



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 30.4.2002
COM(2002) 205 definitief

VIJFDE VERSLAG VAN DE COMMISSIE AAN DE RAAD
OVER DE SITUATIE IN DE MONDIALE SCHEEPSBOUWSECTOR

VIJFDE VERSLAG VAN DE COMMISSIE AAN DE RAAD
OVER DE SITUATIE IN DE MONDIALE SCHEEPSBOUWSECTOR

INHOUDSOPGAVE

Samenvatting.....	3
1. Inleiding	4
2. Marktanalyse	7
2.1. Marktonwikkelingen en marktaandelen.....	7
2.2. Prijsontwikkelingen	10
2.3. Gedetailleerde prijsanalyse	12
3. Gedetailleerd kostenonderzoek	13
3.1. Nieuwe gegevens aangaande eerder verricht onderzoek	13
3.2. Nieuw onderzoek	17
4. Conclusies	19
5. Referenties.....	20

SAMENVATTING

Artikel 12 van Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad van 29 juni 1998 betreffende steunverlening aan de scheepsbouw¹ bepaalt dat de Commissie de Raad regelmatig een verslag over de marktsituatie moet voorleggen en moet beoordelen of Europese werven door concurrentiebeperkende praktijken worden benadeeld. Dienovereenkomstig heeft de Commissie de Raad vier eerdere verslagen over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector² voorgelegd, waarin de ernstige moeilijkheden worden geschetst waarmee de scheepsbouwsector te kampen heeft en gedetailleerde informatie wordt verstrekt over de oneerlijke handelspraktijken van concurrenten in het Verre Oosten. Dit vijfde verslag ligt in de lijn van de benadering en de bevindingen van de eerste vier verslagen.

De mondiale scheepsbouwmarkt blijft met ernstige moeilijkheden kampen als gevolg van een onevenwicht tussen vraag en aanbod. De vroegere expansie van scheepswerven, vooral in Korea maar nu ook steeds meer in China³, heeft tot een daling van de prijzen geleid. De prijzen herstelden zich enigszins dankzij het historisch hoge aantal bestellingen in 2000, maar de inzinking van de vraag in 2001 heeft tot een nieuwe prijsdaling geleid.

2001 was een zeer problematisch jaar voor de maritieme sector wereldwijd: de recessie in de VS en de terroristische aanvallen van 11 september leidden tot een daling van de vraag in de zeehandel en naar cruiseschepen. De daling van het aantal bestellingen was het sterkst voor containerschepen en voor cruiseschepen en leidde tot een vermindering van het totale marktaandeel van Korea en de EU die in deze marktsegmenten bijzonder sterk staan.

Alleen in het segment van de LNG-tankers (voor het vervoer van vloeibaar aardgas) werd een stijging van het totale ordervolume genoteerd. Het blijft echter een nichemarkt. Koreaanse scheepswerven haalden de meeste bestellingen voor LNG-tankers binnen. Zij zijn goed voor 65 % van alle bestellingen wereldwijd in dat segment en van de nieuwe bestellingen die in 2001 werden geplaatst ging 79 % naar Koreaanse werven, hoewel Korea een relatieve nieuwkomer op dit gebied is en de scheepsbouw werven geen octrooien op de sleuteltechnologieën hebben. Marktanalyse wijst erop dat de Koreaanse werven met uiterst lage aanbiedingsprijzen een plaats op de markt hebben veroverd. Hun capaciteit om een groot aantal schepen te bouwen in een korte leveringstermijn zou ook kunnen bijgedragen hebben tot het verwerven van een groot aantal bouwopdrachten.

Uit het gedetailleerde kostenonderzoek van de Commissie blijkt dat sommige Koreaanse werven schepen onder de kostprijs blijven aanbieden, terwijl andere hun resultaat proberen te verbeteren. De meeste grote Koreaanse werven konden voor 2001 met winstcijfers uitpakken dankzij de grote verkoopvolumes en de daarmee samenhangende voorafbetalingen, hoewel in bepaalde gevallen ook eenmalige maatregelen ter verbetering van de financiële situatie van de werven een rol hebben gespeeld.

Ondanks diverse gespreksronden heeft de Commissie de Koreaanse overheid en de Koreaanse werven er niet van kunnen overtuigen om de marktbeginnselen volledig toe te passen en niet-

¹ PB L 202 van 18.7.1998, blz. 1.

² COM(1999) 474 def. van 13.10.1999, COM(2000) 263 def. van 3.5.2000, COM(2000) 730 def. van 15.11.2000 en COM(2001) 219 def. van 2.5.2001. Deze verslagen zijn beschikbaar op internet (alleen in het Engels): http://europa.eu.int/comm/enterprise/maritime/shipbuilding_market/index.htm.

³ Een meerderheid van de grotere Chinese werven investeert momenteel zwaar in nieuwe of grotere droogdokken en bijkomende kraan capaciteit, wat hun productie en productiviteit sterk zal verhogen (zie bijvoorbeeld Lloyd's List van 5 en 14.2.2002).

levensvatbare ondernemingen te reorganiseren. Aangezien een verbetering van de marktsituatie bijgevolg onwaarschijnlijk is, heeft de Commissie de Raad een aantal maatregelen voorgesteld, met name het voorbereiden van een verzoek aan de Wereld Handels Organisatie tot geschillenbeslechting en een Verordening betreffende een tijdelijk defensief mechanisme voor de scheepsbouw.

Dit verslag bevestigt de bevindingen van de vier vorige Commissieverslagen, namelijk dat de mondiale scheepsbouwmarkt wordt gekenmerkt door een sterk onevenwicht tussen vraag en aanbod, dat de overexpansie van de scheepsbouwcapaciteit in Korea in de meeste marktsegmenten tot bijzonder lage aanbiedingsprijzen leidt en dat de daaruit voortvloeiende verliezen voor Koreaanse werven in sommige gevallen werden gecompenseerd door financiële herstructureringen die volgens de Commissie niet in overeenstemming zijn met de toepasselijke WTO-regels. De Commissie zal haar markttoezicht en kostenonderzoek voortzetten en haar bevindingen aan de Raad meedelen zoals bepaald in artikel 12 van Verordening (EG) nr. 1540/98.

1. INLEIDING

Artikel 12 van Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad van 29 juni 1998 betreffende steunverlening aan de scheepsbouw⁴ bepaalt dat de Commissie de Raad regelmatig een verslag over de marktsituatie moet voorleggen en moet beoordelen of Europese werven door concurrentiebeperkende praktijken worden benadeeld. Dienovereenkomstig heeft de Commissie de Raad vier eerdere verslagen over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector⁵ voorgelegd, waarin de ernstige moeilijkheden worden geschetst waarmee de scheepsbouwsector te kampen heeft en gedetailleerde informatie wordt verstrekt over de oneerlijke handelspraktijken van concurrenten in het Verre Oosten. Dit vijfde verslag ligt in de lijn van de benadering en de bevindingen van de eerste vier verslagen. Dit verslag moet dan ook worden gezien in samenhang met de belangrijkste elementen van de vorige verslagen, met name wat betreft:

- de analyse van vraag en aanbod voor koopvaardij schepen op langere termijn;
- algemene opmerkingen aangaande de aard van scheepsbouwcontracten en de daaraan ten grondslag liggende onderzoeksactiviteiten;
- de analyse van de financiële sector in Zuid-Korea;
- bijzonderheden aangaande bepaalde onderzochte werven;
- de beschrijving van de toegepaste methodologie;
- de analyse van de scheepsbouwindustrie in de Volksrepubliek China; en
- de historische achtergrond van de steun aan EU-werven.

