COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 21.11.2003
COM(2003) 717 definitief

MEDEDELING VAN DE COMMISSIE AAN DE RAAD, HET EUROPEES PARLEMENT, HET EUROPEES ECONOMISCH EN SOCIAAL COMITÉ EN HET COMITÉ VAN DE REGIO'S

LeaderSHIP 2015

De toekomst van de Europese scheepsbouw en scheepsreparatie - Concurrentievermogen door uitmuntendheid

1. Inleiding 3
2. Totstandbrenging van gelijke spelregels in de mondiale scheepsbouw 6
3. Meer investeringen in onderzoek, ontwikkeling en innovatie 8
4. Ontwikkeling van geavanceerde financierings- en garantieregelingen 10
5. Bevordering van veiliger en milieuvriendelijker schepen 12
6. Een Europese aanpak van de wensen van de marinescheepsbouw 14
7. Bescherming van intellectuele-eigendomsrechten 16
8. Veiligstelling van de toegang tot geschoolde werknemers 18
9. Werken aan een duurzame structuur van de bedrijfstak 19
10. Conclusies 21

1. INLEIDING

1.1. Het beleidskader van LeaderSHIP 2015

In haar mededeling Het industriebeleid na de uitbreiding[1] geeft de Commissie een overzicht van de horizontale beleidsmaatregelen die nodig zijn om het concurrentievermogen van de Europese economie sneller te vergroten, vooral in het licht van de uitbreiding van de Gemeenschap. Kennis, innovatie en ondernemerschap worden daarin de belangrijkste elementen genoemd. In de mededeling wordt ook erkend dat deze horizontale benadering moet worden aangevuld met specifieke sectorgebonden benaderingen, gebaseerd op een grondige controle van de specifieke situatie in een sector, en met volledig overleg met belanghebbenden, om tot de meest geschikte beleidsmix te komen.

Tegen de achtergrond van de uitdagingen waar de Europese industrie voor staat als gevolg van mondiale ontwikkelingen en veranderende economische patronen in Europa zelf, heeft de herlancering van de Europese economie nieuwe en bijkomende aandacht gekregen. In het kader van zijn oproep voor een geïntegreerde strategie voor het Europese concurrentievermogen heeft de Europese Raad op zijn bijeenkomst van 16 en 17 oktober 2003 verklaard dat het nagestreefde beleid op coherente wijze moet bijdragen tot het doel, namelijk het verbeteren van het concurrentievermogen van de bedrijfswereld en de industrie. Wat het industriebeleid betreft, hebben de Europese leiders de Raad en de Commissie opgeroepen om de noden van specifieke industriële sectoren te lenigen, in het bijzonder van de verwerkende sector, vooral gezien hun essentiële bijdrage tot de economische groei.

LeaderSHIP 2015 vormt de toepassing van deze aanpak op de scheepsbouw en volgt op soortgelijke toepassingen in het geval van de farmaceutische sector (G10 Medicines) en de luchtvaart (STAR21).

1.2. Het LeaderSHIP 2015-initiatief van de Europese scheepsbouwindustrie

1.2.1. Achtergrond

Met het LeaderSHIP 2015-initiatief is de Europese scheepsbouwindustrie een ambitieus programma gestart om op lange termijn het succes in een dynamische groeimarkt te garanderen. Het is gebaseerd op de conclusies van de Raad van 14 mei 2001 waarin de Raad de communautaire scheepsbouwindustrie opriep haar concurrentievermogen te blijven verbeteren. Het is de bedoeling het bestaande technologische leiderschap in geselecteerde marktsegmenten te verbeteren, innovatie en knowhow te versterken en te beschermen, de klantgerichtheid te verbeteren, de structuur van de industrie te verbeteren en resoluut op een op kennis gebaseerde productie over te schakelen, waardoor de communautaire scheepsbouwers en toeleveranciers van scheepsuitrusting tegen 2015 toonaangevend zijn in hun gebied.

In maart 2002 heeft de industrie het idee voor een dergelijk initiatief gepresenteerd aan Romano Prodi, de voorzitter van de Commissie. Die reageerde positief en heeft het lid van de Commissie dat met het ondernemingsbeleid is belast, gevraagd om op basis van een gedetailleerd werkplan een werkstructuur op te zetten. Dienovereenkomstig werd een

---

[1] COM(2002) 714 definitief van 11.12.2002.

adviesgroep op hoog niveau voor LeaderSHIP 2015[2] opgericht, die wordt ondersteund door werkgroepen voor acht sleutelgebieden.

1.2.2. LeaderSHIP 2015-rapport

De adviesgroep op hoog niveau voor LeaderSHIP 2015 heeft in zijn rapport[3] concrete aanbevelingen gedaan voor deze acht specifieke gebieden. Deze aanbevelingen moeten nu met gerichte acties en voldoende sterke politieke steun worden aangevuld om te garanderen dat ze hun doel bereiken, namelijk optimaal bijdragen tot het concurrentievermogen van de desbetreffende industrieën.

Via LeaderSHIP 2015 wordt rekening gehouden met de specifieke omstandigheden die voortvloeien uit de unieke eigenschappen van de scheepsbouwsector.

In deze mededeling worden de belangrijkste thema's die door LeaderSHIP 2015 worden behandeld, toegelicht en geëvalueerd en worden beleidsacties bepaald. Deze hebben in het bijzonder betrekking op de belangrijkste aspecten van een geïntegreerde benadering van het industrie- en vervoersbeleid, verhoogde kennisintensiteit, hooggekwalificeerd menselijk kapitaal, organisatorische veranderingen, technologische en niet-technologische innovatie en bescherming van intellectuele-eigendomsrechten.

Deze mededeling vormt de start van een inspanning op langere termijn om het toekomstige concurrentievermogen van deze belangrijke sector van de Europese verwerkende industrie, die ook van groot belang is in enkele toetredende landen, te helpen garanderen. De Commissie zal haar specifieke beleidsbenadering van de sector blijven ontwikkelen en toepassen, in nauwe samenwerking met belanghebbenden en rekening houdend met de antwoorden van de lidstaten en de andere Europese instellingen op de vragen die zijn gerezen. Deze mededeling heeft ten doel dit proces te vergemakkelijken.

1.3. De toekomstige uitdagingen voor de Europese scheepsbouwindustrie

1.3.1. Analyse

De Europese scheepsbouwindustrie heeft eeuwenlang uitgeblonken in het ontwerpen en bouwen van schepen. Het heeft de Europese landen, die door hun geschiedenis en geografische ligging altijd een band met de zee hebben gehad, altijd met trots vervuld dat ze zeeschepen konden bouwen: het heeft hen in staat gesteld wereldwijd handel te drijven en hun vitale belangen te verdedigen.

De scheepsbouw (scheepswerven die handels- en marineschepen bouwen, de scheepsuitrustingsindustrie, de sector van de scheepsreparatie en -verbouwing, en de grote groep kennisleveranciers zoals universiteiten, sleeptanks, studiebureaus en classificatiebureaus) is een essentieel onderdeel van de Europese industriële structuur. In de sector worden geavanceerde technologieën ontwikkeld met belangrijke nevenresultaten voor andere sectoren; schepen zijn een essentieel transportmiddel voor de internationale handel; en de sector voorziet moderne zeemachten van technologisch geavanceerde schepen, wat

---

[2] De Adviesgroep op hoog niveau bestaat uit bekende figuren uit de sector (van individuele bedrijven, brancheorganisaties en vakbonden), zeven leden van de Europese Commissie met bevoegdheden in verband met de scheepsbouw en twee leden van het Europees Parlement.

[3] "LeaderSHIP 2015", Enterprise publications, oktober 2003.

noodzakelijk is voor doeltreffende militaire operaties. Scheepsbouw is dan ook belangrijk voor de strategische economische behoeften van Europa.

Scheepswerven leveren bijzonder complexe producten af, waarvoor tal van vaardigheden, een uitmuntende wetenschappelijke kennis en intelligente productietechnologieën vereist zijn. Schepen zijn de grootste door de mens gemaakte bewegende voorwerpen ter wereld; door hun lange levenscyclus en doordat ze erg autonoom inzetbaar zijn in een vijandige natuurlijke omgeving, behoren schepen tot de meest geavanceerde kapitaalgoederen.

Door de beperkte productiereeksen, het maatwerk als algemene regel en de wereldwijde concurrentie zijn scheepswerven verplicht om voortdurend op zoek te gaan naar innovatieve oplossingen op het vlak van ontwerp- en productietechnologieën. Door de complexiteit van het product zijn scheepswerven tegenwoordig afhankelijk van een groot aantal leveranciers voor componenten, subsystemen en op kennis gebaseerde diensten, inclusief diensten van specialisten in de financiële sector. De huidige scheepswerven moeten worden beschouwd als grootschalige integrators binnen een hoogtechnologische industrie met vaak sterk gespecialiseerde KMO's als belangrijkste spelers; het zijn niet langer productievestigingen van de zware industrie.

Aangezien scheepsbouw van nature beperkt is tot kustgebieden met toegang tot de zee, is een moderne scheepsbouwindustrie afhankelijk van een industrieel netwerk van ondernemingen, wat vaak met de term regionale cluster wordt aangeduid. In een industriële cluster komen talrijke ondernemingen en organisaties bij elkaar om strategische kennis voor de verwezenlijking van projecten uit te wisselen. Timing en kwaliteit van de dienstverlening zijn essentieel om projecten succesvol en rendabel te maken.

Scheepsbouw is een voorbeeld van een industrie die de sterke en zwakke punten van de Europese economische situatie in een specifieke sectoromgeving aantoont, en tegelijkertijd de grootste uitdagingen aanpakt door een proactieve benadering op vele gebieden. De mondiale scheepsbouwindustrie heeft met structurele en cyclische problemen te kampen gehad sinds de eerste oliecrisis (die de te hoge investeringen in de sector aan het licht hebben gebracht), maar de Europese werven zijn erin geslaagd zichzelf in tijden van tegenspoed herhaaldelijk opnieuw uit te vinden.

De Europese scheepsbouw is sinds het midden van de jaren zeventig grondig veranderd: twee op drie scheepswerven zijn verdwenen en het aantal werknemers in de nieuwbouw en de reparatiesector is gedaald van 460 000 in 1975 tot 100 000 nu (gegevens voor de 15 huidige EU-lidstaten: respectievelijk 400 000 en 85 000). De productie van nieuwe schepen is de afgelopen tien jaar stabiel gebleven en bedraagt ongeveer 4,6 miljoen gbt (gecompenseerde brutotonnage), wat de significante productiviteitsstijging van de Europese industrie bevestigt (het overeenkomstige cijfer voor de 15 EU-lidstaten is 3,5 miljoen gbt). Het toont ook aan dat de Europese scheepsbouwers in staat zijn de richting van geavanceerdere en meer op kennis gebaseerde producten in te slaan, weg van de massamarkt waar de prijs de dominante factor is.

