765	785	778	37.34	0.42	17.44
Class 3	11	11	17	9	27	11.50	12.26	11.88
AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES / MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES								
Extra-EUR12	1840	3006	4711	8439	9746	26.50	19.93	23.17
Class 1	1793	2934	4517	7698	8231	25.98	16.19	20.99
USA	1482	2442	3594	5503	5035	24.79	8.79	16.52
Japan	76	143	446	1433	2319	55.64	51.01	53.31
EFTA	207	292	382	631	773	16.55	19.27	17.90
Class 2	37	60	167	674	1305	45.76	67.20	56.11
Class 3	7	10	8	7	12	3.39	10.67	6.97
ELECTRONIC EQUIPMENT / EQUIPEMENT ELECTRONIQUE								
Extra-EUR12	1783	2603	3339	6238	5911	16.98	15.35	16.16
Class 1	1182	1714	2195	3915	3676	16.74	13.76	15.24
USA	741	1064	1333	2139	1653	15.81	5.53	10.55
Japan	240	415	604	1303	1424	25.95	23.91	24.93
EFTA	174	205	223	387	510	6.40	22.97	14.39
Class 2	257	503	699	1456	1418	28.42	19.34	23.80
Class 3	29	23	22	21	18	-6.67	-4.89	-5.79
TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT / EQUIPEMENT TELECOMMUNICATION								
Extra-EUR12	3238	4642	7368	7948	9719	22.82	7.17	14.73
Class 1	2591	3490	4967	6252	7593	17.67	11.19	14.38
USA	415	628	829	944	1010	18.88	5.06	11.76
Japan	1488	2148	3107	4076	5038	20.21	12.84	16.47
EFTA	662	661	927	1065	1397	8.78	10.80	9.78
Class 2	588	1058	1278	1532	1892	21.42	10.31	15.73
Class 3	53	48	53	71	122	0.00	23.17	10.98
DRUGS / MEDICAMENTS								
Extra-EUR12	744	783	1097	1456	1615	10.19	10.15	10.17
Class 1	643	652	941	1210	1330	9.99	9.03	9.51
USA	257	310	466	625	587	16.04	5.94	10.88
Japan	44	46	70	98	158	12.31	22.57	17.33
EFTA	332	288	392	466	565	4.24	9.57	6.87
Class 2	69	62	73	93	98	1.42	7.64	4.48
Class 3	30	51	65	86	97	21.32	10.53	15.80

Table 4.1.1 (cont) : Imports / Importations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
SCIENTIFIC INSTRUMENTS / INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES								
Extra-EUR12	3764	5366	7867	12271	12988	20.24	13.35	16.74
Class 1	3302	4595	7002	10689	11406	20.67	12.97	16.76
USA	1542	2321	3851	6218	5686	25.71	10.23	17.72
Japan	861	1171	1699	2536	3307	18.52	18.12	18.32
EFTA	848	1027	1316	1708	2210	11.61	13.84	12.72
Class 2	388	683	772	1408	1344	18.77	14.87	16.80
Class 3	52	57	66	90	102	6.14	11.50	8.79
ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES ELECTRIQUES								
Extra-EUR12	1895	2745	3420	4655	5436	15.91	12.28	14.08
Class 1	1590	2290	2904	3950	4547	16.25	11.86	14.04
USA	609	921	1243	1732	1443	19.53	3.80	11.39
Japan	201	365	449	698	1006	22.25	22.35	22.30
EFTA	754	973	1149	1440	2010	11.11	15.01	13.04
Class 2	147	235	327	488	611	22.13	16.92	19.49
Class 3	154	207	167	182	236	2.05	9.03	5.48
NON-ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES NON-ELECTRIQUES								
Extra-EUR12	1158	1247	2060	2672	3029	15.49	10.12	12.77
Class 1	936	1034	1741	2254	2568	16.78	10.20	13.45
USA	512	571	832	822	675	12.91	-5.09	3.52
Japan	104	118	281	287	421	28.21	10.64	19.10
EFTA	303	319	506	953	1311	13.68	26.87	20.09
Class 2	161	165	264	353	395	13.16	10.60	11.87
Class 3	58	25	24	32	24	-19.80	0.00	-10.44
CHEMICALS / PRODUITS CHIMIQUES								
Extra-EUR12	2587	3409	4062	4872	5470	11.94	7.72	9.81
Class 1	1715	2209	2752	3475	3655	12.55	7.35	9.92
USA	919	942	1012	1122	1212	2.44	4.61	3.52
Japan	84	150	165	187	221	18.39	7.58	12.85
EFTA	539	789	1083	1619	1776	19.06	13.16	16.07
Class 2	72	470	419	556	688	55.32	13.20	32.60
Class 3	498	465	395	350	380	-5.63	-0.96	-3.32

Reporter USA

AEROSPACE / AERIEN								
World	653	1422	2708	3903	4975	42.70	16.42	28.89
EUR12	346	812	1667	2152	2874	48.15	14.59	30.29
Class 1	293	577	928	1504	1750	33.40	17.19	25.03
Japan	15	51	134	141	220	72.88	13.20	39.89
EFTA	2	23	72	82	150	144.95	20.14	71.55
Class 2	14	33	111	241	344	67.80	32.68	49.21
Class 3	0	1	2	5	7	-	36.78	-

Table 4.1.1 (cont) : Imports / Importations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES / MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES								
World	0	0	0	0	3	-	-	-
EUR12	0	0	0	0	2	-	-	-
Class 1	0	0	0	0	1	-	-	-
Japan	0	0	0	0	1	-	-	-
EFTA	0	0	0	0	0	-	-	-
Class 2	0	0	0	0	0	-	-	-
Class 3	0	0	0	0	0	-	-	-
ELECTRONIC EQUIPMENT / EQUIPEMENT ELECTRONIQUE								
World	1786	2860	5237	11820	8300	30.86	12.20	21.17
EUR12	241	364	585	1293	1416	24.82	24.73	24.78
Class 1	281	588	1097	3801	2680	40.56	25.02	32.56
Japan	228	444	874	3180	2127	39.92	24.90	32.20
EFTA	22	26	47	88	83	20.90	15.28	18.05
Class 2	1262	1907	3554	6721	4198	29.54	4.25	16.21
Class 3	1	1	2	4	6	18.92	31.61	25.10
TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT / EQUIPEMENT TELECOMMUNICATION								
World	4526	4524	8800	19246	19745	18.08	22.39	20.22
EUR12	239	187	259	487	533	2.03	19.77	10.55
Class 1	2572	2281	4950	11893	12844	17.78	26.92	22.27
Japan	2364	2022	4499	10891	12086	17.45	28.02	22.63
EFTA	39	40	74	205	155	17.37	20.30	18.83
Class 2	1713	2054	3584	6827	6306	20.27	15.17	17.69
Class 3	2	2	6	38	61	31.61	78.56	53.30
DRUGS / MEDICAMENTS								
World	314	341	560	906	971	15.56	14.75	15.16
EUR12	178	180	291	524	518	13.08	15.51	14.28
Class 1	95	113	191	278	360	19.08	17.17	18.12
Japan	47	54	84	123	143	15.62	14.23	14.92
EFTA	39	50	85	120	184	21.50	21.30	21.40
Class 2	34	36	57	71	62	13.79	2.12	7.80
Class 3	7	11	21	32	31	31.61	10.23	20.44
SCIENTIFIC INSTRUMENTS / INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES								
World	2553	2850	5367	12423	13199	20.41	25.23	22.80
EUR12	509	531	864	1880	2173	14.14	25.93	19.89
Class 1	1472	1606	3087	6536	7277	20.34	23.91	22.11
Japan	1110	1138	2369	5207	5877	20.87	25.50	23.16
EFTA	254	241	296	525	635	3.90	21.02	12.14
Class 2	567	709	1410	3995	3727	25.58	27.51	26.54
Class 3	4	4	6	12	21	10.67	36.78	23.03

Table 4.1.1 (cont) : Imports / Importations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES ELECTRIQUES								
World	1501	2207	3603	6434	6947	24.47	17.84	21.11
EUR12	404	582	770	1237	1621	17.50	20.45	18.97
Class 1	677	1007	1696	3005	3223	25.81	17.41	21.54
Japan	437	664	1200	2141	2351	28.73	18.31	23.41
EFTA	119	154	203	332	322	14.28	12.23	13.25
Class 2	398	585	1106	2177	2085	29.11	17.18	23.00
Class 3	22	33	31	15	18	8.95	-12.71	-2.48
NON-ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES NON-ELECTRIQUES								
World	2003	1664	2782	6359	6253	8.56	22.44	15.29
EUR12	624	723	664	1260	1547	1.57	23.55	12.02
Class 1	1227	818	1623	3809	3346	7.24	19.83	13.36
Japan	304	329	579	1344	1638	17.48	29.69	23.43
EFTA	61	124	111	140	113	16.14	0.45	8.01
Class 2	151	122	493	1287	1354	34.42	28.73	31.55
Class 3	0	1	2	2	6	-	31.61	-
CHEMICALS / PRODUITS CHIMIQUES								
World	1086	1181	1961	3360	2885	15.92	10.13	12.99
EUR12	529	540	660	1454	1286	5.69	18.15	11.74
Class 1	517	554	1162	1568	1326	22.44	3.36	12.49
Japan	59	86	160	326	344	28.33	21.09	24.66
EFTA	84	121	136	153	168	12.80	5.42	9.05
Class 2	35	52	119	326	258	35.79	21.34	28.36
Class 3	5	35	19	12	15	39.62	-5.74	14.72
Reporter Japan								
AEROSPACE / AERIEN								
World	427	886	1180	1751	2480	28.93	20.40	24.60
EUR12	36	97	153	76	168	43.58	2.37	21.23
Class 1	391	787	1026	1666	2308	27.27	22.47	24.85
USA	388	783	1021	1653	2307	27.36	22.60	24.96
EFTA	0	1	1	9	4	-	41.42	-
Class 2	0	0	0	0	0	-	-	-
Class 3	0	0	0	0	0	-	-	-
AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES / MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES								
World	317	523	670	1178	1165	20.57	14.83	17.67
EUR12	48	60	59	62	77	5.29	6.88	6.09
Class 1	239	390	529	977	930	21.97	15.15	18.51
USA	223	368	509	942	890	22.91	14.99	18.89
EFTA	7	7	5	14	18	-8.07	37.74	12.53
Class 2	30	73	82	139	157	8.58	7.63	22.98
Class 3	0	0	0	0	0	-	-	-

Table 4.1.1 (cont) : Imports / Importations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
ELECTRONIC EQUIPMENT / EQUIPEMENT ELECTRONIQUE								
World	415	631	912	1834	1484	21.75	12.94	17.27
EUR12	78	96	107	147	231	8.22	21.22	14.54
Class 1	238	358	525	1157	926	21.87	15.24	18.51
USA	231	340	508	1126	887	21.78	14.95	18.31
EFTA	7	14	12	12	19	14.42	12.17	13.29
Class 2	99	177	279	526	326	29.57	3.97	16.06
Class 3	0	0	0	3	1	-	-	-
TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT / EQUIPEMENT TELECOMMUNICATION								
World	270	292	458	655	759	14.12	13.46	13.79
EUR12	38	34	26	25	59	-9.05	22.74	5.65
Class 1	152	127	289	403	343	17.43	4.38	10.71
USA	146	122	281	388	329	17.78	4.02	10.69
EFTA	5	4	5	7	8	0.00	12.47	6.05
Class 2	79	130	141	220	346	5.58	5.16	20.28
Class 3	0	2	1	6	12	-	6.12	-
DRUGS / MEDICAMENTS								
World	310	355	572	688	649	16.55	3.21	9.68
EUR12	101	122	179	210	200	15.38	2.81	8.92
Class 1	131	148	277	384	356	20.59	6.47	13.31
USA	113	131	255	345	316	22.56	5.51	13.72
EFTA	18	16	19	35	40	1.36	20.46	10.50
Class 2	74	77	99	62	57	7.55	-2.89	-3.21
Class 3	4	8	17	32	36	3.58	0.63	31.61
SCIENTIFIC INSTRUMENTS / INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES								
World	642	888	1321	2069	2013	19.77	11.11	15.36
EUR12	135	173	190	269	331	8.92	14.89	11.86
Class 1	428	608	1005	1493	1330	23.79	7.26	15.23
USA	325	516	885	1300	1119	28.46	6.04	16.71
EFTA	98	84	104	172	195	1.50	17.02	8.98
Class 2	76	104	123	301	346	2.79	9.51	20.86
Class 3	2	3	3	6	7	0.67	3.59	16.95
ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES ELECTRIQUES								
World	315	461	778	1113	1040	25.36	7.53	16.10
EUR12	89	103	132	146	213	10.36	12.71	11.53
Class 1	149	221	443	617	496	31.31	2.87	16.22
USA	119	178	376	513	393	33.32	1.11	16.11
EFTA	28	41	57	96	92	19.45	12.71	16.03
Class 2	74	128	188	337	316	6.25	3.86	19.90
Class 3	3	9	15	13	15	9.53	0.00	22.28

