



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 15.11.2000
COM(2000) 730 definitief

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

.

.

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

INHOUDSOPGAVE

1.	Inleiding	5
2.	Algemene marktanalyse	6
2.1.	Marktaandelen.....	6
2.2.	Prijsevoluties	8
2.3.	Het marktsegment containerschepen.....	11
3.	Nadere monitoring en analyse van de markt.....	14
3.1.	Nieuwe gegevens aangaande eerder verricht onderzoek.....	14
3.2.	Nieuw onderzoek.....	16
3.3.	Gevolgen voor de werven in de EU	18
4.	Follow-up van de conclusies van de Raad van 9 november 1999.....	20
en 18 mei 2000		
5.	Huidige en toekomstige steunmaatregelen voor scheepswerven in de EU23	
5.1.	Historische achtergrond van de bedrijfssteun	23
5.2.	Bedrag van de door de lidstaten verleende steun	25
6.	Conclusies en aanbevolen maatregelen.....	28
7.	Lijst van tabellen en grafieken	30
8.	Referenties	31

SAMENVATTING

Volgens Verordening nr. 1540/98 van de Raad betreffende steunverlening aan de scheepsbouw moet de Commissie een verslag over de marktsituatie van de mondiale scheepsbouw opstellen. Het eerste verslag (COM(1999) 474 def.) werd op 9 november 1999 aan de Raad voorgelegd. Het tweede verslag (COM(2000) 263 def.) werd op 18 mei 2000 aan de Raad voorgelegd. In beide gevallen heeft de Raad de Commissie verzocht bepaalde maatregelen te treffen om de situatie aan te pakken. In dit derde verslag worden de laatste ontwikkelingen in de mondiale scheepsbouwsector geanalyseerd en de resultaten van de maatregelen, die op verzoek van de Raad werden genomen, beoordeeld.

De mondiale scheepsbouwsector heeft nog steeds met ernstige moeilijkheden te kampen. Het aanbod overtreft nog altijd de vraag en er zijn nauwelijks aanwijzingen dat in deze situatie enige verbetering zal komen. Hoewel de gunstige omstandigheden op de markt van het nattebulkvervoer (aardolie en olieproducten) en de ontwikkeling van innoverende scheepsconcepten (zeer grote containerschepen) in de eerste acht maanden van dit jaar tot een stijging van het aantal bestellingen hebben geleid, hebben de scheepsprijzen zich nog niet hersteld van de enorme daling van 1997. In vergelijking met het laagste prijsniveau van eind 1999 is er wel enige verbetering merkbaar. De prijzen van tankers zijn het afgelopen jaar licht gestegen met 5 à 10%, maar die van de andere scheepstypes zijn blijven dalen (op enkele kleine uitzonderingen na). De huidige prijsdaling is te wijten aan de lage prijzen van Koreaanse werven.

Zuid-Korea is momenteel de grootste scheepsbouwer ter wereld. In gbt (gewogen bruto tonnen) ging in de eerste acht maanden van 2000 meer dan 40% van alle nieuwe bestellingen naar de werven van dit land (Japan: 25%, EU + Noorwegen: 16%, rest van de wereld: 19%). In dezelfde periode haalden de Koreaanse werven zelfs 60% van alle nieuwe bestellingen in het belangrijke segment van de containerschepen binnen (Japan: 4%, EU + Noorwegen: 8%, rest van de wereld: 25%). 82% van de zeer grote containerschepen ("Post-Panamax"), die de vaste vaart beginnen te domineren, werd in de Koreaanse scheepswerven gebouwd (Japan: 4%, EU + Noorwegen: 0%, rest van de wereld: 14%). De EU-werven domineren wel nog steeds de markt van de hoogwaardige cruiseschepen.

In de bijgewerkte gedetailleerde kostenonderzoeken voor scheepsbouwbestellingen, die reeds in de vorige verslagen werden vermeld, wordt nu ook rekening gehouden met de inflatie en met nieuwe informatie over de financiële toestand van de Koreaanse werven. Hieruit blijkt dat de verliezen van de Koreaanse werven 4 tot 39% van de eigenlijke bouwkosten bedragen (waarbij de 4% betrekking heeft op een werf die zijn schulden sterk heeft teruggedrongen via afschrijvingen). Het gemiddelde verlies voor alle onderzochte bestellingen wordt op ongeveer 20% geschat. Sinds het laatste verslag van de Commissie werden nog zeven bestellingen onderzocht, hoofdzakelijk met betrekking tot scheepstypes die traditioneel door EU-werven werden gebouwd. Uit deze onderzoeken blijkt dat de Koreaanse werven (op enkele uitzonderingen na) nog steeds onder de kostprijs werken. De Koreaanse werven richten zich op bijna alle marktsegmenten, wat inhoudt dat voor EU-werven alleen kleine binnenlandse orders en zeer gespecialiseerde tonnage overblijven. Daarom worden in dit derde verslag van de Europese Commissie over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector de bevindingen van het eerste en tweede verslag bevestigd.

Alle maatregelen om dit probleem op te lossen (waar de Raad van de Europese Unie tijdens zijn vergaderingen van 9 november 1999 en 18 mei 2000 om heeft verzocht) worden momenteel toegepast (zie hoofdstuk 4). De Commissie heeft zich met name 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 overlegondes hebben de Europese Commissie en de Koreaanse regering een overeenkomst bereikt in de vorm van het op 22 juni 2000 goedgekeurde "Verslag betreffende de mondiale scheepsbouwmarkt". Na de ondertekening van deze overeenkomst werden verdere besprekingen gevoerd over de toepassing van de in de overeenkomst vervatte maatregelen. Aangezien er geen overeenstemming kon worden bereikt, zijn deze bilaterale besprekingen met Korea zonder resultaat stopgezet.

Het bewijsmateriaal dat de Europese Commissie in het kader van de monitoring van de scheepsbouwmarkt heeft verzameld, verschaft de EU-scheepsbouwsector voldoende gegevens om een klacht in te dienen wegens schending van Verordening (EG) nr. 3286/94 (de verordening inzake handelsbelemmeringen). Op 24 oktober 2000 heeft de sector een dergelijke klacht bij de Commissie ingediend. De Commissie zal haar monitoringactiviteiten blijven voortzetten.

Aangezien de Commissie van oordeel is dat er, wat de industriële herstructurering in Korea betreft, een bepaalde rol is weggelegd voor het IMF, werd contact opgenomen met het IMF om te wijzen op de mogelijke gevolgen van het niet-marktgeoriënteerde gedrag van de Koreaanse scheepswerven. Het IMF heeft deze zaak bestudeerd en is tot de conclusie gekomen dat het niet bevoegd is voor sectorale aspecten. De Commissie houdt het IMF op de hoogte van de ontwikkelingen teneinde te garanderen dat de gecumuleerde verliezen van de Koreaanse scheepswerven direct noch indirect door de Koreaanse regering worden gedekt en dat de marktprincipes volledig worden toegepast.

De Commissie heeft ook een onderzoek gevoerd naar in de Verordening 1540/98 van de Raad vastgestelde steunmaatregelen voor EU-werven en is tot de conclusie gekomen dat de toekenning van bedrijfssteun het Koreaanse probleem niet heeft kunnen oplossen.

Gezien het voorgaande worden de volgende maatregelen voorgesteld:

- de Commissie moet haar monitoring van de marktsituatie voortzetten;
- de Commissie moet zo snel mogelijk de klacht van de scheepsbouwsector wegens schending van de verordening inzake handelsbelemmeringen onderzoeken; indien ze deze klacht aanvaardt, moet ze nauwgezet nagaan of het mogelijk is een actie te ondernemen in het kader van de WTO-overeenkomst;
- de Commissie moet openstaan voor eventuele Koreaanse voorstellen die tegemoet komen aan de bezorgdheden van de EU;
- de Commissie en de lidstaten moeten inspanningen leveren om gelijke internationale voorwaarden te creëren voor de scheepsbouwsector in de OESO-landen;
- de Commissie en de lidstaten moeten het IMF ertoe blijven aanzetten de herstructurering van de Zuid-Koreaanse scheepswerven nauwgezet te volgen en te beoordelen;
- de Commissie moet nauw met de sector samenwerken op het gebied van concurrentievraagstukken;
- de Commissie zal, onverminderd bovengenoemde maatregelen, zo snel mogelijk nagaan over welke mogelijkheden zij beschikt om, overeenkomstig artikel 12 van Verordening 1540/98, verdere oplossingen voor dit probleem voor te stellen.

1. INLEIDING

Dit verslag van de Europese Commissie over de marktsituatie in de mondiale scheepsbouwsector is het derde in een reeks. Het vormt een vervolg op en is een uitbreiding van het eerste en tweede verslag, die respectievelijk op 9 november 1999 als COM(1999) 474 def. en op 18 mei 2000 als COM(2000) 263 def. aan de Raad van de Europese Unie zijn voorgelegd. In dit verslag heeft scheepsbouw alleen betrekking op de productie van koopvaardischepen; marineschepen, offshore-installaties of kleine schepen vallen buiten het bestek van dit verslag.

Het derde verslag ligt in de lijn van de benadering en de bevindingen van de eerste twee verslagen. Daarom worden sommige onderdelen van de vorige verslagen 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 studieactiviteiten, de analyse van de financiële sector in Zuid-Korea, bijzonderheden aangaande bepaalde onderzochte werven en de beschrijving van de toegepaste methodes. Waar nodig werd de informatie uit de eerste twee verslagen echter bijgewerkt en werden essentiële elementen herhaald. Daarbij gaat het met name om het gedetailleerde kostenonderzoek voor aan Aziatische werven gegunde scheepsbouwbestellingen, waarbij het onderliggende kostenmodel telkens wanneer nieuwe of betere informatie wordt verkregen, opnieuw wordt toegepast.