Zoals uit het LeaderSHIP 2015-rapport blijkt, behoren verstoringen van de handel tot de dringendste problemen van de EU-scheepsbouwindustrie. Deze verstoringen kunnen slechts ten dele worden opgevangen door een verbeterd concurrentievermogen en ze beperken de mogelijkheden om op duurzamere wijze verandering na te streven. Daarom ijvert de Europese Commissie actief voor maatregelen op WTO- en OESO-niveau om deze problemen op te lossen. Gezien het krimpende marktaandeel van de Europese scheepswerven moet

bijkomende actie worden ondernomen om deze kwestie aan te pakken en de productiecapaciteit in Europa veilig te stellen.

Tenzij op passende wijze wordt ingegrepen, zal de Europese knowhow op scheepsbouwgebied niet langer de Europese productie ten goede komen, maar wel de concurrenten in het Verre Oosten. Dat is tegenwoordig al het geval voor erg grote containerschepen en in mindere mate voor tankschepen voor vloeibaar gas. De kans bestaat dat hetzelfde gebeurt met moderne passagiersschepen, een marktsegment waarin de Europese industrie dankzij haar technologische knowhow tot nu toe een toonaangevende positie heeft kunnen behouden.

De huidige marktsituatie wordt sterk beïnvloed door de strategieën van nieuwe concurrenten, die worden aangetrokken door het feit dat scheepsbouw een toegang tot verdere industrialisering kan vormen en op die manier hun economische basis veilig kan stellen. Nieuwe concurrenten zijn welkom, maar marktverstoringen door oneerlijke handelspraktijken moeten met vastberadenheid worden bestreden door de bevoegde internationale instanties, namelijk de WTO en de OESO. Schepen onder de kostprijs verkopen om een plaats in specifieke marktsegmenten te veroveren mag dan misschien een normale commerciële praktijk zijn, maar als het systematisch gebeurt, kan de mededinging worden verstoord. Dergelijke verstoringen van de mededinging kunnen levensvatbare industriële structuren schade berokkenen, tot banenverlies leiden (met aanzienlijke kosten voor bijstand tot gevolg), en de kwaliteit van het scheepsvervoer verminderen.

Schepen niet als kapitaalgoederen en strategische activa beschouwen maar als een mondiaal artikel met een veranderlijke prijs of een middel om belastingvermindering te krijgen, levert alleen kortetermijnvoordelen op voor bepaalde reders en investeerders en kan de duurzaamheid van de zeevervoersector op langere termijn in gevaar brengen.

1.3.2. Standpunt van de Commissie

De Commissie zal deze problemen vastberaden blijven aanpakken, samen met de huidige en toekomstige lidstaten en de industrie. Verstoringen van de handel moeten opgeheven, bestreden en onmogelijk gemaakt worden. Met het oog op een duurzame en efficiënte transportindustrie moet de waarde van schepen opnieuw op het normale niveau worden vastgelegd. Tegelijkertijd moeten maatregelen worden genomen om de toekomst van de Europese scheepsbouw en scheepsreparatie veilig te stellen door het concurrentievermogen te verbeteren. Deze maatregelen, die op het rapport van de adviesgroep op hoog niveau voor LeaderSHIP 2015 zijn gebaseerd, worden besproken in de volgende hoofdstukken.

2. TOTSTANDBRENGING VAN GELIJKE SPELREGELS IN DE MONDIALE SCHEEPSBOUW

2.1. Analyse van het rapport van de adviesgroep voor LeaderSHIP

Commerciële scheepsbouw en -reparatie vinden plaats in een echt mondiale markt. Doordat de scheepsbouw op grote schaal aan mondiale mededinging wordt blootgesteld en de WTO-handelsregels niet altijd op deze sector kunnen worden toegepast, verschilt deze bedrijfstak wezenlijk van de meeste andere verwerkende industrieën.

Door de staat gesteunde, strategische investeringen in Azië, vooral door herstructureringssteun, hebben ertoe geleid dat vraag en aanbod niet meer op elkaar zijn afgestemd. De structurele overcapaciteit zal voor de bedrijfstak waarschijnlijk een serieus

probleem blijven en een negatieve invloed hebben op het open handelsklimaat waardoor de uitgesproken cyclische wereldmarkt voor scheepsbouw wordt gekenmerkt.

Bijgevolg werkt de markt niet optimaal en worden in verschillende landen oneerlijke praktijken gebruikt, zoals schadelijke prijzen en subsidies. In de EU is staatssteun weliswaar aan strenge regels gebonden, maar op internationaal niveau gelden geen specifieke regels. Onhoudbare capaciteit wordt in stand gehouden, waardoor scheepswerven verliesgevende orders accepteren om productiefaciliteiten van werk te voorzien.

Bijzonder lage en dalende prijzen, in combinatie met lage rentevoeten en het voortbestaan van gunstige belastingstelsels, zetten scheepseigenaars ertoe aan nieuwe bestellingen te plaatsen. Lage prijzen voor nieuwbouw hebben echter ook een negatieve invloed op de boekwaarde van de bestaande vloot omdat hiervoor oorspronkelijk meer is betaald. Vernieuwing van de vloot moet weliswaar worden toegejuicht in het belang van de veiligheid op zee, maar een bijzonder onstabiele nieuwbouwmarkt leidt tot speculatie en een loskoppeling van de economische beginselen van de scheepsindustrie, namelijk de ontwikkeling van de vrachttarieven. Aangezien de gevolgen van te veel bestellingen voor nieuwe schepen pas enkele jaren later worden gevoeld, is de impact op de scheepsmarkt moeilijk in te schatten, maar marktwaarnemers beschikken al over bepaalde aanwijzingen van een toekomstig overaanbod, bijvoorbeeld in de sector van de containerschepen.

Terwijl voor de meeste bedrijfstakken multilaterale handelsregels gelden, is het door de specifieke kenmerken van de scheepsbouw lastig om deze regels op deze bedrijfstak toe te passen. Kortom, de scheepsbouwsector is vrijwel de enige bedrijfstak zonder een dergelijke effectieve bescherming tegen oneerlijke handelspraktijken.

2.2. Aanbevelingen van de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015

De adviesgroep voor LeaderSHIP 2015 doet de volgende aanbevelingen voor de handelsgebonden kwesties:

– vastberaden voortzetting van het huidige handelsbeleid van de EU;

– volledige handhaving van de WTO-regels die van toepassing zijn op de scheepsbouw;

– ontwikkeling van afdwingbare OESO-regels door middel van een nieuwe overeenkomst inzake scheepsbouw tegen 2005 en ondubbelzinnige interpretatie van de bestaande regels.

2.3. Standpunt van de Commissie

De Commissie is ingenomen met deze aanbevelingen, die overeenkomen met het beleid dat ze tot nu toe heeft gevoerd. Zij is van mening dat zowel subsidies als schadelijke prijsstelling moeten worden geregeld in een internationale scheepsbouwovereenkomst, waarover op OESO-niveau wordt onderhandeld en waarbij ook grote scheepsbouwnaties worden betrokken die geen lid van de OESO zijn. Een dergelijke overeenkomst moet in het bijzonder bepalingen bevatten die het toekennen van herstructureringssteun koppelen aan strenge controles en een aanzienlijke vermindering van de productiecapaciteit van de scheepswerf die de steun ontvangt. Deze benadering is al gangbaar in de Europese Gemeenschap. De overeenkomst moet ook een effectieve oplossing bevatten voor gevallen waarin de erin opgenomen verplichtingen niet worden nageleefd. Het is belangrijk dat de Volksrepubliek China een dergelijke overeenkomst ondertekent, aangezien de Chinese werven tegenwoordig

een groot marktaandeel hebben en klaar zijn om hun capaciteit en productgamma verder uit te breiden.

Ook moeten de bestaande OESO-regeling betreffende exportkredieten voor schepen en daarmee samenhangende OESO-overeenkomsten duidelijk en eenduidig worden geïnterpreteerd, zodat verstoringen van de markt en discriminatie van Europese scheepsbouwers niet mogelijk zijn. De Commissie is van mening dat de EU moet streven naar een uniforme implementatie van deze regels in alle ondertekenende landen en naar een overneming van de regels door alle scheepsbouwregio's.

Aanvullende elementen die wereldwijd zouden moeten leiden tot gelijke spelregels in de scheepsbouw moeten op het niveau van de WTO worden bevestigd, waarbij de Overeenkomst inzake subsidies en compenserende maatregelen op de scheepsbouwsector moet worden toegepast. De Commissie is bijzonder actief op dit gebied, met name door een procedure voor de regeling van geschillen tegen de Republiek Korea.

3. MEER INVESTERINGEN IN ONDERZOEK, ONTWIKKELING EN INNOVATIE

3.1. Analyse van het rapport van de adviesgroep voor LeaderSHIP

Velen zijn het erover eens dat investeringen in onderzoek, ontwikkeling en innovatie (research, development and innovation, RDI) essentieel zijn om het concurrentievermogen te verbeteren. Dat geldt zelfs nog meer voor een gespecialiseerde kapitaalgoederenindustrie zoals de scheepsbouw. De investeringen in RDI moeten zowel op productontwikkeling als op productiemethodes gericht zijn.

Hoewel Europese scheepsbouwers tegenwoordig al een groot deel van hun omzet hierin investeren, zijn aanvullende inspanningen nodig om de communautaire doelstellingen op het gebied van onderzoek en innovatie te halen.

In dit verband wordt erkend dat de kaderprogramma's van de Europese Gemeenschap op onderzoeksgebied in toenemende mate de RDI-inspanningen van de Europese scheepsbouwindustrie ondersteunen. Deze steun levert belangrijke voordelen op door de bundeling van een kritische massa van Europees onderzoek om oplossingen voor de langere termijn aan te dragen, die zich in een ruimere handels-, milieu- en wetgevingscontext richten op kwesties als opleiding, milieu, veiligheid en concurrentievermogen. Een goed voorbeeld hiervan is het InterSHIP-project, het grootste geïntegreerde project dat door het communautair kaderprogramma wordt gesteund in het kader van begrotingsonderdeel ‘vervoer over land en over zee’.

Op basis van de bemoedigende ervaringen die zijn opgedaan met het Maritiem Industrieforum en van een toename van de technologische eisen, is het van wezenlijk belang dat op het gebied van met scheepsbouw samenhangende RDI de aandacht gericht blijft op een strategievisie voor de lange termijn. Deze moet verenigbaar zijn met de lange operationele levenscyclus van schepen en dient de duurzame actieve participatie van alle belanghebbenden op maritiem gebied aan te moedigen teneinde al deze vraagstukken (op onder meer industrieel, wetgevend en operationeel gebied) binnen het bredere RDI-kader van de scheepsbouwindustrie te stimuleren. Een dergelijke visie kan worden gehanteerd om richting te geven aan beleidsontwikkeling, om middelen efficiënt toe te wijzen en om te zorgen voor een zo groot mogelijk voordeel op lange termijn voor de Europese scheepsbouwindustrie.