Table 4.1.1 (cont) : Imports / Importations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
NON-ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES NON-ELECTRIQUES								
World	181	172	233	479	230	6.52	-0.32	3.04
EUR12	49	39	70	98	65	9.33	-1.84	3.60
Class 1	117	105	154	360	146	7.11	-1.32	2.81
USA	111	95	139	331	114	5.78	-4.84	0.33
EFTA	6	10	12	10	16	18.92	7.46	13.04
Class 2	15	28	8	20	19	-4.54	4.14	3.00
Class 3	0	1	0	1	0	-	-	-
CHEMICALS / PRODUITS CHIMIQUES								
World	466	718	1406	2291	1795	31.80	6.30	18.36
EUR12	116	186	304	401	419	27.23	8.35	17.41
Class 1	315	460	963	1725	1090	32.23	3.15	16.79
USA	264	413	888	1635	987	35.43	2.68	17.92
EFTA	49	43	64	74	89	6.90	8.59	7.75
Class 2	32	61	114	125	230	7.38	9.18	27.96
Class 3	4	11	25	40	56	8.11	2.34	39.08
Reporter EFTA								
AEROSPACE / AERIEN								
World	599	700	1162	1373	1681	18.02	9.67	13.77
EUR12	113	162	254	361	549	22.44	21.25	21.85
Class 1	474	483	897	1001	1095	17.29	5.11	11.03
USA	457	459	852	946	984	16.85	3.67	10.06
Japan	0	0	1	1	1	-	-	-
Class 2	3	4	2	5	18	-9.64	73.21	25.10
Class 3	9	51	9	6	19	0.00	20.54	9.79
AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES / MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES								
World	167	279	438	827	993	27.26	22.71	24.96
EUR12	80	124	192	346	424	24.47	21.90	23.18
Class 1	86	154	238	453	525	28.98	21.87	25.37
USA	59	108	167	290	304	29.71	16.16	22.74
Japan	5	10	25	90	125	49.53	49.53	49.53
Class 2	0	1	5	20	38	-	66.04	-
Class 3	0	1	2	8	6	-	31.61	-
ELECTRONIC EQUIPMENT / EQUIPEMENT ELECTRONIQUE								
World	377	543	651	1250	1205	14.63	16.64	15.63
EUR12	216	257	306	487	575	9.10	17.08	13.02
Class 1	146	250	291	636	519	18.82	15.56	17.18
USA	88	160	172	367	261	18.24	10.99	14.56
Japan	33	57	77	211	185	23.59	24.50	24.05
Class 2	15	34	53	126	103	37.10	18.07	27.23
Class 3	1	2	1	2	9	0.00	73.21	31.61

Table 4.1.1 (cont) : Imports / Importations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT / EQUIPEMENT TELECOMMUNICATION								
World	1135	1133	1465	1899	2497	6.59	14.26	10.36
EUR12	572	498	630	752	998	2.44	12.19	7.21
Class 1	507	552	737	1008	1291	9.80	15.04	12.39
USA	58	72	90	133	106	11.61	4.18	7.83
Japan	203	261	388	555	733	17.58	17.24	17.41
Class 2	50	76	83	125	184	13.51	22.02	17.69
Class 3	6	7	14	14	24	23.59	14.42	18.92
DRUGS / MEDICAMENTS								
World	136	163	237	320	433	14.90	16.26	15.58
EUR12	71	87	123	170	246	14.73	18.92	16.80
Class 1	61	69	105	136	165	14.54	11.96	13.25
USA	23	35	60	94	122	27.09	19.41	23.19
Japan	12	14	20	16	14	13.62	-8.53	1.95
Class 2	2	3	5	7	9	25.74	15.83	20.68
Class 3	3	4	5	7	13	13.62	26.98	20.12
SCIENTIFIC INSTRUMENTS / INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES								
World	865	1409	1707	2324	2941	18.52	14.57	16.53
EUR12	432	667	812	1088	1529	17.09	17.14	17.12
Class 1	400	666	778	1117	1279	18.09	13.23	15.64
USA	156	331	395	564	543	26.14	8.28	16.87
Japan	126	178	222	341	469	15.21	20.56	17.86
Class 2	27	68	108	108	123	41.42	3.30	20.87
Class 3	7	8	9	11	10	6.48	2.67	4.56
ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES ELECTRIQUES								
World	1332	1794	2110	2450	3141	12.19	10.46	11.32
EUR12	917	1227	1436	1640	2163	11.87	10.78	11.32
Class 1	367	489	581	697	841	12.17	9.69	10.92
USA	75	121	159	177	145	20.67	-2.28	8.59
Japan	33	68	87	144	222	27.42	26.39	26.91
Class 2	9	20	33	61	66	38.38	18.92	28.28
Class 3	39	58	60	52	70	11.37	3.93	7.59
NON-ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES NON-ELECTRIQUES								
World	796	734	882	1127	1383	2.60	11.90	7.15
EUR12	530	448	549	712	902	0.88	13.22	6.87
Class 1	227	265	285	373	437	5.85	11.28	8.53
USA	80	92	99	155	156	5.47	12.04	8.71
Japan	28	26	36	54	69	6.48	17.66	11.93
Class 2	2	4	4	7	6	18.92	10.67	14.72
Class 3	36	17	43	39	39	4.54	-2.41	1.01

Table 4.1.1 (cont) : Imports / Importations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
CHEMICALS / PRODUITS CHIMIQUES								
World	1414	1299	1654	2023	2189	4.00	7.26	5.61
EUR12	914	848	961	1275	1486	1.26	11.51	6.26
Class 1	444	397	562	603	604	6.07	1.82	3.92
USA	164	123	252	177	162	11.34	-10.46	-0.15
Japan	74	15	18	28	36	-29.77	18.92	-8.61
Class 2	2	8	12	14	26	56.51	21.32	37.80
Class 3	50	46	118	132	73	23.94	-11.31	4.84

Table 4.1.2: Exports / Exportations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

Reporter EUR12

AEROSPACE / AERIEN								
Extra-EUR12	2228	5909	8890	11052	9794	41.33	2.45	20.33
Class 1	933	1777	3203	3634	4789	36.12	10.58	22.69
USA	680	1269	2347	2942	3545	36.30	10.86	22.92
Japan	28	92	134	49	162	47.91	4.86	24.54
EFTA	105	266	219	337	583	20.17	27.73	23.90
Class 2	1242	1352	3418	4357	3002	28.80	-3.19	11.66
Class 3	52	50	91	78	130	15.02	9.33	12.14
AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES / MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITEMENT DE DONNES								
Extra-EUR12	1013	1551	2228	3713	4307	21.78	17.91	19.83
Class 1	715	1039	1627	2820	3342	22.82	19.72	21.26
USA	223	257	451	904	1140	19.25	26.09	22.62
Japan	31	37	49	47	77	12.13	11.96	12.04
EFTA	356	567	850	1400	1681	24.31	18.59	21.41
Class 2	228	445	516	746	799	22.65	11.55	16.97
Class 3	70	67	84	147	164	4.66	18.21	11.23
ELECTRONIC EQUIPMENT / EQUIPEMENT ELECTRONIQUE								
Extra-EUR12	1617	1929	2654	4287	4889	13.19	16.50	14.83
Class 1	591	760	1097	1919	2131	16.72	18.06	17.39
USA	184	296	520	949	1016	29.66	18.23	23.81
Japan	63	66	75	93	112	4.46	10.55	7.46
EFTA	283	324	376	663	744	7.36	18.60	12.84
Class 2	379	480	689	1049	1169	16.12	14.13	15.12
Class 3	80	89	89	146	214	2.70	24.52	13.09
TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT / EQUIPEMENT TELECOMMUNICATION								
Extra-EUR12	3945	4342	5387	6335	6974	8.10	6.67	7.38
Class 1	1229	1246	1757	2243	2792	9.35	12.28	10.80
USA	230	217	298	459	579	6.69	18.06	12.23
Japan	41	33	28	53	52	-9.09	16.74	3.02
EFTA	687	748	946	1097	1445	8.33	11.17	9.74
Class 2	2088	2564	3233	3527	3344	11.55	0.85	6.06
Class 3	102	85	77	151	308	-6.79	41.42	14.81

Table 4.1.2 (cont) : Exports / Exportations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
DRUGS / MEDICAMENTS								
Extra-EUR12	738	911	1223	1673	1896	13.46	11.58	12.52
Class 1	383	453	628	887	1021	13.16	12.92	13.04
USA	122	144	200	349	375	13.15	17.02	15.07
Japan	82	88	130	149	145	12.21	2.77	7.39
EFTA	124	165	215	261	360	14.75	13.75	14.25
Class 2	289	383	494	635	689	14.34	8.67	11.47
Class 3	33	42	59	88	103	15.63	14.95	15.29
SCIENTIFIC INSTRUMENTS / INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES								
Extra-EUR12	3039	3921	5587	8815	10549	16.44	17.22	16.83
Class 1	1738	2262	3298	5745	7289	17.37	21.93	19.63
USA	600	724	1290	2577	3186	21.09	25.36	23.21
Japan	135	169	198	292	405	10.05	19.59	14.72
EFTA	719	1002	1292	1990	2834	15.78	21.70	18.70
Class 2	1034	1304	1899	2456	2455	16.41	6.63	11.41
Class 3	260	349	384	577	762	10.24	18.69	14.39
ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES ELECTRIQUES								
Extra-EUR12	5615	6531	8731	9136	9763	11.67	2.83	7.16
Class 1	1792	2529	3064	3824	4789	14.35	11.81	13.07
USA	333	524	656	1111	1323	18.47	19.17	18.82
Japan	59	78	108	134	198	16.32	16.36	16.34
EFTA	949	1291	1528	1810	2465	12.65	12.70	12.67
Class 2	3101	3337	5074	4635	4108	13.10	-5.14	3.58
Class 3	721	662	589	674	859	-4.93	9.89	2.21
NON-ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES NON-ELECTRIQUES								
Extra-EUR12	3413	4031	4954	5967	5557	9.76	2.91	6.28
Class 1	1503	1833	2061	2788	2986	8.21	9.71	8.96
USA	546	635	536	1081	1339	-0.46	25.72	11.87
Japan	41	40	58	93	80	9.06	8.37	8.71
EFTA	542	526	686	905	987	6.07	9.52	7.78
Class 2	1670	2058	2607	2649	2330	11.78	-2.77	4.25
Class 3	233	118	264	527	237	3.17	-2.66	0.21
CHEMICALS / PRODUITS CHIMIQUES								
Extra-EUR12	4925	6236	7244	10151	10358	10.13	9.35	9.74
Class 1	1928	2343	2850	4270	4428	10.26	11.65	10.95
USA	510	381	582	1273	1148	3.36	18.51	10.67
Japan	109	197	312	330	415	30.07	7.39	18.19
EFTA	985	1374	1461	1926	2213	10.36	10.94	10.65
Class 2	1610	2026	2458	3351	3022	11.16	5.30	8.19
Class 3	669	980	839	1284	1142	5.82	8.01	6.91

Table 4.1.2 (cont) : Exports / Exportations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
<u>Reporter USA</u>								
AEROSPACE / AERIEN								
World	2456	3444	6210	8746	8889	26.10	9.38	17.44
EUR12	900	1436	2613	3251	3369	30.53	6.56	17.94
Class 1	633	941	1645	2533	2914	26.97	15.37	21.03
Japan	172	348	637	861	988	38.72	11.60	24.42
EFTA	120	127	262	368	407	21.56	11.64	16.49
Class 2	897	1036	1900	2907	2460	20.64	6.67	13.44
Class 3	3	8	16	20	109	51.97	61.56	56.69
AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES / MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES								
World	1901	2926	4703	7848	3539	25.41	-6.86	8.08
EUR12	966	1560	2204	3671	1425	22.90	-10.33	4.98
Class 1	669	949	1653	2835	1284	25.38	-6.12	8.49
Japan	140	221	349	628	410	25.65	4.11	14.38
EFTA	173	226	312	462	169	15.88	-14.21	-0.29
Class 2	244	391	818	1252	678	35.31	-4.58	13.63
Class 3	22	26	28	90	152	6.21	52.64	27.33
ELECTRONIC EQUIPMENT / EQUIPEMENT ELECTRONIQUE								
World	2144	3266	5256	8719	4109	25.13	-5.97	8.47
EUR12	578	814	1110	1667	1223	17.72	2.45	9.82
Class 1	359	586	914	1656	1197	26.32	6.98	16.25
Japan	150	210	332	679	428	21.97	6.56	14.00
EFTA	54	98	116	191	137	21.06	4.25	12.34
Class 2	2182	1852	3209	5348	1631	10.12	-15.57	-3.57
Class 3	5	15	23	47	58	46.45	26.02	35.85
TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT / EQUIPEMENT TELECOMMUNICATION								
World	1512	1789	3031	3592	2795	18.99	-2.01	7.98
EUR12	381	536	813	867	666	20.86	-4.86	7.23
Class 1	327	405	655	944	842	18.97	6.48	12.55
Japan	71	94	155	235	256	21.55	13.36	17.39
EFTA	54	75	110	143	125	19.47	3.25	11.06
Class 2	790	836	1550	1753	1231	18.35	-5.60	5.70
Class 3	14	11	13	27	56	-1.84	44.07	18.92
DRUGS / MEDICAMENTS								
World	254	380	659	818	913	26.91	8.49	17.34
EUR12	103	149	247	298	391	24.44	12.17	18.15
Class 1	93	150	309	401	395	35.01	6.33	19.82
Japan	31	77	191	229	215	57.55	3.00	27.39
EFTA	25	35	50	84	116	18.92	23.42	21.15
Class 2	57	79	101	117	120	15.37	4.40	9.75
Class 3	2	2	1	1	7	-15.91	62.66	16.95

