



EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION

Bryssel den 30.4.2002
KOM(2002) 205 slutlig

KOMMISSIONENS FEMTE RAPPORTTILL RÅDET
OM SITUATIONEN INOM VÄRLDENS VARVSINDUSTRI

KOMMISSIONENS FEMTE RAPPORTTILL RÅDET
OM SITUATIONEN INOM VÄRLDENS VARVSINDUSTRI

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Sammanfattning	3
1. Inledning	4
2. Marknadsanalys.....	7
2.1. Marknadsutveckling och marknadsandelar.....	7
2.2. Prisutveckling.....	10
2.3. Detaljerad prisanalys.....	12
3. Detaljerad kostnadsundersökning	13
3.1. Uppdatering av tidigare undersökningar.....	13
3.2. Nya undersökningar	17
4. Slutsatser	20
5. Referenser	21

SAMMANFATTNING

Enligt artikel 12 i rådets förordning (EG) nr 1540/98 av den 29 juni 1998 om fastställande av nya regler för stöd till varvsindustrin¹ skall kommissionen regelbundet rapportera till rådet om situationen på marknaden och bedöma om europeiska varv skadas av konkurrenshämmande förfaranden. Därför har kommissionen hittills lagt fram fyra rapporter till rådet om situationen inom världens varvsindustri². De innehåller en beskrivning av de svårigheter varvsindustrin konfronteras med samt detaljerad information om de östasiatiska konkurrenternas illojala affärsmetoder. Denna femte rapport följer uppläggningsen i och slutsatserna från de fyra första rapporterna.

Världsmarknaden för varvsindustrin står fortsättningsvis inför svårigheter på grund av att det råder en stor obalans mellan utbud och efterfrågan. Varvens tidigare expansion, i synnerhet i Sydkorea, men nu även i allt större utsträckning i Kina³, har lett till prissänkningar. Tack vare en historiskt sett stor orderingång år 2000 återhämtade sig priserna i viss mån, men den mycket mindre orderingången år 2001 har lett till en ny prissänkning.

År 2001 har varit mycket problematiskt för sjöfartsindustrin överallt i världen: Konjunkturedgången i USA och terroristattacker den 11 september har medfört en minskad efterfrågan på både sjötransporter och kryssningar. Den minskade orderingången påverkade sektorerna för containerfartyg och kryssningsfartyg allra mest, vilket ledde till en totalt sett mindre marknadsandel för Sydkorea och EU som är särskilt starka inom dessa marknadssegment.

Endast segmentet för tankfartyg för flytande naturgas (LNG) fick en absolut sett högre ordervolym, som dock fortfarande utgör en nischmarknad. De sydkoreanska varven fick ta emot flest order på LNG-fartyg. De innehar 65 % av den relevanta orderboken i hela världen och 79 % av de nya order som lades 2001 gick till sydkoreanska varv, trots det faktum att Sydkorea relativt sett är en nykomling på detta område och varven inte innehar patenter på viktig teknik. Det framgår av marknadsanalysen att de sydkoreanska varven kunde göra sitt intåg på detta område genom att erbjuda mycket låga offertpriser. Deras förmåga att leverera ett stort antal fartyg med kort leveranstid kan också ha varit en avgörande faktor för den stora orderingången.

De detaljerade kostnadsundersökningar som gjorts av kommissionen visar att vissa av de sydkoreanska varven fortsätter att tillämpa en prissättning av fartyg som ligger under kostnadsnivån medan övriga varv försöker att förbättra sina driftsresultat. De flesta sydkoreanska varven lyckades uppvisa en lönsamhet för år 2001, tack vare de höga försäljningsvolymerna och de därtillhörande förskottsbetalningar som de erhölet, även om vissa engångsinsatser som syftade till att förbättra varvens ekonomiska situation i några fall inverkar på resultatet.

¹ EGT L 202, 18.7.1998, s. 1.

² KOM(1999) 474 slutlig, 13.10.1999, KOM(2000) 263 slutlig, 3.5.2000, KOM(2000) 730 slutlig, 15.11.2000 och KOM(2001) 219 slutlig, 2.5.2001. Rapporterna finns att tillgå på följande Internetadress (endast på engelska):
http://europa.eu.int/comm/enterprise/maritime/shipbuilding_market/index.htm.

³ De flesta större kinesiska varven genomför för närvarande omfattande investeringsprojekt som avser nya eller utbyggda torrdockor eller ytterligare lyftkranskapacitet som kraftigt kommer att öka deras tillverkning och produktivitet (se till exempel *Lloyd's List* av den 5 och 14 februari 2002).

Trots många diskussioner med Sydkorea har kommissionen inte lyckats övertyga de sydkoreanska myndigheterna och varven om att de bör tillämpa marknadsprinciperna fullt ut och låta stödet till olönsamma företag slås ut. En förbättring av situationen på marknaden anses därför inte vara trolig, vilket har föranlett kommissionen att lämna förslag om åtgärder till rådet om förberedelser för en begäran till WTO om tvisteförfarande och en förordning om tillfälliga defensiva åtgärder för varvsindustrin.

Denna femte rapport bekräftar resultaten i de fyra tidigare rapporterna från kommissionen, dvs. att världsmarknaden för varvsindustrin kännetecknas av att det råder en stor obalans mellan utbud och efterfrågan, att överkapaciteten inom varvsindustrin i Sydkorea har lett till mycket låga offertpriser inom de flesta marknadssegmenten och att de förluster som uppkommit därigenom för de sydkoreanska varven i vissa fall har ersatts genom en ekonomisk sanering som, enligt kommissionen, inte uppfyller gällande WTO-bestämmelser. Kommissionen kommer att fortsätta med marknadsövervakningen och kostnadsundersökningarna samt rapportera resultaten från denna övervakning och dessa undersökningar till rådet i enlighet med artikel 12 i rådets förordning (EG) nr 1540/98.

1. INLEDNING

Enligt artikel 12 i rådets förordning (EG) nr 1540/98 av den 29 juni 1998 om fastställande av nya regler för stöd till varvsindustrin⁴ skall kommissionen regelbundet rapportera till rådet om situationen på marknaden och bedöma om europeiska varv skadas av konkurrenshämmande förfaranden. Därför har kommissionen hittills lagt fram fyra rapporter till rådet om situationen inom världens varvsindustri⁵. De innehåller en beskrivning av de svårigheter varvsindustrin konfronteras med samt detaljerad information om de östasiatiska konkurrenternas illojala affärsmetoder. Denna femte rapport följer uppläggningsen i de fyra första rapporterna. Av denna anledning bör denna rapport ses i ljuset av viktiga delar i de tidigare rapporterna, i synnerhet följande:

- Den långsiktiga utbuds- och efterfrågeanalysen för handelsfartyg.
- Allmänna kommentarer till utformningen av byggnadskontrakten för fartyg och till de underliggande förstudierna.
- Analysen av den finansiella sektorn i Sydkorea.
- Detaljuppgifter om vissa undersökta varv.
- Beskrivning av den använda metoden.
- Analysen av varvsindustrin i Folkrepubliken Kina.
- Den historiska bakgrunden till stöden till EU:s varvsindustri.