Een fundamenteel obstakel voor betere RDI-investeringen vloeit voort uit de toepassing van de huidige communautaire wetgeving. Het communautaire kader voor staatssteun voor onderzoek en ontwikkeling garandeert weliswaar de inachtneming van de EU-mededingingsregels, maar door bepaalde specifieke kenmerken van de scheepsbouwsector heeft deze industrie geen adequate RDI-steun van de lidstaten kunnen ontvangen. Derhalve zijn nieuwe manieren en middelen nodig om RDI in deze sector aan te moedigen en er tegelijkertijd voor te zorgen dat de beginselen van de interne markt volledig worden nageleefd.

Mogelijke oplossingen zouden kunnen voortvloeien uit het feit dat in de scheepsbouw een aanzienlijk deel van de innovatieactiviteiten wordt geïntegreerd in het ontwerp- en productieproces zelf, terwijl in veel andere industrieën activiteiten op RDI-gebied al worden uitgevoerd voordat de serieproductie van start gaat. Daardoor worden de productontwikkeling en de innovatieactiviteiten grotendeels uitgevoerd nadat het verkoopcontract is ondertekend.

De huidige omstandigheden drukken economisch en financieel gezien zwaar op de scheepsbouwindustrie in de EU. Een toenemend aantal Europese scheepsbouwers opereert in en is afhankelijk van hightech-nichemarkten. Hierdoor moeten ze steeds meer investeren in RDI om hun huidige positie als marktleider te behouden.

Met behoud van de basisideeën van de huidige wetgeving en onverminderd de concurrentie in de interne markt zouden de specifieke kenmerken van de scheepsbouw geen obstakel mogen zijn voor een zelfde steunintensiteit als geldt voor andere sectoren met vergelijkbare activiteiten. Hiervoor moeten mogelijk de subsidiabele kosten, zoals kosten in verband met de bouw van prototypen, duidelijk in kaart worden gebracht. Daarnaast moet een prikkel worden gegeven zodat overal in de Europese scheepsbouw en de scheepsuitrustingsindustrie innovatieve technische oplossingen worden aangenomen.

Bij gebrek aan een regelgevingskader dat effectief kan worden toegepast, beschikken de Europese scheepsbouwers over minder middelen om hoogstaande technologische oplossingen te bieden, met als resultaat dat de ontwikkeling van nieuwe scheepstypen niet langer rendabel is. Gezien het risico rond RDI-activiteiten in het algemeen en de toenemende onwil van financiële instellingen om in die omstandigheden innovatieve projecten te financieren, zijn scheepswerven dan mogelijk niet meer in staat om te voldoen aan de steeds hogere eisen van hun klanten. De nu al beperkte inkomsten zouden dan verder afnemen en als niet de juiste maatregelen worden genomen om investeringen in RDI te stimuleren is het gevaar groot dat de Europese scheepsbouwtechnologie in een neerwaartse spiraal terechtkomt.

3.2. Aanbevelingen van de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015

Wat RDI betreft, doet de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015 de volgende specifieke aanbevelingen:

– De Europese dimensie van RDI op scheepsbouwgebied moet worden versterkt door de inspanningen te integreren en te bundelen, met als doel zogenaamde technologieplatforms op te richten. Deze aanpak moet worden gebaseerd op het werk dat is verricht in het kader van het Maritiem Industrieforum.

– De scheepsbouwsector moet in hoofdzaak in dezelfde omstandigheden kunnen werken als andere industrieën met vergelijkbare RDI-activiteiten.

– De steunintensiteit moet een weerspiegeling zijn van de werkelijke technologische risico's die in alle ontwerp-, ontwikkelings- en productiestadia worden genomen.

– Eventueel moeten nieuwe definities worden bepaald, met name inzake innovatiesteun.

– RDI-investeringssteun moet gericht zijn op de versterking van de toonaangevende positie van Europa op technologisch vlak en het nemen van risico's belonen.

3.3. Standpunt van de Commissie

De Commissie is zich bewust van de problemen die aan bod zijn gekomen en reageert erop door de toepasselijke regels, in het bijzonder met betrekking tot innovatiesteun, aan te passen. Zij zal bovendien nauwlettend toezien op de gevolgen van de huidige voorwaarden voor door de Gemeenschap gefinancierde onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten in de sector en indien nodig bijkomende aanpassingen voorstellen.

4. ONTWIKKELING VAN GEAVANCEERDE FINANCIERINGS- EN GARANTIEREGELINGEN

4.1. Analyse van het rapport van de adviesgroep voor LeaderSHIP

Het garanderen van de financiering, zowel voor de constructiefase (financiering vóór oplevering) als voor de operationele fase van het schip (financiering na oplevering), is van cruciaal belang voor de realisatie van scheepsbouwprojecten. Bij de financiering van scheepsbouw worden bijna altijd garanties verstrekt, hetzij door privébanken, hetzij door staatsinstellingen.

Meestal ligt de waarde van de jaarlijkse productie op een scheepswerf boven de bedrijfswaarde en een onvoltooid schip wordt niet gezien als kapitaalgoed. Terwijl veel uitrusting is aangeschaft, komt de waarde die wordt toegevoegd door de activiteiten van de scheepswerf overeen met het kleinste gedeelte van de totale contractsom. De werf moet echter wel de volledige aansprakelijkheid voor het gehele project accepteren. De meeste reders eisen een bankgarantie voor aanbetalingen tijdens de bouw van het schip, waardoor nog meer geld nodig is voor de totale financiering van het project.

Enkele handelsbanken zijn hun belang in de scheepsbouw en daarmee hun betrokkenheid bij een vitale, maar onzekere bedrijfstak aan het afbouwen. Een kleiner belang leidt tot minder expertise, waardoor dit proces nog wordt versneld.

Door al deze factoren wordt het steeds moeilijker om de financiering van schepen rond te krijgen. Hoewel de problemen per scheepstype kunnen verschillen, belemmeren ze in ernstige mate het concurrentievermogen van scheepsbouwers in de EU.

Drie kwesties zijn essentieel voor de financieringsbehoeften van Europese scheepswerven: garanties waarmee de kloof tussen de financieringsregeling na oplevering en de standaard-hypotheekleningen van handelsbanken wordt gedicht; garanties voor de financiering van het project vóór oplevering ter dekking van het werkkapitaal en de terugbetalingsgaranties die door de banken van de bouwer zijn afgegeven; en een instrument voor de dekking van het valutarisico.

Bij de aanpak van deze kwesties moeten enkele belangrijke principes worden toegepast. Alle instrumenten moeten op zichzelf staan en transparant zijn. De berekende premies moeten

weerspiegelen hoeveel risico wordt gelopen. De instrumenten moeten efficiënt werken en beslissingen moeten duidelijk en voorspelbaar zijn. Alle voorgestelde acties moeten strikt voldoen aan de EU-regelgeving. De WTO- en OESO-regelgeving moet ook ten volle worden nageleefd.

In de meeste lidstaten zijn garanties door de exportkredietinstelling beschikbaar voor de financiering van scheepsbouwprojecten. Dergelijke instellingen zijn echter opgericht om leningen te verstrekken bij export naar landen die een politiek of economisch risico vormen. De meeste reders die een order plaatsen bij Europese werven komen echter niet uit dergelijke risicolanden. In deze gevallen is een garantie voor exportkredieten niet beschikbaar of niet het juiste antwoord om de kloof tussen de daadwerkelijke financieringsbehoeften van de eigenaar en de hypotheekleningen van handelsbanken te overbruggen.

Daarom zou moeten worden nagegaan in hoeverre een garantiefonds voor de gehele EU kan worden opgericht. Dit fonds dient te worden beheerd door een Europees orgaan op een manier die verenigbaar is met de regels van de gemeenschappelijke markt en de OESO-beginselen. De premies moeten een weerspiegeling zijn van de kwaliteit van de reder, de soort eigendom, het gebruik van het schip, het type en de duur van het chartercontract en andere factoren die van invloed kunnen zijn op het risiconiveau van de lening. Daartoe zou een systeem met een beperkt aantal classificatiecategorieën kunnen worden toegepast. Classificatiegebonden kosten zullen waarborgen dat de garantieregeling voldoet aan de OESO-regels.

Een mogelijk alternatief is een gemeenschappelijke (of geharmoniseerde) norm voor garantieregelingen die door alle EU-lidstaten moet worden geïmplementeerd en waarbij de bovengenoemde belangrijke principes in acht worden genomen. Het is echter bijzonder lastig om dergelijke financiële instrumenten te harmoniseren. In ieder geval moeten geïmplementeerde hulpmiddelen een weerspiegeling zijn van praktische eisen, zodat beslissingen snel en efficiënt kunnen worden genomen.

Bij financiering vóór oplevering kan een vergelijkbare aanpak worden gevolgd. Een garantie voor het verschil tussen de werkelijke kostprijs en de aanbetalingen door de eigenaar, verhoogd met de waarde van de lopende bankgaranties voor aanbetalingen, is van het allergrootste belang. Ook in dit geval kan een garantie-instrument voor de gehele EU wenselijk zijn, met gemeenschappelijke of geharmoniseerde normen in EU-lidstaten als alternatief.

Met betrekking tot het beheer van valutarisico's loopt de situatie in de EU sterk uiteen. Teneinde eerlijke en gelijkwaardige voorwaarden te garanderen, lijkt een verzekering voor de risico's rond offertes en contracten in vreemde valuta's essentieel. Aangezien banken een dergelijke faciliteit niet tegen redelijke kosten bieden, zijn verzekeringsmaatschappijen voor exportkredieten met een adequate herverzekering een voor de hand liggende keuze. Aangezien de wisselkoersen grotendeels worden beheerst door de discontopolitiek van de belangrijkste valutabeheerders, zou een Europese instelling een belangrijke rol kunnen spelen bij de herverzekering van valutarisico's.

4.2. Aanbevelingen van de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015

De adviesgroep voor LeaderSHIP 2015 heeft aan de kwestie financiering bijzondere aandacht besteed en is tot de volgende aanbevelingen gekomen:

– Onderzoeken of een communautair garantiefonds voor de financiering vóór en na de oplevering kan worden opgericht. Ook het alternatief, namelijk geharmoniseerde

normen in de EU-lidstaten die verenigbaar zijn met de regels van de gemeenschappelijke markt en de OESO-beginselen, kan worden overwogen, hoewel dit moeilijk volledig te bereiken zal zijn. Dergelijke instrumenten moeten makkelijk toepasbaar zijn.