Table 4.1.2 (cont) : Exports / Exportations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
SCIENTIFIC INSTRUMENTS / INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES								
World	2365	3448	5995	10635	9423	26.18	11.97	18.86
EUR12	1057	1581	2696	4689	4107	26.38	11.10	18.49
Class 1	782	995	1878	3267	2781	24.49	10.31	17.19
Japan	193	259	547	798	794	29.75	9.76	19.34
EFTA	109	169	246	315	300	22.57	5.09	13.49
Class 2	484	796	1355	2489	2172	29.35	12.52	20.64
Class 3	15	15	25	59	95	13.62	39.62	25.95
ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES ELECTRIQUES								
World	1412	1847	2969	4070	3587	20.42	4.84	12.36
EUR12	320	475	679	911	906	20.69	7.48	13.89
Class 1	399	490	809	1197	1079	19.33	7.47	13.24
Japan	74	98	155	269	219	20.30	9.03	14.53
EFTA	41	68	88	123	119	21.04	7.84	14.25
Class 2	648	857	1468	1938	1533	22.68	1.09	11.36
Class 3	45	24	13	22	70	-26.69	52.33	5.68
NON-ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES NON-ELECTRIQUES								
World	2260	2926	3994	5256	5361	15.30	7.64	11.40
EUR12	408	490	691	728	1033	14.08	10.57	12.31
Class 1	1142	1213	1916	2956	2460	13.81	6.45	10.07
Japan	56	71	99	133	143	15.31	9.63	12.43
EFTA	38	53	65	82	156	14.36	24.47	19.31
Class 2	689	1215	1366	1542	1696	18.66	5.56	11.92
Class 3	22	8	20	30	62	-2.35	32.69	13.83
CHEMICALS / PRODUITS CHIMIQUES								
World	1423	1640	2760	4233	2611	18.01	-1.38	7.88
EUR12	585	618	923	1396	912	12.08	-0.30	5.71
Class 1	516	610	1258	1858	1136	24.96	-2.52	10.37
Japan	171	235	622	1021	783	38.10	5.92	20.95
EFTA	159	157	283	296	158	15.50	-13.56	-0.08
Class 2	315	388	559	919	516	15.42	-1.98	6.36
Class 3	8	24	20	61	46	25.74	23.15	24.44

Reporter Japan

AEROSPACE / AERIEN								
World	42	63	180	179	210	43.88	3.93	22.28
EUR12	1	4	31	11	37	135.96	4.52	57.05
Class 1	24	58	133	122	165	53.43	5.54	27.25
USA	24	55	131	114	156	52.85	4.46	26.36
EFTA	17	1	16	3	1	-1.50	-50.00	-29.82
Class 2	0	0	0	46	9	-	-	-
Class 3	0	0	0	0	0	-	-	-

Table 4.1.2 (cont) : Exports / Exportations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES / MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES								
World	326	483	1620	6484	7918	49.31	48.69	49.00
EUR12	65	119	398	1397	2176	57.30	52.91	55.09
Class 1	180	247	978	4483	4781	52.67	48.69	50.67
USA	134	169	766	3918	4128	54.63	52.36	53.49
EFTA	6	17	43	151	190	63.62	44.98	54.02
Class 2	62	91	203	533	832	4.52	2.28	38.35
Class 3	19	26	42	72	129	1.93	2.38	27.05
ELECTRONIC EQUIPMENT / EQUIPEMENT ELECTRONIQUE								
World	1156	1848	3126	8198	7502	28.24	24.46	26.34
EUR12	231	386	559	1219	1331	24.72	24.22	24.47
Class 1	321	592	1078	3430	2329	35.37	21.24	28.11
USA	240	466	902	3044	1962	39.24	21.44	30.04
EFTA	39	68	95	193	179	24.93	17.16	20.98
Class 2	586	836	1394	3298	3563	4.19	6.44	25.31
Class 3	18	35	94	251	279	1.17	1.26	40.86
TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT / EQUIPEMENT TELECOMMUNICATION								
World	6373	8082	13711	24519	24182	21.11	15.24	18.14
EUR12	1528	2130	3835	4090	4703	25.87	5.23	15.09
Class 1	2872	2751	5433	14139	13846	17.28	26.35	21.73
USA	2286	2012	4088	11550	11297	15.64	28.93	22.11
EFTA	185	277	365	632	905	18.52	25.48	21.95
Class 2	1932	3028	4259	5474	4949	1.85	3.83	12.48
Class 3	41	173	183	816	684	5.35	9.04	42.16
DRUGS / MEDICAMENTS								
World	130	151	220	322	357	14.06	12.87	13.46
EUR12	34	46	71	97	124	20.21	14.96	17.56
Class 1	61	67	88	127	135	9.59	11.29	10.44
USA	41	45	66	104	116	12.64	15.14	13.88
EFTA	14	13	13	9	8	-1.84	-11.43	-6.76
Class 2	32	36	57	86	83	5.53	9.85	12.65
Class 3	2	2	3	13	14	0.67	6.98	27.54
SCIENTIFIC INSTRUMENTS / INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES								
World	3263	3810	6046	10486	12013	16.67	18.73	17.69
EUR12	865	1131	1610	2530	3279	16.80	19.46	18.12
Class 1	1329	1468	2659	5012	5760	18.93	21.32	20.12
USA	1056	1101	2171	4191	4870	19.74	22.38	21.06
EFTA	89	121	148	209	267	13.56	15.89	14.72
Class 2	1003	1098	1636	2587	2618	3.01	2.47	12.74
Class 3	66	113	140	357	354	0.68	6.10	23.36

Table 4.1.2 (cont) : Exports / Exportations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES ELECTRIQUES								
World	2552	2999	4435	7298	7560	14.82	14.26	14.54
EUR12	190	347	417	708	1052	21.72	26.03	23.85
Class 1	567	843	1388	2393	2470	25.08	15.50	20.20
USA	388	611	958	1831	1879	25.35	18.34	21.80
EFTA	35	68	76	143	214	21.39	29.54	25.40
Class 2	1571	1582	2466	3938	3428	1.93	8.58	10.24
Class 3	225	228	164	259	610	7.60	8.87	13.28
NON-ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES NON-ELECTRIQUES								
World	1552	1540	2445	4172	4376	12.03	15.66	13.83
EUR12	114	132	242	304	459	20.71	17.35	19.02
Class 1	399	466	739	1903	2263	16.66	32.28	24.23
USA	295	327	526	1413	1656	15.56	33.20	24.07
EFTA	27	30	38	68	63	8.92	13.47	11.17
Class 2	977	872	1344	1781	1414	8.30	1.28	4.73
Class 3	62	70	119	185	240	7.70	9.17	18.43
CHEMICALS / PRODUITS CHIMIQUES								
World	973	1134	1598	2482	2253	13.21	8.97	11.07
EUR12	78	103	113	178	220	9.71	18.12	13.84
Class 1	154	191	301	582	555	18.24	16.53	17.38
USA	88	108	193	405	404	21.69	20.28	20.99
EFTA	8	14	16	27	31	18.92	17.98	18.45
Class 2	623	656	874	1178	1041	8.83	4.47	6.63
Class 3	118	183	310	543	437	7.31	8.96	17.78
Reporter EFTA								
AEROSPACE / AERIEN								
World	239	228	443	590	751	16.68	14.11	15.39
EUR12	80	44	96	117	164	4.66	14.33	9.39
Class 1	36	54	89	263	447	25.39	49.70	37.01
USA	21	39	64	173	330	32.13	50.69	41.10
Japan	1	0	0	0	0	-100.00	-	-100.00
Class 2	123	130	257	209	138	20.23	-14.40	1.45
Class 3	0	0	1	0	1	-	-	-
AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES / MACHINES AUTOMATIQUES A TRAITMENT DE DONNES								
World	52	88	131	213	341	25.98	27.02	26.50
EUR12	25	39	61	98	175	24.98	30.14	27.54
Class 1	20	35	49	96	120	25.11	25.10	25.10
USA	7	8	10	25	39	9.33	40.53	23.95
Japan	0	0	0	1	2	-	-	-
Class 2	4	6	9	12	25	22.47	29.10	25.74
Class 3	3	9	12	6	22	41.42	16.36	28.28

Table 4.1.2 (cont) : Exports / Exportations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
ELECTRONIC EQUIPMENT / EQUIPEMENT ELECTRONIQUE								
World	174	242	294	430	586	14.01	18.82	16.39
EUR12	99	137	143	201	295	9.63	19.85	14.62
Class 1	46	67	89	146	191	17.94	21.03	19.48
USA	19	26	42	70	78	21.93	16.74	19.31
Japan	7	14	10	12	21	9.33	20.38	14.72
Class 2	17	24	44	59	71	26.84	12.71	19.56
Class 3	12	13	18	24	29	10.67	12.66	11.66
TELECOMMUNICATIONS EQUIPMENT / EQUIPEMENT TELECOMMUNICATION								
World	1135	1285	1878	2312	2692	13.42	9.42	11.40
EUR12	467	534	737	893	1136	12.08	11.42	11.75
Class 1	300	320	437	645	751	9.86	14.50	12.15
USA	20	30	67	173	139	35.29	20.01	27.42
Japan	3	2	2	4	6	-9.64	31.61	9.05
Class 2	339	403	642	695	641	17.31	-0.04	8.29
Class 3	28	29	61	78	163	21.49	27.85	24.63
DRUGS / MEDICAMENTS								
World	448	373	548	603	739	5.17	7.76	6.46
EUR12	299	209	294	351	380	-0.42	6.63	3.04
Class 1	73	74	135	111	164	16.61	4.99	10.65
USA	30	29	52	50	61	14.74	4.07	9.28
Japan	13	11	12	13	19	-1.98	12.17	4.86
Class 2	62	69	99	115	162	12.41	13.10	12.76
Class 3	15	21	20	26	33	7.46	13.34	10.36
SCIENTIFIC INSTRUMENTS / INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES								
World	1794	1902	2301	2972	3495	6.42	11.02	8.69
EUR12	646	762	898	1144	1400	8.58	11.74	10.15
Class 1	505	490	581	893	1110	3.57	17.57	10.35
USA	264	234	293	484	607	2.64	19.97	10.97
Japan	78	59	76	119	112	-0.65	10.18	4.63
Class 2	590	600	753	827	883	6.29	4.06	5.17
Class 3	53	50	69	108	102	6.82	10.27	8.53
ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES ELECTRIQUES								
World	1742	2003	2705	3117	3808	11.63	8.93	10.27
EUR12	651	866	997	1230	1783	11.24	15.64	13.42
Class 1	433	550	657	925	990	10.99	10.79	10.89
USA	101	137	156	351	274	11.48	15.12	13.29
Japan	23	34	44	85	74	17.61	13.88	15.73
Class 2	439	394	779	680	641	15.42	-4.76	4.85
Class 3	220	193	272	281	394	5.45	9.71	7.56

Table 4.1.2 (cont) : Exports / Exportations
 Products by Industry Group and Partner / Produits par Industrie et Partenaire

	Value, M. ECU					Annual Growth (%)		
	1978	1980	1982	1984	1986	78-82	82-86	78-86
NON-ELECTRICAL MACHINERY / MACHINES NON-ELECTRIQUES								
World	572	768	1068	1573	1999	16.89	16.97	16.93
EUR12	227	263	458	909	1293	19.18	29.62	24.29
Class 1	235	290	318	362	466	7.85	10.02	8.93
USA	77	139	94	85	128	5.11	8.02	6.56
Japan	3	3	10	13	20	35.12	18.92	26.76
Class 2	88	183	260	264	197	31.11	-6.70	10.60
Class 3	22	27	30	33	41	8.06	8.12	8.09
CHEMICALS / PRODUITS CHIMIQUES								
World	923	1083	1381	1941	2016	10.60	9.92	10.26
EUR12	314	356	500	717	747	12.33	10.56	11.44
Class 1	219	234	297	401	488	7.91	13.22	10.53
USA	45	38	50	77	111	2.67	22.06	11.95
Japan	49	38	65	76	96	7.32	10.24	8.77
Class 2	213	232	306	404	405	9.48	7.26	8.36
Class 3	167	150	146	181	180	-3.30	5.37	0.94