Uppgifterna i de fyra första rapporterna har dock i förekommande fall uppdaterats i denna rapport och väsentliga uppgifter upprepas när det bedöms nödvändigt. Det gäller

⁴ EGT L 202, 18.7.1998, s. 1.

⁵ KOM(1999) 474 slutlig, 13.10.1999, KOM(2000) 263 slutlig, 3.5.2000, KOM(2000) 730 slutlig, 15.11.2000 och KOM(2001) 219 slutlig, 2.5.2001.

framför allt de detaljerade kostnadsundersökningarna av order till varven i Asien, eftersom kostnadsmodellen görs om då det finns ny eller bättre information att tillgå. De kostnadsundersökningar som har granskats är markerade i tabellen.

Denna femte rapport följer den struktur som används i den fjärde rapporten och innehåller uppdaterade uppgifter om marknadsandelar och prisutveckling. Sedan den senaste rapporten presenterades har det dessutom gjorts sex nya kostnadsundersökningar om specifika order till sydkoreanska varv och de resultaten redovisas här.

Kommissionens rapporter om varvsindustrin har använts som stöd för politiska åtgärder för att finna en lösning på de ihållande problemen inom sektorn. Trots att den obalans som råder mellan utbud och efterfråga på världsmarknaden för varvsindustrin redan har varit problematisk under många år har det varit svårt att få fram bevis på de därmed förbundna illojala affärsmetoderna på grund av utformningen av byggnadskontrakten för fartyg (se det kapitel som rör detta i den första rapporten KOM(1999) 474 slutlig) och den ekonomiska globalisering som är typisk för sjöfartsindustrin. Traditionella handelspolitiska instrument, såsom tulltariffer och kvoter gäller inte här, vilket lämnar mycket få alternativ öppna för beslutsfattarna. Därför har direkt eller indirekt statligt stöd länge utgjort det mest populära instrumentet. Eftersom kommissionen är övertygad om att statligt stöd i princip snedvrider konkurrensen och inte nödvändigtvis förbättrar industrins konkurrenskraft, har kommissionen tillämpat en politik som syftar till att minska det statliga stödet inom denna sektor. Det råder en allmän enighet inom EU:s varvsindustri att detta angreppssätt kommer att gynna EU:s varvsindustri i det långa loppet.

Dessa ansträngningar underminerades emellertid allvarligt i samband med Asienkrisen 1997-1998 under vilken varven i Sydkorea radikalt kunde sänka sina priser och kapa åt sig stora marknadssegment på de europeiska konkurrenternas bekostnad. Även om man i stort måste erkänna de konkurrensfördelar som uppkom genom devalveringen av wonen, visade det sig att de avsevärt mycket lägre priserna för nybyggda fartyg inte återhämtade sig när wonen började öka i värde igen. Dessutom föreföll det som om de kostnader som hade sitt ursprung i de sydkoreanska varvens stora skulder i utländsk valuta (som krävdes för finansieringen av den omfattande expansion som de sydkoreanska varven genomgick i början av 1990-talet) inte ingick i deras kostnadsberäkningar. Resultatet blev stora förluster som skapade omfattande problem för de sydkoreanska varven. Likväl fortsatte alla sydkoreanska varv (även de som hade varit tvungna att söka en domstolsutfärdad skyddsplan) att bygga fartyg och erbjuda dem till mycket låga priser på världsmarknaden.

Resultatet blev en snedvridning av marknaden som blev så uppenbar att kommissionen beslöt att inleda en undersökning för att ta reda på grundläggande fakta, exempelvis de faktiska grundkostnaderna i Sydkorea och inverkan av den sydkoreanska regeringens politik när det gäller varvsindustrin. Undersökningen av marknadsövervakningen inom varvsindustrin, som nu är inne på sitt tredje år, har gett en mängd uppgifter om marknadsutvecklingen och underliggande industripolitik. I undersökningen behandlas varvsindustrin i Fjärran Östern i allmänhet, men den största delen av verksamheten är på grund av marknadsutvecklingen förlagd till Sydkorea. Undersökningen av marknadsövervakningen inom varvsindustrin ligger till grund för denna rapport och de fyra föregående rapporterna.

På grundval av resultaten i de fyra första rapporterna försökte kommissionen, fram till maj 2001, att få Sydkorea att delta i diskussioner i syfte att stabilisera världsmarknaden för varvsindustrin med hjälp av marknadsinstrument. Dessa ansträngningar gjordes bilateralt och inom ramen för OECD. Trots en rad förhandlingsrundor gjordes inga framsteg, eftersom den sydkoreanska regeringen hävdade att den inte hade något inflytande över varven och de finansiella institutioner som stödjer dem, och den var övertygad om att affärsverksamheten utövades i enlighet med den fria marknadens principer.

På grundval av ett klagomål från EU:s varvsindustri enligt handelshinderförordningen⁶ lät kommissionen utföra en detaljerad undersökning av de sydkoreanska affärsmetoderna inom varvsindustrin. I undersökningen drogs slutsatsen att ”avsevärda subventioner beviljats till de sydkoreanska varven inom ramen för både exportprogram och inrikes program som strider mot WTO:s subventionsavtal från 1994”⁷. I undersökningen drogs även slutsatsen att ”det finns belägg för att subventionerna har orsakat negativa effekter för EU:s varvsindustri enligt WTO:s subventionsavtal och att åtgärder därför kan vidtas”⁸.

Som en följd därav beslöt kommissionen att tillämpa en tvådelad strategi för att lösa problemet⁹. Man skulle omgående behandla frågan med de sydkoreanska myndigheterna för att subventionerna eller de negativa effekterna skulle avskaffas omedelbart. Om inte en lösning kunde uppnås i samförstånd senast den 30 juni 2001 skulle kommissionen gå vidare genom att inleda ett förfarande inom ramen för WTO (vilket den hittills inte gjort). Samtidigt skulle kommissionen föreslå en tillfällig stödmekanism som skulle införas parallellt med inledandet av WTO-förfarandet. Eftersom flera diskussionsrundor med den sydkoreanska regeringen inte gav några påtagliga resultat utarbetades ett förslag om en tillfällig stödmekanism som överlämnades till rådet¹⁰.

Rådet (industri) kunde den 5 december 2001 inte nå enighet om ett beslut på grundval av kommissionens förslag utan man beslöt i stället att återuppta diskussionerna under det spanska ordförandeskapet som meddelat sina avsikter att lösa frågan under sin mandatperiod. EU:s sjöfartsindustri har under tiden begärt en förlängning av perioden för undersökningen inom ramen för handelshinderförordningen, för att även inbegripa marknadsutvecklingen under perioden december 2000 - december 2001. Undersökningen pågår för närvarande.

Denna femte rapport beskriver utvecklingen inom världsmarknaden för varvsindustrin i enlighet med artikel 12 i förordning (EG) 1540/98.