Niettemin is de informatie uit de eerste vier verslagen in dit verslag bijgewerkt en zijn essentiële elementen waar nodig herhaald. Daarbij gaat het met name om het gedetailleerde kostenonderzoek voor bij Aziatische werven geplaatste scheepsbouwbestellingen, waarbij het onderliggende kostenmodel telkens wanneer

⁴ PB L 202 van 18.7.1998, blz. 1.

⁵ COM(1999) 474 def. van 13.10.1999, COM(2000) 263 def. van 3.5.2000, COM(2000) 730 def. van 15.11.2000 en COM(2001) 219 def. van 2.5.2001.

nieuwe of betere informatie wordt verkregen, opnieuw wordt toegepast. In de referentietabel is aangegeven welk kostenonderzoek is herzien.

In dit vijfde verslag, dat dezelfde structuur heeft als het vierde verslag, is de informatie over marktaandelen en prijsontwikkelingen bijgewerkt. Bovendien zijn er sinds het laatste verslag zes nieuwe kostenonderzoeken over bij Zuid-Koreaanse werven geplaatste bestellingen uitgevoerd, waarvan de resultaten in dit verslag worden gepresenteerd.

De verslagen over de scheepsbouw van de Commissie zijn gebruikt ter ondersteuning van politieke initiatieven om oplossingen aan te reiken voor de aanhoudende problemen in de sector. Terwijl het onevenwicht tussen vraag en aanbod in de mondiale scheepsbouw al vele jaren een probleem vormt, is het moeilijk om harde bewijzen van daaruit voortvloeiende oneerlijke handelspraktijken te leveren, gezien de aard van scheepsbouwcontracten (zie het desbetreffende hoofdstuk in het eerste verslag COM(1999) 474 def.) en de economische mondialisering die typisch is voor de maritieme industrieën. Traditionele handelsbeleidsinstrumenten zoals douanetarieven en quota's zijn hier niet van toepassing, waardoor de mogelijkheden van de beleidsmakers uiterst beperkt zijn. Directe en indirecte staatssteun is derhalve lang als instrument gebruikt. Aangezien de Commissie ervan overtuigd is dat staatssteun in beginsel verstorend werkt en de industrie niet noodzakelijk helpt om haar concurrentievermogen te vergroten, voert de Commissie een beleid dat op vermindering van de staatssteun aan de sector is gericht. De meeste communautaire scheepsbouwers zijn van mening dat deze benadering de EU-scheepsbouw op lange termijn ten goede zal komen.

Die inspanningen werden echter ernstig ondermijnd toen de Zuid-Koreaanse werven door de Aziatische crisis van 1997/1998 hun prijzen radicaal konden verlagen en in belangrijke segmenten een significant marktaandeel wisten te verwerven, ten koste van hun concurrenten in de EU. De concurrentievoordelen als gevolg van de daaropvolgende devaluatie van de won moesten worden erkend, maar de aanzienlijk lagere nieuwbouwprijzen bleken zich niet te herstellen toen de won opnieuw duurder werd. Bovendien bleek dat de kosten als gevolg van de hoge schuld in vreemde valuta van de Koreaanse scheepsbouwers (die nodig was om de enorme expansie van de Koreaanse werven in het begin van de jaren negentig te financieren) niet in hun kostenberekeningen waren verwerkt. De verliezen die daaruit voortvloeiden, brachten de Zuid-Koreaanse werven in zware moeilijkheden. Niettemin bleven alle Koreaanse werven (ook de werven die surseance van betaling moesten aanvragen) schepen bouwen en tegen erg lage prijzen op de wereldmarkt aanbieden.

De daaruit volgende marktverstoring was zo opvallend dat de Commissie een onderzoek gelastte naar de basisfeiten, zoals de werkelijke kostenbasis in Korea en de impact van het scheepsbouwbeleid van de Koreaanse overheid. Het onderzoek dat de scheepsbouwmarkt volgt, loopt inmiddels drie jaar en heeft een schat aan gegevens over marktontwikkelingen en het onderliggende industriële beleid opgeleverd. Het onderzoek gaat over de scheepsbouw in het Verre Oosten in het algemeen, maar door de marktontwikkelingen werden de meeste activiteiten toegespitst op de Koreaanse scheepsbouw. Zowel dit verslag als de vorige vier verslagen zijn door het onderzoek onderbouwd.

Op basis van de bevindingen in de eerste vier Commissieverslagen heeft de Commissie tot mei 2001 geprobeerd om met Zuid-Korea gesprekken aan te gaan teneinde de

mondiale scheepsbouwmarkt door middel van marktinstrumenten te stabiliseren. Zowel op bilateraal niveau als in het kader van de OESO werden inspanningen geleverd. Maar ondanks een aantal onderhandelingsronden werd geen vooruitgang geboekt, aangezien de Koreaanse regering beweerde dat ze geen invloed had op de werven en de financiële instellingen die hen ondersteunen en ervan overtuigd was dat de handel overeenkomstig de beginselen van de vrije markt verliep.

Op basis van een klacht van de EU-scheepsbouwindustrie krachtens de Verordening inzake handelsbelemmeringen⁶ heeft de Commissie de Koreaanse handelspraktijken in de scheepsbouw nauwkeurig onderzocht. De onderzoekers kwamen tot de conclusie dat "zowel via exportprogramma's als via binnenlandse programma's omvangrijke subsidies aan Koreaanse scheepswerven zijn toegekend die strijdig zijn met de WTO-overeenkomst inzake subsidies uit 1994"⁷. Het onderzoek kwam ook tot de conclusie dat "er bewijzen zijn dat de subsidies voor de EU-industrie nadelige gevolgen in de zin van de WTO-overeenkomst inzake subsidies hebben gehad en daarom strafbaar zijn"⁸.

De Commissie opteerde voor een tweeledige benadering van het probleem⁹. Ze klaagde de kwestie meteen aan bij de Koreaanse overheid om tot de onmiddellijke intrekking van de subsidies of de opheffing van de nadelige gevolgen te komen. Tenzij tegen 30 juni 2001 een minnelijke schikking werd getroffen, zou de Commissie een procedure in het kader van de WTO beginnen (wat ze tot nu toe niet heeft gedaan). Tegelijkertijd stelde de Commissie een tijdelijk defensief mechanisme voor, dat samen met de inleiding van de WTO-procedure zou worden ingevoerd. Aangezien meerdere gespreksronden met de Koreaanse overheid geen tastbare resultaten hadden opgeleverd, werd het voorstel voor een tijdelijk defensief mechanisme opgesteld en aan de Raad voorgelegd¹⁰.

De Raad Industrie van 5 december 2001 is in verband met het voorstel van de Commissie niet tot een beslissing gekomen en heeft besloten de discussie voort te zetten tijdens het Spaanse voorzitterschap, dat zich heeft voorgenomen de kwestie tijdens zijn voorzitterschap te regelen. De communautaire scheepsbouwindustrie heeft intussen een verlenging van het onderzoek inzake handelsbelemmeringen gevraagd om ook de marktontwikkelingen in de periode van december 2000 tot december 2001 in het onderzoek te betrekken. Het onderzoek loopt.

Dit vijfde verslag inzake scheepsbouw beschrijft de recente ontwikkelingen in de mondiale scheepsbouwmarkt overeenkomstig artikel 12 van Verordening (EG) nr. 1540/98.

⁶ Verordening (EG) nr. 3286/94 van de Raad van 22 december 1994 tot vaststelling van communautaire procedures op het gebied van de gemeenschappelijke handelspolitiek met het oog op de handhaving van de rechten die de Gemeenschap ontleent aan internationale regelingen voor het handelsverkeer, in het bijzonder die welke onder auspiciën van de Wereldhandelsorganisatie werden vastgesteld, PB L 349 van 31.12.1994, blz. 71-78.

⁷ Persbericht IP/01/656 van 8.5.2001.

