COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 3.5.2000
COM(2000) 263 definitief

TWEEDE VERSLAG VAN DE COMMISSIE AAN DE RAAD

OVER DE SITUATIE IN DE MONDIALE SCHEEPSBOUWSECTOR

.

TWEEDE VERSLAG VAN DE COMMISSIE AAN DE RAAD

OVER DE SITUATIE IN DE MONDIALE SCHEEPSBOUWSECTOR

INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding 6

1.1. Vervolg op het eerste verslag van de Europese Commissie over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector 7

2. Algemene marktanalyse 10

2.1. Marktaandelen 10

2.2. Prijsontwikkelingen 15

2.3. Het marktsegment containerschepen 16

2.4. Conclusie 18

3. Nadere monitoring en analyse van de markt 19

3.1. Studie over monitoring van de scheepsbouwmarkt 19

3.2. Nieuwe gegevens aangaande in het kader van het eerste verslag verricht onderzoek 20

3.3. Onderzoek van nieuwe orders 22

3.4. Gevolgen voor de werven in de EU 25

3.5. Conclusie 27

4. Conclusies en aanbevolen maatregelen 29

5. Lijst van tabellen en grafieken 31

6. Referenties 32

Bijlage: De scheepsbouwsector in de Volksrepubliek China 33

Herstructurering van de CSSC 35

De kostenstructuur van de Chinese scheepsbouw 37

Arbeidskosten, werkmethoden en prestaties 37

Materiaalkosten 38

Rente 39

Wisselkoersen. 39

Samenvatting

Verordening nr. 1540/98 van de Raad betreffende steunverlening aan de scheepsbouw bepaalt dat de Commissie een verslag over de marktsituatie van de mondiale scheepvaart moet opstellen. Het eerste verslag (COM(1999) 474 def.) werd in oktober 1999 aan de Raad voorgelegd. Deze maakte in november van datzelfde jaar zijn conclusies bekend, waarbij de Commissie het verzoek kreeg haar onderzoek van de situatie voort te zetten. Dit is het tweede verslag betreffende deze materie.

De wereldmarkt voor koopvaardijschepen verkeert nog altijd in een crisis. Het aanbod overtreft verre de vraag en er zijn nauwelijks aanwijzingen dat in deze situatie enige verbetering zal komen.

Dit houdt in dat de relatief grotere vraag naar schepen in de periode 1998 tot 1999 geen positieve invloed heeft gehad op de prijzen. Geconstateerd wordt daarentegen dat de prijzen van bijna alle scheepstypen zijn blijven dalen. De oorzaak hiervan ligt in de extreem lage prijzen van Koreaanse scheepswerven. Bij de huidige prijsniveaus nemen de marktaandelen van de EU en Japan alleen nog maar verder af, hoewel dit effect voor de EU minder sterk is.

Het nieuwe gedetailleerde kostenonderzoek met betrekking tot scheepsbouworders waarvan in dit document verslag wordt gedaan, laat eens te meer zien dat de Koreaanse werven bereid zijn een aanzienlijk verlies te aanvaarden teneinde hun marktaandeel en cashflow veilig te stellen. Volgens de berekeningen liggen de verliezen tussen 11% en 32% van de werkelijke bouwkosten. Deze percentages zijn iets lager dan bij het kostenonderzoek in het eerste verslag van de Commissie over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector (COM (1999) 474 def.) naar voren kwam, waarin verliezen werden gemeld die varieerden van 13% tot 40%, hoewel dit geringe verschil waarschijnlijk voortvloeit uit een andersoortige selectie van onderzochte orders. Bovendien richten de Koreaanse werven zich op alle marktsegmenten, met uitzondering van cruiseschepen, wat inhoudt dat voor EU-werven alleen kleine binnenlandse orders en zeer gespecialiseerde tonnage overblijven. Daarom vormt dit tweede verslag van de Europese Commissie over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector een bevestiging van de bevindingen van het eerste verslag van de Commissie.

Alle maatregelen om dit probleem aan te pakken (iets waar de Raad van de Europese Unie tijdens zijn vergadering van 9 november 1999 om heeft verzocht) zijn inmiddels in gang gezet (zie hoofdstuk 1). In het bijzonder heeft de Commissie zich grote inspanningen getroost om met de Koreaanse regering bindende afspraken te maken ten aanzien van haar non-interventie in de financiering van scheepsbouwactiviteiten. Na verscheidene overlegronden hebben de Europese Commissie en de Koreaanse regering hun besprekingen afgerond en hebben zij op 10 april 2000 een “Goedgekeurd verslag met betrekking tot de mondiale scheepsbouwmarkt” geparafeerd. Het Goedgekeurde verslag richt zich vooral op non-subsidiëring, bancaire kwesties, financiële transparantie (gelet op internationale normen inzake boekhouding), commerciële prijsstellingspraktijken en een effectief overlegmechanisme. De algemene doelstelling is om eerlijke en concurrerende marktomstandigheden op de wereldmarkt te bevorderen en samen te werken aan de stabilisering van de markt en daardoor bij te dragen tot het zodanig verhogen van het niveau van de scheepsprijzen, dat deze commercieel verdedigbaar zijn.

Het bewijsmateriaal dat de Europese Commissie in het kader van de monitoring van de scheepsbouwmarkt heeft verzameld, verschaft de EU-scheepsbouwsector voldoende gegevens voor het voorbereiden van een eventuele klacht onder de verordening inzake handelsbelemmeringen. Onlangs heeft de sector dan ook de bereidheid uitgesproken een

dergelijke klacht in te dienen. De Europese Commissie zal haar monitoringactiviteiten blijven voortzetten.

De volgende aanbevelingen worden gedaan:

– er dient bij voortduring druk te worden uitgeoefend op Korea om het Goedgekeurde verslag volledig ten uitvoer te leggen en verantwoordelijkheid te aanvaarden voor het bewerkstelligen van een verbetering van de marktsituatie, in het bijzonder ten aanzien van de prijsniveaus en nieuwbouwcapaciteiten;

– de bepalingen van het Goedgekeurde verslag dienen te worden toegepast, zodra ze van kracht zijn geworden; indien nodig dient het overlegmechanisme in werking te worden gesteld;

– er dient nadere en meer gedetailleerde informatie te worden verzameld met betrekking tot mogelijke oneerlijke prijsstellingspraktijken en ander niet-marktgeoriënteerd gedrag teneinde zo nodig een klacht voor te bereiden en in te dienen in het kader van de verordening inzake handelsbelemmeringen;

– het IMF dient op de hoogte te worden gehouden van de bevindingen en deze instantie dient te worden verzocht nauw toezicht te houden op de toegezegde industriële herstructurering in Korea;

– de scheepsbouwindustrie in de EU dient te worden gestimuleerd om haar concurrentievermogen verder te verbeteren.

1. INLEIDING

Dit verslag van de Europese Commissie over de marktsituatie in de mondiale scheepsbouwsector is het tweede in een reeks. Het vormt een vervolg op en is een uitbreiding van het eerste verslag, dat op 9 november 1999 aan de Raad van de Europese Unie is voorgelegd als COM (1999) 474 def. Het eerste verslag was een uitvloeisel van Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad betreffende steunverlening aan de scheepsbouw. Deze verordening bepaalt dat de Europese Commissie aan de Raad een verslag over de marktsituatie dient voor te leggen en dat de Commissie dient te beoordelen of Europese werven worden benadeeld door concurrentiebeperkende praktijken. Indien wordt vastgesteld dat de industrie wordt geschaad door concurrentiebeperkende praktijken van welke aard dan ook, legt de Commissie in voorkomend geval de Raad maatregelen voor om het probleem aan te pakken.

Het tweede verslag is gebaseerd op de benadering en de bevindingen van het eerste verslag. Daarom worden sommige onderdelen van het eerste verslag niet opnieuw behandeld. Deze onderdelen betreffen de analyse van vraag en aanbod op langere termijn, algemene opmerkingen aangaande de aard van scheepsbouwcontracten en de daaraan ten grondslag liggende studie-activiteiten, de analyse van de financiële sector in Zuid-Korea, bijzonderheden aangaande bepaalde onderzochte werven en de beschrijving van de toegepaste methodologie. De informatie in het eerste verslag is evenwel waar nodig bijgewerkt. Daarbij gaat het met name om het gedetailleerde kostenonderzoek voor aan Aziatische werven gegunde scheepsbouworders, waarbij het onderliggende kostenmodel telkens wanneer nieuwe of betere informatie wordt verkregen, opnieuw wordt toegepast.

De belangrijkste bevindingen van het eerste verslag waren de volgende:

– er bestaan aanzienlijke overcapaciteiten op de scheepsbouwmarkt en deze zullen hoogstwaarschijnlijk nog groter worden ten gevolge van de afnemende vraag en het toenemende aanbod;

– de capaciteitsuitbreiding in Zuid-Korea, met name in de periode 1994 - 1996, was de belangrijkste oorzaak van de voortdurende en steeds ernstiger wordende verstoring van de balans tussen vraag en aanbod; de Koreaanse werven kunnen slechts met de grootste moeite voldoende orders aantrekken om hun cashflow veilig te stellen; niettemin vindt in Korea verdere uitbreiding van de capaciteit plaats;

– sinds 1998 zijn de prijzen van schepen scherp gedaald (15% tot 30%), met name wat betreft scheepstypen waarvoor Korea een concurrent is; daardoor wordt de vraag gestimuleerd en verwerft Korea een groter marktaandeel;

– de studie over monitoring van de scheepsbouwmarkt verschaft een stabiel kostenmodel, dat geschikt is voor het analyseren van de werkelijke kosten van scheepsbouw op Koreaanse werven (de enige kosten die in het kader van het eerste verslag zijn onderzocht);

– geen van de negen onderzochte orders voor nieuwe schepen was duidelijk winstgevend en er zijn sterke aanwijzingen dat Koreaanse werven schepen aanbieden onder de kostprijs;

– twee Koreaanse werven, die sinds 1997 allebei in faillissementsprocedures zijn verwikkeld, vertonen een zakelijk gedrag dat in de EU als onaanvaardbaar zou gelden; zorgwekkend zijn met name de vroegere en huidige schuldsaneringen en moratoria, alsmede de voordelige rentetarieven en de kredieten en garanties voor nieuwe scheepsbouwprojecten;

– het financiële stelsel in Zuid-Korea, voor zover dat wordt gebruikt voor de financiering van scheepswerven en scheepsbouwprojecten, blijft ondoorzichtig; er is veel ruimte voor overheidsbemoeienis en grote delen van de banksector zijn in handen van de staat, zodat staatsinmenging in financiële en organisatorische zaken niet kan worden uitgesloten.

In dit tweede verslag van de Europese Commissie is het prijsonderzoek uitgebreid tot scheepswerven in de Volksrepubliek China, die in 1999 een aanzienlijke toename van hun marktaandeel hebben gerealiseerd. Vier specifieke orders worden geanalyseerd en de bevindingen daarvan zijn opgenomen in hoofdstuk 3. Hoewel China algemeen wordt gezien als een belangrijke toekomstige scheepsbouwnatie, vormen de economische structuren in dat land in het algemeen en de scheepswerven in het bijzonder een aanzienlijke beperking voor het concurrentievermogen van de industrie. Daarom blijven Chinese werfactiviteiten nog steeds beperkt tot scheepstypen waarbij de arbeidskosten een bepalende factor zijn; in tegenstelling tot de Koreaanse werven lijken de Chinese werven momenteel geen algemene bedreiging voor die in de EU te vormen. Meer gedetailleerde informatie over de structuur van de Chinese scheepsbouwindustrie is opgenomen in de bijlage.

1.1. Vervolg op het eerste verslag van de Europese Commissie over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector

De Raad Industrie, in vergadering bijeen op 9 november 1999, heeft kennis genomen van het eerste verslag van de Commissie en heeft de Commissie, de lidstaten en de industrie opgeroepen tot het nemen van de volgende vier maatregelen:

– bilaterale gesprekken aangaan met vertegenwoordigers van de Republiek Korea met het doel de oneerlijke concurrentie een halt toe te roepen;

– zoveel mogelijk gedetailleerde informatie over het vermeende concurrentiebeperkende gedrag verzamelen teneinde op gepaste wijze actie te ondernemen in het kader van de WTO-overeenkomst;

– er bij het IMF op aandringen bij voortduring na te gaan of de voorwaarden en omstandigheden waaronder het IMF steunpakketten verstrekt, volledig worden nageleefd;

– zich te blijven inspannen om te bewerkstelligen dat de sector een rol op niveau krijgt toebedeeld in de geëigende internationale fora, zoals de OESO, teneinde onverwijld eerlijke concurrentieregels af te dwingen.