⁶ Rådets förordning (EG) nr 3286/94 av den 22 december 1994 om fastställande av gemenskapsförfaranden på den gemensamma handelspolitikens område i syfte att säkerställa gemenskapens rättigheter enligt internationella handelsregler, särskilt regler som fastställts av Världshandelsorganisationen (WTO), EGT L 349, 31.12.1994, s. 71-78.

⁷ Pressmeddelande IP/01/656 av den 8 maj 2001.

⁸ Pressmeddelande IP/01/176 av den 8 maj 2001.

⁹ Pressmeddelande IP/01/656 av den 8 maj 2001.

¹⁰ KOM(2001) 401 slutlig, 25.7.2001, se även pressmeddelande IP/01/1078, 25.7.2001. I kommissionens förslag planeras ett godkännande av kontraktrelaterade stöd på högst 14 % för de fartygstyper för vilka det har påvisats att EU:s varvsindustri har lidit avsevärd skada på grund av de illojala sydkoreanska affärsmetoderna.

2. MARKNADSANALAYS

2.1. Marknadsutveckling och marknadsandelar

År 2001 var särskilt svårt för varvsindustrin i hela världen. Det uppsving i orderingången som registrerades för år 2000 och som föranleddes av mycket låga priser och gjorde år 2000 till ett rekordår i varvsindustrins historia med nya order för drygt 29 miljoner kbt (kompenserade bruttoton), visade sig vara ohållbart. Den sammanlagda orderingången var 21 % lägre 2001 jämfört med 2000 (grundat på kbt), eftersom marknadssegmenten blev mättade och inte ens de lägre offertpriserna lyckades dra till sig ytterligare spekulativa order.

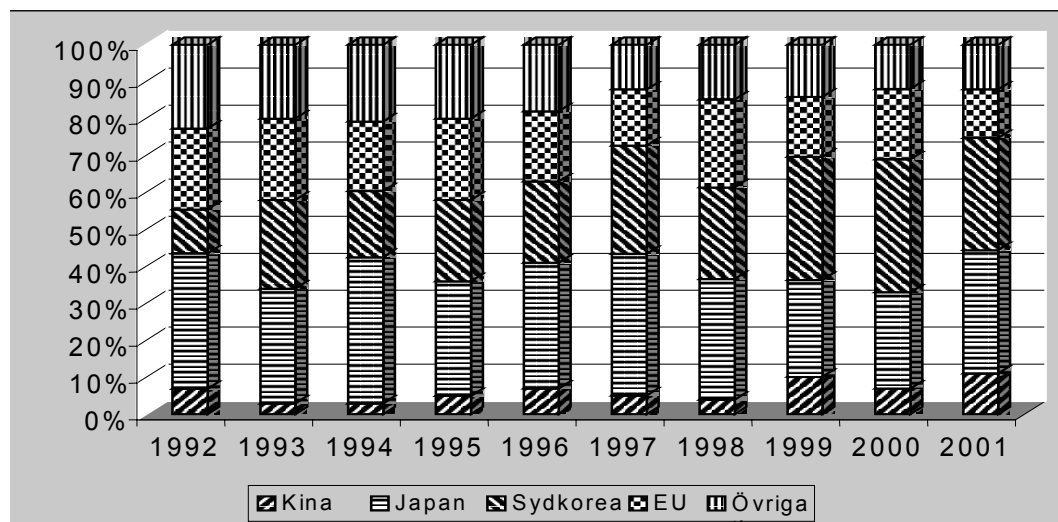
Denna utveckling påskyndades ytterligare av följande faktorer: avskaffandet av driftsstödet i EU senast den 31 december 2000, varigenom orderingången till varven i EU tidigare lades; den världsomfattande ekonomiska nedgången, varigenom efterfrågan på transporttjänster minskade, fraktavgifterna pressades och efterfrågan på nybyggnation minskade; och effekterna av terroristattacker den 11 september 2001.

Medan nedgången inom världens största ekonomier främst påverkade segmenten för bulkfartyg för flytande last och containerfartyg påverkade händelserna den 11 september 2001 storligen kryssningsindustrin, inom vilken tre företag gick i konkurs och bokningarna minskade drastiskt. Kryssningsoperatörerna gick därefter motvilligt in för en sammanslagning av verksamheterna (exempelvis genom att arbeta för fusioneringar eller att lämna vissa kryssningsområden) i stället för att inrikta sig på utvidgningar. Följaktligen registrerades nästan inte några order alls för kryssningsfartyg 2001 (de enda order som lades rörde små specialiserade fartyg för antarktiska kryssningar där hotet för terroristdåd anses vara litet och kunderna i allmänhet är mindre benägna att avboka resor). Däremot sköts vissa order för nya kryssningsfartyg upp och vissa förköpsrätter till ytterligare fartyg utnyttjades inte.

Därför står sjöfartsindustrierna generellt inför en konjunkturedgång. Även om många varv fortfarande är fullt sysselsatta med de order som lades 2000 (och tidigare), finns det en ökande oro för situationen efter 2003 när arbetet med de flesta av de tidigare beställningarna kommer att ha slutförts. Detta rör i synnerhet de företag som har tekniska begränsningar (dockstorlek, konstruktionsmöjligheter) och därför även en smal produktionsinriktning, som redan är mycket specialiserade med hänsyn till vilken fartygstyp som byggs, och som inte kan räkna med att kunna skapa en ny efterfrågan, exempelvis genom en nationell orderingång, eller som inte har möjlighet att utveckla ett utbud av örlogsfartyg som ett alternativ till handelsfartyg. Tyvärr gäller detta de flesta av varven inom EU och Europeiska ekonomiska samarbetsområdet.

Eftersom offentliggörandet av orderstatistiken blivit försenat går det inte att göra en slutgiltig analys av situationen under 2001 ännu, men kommissionen har sammanställt all tillgänglig information och bearbetat den så att den täcker längre tidsperioder. Resultatet redovisas nedan i tabellen.

Figur 1 - Marknadsandelar av nya order uttryckt i kbt för alla fartygstyper, i %. 1992-2001



År	Kina	Japan	Sydkorea	EU	Övriga
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 %