In dit derde verslag van de Commissie is de informatie over marktaandelen en prijsevoluties bijgewerkt. Sinds het vorige verslag werden bovendien nieuwe onderzoeken naar de kostprijs van in Zuid-Korea geplaatste bestellingen uitgevoerd; de resultaten van deze onderzoeken worden in dit verslag gepresenteerd. In dit verslag worden ook de resultaten van de verscheidene, door de Raad gevraagde acties beoordeeld.

2. ALGEMENE MARKTANALYSE

Met betrekking tot de analyse van de bestaande kloof tussen vraag en aanbod van scheepsbouwcapaciteit zijn sinds het de eerste twee verslagen 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 deze 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.

Het valt nog te bezien op welke termijn de aangekondigde nieuwe EU-wetgeving en IMO-regels betreffende tankers een invloed zullen hebben op de vraag en of de stijging van de vraag ten goede zal komen aan de EU-werven.

De totale nieuwbouwcapaciteit wereldwijd bedraagt momenteel bijna 21 miljoen gbt (gewogen bruto tonnen, een scheepsmeting waarbij rekening gehouden wordt met de grootte van het schip en de voor een scheepstype specifieke bouwwijze; bron: OESO en AWES); verwacht wordt dat deze capaciteit zal toenemen tot ongeveer 24 miljoen gbt in 2005. De productie van geheel nieuwe schepen bedroeg 17,5 miljoen gbt in 1999 tegen 18,0 miljoen in 1998 en 17,1 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 dus niet te verwachten.

2.1. Marktaandelen

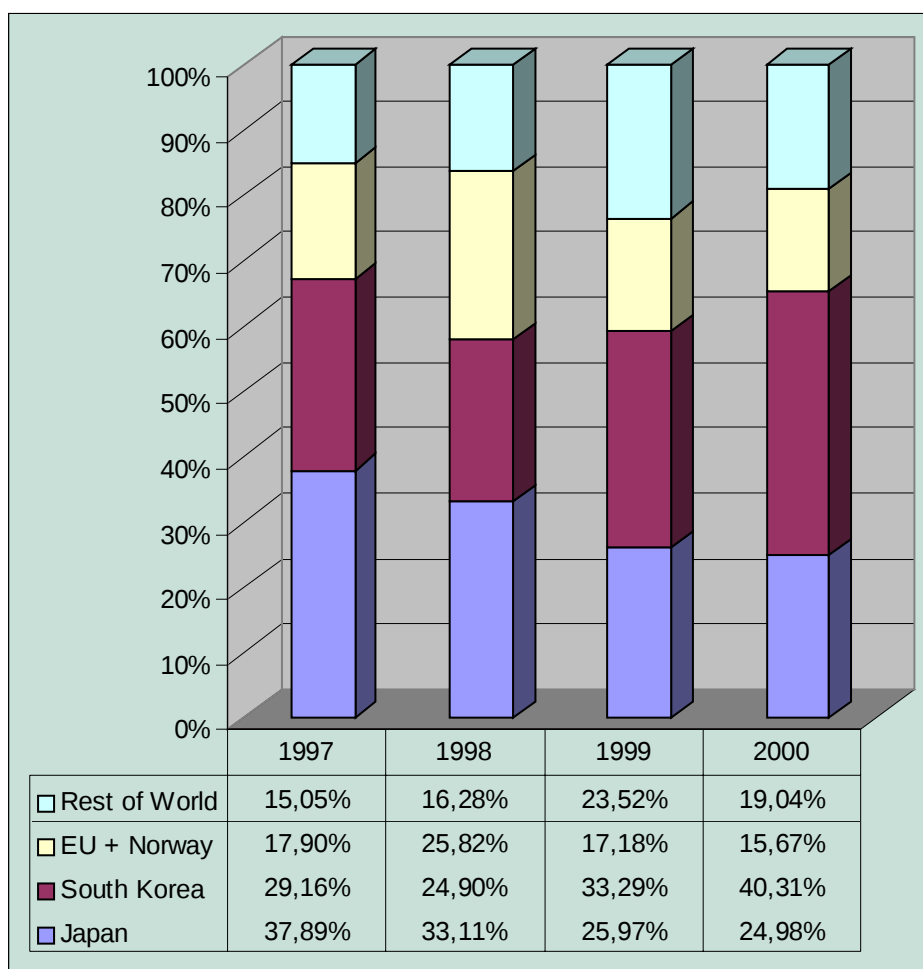
Verschuivingen in marktaandelen kunnen het best worden geanalyseerd aan de hand van cijfers over nieuwe bestellingen, die de werkelijke situatie op de markt weerspiegelen. De cijfers betreffende orderportefeuilles en voltooide schepen zijn nuttig om ontwikkelingen op langere termijn te analyseren; deze cijfers zijn echter gebaseerd op bestellingen die in het verleden werden geplaatst. Men mag echter niet uit het oog verliezen dat in de scheepsbouw leveringstermijnen tot drie jaar mogelijk zijn. Met name de cijfers over voltooide schepen kunnen misleidend zijn, want deze leveringen hebben betrekking op bestellingen die geplaatst zijn in 1998, toen de Koreaanse scheepswerven het moeilijk hadden omdat de binnenlandse financiële instellingen geen financiering verstrekten voor scheepsbouw. De Commissie heeft in haar tweede verslag de orderportefeuilles en voltooide schepen voor de periode 1997 tot 1999 geanalyseerd; aangezien de cijfers voor het volledige jaar 2000 nog niet beschikbaar zijn, werd deze analyse in dit verslag nog niet bijgewerkt.

In scheepsbouwstatistieken wordt vaak verwezen naar brutotonnage of productiewaarde. Beide cijfers geven een enigszins vertekend beeld, zij het in tegengestelde richting. Brutotonnage is een maat van het fysieke volume van de scheepsbouw, zodat regio's die gericht zijn op de productie van tankers en bulkschepen een grotere brutotonnage hebben; als de scheepsbouw wordt gemeten in productiewaarde hield de balans over in het voordeel van de regio's die gespecialiseerde schepen als cruiseschepen, veerboten en speciale tonnageschepen produceren. Om

deze afwijkingen te voorkomen werd in dit verslag gebruik gemaakt van gbt als de maat die de scheepsbouw het best weergeeft.

Onderstaande grafiek bevat informatie over de ontwikkeling van de nieuwe bestellingen sinds 1997, op basis van gbt en per belangrijke scheepsbouwregio. Na de grafiek volgt een korte analyse.

Fig. 1 - Marktaandelen in nieuwe bestellingen in % en op basis van gbt, 1997-2000 ()*



Bron: Lloyd's Register of Shipping

(*) De cijfers voor 2000 hebben betrekking op de eerste acht maanden.

Uit de grafiek blijkt dat het Koreaanse marktaandeel inzake nieuwe bestellingen sinds de economische crisis in Azië in 1997 sterk is gestegen. 1998 was een uitzonderlijk jaar omdat de Koreaanse werven moeilijk konden meedingen naar bestellingen wegens het gebrek aan scheepsbouwfinanciering door binnenlandse financiële instellingen. In de eerste zes maanden van 2000 werd wereldwijd in totaal voor 10 895 762 gbt aan bestellingen geplaatst, op maandbasis bijna dubbel zoveel als in 1999. Uitgedrukt in gbt werd 74% van deze "extra" bestellingen in Korea geplaatst. Ten gevolge hiervan zijn de Koreaanse orderboeken vol (gedeeltelijk tot in 2004), waardoor de werven hogere prijzen kunnen vragen (zodat speculatieve bestellingen kunnen worden voorkomen). De vraag lijkt zich nu gedeeltelijk te stabiliseren. In vergelijking met

1999 is het mondiale marktaandeel van Korea in de eerste acht maanden van 2000 gestegen van ongeveer 33% tot ongeveer 40%. Het aandeel van Japan bedraagt 24%, dat van de EU 16%. Deze stijging van het Koreaanse marktaandeel ging vooral ten koste van Japan, maar ook de EU moest terrein prijsgeven. De EU-werven bouwen bijna geen goedkope standaardtankers en bulkschepen meer en ook in het segment van de containerschepen hebben ze een groot gedeelte van hun marktaandeel verloren. Ze zijn steeds meer afhankelijk van passagiersschepen en gespecialiseerde tonnage.

De algemene toestand van de EU-scheepsbouwindustrie is stabiel gebleven dankzij de sterke stijging van de productie van cruiseschepen, die een relatief hoge gbt hebben. Momenteel zijn er echter slechts tien EU-werven die actief zijn in dit marktsegment en wegens technische en commerciële beperkingen zijn er weinig werven die gemakkelijk op de constructie van cruiseschepen kunnen overschakelen. Bovendien proberen ook de Koreaanse en Japanse werven om bestellingen voor cruiseschepen binnen te halen (Japan heeft al twee bestellingen voor grote cruiseschepen gekregen). Recentelijk werden ook bestellingen voor passagiersveerboten in Korea geplaatst, wat aantoont dat de Koreaanse werven de vakkennis voor het bouwen van grote passagiersschepen aan het verwerven zijn en dat de stap van gespecialiseerde veerboten naar cruiseschepen op middellange termijn mogelijk wordt. Bovenstaande analyse lijkt erop te wijzen dat de EU-werven nog steeds in relatief stabiele omstandigheden werken, met behoorlijk gevulde orderboeken; in specifieke lidstaten en voor specifieke werven kan de toestand er echter helemaal anders uitzien, afhankelijk van hun productenportefeuille. Het meest bedreigd worden kleine en middelgrote werven, die zich vooral richten op de productie van koopvaardijvrachtschepen, zoals containerschepen, productentankers of gastankers. Kenmerkend voor deze werven is dat ze dit verlies aan marktaandeel niet kunnen 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. Recente ontwikkelingen geven aan dat grotere scheepswerven met dezelfde problemen te kampen hebben, met name wanneer ze bepaalde strategische bestellingen mislopen en andere marktsegmenten door de Koreaanse concurrentie ontoegankelijk zijn geworden.