⁸ Persmemo 00/176 van 8.5.2001.

⁹ Persbericht IP/01/656 van 8.5.2001.

¹⁰ COM(2001) 401 def. van 25.7.2001, zie ook persbericht IP/01/1078 van 25.7.2001. Het voorstel van de Commissie bepaalt dat contractgebonden steun tot 14 % wordt toegestaan voor scheepstypes waarvoor gebleken is dat de communautaire scheepsbouwindustrie aanzienlijk is benadeeld door de oneerlijke handelspraktijken van Korea.

2. MARKTANALYSE

2.1. Marktentwikkelingen en marktaandelen

2001 was een bijzonder moeilijk jaar voor de mondiale scheepsbouwindustrie. De golf van nieuwe bestellingen die in 2000 werd genoteerd als gevolg van de bijzonder lage prijzen en die van 2000 een recordjaar in de geschiedenis van de scheepsbouw maakte met nieuwe bestellingen voor meer dan 29 miljoen gbt (gewogen bruto tonnen) kon niet aanhouden. Aangezien de diverse marktsegmenten verzadigd raakten en nog lagere aanbiedingsprijzen niet tot bijkomende speculatieve bestellingen leidden, nam het ordertotaal in 2001 met 21 % af ten opzichte van 2000 (op basis van gbt).

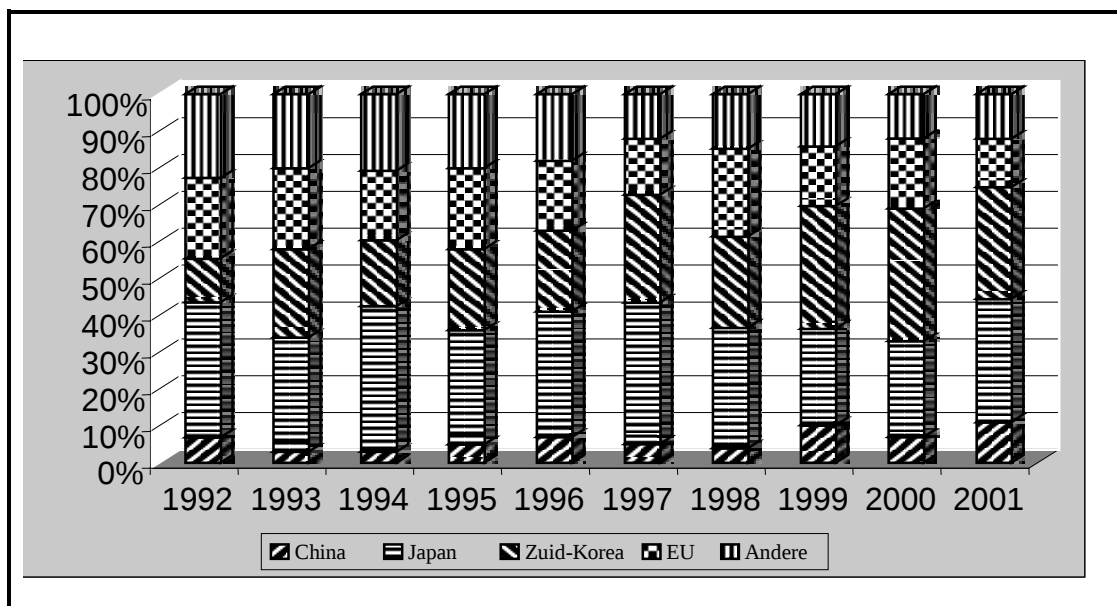
Deze ontwikkeling werd nog versneld door de afschaffing van de productiesteun in de EU op 1 januari 2001, waardoor orders bij de EU-werven vervroegd werden geplaatst, door de wereldwijde economische crisis, waardoor de vraag naar vervoerdiensten afnam, de vrachttarieven daalden en bijgevolg nieuwe bestellingen uitbleven en door de gevolgen van de terroristische aanvallen van 11 september 2001.

Terwijl de vertraging in de voornaamste economieën ter wereld vooral gevolgen had voor de segmenten natterbultschepen en containerschepen, hebben de gebeurtenissen van 11 september zware gevolgen gehad voor de cruisesector, waar drie bedrijven over de kop gingen en het aantal boekingen fors terugliep. Cruise-exploitanten begonnen te aarzelen en consolideerden hun activiteiten (bijvoorbeeld door fusies aan te gaan of zich uit bepaalde cruisegebieden terug te trekken) in plaats van verdere expansie na te streven. Bijgevolg werden in 2001 bijna geen bestellingen voor cruiseschepen geplaatst (de enige bestellingen zijn voor een aantal kleinere, gespecialiseerde schepen voor zuidpoolcruises, waarvoor de terroristische dreiging kleiner is en klanten doorgaans minder geneigd zijn om hun reis af te zeggen). Daarentegen werden sommige bestellingen voor nieuwe cruiseschepen uitgesteld en opties voor bijkomende schepen niet uitgevoerd.

In heel de maritieme industrie heerst bijgevolg een baissestemming. Hoewel heel wat werven nog voldoende werk hebben met de bestellingen uit 2000 (en vroeger), groeit het ongemak over de situatie na 2003, wanneer de meeste bestellingen zullen zijn afgewerkt. Dat geldt vooral voor ondernemingen die technische beperkingen (dokgrootte, ontwerpcapaciteiten) en bijgevolg een beperkt productgamma hebben, in hoge mate gespecialiseerd zijn in een aantal scheepstypes, niet op nieuwe vraag kunnen rekenen (bijvoorbeeld door binnenlandse bestellingen) of niet in staat zijn marineschepen in plaats van koopvaardischepen te bouwen. Helaas gelden deze kenmerken voor de meeste werven in de EU en in de Europese Economische Ruimte.

Door de vertraging bij de publicatie van de orderstatistieken kan nog geen definitieve analyse voor 2001 worden gegeven, maar de Commissie heeft grote inspanningen geleverd om de beschikbare informatie in een langere tijdreeks te consolideren. Het resultaat is in het onderstaande diagram weergegeven.

Fig. 1 - Marktaandelen in nieuwe bestellingen in percent en op basis van gbt, alle scheepstypes, 1992-2001



Jaar	China	Japan	Zuid-Korea	EU	Andere
1992	7 %	37 %	12 %	22 %	23 %
1993	3 %	31 %	24 %	22 %	20 %
1994	3 %	40 %	18 %	19 %	21 %
1995	5 %	31 %	22 %	22 %	20 %
1996	7 %	34 %	22 %	19 %	18 %
1997	5 %	38 %	29 %	15 %	12 %
1998	4 %	33 %	25 %	24 %	15 %
1999	10 %	26 %	33 %	16 %	14 %
2000	7 %	26 %	36 %	19 %	12 %
2001	11 %	33 %	30 %	13 %	12 %