De Europese Commissie, de lidstaten en de scheepsbouwindustrie hebben aan deze oproep gehoor gegeven en de betreffende activiteiten zijn inmiddels in gang gezet. Hieronder volgt een samenvatting van de tussentijdse resultaten:

– met de Koreaanse regering en industrie zijn bilaterale besprekingen gevoerd, en wel in drie gespreksronden in december 1999 en februari en maart 2000; de

Europese Commissie en de Koreaanse regering hebben hun besprekingen afgerond en hebben op 10 april 2000 een "Goedgekeurd verslag met betrekking tot de mondiale scheepsbouwmarkt" geparafeerd. Het Goedgekeurde verslag richt zich vooral op non-subsidiëring, het banksysteem, financiële transparantie (gelet op internationale normen van boekhouding), commerciële prijsstellingspraktijken en een effectief overlegmechanisme; de algemene doelstelling is om eerlijke en concurrerende marktomstandigheden op de wereldmarkt te bevorderen en samen te werken aan de stabilisering van de markt en daardoor bij te dragen tot het zodanig verhogen van het niveau van de scheepsprijzen, dat deze commercieel verdedigbaar zijn;

– er wordt actief gewerkt aan het verzamelen van bewijsmateriaal ter ondersteuning van een mogelijke klacht in het kader van Verordening (EG) nr. 3286/94 inzake handelsbelemmeringen; de industrie heeft aangekondigd bereid te zijn een klacht in te dienen als er geen duidelijke verbetering optreedt in de Koreaanse handelspraktijken; in een later stadium zou dit kunnen leiden tot een klacht in het kader van de WTO-overeenkomst; de Japanse scheepsbouwindustrie heeft aangekondigd te overwegen zelf een klacht tegen de Koreaanse concurrentiepraktijken bij de WTO in te dienen; de Shipbuilders Council of America (SCA), die ongeveer 50 kleinere scheepswerven in de VS vertegenwoordigt, heeft de Amerikaanse handelsvertegenwoordiger verzocht de inspanningen van de EU te steunen, omdat de Amerikaanse werven steeds vaker exportcontracten voor kleine marineschepen en offshoreplatforms kwijtraken aan Koreaanse werven; hoewel naar deze marktsegmenten geen uitgebreid onderzoek is verricht, worden de Koreaanse offerteprijzen gezien als onrealistisch laag;

– er hebben twee vergaderingen plaatsgevonden met IMF-vertegenwoordigers: één op verzoek van de Duitse regering met de directeur van de directie Azië en Stille Oceaan-gebied van het IMF, en één in Korea tussen de Commissie en de plaatselijke IMF-vertegenwoordiger; op beide vergaderingen herhaalden de IMF-vertegenwoordigers het officiële standpunt van het IMF, namelijk dat het IMF geen toezicht houdt op activiteiten van bepaalde sectoren en daarom niet over bewijzen beschikt van oneerlijke concurrentiepraktijken, gerichte leningen of verkapte subsidies voor scheepswerven in Korea; daarentegen is het IMF de mening toegedaan dat Korea zich verbazingwekkend goed heeft hersteld van de crisis in 1997 en dat de marktgeoriënteerde economische herstructurering in hoofdlijnen volgens plan verloopt; overeenkomstig de afspraak heeft de Europese Commissie het IMF van aanvullende informatie voorzien en een aantal specifieke vragen naar voren gebracht om het IMF te helpen de soliditeit van financiële overeenkomsten tussen Koreaanse werven en kredietbanken te onderzoeken; de Commissie is nog in afwachting van het antwoord van het IMF;

– de huidige situatie in de mondiale scheepsbouwsector kwam ook ter sprake tijdens de vergadering van werkgroep 6 van de OESO in december 1999 in Parijs; ondanks de inspanningen van de delegatie van de Europese Commissie om ten aanzien van de problemen met Korea tot een gemeenschappelijk standpunt te komen, werd nauwelijks enige vooruitgang geboekt; tijdens een volgende sessie in het voorjaar van 2000 zullen de gesprekken dienaangaande worden hervat op basis van een voorstel van Japan om middelen en wegen te onderzoeken om de mondiale scheepsbouwmarkt te stabiliseren; de Europese Commissie steunt dit Japanse initiatief.

2. ALGEMENE MARKTANALYSE

Met betrekking tot de analyse van de bestaande kloof tussen vraag en aanbod in scheepsbouwcapaciteiten zijn sinds het eerste verslag weinig vorderingen gemaakt. De drie belangrijkste organisaties van scheepsbouwers - namelijk AWES (de associatie van West-Europese scheepsbouwers en -reparateurs) en SAJ (de associatie van Japanse scheepsbouwers) aan de ene kant, en KSA (de associatie van Koreaanse scheepsbouwers) aan de andere kant - zijn het oneens over de omvang van de kloof en gaan uit van verschillende vraag- en aanbodniveaus in de toekomst. Beide partijen zijn het er echter wel over eens dat de kloof de komende jaren alleen maar groter zal worden vanwege de toegenomen werfproductiviteit, de omschakeling van sommige reparatiewerven naar nieuwbouw en de toetreding tot de markt van nieuwe concurrenten, zoals de Volksrepubliek China.

Of deze nieuwe capaciteit deels kan worden gecompenseerd door een toename van de vraag, is uiterst moeilijk te voorspellen. Hoewel de ouderdomsstructuur van de bestaande vloot of de aanstaande Europese regelgeving inzake het vervroegd uit de markt nemen van tankertonnage die als technisch onveilig wordt beschouwd, op een stijging van de toekomstige vraag lijkt te wijzen, zou deze teniet kunnen worden gedaan door de langzame groei van de wereldeconomie of het afnemen van de groei van de Amerikaanse economie. Bovendien kan niet worden aangenomen dat alle tonnage van een bepaalde ouderdom zal worden vervangen, aangezien de bouw van sommige van deze schepen was gebaseerd op speculatie en deze schepen nooit in de vaart hadden mogen worden genomen. Zoals in het eerste verslag reeds is vermeld, heeft de scherpe daling van de scheepsprijzen sinds 1997 opnieuw geleid tot speculatieve orders en het is duidelijk dat deze extra tonnage de toekomstige vraag zal doen afnemen. Een andere belangrijke factor is de olieprijs. Wanneer deze een bepaald niveau zal hebben bereikt, zullen her en der energiebesparende maatregelen volgen en zal de behoefte aan vervoer over zee zeker verminderen.

Momenteel bedraagt de totale nieuwbouwcapaciteit wereldwijd bijna 21 miljoen gbt (gecompenseerde brutotonnage, een scheepsmaat die een combinatie is van de grootte van het schip en de voor een scheepstype specifieke bouwwijze; bron: OESO en AWES). De productie van geheel nieuwe schepen bedroeg 16,4 miljoen gbt in 1999 tegen 17,2 miljoen in 1998 en 16,4 miljoen in 1997 (bron: Lloyd's Register of Shipping), wat aangeeft dat de vraag inderdaad veel lager ligt dan het aanbod; een aanzienlijke stijging van de nieuwbouwprijzen ten gevolge van de grotere vraag valt op korte termijn niet te verwachten.

2.1. Marktaandelen

Voor een volledige analyse van de marktsituatie in de scheepsbouwsector is het nodig drie soorten gegevens te onderzoeken:

– voltooide en afgeleverde schepen, als indicatie van de werkelijke scheepsbouwproductie; deze met de productie verband houdende cijfers vertegenwoordigen de uitvoering van orders uit het verleden;

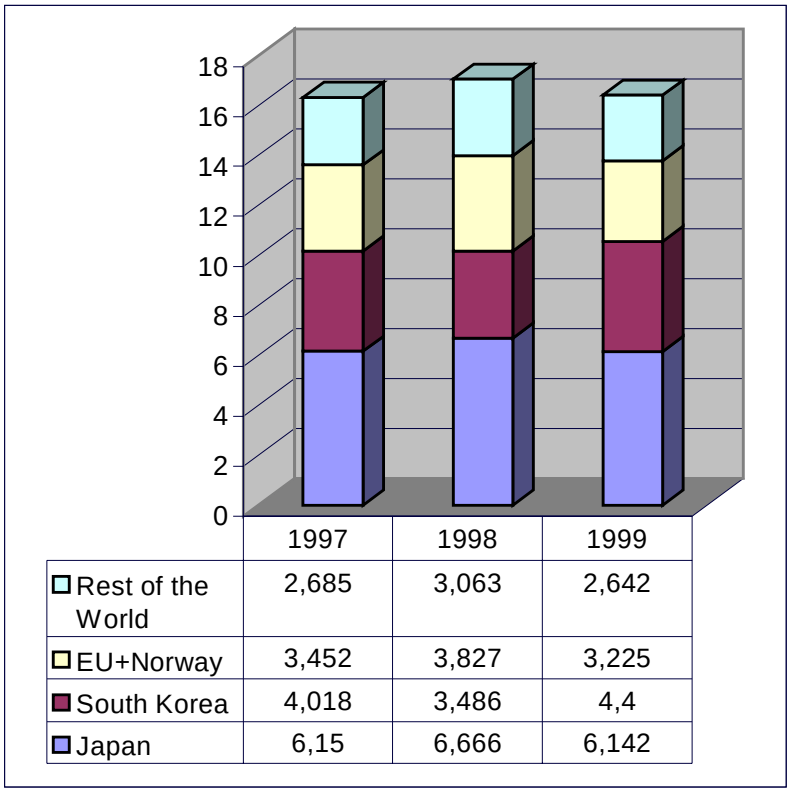
– orderportefeuilles, als indicatie van de verwachte middellangetermijnproductie; deze cijfers tonen de bevestigde werklast van de werven in de komende een tot twee jaar; en

– nieuwe orders, als indicatie van de verwachte langetermijnproductie; deze cijfers weerspiegelen de werkelijke situatie op de markt, met inbegrip van bijvoorbeeld speculatieve activiteiten; ze kunnen worden gebruikt voor het analyseren van verschuivingen in marktaandelen.

Aangezien dit verslag niet de volledige ontwikkeling van de scheepsbouwmarkt kan behandelen, is deze specifieke analyse beperkt tot de periode 1997 - 1999, waarin de gevolgen van de enorme expansie van Koreaanse scheepswerven en de daarop volgende economische crisis voelbaar werden op de wereldmarkt.

Onderstaande grafieken verschaffen informatie over de ontwikkeling van voltooide schepen, orderportefeuilles en nieuwe orders, op basis van gbt en per scheepsbouwregio. Na elke grafiek volgt een korte analyse.

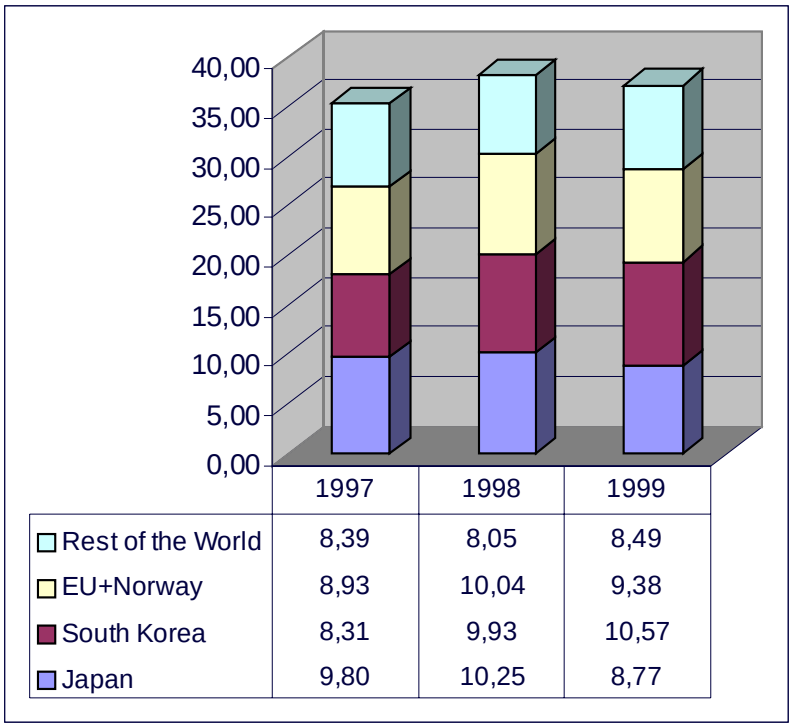
Fig. 1 - Voltooide schepen 1997-1999 in miljoen gbt en per regio (bron: Lloyd's Register of Shipping)



	1997	1998	1999
Rest of the World	2,685	3,063	2,642
EU+Norway	3,452	3,827	3,225
South Korea	4,018	3,486	4,4
Japan	6,15	6,666	6,142

Zoals in het eerste verslag al is aangegeven, was 1998 een uitzonderlijk jaar voor de mondiale scheepsbouwsector, omdat de financiële crisis in Zuid-Korea een belemmering betekende voor de scheepsproductie en het aannemen van nieuwe orders in Korea. Maar de trend voor voltooide schepen lijkt een vergroting van het marktaandeel voor Korea in te houden, terwijl de totale productie relatief stabiel is, maar nergens in de buurt komt van de geraamde scheepsbouwcapaciteit van ongeveer 21 miljoen gbt. De overcapaciteit dient te worden geschat op ongeveer 20 - 25% van de werkelijke productie.