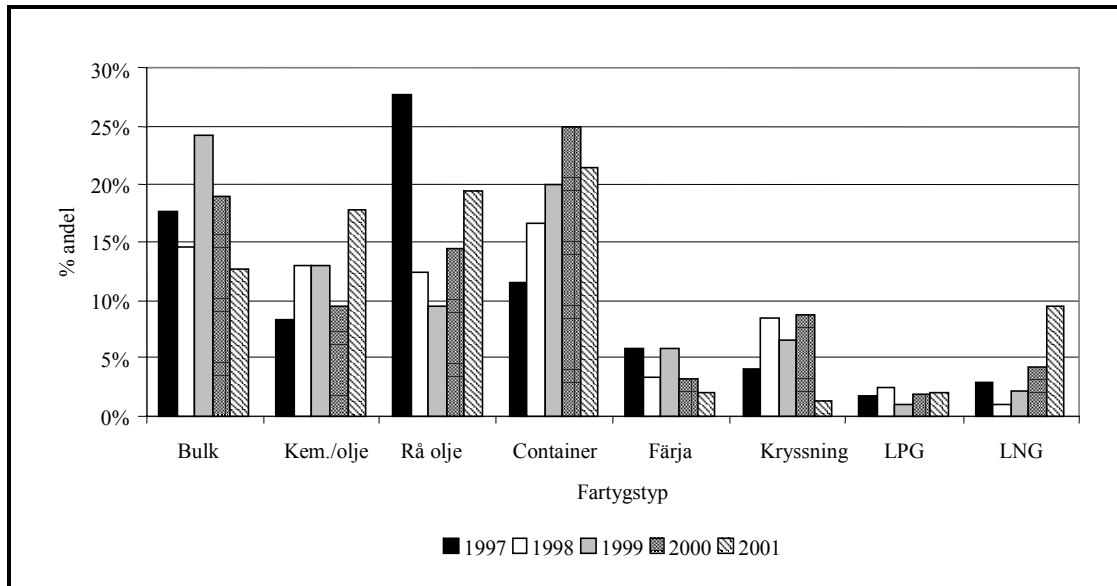
Källa: Lloydsregister/Fairplay - Europeiska kommissionen.

Av figuren framgår det att Sydkoreas och EU:s marknadsandelar minskade 2001 medan Japan och Kina (Folkrepubliken Kina) lyckades öka sina respektive andelar. Detta kan förklaras av den utveckling som beskrivs ovan: sydkoreanska varv hade varit mycket inriktade på marknaden för tankfartyg och containerfartyg medan varven i EU var starka när det gällde nya kryssningsfartyg. Alla dessa marknadssegment påverkades i hög grad av de ovannämnda effekterna, och de ändringar som gjordes i produktionsinriktningen (de sydkoreanska varven började bygga LNG-fartyg medan varven i EU utökade sitt utbud av färjor och rorofartyg) räckte inte alls till för att kompensera för den sammanlagda orderminskningen. Likväl har Sydkorea fortfarande en marknadsandel som är avsevärt mycket större än landets marknadsandel året före Asienkrisen. Samtidigt upplevde Japan ett uppsving i nationella order och kunde dra fördel av en svagare yen jämfört med US-dollar, medan Kina blev en produktiv konstruktör av produkttankfartyg med hjälp av låga offertpriser och en förbättrad kvalitet. Trots allt anses situationen i alla större varvsindustriregioner vara problematisk, eftersom priserna för nybyggda fartyg fortsätter att sjunka och det är mycket svårt att göra några vinster (se nästa kapitel).

Därför är det nu huvudsaken för många företag att de lyckas upprätthålla affärsverksamheten och minimera förlusterna i så hög grad som möjligt.

För att ge en bild av marknaden för varvsindustrin i allmänhet visar diagrammet nedan fördelningen av nya order under de senaste fem åren enligt fartygstyp.

Figur 2 – Förändringar i orderfördelningen uttryckt i kbt, 1997-2001



Källa: Lloydsregister/Fairplay - Europeiska kommissionen.

Fyra fartygstyper dominerar marknaden, nämligen bulkfartyg, tankfartyg för kemikalie- eller oljeprodukter, tankfartyg för råolja och containerfartyg. Tillsammans stod dessa fartyg för 73 % av den totala orderingången 2001 (i kbt). Övriga marknadssektorer utgör i själva verket nischmarknader, varav kryssnings- och LNG-sektorerna är de största. Nedgången inom kryssningssektorn och uppgången inom LNG-sektorn framgår särskilt tydligt av figuren ovan.

LNG-fartygen utgör det enda marknadssegmentet där en absolut ökning skett när det gäller order av nya fartyg 2001. Trots att LNG-fartygen utgör en nischmarknad med avseende på volymen (de utgör mindre än 2 % av antalet beställda fartyg och ungefär 8 % av den befintliga ordervolymen uttryckt i kbt), är fartygen tekniskt avancerade och relativt dyra med enhetspriser på ungefär 170 miljoner US-dollar. Viktiga patent för lastnings- och lossningssystem innehas av europeiska företag.

Det finns för närvarande order på 50 LNG-fartyg i hela världen, med förköpsrätter till ytterligare 28 fartyg. De bekräftade beställningarna motsvarar ungefär 36 % av den befintliga flottan av LNG-fartyg för närvarande (när det gäller antalet fartyg). Sydkorea innehar 65 % av dessa order (uttryckt i kbt), medan Japan innehar ungefär 25 % och EU 10 %. Av de 30 nya order som lades 2001 (det lades endast order på 4 fartyg i hela världen 1998) fick Sydkorea en ännu större andel (uttryckt i kbt), nämligen 79 % jämfört med 14 % för Japan och 7 % för EU. Detta innebär att detta segment som dominerades av japanska och europeiska varv (främst i Frankrike och Finland) före Asienkrisen nu till största del kontrolleras av sydkoreanska varv. Sektorn ökade enormt 2001, men priserna på LNG-fartygen har sänkts från 190 miljoner US-dollar per fartyg 1998 till mindre än 170 miljoner US-dollar 2001, vilket knappast endast kan förklaras av produktivitetssökningen eller de tekniska

framstegen. Vissa order till Sydkorea, som lades i slutet av 2000 vid inledningen av marknadsexpansionen, rapporterades till och med vara prissatta under 145 miljoner US-dollar. Det förefaller som om de sydkoreanska varven ser LNG-sektorn som det nästa tillväxtområde där de vill försöka att vinna marknadsandelar. Särskilt Daewoo har varit mycket aktivt inom denna sektor och tagit hem de flesta av de order som lagts i Sydkorea. Det är värt att notera att Daewoo genomgick en fullständig sanering 2000, då den största delen av företagets skulder efterskänktes eller omvandlades till kapital som innehades av den störste fordringsägaren, den statskontrollerade Korean Development Bank (KDB).

Trots att det finns skäl att tro att leveranserna av naturgas kommer att öka i framtiden av miljöhänsyn och med tanke på tillväxtekonomiernas (exempelvis Kinas) behov, bör man komma ihåg att vissa order på LNG-fartyg lades i samband med energikrisen i USA i början av 2001 som i slutändan visade sig vara av tillfällig natur. Dessutom lades några order med anknytning till Enron Corp. och dessa måste antagligen omprövas nu.

2.2. Prisutveckling

Kontraktspriserna för nybyggda fartyg hör till de områden inom varvsindustrin med minst insyn. Varken rederierna eller varven är särskilt öppna när det gäller att rapportera priser. Detta beror främst på att skeppsbyggnad alltid rör stora enskilda order, vilket främjar ett nära förhållande mellan varvet och kunden. Även om varvet kan vilja dra till sig vissa kunder genom en konkurrenskraftig prissättning (och/eller en särskilt hög specialisering) vill rederiet vanligtvis inte avslöja ett förmånligt köp eftersom detta kan leda till att dess kunder begär lika förmånliga villkor med hänsyn till chartervillkor eller fraktavgifter. Därför är det svårt att få tag i tillförlitliga prisuppgifter.