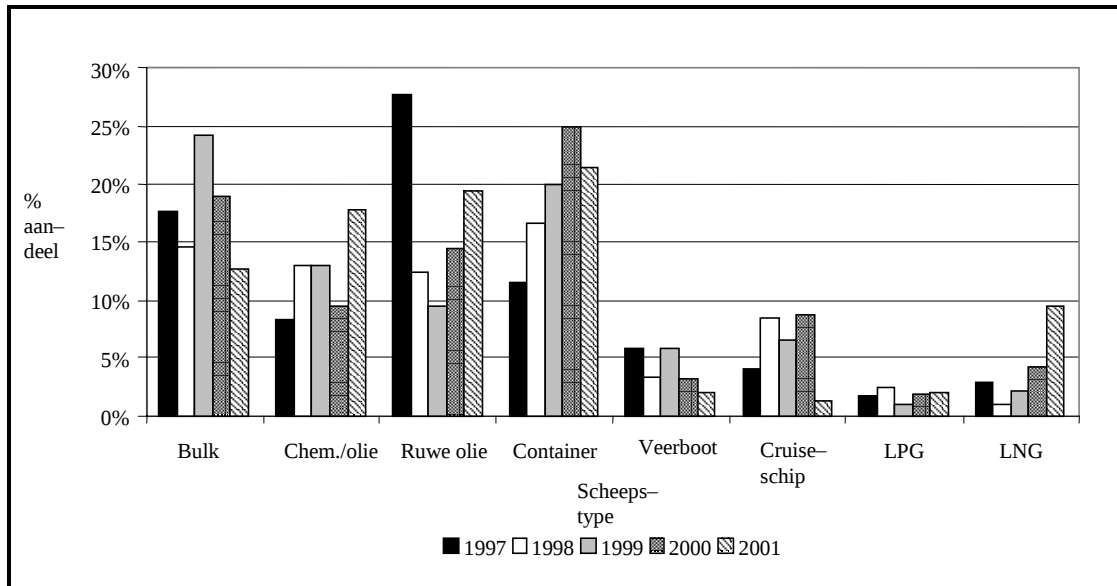
Bron: Lloyd's Register/Fairplay – Europese Commissie

Uit het diagram blijkt dat het marktaandeel van Zuid-Korea en de EU in 2001 is afgenomen, terwijl Japan en de Volksrepubliek China hun marktaandeel konden vergroten. Dat is te verklaren door de bovenbeschreven ontwikkelingen: de Koreaanse werven hadden zich toegespitst op de productie van tankers en containerschepen en de communautaire werven zijn sterk in de bouw van cruiseschepen. Al deze marktsegmenten hadden zwaar te lijden onder de eerder genoemde gebeurtenissen en de aanpassing van de productie (Zuid-Koreaanse werven gingen LNG-tankers bouwen, terwijl EU-werven hun veerboot- en roro-portefeuille uitbreidden) was helemaal niet voldoende om de algemene daling van het aantal bestellingen te compenseren. Het marktaandeel van Zuid-Korea blijft niettemin een stuk groter dan een jaar voor de Aziatische crisis. Japan van zijn kant zag het aantal binnenlandse bestellingen sterk toenemen en profiteerde van de zwakke positie van de yen tegenover de Amerikaanse dollar; China wierp zich met lage aanbiedingsprijzen en verbeterde kwaliteit op als een productief bouwer van productentankers. In alle grote scheepsbouwregio's is de situatie niettemin problematisch, aangezien de prijzen voor nieuwe schepen blijven dalen en het erg

moelijk is om winst te maken (zie volgend hoofdstuk). Voor heel wat werven komt het er daarom op aan te overleven en het verlies zoveel mogelijk te beperken.

De situatie op de scheepsbouwmarkt in het algemeen blijkt uit het onderstaande diagram waarin de ontwikkeling van de nieuwe bestellingen per scheepstype tijdens de afgelopen vijf jaar wordt weergegeven.

Fig. 2 – Ontwikkeling van de bestellingen naar scheepstype op basis van gbt, 1997-2001



Bron: Lloyd's Register/Fairplay – Europese Commissie

Vier volumescheepstypes domineren de markt: bulkschepen, tankers voor chemische of olieproducten, ruwe-olietankers en containerschepen. Samen waren die in 2001 goed voor 73 % van alle nieuwe bestellingen (in gbt). De andere segmenten zijn nichemarkten, waarvan de cruiseschepen en de LNG-tankers de grootste zijn. Opvallend in het bovenstaande diagram zijn de inzinking van de cruisesector en de groei van de LNG-sector.

In 2001 werd alleen in het segment van de LNG-tankers een absolute stijging van het aantal bestellingen opgetekend. Hoewel deze schepen wat volume betreft een nichemarkt vormen (minder dan 2 % van het aantal bestelde schepen zijn LNG-tankers; wat gbt betreft zijn deze schepen goed voor ongeveer 8 % van het huidige ordervolume), zijn ze erg geavanceerd en met een prijs van ongeveer 170 miljoen USD per stuk relatief duur. De voornaamste octrooien voor de systemen om de lading onder controle te houden zijn in het bezit van Europese ondernemingen.

Momenteel zijn wereldwijd 50 LNG-tankers in bestelling en werden 28 opties genomen. De bevestigde bestellingen vertegenwoordigen bijna 36 % van de bestaande LNG-tankervloot (in aantal schepen). Korea neemt 65 % van deze bestellingen voor zijn rekening (in gbt), Japan ongeveer 25 % en de EU 10 %. Van de 30 nieuwe bestellingen die in 2001 werden geplaatst (in 1998 werden wereldwijd slechts 4 schepen besteld), nam Korea met 79 % nog een groter deel voor zijn rekening (in gbt), tegenover 14 % voor Japan en 7 % voor de EU. Dat betekent dat dit segment, dat vóór de Aziatische crisis door Japanse en Europese (vooral Franse en Finse) werven werd gedomineerd, nu overwegend door Koreaanse werven wordt

beheerst. De sector is in 2001 enorm gegroeid, maar de prijzen van LNG-tankers zijn gedaald van 190 miljoen USD per schip in 1998 tot minder dan 170 miljoen USD in 2001, wat moeilijk alleen aan de stijging van de productiviteit en de technische vooruitgang kan worden toegeschreven. Bij sommige bestellingen die eind 2000, bij het begin van de marktexpansie, in Korea werden geplaatst, bedroeg de prijs zelfs minder dan 145 miljoen USD. De Koreaanse scheepsbouwers zien de sector van de LNG-tankers als het volgende groeigebied waarin ze marktaandeel willen verwerven. Vooral Daewoo is in deze sector erg actief geweest en haalde de meeste in Korea geplaatste bestellingen binnen. Opgemerkt zij dat Daewoo in 2000 een volledige herstructurering heeft ondergaan, waarbij het grootste deel van de schulden van het bedrijf werd kwijtgescholden of omgezet in aandelen die in het bezit zijn van de grootste schuldeiser, de door de overheid gecontroleerde Korean Development Bank (KDB).

Waarschijnlijk zal het vervoer van aardgas uit milieuoverwegingen en gezien de behoeften van nieuwe economieën zoals China toenemen, maar sommige bestellingen voor LNG-tankers waren toe te schrijven aan de Amerikaanse energiecrisis in het begin van 2001, die uiteindelijk van voorbijgaande aard bleek te zijn. Bovendien kwamen sommige bestellingen van Enron Corp. en de kans is groot dat die nu worden herzien.

2.2. Prijsontwikkelingen

De kwestie van contractprijzen voor nieuwe schepen is een van de minst transparante thema's in de scheepsbouwindustrie. Reders noch werven zijn bereid om prijzen bekend te maken. Dat is vooral omdat scheepsbouw over grote individuele orders gaat, waardoor tussen de werf en de klant een hechte band ontstaat. Terwijl de werf misschien met scherpe prijzen (en/of een hoge graad van maatwerk) klanten probeert aan te trekken, wil de reder niet dat de gunstige voorwaarden die hij heeft bedongen bekend raken, aangezien de kans bestaat dat zijn klanten dan even voordelige charter- of vrachtprijzen gaan vragen. Het is bijgevolg moeilijk om aan betrouwbare prijsinformatie te komen.