2.2. Prijsevoluties

In deze sector wordt slechts zelden een consequent overzicht van alle nieuwbouwprijzen opgesteld. Dit is te wijten aan de aard van scheepsbouwcontracten, die moeten worden beschouwd als grote, eenmalige bouwopdrachten, waarvan de kosten en de prijs worden bepaald door diverse parameters, zoals de specificaties van het schip, de leveringstermijn, het aantal schepen (als er meer dan een moet worden gebouwd), de financieringsvoorwaarden enz. De prijzen hebben daarom vaak betrekking op bepaalde standaard scheepstypes, zoals in onderstaande tabel. Deze informatie is hoofdzakelijk gebaseerd op de gegevens van scheepsmakelaars, die niet altijd zicht hebben op de volledige markt en die er misschien belang bij hebben positieve (of negatieve) marktsignalen te verspreiden; er moet dus omzichtig worden omgesprongen met dergelijke prijsinformatie. Tijdens de onderhandelingen met de Commissie in het kader van het "Verslag betreffende de mondiale scheepsbouwmarkt" heeft de Koreaanse regering haar beoordeling van de toestand van de mondiale scheepsbouwsector op deze cijfers gebaseerd. Zoals hieronder vermeld, geven deze cijfers echter een onvolledig beeld van de toestand.

Tabel 1 - Prijsolutie voor nieuwe schepen (prijzen op het einde van het jaar, in miljoen USD)

	1997	1998	1999	08/2000
Panamax containerschip	53,0	42,0	38,0	41,0
Containerschip met plaats voor 1 100 containers van 20 voet	20,0	18,0	17,5	18,0
Supertanker	83,0	72,5	69,0	75,5
Suezmaxtanker	52,0	44,0	42,5	51,0
Capesize bulkcarrier	40,5	33,0	35,0	39,0
Panamax bulkcarrier	27,0	20,0	22,0	23,0
Schip voor het vervoer van vloeibaar aardgas	230,0	190,0	165,0	175,0
Tussendecksvrachtschip met een maximum doodgewicht van 15 000 ton	16,5	14,0	13,0	13,8

Bron: Clarkson World Shipyard Monitor

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

	1997/1998	1998/1999	1999/2000	1997/2000
Panamax containerschip	-20,75%	-9,52%	7,89%	-22,64%
Containerschip met plaats voor 1 100 containers van 20 voet	-10,00%	-2,78%	2,86%	-10,00%
Supertanker	-12,65%	-4,83%	9,42%	-9,04%
Suezmaxtanker	-15,38%	-3,41%	20,00%	-1,92%
Capesize bulkcarrier	-18,52%	6,06%	11,43%	-3,70%
Panamax bulkcarrier	-25,93%	10,00%	4,55%	-14,81%
Schip voor het vervoer van vloeibaar aardgas	-17,39%	-13,16%	6,06%	-23,91%
Tussendecksvrachtschip met een maximum doodgewicht van 15 000 ton	-15,15%	-7,14%	6,15%	-16,36%

Wanneer we kijken naar de gemiddelde prijzen van deze belangrijke scheepstypen in de periode 1997 - 2000, is het duidelijk dat de toegenomen vraag van 1998 tot 1999 en het relatief hoge aantal bestellingen in het begin van 2000 slechts een beperkte positieve invloed hebben gehad op de prijzen. Gemiddeld liggen de prijzen van nieuwe schepen nog steeds ongeveer 13% onder het niveau van 1997; ze bereiken pas nu weer het niveau van 1998. De prijzen van olietankers en bepaalde types bulkcarriers zijn wel sterk gestegen. Deze prijsstijging werd veroorzaakt door de sterke vraag naar transportcapaciteit, waardoor de vrachtprijzen zijn gestegen en meer bestellingen voor nieuwe schepen werden geplaatst. Aangezien de ruimte voor het bouwen van nieuwe schepen op de Koreaanse scheepswerven op korte termijn beperkt is en de EU-werven niet kunnen concurreren met deze, nog steeds erg lage prijzen, zijn de prijzen gestegen ten opzichte van 1998 en 1999. Bovendien anticipeert de markt reeds op de aangekondigde nieuwe EU-wetgeving en IMO-regels betreffende tankers, die het gebruik van oudere schepen beperken. De goede markt voor kleinere tankers en de angst dat de prijzen aanzienlijk zullen stijgen als de nieuwe wetgeving van kracht

wordt, hebben de vraag doen toenemen, zodat de werven hogere prijzen voor deze scheepstypes kunnen vragen. Volgens de Clarkson World Shipyard Monitor is er slechts een beperkte prijsstijging waar te nemen in de marktsegmenten waar de Koreaanse werven nog steeds een marktaandeel trachten te verwerven en waar de intra-Koreaanse concurrentie hevig is, bv. in de segmenten van de grote containerschepen en de schepen voor gasvervoer, en zijn de prijzen nog steeds meer dan 20% lager dan vóór de economische crisis in Azië. De door Clarkson vermelde prijs van schepen voor vervoer van vloeibaar aardgas (175 miljoen USD op het einde van augustus 2000) stemt niet overeen met de prijs die uit het onderzoek van de Commissie zelf naar voren is gekomen: in Korea werden recentelijk bestellingen voor dit scheepstype geplaatst tegen 152 en 165 miljoen USD. Aangezien er per jaar slechts enkele schepen voor het vervoer van vloeibaar aardgas worden geproduceerd (sommige jaren zelfs helemaal geen), ligt de eigenlijke prijs dicht bij het cijfer dat door Clarkson voor 1999 werd opgegeven.

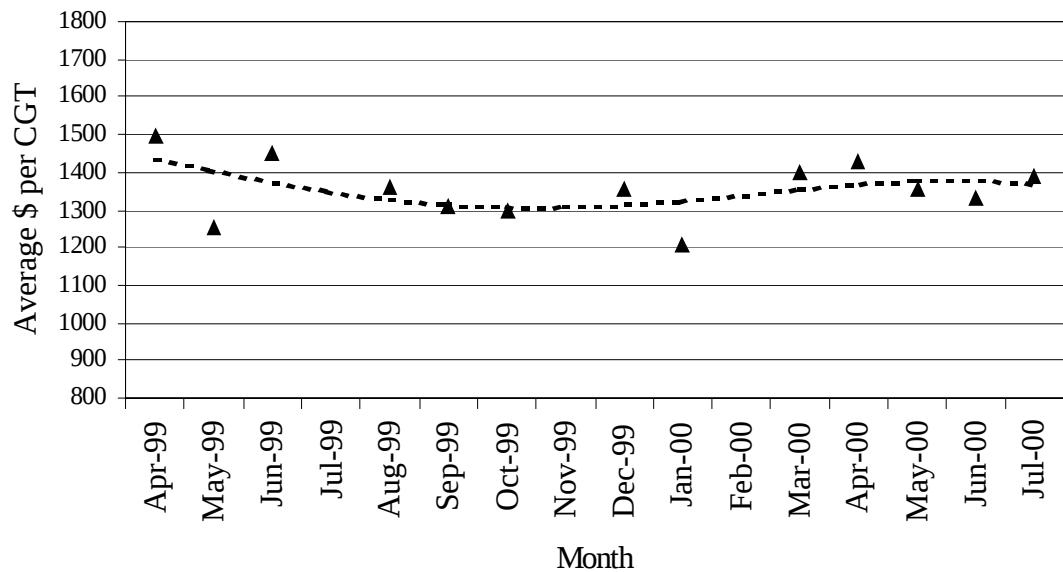
De Commissie trekt de geldigheid van de bovenvermelde aanpak van de Koreaanse regering in twijfel. Om de volgende drie redenen is de bovenstaande informatie niet geschikt om een goede beoordeling van de prijsevolutie op te baseren:

- de prijzen van afzonderlijke contracten, zelfs voor hetzelfde scheepstype, zijn vaak niet direct vergelijkbaar. De prijs wordt sterk beïnvloed door het aantal te bouwen schepen, de technische specificaties en de financieringsvoorwaarden. De prijzen per scheepstype geven dan ook geen volledig beeld van de eigenlijke prijsniveaus;
- de door Clarkson gebruikte lijst van scheepstypes is beperkt en bevat geen informatie over bepaalde belangrijke scheepstypes, zoals Post-Panamax containerschepen;
- deze prijsrapportering voor bepaalde scheepstypes is slechts een momentopname. Deze methode is ongeschikt voor de analyse van prijsevoluties op lange termijn of voor de beoordeling van het prijzenbeleid van afzonderlijke scheepswerven.

Om deze tekortkomingen op te vangen voert de Commissie zelf een analyse van de prijsevoluties uit, waarbij de prijsniveaus in Korea per scheepstype en per scheepswerf worden vergeleken. De methode die zij hiervoor gebruikt bestaat uit het opstellen van een "basisprijs", namelijk de gemiddelde prijs van de contracten in de periode april 1999 tot april 2000, die dan wordt vergeleken met de gemiddelde prijs van de contracten sinds april 2000 (toen het "Verslag betreffende de mondiale scheepsbouwmarkt" met Korea werd ondertekend). De huidige basisprijs is berekend aan de hand van ongeveer 250 bestellingen bij Koreaanse werven. De prijzen worden uitgedrukt in USD/gbt. Uit deze analyse moet blijken of en in welke mate bepaalde Koreaanse werven hun prijzen hebben verhoogd en op welke scheepstypes deze prijsverhogingen eventueel van toepassing zijn.

In onderstaande grafiek wordt de algemene prijsevolutie voor alle Koreaanse werven weergegeven.