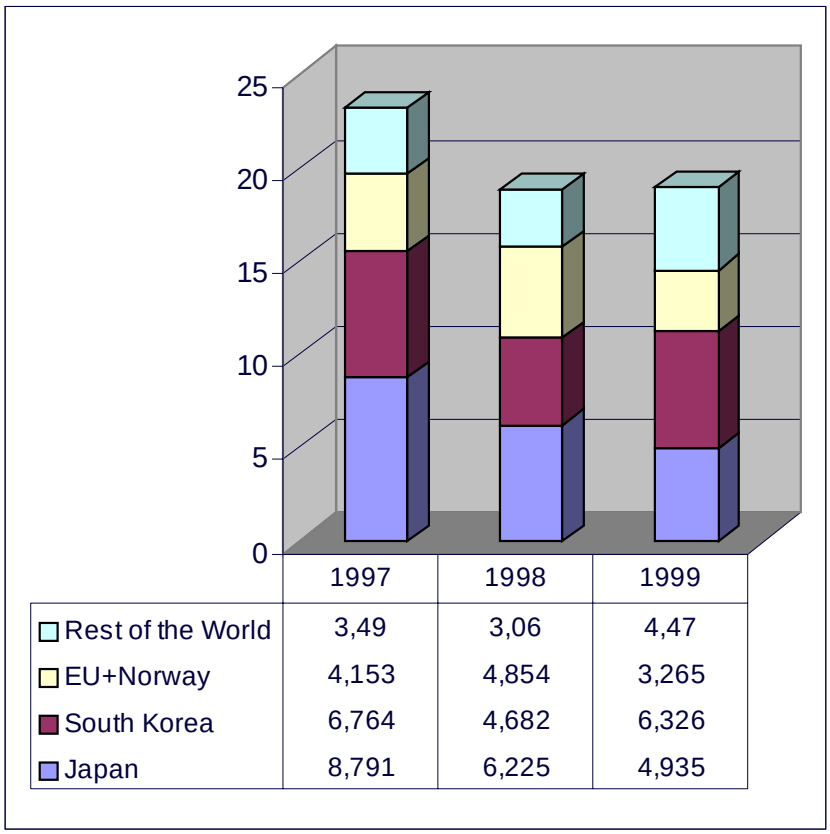
Fig. 2 - Orderportefeuilles 1997-1999 in miljoen gbt en per regio (bron: Lloyd's Register of Shipping)



	1997	1998	1999
Rest of the World	8,39	8,05	8,49
EU+Norway	8,93	10,04	9,38
South Korea	8,31	9,93	10,57
Japan	9,80	10,25	8,77

Voor alle orderportefeuilles samen valt in de periode 1997-1999 een toename te constateren van ongeveer 5%, waarvan bijna uitsluitend de Koreaanse concurrenten hebben geprofiteerd. Japan ziet zich geconfronteerd met krimpende orderportefeuilles, terwijl de EU in staat is geweest zijn aandeel op een relatief hoog peil te houden. De Koreaanse werven zagen evenwel het volume van hun orderportefeuilles met ongeveer 27% toenemen, terwijl de werven in de EU hun orderportefeuilles in de betreffende periode alleen overeenkomstig de algemene trend zagen groeien. Een krimpende orderportefeuille is een indicatie van een verslechterende bedrijfssituatie op middellange termijn. Als de aanvullende informatie over nieuwe orders in aanmerking wordt genomen, kunnen conclusies worden getrokken ten aanzien van de verwachte commerciële situatie.

Fig. 3 - Nieuwe orders 1997-1999 in miljoen gbt en per regio (bron: Lloyd's Register of Shipping)



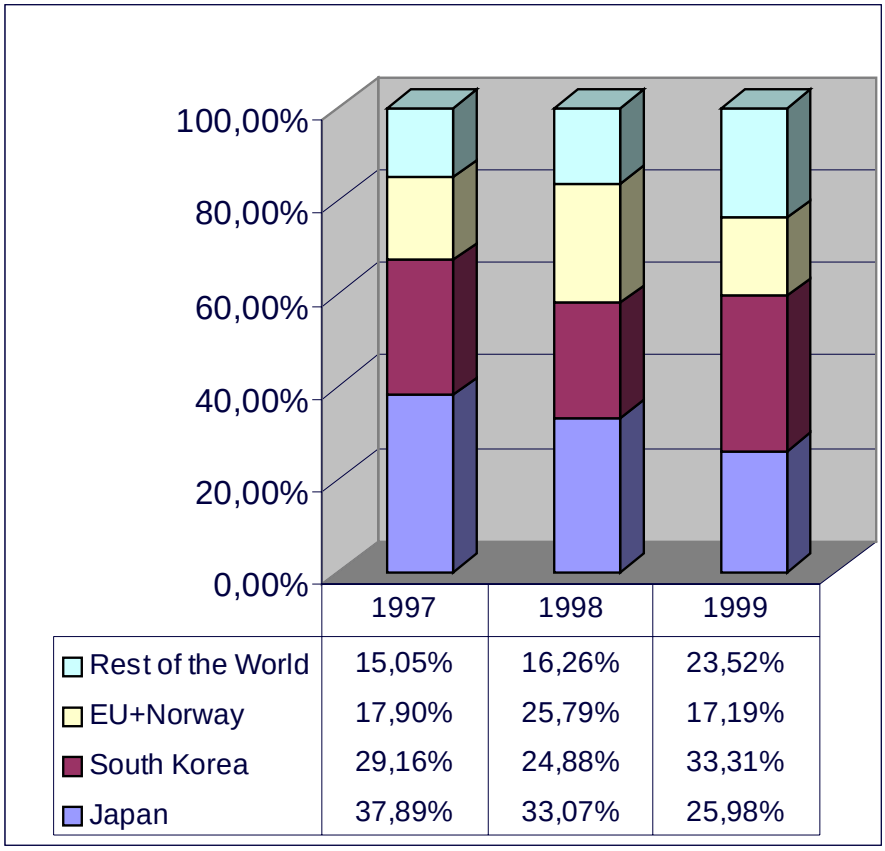
	1997	1998	1999
Rest of the World	3,49	3,06	4,47
EU+Norway	4,153	4,854	3,265
South Korea	6,764	4,682	6,326
Japan	8,791	6,225	4,935

Ten aanzien van nieuwe orders - de belangrijkste indicatie van de werkelijke marktsituatie - is het beeld totaal anders. Vooral Japan heeft marktaandeel verloren aan Korea: zelfs in het uitzonderlijke jaar 1998, toen Koreaanse werven de grootste moeite hadden om orders in de wacht te slepen, nam het aantal orders dat naar Japan ging af. De algemene trend geeft duidelijk aan dat Koreaanse scheepsbouwers met de nieuwe orders marktaandeel hebben veroverd en dat dit voornamelijk ten koste is gegaan van Japan (min 44% in gbt in de periode 1997-1999), terwijl de vermindering van het aantal nieuwe orders voor de EU gelijke tred hield met de algemene ontwikkeling (min 18% in gbt in dezelfde periode). Terwijl de werven in de EU nog wat lucht hebben vanwege hun relatief goed gevulde orderportefeuilles (al is de situatie niet voor alle werven gelijk) en de lagere waarde van de euro ten opzichte van de Amerikaanse dollar, staan Japanse werven in het algemeen voor een situatie waarin de orderportefeuilles steeds leger raken en onvoldoende nieuwe orders binnenkomen om de productie op peil te houden. Dit betekent een langeretermijnverschuiving in marktaandelen van Japan naar Korea en in mindere mate van de EU naar Korea.

Duidelijk is dat de sterk stijgende productie van cruiseschepen met hun relatief hoge gbt-waarden de algemene situatie in de scheepsbouwindustrie in de EU heeft gestabiliseerd. Evenwel dient te worden opgemerkt dat momenteel slechts negen (van de ongeveer 150) werven in de EU actief zijn op dit gebied en dat het aantal werven dat gemakkelijk op de bouw van cruiseschepen zou kunnen overstappen, is beperkt door technische en commerciële belemmeringen. Bovendien is bekend dat Koreaanse en Japanse werven actief bezig zijn om orders voor cruiseschepen in de wacht te slepen (waarbij Japan pogingen blijkt te ondernemen in andere marktsegmenten compensatie te zoeken voor het verlies van orders aan Korea). Zodra de markt erop

kan vertrouwen dat Aziatische werven cruiseschepen op tijd en met voldoende kwaliteit kunnen produceren, zal deze Europese nichemarkt zeker op de proef worden gesteld en kan het totale marktaandeel van de EU verder inkrimpen. Hoewel bovenstaande analyse erop lijkt te wijzen dat werven in de EU nog steeds een relatief goede positie hebben (wat niet noodzakelijkerwijs inhoudt dat de activiteiten winstgevend zijn), kan de situatie in bepaalde lidstaten en voor bepaalde werven zeer verschillend zijn, afhankelijk van hun orderportefeuille. Het meest bedreigd worden kleine tot middelgrote werven, die zich vooral richten op de productie van koopvaardijvrachtschepen, zoals containerschepen, productentankers of gastankers. Kenmerkend voor deze werven is dat ze niet de mogelijkheid hebben om een verlies in marktaandeel te compenseren door het bouwen van grote cruiseschepen of het in de wacht slepen van marinecontracten, ook al is hun algemene concurrentiepositie wat productiviteit betreft goed; dit heeft al tot enkele insolventies geleid. De recente ontwikkelingen rond Harland and Wolff in Belfast geven aan dat grotere scheepswerven met dezelfde problemen te kampen hebben, met name wanneer bepaalde strategische orders niet kunnen worden binnengehaald en andere marktsegmenten ten gevolge van de Koreaanse concurrentie ontoegankelijk zijn geworden.

Fig. 4 - Marktaandelen in nieuwe orders in % en op basis van gbt, 1997-1999 (bron: Lloyd's Register of Shipping)



	1997	1998	1999
Rest of the World	15,05%	16,26%	23,52%
EU+Norway	17,90%	25,79%	17,19%
South Korea	29,16%	24,88%	33,31%
Japan	37,89%	33,07%	25,98%

Wanneer we kijken naar de ontwikkeling in marktaandelen uitgedrukt in gbt-percentages, valt de sterke opleving van Zuid-Korea na het problematische jaar 1998 duidelijk op. De werven in EU waren niet in staat zich op hun positie van 1998 te handhaven, toen ze profiteerden van de financiële onzekerheid in Korea. Ook China heeft een groter marktaandeel veroverd, maar, zoals uit het volgende hoofdstuk zal blijken, was dit selectief. In 1999 wist Zuid-Korea 33,3% van alle nieuwe orders in de wacht te slepen, Japan 26,0%, de EU 17,2% en de rest van de wereld 23,5%. Dit maakt Zuid-Korea nu tot verreweg de grootste scheepsbouwnatie ter wereld.

In januari 2000 nam het aantal orders dat Korea ontving, nog meer toe. In die maand werd 65% van alle orders voor scheepsbouw in de wereld, dat wil zeggen 72% van het totale gbt-volume, aan Koreaanse werven gegund. De EU haalde slechts 7% in gbt binnen en Japan 10% (bron: Lloyd's Register of Shipping). In februari 2000 trad een aanzienlijke verbetering op in de situatie voor de EU (29% marktaandeel in gbt), wat te danken was aan een aantal orders voor gespecialiseerde tonnage. Daarentegen was Japan niet in staat meer marktaandeel te verwerven en opgemerkt dient te worden dat het totaal aan orders in vergelijking met januari met 44% terugliep. De orders betreffen voornamelijk Post-Panamax containerschepen, een scheepstype dat in 1988 in Europa is uitgevonden en dat tot voor kort het domein was van Europese en Japanse werven. Dit scheepstype wordt algemeen beschouwd als het "werkpaard" van de containervloot van de toekomst en vertegenwoordigt een nieuwe economische dimensie in de mondiale handelsscheepvaart vanwege de grootte en efficiëntie ervan. Voor de maritieme industrie in de EU is het van strategisch belang de vakkennis op het gebied van de bouw van deze schepen niet verloren te laten gaan. Bovendien zijn Post-Panamax containerschepen een product van de modernste en technisch meest geavanceerde scheepswerven in de EU; de redenen waarom deze werven niet in staat zijn orders voor deze schepen in de wacht te slepen, moeten elders worden gezocht dan in het industriële concurrentievermogen als zodanig.

2.2. Prijsontwikkelingen

Tabel 1 - Prijsontwikkeling voor nieuwe schepen (jaarlijkse gemiddelden in miljoen USD)

	1997	**1998**	**1999**
Panamax containerschip	53,0	42,0	38,0
Containerschip voor 1.100 TEU	20,0	18,0	17,5
Mammoettanker (VLCC)	83,0	72,5	70,0
Capesize bulkcarrier	40,5	33,0	37,0
Panamax bulkcarrier	27,0	20,0	22,8
Tweendecker 15.000 bruto ton	16,5	14,0	13,0

Bron: Clarkson World Shipyard Monitor

Tabel 2 - Prijsontwikkeling voor nieuwe schepen (jaarlijkse verandering in %)

	1997/1998	**1998/1999**	**1997/1999**
Panamax containerschip	-20,75%	-9,52%	-28,30%
Containerschip voor 1.100 TEU	-10,00%	-2,78%	-12,50%
Mammoettanker (VLCC)	-12,65%	-3,45%	-15,66%
Capesize bulkcarrier	-18,52%	12,12%	-8,64%
Panamax bulkcarrier	-25,93%	14,00%	-15,56%
Tweendecker 15.000 bruto ton	-15,15%	-7,14%	-21,21%

Wanneer we kijken naar de gemiddelde prijzen voor sommige belangrijke scheepstypen in de jaren 1997 tot en met 1999, is duidelijk dat de toegenomen vraag van 1998 tot 1999 (zie Fig. 3) in het algemeen geen positieve invloed heeft gehad op de prijzen. Gemiddeld (numeriek) zijn de prijzen voor nieuwe schepen sinds 1997 met 17% gedaald.