Den källa som oftast uppges är H. Clarkson Ltd.¹¹ och dess många dotterbolag (särskilt Clarkson Research). Trots att Clarkson är ett väletablerat företag inom sitt område och deras data även används av internationella organisationer såsom OECD, anser kommissionen att det finns en rad problem med hänsyn till de uppgifter som tillhandahålls. Clarksons prisinformation avser vissa vanliga fartygstyper (dock inte ett antal viktiga fartygstyper såsom postpanamaxcontainerfartyg eller passagerarfartyg) och inte faktiska kontrakt som ingåtts. Komplexiteten hos de fartyg som beställts med hänsyn till teknisk specifikation, serietillverkning och finansieringsvillkor återspeglas inte i den enda siffra som anges för varje fartygstyp. Slutligen bedriver Clarkson även mäklarverksamhet vilket kan inverka positivt på deras marknadssyn.

Faktum är att kommissionens detaljerade prisundersökningar för vissa specifika kontrakt visade att de priser som rapporterades av Clarkson för ett jämförbart fartyg nästan alla fall var högre än de priser som framkom genom kommissionens egna undersökningar. Suezmaxtankfartygen kan användas som exempel. Clarkson rapporterar att priset för ett vanligt Suezmaxtankfartyg på 150 000 dwt uppgår till 46,5 miljoner US-dollar (vid utgången av 2001) medan Fearnleys anger ett pris på 48,0 miljoner US-dollar. I kommissionens marknadsövervakning observerades emellertid flera order till ett pris av 43,0 miljoner US-dollar, dvs. mellan 7 och 10 %

¹¹ <http://www.clarksons.net/>.

lägre än vad som rapporterades av Clarkson och Fearnleys. Trots detta återges i denna rapport prisuppgifter från Clarkson, eftersom Clarkson utgör den viktigaste källan för sådan information. Kommissionen förbehåller sig emellertid rätten att komplettera dessa uppgifter med resultaten från sina egna undersökningar.

Tabell 1 - Prisuppgifter från Clarkson Research för fartyg av bulktyp

Fartygstyp			(miljoner US-dollar)		
			Vid utgången av 1999	Vid utgången av 2000	Vid utgången av 2001
Tankfartyg	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
Bulkfartyg	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

Tabell 2 - Prisuppgifter från Clarkson Research för specialfartyg

Fartygstyp		(miljoner US-dollar)		
		Vid utgången av 1999	Vid utgången av 2000	Vid utgången av 2001
LNG-fartyg	138 000 m3	165,0	172,5	165,0
LPG-fartyg	78 000 m3	56,0	60,0	60,0
Containerfartyg	400 TEU	8,5	10,0	8,9
Containerfartyg	5 500 TEU	17,5	18,0	15,5
Containerfartyg	3 500 TEU	38,0	41,5	36,0
Rorofartyg	1 200-1 300 lm	21,5	20,0	19,0
Rorofartyg	2 300-2 500 lm	32,5	33,0	31,0
Dubbeldäckade	15 000 dwt	13,0	13,8	13,8

Den information som tillhandahållits av Clarkson Research bekräftar fartygsprisernas allmänna nedåtgående trend . Det gäller för alla vanliga fartygstyper och återspeglar den allmänna negativa känslan på marknaden, oaktat ökande kostnader som bottnar i inflation, löneförhöjningar och högre priser för råmaterial som prissatts i US-dollar i alla större varvsindustriregioner. Denna tendens bekräftas också av de uppgifter som

erhållits av det norska företaget Fearnleys¹², enligt en publikation från deras dotterbolag Fearnresearch. Fearnleys använder en något annorlunda indelning av fartygstyper med variationer när det gäller storlek och specifikation. En översikt, som anger aningen högre prisnivåer för de flesta av de största/främsta fartygstyperna, ges nedan.

Tabell 3 - Prisuppgifter från Fearnresearch för olika fartygstyper

Fartygstyp			(miljoner US-dollar)
			Vid utgången av 2001
Tankfartyg	VLCC	280 000 dwt	72,0
	Suezmax	150 000 dwt	48,0
	Aframax	105 000 dwt	37,0
	Panamax	68 000 dwt	inte tillämpligt
Bulkfartyg	Capesize	170 000 dwt	36,5
	Panamax	75 000 dwt	20,0
	Handymax	53 000 dwt	18,0
	Handysize	30 000 dwt	inte tillämpligt
Containerfartyg	Utan utrustning	3 500 TEU	37,0
	Utan utrustning	2 750 TEU	32,0
	Med utrustning	1 700 TEU	22,5
	Med utrustning	1 000 TEU	16,0

2.3. Detaljerad prisanalys

Fartygspriserna vid sydkoreanska varv, som anses vara prisledande för de flesta fartygstyperna¹³, övervakas av kommissionen genom analys av varje kontrakt för att få en bättre bild av utvecklingen. Denna information används för att bedöma de enskilda sydkoreanska varvens prispolitik och de fartygstyper som ingår i deras utbud. En fullständig presentation av denna analys skulle vara alltför detaljerad och därigenom gå utanför räckvidden för denna rapport.

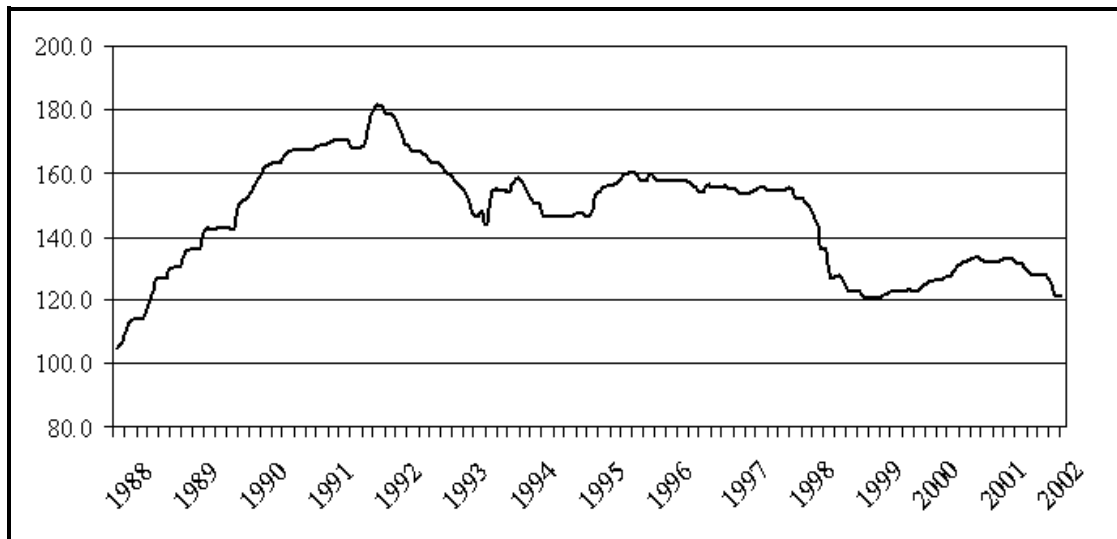
Prisinformationen har ackumulerats och prisutvecklingen presenteras nedan i form av ett index där prisnivån 1987 motsvarar ett index på 100. Indexet grundas på information som offentliggjorts av mäklare och andra källor, och visar den långsiktiga pristendensen enligt den granskning som gjorts av kommissionens

¹² <http://www.fearnleys.com/>.