De bron die meestal wordt aangehaald is H. Clarkson Ltd.¹¹ (en zijn filialen, met name Clarkson Research). Hoewel Clarkson terzake een goede reputatie heeft en zijn gegevens ook door internationale organisaties zoals de OESO worden gebruikt, heeft de Commissie enkele problemen met de geleverde informatie. Zo heeft de prijsinformatie van Clarkson betrekking op bepaalde standaardscheepstypes (een aantal belangrijke scheepstypes zoals Post-Panamax-containerschepen of passagiersschepen zijn niet in aanmerking genomen) en niet op de werkelijk gesloten contracten. De complexiteit van de bestelde schepen uit het oogpunt van technische specificaties, serieproductie en financiering blijkt niet uit het cijfer dat voor elk subtype wordt vermeld. Ten slotte is Clarkson ook actief als makelaar, wat de visie van de onderneming op de markt positief kan beïnvloeden.

Uit het gedetailleerde prijsonderzoek van de Commissie voor specifieke contracten bleek inderdaad dat de door Clarkson opgegeven prijzen voor een vergelijkbaar schip bijna altijd hoger waren dan de prijzen die aan de bron werden vastgesteld. Een voorbeeld zijn de Suezmax-tankers: volgens Clarkson kost een gewone Suezmax-

¹¹ <http://www.clarksons.net/>

tanker van 150 000 ton draagvermogen 46,5 miljoen USD (eind 2001) en Fearnleys geeft een prijs van 48,0 miljoen USD op, terwijl het marktonderzoek van de Commissie diverse orders ten bedrage van 43,0 miljoen USD heeft opgeleverd, wat 7 à 10 % lager is. Niettemin worden in dit verslag prijzen vermeld met Clarkson als belangrijkste bron, maar de Commissie behoudt zich het recht voor om deze gegevens met haar eigen bevindingen aan te vullen.

Tabel 1 - Prijsgegevens van Clarkson Research voor bulkschepen

Scheepstype			Prijs (in miljoen USD)		
			Eind 1999	Eind 2000	Eind 2001
Tankers	VLCC	300 000 dwt	69,0	76,0	70,0
	Suezmax	150 000 dwt	42,5	52,0	46,5
	Aframax	110 000 dwt	33,0	41,0	36,0
	Panamax	68 000 dwt	31,0	35,5	32,0
Bulk-carriers	Capesize	170 000 dwt	35,0	40,0	36,0
	Panamax	75 000 dwt	22,0	22,0	20,5
	Handymax	51 000 dwt	20,0	20,5	18,5
	Handysize	30 000 dwt	15,5	15,0	14,5

Tabel 2 - Prijsgegevens van Clarkson Research voor gespecialiseerde scheepstypes

Scheepstype		Prijs (in miljoen USD)		
		Eind 1999	Eind 2000	Eind 2001
LNG-tanker	138 000 m ³	165,0	172,5	165,0
LPG-tanker	78 000 m ³	56,0	60,0	60,0
Container	400 TEU	8,5	10,0	8,9
Container	1 100 TEU	17,5	18,0	15,5
Container	3 500 TEU	38,0	41,5	36,0
Roroschip	1 200 - 1 300 m	21,5	20,0	19,0
Roroschip	2 300 - 2 500 m	32,5	33,0	31,0
Tussendeksvrachtschip	15 000 dwt	13,0	13,8	13,8

De gegevens van Clarkson Research bevestigen de algemene dalende trend inzake scheepsprijzen. Die geldt voor alle standaardscheepstypes en weerspiegelt de negatieve stemming in de sector, ondanks de toenemende kosten als gevolg van de inflatie, loonsverhogingen en hogere prijzen van in USD geprijsde grondstoffen in alle grote scheepsbouwregio's. De trend wordt eveneens bevestigd door informatie die de Noorse onderneming Fearnleys¹² via haar filiaal Fearnresearch publiceert.

¹²

<http://www.fearnleys.com/>

Fearnleys hanteert een ietwat andere opsplitsing van de scheepstypes met variaties in omvang en specificaties. Het onderstaande overzicht geeft voor de meeste scheepstypes iets hogere prijzen.

Tabel 3 - Prijsgegevens van Fearnresearch voor diverse scheepstypes

Scheepstype			Prijs (in miljoen USD)
			Eind 2001
Tankers	VLCC	280 000 dwt	72,0
	Suezmax	150 000 dwt	48,0
	Aframax	105 000 dwt	37,0
	Panamax	68 000 dwt	n.v.t.
Bulkschepen	Capesize	170 000 dwt	36,5
	Panamax	75 000 dwt	20,0
	Handymax	53 000 dwt	18,0
	Handysize	30 000 dwt	n.v.t.
Container-schepen	Niet opgetuigd	3 500 TEU	37,0
	Niet opgetuigd	2 750 TEU	32,0
	Opgetuigd	1 700 TEU	22,5
	Opgetuigd	1 000 TEU	16,0

2.3. Gedetailleerde prijsanalyse

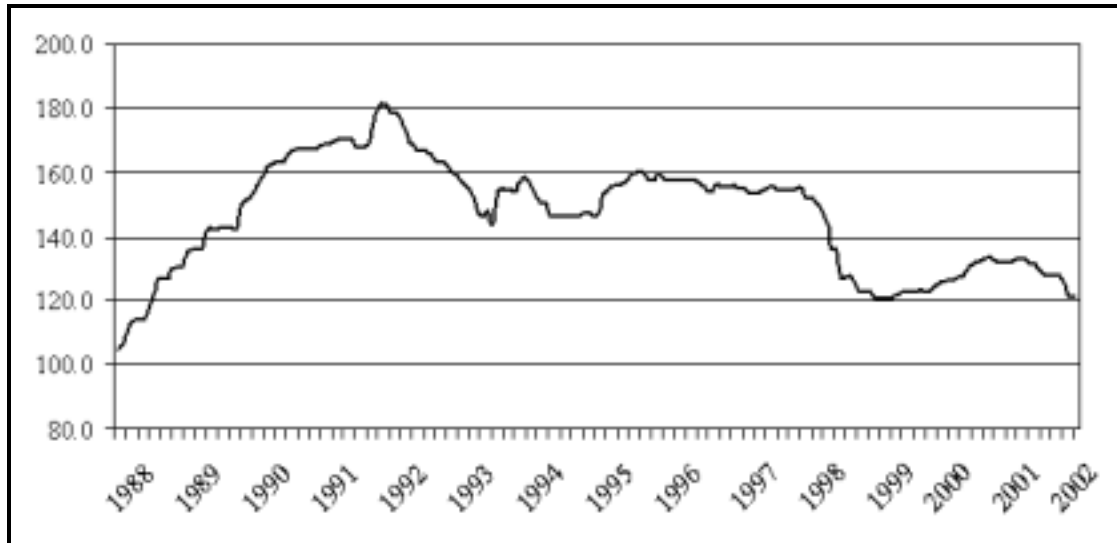
De prijzen die worden gehanteerd door Zuid-Koreaanse scheepswerven, die voor de meeste scheepstypes als prijsleiders worden beschouwd¹³, worden door de Commissie contractsgewijs gevolgd om een nauwkeuriger beeld van de ontwikkelingen te krijgen. Deze informatie wordt gebruikt om het prijsbeleid van individuele Koreaanse scheepswerven en de scheepstypes in hun portefeuille te analyseren. Een volledige presentatie van deze analyse zou echter te gedetailleerd zijn en bijgevolg buiten de reikwijdte van dit verslag vallen.

De prijsgegevens werden samengebracht en de prijsontwikkelingen zijn hieronder gepresenteerd in de vorm van een index, waarbij het prijsniveau van 1987 gelijk is aan 100. De index is gebaseerd op gepubliceerde gegevens van makelaars en andere bronnen en toont de prijstrend op lange termijn zoals die door de consultant van de Commissie werd geanalyseerd. De index wordt aan de hand van de informatie uit de maandelijkse onderzoeksverslagen voortdurend bijgewerkt.