Opmerkelijke uitzonderingen zijn Capesize en Panamax bulkcarriers, die sinds 1998 een lichte prijsstijging te zien hebben gegeven van respectievelijk 12% en 14%. Niettemin liggen de prijzen voor deze scheepstypen nog steeds veel lager dan in 1997. De redenen voor deze bewegingen in de prijs van bulkcarriers kunnen worden geïllustreerd aan de hand van de situatie van de Zuid-Koreaanse Halla-werf, die zich speciaal richt op de productie van deze schepen. Halla heeft de rol van prijsleider gespeeld en hanteerde extreem lage offerteprijzen teneinde de enorme capaciteiten te benutten die op de productielocatie Samho waren gecreëerd. Zoals in bijlage II van het eerste verslag is aangegeven, verkeerde Halla sinds 1997 in financiële problemen. Om deze op te lossen en de werf te redden, heeft de Hyundai-groep ingestemd met een samenwerkingsregeling op managementgebied, waarbij Hyundai de verantwoordelijkheid voor het management zou overnemen in ruil voor een vast aandeel in toekomstige winsten. Bovendien zou Halla door de binnenlandse crediteuren (voor het merendeel banken in overheidshanden) meer kwijtschelding van schulden worden verleend, voordat Hyundai Halla volledig zou overnemen. In dit verband heeft Hyundai van Halla geëist de onderhandelingen over de scheepsprijzen te heropenen, omdat die zelfs naar Koreaanse maatstaven als te laag werden beschouwd. Het is niet bekend in hoeverre Halla in dit laatste is geslaagd, maar dit zou van invloed kunnen zijn geweest op de prijzen voor deze specifieke scheepstypen.

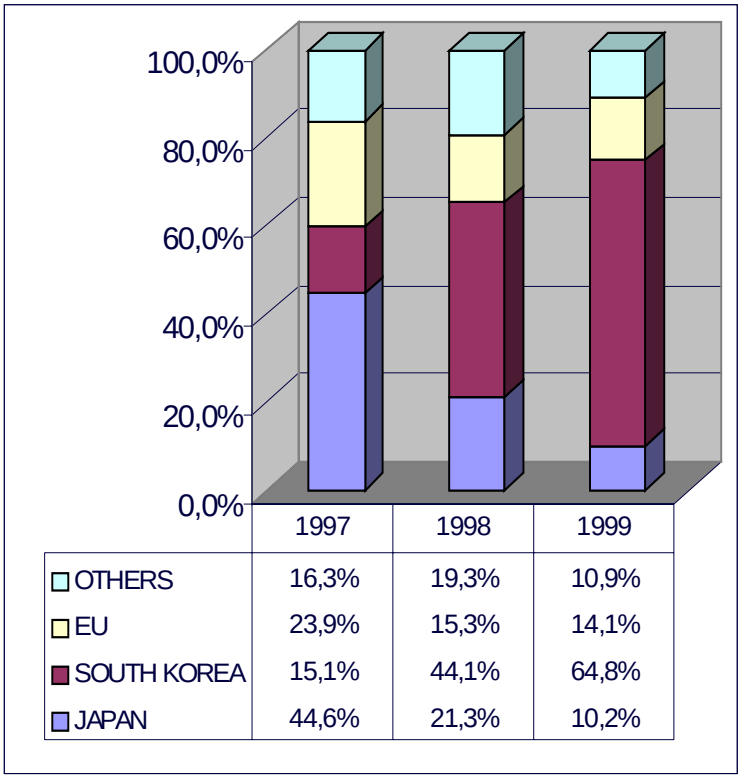
Alle andere belangrijke scheepstypen zijn aan verdere prijserosie onderhevig geweest en de prijzen voor eind 1999 zijn opnieuw lager dan de jaarlijkse gemiddelden voor sommige scheepstypen (Capesize bulkcarrier: 35 miljoen USD; Panamax bulkcarrier: 22 miljoen USD; VLCC: 69 miljoen USD [prijzen voor december 1999; bron: Clarkson World Shipyard Monitor]).

2.3. Het marktsegment containerschepen

Zoals in het eerste verslag is aangegeven, vertegenwoordigen containerschepen het grootste marktsegment in de commerciële scheepsbouw in gbt. In het verleden zijn deze schepen een belangrijk product van Japanse en Europese werven geweest. Het eerste verslag gaf ook aan dat Koreaanse scheepsbouwers sinds 1997 grote

vooruitgang hebben geboekt op de markt voor containerschepen. Deze trend heeft zich voortgezet en voor dit specifieke marktsegment is de situatie als volgt:

Fig. 5 - Marktaandelen in nieuwe orders voor containerschepen in % en op basis van gbt, 1997-1999 (bron: Lloyd's Register of Shipping)



	1997	1998	1999
OTHERS	16,3%	19,3%	10,9%
EU	23,9%	15,3%	14,1%
SOUTH KOREA	15,1%	44,1%	64,8%
JAPAN	44,6%	21,3%	10,2%

Zuid-Korea heeft zijn overheersende positie in het segment containerschepen geconsolideerd, waarbij de EU en Japan opnieuw marktaandeel verloren zagen gaan. Korea heeft ook marktaandeel afgenomen van de groep van "overige", die in dit segment wordt vertegenwoordigd door landen als China, Taiwan en Polen. Hoewel het verworven marktaandeel voor het grootste deel ten koste lijkt te zijn gegaan van Japanse werven, dient te worden opgemerkt dat de meeste orders in dit segment van reders in de EU komen. Intussen zijn de prijsniveaus verder onder druk komen te staan, zoals hierboven is beschreven; dit heeft ertoe geleid dat twee Japanse exploitanten van containerlijnen (K-Line en NYK) grote orders hebben geplaatst in Korea. Gezien de traditionele voorkeur van Japanse reders voor het plaatsen van orders in eigen land, blijkt hier duidelijk uit dat de lage offerteprijzen van Korea tot drastische veranderingen op de markt hebben geleid. De positie van de EU lijkt in dit marktsegment gestaag te verzwakken, wat slechts deels wordt gecompenseerd door de daling van de waarde van de euro met 20% sinds januari 1999. Aangezien de yen het afgelopen jaar flink in waarde is gestegen, heeft dit de problemen van de Japanse werven alleen nog maar vergroot. Er wordt op gewezen dat een waardevermeerdering van de euro zou inhouden dat de situatie in de Europese scheepsbouwindustrie even dramatisch zou worden als die van de werven in Japan. Anderzijds hoeft een waardevermeerdering van de Koreaanse Won niet noodzakelijkerwijs te betekenen dat Korea marktaandeel verliest, als die ontwikkeling niet gepaard gaat met een verandering in het gedrag van de kant van de Koreaanse werven.

2.4. Conclusie

De algemene marktanalyse in dit tweede verslag van de Europese Commissie vormt een bevestiging van de bevindingen van het eerste verslag. De bevindingen laten zich als volgt samenvatten:

– er bestaan overcapaciteiten op de scheepsbouwmarkt, maar er is geen overeenstemming tussen Japan en de EU aan de ene kant en Korea aan de andere over de omvang ervan en hun invloed op de marktsituatie; maar in het Goedgekeurde verslag erkent Korea voor de eerste maal dat het noodzakelijk is het probleem aan te pakken;

– de capaciteitsuitbreiding in Zuid-Korea, met name in de periode 1994-1996, was de belangrijkste oorzaak van de voortdurende en steeds ernstiger wordende verstoring van de markt; hoewel drie Koreaanse chaebols die actief zijn op het gebied van de scheepsbouw (Hyundai, Daewoo en Samsung) onlangs een vermindering van hun scheepsbouwactiviteiten hebben aangekondigd om zich meer op andere industriële activiteiten te gaan richten en "de winstgevendheid van de groepen te verbeteren", houdt dit volgens de associatie van Koreaanse scheepsbouwers geen verlaging van de productiecapaciteit in. Althans wat Hyundai Mipo betreft, wijzen de ontwikkelingen in een geheel andere richting: reparatiecapaciteit wordt in toenemende mate voor nieuwbouw van schepen gebruikt; bovendien zal Hyundai de capaciteit verder uitbreiden door de noodlijdende Halla/Samho-werf in de scheepsbouwactiviteiten van de groep op te nemen; onlangs is aangekondigd dat Samho zijn tweede scheepsdok opnieuw zal openen vanwege de sterke vraag naar bepaalde scheepstypen;

– vooral de prijzen van scheepstypen waarvoor Korea een concurrent is, zijn scherp gedaald; daardoor wordt de vraag gestimuleerd en verwerven Koreaanse werven een groter marktaandeel; het duidelijkst is de verschuiving van de marktaandelen in het segment containerschepen, waar Korea nu een overheersende positie inneemt, met name als het gaat om de grootste en technisch meest geavanceerde schepen;

– de Koreaanse expansie is ten koste gegaan van alle andere grote scheepsbouwregio's, waarbij Japan de grootste verliezen heeft moeten incasseren; de situatie in de scheepsbouwindustrie in de EU blijft kritiek; de enige lichtpunten zijn de grote vraag naar cruiseschepen, de relatief goed gevulde orderportefeuilles en de waardevermindering van de euro ten opzichte van de Amerikaanse dollar.

3. NADERE MONITORING EN ANALYSE VAN DE MARKT

3.1. Studie over monitoring van de scheepsbouwmarkt

Voor het verzamelen van de benodigde gegevens heeft de Europese Commissie een beroep gedaan op consultants. De studie die 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 van het eerste verslag.

Het kostenmodel vertegenwoordigt geen *extrapolatie* van de kosten van scheepsbouw in de EU, zoals door de Koreaanse scheepsbouwindustrie en de Koreaanse regering is gesuggereerd. Daarentegen is het een methodische *kostenreconstructie* voor specifieke orders op specifieke werven. Gegevens van de Koreaanse scheepsbouwindustrie ter vergelijking van salarisniveaus, overheadkosten en werfproductiviteit bevestigen de veronderstellingen in het kostenmodel. Een voorbeeld: terwijl de associatie van Koreaanse scheepsbouwers als gemiddelde niveau van de overheadkosten voor Koreaanse werven 13% van de bedrijfskosten opgeeft, maakt het kostenmodel gebruik van specifieke cijfers voor elke onderzochte werf, die tussen 7,5 en 18% liggen. Voor de grote Koreaanse werven worden de overheadkosten geraamd op 10,2 tot 10,9% (dat wil zeggen, lager dan door de associatie van Koreaanse scheepsbouwers zelf werd verondersteld).

In het verloop van de studie wordt aanvullende informatie verzameld en gebruikt om eerder kostenonderzoek te valideren. Als uitvloeisel daarvan zijn de negen orders die in het eerste verslag zijn onderzocht, waar nodig herberekend; de nieuwe gegevens zijn verderop in dit hoofdstuk opgenomen. Zoals in het eerste verslag reeds naar voren is gebracht, worden alle parameters aan de "veilige kant" gehouden, zodat er geen twijfel mogelijk is over de berekende minimumkosten van een bepaald project. Momenteel voorziet het kostenmodel niet in een beoordeling van inflatoire effecten, aangezien dit zeer speculatief zou zijn voor orders die nu worden ontvangen, maar pas de komende jaren worden uitgevoerd (wat kenmerkend is voor scheepsbouwcontracten). Maar alle bevestigde veranderingen in arbeidskosten, wisselkoersen of de schuldenlast van onderzochte werven worden in aanmerking genomen. Dit geldt in het bijzonder voor werven die hebben geprofiteerd van kwijtschelding van schulden en schuldenmoratoria (zoals Daewoo Heavy Industries en Halla Engineering and Heavy Industries [nu opererend onder de naam Samho Heavy Industries]).

Het valt buiten het bestek van deze studie of dit verslag om te beoordelen of Koreaanse of andere Aziatische scheepswerven in het algemeen winstgevend zijn. Gezien de beperkte beschikbaarheid van geconsolideerde jaarrekeningen van Koreaanse scheepswerven, is het nagenoeg onmogelijk daarover een uitspraak te doen. Het zou echter eveneens onjuist zijn om aan te nemen dat het in bedrijf blijven van Koreaanse werven ipso facto een bewijs van hun winstgevendheid vormt. Immers, de structuur van de Koreaanse economie in het algemeen en de chaebols in het bijzonder kennen vele mogelijkheden om verliezen te verhullen. De juiste

uitvoering van onlangs geïntroduceerde boekhoudpraktijken zou kunnen bijdragen tot meer transparantie. Alleen voor bedrijven die zich uitsluitend toeleggen op scheepsbouw en waarvan het onderzoek betrekking heeft op de gehele werfportefeuille (alle geproduceerde scheepstypen), kan een uitspraak worden gedaan over de algemene winstgevendheid. Dit is het geval bij Halla en bij Daedong Shipbuilding Co., twee werven die sinds 1997 onder beheer van een curator staan en die sindsdien geen enkele winst hebben gemaakt. Nadere gegevens over deze twee werven zijn opgenomen in bijlage II van het eerste verslag.