Fig. 2 – Prijs-evolutie voor alle Zuid-Koreaanse scheepswerven samen



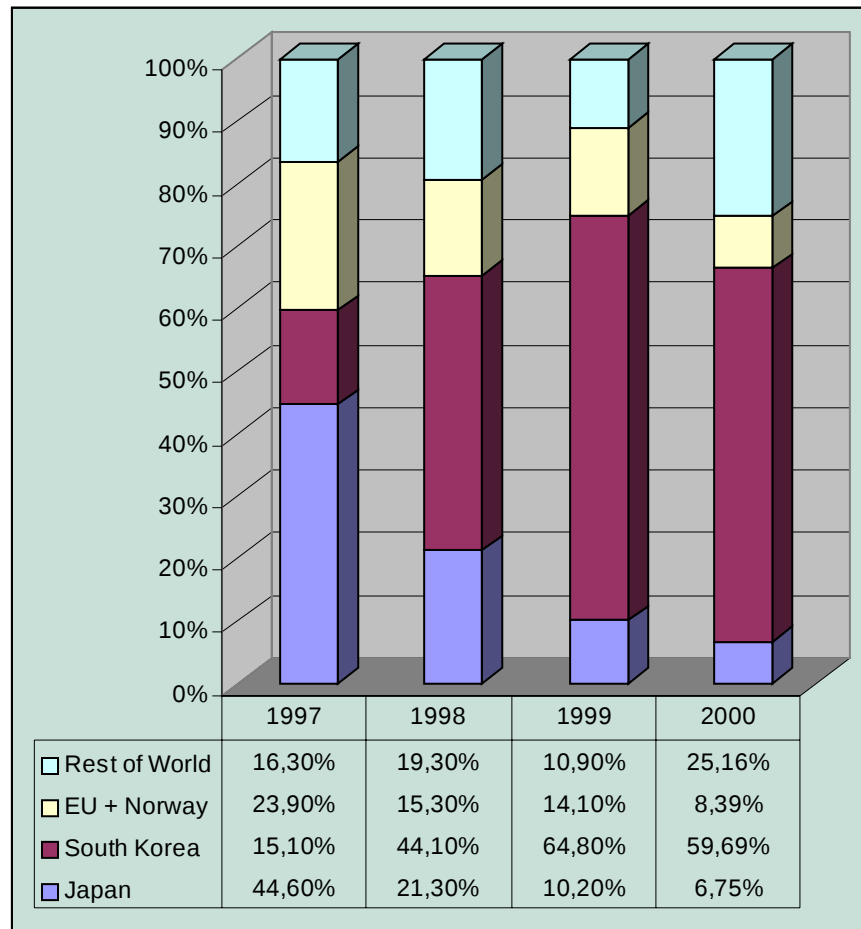
Uit deze grafiek blijkt dat de prijzen gemiddeld met ongeveer 6% zijn gestegen sinds het dieptepunt van eind 1999, maar de stijging verloopt heel traag en de prijzen hebben nog steeds niet opnieuw het niveau van het voorjaar van 1999 bereikt.

Bovenstaande verklaringen worden bevestigd door de prijzen per scheepstype: de markt voor tankers en bulkcarriers is gezond en de vraag naar nieuwe schepen heeft de prijzen doen stijgen (vooral van tankers). De prijzen van containerschepen, die in de eerste helft van 2000 eveneens waren gestegen, zijn weer wat gedaald. De steeds grotere schepen bieden de vervoersbedrijven immers schaalvoordelen, zodat de vervoersprijzen in dit marktsegment, in tegenstelling tot dat van de vloeibare bulkgoederen, niet opnieuw zijn gestegen. Alle grote Koreaanse werven mikken op dit marktsegment omdat het winstgevend is dan de bouw van tankers en bulkcarriers. Deze onderlinge Koreaanse concurrentie maakt een langdurige opwaartse trend in de prijzen van containerschepen onmogelijk. Door de verschillen in de financiële situatie van de grote Koreaanse werven, zijn ook hun prijsstellingspraktijken zeer uiteenlopend. Voor sommige werven zal het belangrijker zijn om voortdurend nieuwe bestellingen binnen te halen dan voor andere, wat leidt tot lagere prijzen voor specifieke grote bestellingen.

2.3. Het marktsegment containerschepen

Zoals in de eerste twee verslagen is aangegeven, vertegenwoordigen containerschepen het grootste marktsegment in de commerciële scheepsbouw in gbt. In het verleden waren deze schepen een belangrijk product van Japanse en Europese werven. Het eerste verslag gaf ook aan dat Koreaanse scheepsbouwers sinds 1997 grote vooruitgang hebben geboekt op de markt voor containerschepen. Momenteel ziet de situatie in dit specifieke marktsegment er als volgt uit:

Fig. 3 - Marktaandelen in nieuwe bestellingen voor containerschepen, in % en op basis van gbt, 1997-2000 (*)



Bron: Lloyd's Register of Shipping

(*) De cijfers voor 2000 hebben betrekking op de eerste acht maanden.

Zuid-Korea heeft zijn dominante marktpositie in het segment van de containerschepen behouden. De groep van de overige landen, in dit segment met name China, Taiwan en Polen, heeft wat terrein goedgemaakt, vooral met de bouw van kleinere "feeder"-containerschepen. Ondanks de aanzienlijke daling van de waarde van de euro ten opzichte van de dollar sinds januari 1999, lijkt de positie van de EU in dit marktsegment gestaag te verzwakken. Aangezien de yen het afgelopen jaar flink in waarde is gestegen, heeft dit de problemen van de Japanse werven alleen maar vergroot.

Het segment van de zeer grote containerschepen (Post-Panamax), die snel aan het uitgroeien zijn tot het standaardschip voor de intercontinentale lijnvaart, wordt gedomineerd door Korea. 65,5% (in gbt) van alle bestelling voor containerschepen in de eerste acht maanden van 2000 had betrekking op Post-Panamax containerschepen. Dit scheepstype is in 1988 in Europa uitgevonden, maar door de complexe logistieke infrastructuur die nodig is om het vervoer met deze grote schepen mogelijk te maken (bv. uitbreiding van havens, waterwegen en verbindingen met het achterland), kunnen pas nu een groot aantal schepen in gebruik worden genomen. In 2000 werden dan ook niet minder dan 85 bestellingen voor nieuwe schepen van dit type geplaatst, waarvan

er 70, d.w.z. 82%, naar Koreaanse werven gingen. Japan haalde 4% van de bestellingen voor Post-Panamax containerschepen binnen en de EU-werven geen enkele, hoewel sommige EU-werven toch beweren zich te specialiseren in dit scheepstype. Het aandeel van de rest van de wereld bedroeg 14%.

Het transport met zeer grote containerschepen met een capaciteit tot 8 000 TEU (20 voet containers, m.a.w. standaardcontainers) tussen grote havens moet worden aangevuld met zogenaamde "feeders", kleinere containerschepen met een capaciteit van 200 tot 2 500 TEU die zorg dragen voor de verbinding met kleinere havens. Aangezien de Koreaanse werven niet gespecialiseerd zijn in deze kleinere schepen en op korte of middellange termijn ook geen capaciteit beschikbaar hebben om er te bouwen, zijn de bestellingen van deze schepen recentelijk naar sommige werven in de EU en Polen gegaan. Hoewel dit voor de desbetreffende werven een positieve ontwikkeling is, mag niet uit het oog worden verloren dat deze bestellingen slechts een gevolg van de bouw van de zeer grote schepen zijn en in aantal en waarde niet kunnen wedijveren met de bestellingen van Post-Panamaxschepen.

3. NADERE MONITORING EN ANALYSE VAN DE MARKT

Voor het verzamelen van de benodigde gegevens heeft de 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 enz.) en indirecte kosten (financiering van het schip en van de productiefaciliteiten, algemene kosten, verzekeringen enz.). In de berekende bouw prijs is ook een winstmarge van 5% opgenomen. Nadere gegevens over het kostenmodel zijn opgenomen in bijlage I bij het eerste verslag.

In het verloop van de studie wordt aanvullende informatie verzameld en gebruikt om eerder kostenonderzoek te valideren. Als uitvloeisel daarvan zijn de 18 in Korea geplaatste bestellingen die in de eerste twee verslagen zijn onderzocht, 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. In de bijgewerkte analyse wordt rekening gehouden met de inflatie. Aangezien bestellingen die nu worden geplaatst, in de loop van de volgende twee à drie jaar worden uitgevoerd, wordt het als een normale bedrijfspraktijk beschouwd om de toekomstige kosten te schatten als de oplevering van het schip nakend is.