– Verzekeringsmaatschappijen voor exportkredieten, gedekt door een adequate herverzekering, moeten instrumenten voor de dekking van valutarisico's bieden.

4.3. Standpunt van de Commissie

In het licht van het bovenstaande verbindt de Commissie zich ertoe samen met de industrie te onderzoeken of een Europese instelling zoals de Europese Investeringsbank een leidinggevende rol kan spelen in de financiering vóór en na de oplevering. Aangezien de financiering vóór de oplevering de meeste problemen blijkt op te leveren, moet aan deze kwestie prioriteit worden gegeven. Financiering na oplevering is doorgaans minder problematisch, aangezien het afgewerkte schip als zakelijk onderpand kan worden gebruikt en enkele gespecialiseerde banken op dit specifieke gebied actief zijn. De Commissie is ook bereid om in samenwerking met belanghebbenden na te gaan of en hoe de herverzekering van valutarisico's op Europees niveau kan worden geregeld.

5. BEVORDERING VAN VEILIGER EN MILIEUVRIENDELIJKER SCHEPEN

5.1. Analyse van het rapport van de adviesgroep voor LeaderSHIP

De afgelopen tien jaar heeft de Europese Unie zich duidelijker geprofileerd op het gebied van maritieme veiligheid en bescherming van het mariene milieu door een aanzienlijk aantal wetten te bundelen.

De Europese scheepsbouw- en scheepsreparatie-industrie heeft de goedkeuring van deze wetgeving altijd gesteund, vooral met betrekking tot de oprichting van het EMSA (European Maritime Safety Agency) en de versterking van de regeling voor havenstaatcontroles.

De industrie is van mening dat moderne schepen worden ontworpen en gebouwd om de meest barre weersomstandigheden veilig te kunnen weerstaan en dat het juiste onderhoud door betrouwbare werven recente milieurampen had kunnen voorkomen. Helaas worden scheepsvervoer en scheepsbouw de afgelopen jaren gekenmerkt door bijzonder veranderlijke vrachttarieven en veel lagere nieuwbouwprijzen. Deze ontwikkelingen zijn mogelijk van invloed op de kwaliteit van nieuwe schepen en het onderhoud van de bestaande vloot. Bij schepen die onlangs verloren zijn gegaan, zijn aanzienlijke structurele en operationele tekortkomingen geconstateerd. Bij het ontwerp van schepen is er een duidelijke ontwikkeling om te besparen op bouw- en/of exploitatiekosten. Er moet worden nagegaan in hoeverre dergelijke veranderingen de integriteit van schepen en de lading in slechte weersomstandigheden in gevaar brengen.

Tegen deze achtergrond zijn een aantal acties vereist, namelijk verbanning van schepen die niet aan de normen beantwoorden uit de wateren van de EU, grotere verantwoordelijkheden voor ondernemers, verbeterde technische inspecties, en een wereldwijd kwaliteitsbeoordelingssysteem voor scheepswerven. Op al deze gebieden kan de scheepsbouwindustrie in de EU een essentiële rol spelen.

Wat het weren van schepen die niet aan de normen voldoen betreft, kan de scheepsbouwindustrie het European Maritime Safety Agency cruciale knowhow aanbieden.

Te dien einde moet een gezamenlijk comité van deskundigen worden opgericht dat zich hoofdzakelijk bezighoudt met de volgende taken: beoordeling van het effect van bestaande of nog niet goedgekeurde EU-wetgeving betreffende zeevervoer en met name de veiligheid op zee op de bedrijfstak; analyse van mogelijke verdere voorstellen om de veiligheid op zee te verbeteren; en steun aan de EU binnen de IMO. De eerste inspanningen in dit verband zijn geleverd in het kader van LeaderSHIP 2015.

De exploitanten grotere verantwoordelijkheden geven zou kwalitatief hoogstaand scheepsvervoer moeten aanmoedigen en hen dus moeten stimuleren om in betere en veiligere schepen te investeren. De Europese werven kunnen daarvoor passende ontwerpen leveren, die een stap verdergaan dan de huidige minimumnormen.

Ook voor de bevordering van een transparanter, uniformer, efficiënter en onafhankelijker systeem voor de technische inspectie van schepen kan worden geput uit de knowhow van de Europese scheepsbouwindustrie. Dat geldt in het bijzonder voor de scheepsuitrustingsindustrie en de kennisleveranciers die in hun vakgebied wereldwijd de toon aangeven.

Een doelstelling op lange termijn waaraan de scheepswerven in de EU een zinvolle bijdrage kunnen leveren door goede praktijken in de industrie vast te leggen, is het bevorderen van strengere veiligheids- en milieunormen en het opstellen van een nuttige lijst voor reders, exploitanten en inspecteurs met werven waarvan de schepen snel gebreken vertonen of hoge onderhouds- en reparatiekosten met zich meebrengen.

Deze acties moeten op communautair niveau worden ontwikkeld, maar ook in het kader van de bevoegde internationale forums zoals de IMO.

Bovendien kan de EU-scheepsbouwindustrie een belangrijke rol spelen bij de verbetering van de algehele veiligheid van het Europese vervoer en de vermindering van het negatieve effect op het milieu door de korte vaart. De korte vaart en de Europese scheepsbouw kunnen elkaar nieuwe marktmogelijkheden bieden. De korte vaart en de integratie van meerdere vervoerswijzen vereisen meestal nieuwe of speciaal aangepaste schepen en geavanceerde en flexibele scheepsontwerpen, wat een specialiteit van de Europese scheepswerven is. Omdat deze schepen niet zo groot zijn, zijn binnenlandse werven in het voordeel.

5.2. Aanbevelingen van de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015

- De bestaande en toekomstige Europese wetgeving moet strikt worden toegepast en naar het internationale niveau worden "geëxporteerd".

- Bevordering van een transparanter, uniformer, efficiënter en onafhankelijker systeem voor de technische inspectie van schepen.

- Ontwikkeling van een wereldwijd kwaliteitsbeoordelingssysteem voor scheepswerven, zowel voor nieuwbouw als voor reparaties.

- Het behoud en de uitbreiding van scheepsreparatiemogelijkheden in Europa is belangrijk om een hoog niveau van transportveiligheid en milieubescherming te garanderen.

- Oprichting van een comité van deskundigen dat technische bijstand verleent aan de Europese Commissie en het EMSA.

– Exploitatie van het grote potentieel van de korte vaart door passende politieke en economische kadervoorwaarden.

5.3. Standpunt van de Commissie

De Commissie staat volledig achter deze aanbevelingen, die in het verlengde liggen van haar bestaande beleid terzake. Wat de korte vaart betreft, roept ze alle beleidsmakers op deze mogelijkheid voor een duurzaam systeem voor vervoer over land en zee in Europa te ontwikkelen en te benutten aan de hand van een geschikt kader. Hierbij dienen ze rekening te houden met de specifieke omstandigheden van de Europese kustwateren en de toepasselijke EG-regels inzake staatssteun.

6. EEN EUROPESE AANPAK VAN DE WENSEN VAN DE MARINESCHEEPSBOUW

6.1. Analyse van het rapport van de adviesgroep voor LeaderSHIP

Marinescheepsbouw verschilt op een paar punten van de rest van de Europese scheepsbouwindustrie. De technologie is nog complexer dan bij commerciële scheepsbouw, de toeleveringsindustrie speelt een erg belangrijke rol en de markt is opgesplitst in twee delen, namelijk de exportmarkt en de binnenlandse markt, die sterk van elkaar verschillen. De marinescheepsbouw heeft tot nu toe niet met systematische oneerlijke internationale concurrentie te kampen zoals de commerciële sector, hoewel exportorders over het algemeen het voorwerp uitmaken van zware concurrentie tussen de Europese fabrikanten. Daardoor zijn de winstmarges groter en vullen vele commerciële scheepsbouwers hun activiteiten graag aan met militaire contracten. Voor de toekomst mag worden verwacht dat mondiaal opererende scheepsbouwondernemingen er baat bij hebben op beide gebieden actief te zijn.

Met betrekking tot technologisch geavanceerde producten laten Europese marinewerven op enkele gebieden de concurrentie ver achter zich, zoals bij de conventionele duikboten en snelle patrouilleboten. Deze voorsprong is tot op zekere hoogte te danken aan de sterke wisselwerking tussen de marinescheepsbouw en de zeer concurrerende koopvaardijscheepsbouw, een voordeel dat ten volle moet worden benut.

In vergelijking met andere defensiesectoren wordt de Europese marinescheepsbouw echter gedomineerd door nationale bedrijven. Zonder een grotere samenwerking en consolidering lopen de Europese spelers het risico dat ze mondiaal gezien aan de zijlijn komen te staan. Hierdoor nemen de Europese defensieopties voor de toekomst af. Door te zorgen voor sterke, geïntegreerde Europese partijen wordt de concurrentiepositie van Europa en daarmee ook de huidige dominante positie in de internationale exportmarkten voor marineschepen verbeterd. Drie belangrijke gebieden behoeven direct aandacht: industriële samenwerking tussen werven onderling en tussen werven en leveranciers, toegang tot exportmarkten en consolidering van de industrie.

Brede samenwerking tussen werven wordt nog steeds belemmerd doordat de nationale marines elk hun eigen operationele eisen hebben. Standaardisering van componenten en subsystemen kan en moet op grote schaal worden verbeterd omdat hiermee de totale eigendomskosten aanzienlijk kunnen worden verminderd. Aanbestedingsprocedures verschillen ook, waardoor werven te maken krijgen met een onevenwichtige werklast. De eerste ervaringen met gemeenschappelijke programma's, die zijn gestart teneinde kosten te verminderen en variabele kosten te delen, zijn weliswaar hoopgevend, maar er zijn nog aanzienlijke verbeteringen mogelijk.

Daarom moeten de lidstaten en hun marines overeenstemming bereiken over een minimumpakket met gemeenschappelijke operationele eisen en over een harmonisatie van aanbestedingsprocedures, overeenkomstig de mededeling van de Commissie van maart 2003: "Europese defensie - industriële en marktvraagstukken"[4]. Deze minimumeisen moeten worden gebaseerd op de Petersberg-taken en de hoofddoelen van Helsinki. De eerste inspanningen om te komen tot gemeenschappelijke eisen moeten worden gericht op oppervlakteschepen die kleiner zijn dan een fregat. Daarna moeten grotere schepen aan de orde komen.