3.2. Nieuwe gegevens aangaande in het kader van het eerste verslag verricht onderzoek

In het kader van verslag COM (1999) 474 def. werden de volgende bij Zuid-Koreaanse werven geplaatste orders onderzocht:

– kabellegger (serie van 13 schepen), 9.280 gbt, te bouwen door de Hyundai Mipo-werf;

– containerschip voor 3.400 TEU (serie van 5), 27.750 gbt, te bouwen door Samsung Heavy Industries;

– roro-passagiersveerboot (serie van 2), 25.200 gbt, te bouwen door Samsung Heavy Industries;

– containerschip voor 6.800 TEU (serie van 2), 52.390 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries;

– containerschip voor 3.500 TEU (serie van 2), 28.500 gbt, te bouwen door Halla Engineering and Heavy Industries;

– Panamax bulkcarrier, 19.500 gbt, te bouwen door Halla Engineering and Heavy Industries;

– Panamax bulkcarrier, 22.600 gbt, te bouwen door Daedong Shipbuilding Co. Ltd.;

– productentanker, 19.074 gbt, te bouwen door Daedong Shipbuilding Co. Ltd.;

– mammoettanker (VLCC), 47.100 gbt, te bouwen door Daewoo Heavy Industries.

In onderstaande tabel zijn de bevindingen van het gedetailleerde onderzoek samengevat; de nieuwe cijfers zijn vetgedrukt.

Tabel 3 - Vergelijking van orderprijzen en berekende bouwprijzen voor geselecteerde nieuwe schepen (bijgewerkt)

	Gerapporteerde orderprijs in miljoen USD	Berekende bouwprijs in miljoen USD	Verlies/ winst als percentage van de berekende bouwprijs	Opmerkingen
kabellegger (Hyundai)	37,3	45,4	-17,84%	Ook een prijs van 31 miljoen USD wordt gerapporteerd. Wordt dit bevestigd, dan bedraagt het berekende verlies 31,7%.
containerschip voor 3.400 TEU (Samsung)	36	56,4	-36,17%	Ook een prijs van 33 miljoen USD wordt gerapporteerd. Wordt dit bevestigd, dan bedraagt het berekende verlies 41,5%.
roro-passagiersveerboot (Samsung)	69,5	90,9	-23,54%	
containerschip voor 6.800 TEU (Hyundai)	73,5	86,9	-15,42%	
containerschip voor 3.500 TEU (Halla)	38	52,3	-27,34%	
Panamax bulkcarrier (Halla)	18,9	31,8	-40,56%	
Panamax bulkcarrier (Daedong)	18,5	24,9	-25,70%	
productentanker (Daedong)	21,5	24,9	-13,65%	
VLCC (Daewoo)	68,5	84,3 **(86,3)**	-18,74% **(-21,11%)**	Op basis van recente financiële gegevens voor deze werf worden de kosten voor rente en schuldaflossing voor deze order berekend op 18,0 miljoen USD in plaats van 16,0 miljoen USD.

De Koreaanse regering en de Koreaanse scheepsbouwindustrie hebben enige kritiek geuit ten aanzien van de validiteit van bovenstaande bevindingen. Gesteld wordt dat er voor de meeste orders geen echte concurrentie is tussen de EU en Korea, omdat beide partijen in verschillende marktsegmenten opereren. In de praktijk kan dit het resultaat zijn van de prijsstellingspraktijken en het oneerlijke concurrentiegedrag van Korea, maar de hierboven besproken orders zijn mede gekozen, omdat de contracten niet waren gegund aan Europese werven die erop hadden ingeschreven.

Van Koreaanse zijde wordt ook gezegd dat de onderliggende veronderstellingen van het onderzoek onjuist zijn: er zou geen rekening zijn gehouden met de

concurrentievoordelen van Koreaanse werven (zoals salarisverlagingen, gunstige koers van de Won ten opzichte van de USD, lagere materiaalkosten). Al deze onderdelen zijn echter bij de berekeningen betrokken, waarbij gebruik is gemaakt van de meest recente gegevens. De door de associatie van Koreaanse scheepsbouwers verstrekte cijfers over lagere salarissen (min 4% in de periode 1997-1998) of een vermindering van het personeelsbestand (min 3,2% in de periode 1997-1998) zijn ofwel misleidend (1998 was een bijzonder jaar voor de Koreaanse scheepsbouw, zoals is uiteengezet in hoofdstuk 2 en in het vorige verslag; in 1999 zijn de salarissen gestegen en het is twijfelachtig of bonusuitkeringen volledig in de Koreaanse cijfers zijn verwerkt) ofwel ontoereikend om de aanzienlijke kloof tussen productiekosten en offerteprijzen te verklaren.

3.3. Onderzoek van nieuwe orders

Behalve de negen orders die voor het eerste verslag zijn onderzocht, zijn ten behoeve van dit tweede verslag nog 13 andere orders geanalyseerd. Negen van deze orders werden geplaatst bij zes verschillende Zuid-Koreaanse werven, vier orders bij vier werven in de Volksrepubliek China. De Commissie heeft gezorgd voor een evenwichtige selectie van gevallen, rekening houdend met de algemene doelstelling van het onderzoek, de relatieve urgentie van de zaak en de beschikbaarheid van zinvolle gegevens voor het maken van vergelijkingen. De nieuwe orders die zijn onderzocht, zijn de volgende:

– Capesize bulkcarrier, 25.680 gbt, te bouwen door Halla (nu Samho Heavy Industries);

– producten/chemicaliëntanker, 22.597 gbt, te bouwen door Daedong Shipbuilding Co. Ltd.;

– roro-passagiersveerboot (serie van 2), 22.500 gbt, te bouwen door Daewoo Heavy Industries;

– chemicaliëntanker (serie van 2), 5.980 gbt, te bouwen door Il Heung Shipbuilding and Engineering Ltd.;

– Panamax bulkcarrier (serie van 4), 19.000 gbt, te bouwen door Daewoo Heavy Industries;

– containerschip voor 5.514 TEU (serie van 3), 42.835 gbt, te bouwen door Samsung Heavy Industries;

– LNG-tanker (serie van 2), 88.500 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries;

– containerschip voor 5.500 TEU (serie van 5), 43.875 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries;

– containerschip voor 5.551 TEU (serie van 2), 43.875 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries;

– mammoettanker (VLCC) (serie van 5), 46.800 gbt, te bouwen door Dalian New Shipyard, Volksrepubliek China;

– ethyleentanker (serie van 2), 10.320 gbt, te bouwen door Jiangnan Shipyard Co. Ltd., Volksrepubliek China;

– roro-papiercarrier (serie van 6), 11.445 gbt, te bouwen door Jinling Shipyard, Volksrepubliek China;

– roro-passagiersveerboot (serie van 2), 27.000 gbt, te bouwen door Guangzhou Shipyard International, Volksrepubliek China.

Niet bij alle geselecteerde projecten gaat het om bevestigde orders en in sommige gevallen is de financiering nog niet rond; afhankelijk van de specifieke situatie kan dit in hogere of lagere orderprijzen resulteren. De Europese Commissie is er echter van overtuigd dat de voor de analyse gebruikte informatie de meest adequate is die momenteel beschikbaar is.

In onderstaande tabel worden de bevindingen ten aanzien van de dertien genoemde orders samengevat.

Tabel 4 - Vergelijking van orderprijzen en berekende bouwprijzen voor geselecteerde nieuwe schepen (nieuw onderzoek)

	Gerapporteerde orderprijs in miljoen USD	Berekende bouwprijs in miljoen USD	Verlies/winst als percentage van de berekende bouwprijs
Capesize bulkcarrier (Halla/Samho)	32	47,25	-32,28%
producten/chemicaliëntanker (Daedong)	24,5	29,5	-16,95%
roro-passagiersveerboot (Daewoo)	80	96,1	-16,75%
chemicaliëntanker (Il Heung)	10,5	12,3	-14,63%
Panamax bulkcarrier (Daewoo)	22,5	27,3	-17,58%
containerschip voor 5.514 TEU (Samsung)	55	69	-20,29%
LNG-tanker (Hyundai)	165	186	-11,29%
containerschip voor 5.500 TEU (Hyundai)	54,3	64,2	-15,42%
containerschip voor 5.551 TEU (Hyundai)	56	69,5	-19,42%
VLCC (Dalian New)	70	76,1	-8,02%
ethyleentanker (Jiangnan)	22	geen gegevens beschikbaar*	-
roro-papiercarrier (Jinling)	22	28,5	-22,81%
roro-passagiersveerboot (Guangzhou)	56	61,4	-8,8%

* De financiële gegevens die nodig zijn om de bijdrage van het schip aan de schuldaflossing voor de scheepswerf te berekenen, waren niet beschikbaar. De totale bedrijfskosten voor deze order worden berekend op 19,7 miljoen USD, wat enige marge voor schuldaflossing en een kleine winst zou opleveren. Daarom kan worden gesteld dat de prijsstelling van het schip correct was.

De resultaten van het onderzoek naar bovenstaande schepen zijn volledig in overeenstemming met de bevindingen van het eerste verslag. Nog steeds bieden Koreaanse werven schepen aan tegen prijzen die ver onder de kostprijs liggen. Ook nu weer worden lage prijzen geboden door werven waarvan de financiële situatie zeer kritiek is (Daewoo, Halla/Samho en Daedong).

Opmerkelijk is dat de felle concurrentie tussen Koreaanse werven onderling nog altijd een factor is die de prijzen laag houdt. Aangezien alle Koreaanse scheepswerven een grote schuldenlast hebben en het zorgen voor cashflow voor hun voortbestaan van essentieel belang is, kunnen ze zich geen eenzijdige prijsverhogingen veroorloven. Waar de onderlinge concurrentie beperkt is, bijvoorbeeld vanwege vergunningenstelsels (zoals het geval is voor de onderzochte LNG-tanker), houden Koreaanse werven hogere prijsniveaus in stand (de kostenberekeningen laten zien dat de order voor de LNG-tanker geen winst zou opleveren, maar evenmin tot een groot verlies zou leiden).

Kenmerkend is dat kosten die voortvloeien uit schuldaflossing, niet in de prijsberekeningen blijken te zijn opgenomen. De prijsniveaus schijnen zo te zijn gekozen, dat reders het moeilijk vinden hun orders niet in Korea te plaatsen; bovendien vertrouwen Koreaanse scheepswerven blijkbaar op gunstige schuldsaneringsregelingen in de toekomst. Aangezien grote delen van de Koreaanse commerciële banksector in overheidshanden zijn, kan niet worden uitgesloten dat de Koreaanse regering een beslissende invloed heeft op de financieringsactiviteiten met betrekking tot een van Korea's belangrijkste exportindustrieën. Naar de rol van "commerciële" banken in Korea is diepgaand nader onderzoek nodig, zoals in het bijzonder de kwestie rond Daewoo laat zien. Om faillissement van de Daewoo-groep te voorkomen, hebben de binnenlandse banken enorme verliezen op hun uitstaande leningen aanvaard en is op buitenlandse crediteuren druk uitgeoefend om dit voorbeeld te volgen. Uit recente gegevens blijkt dat de Korea Development Bank, die in handen is van de overheid, 37% van de bedrijfsmiddelen wil overnemen (andere bronnen spreken van 60%), wanneer de scheepsbouwactiviteiten van Daewoo worden afgestoten, wat zou neerkomen op nationalisatie van deze activiteiten.

De analyse van in China geplaatste contracten is veel gecompliceerder dan die van de Koreaanse contracten. De redenen daarvoor moeten worden gezocht in de industriële structuur en de afwezigheid van marktprincipes (zie ook de bijlage). Er is meer onderzoek nodig om een beter inzicht te krijgen, daar de vier verrichte onderzoeken geen consistent beeld geven. Eén offerte lijkt duidelijk verliesgevend, waarschijnlijk ten gevolge van de technische complexiteit van de betreffende schepen en het gebrek aan ervaring van de scheepswerf op dit terrein. De andere drie orders zijn mogelijk winstgevend, maar ook hier zijn niet alle voorwaarden en omstandigheden rond de orders volledig bekend . In het geval van de VLCC schijnt een barterovereenkomst deel uit te maken van het contract (de National Iranian Tanker Company betaalt de schepen voor een deel met olieleveranties); de exacte omstandigheden en voorwaarden van deze overeenkomst, alsmede de specifieke betalingstermijnen voor dit langlopende bouwprogramma, kunnen van grote invloed zijn op de winstgevendheid van de order voor de scheepswerf.

3.4. Gevolgen voor de werven in de EU

Net als in het eerste verslag over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector wordt ervan uitgegaan dat een order negatieve gevolgen heeft voor EU-werven, wanneer de orderprijs de kosten niet dekt en laag genoeg is om de order buiten het bereik van EU-werven te houden. Dit is met name het geval als de reder zijn orders voorheen altijd bij EU-werven plaatste. Maar zelfs op gebieden waar de Aziatische concurrenten in het verleden een belangrijk marktaandeel hadden, zal dit prijsbeleid een negatief effect hebben op de markt in het algemeen en het kan dan ook als schadelijk worden gekwalificeerd. Hoewel dit op zichzelf misschien niet betekent dat

EU-werven rechtstreeks orders mislopen, ondervindt de markt als geheel, en dus ook de scheepsbouwsector in de EU, wel degelijk de nadelige gevolgen van een dergelijke prijsstelling. Aangezien de faciliteiten en vaardigheden om schepen te bouwen voor marktsegmenten die in het verleden reeds verloren zijn gegaan, op werven in de EU nog steeds aanwezig zijn, zou een prijsverhoging deze werven in staat stellen ook contracten op deze markten in de wacht te slepen.