Table 4.2.1: Imports / Importations
Specialisation Index Ranked by Product / Indice de Specialisation
par Produit, 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Reporter EUR12									
Extra-EUR12									
Auto Data	1.92	1.57	1.67	1.77	1.66	1.84	2.11	2.13	1.98
Drugs	1.30	1.03	0.87	0.87	0.90	0.93	1.30	1.25	1.30
Aerospace	1.27	1.44	1.32	1.27	1.25	1.22	1.48	1.34	1.15
Chemicals	1.04	1.15	1.03	1.05	1.00	1.04	0.96	1.06	1.11
Sc Instrs	1.09	1.08	1.05	1.03	1.08	1.09	1.07	1.05	1.05
Eltrn Eqp	0.93	0.79	0.78	0.72	0.75	0.73	0.79	0.85	0.87
Elec Mach	0.82	0.77	0.76	0.71	0.77	0.80	0.82	0.81	0.80
Telecom E	0.80	0.82	0.86	0.88	0.91	0.82	0.70	0.65	0.75
N-El Mach	0.67	0.56	0.68	0.80	0.73	0.74	0.67	0.60	0.70
Class 1									
Auto Data	1.90	1.73	1.69	1.64	1.84	1.76	1.94	2.13	1.87
Sc Instrs	1.11	1.10	1.05	1.09	1.14	1.11	1.16	1.17	1.10
Aerospace	1.25	1.15	1.01	0.99	0.95	0.84	1.02	0.98	1.04
Eltrn Eqp	1.07	0.93	0.99	0.99	0.89	0.90	0.89	0.92	0.94
Chemicals	0.84	0.92	0.84	0.92	0.81	0.84	0.79	0.81	0.93
Drugs	1.02	1.17	1.00	0.97	1.03	1.00	0.93	0.90	0.90
Elec Mach	0.84	0.85	0.81	0.77	0.78	0.87	0.90	0.89	0.85
Telecom E	0.87	0.97	1.00	0.97	0.89	0.93	0.75	0.73	0.78
N-El Mach	0.55	0.53	0.60	0.67	0.70	0.73	0.64	0.64	0.65
Class 2									
Auto Data	1.90	1.90	1.70	2.70	1.75	2.40	3.07	3.27	3.06
Aerospace	3.70	2.73	2.83	3.17	3.22	3.45	3.57	2.80	2.27
Chemicals	1.85	2.05	2.22	2.27	2.20	2.17	2.53	2.17	2.02
Drugs	1.20	1.20	0.90	0.75	1.50	1.50	1.30	1.20	1.10
Sc Instrs	1.26	1.27	1.21	1.18	1.08	1.00	1.01	0.84	0.83
Eltrn Eqp	0.55	0.56	0.55	0.48	0.52	0.64	0.71	0.84	0.79
N-El Mach	1.66	1.45	1.57	1.80	1.10	0.92	0.96	0.89	0.77
Telecom E	0.84	0.89	0.91	0.96	0.86	0.80	0.75	0.65	0.74
Elec Mach	0.84	0.70	0.66	0.67	0.69	0.70	0.66	0.63	0.65
Class 3									
Auto Data	0.80	0.70	1.10	0.80	1.00	0.70	0.80	1.00	1.20
Sc Instrs	0.97	0.98	1.07	1.03	1.16	1.20	1.18	1.14	1.11
Chemicals	1.09	1.06	1.13	1.15	1.07	1.05	1.03	1.12	1.10
Elec Mach	0.86	0.87	0.92	0.85	0.93	0.99	1.07	1.04	1.05
Telecom E	0.98	0.96	1.08	1.08	1.08	0.90	0.84	0.80	0.92
Aerospace	0.60	1.50	0.24	0.80	1.05	0.80	1.10	0.55	0.90
Eltrn Eqp	1.10	0.93	1.30	1.50	1.35	1.30	1.25	0.95	0.90
Drugs	0.85	0.77	0.95	0.87	0.89	0.85	0.84	0.86	0.86
N-El Mach	0.72	0.78	0.70	0.76	0.48	0.80	0.76	0.86	0.60

Table 4.2.1 (cont) : Imports / Importations
Specialisation Index Ranked by Product / Indice de Specialisation
par Produit, 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Reporter USA									
World									
Telecom E	1.50	1.47	1.47	1.45	1.42	1.50	1.50	1.53	1.49
N-El Mach	1.54	1.60	1.63	1.50	1.29	1.44	1.41	1.33	1.41
Eltrn Eqp	1.24	1.37	1.53	1.40	1.54	1.45	1.31	1.16	1.19
Sc Instrs	0.98	0.99	0.98	0.97	0.96	1.01	0.96	0.95	1.05
Elec Mach	0.87	1.03	1.07	1.05	1.05	0.99	1.00	1.06	1.00
Drugs	0.73	0.70	0.67	0.67	0.60	0.60	0.70	0.80	0.75
Aerospace	0.50	0.45	0.52	0.61	0.67	0.48	0.61	0.61	0.72
Chemicals	0.58	0.63	0.63	0.54	0.63	0.60	0.58	0.61	0.57
Auto Data	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Class 1									
Telecom E	1.45	1.42	1.34	1.43	1.41	1.52	1.53	1.57	1.50
N-El Mach	1.65	1.91	1.67	1.71	1.40	1.56	1.49	1.44	1.36
Eltrn Eqp	0.73	0.90	1.04	1.03	1.02	1.27	1.19	1.03	1.14
Sc Instrs	1.02	0.99	0.93	1.01	0.96	0.97	0.94	0.91	1.00
Elec Mach	0.88	1.07	1.07	1.08	1.00	1.00	0.99	1.04	0.98
Aerospace	0.63	0.65	0.93	0.82	0.98	0.74	0.86	0.81	0.86
Chemicals	0.79	0.82	0.79	0.73	0.81	0.77	0.71	0.71	0.73
Drugs	0.68	0.90	0.87	0.87	0.80	0.80	0.63	0.67	0.67
Auto Data	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Class 2									
N-El Mach	0.72	0.88	0.73	0.90	0.94	1.20	1.18	1.23	1.23
Telecom E	1.14	1.09	1.13	1.11	1.11	1.11	1.12	1.20	1.15
Eltrn Eqp	1.26	1.28	1.33	1.27	1.22	1.15	1.11	1.09	1.09
Sc Instrs	0.85	0.78	0.81	0.91	0.90	0.97	0.97	1.03	1.07
Elec Mach	1.06	1.09	1.06	1.13	1.06	0.97	1.01	1.02	1.04
Aerospace	0.10	0.13	0.20	0.20	0.22	0.17	0.37	0.38	0.47
Chemicals	0.40	0.22	0.15	0.28	0.28	0.35	0.50	0.32	0.35
Drugs	0.27	0.30	0.35	0.30	0.50	0.40	0.30	0.30	0.30
Auto Data	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Class 3									
Telecom E	0.82	0.74	0.46	0.82	1.12	1.76	3.17	3.09	2.85
Eltrn Eqp	0.80	1.23	0.55	0.50	1.10	1.10	1.65	1.40	1.80
Drugs	4.27	3.25	2.08	2.94	2.62	3.16	2.22	2.20	1.71
Sc Instrs	1.63	1.86	0.75	0.84	0.96	0.81	1.11	1.21	1.41
Aerospace	0.00	1.90	0.22	2.00	1.10	1.10	4.20	2.45	1.40
N-El Mach	0.00	0.38	0.28	0.58	0.37	0.22	0.34	0.42	0.90
Elec Mach	2.68	3.12	1.50	1.88	1.58	0.81	0.63	0.63	0.50
Chemicals	0.24	0.13	0.87	0.32	0.47	0.53	0.25	0.20	0.27
Auto Data	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Table 4.2.1 (cont) : Imports / Importations
Specialisation Index Ranked by Product / Indice de Specialisation
par Produit, 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Reporter JAPAN									
World									
Drugs	3.10	2.57	2.40	2.27	2.53	2.07	2.85	2.60	2.80
Aerospace	1.42	1.37	1.13	1.44	1.21	1.72	1.45	1.78	1.95
Chemicals	1.07	1.13	1.33	1.41	1.87	1.90	2.11	2.01	1.94
Auto Data	1.90	1.60	1.77	1.55	1.27	1.19	1.40	1.50	1.25
Eltrn Eqp	1.24	1.29	1.16	1.15	1.10	1.05	1.09	1.01	1.16
Sc Instrs	1.07	1.15	1.06	0.94	0.97	0.88	0.86	0.88	0.86
Elec Mach	0.78	0.73	0.78	0.82	0.94	0.86	0.92	0.91	0.82
Telecom E	0.39	0.36	0.33	0.30	0.30	0.27	0.27	0.25	0.31
N-El Mach	0.60	0.44	0.58	0.45	0.44	0.40	0.57	0.32	0.29
Class 1									
Aerospace	1.50	1.62	1.65	1.61	1.41	1.97	1.71	2.10	2.13
Chemicals	1.16	1.12	1.31	1.45	1.79	1.81	2.08	1.87	1.95
Drugs	2.02	2.30	2.20	2.10	2.37	1.97	1.93	1.73	1.90
Eltrn Eqp	1.59	1.65	1.38	1.44	1.23	1.29	1.28	1.19	1.49
Auto Data	1.68	1.47	1.36	1.20	1.14	0.96	1.13	1.34	1.16
Sc Instrs	1.04	1.06	0.95	0.94	0.93	0.81	0.82	0.84	0.81
Elec Mach	0.70	0.63	0.61	0.71	0.74	0.69	0.75	0.71	0.66
N-El Mach	0.53	0.40	0.44	0.40	0.44	0.39	0.56	0.34	0.28
Telecom E	0.35	0.26	0.24	0.26	0.27	0.25	0.22	0.19	0.20
Class 2									
Chemicals	3.35	1.73	1.30	2.67	2.75	2.10	2.40	2.45	3.20
Drugs	5.13	5.65	4.95	4.40	9.60	6.70	3.60	3.20	3.20
Auto Data	6.20	5.60	9.40	8.10	3.95	3.20	2.67	2.55	1.74
Elec Mach	1.71	1.51	1.65	1.70	1.82	2.04	1.95	1.84	1.60
Sc Instrs	0.99	0.99	0.84	0.80	0.79	0.82	0.92	1.06	1.02
Eltrn Eqp	0.86	0.82	0.88	1.03	0.96	1.15	1.09	0.93	0.86
Telecom E	0.46	0.60	0.51	0.44	0.44	0.41	0.45	0.52	0.64
N-El Mach	0.62	0.82	1.20	0.73	0.16	0.12	0.24	0.27	0.18
Aerospace	0.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Class 3									
Drugs	5.88	5.55	3.70	3.36	2.82	2.74	2.69	2.17	2.87
Chemicals	0.46	0.38	0.67	1.00	0.83	0.99	1.01	1.24	1.44
Sc Instrs	1.97	2.96	1.38	1.11	0.64	0.69	0.68	0.66	0.68
Elec Mach	0.88	1.36	1.00	0.83	1.02	0.68	0.65	0.61	0.60
N-El Mach	0.66	0.74	0.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aerospace	2.95	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Auto Data	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Eltrn Eqp	1.97	1.23	4.15	1.00	0.75	0.00	0.00	0.00	0.00
Telecom E	0.98	1.48	0.56	0.33	1.50	1.02	0.81	0.84	0.00

Table 4.2.1 (cont) : Imports / Importations
Specialisation Index Ranked by Product / Indice de Specialisation
par Produit, 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Reporter EFTA									
World									
Elec Mach	1.63	1.69	1.86	1.77	1.86	1.75	1.80	1.82	1.74
Chemicals	1.59	1.48	1.46	1.44	1.60	1.77	1.66	1.79	1.66
Drugs	0.67	0.73	0.67	0.67	0.77	0.77	1.20	1.30	1.30
N-El Mach	1.30	1.65	1.52	1.42	1.23	1.24	1.19	1.09	1.20
Aerospace	0.98	0.60	0.54	0.86	0.87	1.16	1.01	0.75	0.93
Sc Instrs	0.71	0.88	1.03	0.92	0.92	0.84	0.85	0.89	0.89
Auto Data	0.48	0.45	0.58	0.63	0.60	0.70	0.87	0.89	0.75
Telecom E	0.79	0.83	0.78	0.73	0.71	0.64	0.70	0.68	0.72
Eltrn Eqp	0.55	0.56	0.61	0.55	0.57	0.56	0.66	0.74	0.66
Class 1									
Elec Mach	1.63	1.72	1.73	1.77	1.73	1.76	1.82	1.83	1.75
Chemicals	1.59	1.31	1.36	1.44	1.42	1.58	1.46	1.60	1.67
N-El Mach	1.05	1.50	1.16	1.21	1.07	1.11	1.05	1.11	1.07
Aerospace	0.90	0.63	0.65	0.84	0.91	1.21	1.06	0.77	0.88
Eltrn Eqp	0.79	0.77	0.82	0.83	0.76	0.79	0.87	0.93	0.88
Drugs	0.50	0.73	0.67	0.67	0.77	0.77	0.80	0.87	0.87
Sc Instrs	0.67	0.78	0.87	0.86	0.81	0.76	0.82	0.85	0.86
Telecom E	0.87	0.97	0.86	0.78	0.78	0.70	0.72	0.70	0.73
Auto Data	0.42	0.40	0.45	0.50	0.55	0.56	0.69	0.80	0.68
Class 2									
Drugs	0.60	1.15	0.70	0.80	1.60	1.80	1.50	2.20	1.60
Auto Data	0.00	0.00	0.50	1.60	0.80	1.80	1.40	1.00	1.32
Chemicals	0.90	1.00	0.62	0.77	0.98	0.52	1.00	1.20	1.13
Sc Instrs	1.53	1.87	1.95	1.99	2.36	1.53	1.20	1.11	1.13
Telecom E	1.26	1.08	1.06	0.99	0.88	0.91	0.94	0.94	1.07
Elec Mach	0.91	0.85	0.92	1.16	1.08	1.14	1.29	1.20	1.05
Eltrn Eqp	0.57	0.50	0.60	0.67	0.62	0.81	0.95	1.08	0.86
Aerospace	0.90	0.77	0.60	0.10	0.14	0.82	0.37	0.93	0.77
N-El Mach	0.36	0.43	0.60	0.63	0.26	0.18	0.30	0.13	0.17
Class 3									
N-El Mach	2.64	2.08	2.20	3.10	2.75	2.28	2.88	2.80	3.70
Aerospace	3.00	1.10	5.26	4.30	1.70	1.85	2.20	3.40	2.40
Auto Data	0.00	0.50	0.50	0.50	0.80	0.90	3.00	2.10	2.30
Eltrn Eqp	0.23	0.17	0.50	0.55	0.20	0.45	0.35	0.65	1.70
Elec Mach	1.29	1.21	1.20	1.30	1.05	1.18	0.96	1.32	1.21
Chemicals	0.65	0.93	0.52	0.72	1.00	1.03	1.22	0.88	0.82
Telecom E	0.67	0.88	0.72	1.07	0.90	1.02	0.52	0.74	0.70
Drugs	0.50	0.55	0.35	0.30	0.21	0.25	0.22	0.32	0.45
Sc Instrs	0.77	0.76	0.68	0.76	0.49	0.51	0.46	0.52	0.42