3.1. Nieuwe gegevens aangaande eerder verricht onderzoek

In het kader van verslag COM(1999) 474 def. werden negen bij Zuid-Koreaanse werven geplaatste bestellingen onderzocht. Voor het tweede verslag COM(2000) 263 def. werden 13 aanvullende bestellingen onderzocht. Negen van deze bestellingen werden geplaatst bij zes verschillende Zuid-Koreaanse werven, vier bestellingen 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. Niet alle geselecteerde bestellingen werden reeds bevestigd; in sommige gevallen is de financiering nog niet rond. Afhankelijk van de specifieke situatie kan de prijs van de uiteindelijke bestelling dus hoger of lager zijn. De 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 bijgewerkte bevindingen ten aanzien van de bovengenoemde 18 in Korea geplaatste bestellingen samengevat:

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

Werf	Scheepstype	Reder	Contractprijs(Mio. USD)	Huidige kosten		Geïnflateerde kosten	
				Normale prijs	Verlies/winst in % van de normale prijs	Normale prijs(Mio. USD)	
Daedong	Tanker van 35 000 ton draagvermogen	Seaarland	21,5	24,6	-13%	25,8	-17%
Daedong	Panamax bulkschip	Sanama	18,5	24,9	-26%	26,1	-29%
Daedong	Chemische tanker van 46 000 ton draagvermogen	Cogema	24,5	28,9	-15%	30,1	-19%
*Daewoo	VLCC	Anangel	68,5	71,5	-4%	73,6	-7%
*Daewoo	Veerboot	Moby	80,0	85,8	-7%	89,9	-11%
*Daewoo	Panamax bulkschip	Chandris	22,5	22,1	+2%	23,5	-4%
*Halla	Panamax bulkschip	Diana	18,9	29,6	-36%	31,0	-39%
*Halla	3 500 TEU	Detjen	38,0	50,4	-25%	52,8	-28%
*Halla	Capesize bulkschip	Cargocean	32,0	44,7	-28%	45,8	-30%
*HHI	6 800 TEU	P & O Nedlloyd	73,5	80,2	-8%	81,0	-9%
*HHI	5 600 TEU	K Line	54,3	57,2	-5%	59,3	-8%
*HHI	Tanker voor vloeibaar aardgas	Bonny Gas	165,0	171,4	-4%	182,5	-10%
*HHI	5 500 TEU	Yang Ming	56,0	62,4	-10%	64,6	-13%
Mipo	Kabellegger	Ozone	37,3	45,3	-18%	46,8	-20%
Il Heung	Chemische tanker van 3 700 ton draagvermogen	Naviera Quimica	10,5	12,3	-15%	13,0	-19%
Samsung	5 500 TEU	Nordcapital	55,0	69,2	-21%	71,5	-23%
Samsung	3 400 TEU	CP Offen	36,0	56,2	-36%	59,2	-39%
Samsung	Veerboot	Minoan	69,5	90,7	-23%	94,9	-27%

(*) Deze bestellingen werden herberekend nadat nieuwe informatie over de schuldensituatie van de desbetreffende bedrijven was ontvangen.

Er zij op gewezen dat uit het kostenmodel is gebleken dat geen enkele onderzochte bestelling een "economisch rendabele" prijs had, m.a.w. dat de prijzen te laag waren om de directe kosten en een voldoende groot gedeelte van de overheadkosten te dekken en om bovendien bij te dragen tot de afbetaling van de schulden (kapitaal plus rente) en winst te maken.

In een aantal gevallen waren de prijzen zelfs niet kostendekkend. Rekening houdende met de inflatie bedraagt het gemiddelde verlies van de Koreaanse werven voor deze bestellingen ongeveer 20% van de eigenlijke bouwkosten. Sommige bestellingen zijn bijna winstgevend, maar ze hebben betrekking op werven die hun schulden hebben afgebouwd via de uitgifte van nieuwe aandelen (HHI) of de herstructurering van schulden (uitstel van betaling, interestmoratoria, de omzetting van schuldvorderingen in deelnames in het eigen vermogen), zoals Daewoo en Halla/Samho. Met de bijwerking van haar kostenonderzoeken geeft de Commissie niet te kennen dat zij de nieuwe schuldensituatie, met betrekking tot de

verenigbaarheid ervan met de bepalingen van de wereldhandelsorganisatie, als dusdanig aanvaardt, omdat de geldschieters van de Koreaanse werven hoofdzakelijk door de overheid gecontroleerde financiële instellingen zijn en omdat de Zuid-Koreaanse overheid eveneens een belangrijke rol heeft gespeeld (en nog steeds speelt) in de herstelprogramma's voor noodlijdende werven. Overeenkomstig de in het kostenmodel gebruikte methode worden veranderingen in de schuldensituatie van werven erkend en in de berekeningen opgenomen; met afgeschreven schulden wordt in de kostenberekeningen bijvoorbeeld geen rekening gehouden.

3.2. Nieuw onderzoek

Sinds het laatste verslag van de Commissie werd grondiger kostenonderzoek naar bij Koreaanse werven geplaatste bestellingen verricht. Het doel hiervan was een zo groot mogelijk gedeelte van de Koreaanse scheepsbouwsector bij het onderzoek te betrekken, waarbij meer bedrijven werden onderzocht alsook specifieke bestellingen die van belang konden zijn voor EU-werven. De volgende bestellingen werden onderzocht:

- serie van 4 containerschepen van 6 250 TEU, 45 500 gbt, te bouwen door Hanjin Heavy Industries & Construction Co. LTD (HHIC);
- serie van 2 containerschepen van 5 608 TEU, 43 225 gbt, te bouwen door Hanjin Heavy Industries & Construction Co. LTD (HHIC);
- serie van 8 containerschepen van 1 200 TEU, 11 250 gbt, te bouwen door Hanjin Heavy Industries & Construction Co. LTD (HHIC);
- serie van 7 containerschepen van 7 200 TEU, 55 000 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries;
- tanker voor vloeibaar aardgas (LNG), 71 250 gbt, te bouwen door Daewoo Heavy Industries;
- serie van 2 Suezmaxtankers, 36 000 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries;
- serie van 2 productentankers, 20 800 gbt, te bouwen door Shina Shipbuilding.

In onderstaande tabel worden de bevindingen ten aanzien van de zeven genoemde bestellingen samengevat.

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

Werf	Scheepstype	Reder	Contractprijs (mio. USD)	Normale prijs (Mio. USD)	Verlies/winst in % van de normale prijs
HHIC	6 250 TEU	Conti	62,0	62,7	-1%
HHIC	5 608 TEU	Conti	58,0	59,1	-2%
HHIC	1 200 TEU	Rickmers	19,5	20,4	-4%
HHI	7 200 TEU	Hapag-Lloyd	75,0	81,0	-7%
HHI	Suezmax tanker	Athenian Sea Carriers	43,0	50,8	-7%
Daewoo	Tanker voor vloeibaar aardgas	Bergesen	151,1	148,3	+2%
Shina	Productentanker	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	-10%

Bovengenoemde bestellingen bij HHIC zijn de eerste bestellingen bij deze werf die worden onderzocht. HHIC is een naamloze vennootschap die sinds 1956 op de Koreaanse beurs is genoteerd. Ze maakt volledig deel uit van de Hanjin Group en is actief in de scheepsbouw, scheepsherstelling, bouw, constructie van productie-eenheden en logistiekvoorzieningen. HHIC wordt algemeen beschouwd als een verstandig bedrijf dat, in tegenstelling tot de strategie van andere werven, niet massaal heeft uitgebreid zonder rekening te houden met de marktsituatie. Het is dan ook geen verrassing dat de prijzen van deze werf beantwoorden aan de werkelijke bouwkosten (ook als rekening wordt gehouden met de inflatie). Volgens het kostenmodel zijn de bij HHIC geplaatste bestellingen niet winstgevend maar wel kostendekkend.

De kostprijs van de bestelling van Hapag-Lloyd bij Hyundai en de bestelling van de LNG-tanker bij Daewoo werden grondig onderzocht omdat bestellingen van deze scheepstypes binnen bereik van de EU-werven moeten liggen en er aanvankelijk aanwijzingen waren dat de EU-werven waren benadeeld. Beide bestellingen moesten worden herberekend nadat nieuwe informatie over de schuldensituatie van de desbetreffende bedrijven was ontvangen. Door de massale schuldafname ziet de situatie er anders uit: vóór de schuldherstructurering was de normale prijs van het bij HHI bestelde containerschip berekend op 92,4 mio USD en die van de bij Daewoo bestelde gastanker op 171 mio USD. Dit kwam neer op een verlies van respectievelijk 19 en 12%. Zoals reeds eerder gezegd geeft de Commissie met de bijwerking van de kostenonderzoeken niet te kennen dat zij de nieuwe schuldensituatie aanvaardt.

Het kostenonderzoek naar de bij Shina bestelde productentanker is het eerste onderzoek dat bij deze werf wordt uitgevoerd. Met zijn 350 werknemers is Shina een van de kleinere Koreaanse werven. Shina heeft zich echter op de bouw van kleinere productentankschepen voor Europese klanten toegelegd, terwijl in het verleden 75% van alle leveringen van deze werf voor Koreaanse klanten waren bestemd. Aangezien de schuldenlast van Shina kleiner is dan die van andere Koreaanse werven zijn de financiële kosten van dit project lager. Uitgaande van redelijke inflatievoorspellingen dekt de aangeboden prijs echter nog steeds niet alle kosten; hieruit kan worden besloten dat deze bestelling verlieslatend zal zijn.

3.3. Gevolgen voor de werven in de EU

Net als in de eerste twee verslagen over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector wordt ervan uitgegaan dat een bestelling bij een Koreaanse werf negatieve gevolgen heeft voor EU-werven wanneer de orderprijs de kosten niet dekt en laag genoeg is om de bestelling buiten het bereik van EU-werven te houden. Dit kan met name het geval zijn als de reder eerdere orders gewoonlijk 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.