Van de negen in Korea geplaatste en in dit verslag besproken orders zijn er zes van invloed geweest op werven in de EU. De andere drie hebben betrekking op scheepstypen, in de bouw waarvan de Europese werven in het verleden sterk waren, maar die momenteel nog maar zelden in Europa worden geproduceerd. De belangrijkste elementen in de zes onderzochte gevallen zijn de volgende:

– de door Daewoo Heavy Industries te bouwen roro-passagiersveerboten zullen in de Middellandse Zee opereren voor een Italiaanse reder, die eerder nog geen orders voor schepen in Korea heeft geplaatst; het scheepstype is nieuw voor de werf en tussen de Koreaanse werven onderling heeft een felle concurrentiestrijd om deze order gewoed; dit resulteerde in een zeer lage prijs, die zelfs ongeveer 15% lager lag dan het Europese bod dat er het dichtst in de buurt kwam; deze order heeft ook symbolische waarde voor de scheepswerf, omdat het segment veerboten voor de Middellandse Zee in het verleden uitsluitend een Europese aangelegenheid was;

– de door Il Heung Shipbuilding and Engineering Ltd. voor een Noorse reder te bouwen chemicaliëntanker vertegenwoordigt een kleiner gespecialiseerd schip (van slechts 3.650 ton draagvermogen); de werf was nog niet eerder actief in de export voor dit scheepstype en trachtte toegang te krijgen tot de Europese markt door middel van een lage offerteprijs; tot dusverre behoorde de bouw van deze schepen tot het domein van kleine gespecialiseerde scheepswerven in de EU, die moeite hebben om in hun orderportefeuilles enige verscheidenheid aan te brengen;

– de order voor het door Samsung Heavy Industries te bouwen containerschip voor 5.514 TEU is geplaatst door een Duitse reder; het schip zal later door een grote Europese containerlijn worden geëxploiteerd; het is een van de Post-Panamax containerschepen, waarop Koreaanse werven actief inschrijven, omdat deze orders als winstgevender worden beschouwd dan orders voor bulkcarriers of tankers; uit het onderzoek blijkt dat het moeilijk is deze order als winstgevend te zien;

– LNG-tankers zijn zeer gespecialiseerde en dure schepen; er is dan ook zeer specialistische kennis vereist voor de bouw van de laadtanks en machinerie van het schip en in het verleden namen werven in de EU in dit marktsegment een toppositie in; in de periode 1990-1998 werd 63% van alle orders voor LNG-tankers in Japan geplaatst, waarbij de EU 27% van de markt in handen had en Korea 10%; momenteel zijn deze cijfers 43% voor Japan en 57% voor Korea, terwijl de EU geen enkele order voor deze schepen meer ontvangt; dit is opnieuw een voorbeeld van het binnendringen van Korea in een hoogwaardig marktsegment dat eerder in handen was van Japan en de EU; en hoewel de order marginaal winstgevend zou kunnen zijn, geeft het uithollen van weer een Europese nichemarkt reden tot bezorgdheid; opmerkelijk is dat dezelfde werf dergelijke schepen ook bouwt voor het staatsbedrijf Korea Gas Corporation

tegen een gerapporteerde prijs van 212 miljoen USD, terwijl de prijs voor de niet-Koreaanse opdrachtgever 165 miljoen USD bedraagt;

– de twee orders voor de door Hyundai Heavy Industries te bouwen Postpanamax containerschepen (voor respectievelijk 5.500 en 5.551 TEU) zijn door een Japanse en een Taiwanese reder geplaatst; de order uit Japan gaat duidelijk ten koste van Japanse werven (dit is de eerste order die deze reder buiten Japan heeft geplaatst); de Taiwanese reder plaatste zijn orders voorheen altijd in Japan en bij China Shipbuilding Co. in Taiwan; bij de nieuwbouw door Hyundai zal gebruik worden gemaakt van een ontwerp van China Shipbuilding Co. en de daaruit voortvloeiende vergoedingen vormen een verklaring voor de hogere bouwkosten ten opzichte van de Japanse order; hoewel kan worden aangenomen dat deze orders zelfs bij hogere prijsniveaus bij Aziatische werven zouden zijn geplaatst, dient te worden opgemerkt dat enkele van de meest geavanceerde Europese scheepswerven felle concurrenten zouden zijn voor dit scheepstype, als de prijsniveaus een juiste afspiegeling waren van de bouwkosten.

3.5. Conclusie

– De door de Commissie gevraagde studie over monitoring van de scheepsbouwmarkt levert een continue stroom tastbare resultaten op. Het gebruikte kostenmodel is stabiel en geschikt om de werkelijke kosten van de bouw van schepen op Koreaanse werven te analyseren. Wat de Volksrepubliek China betreft, is nader onderzoek nodig om een consistent beeld te krijgen. Daarbij gaat het in het bijzonder om de financiële situatie van Chinese scheepswerven.

– Momenteel heeft het kostenonderzoek betrekking op 22 orders (waarvan er 18 zijn geplaatst in Zuid-Korea en 4 in China), die - opties voor extra schepen uitgezonderd - 65 schepen vertegenwoordigen (50 in Korea, 15 in China) met een berekende waarde van 4,29 miljard USD (3,616 miljard USD in Korea en 0,674 miljard USD in China).

– Geen van de onderzochte, bij Koreaanse werven geplaatste orders voor nieuwe schepen is duidelijk winstgevend en er zijn nu nog sterkere aanwijzingen dat Koreaanse werven schepen aanbieden onder de kostprijs; in bepaalde gevallen dekken de prijzen niet eens de exploitatiekosten, laat staan de kosten van rente en schuldaflossing. De aanvaarde verliezen worden geraamd op 11% tot 32% van de normale prijs (break-even-prijs + winstmarge van 5%). Voor in China geplaatste orders is het nog niet mogelijk conclusies te trekken: van de drie onderzochte orders lijken er twee winstgevend en is er één hoogstwaarschijnlijk verliesgevend.

– Koreaanse werven spannen zich voortdurend in om orders in alle marktsegmenten in de wacht te slepen, met name orders voor grote containerschepen en andere hoogwaardige tonnage, maar hun belangstelling richt zich ook op kleinere gespecialiseerde tonnage. Dit betekent dat alleen cruiseschepen als nichemarkt voor de EU overblijven. Omdat veel Europese werven niet actief in dit segment zijn, zien zij zich nu geconfronteerd met onvoldoende nieuwe orders.

– De werking van Korea’s financiële systeem, voor zover het gaat om de financiering van scheepswerven en scheepsbouwprojecten, blijft ondoorzichtig. Er is veel ruimte voor overheidsbemoeienis en grote delen van de banksector zijn in handen van de staat, zodat staatsinmenging in financiële en organisatorische zaken niet kan worden uitgesloten. De aan scheepswerven verleende kredieten en garanties zijn niet in overeenstemming met de gangbare commerciële praktijk, en de wijze waarop de commerciële risico's tot dusver worden ingeschat, beantwoordt niet aan de wetten en de logica van een markteconomie.

4. CONCLUSIES EN AANBEVOLEN MAATREGELEN

De wereldmarkt voor koopvaardijschepen verkeert nog steeds in een crisis. Het aanbod is duidelijk groter dan de vraag en er zijn nauwelijks aanwijzingen dat deze situatie zal veranderen (bijvoorbeeld door regelgeving op het gebied van maritieme veiligheid die de nieuwbouw van tankers zou stimuleren). Eerder zal zich het tegenovergestelde voordoen: alle scheepswerven in Zuid-Korea blijven operationeel, ook werven die al sinds 1997 in faillissementsprocedures zijn verwikkeld. Bovendien hebben Koreaanse scheepsbouwers de hernieuwde ingebruikneming van lege bouwdokcapaciteit aangekondigd, afgezien van het omschakelen van sommige reparatiewerven naar nieuwbouw. De aanstaande herstructurering van de noodlijdende Daewoo Group lijkt evenmin te leiden tot afname van capaciteit. Wel dient te worden opgemerkt dat de regering van de Volksrepubliek China een verbod heeft aangekondigd op de nieuwbouw van werven en op capaciteitsuitbreiding om toenemende overcapaciteiten te vermijden.

De relatief grote vraag naar schepen in de laatste twee à drie jaar heeft geen positieve invloed gehad op de prijzen. Daarentegen vertonen de prijzen voor nagenoeg alle scheepstypen een continue daling. Hieruit blijkt dat normale marktmechanismen in de mondiale scheepsbouwsector niet van toepassing zijn. De aanhoudende prijsdaling wordt veroorzaakt door extreem lage offerteprijzen van Koreaanse werven, die aanvankelijk was gericht op het Japanse en het Europese marktaandeel. Recente ontwikkelingen laten echter zien dat de onderlinge concurrentie tussen Koreaanse werven, met name op het gebied van orders voor grote containerschepen, een krachtig effect heeft op haalbare prijzen. Bij de huidige prijsniveaus zijn de Europese en Japanse werven duidelijk niet in staat om de concurrentie aan te gaan.

Het gedetailleerde kostenonderzoek heeft eens te meer aan het licht gebracht dat Koreaanse werven bereid zijn aanzienlijke verliezen te aanvaarden teneinde hun marktaandeel en cashflow veilig te stellen. Hoewel de kloof tussen werkelijke kosten en offerteprijzen enigszins wordt gedicht, liggen de berekende verliezen tussen 11% en 32% van de bouwkosten. Bovendien richten Koreaanse werven zich op alle marktsegmenten, met uitzondering van cruiseschepen, waardoor voor Europese werven alleen kleine binnenlandse orders en zeer gespecialiseerde tonnage overblijven.

Daarom vormt dit tweede verslag van de Europese Commissie over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector een bevestiging van de bevindingen van het eerste verslag van de Commissie.

Alle maatregelen om dit probleem aan te pakken (iets waar de Raad van de Europese Unie tijdens zijn vergadering van 9 november 1999 om heeft verzocht) zijn inmiddels in gang gezet. In het bijzonder heeft de Commissie zich grote inspanningen getroost om met de Koreaanse regering bindende afspraken te maken ten aanzien van haar non-interventie in de financiering van scheepsbouwactiviteiten. Na verscheidene overlegronden hebben de Europese Commissie en de Koreaanse regering hun besprekingen afgerond en hebben zij op 10 april 2000 een “Goedgekeurd verslag met betrekking tot de mondiale scheepsbouwmarkt” geparafeerd. Het Goedgekeurde verslag richt zich vooral op non-subsidiëring, het banksysteem, financiële transparantie (gelet op internationale normen inzake boekhouding), commerciële prijsstellingspraktijken en een effectief overlegmechanisme. De algemene doelstelling is om eerlijke en concurrerende marktomstandigheden op de wereldmarkt te

bevorderen en samen te werken aan de stabilisering van de markt en daardoor bij te dragen tot het zodanig verhogen van het niveau van de scheepsprijzen, dat deze commercieel verdedigbaar zijn.

Het bewijsmateriaal dat de Europese Commissie in het kader van de monitoring van de scheepsbouwmarkt heeft verzameld, verschaft de EU-scheepsbouwsector voldoende gegevens voor het voorbereiden van een eventuele klacht onder de verordening inzake handelsbelemmeringen. Onlangs heeft de industrie dan ook de bereidheid uitgesproken een dergelijke klacht in te dienen. De Europese Commissie zal haar monitoringactiviteiten blijven voortzetten.

Contacten met vertegenwoordigers van het IMF hebben tot dusverre niet geleid tot resultaten die kunnen worden gebruikt om een einde te maken aan de oneerlijke concurrentiepraktijken van Koreaanse scheepswerven. Opgemerkt dient te worden dat Korea is begonnen met het vervroegd aflossen van IMF-leningen, waardoor de mogelijkheden van het IMF om invloed uit te oefenen op het Koreaanse beleid worden beperkt.

De volgende aanbevelingen worden gedaan:

– er dient bij voortduring druk te worden uitgeoefend op Korea om het Goedgekeurde verslag volledig ten uitvoer te leggen en verantwoordelijkheid te aanvaarden voor het bewerkstelligen van een verbetering van de marktsituatie, in het bijzonder ten aanzien van de prijsniveaus en nieuwbouwcapaciteiten;

– de bepalingen van het Goedgekeurde verslag dienen te worden toegepast, zodra ze van kracht zijn geworden; indien nodig dient het overlegmechanisme in werking te worden gesteld;

– er dient nadere en meer gedetailleerde informatie te worden verzameld met betrekking tot mogelijke oneerlijke prijsstellingspraktijken en ander niet-marktgeoriënteerd gedrag teneinde zo nodig een klacht voor te bereiden en in te dienen in het kader van de verordening inzake handelsbelemmeringen;

– het IMF dient op de hoogte te worden gehouden van de bevindingen en deze instantie dient te worden verzocht nauw toezicht te houden op de toegezegde industriële herstructurering in Korea;

– de scheepsbouwindustrie in de EU dient te worden gestimuleerd om haar concurrentievermogen verder te verbeteren.