Standaardisering van componenten en subsystemen moet worden gebaseerd op een vrijwillige en systematische aanpak. Standaardisering moet tot op zekere hoogte ook betrekking hebben op een gezamenlijke aanpak van kwaliteitsborging en levenslange ondersteuning. Classificatiebureaus spelen een belangrijke rol bij de standaardisering omdat ze al ervaring hebben met commerciële scheepsbouw. Uiteindelijk moeten deze inspanningen leiden tot de interoperabiliteit van systemen, schepen en vloten, zodat de eigendomskosten aanzienlijk kunnen worden teruggebracht. De samenwerking moet worden georganiseerd rond een beperkt aantal grote projecten, waarbij gebundelde O&O-middelen en één Europese markt voor defensiematerieel worden gebruikt.

Exportmarkten kunnen behoorlijk smal en specifiek zijn. Toch zijn deze markten belangrijk om de ontwikkelingskosten terug te verdienen. Omdat de exportregels in de lidstaten niet zijn geharmoniseerd en op verschillende tradities en uiteenlopende geopolitieke doelstellingen stoelen, wordt de concurrentie verstoord en een bredere industriële samenwerking belemmerd. Omdat de internemarktvoorschriften niet volledig op de intracommunautaire handel worden toegepast, kunnen vergelijkbare negatieve effecten ontstaan. Daarom moeten de exportregels (en de toepassing en interpretatie ervan) tussen de lidstaten worden geharmoniseerd.

De Europese marinescheepswerven bedienen hoofdzakelijk een beperkte nationale markt, met een hoge mate van klantgebonden specificaties en strenge, specifieke eisen van de marine. In een aantal lidstaten zijn marinescheepswerven staatseigendom of staan deze onder staatstoezicht, maar dit sluit niet uit dat handelsmodellen worden toegepast. Er bestaan aanzienlijke structurele verschillen tussen de Europese producenten: grote staatsbedrijven concurreren op dezelfde markten met middelgrote, particuliere werven, volgens welke particulier bezit een voorwaarde is voor een succesvolle consolidering.

6.2. Aanbevelingen van de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015

- Opstelling van gezamenlijke voorschriften om een aantal grote projecten vorm te geven, wat samenwerking tussen werven onderling mogelijk maakt en tot interoperabiliteit van systemen, schepen en vloten leidt.

- De lidstaten moeten de kwestie van de harmonisatie van de exportregels aanpakken.

- Ontwikkeling van gemeenschappelijke regels om een Europese markt voor defensiematerieel tot stand te brengen, gebaseerd op het verzoek van de Raad om een intergouvernementeel agentschap op het gebied van de ontwikkeling van militaire vermogens, onderzoek, aankopen en bewapening op te richten.

---

[4] COM(2003) 113 definitief van 11.3.2003.

6.3. Standpunt van de Commissie

De Commissie staat achter deze aanbevelingen, die overeenkomen met de benadering in haar mededeling inzake defensie van maart 2003.

Het is belangrijk dat er een gemeenschappelijke markt voor defensiematerieel wordt opgericht, waarbij ook een gezamenlijk aanbestedingsbureau wordt ingesteld. Na de Europese Raad van Thessaloniki in juni 2003 bereiden de lidstaten en de Europese instellingen actief de oprichting van een Europees defensie-agentschap in 2004 voor. Dit agentschap zal actief zijn op het gebied van de ontwikkeling van militaire vermogens, onderzoek, aankopen en bewapening. Dit agentschap, waarin alle lidstaten kunnen participeren, zal onder meer gericht zijn op de versterking van de industriële en technologische basis van de Europese defensie en de totstandbrenging van een concurrerende Europese markt voor defensiematerieel door de bevordering van Europese samenwerkingsprogramma's. De succesvolle verwezenlijkingen van het agentschap bij de uitvoering van programma's met voldoende deelnemers om schaalvoordelen te bereiken, kunnen de noodzakelijke industriële consolidering mogelijk maken en stimuleren, ook in de marinescheepsbouw. Aan marinescheepswerven toegekende staatssteun mag evenwel niet naar commerciële scheepsbouwactiviteiten worden overgeheveld.

7. BESCHERMING VAN INTELLECTUELE-EIGENDOMSRECHTEN

7.1. Analyse van het rapport van de adviesgroep voor LeaderSHIP

Het concurrentievermogen van de Europese scheepsbouw- en scheepsreparatie-industrie kan alleen worden gehandhaafd en verbeterd via innovatieve scheepsconcepten, optimaal functionerende subsystemen en geavanceerde ontwerp-, productie- en planningsmethoden. Deze "intellectuele eigendom" in de brede zin van het woord moet daarom worden beschermd tegen concurrenten die erg vergelijkbare of zelfs volledig gekopieerde producten aanbieden zonder dat ze onderzoeks- en ontwikkelingskosten moeten terugverdienen. Helaas is niet bekend in welke mate productpiraterij in de sector voorkomt en zijn de bewijzen overwegend anekdotisch. Daarom is een grondige en inventieve benadering nodig om het probleem aan te pakken.

Door kennis gestuurde technologie wordt ontwikkeld in een zeer vroegtijdig stadium van de betrekkingen tussen werven en hun leveranciers. Werven moeten gedetailleerde technische eisen en oplossingen bekendmaken aan hun leveranciers om de technische en commerciële voorwaarden van het project precies te kunnen berekenen. Scheepswerven moeten ook hun kennis delen met classificatiebureaus, die verschillende taken uitvoeren. Ook de betrekkingen tussen werven en reders worden gekenmerkt door een directe en brede uitwisseling van op kennis gebaseerde details van schepen. Tot slot werken werven nauw samen met universiteiten en andere deskundigen, met name op het gebied van CAD (Computer Aided Design), CIM (Computer Integrated Manufacturing) en andere IT-componenten, teneinde de resultaten van O&O te benutten. Hierbij maken ze relevante knowhow van de scheepswerf bekend. Daardoor lopen scheepswerven doorlopend het risico dat de intellectuele-eigendomsrechten van henzelf en derde partijen worden geschonden.

Tegenwoordig zijn auteursrechten, gedeponeerde ontwerpen, handelsmerken en octrooien de belangrijkste instrumenten om intellectuele-eigendomsrechten te beschermen. Aanvullende maatregelen zijn geheimhoudings- en specifieke samenwerkingsovereenkomsten, hoewel het

"eenmalige" karakter waarvan bij scheepsbouwprojecten vaak sprake is, dergelijke overeenkomsten kostbaar kan maken en deze minder lonend kunnen blijken.

Teneinde deze bestaande instrumenten ten volle te benutten moeten werven en leveranciers beter beseffen hoe hun knowhow wordt bedreigd, en dat daardoor ook hun concurrentiepositie verslechtert. Als Europese werven deze doelstelling willen realiseren, wordt de oprichting van kennisdatabanken mogelijk essentieel. Deze databanken moeten niet alleen specifieke kenmerken en componenten van schepen, maar ook belangrijke personen en specifieke betrekkingen tussen klanten en leveranciers bevatten. Kennisdatabanken zouden kunnen helpen bij de oprichting van een IPR-orgaan dat tot taak krijgt de kennis van de Europese scheepsbouw te beschermen. Ze bieden werven en leveranciers informatie over internationaal beschikbare kennis (al dan niet gedocumenteerd) over specifieke scheepscomponenten, de eisen voor IPR-bescherming van specifieke technische oplossingen, bestaande octrooien op relevante technische gebieden, de technologische positie van concurrenten en de mate waarin werven en leveranciers mogelijk blootstaan aan productpiraterij en andere bedreigingen.

Doordat octrooien relatief lang geldig zijn en internationaal worden erkend, zijn ze nog steeds een onmisbaar instrument dat Europese scheepsbouwers zoveel mogelijk moeten benutten, ook in de landen van hun belangrijkste concurrenten. Daarnaast moet worden voorkomen dat reders schepen exploiteren met apparaten die in strijd zijn met bestaande octrooien zijn vervaardigd. De ingewikkelde en werkelijk gemondialiseerde scheepsbouwmarkt vormt echter een contrast met het huidige internationale kader voor de octrooibescherming. Dit kader is ingesteld in 1925 en sindsdien niet wezenlijk veranderd. Tegenwoordig blijken veel regels verouderd en ongerechtvaardigd. Op basis van het huidige kader kunnen nationale overheden niet optreden tegen een schip met een in strijd met een octrooi vervaardigd apparaat aan boord, dat aanmeert in een haven waar een dergelijk octrooi is gedeponeerd en beschermd. Als dit kader opnieuw zou worden bestudeerd, zouden werven over het juiste middel kunnen beschikken om hun uitvindingen en innovaties te beschermen en hun investeringen in O&O te verhogen. Daarnaast zouden ze sneller geïnteresseerd zijn in het verkrijgen van octrooien.

7.2. Aanbevelingen van de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015

- De bestaande instrumenten voor de bescherming van intellectuele-eigendomsrechten (auteursrechten, gedeponeerde ontwerpen, handelsmerken, octrooien, geheimhoudings- en specifieke samenwerkingsovereenkomsten) moeten ten volle worden benut.

- Specifieke IPR-instanties moeten kennisdatabanken voor de scheepsbouw oprichten en onderhouden, met informatie over de stand van zaken, bestaande octrooien, de specifieke concurrentiesituatie voor bepaalde producten en oplossingen, en de belangrijkste kennisleveranciers.

- De internationale octrooiregels die van toepassing zijn op de scheepsbouw, moeten worden onderzocht en mogelijk strenger worden gemaakt.

7.3. Standpunt van de Commissie

De Commissie is van mening dat de aanbevelingen moeten worden gevolgd. Zij speelt haar rol en roept de industrie op de bestaande IPR-regels te benutten en geschikte databanken op te zetten, waarvan de mogelijkheden door verdere studie en analyse door deskundigen moeten worden verkend.

8. VEILIGSTELLING VAN DE TOEGANG TOT GESCHOOLDE WERKNEMERS

8.1. Analyse van het rapport van de adviesgroep voor LeaderSHIP

De Commissie heeft in haar strategie van Lissabon bijzondere aandacht besteed aan de kwesties vaardigheden en levenslang leren. Het is voor elke verwerkende sector, maar voor de scheepsbouw in het bijzonder, van groot belang om gekwalificeerd personeel te houden en jonge mensen aan te trekken. Net als andere maritieme sectoren kampt de scheepsbouw met een negatief imago dat in dit verband ernstige problemen oplevert.

Terwijl de decentralisatie van bevoegdheden op het gebied van onderwijs en opleiding de reikwijdte van top-downinitiatieven op EU-niveau beperkt, zou er ruimte moeten zijn voor steun aan activiteiten die gezamenlijk worden uitgevoerd door organisaties die zijn geïnteresseerd in de bevordering van knowhow.