¹³

Chinese werven worden als prijsleiders beschouwd voor algemene vrachtschepen (tussendeekvrachtschepen) en productentankers met beperkte specificaties; Japan is na de recente daling van de yen/USD-wisselkoers nu weer erg concurrerend voor standaardbulkschepen (waarvoor het gespecialiseerde werven heeft die profiteren van serieproductie). Voor alle commerciële scheepstypes die in het bereik van de communautaire werven liggen, zijn het echter de Koreaanse werven die de prijs bepalen.

Fig. 3 - Prijsindex nieuwbouw (1987=100)



Bron: Europese Commissie

De index laat duidelijk de enorme prijsdaling na de Aziatische crisis van 1997/98 zien, alsmede de daaropvolgende pogingen om de prijzen als gevolg van de golf van bestellingen in 2000 te verhogen. De (niet erg uitgesproken) trend naar betere prijzen hield eind 2000 op en in 2001 deed zich een omgekeerde trend voor, wat door de daling van het aantal nieuwe bestellingen te verwachten was. Opmerkelijk is dat de prijzen in 2001 slechts ongeveer 20 % hoger lagen dan in 1987, wat betekent dat de prijzen onder meer de inflatie niet hebben gevolgd.

Verwacht wordt dat in 2002 erg weinig bestellingen zullen worden geplaatst, waardoor prijsherstel moeilijk zal zijn, hoewel werven misschien bestellingen zullen gaan zoeken in segmenten die minder door de prijserosie zijn getroffen. Uit ervaring blijkt echter dat dit gedrag de financiële resultaten van de werven niet verbetert, maar ook in die segmenten tot prijserosie leidt zolang de markt door een overaanbod wordt gekenmerkt.

De Commissie blijft toezicht houden op de prijzen en zal zich overeenkomstig de marktontwikkelingen steeds meer concentreren op de productie in China. Chinese scheepsbouwers hebben aangekondigd naar een grootschalige expansie van hun faciliteiten te streven en halen Zuid-Korea als voorbeeld aan. Tenzij China zelf een grote bijkomende vraag naar schepen creëert, zal dit waarschijnlijk verdere prijsdalingen veroorzaken. Nu China een volwaardig lid van de WTO is, moet deze kwestie worden besproken alvorens de markt met nog meer scheepsbouwcapaciteit wordt geconfronteerd.

3. GEDETAILLEERD KOSTENONDERZOEK

3.1. Nieuwe gegevens aangaande eerder verricht onderzoek

Voor het verzamelen van de benodigde gegevens heeft de Commissie een beroep gedaan op consultants. Het onderzoek dat zij verrichten, heeft een kostenspecificatiemodel opgeleverd, waarin alle relevante kostenbestanddelen van de scheepsproductie als zodanig en van de werf in het algemeen worden gedefinieerd.

De kostenelementen waarop het model is gebaseerd, omvatten de directe kosten (materiaal, arbeid, uitrusting enzovoort) en indirecte kosten (financiering van het schip en van de productiefaciliteiten, algemene kosten, verzekeringen enzovoort). In de berekende bouwprijs is ook een winstmarge van 5 % opgenomen. Nadere gegevens over het kostenmodel zijn opgenomen in bijlage I bij het eerste verslag.

Naarmate het onderzoek vordert, wordt aanvullende informatie verzameld en gebruikt om eerder kostenonderzoek te valideren. Derhalve zijn de 32 in Korea geplaatste bestellingen die in de eerste vier verslagen zijn onderzocht, herberekend; de nieuwe gegevens zijn hieronder opgenomen. Zoals in het eerste verslag al is vermeld, is voor alle parameters van een voorzichtige aanpak uitgegaan, zodat de berekende minimumkosten van een bepaald project moeilijk kunnen worden aangevochten. In de bijgewerkte analyse wordt rekening gehouden met de inflatievooruitzichten. Aangezien bestellingen die nu worden geplaatst in de loop van de volgende twee à drie jaar worden uitgevoerd, wordt het als een normale bedrijfspraktijk beschouwd om de toekomstige kosten te schatten vanaf het moment dat het schip wordt gebouwd tot de oplevering.

Sinds het vierde verslag over de scheepsbouwsector is de analysemethode herzien om de onderzoeksresultaten op basis van de oorspronkelijke methode, namelijk de berekening van de bijdragen aan de schuldaflissing (in USD per gbt) die door het individuele scheepsbouwproject moeten worden gedragen, te vergelijken met de resultaten op basis van de "kosten" die voortvloeien uit de afschrijving van de faciliteiten. In Korea bestaat geen consequent afschrijvingsbeleid: verschillende scheepswerven werken met verschillende afschrijvingsperiodes en berekeningsmethoden, waardoor het erg moeilijk is om die kosten aan specifieke scheepsbouwprojecten toe te wijzen.

Die alternatieve berekeningswijzen hebben niettemin een duidelijk beeld opgeleverd: werven zoals Hyundai (HHI), Hanjin (HHIC) en Samsung (SHI), die niet van grootschalige schuldherschikking hebben geprofiteerd en met relatief "oude" faciliteiten werken, hebben overeenkomstig de schuldaflissingsmethode (lichtjes) hogere productiekosten, terwijl werven zoals Daewoo (DSME) en Daedong, die schuldvermindering en moratoria hebben gekregen maar met relatief "nieuwe" faciliteiten werken, (lichtjes) hogere productiekosten vertonen als het onderzoek op de afschrijvingsmethode wordt gebaseerd. Beide benaderingen leveren erg gelijkaardige resultaten op voor de andere twee grote Koreaanse werven, Hyundai Mipo en Samho. De resultaten worden uiteraard ook beïnvloed door de financieringsvoorwaarden van de specifieke projecten die werden onderzocht. Grote voorafbetalingen leveren de werf rente op, terwijl grote betalingen op het einde de financiële kosten doen stijgen. Deze betalingsvoorwaarden hebben evenwel geen invloed op de afschrijving. Ook leveringsdata voor specifieke bestellingen kunnen een rol spelen, bijvoorbeeld als de moratoria verstreken zijn en het schip moet bijdragen tot de noodzakelijke schuldaflissing. Samengevat zijn de verschillen tussen beide benaderingen insignificant en hebben ze geen invloed op de conclusie van het specifieke kostenonderzoek.

In het kader van het eerste verslag over de scheepsbouwsector werden negen bij Zuid-Koreaanse werven geplaatste bestellingen onderzocht. Voor het tweede verslag werden nog eens negen bestellingen bij Koreaanse werven onderzocht en voor het derde verslag werden er zeven bestellingen aan het onderzoek toegevoegd. Voor het vierde verslag kwamen daar nog eens zeven bestellingen bij. De Commissie heeft gezorgd

voor een evenwichtige selectie van scheepsbouwcontracten, daarbij rekening houdend met het algemene doel van het onderzoek, de relatieve urgentie van de zaak en de beschikbaarheid van zinvolle gegevens voor het maken van vergelijkingen. De Commissie is ervan overtuigd dat de voor de analyse gebruikte informatie de meest betrouwbare is die momenteel beschikbaar is. In de onderstaande tabel worden de bijgewerkte bevindingen ten aanzien van de 32 bovengenoemde bestellingen in Korea samengevat. Om consequent te zijn met de vorige verslagen en aangezien de verschillen tussen de onderzoeksmethoden doorgaans niet significant zijn, zijn alle resultaten gebaseerd op de schuldaflossingsmethode.