Table 4.2.2: Exports / Exportations
Specialisation Index Ranked by Product / Indice de Specialisation
par Produit, 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Reporter EUR12									
Extra-EUR12									
Chemicals	1.43	1.45	1.47	1.61	1.54	1.69	1.66	1.82	1.80
Aerospace	1.05	1.37	1.52	1.49	1.58	1.59	1.65	1.55	1.53
Drugs	1.40	1.35	1.30	1.35	1.30	1.35	1.35	1.35	1.50
Elec Mach	1.25	1.18	1.16	1.22	1.24	1.33	1.24	1.18	1.17
N-El Mach	1.07	1.00	1.04	1.16	1.06	1.11	1.09	0.89	0.97
Sc Instrs	0.72	0.71	0.74	0.73	0.74	0.76	0.85	0.85	0.87
Eltrn Eqp	0.76	0.74	0.61	0.62	0.63	0.61	0.64	0.78	0.84
Auto Data	0.76	0.80	0.73	0.75	0.69	0.68	0.68	0.85	0.74
Telecom E	0.74	0.75	0.68	0.59	0.61	0.58	0.55	0.53	0.57
Class 1									
Chemicals	1.62	1.64	1.65	1.77	1.62	1.80	1.90	1.73	1.89
Drugs	1.17	1.17	1.07	1.50	1.07	1.65	1.60	1.40	1.50
Aerospace	1.07	1.23	1.25	1.45	1.49	1.43	1.43	1.43	1.43
Elec Mach	1.28	1.27	1.27	1.33	1.30	1.39	1.36	1.34	1.30
N-El Mach	1.16	1.18	1.29	1.23	1.17	1.06	1.10	0.90	0.99
Sc Instrs	0.80	0.81	0.84	0.83	0.84	0.92	1.02	0.95	0.99
Auto Data	0.82	0.90	0.81	0.84	0.83	0.81	0.77	1.04	0.91
Eltrn Eqp	0.92	0.80	0.76	0.76	0.80	0.77	0.76	0.90	0.90
Telecom E	0.57	0.56	0.48	0.42	0.45	0.42	0.38	0.39	0.40
Class 2									
Drugs	1.25	1.30	1.35	1.35	1.20	1.30	2.70	1.55	1.65
Chemicals	1.25	1.34	1.45	1.48	1.34	1.45	1.59	1.73	1.60
Aerospace	1.19	1.48	1.21	1.29	1.40	1.37	1.55	1.24	1.44
N-El Mach	1.10	0.98	1.06	1.09	1.07	1.20	1.13	1.02	1.11
Elec Mach	1.21	1.15	1.19	1.21	1.24	1.28	1.10	1.10	1.09
Auto Data	1.00	1.05	1.07	0.77	0.83	0.87	0.80	0.93	0.95
Telecom E	0.89	0.86	0.84	0.81	0.79	0.79	0.84	0.82	0.84
Sc Instrs	0.74	0.75	0.77	0.82	0.77	0.80	0.81	0.81	0.78
Eltrn Eqp	0.37	0.38	0.34	0.32	0.31	0.30	0.30	0.47	0.47
Class 3									
Chemicals	1.08	1.10	1.18	1.23	1.13	1.10	1.25	1.53	1.32
Drugs	0.75	0.85	0.85	1.00	1.20	1.00	1.20	1.40	1.30
Sc Instrs	1.06	1.01	1.02	1.09	1.11	0.95	1.05	1.19	1.21
Aerospace	1.15	1.60	2.00	1.30	1.23	1.40	2.10	1.83	1.10
Elec Mach	0.93	0.97	0.97	0.89	0.99	1.02	1.08	1.12	0.95
N-El Mach	1.05	0.97	0.80	0.83	1.07	1.29	1.31	1.10	0.86
Eltrn Eqp	1.20	0.98	0.90	0.90	0.72	0.76	0.67	0.69	0.79
Auto Data	1.07	1.10	0.90	1.17	0.85	0.93	1.00	0.88	0.70
Telecom E	0.92	0.61	0.44	0.38	0.39	0.40	0.27	0.26	0.53

Table 4.2.2 (cont) : Exports / Exportations
Specialisation Index Ranked by Product / Indice de Specialisation
par Produit, 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Reporter USA									
World									
Aerospace	1.95	1.47	1.45	1.54	1.46	1.55	1.47	1.87	2.16
N-El Mach	1.20	1.29	1.23	1.21	1.12	1.11	1.08	1.46	1.44
Sc Instrs	0.94	0.96	1.06	1.02	1.06	1.10	1.16	1.19	1.21
Eltrn Eqp	1.70	1.83	1.68	1.61	1.64	1.59	1.47	1.04	1.11
Drugs	0.80	0.90	0.90	0.80	0.95	0.90	0.75	1.00	1.10
Auto Data	2.42	2.44	2.25	2.18	1.89	1.70	1.62	1.02	0.96
Chemicals	0.69	0.71	0.63	0.74	0.78	0.79	0.79	0.71	0.70
Elec Mach	0.53	0.55	0.53	0.61	0.55	0.58	0.63	0.73	0.67
Telecom E	0.48	0.51	0.46	0.41	0.45	0.40	0.35	0.36	0.36
Class 1									
Aerospace	1.88	1.94	1.70	1.65	1.68	1.75	1.83	1.88	2.23
Drugs	0.63	0.70	0.70	1.00	0.80	1.15	1.00	1.30	1.40
N-El Mach	1.27	1.25	1.22	1.21	1.26	1.22	1.17	1.44	1.38
Eltrn Eqp	1.53	1.44	1.43	1.29	1.26	1.15	1.06	1.17	1.23
Sc Instrs	0.90	0.89	0.97	0.99	0.99	1.08	1.14	1.13	1.11
Chemicals	0.98	0.98	0.88	1.09	1.06	1.02	1.16	0.99	1.04
Auto Data	2.00	2.00	1.99	1.88	1.68	1.45	1.42	0.92	0.87
Elec Mach	0.54	0.53	0.49	0.59	0.54	0.60	0.60	0.69	0.65
Telecom E	0.34	0.38	0.37	0.33	0.32	0.29	0.25	0.26	0.26
Class 2									
Aerospace	1.87	1.44	1.74	1.62	1.28	1.58	1.32	1.92	2.04
N-El Mach	0.99	1.18	1.16	0.95	0.93	0.81	0.84	1.30	1.41
Auto Data	2.30	2.45	1.73	2.03	2.20	2.20	1.73	1.40	1.40
Sc Instrs	0.76	0.83	0.89	0.94	0.92	0.98	1.05	1.09	1.20
Eltrn Eqp	2.51	2.61	2.49	2.26	2.36	2.21	1.95	1.23	1.13
Elec Mach	0.55	0.59	0.57	0.65	0.59	0.56	0.59	0.76	0.71
Telecom E	0.74	0.64	0.51	0.55	0.63	0.56	0.53	0.60	0.54
Drugs	0.55	0.60	0.55	0.45	0.40	0.40	0.60	0.40	0.50
Chemicals	0.54	0.57	0.52	0.54	0.50	0.55	0.56	0.38	0.48
Class 3									
Aerospace	1.10	1.80	6.00	2.25	3.37	5.55	5.60	5.03	5.53
Auto Data	5.40	6.53	6.50	2.88	4.40	4.97	6.30	6.27	3.87
N-El Mach	1.62	1.63	1.00	1.60	1.26	1.08	0.76	2.16	1.36
Eltrn Eqp	1.23	2.22	2.83	2.54	2.90	2.60	2.20	1.51	1.27
Sc Instrs	1.00	1.13	0.81	0.96	1.12	0.97	1.10	0.87	0.91
Telecom E	2.06	1.56	1.04	1.07	1.02	1.02	0.51	0.25	0.57
Drugs	0.75	0.90	0.75	0.95	0.30	0.40	0.15	0.40	0.55
Elec Mach	0.95	0.49	0.64	0.59	0.34	0.48	0.36	0.71	0.47
Chemicals	0.21	0.40	0.53	0.68	0.42	0.44	0.61	0.13	0.32

Table 4.2.2 (cont) : Exports / Exportations
Specialisation Index Ranked by Product / Indice de Specialisation
par Produit, 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Reporter JAPAN									
World									
Telecom E	1.94	2.12	2.23	2.11	2.16	2.07	2.01	1.98	1.92
Auto Data	0.40	0.42	0.40	0.50	0.70	1.01	1.12	1.24	1.32
Eltrn Eqp	0.89	1.07	1.02	0.94	1.04	1.07	1.16	1.19	1.26
Sc Instrs	1.24	1.25	1.26	1.15	1.13	1.04	0.96	0.96	0.95
Elec Mach	0.92	0.94	0.93	0.92	0.89	0.92	0.95	0.92	0.88
N-El Mach	0.79	0.75	0.70	0.78	0.73	0.74	0.72	0.63	0.73
Chemicals	0.45	0.51	0.47	0.44	0.48	0.45	0.39	0.39	0.38
Drugs	0.40	0.45	0.40	0.30	0.35	0.30	0.25	0.25	0.25
Aerospace	0.04	0.03	0.03	0.04	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03
Class 1									
Telecom E	2.43	2.44	2.44	2.38	2.31	2.20	2.03	2.14	1.93
Auto Data	0.34	0.36	0.37	0.47	0.69	0.98	1.06	1.30	1.38
Eltrn Eqp	1.02	1.13	1.26	1.03	1.17	1.11	1.21	1.24	1.14
Sc Instrs	1.22	1.25	1.24	1.16	1.07	0.99	0.88	0.89	0.90
Elec Mach	0.65	0.75	0.76	0.78	0.75	0.72	0.73	0.77	0.70
N-El Mach	0.47	0.53	0.54	0.52	0.54	0.53	0.58	0.54	0.67
Drugs	0.37	0.40	0.33	0.45	0.27	0.35	0.25	0.30	0.30
Chemicals	0.24	0.28	0.27	0.25	0.23	0.22	0.22	0.21	0.24
Aerospace	0.06	0.06	0.06	0.05	0.07	0.06	0.03	0.04	0.04
Class 2									
Eltrn Eqp	0.96	1.09	1.02	0.95	1.04	1.09	1.16	1.64	1.66
Telecom E	1.42	1.55	1.68	1.72	1.74	1.62	1.61	1.48	1.45
Auto Data	0.45	0.50	0.37	0.37	0.57	0.70	0.70	0.95	1.15
Elec Mach	1.05	1.00	0.96	0.97	1.01	1.06	1.16	1.11	1.06
Sc Instrs	1.23	1.17	1.12	1.09	1.12	1.05	1.05	1.01	0.97
N-El Mach	1.11	0.88	0.76	0.89	0.92	1.00	0.94	0.83	0.79
Chemicals	0.84	0.90	0.80	0.76	0.79	0.69	0.69	0.62	0.64
Drugs	0.25	0.30	0.20	0.20	0.25	0.25	0.50	0.25	0.25
Aerospace	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.02	0.01	0.01
Class 3									
Eltrn Eqp	1.10	1.27	1.05	1.42	1.78	1.80	1.68	1.21	1.46
Telecom E	1.48	2.38	2.60	2.24	2.16	2.02	2.18	1.89	1.66
N-El Mach	1.13	1.47	1.40	1.55	1.13	0.77	0.67	0.71	1.24
Elec Mach	1.17	0.91	0.98	1.05	0.65	0.73	0.61	0.79	0.97
Sc Instrs	1.09	1.01	0.97	1.06	0.95	1.10	0.95	0.84	0.81
Auto Data	1.13	0.67	1.03	0.73	1.00	1.10	0.73	0.70	0.78
Chemicals	0.76	0.74	0.65	0.57	0.98	0.92	0.78	0.59	0.72
Drugs	0.20	0.15	0.10	0.10	0.15	0.15	0.25	0.15	0.25
Aerospace	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Table 4.2.2 (cont) : Exports / Exportations
Specialisation Index Ranked by Product / Indice de Specialisation
par Produit, 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Reporter EFTA									
World									
Drugs	3.15	2.80	2.35	2.65	2.55	2.45	2.20	2.10	2.25
Elec Mach	1.45	1.58	1.57	1.51	1.68	1.79	1.89	1.81	1.78
Chemicals	1.00	1.07	1.13	1.32	1.28	1.39	1.41	1.41	1.37
N-El Mach	0.67	0.80	0.87	0.96	0.99	1.30	1.27	1.20	1.36
Sc Instrs	1.58	1.44	1.59	1.49	1.34	1.24	1.27	1.15	1.12
Telecom E	0.80	0.90	0.89	0.80	0.92	0.89	0.88	0.86	0.86
Aerospace	0.43	0.36	0.26	0.34	0.34	0.37	0.39	0.46	0.46
Eltrn Eqp	0.31	0.34	0.33	0.32	0.30	0.28	0.28	0.37	0.40
Auto Data	0.14	0.18	0.18	0.18	0.17	0.17	0.17	0.25	0.23
Class 1									
Drugs	2.67	2.20	1.77	3.25	2.10	3.00	2.45	2.15	2.25
Elec Mach	1.78	1.98	1.90	1.92	2.02	2.21	2.27	2.22	2.08
N-El Mach	0.82	0.91	1.04	1.06	1.27	1.60	1.49	1.44	1.61
Chemicals	1.04	1.11	1.11	1.38	1.30	1.34	1.48	1.26	1.46
Sc Instrs	1.23	1.12	1.24	1.21	1.08	1.04	1.07	0.97	0.94
Telecom E	0.82	0.87	0.89	0.78	0.86	0.82	0.77	0.78	0.74
Eltrn Eqp	0.52	0.49	0.54	0.51	0.49	0.45	0.41	0.54	0.57
Aerospace	0.31	0.34	0.18	0.29	0.25	0.30	0.44	0.54	0.50
Auto Data	0.13	0.15	0.16	0.17	0.16	0.14	0.15	0.24	0.22
Class 2									
Drugs	1.65	1.80	1.70	1.65	1.55	1.55	3.50	2.15	2.55
Sc Instrs	2.62	2.41	2.45	2.51	1.99	1.90	1.95	1.69	1.86
Chemicals	1.04	0.97	1.14	1.14	1.08	1.06	1.38	1.32	1.42
Elec Mach	1.06	0.99	0.96	1.00	1.23	1.26	1.16	1.09	1.13
Telecom E	0.90	1.01	0.90	0.92	1.02	1.03	1.18	1.24	1.07
N-El Mach	0.36	0.51	0.64	0.63	0.69	0.72	0.81	0.63	0.62
Aerospace	0.73	0.76	0.80	0.67	0.68	0.81	0.53	0.36	0.44
Auto Data	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.17	0.10	0.13	0.20
Eltrn Eqp	0.10	0.11	0.12	0.12	0.13	0.09	0.12	0.18	0.18
Class 3									
Elec Mach	1.21	1.36	1.40	1.38	1.80	1.68	2.24	2.04	1.77
Drugs	1.45	1.50	2.15	1.60	1.60	1.50	1.75	1.40	1.70
Telecom E	1.08	0.61	0.74	0.96	1.21	1.28	0.71	0.55	1.13
Chemicals	1.15	1.04	0.90	0.97	0.77	0.87	0.88	1.23	0.85
Sc Instrs	0.93	0.69	0.73	0.75	0.79	0.83	0.98	0.96	0.66
N-El Mach	0.42	0.88	0.92	0.90	0.48	0.36	0.41	0.54	0.60
Eltrn Eqp	0.77	0.70	0.65	0.76	0.58	0.48	0.55	0.47	0.43
Auto Data	0.20	0.37	0.60	0.35	0.47	0.60	0.20	0.60	0.38
Aerospace	0.00	0.10	0.00	0.00	0.07	0.00	0.00	0.10	0.03