De EU bevordert reeds de uitwisseling en ontwikkeling van kennis tussen onderzoekers en tussen de onderzoekssector en het bedrijfsleven. Het belangrijkste instrument hiervoor is het Marie Curie-programma, waarmee opleidingen in het buitenland en kennisoverdracht via beurzen op postacademisch en postdoctoraal niveau worden gesteund. De maritieme sector kan profiteren van deze steun om onderzoekers binnen de bedrijfstak op te leiden, kennis op het gebied van commercieel onderzoek te ontwikkelen, onderzoekskennis over te dragen aan de industrie en kennis tussen de industrie en de academische wereld uit te wisselen.

Initiatieven die op EU-niveau kunnen worden ontwikkeld, kunnen ook verband houden met de oprichting van postacademische centra voor onderwijs en onderzoek of regionale expertisecentra waaraan zowel bedrijven als onderwijsinstellingen kunnen deelnemen. Zodoende wordt het mogelijk studenten uit te wisselen, kennis over te dragen, goede praktijken te verspreiden en kwalificaties te erkennen in de gehele EU. Ook kunnen ervaringen worden uitgewisseld tussen technisch personeel in de maritieme sector.

Omdat de branche zich steeds meer ontwikkelt in de richting van een structuur met enkele grote bedrijven en veel onderaannemers, zijn steeds vaker nieuwe managerskwaliteiten nodig om het aanpassingsvermogen en de innovatie te stimuleren. Het management moet beter leren om bedrijven te leiden op basis van projectgerelateerde rollen in plaats van statisch georganiseerde functies. Deze aanpak kan een hulpmiddel zijn voor de sociale en technische innovaties die nodig zijn als de industrie op lange termijn kwalitatief hoogstaande banen wil blijven aanbieden.

Als eerste in de metaalsector heeft de sector nu officieel een comité voor de sociale dialoog in de sector opgericht, dat door de Commissie overeenkomstig haar mededeling betreffende de sociale dialoog en artikel 138 van het Verdrag is erkend. Deze welkome ontwikkeling zou kunnen leiden tot gezamenlijke activiteiten en overeenkomsten in verband met vaardigheden en sociale innovatie in de breedste zin van het woord, met name wat betreft het vermogen van werknemers en bedrijven om zich aan veranderingen aan te passen en de implementatie van strategieën voor levenslang leren.

Ongeacht de gekozen aanpak moet de aandacht dus uitgaan naar vier concrete hoofdaspecten: opleiding van managers; bevordering van de uitwisseling van specialisten op het gebied van de scheepsbouw; steun aan de ontwikkeling van vaardigheden; en een juist communicatiebeleid om ervaren hand- en hoofdarbeiders aan te trekken.

Managementopleidingen moeten worden aangeboden op regionaal en internationaal niveau. Tussen hogere en lagere managers moet interactie plaatsvinden. De uitwisseling van kennis, en tot op zekere hoogte de standaardisering ervan, is belangrijk. Tot slot moeten managementopleidingen kennis van EU-beleid en -regelgeving omvatten.

Technici, managers en onderzoekers in de scheepsbouw, en ook fabrikanten van scheepsbouwuitrustingen en dienstverleners, moeten de kans krijgen om elders in de EU te werken en opleidingen te volgen. Hetzelfde geldt voor studenten en docenten op verschillende niveaus.

Een specifiek EU-platform waar werkgevers en werknemers elkaar ontmoeten, bijvoorbeeld in het kader van de sectorale sociale dialoog, kan de ontwikkeling van vaardigheden en sociale innovatie bevorderen overeenkomstig de regionale behoeften.

In een publiciteitscampagne op EU-niveau kan worden benadrukt hoe belangrijk het is dat de scheepsbouw en de scheepsreparatie behouden blijven en verder worden ontwikkeld. Daarnaast kunnen regionale publiciteitscampagnes worden gevoerd om het effect van de EU-campagne te versterken, om op die manier de doelstellingen van Lissabon in de scheepsbouwsector te halen.

8.2. Aanbevelingen van de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015

- Ontwikkelen en opzetten van programma's voor specifiek op scheepsbouw gerichte managementopleidingen.
- Analyseren welke nieuwe vaardigheden vereist zijn, idealiter via een sectorale sociale dialoog.
- Organiseren van uitwisselingen van personeel en knowhow op alle niveaus, van de werkvloer tot de academische wereld.
- Opzetten van een publiciteitscampagne waaruit de vitaliteit en het duurzame karakter van de scheepsbouwindustrie blijkt.
- Regionale expertisecentra kunnen cruciale informatie voor de verwezenlijking van bovenstaande aanbevelingen verstrekken.

8.3. Standpunt van de Commissie

De Commissie is het eens met deze aanbevelingen en roept de partijen op ze actief te volgen. De Commissie heeft al een comité voor sectorale sociale dialoog opgericht, dat volgens haar het middelpunt van de desbetreffende activiteiten moet vormen.

9. WERKEN AAN EEN DUURZAME STRUCTUUR VAN DE BEDRIJFSTAK

9.1. Analyse van het rapport van de adviesgroep voor LeaderSHIP

Wat centraal moet staan in elke poging om het concurrentievermogen van de scheepsbouw- en scheepsreparatie-industrie in de EU te verbeteren, is een levensvatbare structuur van de bedrijfstak. Op nieuwbouwgebied is de concurrentie in het Verre Oosten veel meer geconcentreerd: in Korea en Japan wordt de markt gedomineerd door slechts een handvol grote ondernemingen. Ook in Europa zijn de scheepswerven gereorganiseerd in grotere

groepen die een aantal productiefaciliteiten omvatten, maar er zijn nog altijd meer dan dertig grote werven die onafhankelijk opereren en er zijn talrijke kleinere werven die vissersboten en dergelijke bouwen. In de reparatiesector is de fragmentatie zelfs nog groter. Ook wat de marinescheepsbouw betreft, lijkt een grotere concentratie wenselijk om tot synergieën te komen en problemen met investeringen in O&O, marktstanding en toegang tot financiering te beperken.

Bij overwegingen rond de toekomstige structuur van de Europese scheepsbouwindustrie dient bijgevolg rekening te worden gehouden met alle activiteitengebieden, zoals de bouw van alle typen koopvaardij- en marineschepen, reparatie en verbouwing, en de productie van belangrijke componenten en systemen. Al deze activiteiten houden namelijk nauw verband met elkaar. Uit veiligheidsoverwegingen is er een duidelijke behoefte aan bepaalde scheepsbouwcapaciteiten, zowel ten aanzien van commerciële schepen als voor werkzaamheden op defensiegebied. Ook moet er, gezien de veiligheidseisen en de topografische kenmerken van Europa, voldoende capaciteit voor onderhoud en reparatie zijn.

Hoeksteen voor een gezonde, duurzame ontwikkeling van de bedrijfstak wereldwijd zijn redelijke investeringen die voldoen aan de werkelijke marktvraag. Economisch minder efficiënte werven moeten worden gesloten en investeringen moeten worden gericht op segmenten waar voldoende rendement kan worden behaald.

Door de grote wispelturigheid van de markt en het cyclische karakter van de bedrijfstak hebben scheepswerven te maken met tegenstrijdige doelstellingen: als ze de productiviteit willen optimaliseren, moeten ze specialiseren; en als ze willen overleven op wispelturige, cyclische markten, moeten ze diversifiëren. De relatief beperktere omvang van de Europese werven kan een concurrentievoordeel opleveren bij specialisatie in bepaalde producten. Maar de wispelturige markt vormt tegelijkertijd een ernstige bedreiging voor in sterke mate gespecialiseerde werven: wanneer de vraag in specifieke marktsegmenten afneemt, kan een gespecialiseerde werf mogelijk worden gedwongen om zich te richten op alternatieve producten waarvoor de werf minder geschikt is, of om samenwerkingsverbanden met andere werven aan te gaan.

Op bedrijfsniveau zijn er structurele veranderingen aan de gang. Deze hebben met name betrekking op de relatie tussen werven en leveranciers, maar ook consolidering door fusies en overnames ligt in het verschiet. In de toekomst zullen de betrekkingen tussen werven en leveranciers zich ontwikkelen in de richting van projectpartnerschappen in plaats van de traditionele relatie tussen klant en leverancier. Recente marktontwikkelingen geven aan dat deze evolutie drastisch kan versnellen als inspanningen om een aantal marinescheepswerven te fuseren, mogelijk onder leiding van een belangrijke producent van marine-uitrusting, succesvol blijken te zijn. Aangezien sommige van de betrokken werven ook in de commerciële scheepsbouw actief zijn, kan een sterke entiteit ontstaan die alle grote scheepsbouwactiviteiten in zich verenigt.

Er bestaat een grote diversiteit aan werven en producten in Europa, met name wanneer ook rekening wordt gehouden met de situatie in de toekomstige EU-lidstaten. De totale werkgelegenheid in de koopvaardijscheepsbouw in deze landen is ongeveer 20% hoger dan in de 15 EU-lidstaten tezamen, terwijl de productie slechts iets meer dan 25% van het cijfer in de 15 EU-lidstaten bedraagt. Terwijl de arbeidskosten in de nieuwe lidstaten nog steeds aanzienlijk lager liggen, richten deze landen zich op een ander productaanbod. De uiteenlopende concurrentievoordelen zetten al aan tot uitgebreide samenwerking tussen werven in de huidige en toekomstige EU-lidstaten. Dit neemt echter niet weg dat het door de uitbreiding van de EU noodzakelijker wordt om de gehele bedrijfstak in Europa te

consolideren. Uit eerdere ervaringen met fundamentele herstructureringen, zoals in Oost-Duitsland, blijkt dat de beleidsmaatregelen in dit opzicht nog niet optimaal zijn. Bij de herstructurering van de bedrijfstak moet meer nadruk worden gelegd op commerciële investeerders die aanvullende knowhow en een betere toegang tot de markt bieden. Indien sluiting van werven onvermijdelijk is geworden, moet dit worden gedaan en gesteund met het oog op het creëren van nieuwe investeringen.

Het toekomstige beleid voor de sector moet onbevooroordeeld en met een duidelijk beeld van de gevolgen worden herzien. Twee uitersten - die beide onwenselijk zijn - illustreren de mogelijke valkuilen. Door het gebrek aan specifieke maatregelen en beleidslijnen voor de scheepsbouw kan de koopvaardijscheepsbouw in Europa in minder dan tien jaar verdwenen zijn, wat de constructie van een Europese defensie-identiteit ernstig kan belemmeren. Anderzijds leidt protectionisme, zoals onder meer uit het Amerikaanse voorbeeld blijkt, onvermijdelijk tot een onomkeerbaar verlies aan concurrentievermogen in de commerciële scheepsbouw en ontzettend hoge aanbestedingskosten voor marineschepen.

9.2. Aanbevelingen van de adviesgroep voor LeaderSHIP 2015

– Niets doen is geen optie, protectionisme evenmin: de EU van de 25 moet haar beleidsbenadering van de sector verder ontwikkelen overeenkomstig haar beginselen inzake industriebeleid.