¹³ De kinesiska varven kan anses vara prisledande när det gäller allmänna lastfartyg (dubbeldäckade fartyg) och produkttankfartyg med låg specialisering. Japan har igen nyligen blivit väldigt konkurrenskraftigt när det gäller vanliga bulkfartyg (för vilka man har specialiserade varv som kan dra nytta av serietillverkning) efter att yenen den senaste tiden försvagats gentemot US-dollar. De sydkoreanska varven bestämmer priserna för alla typer av handelsfartyg som ingår i EU-varvens utbud.

konsult. Indexet uppdateras regelbundet med den information som ingår i de månatliga övervakningsrapporterna.

Figur 3 - Index över priser för nybyggda fartyg (1987 = 100)



Källa: Europeiska kommissionen

Den drastiska prissänkningen efter Asienkrisen 1997-1998 framgår tydligt av indexet liksom de därpå följande ansträngningarna för att öka priserna i samband med orderboomen 2000. Den (inte särskilt markanta) tendensen till högre priser avstannade i slutet av 2000 och året därefter var tendensen den motsatta, vilket var lättförklarligt eftersom orderingen hade minskat. Det är anmärkningsvärt att prisnivåerna 2001 endast är 20 % högre än vad de var 1987, dvs. priserna har inte hållit samma takt som exempelvis inflationen.

Eftersom orderingen för 2002 förväntas bli mycket begränsad, kommer det att bli svårt att uppnå en prisåterhämtning, även om varven kan ha varit benägna att ta emot order för sådana marknadssegment som i lägre grad påverkats av priset. Tidigare erfarenheter har emellertid visat att ett sådant beteende inte förbättrar varvens lönsamhet, utan i stället leder till ytterligare prisras i de berörda sektorerna så länge som marknaden kännetecknas av ett utbudsöverskott.

Kommissionen kommer att fortsätta sin prisövervakning och, inom ramen för marknadsutvecklingen, öka tonvikten på tillverkningen i Kina. Kinesiska varv har uttryckt sina avsikter att bygga ut anläggningarna i stor skala med Sydkorea som förebild. Detta kommer troligtvis att leda till ytterligare prissänkningar, om man inte lyckas skapa en avsevärt större efterfrågan på fartyg inom Kina. Eftersom Kina numera är en fullvärdig WTO-medlem, bör denna fråga lösas innan man bygger ut varvskapaciteten på marknaden.

3. DETALJERAD KOSTNADSUNDERSÖKNING

3.1. Uppdatering av tidigare undersökningar

För insamlingen av den nödvändiga informationen anlitar kommissionen konsulter, vars pågående undersökning innehåller en kostnadsfördelningsmodell med alla relevanta kostnadskomponenter både för den direkta fartygsproduktionen och för

varven i allmänhet. Modellen bygger på kostnadskomponenterna för direkta kostnader (material, arbetskraft, utrustning osv.) och indirekta kostnader (finansiering av fartyget och produktionsutrustningen, allmänna omkostnader, försäkringar osv.). I det beräknade produktionspriset ingår också en vinstmarginal på 5 %. Bilaga I till den första rapporten innehåller en utförlig beskrivning av kostnadsmodellen.

Efterhand som arbetet med undersökningen går vidare, samlas ytterligare information in som används för att underbygga tidigare kostnadsundersökningar. Följaktligen har de 32 order till Sydkorea som förekommer i de fyra första rapporterna räknats om och de uppdaterade uppgifterna redovisas nedan. Såsom nämndes redan i den första rapporten tillämpas alla parametrarna med försiktighet för att garantera att de beräknade minimikostnaderna för ett visst projekt inte skall kunna ifrågasättas. Den uppdaterade analysen innehåller inflationsantaganden. För order som placeras nu men utförs under de kommande två till tre åren anses det som normal affärssed att fastställa framtida kostnader under tiden som fartyget byggs fram till leverans.

Sedan den fjärde rapporten om varvsindustrin har den analytiska metoden granskats för att jämföra de undersökningsresultat som grundas på den första metoden, nämligen beräkningen av bidragen till skuldräntorna (i US-dollar per kbt) som varje enskilt varvsprojekt måste kunna bära, med de resultat som grundas på "kostnader" som härrör från avskrivning av anläggningar. Det tillämpas inte någon enhetlig avskrivningsmetod i Sydkorea, vilket innebär att olika varv tillämpar olika avskrivningsperioder och beräkningsmetoder, vilket därför gör det mycket svårt att tillskriva enskilda varvsprojekt dessa kostnader.

Likväl har man genom de olika beräkningsmetoderna fått fram en klar bild av läget. Det framgår att varv, exempelvis Hyundai (HHI), Hanjin (HHIC) och Samsung (SHI), som inte har dragit nytta av långtgående omläggningar av skulderna och som driver relativt "gamla" anläggningar, har (något) högre produktionskostnader om man tillämpar den skuldbaserade metoden, medan varv, som exempelvis Daewoo (DSME) och Daedong, som dragit nytta av skuldavskrivningar och betalningsansånd, men som driver relativt "nya" anläggningar uppvisar (något) högre produktionskostnader när analysen grundas på avskrivningsmetoden. Det två metoderna ger mycket liknande resultat för de två andra stora sydkoreanska varven, Hyundai Mipo och Samho. Naturligtvis påverkas resultaten även av de berörda projektens särskilda finansieringsvillkor. Stora förskottsbetalningar gör det möjligt för varven att få ränteintäkter medan långfristiga betalningsvillkor ökar finansieringskostnaderna. Däremot påverkar betalningsvillkoren inte avskrivningarna. Leveransfristerna för enskilda order kan också spela en roll, t.ex. om ett betalningsansånd för en skuld löpt ut och ett visst fartyg måste bidra till att betala skuldräntorna. Sammanfattningsvis är skillnaderna mellan de två olika metoderna obetydliga och de ändrar inte slutsatserna från de enskilda kostnadsundersökningarna.

I den första rapporten undersöktes nio order som lagts hos sydkoreanska varv. Förutom dessa order har ytterligare nio order som lagts i Sydkorea analyserats i den andra rapporten medan sju undersökningar tillkom i den tredje rapporten. Den fjärde rapporten omfattade ytterligare sju order. Kommissionen svarade för ett väl avvägt urval av byggnadskontrakt för fartyg med tanke på undersökningens övergripande syfte, frågans ganska brådskande karaktär och tillgången till relevant jämförelsematerial. Kommissionen är övertygad om att de uppgifter som ingår i

analysen är de bästa och mest tillförlitliga som för närvarande finns att tillgå. Följande tabell sammanfattar de uppdaterade resultaten för ovannämnda 32 order som lagts i Sydkorea: För att hålla en konsekvent linje med de tidigare rapporterna och eftersom skillnaderna mellan undersökningsmetoderna allmänt taget är obetydliga presenteras alla resultat på grundval av metoden som avser bidragen till skuldräntorna.