Tabel 4 - Vergelijking van gerapporteerde orderprijzen en berekende bouwprijzen voor geselecteerde nieuwe schepen (bijgewerkt)

	Werf	Scheepstype	Reder	Contract-prijs (in miljoen USD)	Normale prijs ¹⁴ (in miljoen USD)	Verlies/ winst in % van de normale prijs	Ref. verslag nr.
(*)	Daedong	Tanker van 35 000 dwt	Seaarland	21,5	26,0	- 17 %	1
	Daedong	Panamax-bulkschip	Sanama	18,5	26,1	- 29 %	1
(*)	Daedong	Chemische tanker van 46 000 dwt	Cogema	24,5	28,1	- 13 %	2
	Daedong	2 500 TEU	EF Shipping	30,0	31,4	- 4 %	4
(*)	Daewoo	VLCC	Anangel	68,5	73,6	- 7 %	1
(*)/(**)	Daewoo	Veerboot	Moby	74,3	89,0	- 17 %	2
(*)	Daewoo	Panamax-bulkschip	Chandris	22,5	23,5	- 4 %	2
(*)	Daewoo	LNG-tanker	Bergesen	151,1	159,6	- 5 %	3
	Daewoo	ULCC	Majestic Shipping	85,0	94,0	- 10 %	4
(*)	Halla	Panamax-bulkschip	Diana	18,9	31,0	- 39 %	1
(*)	Halla	3 500 TEU	Detjen	38,0	52,8	- 28 %	1
(*)	Halla	Capesize-bulkschip	Cargocean	32,0	45,8	- 30 %	2
	Samho (ex-Halla)	Aframax-tanker	Chartworld Shipping	33,5	41,3	- 19 %	4
(*)	HHI	6 800 TEU	P&O Nedlloyd	73,5	81,0	- 9 %	1
(*)	HHI	5 600 TEU	K Line	54,3	59,3	- 8 %	2
(*)	HHI	LNG-tanker	Bonny Gas	165,0	182,5	- 10 %	2
(*)	HHI	5 500 TEU	Yang Ming	56,0	64,6	- 13 %	2
	HHI	Veerboot	Stena	70,0	88,4	- 21 %	4
	HHI	Suezmax-tanker	Jebsen	43,0	51,5	- 17 %	4
(***)	HHI	7 200 TEU	Hapag-Lloyd	72,0	81,0	- 11 %	3
	HHI	Suezmax-tanker	Athenian Sea Carriers	43,0	50,8	- 7 %	3
	Hyundai Mipo	Kabellegger	Ozone	37,3	46,8	- 20 %	1
	Hyundai Mipo	Chemische tanker	Bottiglieri	24,5	27,3	- 10 %	4
(*)	HHIC	6 250 TEU	Conti	62,0	66,0	- 6 %	3
(*)	HHIC	5 608 TEU	Conti	58,0	62,3	- 7 %	3
(*)	HHIC	1 200 TEU	Rickmers	19,5	21,2	- 8 %	3
	Il Heung	Chemische tanker van 3 700 dwt	Naviera Quimica	10,5	13,0	- 19 %	2
(*)	Samsung	5 500 TEU	Nordcapital	55,0	71,8	- 23 %	2
(*)	Samsung	3 400 TEU	CP Offen	36,0	59,9	- 40 %	1
(*)	Samsung	Veerboot	Minoan	69,5	95,6	- 27 %	1
	Samsung	7 400 TEU	OOCL	79,7	94,1	- 15 %	4
	Shina	Producten-tanker	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	- 10 %	3

(*) Deze bestellingen werden herberekend nadat nieuwe informatie over de schuldsituatie van de desbetreffende bedrijven of over de specifieke bestelling was ontvangen.

(**) Deze bestelling werd herberekend nadat de correcte contractprijs in de jaarbalans van de reder voor 2000 was bekendgemaakt.

(***) Deze bestelling werd herberekend nadat de correcte contractprijs in de pers was bekendgemaakt.

¹⁴

De normale prijs behelst de kostenelementen die de directe kosten (materiaal, arbeid, uitrusting, enz.) en indirecte kosten (financiering van het schip en van de productiefaciliteiten, algemene kosten, verzekeringen, enz.) omvatten. In deze normale prijs is ook een winstmarge van 5 % opgenomen.

3.2. Nieuw onderzoek

Sinds het laatste scheepsbouwverslag werden nog zes (in Zuid-Korea geplaatste) bestellingen aan een grondig onderzoek van de werkelijke bouwkosten onderworpen:

- VLCC, 48 120 gbt, te bouwen door Samho Heavy Industries;
- LNG-tanker (reeks van 5), 71 850 gbt, te bouwen door Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering Co. Ltd. (DSME);
- LNG-tanker, 69 675 gbt, te bouwen door Samsung Heavy Industries (SHI);
- LNG-tanker (reeks van 2), 88 500 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Suezmax-tanker voor ruwe aardolie (reeks van 4), 30 800 gbt, te bouwen door Samho Heavy Industries;
- Containerschip van 5 762 TEU (reeks van 2), 42 835 gbt, te bouwen door Samsung Heavy Industries (SHI).

In tabel 5 worden de bevindingen van de nieuwe kostenonderzoeken samengevat.

Tabel 5 - Vergelijking van gerapporteerde orderprijzen en berekende bouwprijzen voor geselecteerde nieuwe schepen (nieuw onderzoek)

Werk	Scheepstype	Reder	Contractprijs (in miljoen USD)	Normale prijs ¹⁵ (in miljoen USD)	Verlies/winst in % van de normale prijs
Samho	VLCC	Oldendorff	69,5	81,0	- 14,2 %
DSME	LNG	Exmar	162,0	159,1	+ 1,8 %
SHI	LNG	British Gas	162,5	166,0	- 2,1 %
HHI	LNG	Golar	162,6	159,3	+ 2,1 %
Samho	Suezmax-tanker	Thenmaris	43,0	54,0	- 20,0 %
SHI	Containerschip	CP Offen	55,0	59,3	- 7,3 %

Terwijl het onderbieden lijkt af te nemen, hoofdzakelijk door wisselkoerswinsten uit 2001 die naar alle verwachting door aangekondigde loonsverhogingen en inflatie zullen worden uitgehold¹⁶, bevestigt het onderzoek een aantal bekende handelspraktijken van de Koreaanse werven. Zoals gezegd worden het kostenonderzoek en de onderliggende hypothesen voortdurend aangepast op basis van de laatste ontwikkelingen op de werven en in de Koreaanse economie. Doordat

¹⁵ Voor de definitie van normale prijs, zie voetnoot 14

¹⁶ De won is in de eerste helft van 2001 sterk verzwakt tegenover de USD en zakte van de courante koers van ongeveer 1 130 won voor een dollar tot ongeveer 1 300. De jaarlijkse loonsverhogingen worden op 10 % geraamd, terwijl de inflatie met ongeveer 8 % per jaar relatief hoog blijft

de werven hun schulden hebben herschikt en geherfinancierd en de omstandigheden gunstiger waren, bijvoorbeeld door een toename van de cashflow, kunnen de resultaten positiever lijken. De Commissie is in haar verslag inzake handelsbelemmeringen echter tot de conclusie gekomen dat de meeste van die inspanningen strijdig zijn met de WTO-regels en dat de Koreaanse werven, hoewel ze bijna hun exploitatiekosten kunnen dekken, de communautaire scheepsbouwers aanmerkelijke schade berokkenen. Wanneer geen rekening wordt gehouden met de diverse maatregelen die in Korea worden genomen om de financiële situatie van de werven te verbeteren, zou uit het kostenonderzoek een grote kloof tussen de volledige kostprijs en de aanbiedingsprijs van de schepen blijken. Net als zijn voorganger Halla blijft Samho de prijs van zijn schepen ver onder de werkelijke bouwpreis vaststellen, hoewel verliezen tot 40 % van de werkelijke bouwkosten zoals in het verleden niet langer worden aanvaard sinds Hyundai het beheer van de werf heeft overgenomen. Onder het nieuwe beheer heeft Samho ook de productie opgevoerd en deze bijna verdubbeld en vooral op tankers toegespitst, waardoor grotere schaalvoordelen kunnen worden gerealiseerd. De prijzen van Samho weerspiegelen nu tenminste de exploitatiekosten, hoewel er nog steeds geen provisie is om de schuld van de onderneming af te lossen of te reduceren.