Er mag van worden uitgegaan dat vier van de recentelijk onderzochte, in Korea geplaatste bestellingen, een invloed op de EU-werven hebben. Aangezien de drie bij HHIC geplaatste bestellingen economisch rendabel lijken te zijn, mag er niet van worden uitgegaan dat deze bestellingen nadelig zijn voor EU-werven. De belangrijkste aspecten van de vier gevallen die wel nadelig kunnen zijn voor EU-werven, zijn:

- De bestelling van het containerschip voor 7 200 TEU bij Hyundai Heavy Industries werd geplaatst door een grote Europese containerlijn, die het schip ook zal exploiteren. Het is een van de Post-Panamax containerschepen waarop Koreaanse werven actief inschrijven omdat deze bestellingen als winstgevender worden beschouwd dan bestellingen van bulkcarriers of tankers. Uit het onderzoek blijkt dat deze bestelling moeilijk als winstgevend kan worden beschouwd.
- LNG-tankers zijn bijzonder 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%. In 1999 werd 43% van de bestellingen van LNG-tankers in Japan geplaatst en 57% in Korea. Geen enkele bestelling werd in de EU geplaatst. Hieruit blijkt eens te meer hoe Korea zich een hoogwaardig marktsegment, dat eerder in handen was van Japan en de EU, heeft weten toe te eigenen; hoewel de bestelling, gezien de gewijzigde schuldensituatie van Daewoo, amper winstgevend is, heeft ze tot gevolg dat de EU de zoveelste marktniche zal moeten prijsgeven.
- De prijs van de bij HHI bestelde Suezmaxtanker ligt onder de economische rentabiliteitsdrempel. Hoewel de EU-werven eigenlijk niet langer meedingen naar contracten voor tankers, draagt deze bestelling bij tot de niet-aflatende prijserosie op deze markt en geeft ze aan dat prijsstijgingen voor dit type tankers eerder uitzondering dan regel zijn.
- Er zijn drie redenen waarom de bestelling van twee productentankers bij Schina als nadelig voor EU-werven kan worden beschouwd: (a) de reder heeft in het verleden bestellingen bij EU-werven geplaatst en is nu volledig overgeschakeld op werven in China en Korea; (b) de lage prijs draagt bij tot de algemene prijserosie; (c) dankzij de aangekondigde EU-wetgeving inzake maritieme veiligheid is de potentiële vraag naar dit type tankers aanzienlijk gestegen. De EU-werven hebben tot nu toe geen voordeel gehaald uit de reeds

vastgestelde stijging van de vraag omdat bijna alle bestellingen bij Aziatische werven werden geplaatst.

4. FOLLOW-UP VAN DE CONCLUSIES VAN DE RAAD VAN 9 NOVEMBER 1999 EN 18 MEI 2000

De Raad Industrie heeft in zijn vergaderingen van 9 november 1999 en 18 mei 2000 kennis genomen van de verslagen van de Commissie. De Raad Industrie heeft de Commissie, de lidstaten en de sector opgeroepen om een aantal maatregelen te treffen. Hierna wordt verslag uitgebracht over de tussentijdse resultaten van deze maatregelen.

- Nadat het met Korea gesloten "Verslag betreffende de mondiale scheepsbouwmarkt" op 22 juni 2000 van kracht was geworden, heeft op 18 en 19 juli 2000 in Korea een eerste overlegronde plaatsgevonden. De Koreaanse overheid was bereid de vragen van de Commissie te beantwoorden en stelde zich constructief op. De verstrekte documenten (boekhouding van werven, boekhouding van financiële instellingen, wettelijke besluiten met betrekking tot de scheepsbouwsector) worden momenteel door de Commissie bestudeerd. De schuldafbouw of schuldherstructurering van de Koreaanse werven lijkt een belangrijk element te zijn; hierdoor kunnen zij gemakkelijker hun huidige financiële lasten dragen en hun zeer lage prijsniveaus handhaven. De overheid heeft een belangrijke rol gespeeld in deze ontwikkeling, hoewel dit moeilijk in detail kan worden aangetoond. Bovendien is de Koreaanse regering, overeenkomstig de in het "Verslag betreffende de mondiale scheepsbouwmarkt" opgenomen belofte tot transparantie, erin geslaagd om twee Koreaanse werven (Hyundai en Daewoo) te overtuigen een bezoek van antidumpingdeskundigen van de Commissie toe te laten teneinde de door de Commissie en de sector geselecteerde bestellingen voor nieuwe schepen grondiger te onderzoeken. Het bezoek had eind september plaats, maar de resultaten hebben geen definitief resultaat opgeleverd. Hyundai beriep zich op het vertrouwelijke karakter van bedrijfsinformatie om niet volledig met het onderzoek mee te werken, maar Daewoo stelde zich constructief op. De Commissie heeft haar ongenoegen over dit gebrek aan transparantie aan de Koreaanse regering meegedeeld.
- Tijdens de tweede overlegronde in het kader van het "Verslag betreffende de mondiale scheepsbouwmarkt", die op 28 en 29 september te Brussel plaatshad, werd onder meer aandacht besteed aan het probleem van de prijszetting. Van Koreaanse kant werd te kennen gegeven dat de autoriteiten een prijscreeningmechanisme zouden invoeren. Scheepsbouwprojecten waarvan de prijs te laag is, zouden geen financiering krijgen. De Koreaanse regering verklaarde dat ze banken die onder regeringscontrole staan zou vragen om de orderprijzen te vergelijken met de "internationale prijs" teneinde de economische rentabiliteit van scheepsbouwprojecten te beoordelen. De Commissie heeft duidelijk laten verstaan dat dit onzin is; aangezien Korea het internationale prijsniveau bepaalt, zou dit neerkomen op een vergelijking tussen Koreaanse prijzen. Een dergelijk systeem is niet aanvaardbaar voor de EU. De orderprijzen moeten daarentegen worden vergeleken met de door de wereldhandelsorganisatie vastgestelde "normale waarde", die Korea in het "Verslag betreffende de mondiale scheepsbouwmarkt" heeft aanvaard. Alleen op deze manier kan het prijsniveau stijgen en kunnen er weer gelijke voorwaarden ontstaan. Bovendien moeten de prijzen op de markt snel beginnen stijgen. De Koreaanse regering verklaarde dat een dergelijke individuele

kostenanalyse van elk project onmogelijk was, niet in het minst door het personeelstekort binnen de KEXIM Bank. Aangezien de Commissie geen speelruimte meer zag, werden de gesprekken zonder resultaat beëindigd. Naar aanleiding van een ontmoeting tussen de Commissaris voor handel en de Koreaanse minister van handel heeft de Commissie nogmaals een delegatie naar Korea gestuurd om op 19 en 20 oktober 2000 deel te nemen aan vergaderingen ter verduidelijking van een nieuw Koreaans voorstel. Noch de Koreaanse regering, noch de vertegenwoordigers van de belangrijkste Koreaanse werven konden echter een bevredigende oplossing voorstellen. Op 27 oktober heeft de Koreaanse regering de Commissie meegedeeld dat zij mislukt was in haar pogingen om de scheepswerven ervan te overtuigen het voorstel van de EU te aanvaarden. Er werd geen oplossing voor het bilaterale geschil voorgesteld.

- Ingevolge het mislukken van de onderhandelingen heeft de EU-scheepsbouwsector officieel een klacht in het kader van de verordening inzake handelsbelemmeringen ingediend. Het onderzoek van een dergelijke klacht neemt tot 45 dagen in beslag en het verdere onderzoek in het kader van de verordening 5 tot 7 maanden; daarna duurt het nog eens 18 tot 24 maanden alvorens een panel van de wereldhandelsorganisatie uitspraak doet (als de klacht door de wereldhandelsorganisatie als ontvankelijk wordt beschouwd). De Japanse en Amerikaanse scheepsbouwers hebben te kennen gegeven dat zij bereid zijn een dergelijke klacht te steunen. Zelfs in het beste geval, d.w.z. als de wereldhandelsorganisatie tegenmaatregelen toestaat, moet overleg worden gepleegd om vast te stellen voor welke producten tegenmaatregelen moeten worden genomen, want op schepen is geen enkel tarief van toepassing. Deze procedure neemt dus veel tijd in beslag.
- In het verlengde van de zelfbeoordeling door de Koreaanse regering, heeft het IMF in zijn brief van 27 juli 2000 aan de Commissie eveneens een positieve beoordeling van de situatie in Korea gegeven. Het IMF verklaart geen zicht te hebben op de activiteiten van individuele sectoren. Het IMF geeft toe dat de Halla-werf "niet anders kon dan bestellingen te aanvaarden tegen minimumprijzen die de arbeidskosten en de andere bedrijfskosten van de scheepswerf dekten. Dit was noodzakelijk om Halla draaiende te houden; als het bedrijf onder curatele zou worden geplaatst, zouden de klanten de lopende contracten wel eens kunnen opzeggen". Het IMF spreekt geen oordeel uit over dit marktversturende gedrag. In haar antwoord op deze brief heeft de Commissie nogmaals haar bezorgdheid geuit en eraan herinnerd dat de scheepsbouw een van de belangrijkste exportsectoren van Korea is en dat het binnenhalen van verlieslatende bestellingen de opleving van de volledige Koreaanse economie in gevaar brengt. De Commissie dringt erop aan dat de gecumuleerde verliezen van de Koreaanse scheepswerven direct noch indirect door de Koreaanse regering mogen worden gedekt en dat de marktbeginselen volledig moeten worden toegepast.
- De OESO-overeenkomst inzake normale concurrentievoorwaarden in de mondiale scheepsbouwsector kan voorlopig niet ten uitvoer worden gelegd omdat de VS onmogelijk akkoord kunnen gaan met de overeenkomst in haar huidige vorm. Japan en Korea hebben elk een voorstel gedaan: Japan stelt voor de overeenkomst ten uitvoer te leggen, rekening houdende met de bezwaren van de VS; hoewel het zich hier vroeger steeds tegen verzet heeft, lijkt Korea

nu toch bereid de overeenkomst zonder de VS ten uitvoer te leggen. De besprekingen binnen werkgroep 6 van de OESO, die prioriteit heeft verleend aan deze kwestie, werden hervat en zullen tijdens de volgende werksessie van 18 tot 20 december 2000 worden voortgezet. De Commissie is voorstander van een oplossing van de huidige problemen op OESO-niveau, maar betwijfelt of de overeenkomst in haar huidige vorm een oplossing kan bieden voor de eigenlijke problemen.

5. HUIDIGE EN TOEKOMSTIGE STEUNMAATREGELEN VOOR SCHEEPSWERVEN IN DE EU

5.1. Historische achtergrond van de bedrijfssteun

Bedrijfssteun aan de scheepsbouwsector is sinds begin jaren 70 door de Gemeenschap toegestaan. Gedurende vele jaren waren de steuntarieven buitengewoon hoog. Met de zesde richtlijn betreffende scheepsbouw van 1987 werd een strenger, restrictiever beleid ingevoerd om de doeltreffendheid en de concurrentiepositie van de sector te verbeteren, de daartoe benodigde herstructurering aan te moedigen en eerlijke handelspraktijken binnen de EU te garanderen. Het doel was de bedrijfssteun, die om welbekende redenen van economische ondoelmatigheid normaal niet is toegestaan in de EU, geleidelijk stop te zetten.