Table 4.3.1
Reporter EUR12
Intra-Industry Specialisation Index: Partner by Product, Ranked 1986/
Indice de Specialisation entre Industrie : Partenaire par Produit ,par 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World									
Chemicals	0.31	0.26	0.29	0.26	0.28	0.33	0.35	0.35	0.31
N-El Mach	0.49	0.50	0.53	0.46	0.41	0.35	0.38	0.33	0.29
Elect Mac	0.50	0.44	0.41	0.44	0.44	0.41	0.32	0.30	0.28
Aerospace	0.01	-0.00	-0.04	-0.02	0.15	0.10	0.14	0.06	0.11
Drugs	-0.00	0.04	0.08	0.06	0.05	0.04	0.07	0.07	0.08
Eltrn Eqp	-0.05	-0.08	-0.15	-0.12	-0.11	-0.13	-0.19	-0.15	-0.09
Sc Instrs	-0.11	-0.13	-0.16	-0.17	-0.17	-0.18	-0.16	-0.10	-0.10
Telecom E	0.10	0.04	-0.03	-0.14	-0.16	-0.15	-0.11	-0.10	-0.16
Auto Data	-0.29	-0.30	-0.32	-0.36	-0.36	-0.37	-0.39	-0.35	-0.39
Class 1									
Chemicals	0.06	-0.00	0.03	-0.03	0.02	0.07	0.10	0.15	0.10
N-El Mach	0.23	0.28	0.28	0.22	0.08	-0.01	0.11	0.12	0.08
Elect Mac	0.06	0.03	0.05	0.07	0.03	-0.02	-0.02	0.03	0.03
Aerospace	-0.35	-0.36	-0.23	-0.24	-0.08	-0.12	-0.11	-0.02	-0.12
Drugs	-0.25	-0.20	-0.18	-0.23	-0.20	-0.21	-0.15	-0.15	-0.13
Sc Instrs	-0.31	-0.32	-0.34	-0.37	-0.36	-0.36	-0.30	-0.24	-0.22
Eltrn Eqp	-0.33	-0.34	-0.39	-0.36	-0.33	-0.32	-0.34	-0.30	-0.27
Auto Data	-0.43	-0.44	-0.48	-0.48	-0.47	-0.46	-0.46	-0.39	-0.42
Telecom E	-0.36	-0.41	-0.47	-0.54	-0.48	-0.53	-0.47	-0.44	-0.46
USA									
N-El Mach	0.03	0.15	0.05	-0.04	-0.22	-0.05	0.14	0.26	0.33
Chemicals	-0.29	-0.43	-0.42	-0.41	-0.27	-0.04	0.06	0.13	-0.03
Elect Mac	-0.29	-0.27	-0.27	-0.26	-0.31	-0.29	-0.22	-0.11	-0.04
Aerospace	-0.46	-0.47	-0.36	-0.35	-0.20	-0.26	-0.16	-0.10	-0.22
Drugs	-0.36	-0.35	-0.37	-0.41	-0.40	-0.35	-0.28	-0.30	-0.22
Eltrn Eqp	-0.60	-0.55	-0.56	-0.48	-0.44	-0.37	-0.39	-0.35	-0.24
Telecom E	-0.29	-0.40	-0.49	-0.55	-0.47	-0.47	-0.35	-0.29	-0.27
Sc Instrs	-0.44	-0.49	-0.52	-0.52	-0.50	-0.48	-0.41	-0.35	-0.28
Auto Data	-0.74	-0.74	-0.81	-0.80	-0.78	-0.76	-0.72	-0.61	-0.63
Japan									
Chemicals	0.13	0.04	0.14	0.06	0.31	0.35	0.28	0.31	0.31
Aerospace	0.75	0.89	0.77	0.45	0.61	0.87	0.61	0.73	0.51
Drugs	0.30	0.31	0.31	0.25	0.30	0.25	0.21	-0.00	-0.04
Elect Mac	-0.55	-0.59	-0.65	-0.64	-0.61	-0.64	-0.68	-0.65	-0.67
N-El Mach	-0.43	-0.50	-0.49	-0.59	-0.66	-0.61	-0.51	-0.64	-0.68
Sc Instrs	-0.73	-0.75	-0.75	-0.80	-0.79	-0.80	-0.79	-0.79	-0.78
Eltrn Eqp	-0.58	-0.64	-0.73	-0.73	-0.78	-0.82	-0.87	-0.86	-0.85
Auto Data	-0.42	-0.50	-0.59	-0.71	-0.80	-0.90	-0.94	-0.93	-0.94
Telecom E	-0.95	-0.96	-0.97	-0.98	-0.98	-0.98	-0.97	-0.98	-0.98

Table 4.3.1 (cont...)

Reporter EUR12

Intra-Industry Specialisation Index: Partner by Product, Ranked 1986/

Indice de Specialisation entre Industrie : Partenaire par Produit ,par 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EFTA									
Aerospace	0.27	0.09	0.55	0.33	0.27	0.51	0.35	0.33	0.45
Auto Data	0.26	0.29	0.32	0.35	0.38	0.35	0.38	0.34	0.37
Eltrn Eqp	0.24	0.24	0.22	0.16	0.26	0.24	0.26	0.29	0.19
Sc Instrs	-0.08	-0.03	-0.01	-0.04	-0.01	0.03	0.08	0.15	0.12
Chemicals	0.29	0.25	0.27	0.16	0.15	0.10	0.09	0.11	0.11
Elect Mac	0.11	0.09	0.14	0.16	0.14	0.07	0.11	0.13	0.10
Telecom E	0.02	0.03	0.06	0.03	0.01	0.00	0.01	0.01	0.02
N-El Mach	0.28	0.23	0.24	0.21	0.15	-0.08	-0.03	-0.07	-0.14
Drugs	-0.46	-0.34	-0.27	-0.33	-0.29	-0.35	-0.28	-0.20	-0.22
Class 2									
Drugs	0.61	0.67	0.72	0.76	0.74	0.73	0.74	0.75	0.75
Elect Mac	0.91	0.89	0.87	0.88	0.88	0.86	0.81	0.77	0.74
N-El Mach	0.82	0.82	0.85	0.83	0.82	0.81	0.76	0.67	0.71
Chemicals	0.91	0.79	0.62	0.71	0.71	0.73	0.72	0.67	0.63
Aerospace	0.70	0.77	0.63	0.58	0.63	0.58	0.69	0.55	0.59
Sc Instrs	0.45	0.36	0.31	0.39	0.42	0.37	0.27	0.41	0.29
Telecom E	0.56	0.45	0.42	0.38	0.43	0.41	0.39	0.43	0.28
Eltrn Eqp	0.19	0.08	-0.02	0.07	-0.01	-0.06	-0.16	-0.18	-0.10
Auto Data	0.72	0.68	0.76	0.55	0.51	0.35	0.05	-0.11	-0.24
Class 3									
Auto Data	0.82	0.80	0.74	0.88	0.83	0.90	0.91	0.87	0.86
Eltrn Eqp	0.47	0.48	0.59	0.62	0.60	0.72	0.75	0.83	0.84
N-El Mach	0.60	0.50	0.65	0.58	0.83	0.88	0.89	0.77	0.82
Sc Instrs	0.67	0.73	0.72	0.71	0.71	0.72	0.73	0.79	0.76
Aerospace	0.65	0.63	0.64	0.79	0.69	0.77	0.79	0.91	0.66
Elect Mac	0.65	0.58	0.52	0.50	0.56	0.68	0.57	0.57	0.57
Chemicals	0.15	0.03	0.36	0.39	0.36	0.49	0.57	0.54	0.50
Telecom E	0.32	0.35	0.28	0.19	0.18	0.36	0.36	0.51	0.43
Drugs	0.05	0.07	-0.10	-0.04	-0.05	-0.05	0.01	0.08	0.03

Table 4.3.2

Reporter USA

Intra-Industry Specialisation Index: Partner by Product, Ranked 1986

Indice de Specialisation entre Industrie : Partenaire par Produit ,par 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World									
Auto Data	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Aerospace	0.58	0.54	0.42	0.37	0.39	0.47	0.38	0.33	0.28
Drugs	-0.11	0.02	0.05	-0.02	0.08	0.01	-0.05	-0.05	-0.03
Chemicals	0.13	0.20	0.16	0.23	0.17	0.20	0.11	-0.05	-0.05
N-El Mach	0.06	0.15	0.27	0.22	0.18	0.01	-0.09	-0.02	-0.08
Sc Instrs	-0.04	0.05	0.09	0.05	0.06	-0.00	-0.08	-0.09	-0.17
Elect Mac	-0.03	-0.08	-0.09	-0.05	-0.10	-0.12	-0.23	-0.27	-0.32
Eltrn Eqp	0.09	0.08	0.07	0.05	0.00	-0.04	-0.15	-0.36	-0.34
Telecom E	-0.50	-0.44	-0.43	-0.50	-0.49	-0.59	-0.69	-0.73	-0.75
EUR12									
Auto Data	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Sc Instrs	0.35	0.43	0.50	0.50	0.51	0.52	0.43	0.35	0.31
Telecom E	0.23	0.38	0.48	0.51	0.52	0.47	0.28	0.22	0.11
Aerospace	0.44	0.49	0.28	0.24	0.22	0.30	0.20	0.12	0.08
Eltrn Eqp	0.41	0.37	0.38	0.35	0.31	0.19	0.13	0.01	-0.07
Drugs	-0.27	-0.17	-0.09	-0.21	-0.08	-0.19	-0.27	-0.17	-0.14
Chemicals	0.05	0.20	0.07	0.23	0.17	-0.03	-0.02	-0.21	-0.17
N-El Mach	-0.21	-0.27	-0.19	-0.16	0.02	-0.13	-0.27	-0.13	-0.20
Elect Mac	-0.12	-0.10	-0.10	-0.08	-0.06	-0.05	-0.15	-0.25	-0.28
Class 1									
Auto Data	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Aerospace	0.37	0.28	0.24	0.18	0.28	0.33	0.25	0.25	0.25
Drugs	-0.01	0.11	0.14	0.12	0.24	0.21	0.18	0.07	0.05
Chemicals	-0.00	-0.02	0.05	0.06	0.04	0.21	0.08	0.01	-0.08
N-El Mach	-0.04	0.08	0.19	0.16	0.08	-0.01	-0.13	-0.06	-0.15
Eltrn Eqp	0.12	0.10	-0.00	-0.01	-0.09	-0.19	-0.39	-0.43	-0.38
Sc Instrs	-0.31	-0.25	-0.23	-0.28	-0.24	-0.28	-0.33	-0.33	-0.45
Elect Mac	-0.26	-0.32	-0.35	-0.28	-0.35	-0.33	-0.43	-0.45	-0.50
Telecom E	-0.77	-0.71	-0.70	-0.75	-0.77	-0.79	-0.85	-0.89	-0.88
Japan									
Auto Data	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Aerospace	0.84	0.78	0.74	0.72	0.65	0.68	0.72	0.70	0.64
Chemicals	0.49	0.51	0.46	0.44	0.59	0.50	0.52	0.43	0.39
Drugs	-0.21	0.05	0.18	0.19	0.39	0.22	0.30	0.35	0.20
Eltrn Eqp	-0.21	-0.16	-0.36	-0.35	-0.45	-0.51	-0.65	-0.69	-0.66
Sc Instrs	-0.70	-0.64	-0.63	-0.67	-0.62	-0.68	-0.73	-0.72	-0.76
Elect Mac	-0.71	-0.74	-0.74	-0.75	-0.77	-0.71	-0.78	-0.83	-0.83
N-El Mach	-0.69	-0.78	-0.65	-0.73	-0.71	-0.75	-0.82	-0.78	-0.84
Telecom E	-0.94	-0.91	-0.91	-0.93	-0.93	-0.94	-0.96	-0.97	-0.96

Table 4.3.2 (cont...)