DSME is uitgegroeid tot 's werelds grootste bouwer van LNG-tankers; met zestien schepen in bestelling kan de werf nooit eerder geziene schaalvoordelen realiseren. Maar de grondige analyse bracht aan het licht dat de rendementsverbetering bij de bouw van LNG-tankers niet onbegrensd is, aangezien de werfuitrusting moet worden uitgebreid, wat tot grote investeringskosten vooraf leidt. Bovendien is DSME erin geslaagd eind 2000 als een nieuwe onderneming te starten, zo goed als helemaal verlost van de schulden van zijn voorganger. Dat verklaart waarom DSME over een enorme, ultramoderne scheepswerf beschikt zonder dat de prijzen van de scheepsbouwer de enorme kosten van die oorspronkelijke investering reflecteren. DSME heeft niettemin nog steeds een verhouding schulden-kapitaal van 279 % (schatting voor 2001) en hoewel het bedrijf op dit moment over veel cash beschikt dankzij de vele bestellingen in 2001, verdwijnt dat geld waarschijnlijk als die bestellingen in productie gaan en werkelijke bouwkosten worden gemaakt.

SHI blijft met een vrij grote schuld kampen (de verhouding schulden-kapitaal wordt voor 2001 nog steeds op meer dan 200 % geraamd) en dat komt tot uiting in de kostenbasis. SHI lijdt ook onder een lagere productiviteit dan zijn Koreaanse concurrenten, wat tot hogere loonkosten leidt. Ook heeft SHI in tegenstelling tot Daewoo en Hyundai geen meervoudige bestellingen in de wacht kunnen slepen en dat moet zijn weerslag hebben op de eenheidskosten.

Nadat HHI zich van een aantal onrendabele activa uit vorige verbintenissen tegenover andere Hyundai-filialen wist te ontdoen, lijkt de onderneming stilaan rendabel te worden. Voor 2001 zou de verhouding schulden-kapitaal van HHI 183 % bedragen, maar zoals bij alle Koreaanse werven is het moeilijk om de financiële toestand van de werf te beoordelen. Er worden weinig financiële cijfers van betekenis vrijgegeven en gepubliceerde rekeningen zijn niet erg recent en niet of nauwelijks voorzien van commentaar.

4. CONCLUSIES

De mondiale scheepsbouwmarkt blijft met ernstige moeilijkheden kampen als gevolg van een onevenwicht tussen vraag en aanbod. De vroegere expansie van scheepswerven, vooral in Korea maar nu ook steeds meer in China, heeft tot een daling van de prijzen geleid, die vooral na de Aziatische crisis van 1997/98 erg uitgesproken was. Hoewel een aantal Koreaanse werven failliet ging, werd de capaciteit niet verminderd en mochten ondernemingen hun activiteiten voortzetten. De prijzen herstelden zich enigszins dankzij het historisch hoge aantal bestellingen in 2000, maar de inzinking van de vraag in 2001 heeft tot een nieuwe prijsdaling geleid.

2001 was een zeer problematisch jaar voor de maritieme sector wereldwijd: de recessie in de VS en de terroristische aanvallen van 11 september leidden tot een daling van de vraag in de zeehandel en respectievelijk naar cruisereizen. Reders aarzelden sterk om in nieuwe scheepsruimte te investeren en werven leefden van de bestellingen die vóór 2001 werden geplaatst. De daling van het aantal bestellingen was het sterkst voor containerschepen en voor cruiseschepen en leidde tot een vermindering van het totale marktaandeel van Korea en de EU die in deze marktsegmenten bijzonder sterk staan.

Alleen in het segment van de LNG-tankers (voor het vervoer van vloeibaar aardgas) werd een stijging van het totale ordervolume genoteerd. Dat blijft echter een nichemarkt, die niet meer dan ongeveer 8 % van de mondiale bestellingen in gbt vertegenwoordigt. Koreaanse scheepswerven haalden de meeste bestellingen voor LNG-tankers binnen. Zij zijn goed voor 65 % van alle bestellingen wereldwijd in dat segment en van de nieuwe bestellingen die in 2001 werden geplaatst, ging 79 % naar Koreaanse werven, hoewel Korea een relatieve nieuwkomer op dit gebied is en de scheepsbouwwerven geen octrooien op de sleuteltechnologieën hebben. Marktanalyse wijst erop dat de Koreaanse werven met uiterst lage aanbiedingsprijzen een plaats op de markt hebben veroverd, zoals eerder gebeurde in sommige tankersegmenten en bij de containerschepen. Hun capaciteit om een groot aantal schepen te bouwen in een korte leveringstermijn zou ook kunnen bijgedragen hebben tot het verwerven van een groot aantal bouwopdrachten.

Uit het gedetailleerde kostenonderzoek van de Commissie blijkt dat sommige Koreaanse werven schepen onder de kostprijs blijven aanbieden, terwijl andere hun resultaat proberen te verbeteren. De meeste grote Koreaanse werven konden voor 2001 met winstcijfers uitpakken dankzij de grote verkoopvolumes en de daarmee samenhangende voorafbetalingen, hoewel in bepaalde gevallen ook eenmalige maatregelen ter verbetering van de financiële situatie van de werven een rol hebben gespeeld.

Ondanks diverse gespreksronden met Korea heeft de Commissie de Koreaanse overheid en de Koreaanse werven er niet van kunnen overtuigen om de marktbeginselen volledig toe te passen en niet-levensvatbare ondernemingen te reorganiseren. Aangezien een verbetering van de marktsituatie bijgevolg onwaarschijnlijk is, heeft de Commissie de Raad een aantal tegenmaatregelen voorgesteld.

Dit verslag bevestigt voornamelijk de bevindingen van de vier vorige Commissieverslagen met betrekking tot de algemene marktsituatie, de prijstrends en het gedetailleerde kostenonderzoek. Overeenkomstig de bepalingen van artikel 12 van Verordening (EG) nr. 1540/98 zal de Commissie haar markttoezicht voortzetten.

5. REFERENTIES

Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad van 29 juni 1998 betreffende de steunverlening aan de scheepsbouw, PB L 202 van 18.7.1998, blz. 1-10

Verslag van de Commissie aan de Raad over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector, COM(1999) 474 def. van 13.10.1999

Tweede verslag van de Commissie aan de Raad over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector, COM(2000) 263 def. van 3.5.2000

Derde verslag van de Commissie aan de Raad over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector, COM(2000) 730 def. van 15.11.2000

Vierde verslag van de Commissie aan de Raad over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector, COM(2001) 219 def. van 2.5.2001

Verordening (EG) nr. 3286/94 van de Raad van 22 december 1994 tot vaststelling van communautaire procedures op het gebied van de gemeenschappelijke handelspolitiek met het oog op de handhaving van de rechten die de Gemeenschap ontleent aan internationale regelingen voor het handelsverkeer, in het bijzonder die welke onder auspiciën van de Wereldhandelsorganisatie werden vastgesteld, PB L 349 van 31.12.1994, blz. 71-78

"Overeenkomst inzake normale concurrentievoorwaarden in de commerciële scheepsbouw- en scheepsreparatiesector" van de OESO, waarvan de slotakte in december 1994 door de Commissie van de Europese Gemeenschappen en de regeringen van Finland, Japan, de Republiek Korea, Noorwegen, Zweden en de Verenigde Staten is ondertekend

"Memorandum van Overeenstemming inzake exportkredieten voor schepen" van de OESO, 1994