Het steunplafond, dat in 1987-1988 28% bedroeg, werd in 1989 verlaagd tot 26% en in 1990 tot 20%. Dit steunbeleid werd gehandhaafd in de zevende richtlijn inzake scheepsbouw, die van kracht was tussen 1991 en 1993. De maximale bedrijfssteun bedroeg 13% in 1991 en werd verlaagd tot 9% in 1992. De in de zevende richtlijn vastgestelde regels betreffende bedrijfssteun werden zes maal verlengd.

Tabel 5 – Maximale bedrijfssteun voor scheepsbouw

Jaar	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
Maximale steun (%)	28	28	26	20	13	9	9	9	9	9	9	9	9	9

Aanvankelijk moedigde de bedrijfssteun via de geleidelijke verlaging van het steunplafond structurele wijzigingen aan om het concurrentievermogen te versterken. In de afgelopen jaren verdween deze prikkel omdat het steunplafond constant bleef. In het algemeen heeft de steun de werven beschermd tegen de harde marktomstandigheden. Voorts heeft de steun tot aanzienlijke budgettaire kosten voor de meeste lidstaten geleid. De scheepsbouw is de enige sector van de verwerkende nijverheid die systematisch in aanmerking is gekomen voor bedrijfssteun. Het is betwistbaar of de daarmee gepaard gaande uitgaven kunnen worden beschouwd als een efficiënt gebruik van beperkte openbare middelen. Gezien de omvang van de concurrentie tussen de communautaire werven heeft de steun bovendien concurrentievervalsing op de communautaire markt in de hand gewerkt, vooral wegens de grote verschillen tussen de daadwerkelijke niveaus van de steun welke door de lidstaten is toegekend. In 1998 werd in Duitsland bijvoorbeeld 6,4% steun verleend aan grote schepen, in Nederland 4,4%, in Finland 3,1% en in Frankrijk en Italië de maximaal toegestane steun van 9% (zie tabel 8).

Aangezien de concurrentiepositie van veel werven nog steeds zwak was, met name in vergelijking met hun concurrenten uit het Verre Oosten, stelde de Commissie in 1997 voor de overheidssteun opnieuw te bekijken met het oog op de bevordering en de ondersteuning van de inspanningen ter verbetering van de concurrentiepositie van de industrie. Dit hield in dat werd overgeschakeld van bedrijfssteun op andere vormen van ondersteuning die beter geschikt zijn om de industrie te helpen bij het

verwezenlijken van de veranderingen die noodzakelijk zijn om haar zwakke punten te overwinnen.

In Verordening (EG) 1540/98 van de Raad werd de bedrijfssteun een laatste keer met twee jaar verlengd tot 1 januari 2001. In deze verordening werden echter ook een reeks andere steunmaatregelen vastgesteld, die tot eind 2003 voor de scheepsbouwsector beschikbaar blijven. De meeste vormen van steun waarover de sector in de toekomst zal kunnen beschikken, hebben als gemeenschappelijk doel de EU-werven aan te moedigen hun prestaties te verbeteren. Deze steunmaatregelen kunnen als volgt worden samengevat:

- herstructureringssteun, die nodig is om structurele aanpassingen door te voeren en de concurrentiepositie te verbeteren, is toegestaan voorzover de communautaire richtsnoeren voor reddings- en herstructureringssteun aan ondernemingen in moeilijkheden worden nageleefd;
- steun bij sluiting, waaronder sociale steunmaatregelen om de sociale gevolgen van de aanpassing te verzachten en steun ten aanzien van andere gangbare uitgaven die het gevolg zijn van totale of gedeeltelijke sluitingen, is toegestaan voorzover artikel 4 van de scheepsbouwverordening wordt nageleefd. In het geval van gedeeltelijke sluitingen vergemakkelijkt deze steun de structurele aanpassing, wat kan leiden tot een verbetering van de concurrentiepositie van de desbetreffende ondernemingen;
- steun die wordt verleend ten behoeve van investeringen in de aanpassing of de modernisering van bestaande werven en die gericht is op een verbetering van de productiviteit van bestaande installaties, kan worden toegestaan voorzover de werven gevestigd zijn in gebieden die voor deze steun in aanmerking komen en de steun beperkt is tot het ondersteunen van in aanmerking komende uitgaven, zoals gedefinieerd in de toepasselijke communautaire voorschriften inzake regionale steun;
- overeenkomstig de Communautaire kaderregeling inzake overheidssteun voor onderzoek en ontwikkeling is steun voor onderzoek en ontwikkeling toegestaan omdat dergelijke activiteiten belangrijk zijn om op middellange tot lange termijn de concurrentiekracht van de sector te garanderen;
- investeringssteun ten behoeve van innovatie is een nieuwe vorm van steun waarin de scheepsbouwverordening voorziet en die niet algemeen beschikbaar is voor andere sectoren. De steun bedraagt maximaal 10% van de uitgaven die verband houden met het innoverende deel van een project;
- steun ter financiering van de uitgaven van scheepswerven ten behoeve van de milieubescherming kan worden toegestaan indien de steun in overeenstemming is met de voorschriften van de communautaire kaderregeling inzake overheidssteun ten behoeve van het milieu.

Daarnaast bestaan ook nog de volgende steunmogelijkheden:

- overeenkomstig de OESO-regels mag aan ontwikkelingslanden bedrijfssteun in de vorm van ontwikkelingshulp worden verleend;

- aan nationale of buitenlandse reders mag steun voor scheepsbouw worden verleend in de vorm van door de overheid gesteunde kredietfaciliteiten op voorwaarde dat deze steun in overeenstemming is met de OESO-overeenkomst inzake exportkredieten voor schepen.

Ten slotte zij opgemerkt dat volgens Verordening (EG) 1540/98 bedrijfssteun mag worden verleend voor contracten die voor het eind van dit jaar worden gesloten, op voorwaarde dat de desbetreffende schepen voor eind 2003 worden opgeleverd. Dit betekent dat de werven deze steun kunnen genieten voor alle bestellingen die vóór 1 januari 2001 worden geplaatst.

5.2. Bedrag van de door de lidstaten verleende steun

Sinds begin jaren 90 werd jaarlijks in totaal gemiddeld (driejaarlijks gemiddelde) tussen 1 445 en 1 720 miljoen euro aan overheidssteun aan de scheepsbouwsector toegekend (cf. de vijfde, zesde en achtste enquête van de Commissie naar overheidssteun in de EU). Het grootste gedeelte van de steun werd verleend in de vorm van bedrijfssteun en herstructureringssteun. Sinds 1990 werd jaarlijks tussen 198 en 1 102 miljoen euro bedrijfssteun toegekend.

De bedrijfssteun staat in verhouding tot de contractwaarde. Het grootste gedeelte van de bedrijfssteun die tijdens de afgelopen jaren werd verleend ging dan ook naar cruiseschepen, een markt die gedomineerd wordt door EU-werven. Tussen 1990 en 1998 ging 1 374 miljoen euro, 24% van alle bedrijfssteun voor die periode, naar cruiseschepen. In 1998 namen cruiseschepen 57% van de totale bedrijfssteun voor hun rekening en ook voor 1999 en 2000 wordt een even hoog percentage verwacht.

Tabel 6 – Jaarlijkse bedrijfssteun voor scheepsbouw (miljoen euro [nominale waarden])

Jaar	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Totale bedrijfssteun(in miljoen euro)	1 102	722	198	877	466	855	500	347	548
- Bedrijfssteun voor cruiseschepen (in miljoen euro)	198	43	42	314	84	173	71	135	314
- bedrijfssteun voor cruiseschepen (percentage van de totale bedrijfssteun)	18%	6%	21%	36%	18%	20%	14%	39%	57%

Bron: Commissie

Als we de steun aan de scheepsbouw vergelijken met de toegevoegde waarde wordt pas duidelijk hoeveel steun deze sector geniet. Tussen 1990 en 1998 schommelde de steun aan de scheepsbouw tussen de 20 en 26% van de toegevoegde waarde tegen factorkosten. Tijdens de laatste periode waarvoor gegevens beschikbaar zijn, namelijk 1996 tot 1998, bedroeg de steun 22% van de toegevoegde waarde. De gemiddelde steun aan de verwerkende nijverheid bedroeg in de periode van 1996 tot 1998 2,3% van de toegevoegde waarde van de sector (cf. de achtste enquête van de Commissie naar overheidssteun in de EU, tabel 3). Hoewel de cijfers voor de scheepsbouwsector niet rechtstreeks kunnen worden vergeleken met die van andere verwerkende sectoren, geven ze toch een goed idee van de omvang van de steun aan de scheepsbouw.

Een andere manier om de steun te berekenen is per werknemer. In 1998 bedroeg de steun per werknemer in de scheepsbouwsector 28 000 euro. Ter vergelijking: tussen 1996 en 1998 bedroeg de gemiddelde nationale steun in alle verwerkende sectoren in de EU 1 113 euro per werknemer. De hoge steun in verhouding tot de toegevoegde waarde en per werknemer werpt de vraag op of de schaarse overheidsmiddelen wel optimaal worden aangewend en of dit kapitaal niet doeltreffender kan worden gebruikt.

Tabel 7 – Steun voor scheepsbouw vergeleken met andere sectoren

	Scheepsbouw	Gemiddelde van de verwerkende sectoren
Steun als percentage van de toegevoegde waarde (*) (1996-1998)	22,0%	2,3%
Jaarlijkse steun per werknemer (**) in 1998 (in euro)	28 000	1 113

(*) Inclusief herstructureringssteun

(**) Gemiddelde jaarlijkse steun aan de scheepsbouwsector tussen 1996 en 1998 (1 549 miljoen euro), gedeeld door de totale werkgelegenheid in de nieuwbouw van schepen in 1999 (55 463), volgens het AWES-jaarverslag 1999-2000.