Tabell 4 - Jämförelse mellan rapporterade orderpriser och beräknade tillverkningspriser för vissa utvalda nya fartygsorder (uppdatering)

	Varv	Fartygstyp	Ägare	Kontrakts- pris (miljoner US-dollar)	Normal- pris ¹⁴ (miljoner US-dollar)	Vinst/förlust i % av normal- priset	Hänv. till den berörda rapporten om varvs- industrin
(*)	Daedong	35 000 dwt tankfartyg	Seaarland	21,5	26,0	-17 %	1
	Daedong	Panamax bulkfartyg	Sanama	18,5	26,1	-29 %	1
(*)	Daedong	46 000 dwt kemikalie- tankfartyg	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	Färja	Moby	74,3	89,0	-17 %	2
(*)	Daewoo	Panamax bulkfartyg	Chandris	22,5	23,5	-4 %	2
(*)	Daewoo	LNG-fartyg	Bergesen	151,1	159,6	-5 %	3
	Daewoo	ULCC	Majestic Shipping	85,0	94,0	-10 %	4
(*)	Halla	Panamax bulkfartyg	Diana	18,9	31,0	-39 %	1
(*)	Halla	3 500 TEU	Detjen	38,0	52,8	-28 %	1
(*)	Halla	Capesize bulkfartyg	Cargocean	32,0	45,8	-30 %	2
	Samho (tidigare Halla)	Aframaxfartyg	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-fartyg	Bonny Gas	165,0	182,5	-10 %	2
(*)	HHI	5 500 TEU	Yang Ming	56,0	64,6	-13 %	2
	HHI	Färja	Stena	70,0	88,4	-21 %	4
	HHI	Suezmax- tankfartyg	Jebsen	43,0	51,5	-17 %	4
(***)	HHI	7 200 TEU	Hapag-Lloyd	72,0	81,0	-11 %	3
	HHI	Suezmax- tankfartyg	Athenian Sea Carriers	43,0	50,8	-7 %	3
	Hyundai Mipo	Kabel- läggningsfartyg	Ozone	37,3	46,8	-20 %	1
	Hyundai Mipo	Kemikalie- tankfartyg	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	3 700 dwt kemikalie- tankfartyg	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	Färja	Minoan	69,5	95,6	-27 %	1

¹⁴

Normalpriset inkluderar kostnaderna som täcker direkta kostnader (material, arbetskraft, etc) och indirekta kostnader (finansiering av fartyget och tillverkningsmaterial, overhead, försäkring, etc). En vinstmarginal på 5% är också inkluderad.

Samsung	7 400 TEU	OOCL	79,7	94,1	-15 %	4
Shina	Produkt-tankfartyg	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	-10 %	3

(*) Dessa order har räknats om sedan det kommit ny information om bolagens skuldsituation eller om de specifika order som erhållits.

(**) Denna order räknades om sedan det rätta kontraktspriset framkom i ägarens årsredovisning för 2000.

(***) Denna order räknades om sedan det rätta kontraktspriset avslöjades i pressen.

3.2. Nya undersökningar

Sedan den senaste rapporten om varvsindustrin har ytterligare sex order (alla till Sydkorea) detaljgranskats för att fastställa de faktiska byggkostnaderna. Följande order har granskats:

- VLCC, 48 120 kbt. Tillverkare: Samho Heavy Industries.
- LNG-fartyg (serie på 5), 71 850 kbt. Tillverkare: Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering (DSME).
- LNG-fartyg, 69 675 kbt. Tillverkare: Samsung Heavy Industries (SHI).
- LNG-fartyg (serie på 2), 88 500 kbt. Tillverkare: Hyundai Heavy Industries (HHI).
- Suezmax tankfartyg (serie på 4), 30 800 kbt. Tillverkare: Samho Heavy Industries.
- 5 762 TEU containerfartyg (serie på 2), 42 835 kbt. Tillverkare: Samsung Heavy Industries.

I tabell 5 sammanfattas resultaten av den nya kostnadsundersökningen.

Tabell 5 - Jämförelse mellan rapporterade orderpriser och beräknade tillverkningspriser för vissa nya fartyg (nya undersökningar)

Varv	Fartygstyp	Ägare	Kontraktspris (miljoner US-dollar)	Normalpris ¹⁵ (miljoner US-dollar)	Vinst/förlust i % av normalpriset
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-tankfartyg	Thenmaris	43,0	54,0	-20,0 %
SHI	Containerfartyg	CP Offen	55,0	59,3	-7,3 %

¹⁵

Se fotnot 14 för förklaring av normalpris.

Även om det förefaller som om prisdumpningen håller på att försvinna, främst på grund av växelkursvinster 2001 som förväntas raderas ut av de förutspådda löneökningarna och inflationen¹⁶, bekräftas vissa redan kända affärsmönster vid de sydkoreanska varven. Såsom redan nämnts görs kontinuerligt en översyn av kostnadsundersökningarna och de antagande som de grundas på för att beakta den senaste utvecklingen vid varven och inom Sydkoreas ekonomi. Därför beaktas även varvens omläggning och refinansiering av skulderna och det faktum att förhållandena varit mer gynnsamma, t.ex. på grund av ett större betalningsflöde, vilket innebär att resultaten kan se bättre ut. Kommissionen konstaterade emellertid i sin rapport inom ramen för handelshinderförordningen att de flesta av dessa ansträngningar inte kan anses vara förenliga med WTO-bestämmelserna och att de sydkoreanska varven, trots att de nästan täcker sina driftskostnader, åsamkat varven i EU väsentlig skada. Om inte de olika åtgärderna beaktas som vidtagits i Sydkorea för att förbättra varvens ekonomiska situation skulle kostnadsundersökningsresultaten visa på en stor klyfta mellan de sammanlagda kostnaderna och offertpriserna. Samho fortsätter, liksom sin föregångare Halla, att tillämpa en prissättning som ligger mycket lägre än byggkostnaderna, trots att den nya varvsledningen, som tillsattes efter att företaget togs över av Hyundai, inte längre godtar förluster upp till 40 % av de faktiska byggkostnaderna, vilket man tidigare gjorde. Samho ökade dessutom sin produktion under sin nya ledning. Produktionen nästan fördubblades och inriktades främst på tankfartyg, och därigenom uppnåddes större skalfördelar. Priserna från Samho anses nu åtminstone motsvara driftskostnaderna, även om företaget fortfarande varken betalar räntor eller gör några amorteringar på företagets skulder.