5. LIJST VAN TABELLEN EN GRAFIEKEN

Fig. 1 - Voltooide schepen 1997-1999 in miljoen gbt en per regio ..... blz. 11

Fig. 2 - Orderportefeuilles 1997-1999 in miljoen gbt en per regio ..... blz. 12

Fig. 3 - Nieuwe orders 1997-1999 in miljoen gbt en per regio ..... blz. 13

Fig. 4 - Marktaandelen in nieuwe orders ..... blz. 14
in % en op basis van gbt, 1997-1999

Tabel 1 - Prijsontwikkeling voor nieuwe schepen..... blz. 15
(jaarlijkse gemiddelden in miljoen USD)

Tabel 2 - Prijsontwikkeling voor nieuwe schepen..... blz. 16
(jaarlijkse verandering in %)

Fig. 5 - Marktaandelen in nieuwe orders voor containerschepen ..... blz. 17
in % en op basis van gbt, 1997-1999

Tabel 3 - Vergelijking van orderprijzen en berekende bouwprijzen..... blz. 21
voor geselecteerde nieuwe schepen (bijgewerkt)

Tabel 4 - Vergelijking van orderprijzen en berekende bouwprijzen..... blz. 24
voor geselecteerde nieuwe schepen (nieuw onderzoek)

6. REFERENTIES

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

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

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.

BIJLAGE: DE SCHEEPSBOUWSECTOR IN DE VOLKSREPUBLIEK CHINA

De scheepsbouwsector in China heeft een gediversifieerd karakter, maar de meeste scheepswerven zijn in handen van de staat. Ze zijn voornamelijk ondergebracht in de China State Shipbuilding Corporation (CSSC). Staatsbedrijven publiceren geen gedetailleerde jaarrekeningen en het is de vraag of de afzonderlijke scheepswerven op de hoogte zijn van hun werkelijke kosten. Veel van de werven in staatseigendom zijn eveneens sterk gediversifieerd en zelfs ter plaatse is het moeilijk om de activiteiten van de betrokken werven te analyseren.

In 1999 heeft een massale herstructurering van de CSSC plaatsgevonden, die werd doorgevoerd, omdat de sector zich niet volgens plan ontwikkelde. Hoewel de Chinese werven enkele jaren geleden nog werden gezien als een wereldwijde bedreiging, zijn ze dat in werkelijkheid nooit echt geworden. De lonen en kosten zijn de afgelopen jaren aanzienlijk gestegen en dit is niet gepaard gegaan met een noodzakelijke verbetering van de productiviteit om het concurrentievermogen te waarborgen. De sector wordt gekenmerkt door overbezetting en een lage productiviteit en de totale kosten van het bouwen van een schip in China zijn volgens sommige analisten hoger dan in Japan en Zuid-Korea.

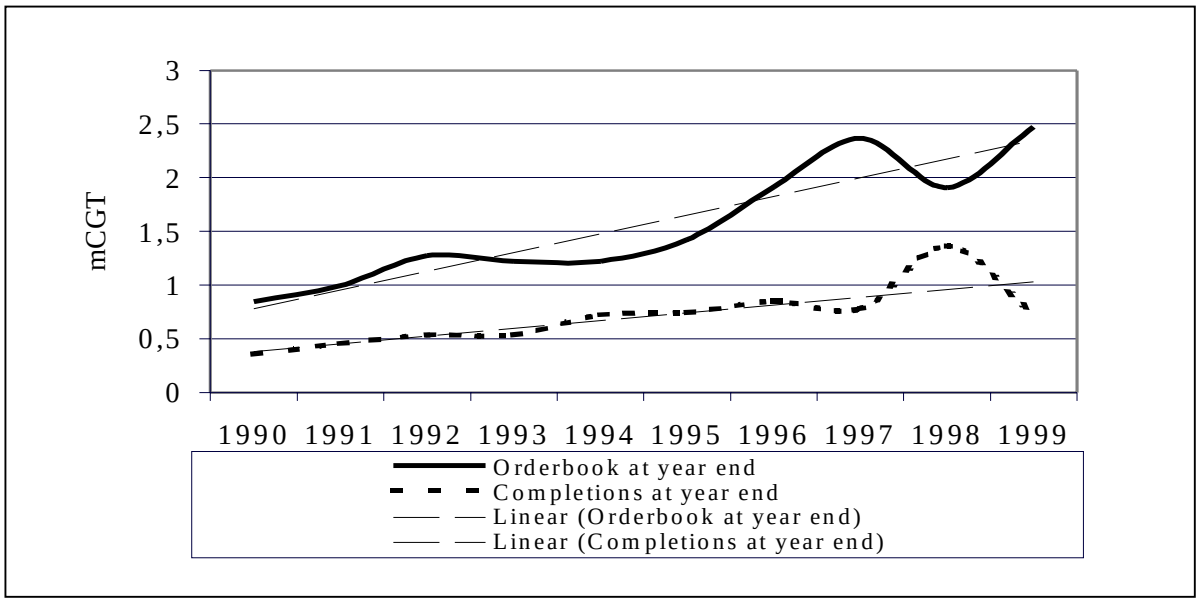
In 1996 gaf de CSSC aan dat het streefdoel voor het jaar 2000 een verdubbeling van zijn wereldmarktaandeel was (van 5% naar 10%) om daarmee een exportwaarde van 1,2 tot 1,5 miljard USD te realiseren. In 1999 was het werkelijk gerealiseerde aandeel in zowel bt als gbt 7%, alhoewel het er naar uitziet dat het inkomstendoel wellicht is gehaald. Een en ander wordt in de volgende tabel geïllustreerd aan de hand van statistische gegevens van de associatie van Chinese scheepsbouwers.

Tabel A.1 - Nieuwe orders voor Chinese scheepswerven (bron: Lloyd's Register of Shipping)

	1997	**1998**	**1999**
Buitenlandse orders	2,07 miljoen ton draagvermogen	1,712 miljoen ton draagvermogen	4,48 miljoen ton draagvermogen
Totaal geplaatste orders	2,29 miljoen ton draagvermogen		8,55 miljoen ton draagvermogen
Totale ontvangsten export van schepen	1,5 miljard USD	1,73 miljard USD	1,8 miljard USD

In de periode eind 1996 tot en met 1999 groeide de orderportefeuille van 1,4 miljoen gbt naar 2,5 miljoen gbt, een stijging van bijna 80%. De onderstaande grafiek toont de ontwikkeling van de orderportefeuille sedert 1990 in gbt, alsmede de voltooiing van nieuwe tonnage in dezelfde periode.

Fig. A.1 - Orderportefeuille en productie van Chinese scheepswerven (bron: Lloyd's Register of Shipping)



Hoewel de groei van de orderportefeuille indrukwekkend lijkt, moet dit in zijn context worden gezien. China heeft een enorme scheepsbouwsector (volgens sommige bronnen in totaal meer dan 800 scheepswerven, inclusief reparatiewerven), maar de orderportefeuille is slechts marginaal beter gevuld dan die van Italië (2,1 miljoen gbt) of Duitsland (2,0 miljoen gbt). De orderportefeuille ligt ook ver achter bij de enorme orderportefeuilles van Zuid-Korea (10,6 miljoen gbt) en Japan (8,6 miljoen gbt). Het zal nog jaren duren, voordat de sector de wereldwijde bedreiging zal vormen die velen erin zien.

De bovenstaande grafiek toont tevens het verschil in groei tussen de orderportefeuille en het aantal voltooide schepen. In de betrokken periode groeide de orderportefeuille met ongeveer 17,5% per jaar, terwijl de groei van het aantal voltooide schepen ongeveer 7,2% bedroeg. Hieruit kan worden geconcludeerd dat het vermogen om meer tonnage af te leveren, geen gelijke tred houdt met het vermogen meer orders binnen te halen, hetgeen naar het zich laat aanzien een belemmering zal vormen voor de expansie van de industrie. Een en ander zal waarschijnlijk ook tot productieproblemen leiden, waarbij de scheepswerven zullen worden geconfronteerd met toenemende druk als gevolg van achterstanden en oplopende voorraden.

De capaciteit is in de afgelopen jaren aanzienlijk uitgebreid, zowel door de bouw van nieuwe productiefaciliteiten als door de modernisering van bestaande scheepswerven. De nieuwe productiefaciliteiten hebben over het algemeen problemen met het binnenhalen van orders vanwege de moeilijke marktomstandigheden en met name de zeer lage prijzen. Een goed voorbeeld is de nieuwe VLCC-werf in Dalian, die er pas onlangs in is geslaagd zijn eerste order voor een mammoettanker in de wacht te slepen ondanks jarenlange pogingen om deze markt te betreden. De voorzitter van de Dalian New Shipyard heeft krachtig gepleit voor een devaluatie van de Yuan om het concurrentievermogen te verbeteren en zijn werf aan orders te helpen. Deze problemen hebben het uitbreidingsproces evenwel niet gestopt: zo ligt er een voorstel op tafel om een nieuwe scheepswerf te bouwen te Wai Gao Qiao, die een van de grootste ter wereld zal worden. Naar verluidt zijn er vijf grote scheepswerven in aanbouw en is de bouw van nog vijf andere gepland.

Investeringen in nieuwe technologie hebben niet tot de beoogde productiviteitsverbeteringen geleid. Veel scheepswerven hebben geautomatiseerde productielijnen voor panelen en nieuwe

bouwuitrusting geïnstalleerd. Het probleem is dat het technologisch niveau van de scheepswerven nog ontoereikend is om zulk een geavanceerde uitrusting te kunnen gebruiken. Pogingen als deze om kostenverlagingen te "kopen", zijn tot mislukken gedoemd: nieuwe uitrusting is niet de juiste remedie voor overbezetting en slecht management, de twee hoofdoorzaken van de magere prestaties van de Chinese scheepsbouw.

De scheepsbouwsector in China wordt over het algemeen gekenmerkt door een gebrek aan werk en problemen met het binnenhalen van nieuwe orders. In dit verband dient te worden opgemerkt dat de Chinese scheepswerven evenzeer het slachtoffer zijn van de agressieve Koreaanse concurrentie als de scheepswerven in Europa en Japan. Dit gezegd zijnde, is het zelfs zonder de Koreaanse factor aannemelijk dat de werven in China te kampen zouden hebben met een gebrek aan orders vanwege hun inefficiëntie.

De doelstellingen van 1996 voor de ontwikkeling van de sector zijn ook in een ander opzicht niet gehaald dat van belang is voor kostenonderzoek. In dat jaar werd gesteld dat in 2000 80% van de uitrusting van op Chinese werven gebouwde schepen van binnenlandse oorsprong zou zijn. Deze doelstelling is evenwel niet verwezenlijkt, gezien het zeer beperkte werkelijke gebruik van Chinese uitrusting. De zeer slechte kwaliteit van Chinese uitrusting impliceert - zelfs in het geval van schepen die voor binnenlandse reders worden gebouwd - dat in grote mate gebruik wordt gemaakt van geïmporteerde materialen, ook al verhinderen importheffingen dit enigszins.

Samenvattend kan worden gesteld dat de scheepsbouwsector in China hevig in beroering is en dat er voorstellen zijn gedaan om de problemen aan te pakken. De Chinese regering heeft onlangs maatregelen aangekondigd om ervoor te zorgen dat schepen voor binnenlands gebruik door nationale werven worden gebouwd. Verdere maatregelen ter ondersteuning van de sector behelzen de afschaffing van belastingen en heffingen die vroeger op schepen en uitrusting werden geheven. Maar als de fundamentele problemen op het vlak van efficiëntie niet worden aangepakt, is het onwaarschijnlijk dat de sector zijn werkelijke potentieel zal verwezenlijken.

Herstructurering van de CSSC

De CSSC werd in 1982 opgericht om de scheepswerven te exploiteren die voorheen afzonderlijk onder het zesde ministerie voor Machinerie en het ministerie voor Communicatie (MOC) vielen. MOC behield de verantwoordelijkheid voor een aantal kleinere werven die kustschepen bouwen en scheepsreparaties verrichten, terwijl de CSSC het beheer van de belangrijkste sectoren van de scheepsbouwindustrie voor zijn rekening nam.

Hoewel er geen jaarrekeningen worden gepubliceerd, hebben bronnen bevestigd dat de belangrijkste drijfveer voor de herstructurering van de door de staat gecontroleerde sector de enorme verliezen zijn geweest, die zijn geleden sedert het betreden van de internationale markt aan het begin van de jaren tachtig. Als belangrijkste redenen voor deze situatie worden (volgens de Chinese autoriteiten) gezien:

– lage productiviteit veroorzaakt door het gecentraliseerde systeem;

– slecht management;

– inefficiënte planning;

– gebrek aan kennis van internationale praktijken;

– corruptie.

Het door de overheid dragen van de verliezen van de sector is de belangrijkste vorm van subsidie aan de sector in China geweest. De regering heeft erkend dat de sector werkelijk commerciële activiteiten moet ontplooien om zijn doelstellingen te bereiken. Dit conflicteert enigszins met de ideologie, bijvoorbeeld met het verbod op het ontslaan van werknemers, en er is nog een lange weg af te leggen, voordat de doelstellingen van de sector zijn verwezenlijkt. Hetzelfde geldt voor het verwerven van kennis aangaande commerciële activiteiten, met name in staatsbedrijven. Het is bijvoorbeeld gebruikelijk om goedkope arbeid in onderaanneming in te huren voor contractwerkzaamheden, in plaats van gebruik te maken van duurdere eigen werknemers, zelfs indien het eigen personeel onvoldoende wordt benut.