Reporter USA

Intra-Industry Specialisation Index: Partner by Product, Ranked 1986

Indice de Specialisation entre Industrie : Partenaire par Produit ,par 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EFTA									
Auto Data	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Aerospace	0.97	0.80	0.69	0.59	0.57	0.77	0.64	0.49	0.46
Eltrn Eqp	0.42	0.44	0.58	0.48	0.42	0.40	0.37	0.23	0.25
N-El Mach	-0.23	-0.44	-0.40	-0.33	-0.26	-0.17	-0.26	-0.08	0.16
Chemicals	0.31	0.28	0.13	0.24	0.35	0.48	0.32	0.11	-0.03
Telecom E	0.16	0.24	0.30	0.38	0.20	0.07	-0.18	-0.14	-0.11
Drugs	-0.22	-0.14	-0.18	-0.33	-0.26	-0.02	-0.18	-0.37	-0.23
Sc Instrs	-0.40	-0.27	-0.18	-0.17	-0.09	-0.12	-0.25	-0.29	-0.36
Elect Mac	-0.49	-0.46	-0.39	-0.40	-0.40	-0.40	-0.46	-0.49	-0.46
Class 2									
Auto Data	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Aerospace	0.97	0.95	0.94	0.92	0.89	0.91	0.85	0.82	0.75
Chemicals	0.80	0.79	0.76	0.70	0.65	0.58	0.48	0.30	0.33
Drugs	0.25	0.45	0.37	0.33	0.28	0.28	0.24	0.28	0.32
N-El Mach	0.64	0.70	0.82	0.71	0.47	0.12	0.09	0.09	0.11
Elect Mac	0.24	0.19	0.19	0.22	0.14	0.02	-0.06	-0.09	-0.15
Sc Instrs	-0.08	0.02	0.06	0.03	-0.02	-0.18	-0.23	-0.20	-0.26
Eltrn Eqp	-0.02	-0.03	-0.01	-0.02	-0.05	-0.04	-0.11	-0.48	-0.44
Telecom E	-0.37	-0.39	-0.42	-0.43	-0.40	-0.53	-0.59	-0.59	-0.67
Class 3									
Auto Data	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Aerospace	1.00	0.60	0.78	0.56	0.78	0.87	0.60	0.87	0.88
N-El Mach	1.00	0.83	0.78	0.67	0.82	0.94	0.88	0.94	0.82
Eltrn Eqp	0.67	0.67	0.88	0.90	0.84	0.89	0.84	0.89	0.81
Sc Instrs	0.58	0.58	0.58	0.56	0.61	0.73	0.66	0.71	0.64
Elect Mac	0.34	-0.31	-0.16	-0.35	-0.41	0.33	0.19	0.60	0.59
Chemicals	0.23	0.53	-0.19	0.42	0.03	0.21	0.67	0.24	0.51
Telecom E	0.75	0.75	0.69	0.50	0.37	0.30	-0.17	-0.11	-0.04
Drugs	-0.56	-0.56	-0.69	-0.75	-0.91	-0.88	-0.94	-0.77	-0.63

Table 4.3.3

Reporter Japan

Intra-Industry Specialisation Index: Partner by Product, Ranked 1986

Indice de Specialisation entre Industrie : Partenaire par Produit ,par 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World									
Telecom E	0.92	0.91	0.93	0.94	0.94	0.94	0.95	0.95	0.94
N-El Mach	0.79	0.81	0.80	0.87	0.83	0.84	0.79	0.86	0.90
Elect Mac	0.78	0.74	0.73	0.75	0.70	0.74	0.74	0.73	0.76
Auto Data	0.01	-0.07	-0.04	0.22	0.41	0.65	0.69	0.67	0.74
Sc Instrs	0.67	0.61	0.62	0.68	0.64	0.67	0.67	0.69	0.71
Eltrn Eqp	0.47	0.41	0.49	0.53	0.55	0.60	0.63	0.65	0.67
Chemicals	0.35	0.32	0.22	0.20	0.06	0.11	0.04	0.08	0.11
Drugs	-0.41	-0.37	-0.40	-0.37	-0.44	-0.35	-0.36	-0.30	-0.29
Aerospace	-0.82	-0.85	-0.87	-0.85	-0.74	-0.84	-0.81	-0.87	-0.84
EUR12									
Telecom E	0.95	0.96	0.97	0.98	0.99	0.99	0.99	0.98	0.98
Auto Data	0.15	0.17	0.33	0.64	0.74	0.86	0.92	0.91	0.93
Sc Instrs	0.73	0.71	0.73	0.80	0.79	0.81	0.81	0.81	0.82
N-El Mach	0.40	0.50	0.54	0.61	0.55	0.55	0.51	0.66	0.75
Eltrn Eqp	0.50	0.56	0.60	0.64	0.68	0.73	0.78	0.77	0.70
Elect Mac	0.36	0.41	0.54	0.52	0.52	0.56	0.66	0.67	0.66
Drugs	-0.50	-0.46	-0.45	-0.41	-0.43	-0.36	-0.37	-0.21	-0.23
Chemicals	-0.20	-0.22	-0.29	-0.30	-0.46	-0.42	-0.39	-0.41	-0.31
Aerospace	-0.95	-0.96	-0.92	-0.86	-0.66	-0.71	-0.75	-0.67	-0.64
Class 1									
Telecom E	0.90	0.91	0.91	0.92	0.90	0.92	0.94	0.95	0.95
N-El Mach	0.55	0.64	0.63	0.76	0.66	0.72	0.68	0.81	0.88
Auto Data	-0.14	-0.26	-0.22	0.05	0.30	0.58	0.64	0.60	0.67
Elect Mac	0.58	0.58	0.58	0.62	0.52	0.56	0.59	0.63	0.67
Sc Instrs	0.51	0.41	0.41	0.51	0.45	0.50	0.54	0.57	0.62
Eltrn Eqp	0.15	0.06	0.25	0.30	0.34	0.42	0.50	0.45	0.43
Chemicals	-0.34	-0.34	-0.41	-0.39	-0.52	-0.45	-0.50	-0.39	-0.33
Drugs	-0.36	-0.33	-0.38	-0.36	-0.52	-0.43	-0.50	-0.47	-0.45
Aerospace	-0.88	-0.87	-0.86	-0.86	-0.77	-0.88	-0.86	-0.89	-0.87
USA									
Telecom E	0.88	0.88	0.89	0.90	0.87	0.90	0.93	0.94	0.94
N-El Mach	0.45	0.56	0.55	0.67	0.58	0.66	0.62	0.78	0.87
Elect Mac	0.53	0.55	0.55	0.57	0.44	0.51	0.56	0.61	0.65
Auto Data	-0.25	-0.36	-0.37	-0.08	0.20	0.54	0.61	0.56	0.65
Sc Instrs	0.53	0.40	0.36	0.46	0.42	0.47	0.53	0.55	0.63
Eltrn Eqp	0.02	-0.03	0.16	0.21	0.28	0.37	0.46	0.40	0.38
Chemicals	-0.50	-0.53	-0.59	-0.54	-0.64	-0.56	-0.60	-0.50	-0.42
Drugs	-0.47	-0.47	-0.49	-0.43	-0.59	-0.46	-0.54	-0.51	-0.46
Aerospace	-0.88	-0.88	-0.87	-0.86	-0.77	-0.88	-0.87	-0.89	-0.87

Table 4.3.3 (cont...)

Reporter Japan

Intra-Industry Specialisation Index: Partner by Product, Ranked 1986

Indice de Specialisation entre Industrie : Partenaire par Produit ,par 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
EFTA									
Telecom E	0.95	0.95	0.97	0.96	0.97	0.98	0.98	0.98	0.98
Auto Data	-0.08	0.08	0.42	0.69	0.79	0.94	0.83	0.78	0.83
Eltrn Eqp	0.70	0.58	0.66	0.76	0.78	0.84	0.88	0.83	0.81
N-El Mach	0.64	0.71	0.50	0.79	0.52	0.68	0.74	0.83	0.59
Elect Mac	0.11	0.11	0.25	0.23	0.14	0.20	0.20	0.25	0.40
Sc Instrs	-0.05	-0.03	0.18	0.25	0.17	0.17	0.10	0.21	0.16
Chemicals	-0.72	-0.66	-0.51	-0.55	-0.60	-0.54	-0.47	-0.50	-0.48
Aerospace	1.00	0.82	0.00	1.00	0.88	1.00	-0.50	0.33	-0.60
Drugs	-0.13	-0.08	-0.10	-0.23	-0.19	-0.47	-0.59	-0.45	-0.67
Class 2									
Aerospace	NS	-1.00	NS	NS	NS	1.00	1.00	1.00	1.00
N-El Mach	0.97	0.95	0.94	0.97	0.99	0.99	0.98	0.96	0.97
Telecom E	0.92	0.89	0.92	0.93	0.94	0.94	0.92	0.91	0.87
Elect Mac	0.91	0.88	0.85	0.87	0.86	0.86	0.84	0.80	0.83
Eltrn Eqp	0.71	0.69	0.65	0.65	0.67	0.73	0.72	0.77	0.83
Sc Instrs	0.86	0.82	0.83	0.86	0.86	0.85	0.79	0.79	0.77
Auto Data	0.35	0.34	0.11	0.25	0.42	0.63	0.59	0.57	0.68
Chemicals	0.90	0.88	0.83	0.77	0.77	0.83	0.81	0.70	0.64
Drugs 2	-0.40	-0.29	-0.36	-0.31	-0.27	-0.04	0.16	0.18	0.19
Class 3									
Auto Data	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
N-El Mach	1.00	0.96	0.97	1.00	1.00	1.00	0.99	1.00	1.00
Eltrn Eqp	1.00	0.94	1.00	1.00	1.00	0.98	0.98	0.99	0.99
Telecom E	1.00	0.98	0.98	0.99	0.99	0.96	0.99	0.99	0.97
Sc Instrs	0.94	0.92	0.95	0.96	0.96	0.97	0.97	0.98	0.96
Elect Mac	0.97	0.92	0.92	0.94	0.83	0.92	0.90	0.95	0.95
Chemicals	0.93	0.91	0.89	0.82	0.85	0.85	0.86	0.81	0.77
Drugs	-0.33	-0.50	-0.60	-0.60	-0.70	-0.63	-0.42	-0.42	-0.44
Aerospace	-	-1.00	-	-	-	-	-	-	-