DSME har blivit världsledande på tillverkningen av LNG-fartyg, med en orderingång på 16 fartyg, vilket gett företaget helt nya skalfördelar. Men den detaljerade analysen avslöjade att effektiviseringen har sina begränsningar när det gäller tillverkningen av LNG-fartyg, eftersom viss varvsutrustning måste finnas i dubbel uppsättning, vilket lett till höga investeringskostnader i ett tidigt skede. Dessutom lyckades DSME börja om som ett nytt företag i slutet av år 2000, varigenom företaget blev av med största delen av sin föregångares skulder. Därför kan DSME driva ett mycket tekniskt avancerat varv utan att de höga investeringskostnaderna återspeglas i deras produktpris. Men DSME har fortfarande en skuldsättningsgrad på 279 % (uppskattning för 2001), och trots att företaget fortfarande har ett likviditetsöverskott tack vare den stora orderingången 2001, kommer detta överskott att försvinna när de beställda fartygen börjar tillverkas och de faktiska byggkostnaderna tillkommer.

SHI kämpar fortfarande med relativt höga skulder (skuldsättningsgraden för 2001 beräknas fortfarande uppgå till mer än 200 %), vilket återspeglas i företagets grundkostnader. SHI har också av en lägre produktivitet än de sydkoreanska konkurrenterna, vilket leder till högre lönekostnader. Dessutom lyckades inte SHI dra till sig multipla order såsom Daewoo och Hyundai har gjort och detta syns också i enhetskostnaderna.

Efter att HHI lyckades göra sig av med några av de olönsamma tillgångar som härrör från företagets tidigare åtaganden med andra dotterbolag till Hyundai, verkar det som om företaget nu går mot lönsamhet. HHI:s skuldsättningsgrad antas uppgå till 183 %

¹⁶

Wonen försvagades avsevärt jämfört med US-dollar under den första hälften av 2001, kursen sjönk från ungefär 1 130 till ungefär 1 300 won för 1 US-dollar. De årliga löneökningarna förväntas bli ungefär 10 % medan inflationen fortfarande är förhållandevis hög (ungefär 8 % per år).

år 2001, men, precis som när det gäller övriga sydkoreanska varv, är det svårt bedöma varvets ekonomiska situation. Den relevanta ekonomiska statistik som finns att tillgå är begränsad och de offentliggjorda årsredovisningarna är inte särskilt färska och dessutom omfattar de inte några eller mycket få kommentarer.

4. SLUTSATSER

Världsmarknaden för varvsindustrin står fortsättningsvis inför svårigheter på grund av att det råder en stor obalans mellan utbud och efterfrågan. Varvens tidigare expansion, i synnerhet i Sydkorea, men nu även i allt större utsträckning i Kina, har lett till prissänkningar som blev särskilt påtagliga efter Asienkrisen 1997-1998. Trots att ett antal sydkoreanska varv försattes i konkurs minskades inte kapaciteten och företagen tilläts fortsätta sin verksamhet. Tack vare en historiskt sett stor orderingång år 2000 återhämtade sig priserna i viss mån, men den mycket mindre orderingången år 2001 har lett till en ny prissänkning.

År 2001 har varit mycket problematiskt för sjöfartsindustrin överallt i världen: Konjunkturedgången i USA och terroristattacker den 11 september har medfört en minskad efterfrågan på både sjötransporter och kryssningar. Följaktligen har rederierna blivit motvilliga att investera i nytt tonnage och varven lever huvudsakligen på order som lades före 2001. Den minskade orderingången påverkade sektorerna för containerfartyg och kryssningsfartyg allra mest, vilket ledde till en sammanlagt mindre marknadsandel för Sydkorea och EU som är särskilt starka inom dessa marknadssegment.

Endast segmentet för LNG-fartyg fick en absolut sett högre ordervolym. Det rör sig emellertid om en nischmarknad som endast motsvarar ungefär 8 % av orderingången i hela världen uttryckt i kbt. De sydkoreanska varven fick ta emot flest order på LNG-fartyg. De innehar 65 % av den sammanlagda orderboken för LNG-fartyg i hela världen, och 79 % av de nya order som lades 2001 gick till sydkoreanska varv, trots det faktum att Sydkorea relativt sett är en nykomling på detta område och varven inte innehar patenter på viktig teknik. Det framgår av marknadsanalysen att de sydkoreanska varven kunde göra sitt intåg på detta område genom att erbjuda mycket låga offertpriser, vilket även tidigare varit fallet för vissa typer av tankfartyg och för containerfartyg. Deras förmåga att leverera ett stort antal fartyg med kort leveranstid kan också ha varit en avgörande faktor för den stora orderingången.

De detaljerade kostnadsundersökningar som gjorts av kommissionen visar att vissa av de sydkoreanska varven fortsätter att tillämpa en prissättning av fartyg som ligger under kostnadsnivån medan övriga varv försöker att förbättra sina driftsresultat. De flesta sydkoreanska varven lyckades uppvisa en lönsamhet för år 2001, tack vare de höga försäljningsvolymerna och de därtillhörande förskottsbetalningar som de erhållit, även om vissa engångsinsatser, som syftade till att förbättra varvens ekonomiska situation, i några fall inverkar på resultatet.

Trots många diskussioner med Sydkorea har kommissionen inte lyckats övertyga de sydkoreanska myndigheterna och varven om att de bör tillämpa marknadsprinciperna fullt ut och låta stödet till olönsamma företag slås ut. En förbättring av situationen på marknaden anses därför inte vara trolig, vilket har föranlett kommissionen att lämna förslag om motåtgärder till rådet.

Denna femte rapport bekräftar i stort sett resultaten i de fyra tidigare rapporterna från kommissionen när det gäller den allmänna situationen på marknaden, pristendenserna och de detaljerade kostnadsundersökningarna. Kommissionen kommer att fortsätta med marknadsövervakningen i enlighet med bestämmelserna i artikel 12 i rådets förordning (EG) nr 1540/98.

5. REFERENSER

Rådets förordning (EG) nr 1540/98 av den 29 juni 1998 om fastställande av nya regler för stöd till varvsindustrin, EGT L 202, 18.7.1998, s. 1-10.

Rapport från kommissionen till rådet om situationen inom världens varvsindustri, KOM(1999) 474 slutlig, 13.10.1999.

Kommissionens andra rapport till rådet om situationen inom världens varvsindustri, KOM(2000) 263 slutlig, 3.5.2000.

Kommissionens tredje rapport till rådet om situationen inom världens varvsindustri, KOM(2000) 730 slutlig, 15.11.2000.

Kommissionens fjärde rapport till rådet om situationen inom världens varvsindustri, KOM(2001) 219 slutlig, 2.5.2001.

Rådets förordning (EG) nr 3286/94 av den 22 december 1994 om fastställande av gemenskapsförfaranden på den gemensamma handelspolitikens område i syfte att säkerställa gemenskapens rättigheter enligt internationella handelsregler, särskilt regler som fastställts av Världshandelsorganisationen (WTO), EGT L 349, 31.12.1994, s. 71-78.

OECD, "Avtal om normala konkurrensvillkor inom den kommersiella fartygsbyggnads- och reparationsindustrin", slutakt undertecknad i december 1994 av Europeiska gemenskapernas kommission och Finlands, Japans, Republiken Koreas, Norges, Sveriges och Förenta staternas regeringar.

OECD, "Överenskommelse om exportkrediter för fartyg", 1994.