– Het consolideringsproces tussen Europese producenten moet worden vereenvoudigd: het schrappen van minder efficiënte productiecapaciteit moet worden aangemoedigd, waardoor middelen vrijkomen voor nieuwe investeringen.

– De huidige EU-regels betreffende steun bij sluiting moeten worden onderzocht met het oog op een proactievere benadering, die is gebaseerd op het concept van 'consolideringssteun'.

9.3. Standpunt van de Commissie

De Commissie is van mening dat verdere consolidering, met inachtneming van de mededingingsregels, voordelen kan opleveren voor alle aspecten van de commerciële scheepsbouw, de marinescheepsbouw en de scheepsreparatie. Dit valt echter in de eerste plaats onder de verantwoordelijkheid van de industrie en wat defensie betreft, spelen ook de lidstaten een sleutelrol. De Commissie is bereid haar kennis en ervaring te delen om het proces te vergemakkelijken.

10. CONCLUSIES

De Commissie erkent de inspanningen die in het kader van het LeaderSHIP 2015-initiatief zijn geleverd en onderschrijft de benadering om het concurrentievermogen van de sector te verbeteren door een intensieve dialoog tussen de belanghebbenden. Zij nodigt de andere Europese instellingen uit de kwesties die aan bod zijn gekomen, aandachtig te onderzoeken, overeenkomstig hun belofte de verwerkende industrieën in Europa te steunen en samen met de Commissie specifieke sectorgebonden antwoorden te ontwikkelen om het industriële concurrentievermogen op te drijven, en acties te ondernemen op gebieden die onder hun bevoegdheid vallen. De Commissie wenst meer bepaald de volgende aspecten te benadrukken:

- De lidstaten moeten de belangrijke strategische dimensie van de scheepsbouw en de scheepsreparatie voor Europa erkennen, op het gebied van defensiebehoeften, de handel in grondstoffen en verwerkte producten voor in- en uitvoer, werkgelegenheid en behoud van knowhow. Bijzondere aandacht moet worden besteed aan de belangrijke rol van de scheepsuitrustingsindustrie in de productie van koopvaardij- en marineschepen.

- De WTO-regels, met name die inzake subsidies en compenserende maatregelen, moeten worden gebruikt om gelijke spelregels tot stand te brengen.

- Er moeten zo snel mogelijk en uiterlijk in 2005 afdwingbare regels komen door middel van een nieuwe internationale scheepsbouwovereenkomst en de bestaande OESO-regels inzake exportkredieten moeten duidelijk worden geïnterpreteerd. Bij een dergelijke overeenkomst moet ook de Volksrepubliek China betrokken zijn. De lidstaten worden opgeroepen om de doelstellingen die de Gemeenschap tijdens de huidige OESO-onderhandelingen nastreeft, te blijven steunen.

- Wat de investeringen in innovatie betreft, zullen de regels voor staatssteun verder worden aangepast aan de specifieke omstandigheden van de Europese scheepsbouwindustrie. De lidstaten worden opgeroepen hun steunmaatregelen op de nieuwe regels af te stemmen.

- Er moet worden nagegaan of een Europese instantie zoals de Europese Investeringsbank een hoofdrol kan spelen in de financiering voor scheepsbouwprojecten voor en na de oplevering. Aangezien de financiering vóór de oplevering de meeste problemen blijkt op te leveren, moet aan deze kwestie prioriteit worden gegeven. De Commissie is bereid om in samenwerking met belanghebbenden na te gaan of en hoe de herverzekering van valutarisico's op Europees niveau kan worden geregeld.

- Samen met de Europese instellingen en de lidstaten moet de Europese scheepsbouwindustrie een belangrijke rol spelen in de verbetering van de veiligheid op zee en de milieubescherming door de desbetreffende instanties technische knowhow te verschaffen, door kwalitatief hoogstaande producten te ontwikkelen die de huidige minimumnormen overstijgen en door goede praktijkvoorbeelden vast te stellen, met name op het gebied van scheepsreparatie. Dat laatste kan de vorm hebben van een wereldwijd kwaliteitsbeoordelingssysteem voor scheepswerven.

- De korte vaart en de integratie van meerdere vervoerswijzen, die nieuwe of speciaal aangepaste schepen en transportconcepten vereisen, kunnen voor de EU-scheepswerven bijkomende marktopportuniteiten opleveren. De EU-beleidsmakers in de Raad en het Parlement wordt gevraagd de Commissie te steunen bij haar inspanningen om deze verschuiving te vergemakkelijken.

- De lidstaten en hun marines moeten overeenstemming bereiken over een minimumpakket met gemeenschappelijke operationele eisen en over een harmonisatie van aanbestedingsprocedures, overeenkomstig de mededeling van de Commissie van maart 2003: "Europese defensie - industriële en marktvraagstukken". Deze minimumeisen moeten worden gebaseerd op de Petersberg-taken en de hoofddoelen van Helsinki. De samenwerking tussen werven moet worden georganiseerd rond een beperkt aantal grote projecten, waarbij gebundelde O&O-

middelen en één Europese markt voor defensiematerieel worden gebruikt met inachtneming van de communautaire mededingingsregels.

- De exportregels (en de toepassing en interpretatie ervan) voor marineschepen en componenten ervan moeten tussen de lidstaten worden geharmoniseerd.

- De totstandbrenging van een gemeenschappelijke markt voor defensiematerieel, inclusief de instelling van een gezamenlijk aanbestedingsbureau, zal de industriële consolidering op lange termijn stimuleren; conform de benadering in haar mededeling zal de Commissie relevante acties om dit doel te bereiken, ten volle steunen.

- De omvang van de problemen met de inbreuken op intellectuele-eigendomsrechten in de scheepsbouwsector zal nader worden onderzocht. Op basis van de resultaten moeten nieuwe manieren worden overwogen om intellectuele-eigendomsrechten te beschermen. De eerste ideeën hebben betrekking op de oprichting van een uitgebreide kennisdatabank, waarvan de haalbaarheid moet worden bestudeerd, en een herziening van de toepasselijke octrooiwetgeving, die verouderd en ongeschikt blijkt te zijn.

- Wat vaardigheden en opleiding betreft, vereisen vier kwesties onmiddellijke aandacht: managers opleiden om hen ondernemingen te leren leiden op basis van projectgebonden rollen; uitwisselingen van specialisten bevorderen om de overdracht van kennis, de verspreiding van goede praktijken en de erkenning van kwalificaties in de gehele EU te vergemakkelijken; steun geven aan de ontwikkeling van vaardigheden, met name het vermogen van werknemers en ondernemingen om met verandering om te gaan, en de toepassing van strategieën voor levenslang leren; en een communicatiebeleid uitstippelen om ervaren hand- en hoofdarbeiders aan te trekken. Voorgesteld wordt in al deze gebieden gerichte activiteiten te ontwikkelen, idealiter via de sociale dialoog die voor de sector is opgezet. De acties moeten op regionaal en communautair niveau plaatsvinden.

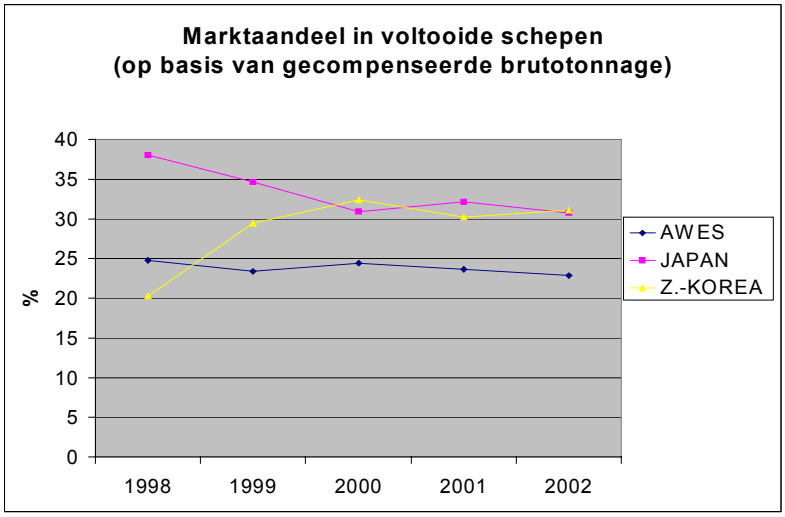
- De sector moet met een positief beleid worden benaderd, dat in het verlengde ligt van de doelstellingen om het industriële concurrentievermogen te garanderen. Een consolideringsproces tussen Europese producenten, met inachtneming van de communautaire mededingingsregels, zou het industriële concurrentievermogen verbeteren: het schrappen van minder efficiënte productiecapaciteit zou worden aangemoedigd, waardoor middelen voor nieuwe investeringen zouden vrijkomen. Ook meer samenwerking tussen zeeverdediging en scheepsbouw in Europa, gebaseerd op een aantal toonaangevende bedrijven op het gebied van commerciële en marinescheepsbouw en scheepsreparatie, kan het concurrentievermogen helpen verbeteren.

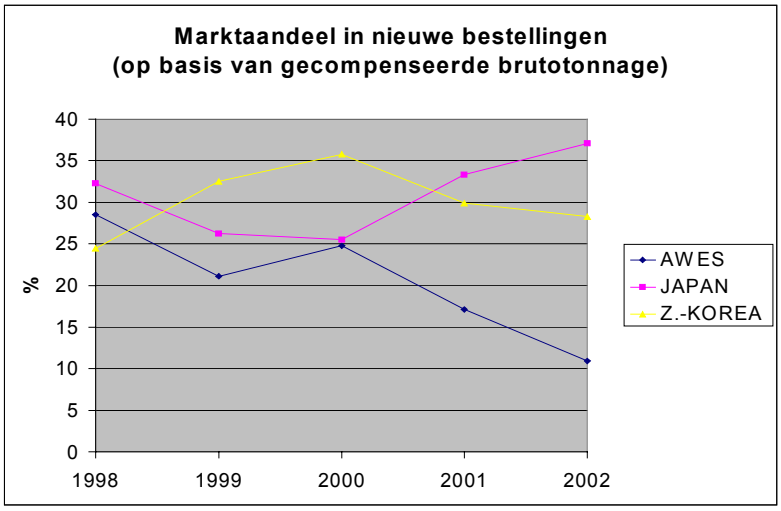
BIJLAGE

De Europese scheepsbouw en scheepsreparatie - Belangrijkste gegevens

De informatie in deze bijlage is gebaseerd op de gegevens van het AWES-jaarverslag voor 2002. AWES is de associatie van West-Europese scheepsbouwers en -reparateurs met leden in Noorwegen, Finland, Polen, Duitsland, Nederland, Denemarken, Groot-Brittannië, Frankrijk, Spanje, Portugal, Italië, Kroatië, Griekenland en Roemenië. Alle gegevens komen van AWES en hebben uitsluitend betrekking op scheepsbouw- en scheepsreparatieactiviteiten. Deze bijlage bevat geen cijfers voor de scheepsuitrustingsindustrie.