Table 4.3.4

Reporter EFTA

Intra-Industry Specialisation Ratio: Partner by Product, Ranked 1986

Indice de Specialisation entre Industrie : Partenaire par Produit ,par 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
World									
Drugs	0.53	0.45	0.39	0.45	0.40	0.37	0.31	0.23	0.26
N-El Mach	-0.16	-0.18	0.02	0.05	0.10	0.15	0.17	0.16	0.18
Elect Mac	0.13	0.13	0.06	0.06	0.12	0.15	0.12	0.09	0.10
Sc Instrs	0.35	0.24	0.15	0.18	0.15	0.14	0.12	0.10	0.09
Telecom E	0.00	0.03	0.06	0.05	0.12	0.14	0.10	0.10	0.04
Chemicals	-0.21	-0.10	-0.09	-0.05	-0.09	-0.06	-0.02	-0.06	-0.04
Eltrn Eqp	-0.37	-0.37	-0.38	-0.35	-0.38	-0.40	-0.49	-0.46	-0.35
Aerospace	-0.43	-0.31	-0.51	-0.55	-0.45	-0.57	-0.40	-0.27	-0.38
Auto Data	-0.53	-0.48	-0.52	-0.56	-0.54	-0.56	-0.59	-0.52	-0.49
Eur12									
Drugs	0.62	0.51	0.41	0.48	0.41	0.41	0.35	0.23	0.21
N-El Mach	-0.40	-0.47	-0.26	-0.23	-0.09	0.10	0.12	0.10	0.18
Telecom E	-0.10	-0.08	0.03	0.05	0.08	0.12	0.09	0.07	0.06
Sc Instrs	0.20	0.09	0.07	0.08	0.05	0.03	0.03	-0.04	-0.04
Elect Mac	-0.17	-0.12	-0.17	-0.22	-0.18	-0.14	-0.14	-0.13	-0.10
Eltrn Eqp	-0.37	-0.33	-0.30	-0.29	-0.36	-0.34	-0.42	-0.39	-0.32
Chemicals	-0.49	-0.36	-0.41	-0.37	-0.32	-0.29	-0.28	-0.33	-0.33
Auto Data	-0.52	-0.47	-0.52	-0.56	-0.52	-0.54	-0.56	-0.46	-0.42
Aerospace	-0.17	-0.12	-0.57	-0.52	-0.45	-0.63	-0.51	-0.48	-0.54
Class 1									
Elect Mac	0.08	0.11	0.06	0.08	0.06	0.07	0.14	0.13	0.08
N-El Mach	0.02	-0.04	0.05	0.15	0.05	-0.03	-0.01	0.10	0.03
Drugs	0.09	0.07	0.03	0.17	0.13	0.09	-0.10	-0.15	0.00
Sc Instrs	0.12	0.01	-0.15	-0.15	-0.14	-0.14	-0.11	-0.07	-0.07
Chemicals	-0.34	-0.21	-0.26	-0.21	-0.31	-0.32	-0.20	-0.26	-0.11
Telecom E	-0.26	-0.24	-0.27	-0.34	-0.26	-0.23	-0.22	-0.23	-0.26
Aerospace	-0.86	-0.79	-0.80	-0.78	-0.82	-0.82	-0.58	-0.29	-0.42
Eltrn Eqp	-0.52	-0.55	-0.58	-0.55	-0.53	-0.53	-0.63	-0.59	-0.46
Auto Data	-0.62	-0.59	-0.63	-0.64	-0.66	-0.70	-0.65	-0.65	-0.63
USA									
Elect Mac	0.15	0.18	0.06	0.10	-0.01	0.13	0.33	0.36	0.31
Telecom E	-0.49	-0.52	-0.41	-0.42	-0.15	0.02	0.13	0.00	0.13
Sc Instrs	0.26	0.06	-0.17	-0.13	-0.15	-0.12	-0.08	-0.03	0.06
N-El Mach	-0.02	-0.08	0.20	0.06	-0.03	-0.09	-0.29	0.24	-0.10
Chemicals	-0.57	-0.55	-0.53	-0.44	-0.67	-0.64	-0.39	-0.50	-0.19
Drugs	0.13	-0.06	-0.09	-0.06	-0.07	-0.17	-0.31	-0.30	-0.33
Aerospace	-0.91	-0.86	-0.84	-0.82	-0.86	-0.84	-0.69	-0.34	-0.50
Eltrn Eqp	-0.64	-0.71	-0.72	-0.69	-0.61	-0.57	-0.68	-0.64	-0.54
Auto Data	-0.79	-0.81	-0.86	-0.87	-0.89	-0.90	-0.84	-0.80	-0.77

Table 4.3.4 (cont...)

Reporter EFTA

Intra-Industry Specialisation Index: Partner by Product, Ranked 1986

Indice de Specialisation entre Industrie : Partenaire par Produit ,par 1986

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Japan									
Chemicals	-0.20	0.62	0.43	0.52	0.57	0.50	0.46	0.46	0.45
Drugs	0.04	0.00	-0.12	0.04	-0.25	-0.06	-0.10	-0.11	0.15
Elect Mac	-0.18	-0.25	-0.33	-0.29	-0.33	-0.30	-0.26	-0.33	-0.50
N-El Mach	-0.81	-0.54	-0.79	-0.74	-0.57	-0.64	-0.61	-0.76	-0.55
Sc Instrs	-0.24	-0.30	-0.50	-0.55	-0.49	-0.52	-0.48	-0.55	-0.61
Eltrn Eqp	-0.65	-0.51	-0.61	-0.76	-0.77	-0.83	-0.89	-0.86	-0.80
Auto Data	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-0.97	-0.98	-0.97	-0.97
Telecom E	-0.97	-0.98	-0.98	-0.98	-0.99	-0.99	-0.99	-0.99	-0.98
Aerospace	1.00	NS	NS	1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00
Class 2									
N-El Mach	0.96	0.95	0.96	0.95	0.97	0.97	0.95	0.96	0.94
Drugs 2	0.94	0.89	0.92	0.91	0.90	0.88	0.89	0.84	0.89
Chemicals	0.98	0.93	0.93	0.94	0.92	0.96	0.93	0.88	0.88
Elect Mac	0.96	0.93	0.90	0.90	0.92	0.90	0.84	0.79	0.81
Aerospace	0.95	0.94	0.94	0.99	0.98	0.92	0.95	0.74	0.77
Sc Instrs	0.91	0.83	0.80	0.82	0.75	0.79	0.77	0.78	0.76
Telecom E	0.74	0.71	0.68	0.72	0.77	0.75	0.70	0.70	0.55
Eltrn Eqp	0.06	-0.05	-0.17	-0.13	-0.09	-0.30	-0.36	-0.38	-0.18
Auto Data	1.00	1.00	0.71	0.27	0.29	0.17	-0.25	-0.13	-0.21
Class 3									
Sc Instrs	0.77	0.75	0.72	0.71	0.77	0.81	0.82	0.86	0.82
Telecom E	0.65	0.48	0.61	0.60	0.63	0.64	0.70	0.72	0.74
Elect Mac	0.70	0.65	0.54	0.52	0.64	0.69	0.69	0.65	0.70
Auto Data	1.00	0.67	0.80	0.78	0.71	0.73	-0.14	0.63	0.57
Eltrn Eqp	0.85	0.86	0.73	0.83	0.89	0.79	0.85	0.82	0.53
Drugs	0.67	0.56	0.68	0.64	0.60	0.56	0.58	0.47	0.43
Chemicals	0.54	0.18	0.53	0.50	0.11	0.28	0.16	0.51	0.42
N-El Mach	-0.24	0.14	0.23	0.02	-0.18	0.09	-0.08	0.01	0.03
Aerospace	-1.00	-0.33	-1.00	-1.00	-0.80	-1.00	-1.00	-0.68	-0.90

European Communities — Commission
Communautés européennes — Commission

Statistical analysis of extra-EUR 12 trade in hi-tech products
Analyse statistique des échanges extra-EUR 12 de produits de haute technologie

Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes

1989 — 378 p. — 21,0 x 29,7 cm

Theme 6: Foreign trade (red covers)
Series D: Studies and analyses
Thème 6: Commerce extérieur (couverture rouge)
Série D: Études et analyses

EN/FR

ISBN 92-825-9949-3

Cat.: CA-54-88-069-2A-C

Price (excluding VAT) in Luxembourg:
Prix au Luxembourg, TVA exclue:

ECU 7

This publication investigates the structure and distribution of international trade in high-technology products over the period 1978-86.

Le présent document se propose d'étudier la structure et la ventilation du commerce international des produits de haute technologie entre 1978 et 1986.

**Venta y suscripciones • Salg og abonnement • Verkauf und Abonnement • Πωλήσεις και συνδρομές
Sales and subscriptions • Vente et abonnements • Vendita e abbonamenti
Verkoop en abonnementen • Venda e assinaturas**

BELGIQUE / BELGIË

Moniteur belge / Belgisch Staatsblad
Rue de Louvain 42 / Leuvenseweg 42
1000 Bruxelles / 1000 Brussel
Tél. (02) 512 00 28
Téléfax 511 01 84
CCP / Postrekening 000-2005502-27

Sous-dépôts / Agentschappen:

**Librairie européenne /
Europese Bookhandel**
Avenue Albert Jonnard 50 /
Albert Jonnardlaan 50
1200 Bruxelles / 1200 Brussel
Tél. (02) 734 02 81
Téléfax 735 08 60

Jean De Lannoy
Avenue du Roi 202 / Koningslaan 202
1060 Bruxelles / 1060 Brussel
Tél. (02) 538 51 89
Télex 63220 UNBOOK B

CREDOC
Rue de la Montagne 34 / Bergstraat 34
Bte 11 / Bus 11
1000 Bruxelles / 1000 Brussel

DANMARK

J. H. Schultz Information A/S
EF-Publikationer
Ottillavej 18
2500 Valby
Tlf. 36 44 22 66
Telefax 36 44 01 41
Girokonto 8 00 08 86

BR DEUTSCHLAND

Bundesanzeiger Verlag
Breite Straße
Postfach 10 80 06
5000 Köln 1
Tel. (0221) 20 29-0
Fernschreiber:
ANZEIGER BONN 8 882 595
Telefax 20 29 278

GREECE

G.C. Eleftheroudakis SA
International Bookstore
Nikis Street 4
10563 Athens
Tel. (01) 322 63 23
Telex 219410 ELEF
Telefax 323 98 21

Sub-agent for Northern Greece:

Molho's Bookstore
The Business Bookshop
Tsimiski Street 10
Thessaloniki
Tel. (031) 27 52 71
Telex 412885 LIMO

ESPAÑA

Boletín Oficial del Estado
Trafalgar, 27
28010 Madrid
Tel. (91) 446 60 00

Mundi-Pressa Libros, S.A.
Castelló, 37
28001 Madrid
Tel. (91) 431 33 99 (Libros)
431 32 22 (Suscripciones)
435 36 37 (Dirección)
Télex 49370-MPLI-E
Telefax (91) 275 39 98

Sucursal:
Librería Internacional AEDOS
Consejo de Ciento, 391
08008-Barcelona
Tel. (93) 301 66 15
Telefax (93) 317 01 41

FRANCE

Journal officiel
Service des publications
des Communautés européennes
28, rue Desaix
75727 Paris Cedex 15
Tél. (1) 40 58 75 00
Téléfax (1) 40 58 75 74

IRELAND

Government Publications Sales Office
Sun Alliance House
Molesworth Street
Dublin 2
Tel. 71 03 09

or by post

Government Stationery Office
EEC Section
6th floor
Bishop Street
Dublin 8
Tel. 78 16 66
Fax 78 06 45

ITALIA

Licosa Spa
Via Benedetto Fortini, 120/10
Casella postale 552
50125 Firenze
Tel. (055) 64 54 15
Telefax 84 12 57
Telex 570466 LICOSA I
CCP 343 509

Subagenti:

Libreria scientifica Lucio de Blasio - AEIOU
Via Meravigli, 18
20123 Milano
Tel. (02) 80 78 79

Herder Editrice e Libreria
Piazza Montecitorio, 117-120
00186 Roma
Tel. (06) 679 46 28/679 53 04

Libreria giuridica
Via 12 Ottobre, 172/R
16121 Genova
Tel. (010) 59 58 93

GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

Abonnements seulement
Subscriptions only
Nur für Abonnements

Messageries Paul Kraus
11, rue Christophe Plantin
2339 Luxembourg
Tél. 48 21 31
Télex 25 15
CCP 49242-63

NEDERLAND

SDU uitgeverij
Christoffel Plantijnstraat 2
Postbus 20014
2500 EA 's-Gravenhage
Tel. (070) 78 98 80 (bestellingen)
Telefax (070) 47 63 51

PORTUGAL

Imprensa Nacional
Casa da Moeda, EP
Rua D. Francisco Manuel de Melo, 5
1092 Lisboa Codex
Tel. (01) 69 34 14

Distribuidora de Livros Bertrand, Ld.º
Grupo Bertrand, SARL
Rua das Terras dos Vales, 4-A
Apartado 37
2700 Amadora Codex
Tel. (01) 493 90 50 - 494 87 88
Telex 15796 BERDIS
Telefax 491 02 55

UNITED KINGDOM

HMSO Books (PC 16)
HMSO Publications Centre
51 Nine Elms Lane
London SW8 5DR
Tel. (01) 873 90 90
Fax GP3 873 84 63

Sub-agent:

Alan Armstrong Ltd
2 Arkwright Road
Reading, Berks RG2 0SQ
Tel. (0734) 75 18 55
Telex 849937 AAALTD G
Fax (0734) 75 51 84

SUISSE

OSEC
Stampfenbachstraße 85
8035 Zürich
Tél. (01) 385 51 51
Fax (01) 385 52 21

ÖSTERREICH

**Manz'sche Verlags-
und Universitätsbuchhandlung**
Kohlmarkt 16
1014 Wien
Tel. (0222) 531 61-0
Telex 11 25 00 BOX A
Telefax (0222) 531 61-81

TÜRKIYE

Dünya süper veb ofset A.Ş.
Naribahçe Sokak No. 15
Cağaloğlu
İstanbul
Tel. 512 01 90
Telex 23822 DSVO-TR

UNITED STATES OF AMERICA

UNIPUB
4661-F Assembly Drive
Lanham, MD 20706-4391
Tel. Toll Free (800) 274 48 88
Fax (301) 459 00 56
Telex 7108260418

CANADA

Renouf Publishing Co., Ltd
61 Sparks Street
Ottawa
Ontario K1P 5R1
Tel. Toll Free 1 (800) 267 41 84
Ottawa Region (613) 238 89 85-6
Telex 053-4936

JAPAN

Kinokuniya Company Ltd
17-7 Shinjuku 3-Chome
Shinjuku-ku
Tokyo 160-91
Tel. (03) 354 01 31

Journal Department
PO Box 55 Chitose
Tokyo 156
Tel. (03) 439 01 24

**AUTRES PAYS
OTHER COUNTRIES
ANDERE LÄNDER**

**Office des publications officielles
des Communautés européennes**
2, rue Mercier
L-2985 Luxembourg
Tél. 49 92 81
Télex PUBOF LU 1324 b
Téléfax 48 85 73
CC bancaire BIL 8-109/6003/700

Price (excluding VAT) in Luxembourg / Prix au Luxembourg, TVA exclue

ECU 7



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

ISBN 92-825-9949-3



9 789282 599495