Bronnen: Europese Commissie, achtste enquête naar overheidssteun in de EU, tabel 3; AWES-jaarverslag 1999-2000.

Er werd zeer weinig gebruik gemaakt van aanmoedigingssteun, zoals steun voor onderzoek en ontwikkeling, innovatiesteun en regionale investeringssteun. Waarom er zo weinig belangstelling is voor deze vormen van steun is onbekend. Een mogelijke oorzaak is dat de regels niet zijn aangepast aan het bijzondere karakter van de scheepsbouwsector. Het is ook mogelijk dat veel werven niet eens overwogen hebben om een beroep te doen op andere steunmogelijkheden, ook al bestaan ze reeds verscheidene jaren, zolang contractgebonden bedrijfssteun beschikbaar was. Opdat de lidstaten en de sector beter gebruik zouden maken van het volledige gamma aan steunmaatregelen die beschikbaar zijn om het hoofd te bieden aan toekomstige uitdagingen, moet worden nagegaan waarom zo weinig gebruik wordt gemaakt van deze vormen van steun.

Tabel 8 – Steun voor scheepsbouw in 1996-1998, in % van de contractwaarde van de schepen

	1996			1997			1998		
	Kleine schepen	Grote schepen	Totaal	Kleine schepen	Grote schepen	Totaal	Kleine schepen	Grote schepen	Totaal
Oostenrijk									
België									
Denemarken	4,5	9,0	8,9	4,5	9,0	8,9	4,5	9,0	8,1
Duitsland	4,5	6,7	6,6	4,5	6,4	6,3	4,5	6,4	6,4
Frankrijk	0,0	9,0	9,0	0,0	9,0	9,0	0,0	9,0	8,6
Finland				0,0	5,3	5,3	0,0	3,1	3,1
Spanje	4,3	8,0	7,4	2,9	7,6	7,4	0,5	4,3	3,9
Griekenland	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ierland									
Italië	4,5	9,0	8,7	4,5	9,0	8,9	4,5	9,0	8,9
Luxemburg									
Nederland	3,1	4,8	3,2	3,2	3,8	3,6	2,6	4,4	4,1
Portugal									
Zweden									
Verenigd Koninkrijk	4,3	6,0	6,0	0,0	8,7	8,7	-	-	-

6. CONCLUSIES EN AANBEVOLEN MAATREGELEN

De Commissie heeft haar marktmonitoring en gedetailleerd onderzoek van geselecteerde, bij Koreaanse werven geplaatste bestellingen voortgezet. De resultaten van dit onderzoek bevestigen de conclusie van de vorige verslagen, namelijk dat de mondiale scheepsbouwsector nog steeds met ernstige problemen kampt.

Het aanbod blijft groter dan de vraag en ondanks de stijging van het aantal bestellingen in de eerste acht maanden van dit jaar, ten gevolge van de gunstige marktomstandigheden, hebben de scheepsprijzen nog niet opnieuw het niveau van 1997 bereikt. In vergelijking met het dieptepunt van eind 1999 is er wel al enige verbetering merkbaar.

De huidige prijsdaling is te wijten aan de lage prijzen van Koreaanse werven. Uit deze gedetailleerde kostenonderzoeken blijkt dat Koreaanse werven nog steeds onder de kostprijs werken.

De Republiek Zuid-Korea, momenteel de grootste scheepsbouwer ter wereld, heeft zijn marktaandeel vergroot ten koste van Japan en de EU. De Koreaanse werven richten zich op bijna alle marktsegmenten, wat inhoudt dat voor EU-werven alleen kleine binnenlandse orders en zeer gespecialiseerde tonnages overblijven. Alleen de markt van de cruiseschepen wordt nog gedomineerd door de EU.

Naast haar monitoringactiviteiten heeft de Commissie ook de maatregelen getroffen die volgens de conclusies van de Raad industrie van 18 mei onder haar bevoegdheid vallen.

Wat de maatregelen ten aanzien van het handelsbeleid betreft, heeft de Commissie in het kader van het in de bilaterale overeenkomst vastgestelde overlegmechanisme onderhandelingen aangeknoopt met Korea. Korea is echter niet al zijn verplichtingen nagekomen en kon niet akkoord gaan met bepaalde concrete uitvoeringsmaatregelen.

Gezien de omstandigheden is de Commissie van mening dat sectorale maatregelen wenselijk en zelfs noodzakelijk zijn, tenzij Korea instemt met de invoering van een doeltreffend mechanisme voor prijsmonitoring. De Commissie zal nagaan of de klacht van de Europese scheepsbouwsector in het kader van de verordening inzake handelsbelemmeringen gegrond is. Als dit het geval zal de Commissie een onderzoek instellen.

De Commissie is van mening dat:

- het onderzoek naar de klacht in het kader van de verordening inzake handelsbelemmeringen krachtdadig moet worden gevoerd teneinde de wereldhandelsorganisatie in staat te stellen maatregelen ter vergoeding van de door de sector geleden schade te treffen;
- het risico op een bilateraal conflict kan alleen worden vermeden als onmiddellijk een overeenkomst met Korea zou worden bereikt;
- het creëren van gelijke voorwaarden een van de doelstellingen van de Unie blijft. Een snelle toepassing van de OESO-overeenkomst vormt echter geen

oplossing voor de problemen waarmee de Europese scheepsbouwsector op korte termijn wordt geconfronteerd.

- de mogelijkheid om het Memorandum van Overeenstemming inzake exportkredieten voor schepen van de OESO van 1994 vervroegd toe te passen, moet worden bestudeerd, ook al vormt het geen directe oplossing voor de problemen van de sector en voor de oneerlijke praktijken van Korea.

De contacten met het IMF hebben voorlopig nog geen concrete resultaten opgeleverd; ze hebben namelijk nog niet geleid tot de stopzetting van de oneerlijke concurrentie door de Koreaanse scheepswerven. Het IMF beseft nu echter wel dat deze situatie de EU ernstige zorgen baart. Hoewel het IMF in sectorale aangelegenheden slechts een beperkte rol speelt, is het toch belangrijk politieke druk te blijven uitoefenen opdat de aandacht voor dit probleem niet zou verslappen.

De Commissie heeft ook haar standpunt ten opzichte van overheidssteun herzien en is tot de conclusie gekomen dat bedrijfssteun geen oplossing is voor het Koreaanse probleem.

Gezien het voorgaande worden de volgende maatregelen voorgesteld:

- de Commissie moet haar monitoring van de marktsituatie voortzetten;
- de Commissie moet zo snel mogelijk de klacht van de scheepsbouwsector wegens schending van de verordening inzake handelsbelemmeringen onderzoeken; indien ze deze klacht aanvaardt, moet ze nauwgezet nagaan of het mogelijk is een actie te ondernemen in het kader van de WTO-overeenkomst;
- de Commissie moet openstaan voor eventuele Koreaanse voorstellen die tegemoet komen aan de bezorgdheden van de EU;
- de Commissie en de lidstaten moeten inspanningen leveren om gelijke internationale voorwaarden te creëren voor de scheepsbouwsector in de OESO-landen;
- de Commissie en de lidstaten moeten het IMF ertoe blijven aanzetten de herstructurering van de Zuid-Koreaanse scheepswerven nauwgezet te volgen en te beoordelen;
- de Commissie moet nauw met de sector samenwerken op het gebied van concurrentievraagstukken;
- de Commissie zal, onverminderd bovengenoemde maatregelen, zo snel mogelijk nagaan over welke mogelijkheden zij beschikt om, overeenkomstig artikel 12 van Verordening 1540/98, verdere oplossingen voor dit probleem voor te stellen.

7. LIJST VAN TABELLEN EN GRAFIEKEN

Fig. 1 - Marktaandelen in nieuwe bestellingen in % en op basis van gbt,7 1997-2000	7
Tabel 1 - Prijsolutie voor nieuwe schepen9 (prijzen op het einde van het jaar, in miljoen USD)	9
Tabel 2 - Prijsolutie voor nieuwe schepen9 (jaarlijkse verandering in %)	9
Fig. 2 – Prijsolutie voor alle Zuid-Koreaanse scheepswerven samen 11	11
Fig. 3 - Marktaandelen in nieuwe bestellingen voor containerschepen, in % 12 en op basis van gbt, 1997-2000	12
Tabel 3 - Vergelijking van orderprijzen en berekende bouwprijzen..... 15 voor geselecteerde nieuwe schepen (bijgewerkt)	15
Tabel 4 - Vergelijking van orderprijzen en berekende bouwprijzen..... 17 voor geselecteerde nieuwe schepen (nieuw onderzoek)	17
Tabel 5 – Maximale bedrijfssteun voor scheepsbouw 23	23
Tabel 6 – Jaarlijkse bedrijfssteun voor scheepsbouw 25 (miljoen euro [nominale waarden])	25
Tabel 7 – Steun voor scheepsbouw vergeleken met andere sectoren..... 26	26
Tabel 8 – Steun voor scheepsbouw in 1996-1998 27 in % van de contractwaarde van de schepen	27

8. REFERENTIES

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

Verslag van de Commissie aan de Raad over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector, COM(2000) 263 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.

Verslag van de Commissie - Vijfde overzicht van de Commissie inzake de steunmaatregelen van de lidstaten voor de nijverheid in bepaalde andere sectoren in de Europese Unie, COM(1997) 170 def.

Zesde overzicht van de Commissie inzake de steunmaatregelen van de lidstaten voor de nijverheid in bepaalde andere sectoren in de Europese Unie, COM(1998) 417 def.

Achtste overzicht van overheidssteun in de Europese Unie, COM(2000) 205 def.

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

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