Tot medio vorig jaar stonden de staatsbedrijven hoofdzakelijk, maar niet uitsluitend, onder controle van de monolithische CSSC. De sector werd feitelijk door ambtenaren als een overheidstak beheerd. Na de herstructurering zal de sector in de volgende twee hoofdgroepen worden gesplitst:

– de China State Shipbuilding Corporation (CSSC - zuidelijke scheepsbouwgroep, waarvan de werven in Guangdong, Jiangxi, Anhui en Shanghai deel uitmaken);

– de China Shipbuilding Industry Corporation (CSIC - noordelijke scheepsbouwgroep, waartoe de werven in Yunnan, Hubei, Tianjin, Shanxi en Liaoning behoren).

Deze bedrijfsgroepen zijn uiteindelijk verantwoording verschuldigd aan de Chinese regering en ressorteren onder het Comité voor Wetenschappen, Technologie en Nationale Defensie. De grootste van de twee eenheden is de in Bejing gevestigde CSIC, die beschikt over 9,5 miljard Yuan aan bedrijfsmiddelen (ongeveer 1,15 miljard USD). CSIC omvat 48 industriële bedrijven, waaronder Dalian, Dalian New, Qingdao Behei, Liaoning Shipyard en Tianjin Shipbuilding Corporation. Deze bedrijfsgroep exploiteert tevens 28 wetenschappelijke, ontwerp- en onderzoekseenheden.

De bedrijfsmiddelen van de CSSC worden geraamd op 6,4 miljard Yuan (ongeveer 0,8 miljard USD). Deze bedrijfsgroep exploiteert 30 industriële bedrijven, waaronder Jiangnan, Hudong, Shanghai, Guangzou Guangdong Shipping en Shanghai Global Container.

Het belangrijkste voordeel van de herstructurering is de onderverdeling van de sector in beter beheersbare groepen. Het belangrijkste nadeel is de invoering van concurrentie tussen de groepen en het is nog lang niet duidelijk hoe een en ander zal worden opgelost. De hervormingen verdelen de sector ruwweg langs noord/zuid-lijnen. Hoewel de twee groepen verantwoordelijkheid is gegeven voor het beheren en vergroten van de bedrijfsmiddelen voor de staat, kunnen de afzonderlijke eenheden hun productenpakket en prijsbeleid zelf bepalen. Deze overkoepelende groepen zullen geen contracten afsluiten namens hun leden en zullen zich niet bemoeien met het dagelijks beheer, tenzij een activiteit schadelijk wordt geacht voor de sector in zijn geheel.

Naast de twee hoofdgroepen zijn er andere commerciële scheepswerven (voornamelijk kleinere en plaatselijke werven) die onder controle van de volgende organisaties vallen:

– scheepsbouwers die rechtstreeks vallen onder het ministerie voor Communicatie;

– plaatselijke scheepswerven geëxploiteerd door de provinciale overheid in Jiangsu en Fujian;

– gezamenlijk geëxploiteerde scheepswerven (Kawasaki-COSCO, Raffles-Shangdong en Samsung-Ningbo).

Bovendien is er een klein aantal werven in particuliere eigendom, waarvan het belangrijkste voorbeeld Guangzhou Shipyard International is. De regering heeft zich afkerig getoond van het opgeven van de controle door middel van privatisering en verkoop, alsmede van het opzetten van gezamenlijke ondernemingen. Dit vanwege een aantal slechte ervaringen in het verleden.

Er zijn feitelijk drie belangrijke scheepsbouwcentra in China. Ongeveer 50% van de scheepsbouwproductie vindt plaats op de werven in de Shanghai-regio. Momenteel moeten de scheepswerven in Shanghai zich beperken tot het bouwen van schepen tot ongeveer Panamax-grootte als gevolg van beperkingen inzake de doorvaarthoogte op de rivier de Huang Pu. Het wegnemen van deze beperkingen is een van de belangrijkste redenen voor de ontwikkeling van de nieuwe scheepswerf te Wai Gao Qiao, buiten de door de rivier opgelegde beperkingen. Dalian is het tweede belangrijke centrum en werd gekozen als locatie voor de eerste werf voor mammoettankers van het land. Guangzhou is het derde belangrijke geografische centrum en er is nog een aantal andere werven verspreid over het land. De geografische spreiding van scheepswerven is van belang met het oog op de kosten, aangezien deze van regio tot regio in China sterk verschillen. De vestigingen met de hoogste kosten zijn Shanghai en Guangzhou.

De kostenstructuur van de Chinese scheepsbouw

Arbeidskosten, werkmethoden en prestaties

China is lang gezien als een land met lage kosten, met name met betrekking tot lonen. Dit voordeel is in de afgelopen jaren echter uitgehold door hogere lonen en een toename van de levensstandaard. Er is sprake geweest van een aanhoudende inflatie. Tussen 1980 en 1998 bedroeg de jaarlijkse stijging van het gemiddelde loon van werknemers in de industrie over het gehele land 16% (bron: China Statistical Yearbook) en in absolute termen stegen de lonen in de periode 1988-1998 met meer dan 400%.

De looninflatie is echter niet eenvormig geweest en de verschillen tussen de regio's zijn erg groot. Zo liggen de gemiddelde inkomsten in Shanghai ongeveer 90% hoger dan in Liaoning. Er zijn ook aanzienlijke verschillen tussen de verschillende soorten bedrijven (staatsbedrijven of andere, zoals gezamenlijke ondernemingen, particuliere bedrijven en bedrijven die geheel in buitenlandse handen zijn). Bedrijven met een factor buitenlandse eigendom geven de hoogste loonpremies.

Verder dient opgemerkt dat er een groot verschil is tussen plattelands- en stedelijke centra. Zo waren in 1996 de gemiddelde lonen in stedelijke centra bijna vier keer zo hoog als het gemiddelde in plattelandsgebieden.

Er zijn geen officiële productiviteitsgegevens voorhanden voor de Chinese industrie in zijn geheel. Maar er zijn wel statistische gegevens beschikbaar betreffende de productie per hoofd van de bevolking voor acht grote industriesectoren (bron: China Statistical Yearbook), die er op wijzen dat de productiviteit in de afgelopen tien jaar slechts met ongeveer 3% per jaar is gestegen. Met andere woorden, de ontwikkeling van de productiviteit is in aanzienlijke mate achtergebleven bij de stijging van de kosten, zodat de productieprijzen zijn gestegen.

Als gevolg van deze economische veranderingen en stijgende levensstandaard zijn de kosten en prijzen, vooral in stedelijke centra, in de afgelopen twee decennia gestegen. De gemiddelde jaarlijkse stijging van de consumentenprijsindex tussen 1988 en 1998 was 8% (bron: China

Statistical Yearbook). Ook hier geldt echter dat achter dit algemeen gemiddelde een belangrijke verschil tussen plattelands- en stedelijke gebieden schuil gaat. De gemiddelde stijging in de stedelijke gebieden bedroeg in dezelfde periode 10%. In absolute termen stegen de consumentenprijzen tussen 1988 en 1998 met een factor 2,5. De stijgingen zijn recentelijk afgezwakt door een hogere concurrentiedruk. Het jaar 1998 gaf voor het eerst een prijsdaling te zien van de consumentenprijzen in het algemeen met 3%; in stedelijke gebieden was deze daling evenwel slechts 1%.

De prijzen “af fabriek” van industriegoederen zijn als gevolg van de stijgende kosten eveneens gestegen. In de tien jaar tussen 1988 en 1998 stegen deze prijzen met bijna 100%, een gemiddelde van 9,3% per jaar (bron: China Statistical Yearbook).

Chinese scheepswerven zijn over het algemeen grote werkgevers. Een traditionele werf heeft doorgaans 9.000 tot 12.000 personen in dienst. Niet al deze arbeiders zullen rechtstreeks bij de scheepsbouw zijn betrokken, aangezien veel werven allerlei verschillende activiteiten ontplooien. Zelfs indien hiermee rekening wordt gehouden, blijven het naar moderne maatstaven grote scheepswerven. De tijd dat er geen arbeid valt te verrichten, is vaak erg lang (bij een meting in een van de meest productieve werven bleek het te gaan om ongeveer 17% van de betaalde uren) en dit, samen met inefficiëntie, betekent dat de Chinese werven over het algemeen aanzienlijk overbezet zijn. En door het feit dat het vanwege beperkingen in de arbeidswetgeving niet mogelijk is waar nodig werknemers te ontslaan, wordt de situatie er niet beter op. Het werkelijke percentage overbezetting hangt af van de omvang van de orderportefeuille. Indien ervan wordt uitgegaan dat de huidige, relatief goed gevulde orderportefeuille overeenkomt met een passend niveau van personeelsbezetting, hebben de staatsscheepswerven, zo blijkt uit onderzoek, de afgelopen jaren te kampen hebben gehad met niveaus van overbezetting die dubbel zo hoog waren als het aantal benodigde arbeiders. De overbezetting wordt nog verergerd door het algemeen gebruik van lagelonenarbeid in onderaanneming (doorgaans tegen ongeveer 60% van de kosten van het inzetten van de eigen werknemers van het bedrijf) ter vervanging van de hoger betaalde arbeid van de scheepswerf teneinde het niveau van de rechtstreekse kosten ten laste van contracten te verlagen. Dit gebeurt vaak zonder dat de vervangen arbeid wordt afgestoten.

Materiaalkosten

China is een belangrijke staalproducent en het meeste zachtstaal en hoogwaardig staal is van lokale oorsprong. Speciale staalsoorten kunnen uit Japan of Zuid-Korea worden geïmporteerd. De staalprijzen in China zijn gestaag blijven stijgen met een gemiddeld jaarlijks percentage van 6% in de afgelopen tien jaar. De huidige prijs voor kwaliteit A staal die voor scheepsbouw wordt gebruikt, ligt waarschijnlijk hoger dan de prijs waartegen staal van Koreaanse staalfabrieken kan worden gekocht. Maar onder het centraal geplande systeem krijgen scheepswerven soms opdracht om staal bij lokale staalfabrieken te kopen, in sommige gevallen ongeacht de vraag of het staal nodig is of niet. Dit heeft geleid tot een situatie waarin veel van de traditionele werven in de staatssector veel te veel inventaris en staalvoorraden hebben.

Inspanningen om de hoeveelheid plaatselijk geproduceerde uitrusting te verhogen op schepen die in China worden gebouwd, zijn tot dusverre vruchteloos gebleven. In China geproduceerde uitrusting, ook al is deze goedkoop, wordt door de meeste reders (Chinese reders inbegrepen) niet als voldoende betrouwbaar beschouwd en het gebruik ervan wordt als serieuze bedreiging voor de doorverkoopwaarde gezien. Om deze reden wordt het overgrote deel van de uitrusting geïmporteerd. Uitrusting uit Europa en Japan geniet de voorkeur, terwijl de invoer uit Zuid-Korea, met uitzondering van grote motoren, beperkt is. Er is

onderzoek aan de gang om het precieze niveau van kostenvoordeel van de Chinese werven te bepalen. Het tot dusverre verrichte onderzoek wijst erop dat uitrusting van binnenlandse oorsprong ongeveer 30% goedkoper is dan geïmporteerde uitrusting, maar dat het gebruik ervan voornamelijk beperkt blijft tot basisuitrusting en onder vergunning geproduceerde uitrusting.

Rente

De overheid streeft ernaar de economische groei op ongeveer 8% per jaar te handhaven en poogt de economische voorwaarden te scheppen om dit doel te halen. Hiertoe behoren maatregelen om de consumentenbestedingen te vergroten en de infrastructuur te ontwikkelen. Gezien deze omstandigheden en gelet op het feit dat de prijzen licht zijn gedaald, heeft de Chinese Volksbank (PBC) in de afgelopen jaren voortdurend de rentetarieven verlaagd. De rentetarieven voor bedrijfskapitaalleningen aan staatsbedrijven zijn sedert eind 1996 gedaald van ongeveer 10% tot ongeveer 6%. In januari 2000 was het PBC-rentetarief voor bedrijfskapitaal 5,85% voor 12 maanden en 5,60% voor 6 maanden. Het rentetarief voor particuliere bedrijven ligt ongeveer 30 procentpunt hoger en bedraagt momenteel ongeveer 7,25%.

Wisselkoersen

De wisselkoersen zijn de afgelopen jaren stabiel gebleven, vrijwel tot een punt dat de koers van de Amerikaanse dollar en de Yuan aan elkaar vastgekoppeld leken. De koers van de Yuan heeft zich echter zeer geleidelijk versterkt ten opzichte van de dollar, waardoor het concurrentievermogen verder is verminderd. Wisselkoersschommelingen, tenminste ten opzichte van de dollar, bieden weinig soelaas tegen stijgende kosten, niettegenstaande oproepen van exporterende bedrijven (inclusief de scheepsbouwsector) om te devalueren. Het verlies aan concurrentievermogen komt veel duidelijker naar voren, wanneer de waarde van de Yuan wordt afgezet tegen de munten van Japan en Zuid-Korea.