1. Marktaandelen





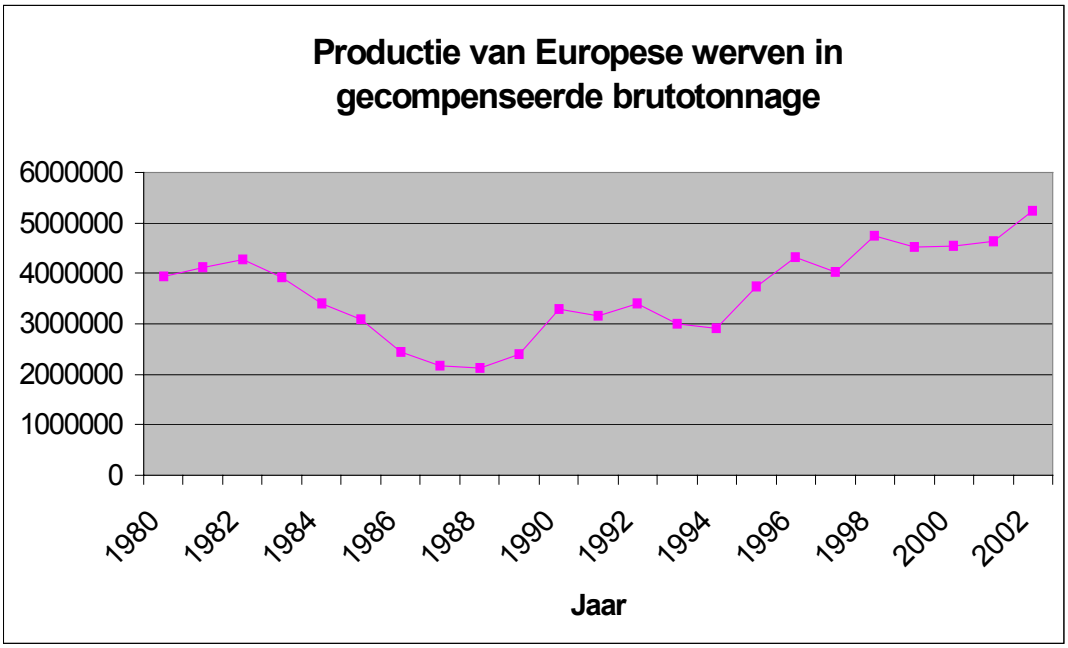
Wat het aantal voltooide schepen betreft, d.w.z. de in de desbetreffende periode opgeleverde tonnage, hebben de Europese producenten hun aandeel kunnen handhaven tot 2002. Korea heeft zijn productie verhoogd, maar dat ging ten koste van Japan. De schepen die in 2002 werden voltooid, zijn bestellingen van twee à drie jaar geleden; belangrijk is ook dat het aantal bestellingen bij de Europese werven eind 2000 toenam door de afschaffing van de productiesteun. Wat het aantal nieuwe bestellingen betreft, veranderde de situatie na eind 2000: in Europa nam het aantal bestellingen af, terwijl Japan zich dankzij sterke binnenlandse vraag kon herstellen. Uit de combinatie van de grafieken blijkt dat de Europese producenten minder sterk van de stijging van het aantal bestellingen sinds 2000 hebben geprofiteerd dan hun grootste concurrenten, maar dat ze nog bezig zijn met de afwerking van vroegere bestellingen. Er zijn talrijke redenen waarom ze er niet in geslaagd zijn een

groot deel van de nieuwe bestellingen binnen te halen: de daling van het aantal bestellingen voor cruiseschepen (een belangrijke pijler van de Europese productie) na de gebeurtenissen van 11 september 2001, het agressieve prijsbeleid van de Koreaanse werven, met name wat tankers voor vloeibaar aardgas betreft (een andere pijler van de Europese werven), de opkomst van China als sterke scheepsbouwnatie, de sterke binnenlandse vraag in Japan (dat traditioneel ontoegankelijk is voor niet-Japanse producenten) en de schommeling van het aantal bestellingen voor olietankers (een erg eenvoudig scheepstype waarvan de productie voor de Europese werven niet langer relevant is), na de recentste Europese wetgeving inzake veiligheid op zee.

2. Werkgelegenheid en productie

AANTAL WERKNEMERS IN DE EUROPESE SCHEEPSBOUW EN SCHEEPSREPARATIE

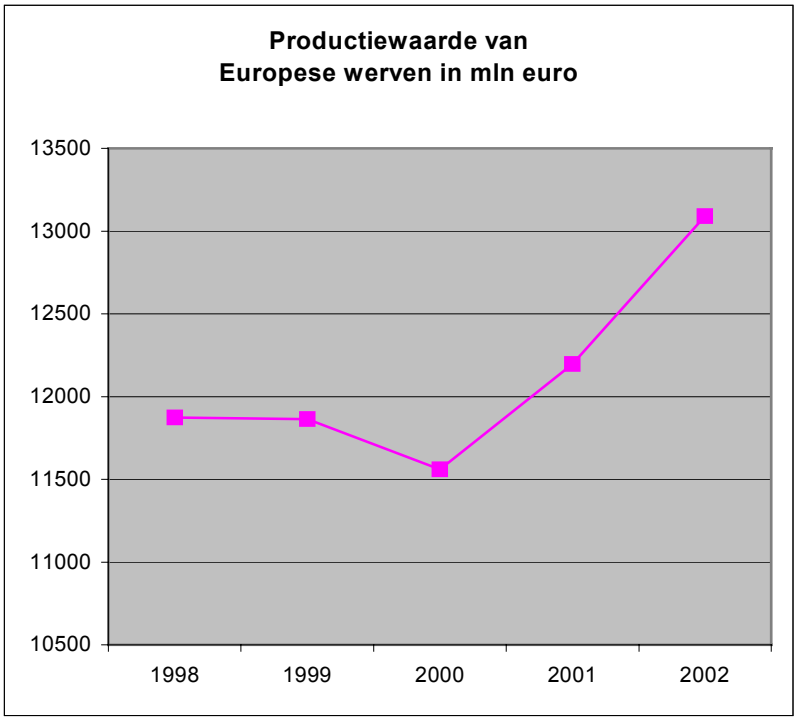
	1975		2002		Daling in %	
Land	**Totaal**	**Nieuwbouw**	**Totaal**	**Nieuwbouw**	**Totaal**	**Nieuwbouw**
BELGIË	10245	6586	0	0	100%	100%
KROATIË			10957	8464		
DENEMARKEN	18900	15300	3360	2820	82%	82%
FINLAND	18000	17000	6150	6000	66%	65%
FRANKRIJK	40354	24938	6800	5200	83%	79%
DUITSLAND	105988	71598	23300	16800	78%	77%
GRIEKENLAND	10159	2316	3000	750	70%	68%
IERLAND	1633	1427	0	0	100%	100%
ITALIË	36260	21460	13438	9606	63%	55%
NEDERLAND	39850	20850	9000	3800	77%	82%
NOORWEGEN	29000	16500	5266	3707	82%	78%
POLEN			20132	15073		
PORTUGAL	17100	7000	2350	1284	86%	82%
ROEMENIË	47000	27800	20400	19100	57%	31%
SPANJE			7876	6234		
ZWEDEN	31500	25000			100%	100%
VERENIGD KONINKRIJK	55999	48272	7000	2500	87%	95%
TOTAAL	**461988**	**306047**	**139029**	**101338**	**70%**	**67%**

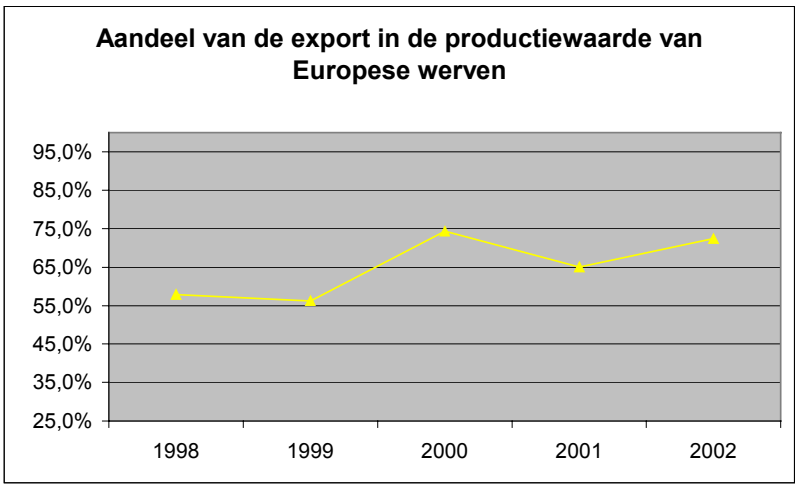


Uit de beschikbare gegevens blijkt dat de werkgelegenheid in de Europese scheepsbouw sinds 1975 met bijna 70% is afgenomen; enkele landen zijn zelfs voorgoed met scheepsbouw gestopt. Tegelijkertijd is de productie erg hoog gebleven en werd er zelfs nog een stijging opgetekend sinds 2001, toen de cruiseschepen die voor 11 september 2001 waren besteld, klaar waren voor oplevering. Deze spectaculaire productiviteitsstijging is toe te schrijven aan nieuwe en verbeterde productiemethodes, de sluiting van vele minder efficiënte werven en een belangrijke verschuiving in

het soort producten, van standaardscheepstypes zoals tankers en bulkschepen naar geavanceerde producten zoals cruiseschepen. Conclusies trekken over het concurrentievermogen van de industrie is zoals bekend erg moeilijk door het cyclische karakter van de sector, de wisselwerking met de bijzonder veranderlijke sector van het scheepsvervoer, de technologische ontwikkelingen op het gebied van nieuwe scheepstypes en de enorm toegenomen omvang van de schepen, de wijdverbreide verstoringen van de handel en de aard van de scheepsbouw met lange termijnen tussen bestelling en oplevering en een enorme verscheidenheid aan producten, waardoor het moeilijk is concurrenten rechtstreeks met elkaar te vergelijken.

3. Productiewaarde en exportaandeel





Overeenkomstig de informatie in punt 2 toont de bovenste grafiek de ontwikkeling van de productiewaarde voor de Europese scheepswerven sinds 1998. Vooral de voltooiing van een groot aantal cruiseschepen heeft bijgedragen tot de stijging van de productiewaarde sinds 2000, wat ook weerspiegeld wordt in het aandeel van de export (d.w.z. bestellingen voor buitenlandse klanten), die bijna 75% van de totale productiewaarde vertegenwoordigt.