



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 13.10.1999
KOM(1999) 474 endg.

BERICHT DER KOMMISSION AN DEN RAT

zur

LAGE DES WELTMARKTS IM SCHIFFBAUSEKTOR

INHALTSVERZEICHNIS

1. Einleitung	Seite 1
2. Allgemeine Analyse des Marktes	Seite 1
Angebot und Nachfrage	Seite 1
Preisentwicklungen	Seite 4
Marktanteile	Seite 5
Marktzusammensetzung	Seite 6
Das Marktsegment der Containerschiffe	Seite 7
Schlußfolgerungen für Abschnitt 2	Seite 8
3. Eingehende Marktüberwachung und -analyse	Seite 8
Schiffbauverträge	Seite 8
Studie über die Beobachtung des Schiffbaumarktes	Seite 9
Analysierte Aufträge	Seite 10
Auswirkungen auf die EU-Werften	Seite 12
Südkoreanischer Finanzsektor	Seite 13
Schlußfolgerungen für Kapitel 3	Seite 15
4. Schlußfolgerungen und Empfehlungen	Seite 15
5. Liste der Tabellen und Graphiken	Seite 18
6. Verweise	Seite 18
Anhang I Nähere Erläuterungen zu dem verwendeten Kostenmodell	
Anhang II Nähere Angaben zu den Werften (Halla, Daedong und Daewoo)	
Anhang III Den Abbildungen zugrundeliegende Daten	

1. Einleitung

Der Markt für Handelsschiffe und die Schiffbauindustrie stehen weltweit vor ernststen Schwierigkeiten: Die Preise "stürzen" und die Nachfrage wird wohl in den nächsten Jahren weiterhin gering sein. Somit ist zu erwarten, daß die Überkapazitäten weiterhin zunehmen, da neue Anlagen in Betrieb genommen werden (z.B. auch in den "neuen" Schiffbaunationen wie China), für die Marine produzierende Werften auf kommerzielle Produktion umgestellt werden und die Produktivität steigen wird.

Eine wettbewerbsfähige Schiffbauindustrie ist für die Europäische Union wichtig: sie trägt zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung bei, da sie für zahlreiche Unternehmen einen Markt darstellt und Arbeitsplätze in Regionen sichert, von denen viele bereits eine hohe Arbeitslosigkeit zu verzeichnen haben. Beim Schiffbau werden ferner fortgeschrittene Technologien bei Produkten und Produktion eingesetzt; er ist daher ein wichtiger Bestandteil einer hochentwickelten Industriekultur.

Leider wurden die Bemühungen um ein nachhaltiges Umfeld für die Werften in der EU durch die Folgen der asiatischen Krise und dadurch, daß das OECD-Übereinkommen über die Einhaltung normaler Wettbewerbsbedingungen in der gewerblichen Schiffbau- und Schiffsreparaturindustrie vom 21. Dezember 1994 nicht in Kraft getreten ist, stark beeinträchtigt. Die Gemeinschaft hatte dieses Übereinkommen in der Überzeugung ratifiziert, daß dies der beste Weg sei, für die Werften der Gemeinschaft faire Handelsbedingungen sicherzustellen. Dies insbesondere deshalb, weil die koreanischen Werften insbesondere zwischen 1994 und 1996 ihre Schiffbaukapazitäten in einem Maße erweitert haben, das durch die Bedingungen auf dem Weltmarkt nicht gerechtfertigt ist, und sie diese Überkapazitäten nun rentabilisieren müssen.

Die Verordnung (EG) Nr. 1540/98 des Rates vom 29. Juni 1998 zur Neuregelung der Beihilfen für den Schiffbau für den Zeitraum 1999-2003 befaßt sich mit der Zukunft der Schiffbauindustrie der EU in einem Umfeld, in dem in Ermangelung eines OECD-Abkommens vorerst nicht mit einer internationalen Disziplin zu rechnen ist. Nach den Bestimmungen der Verordnung muß die Europäische Kommission dem Rat ferner einen Bericht über die Marktlage vorlegen und beurteilen, ob die europäischen Werften von wettbewerbsverzerrenden Praktiken betroffen sind. Wird eine Schädigung der Industrie durch derartige Praktiken festgestellt, soll die Kommission dem Rat Maßnahmen vorschlagen, mit denen dem Problem begegnet werden kann.

Dieser Bericht enthält eine Analyse der Marktlage, insbesondere im Zusammenhang mit der Produktion in asiatischen Werften, und enthält Anregungen für Maßnahmen für die Behandlung von Problemen, die durch schädigende Schiffbauverträge oder nichtmarktkonforme Geschäftspraktiken der fernöstlichen Konkurrenten verursacht werden könnten. Hiermit wird der Forderung der Verordnung (EG) Nr. 1540/98 des Rates entsprochen. Da dieser Bericht der erste seiner Art ist, sollen hier nicht die gesamte Schiffbauindustrie weltweit sowie alle technischen und wirtschaftlichen Aspekte abgedeckt werden; vielmehr sollen die wichtigsten der jüngsten Probleme und Entwicklungen angesprochen werden, was künftigen Maßnahmen dienlich sein könnte. Zusätzliche Maßnahmen könnten sich als erforderlich erweisen und wären gegebenenfalls in einem der nächsten Berichte zu erörtern.

2. Allgemeine Analyse des Marktes

Angebot und Nachfrage

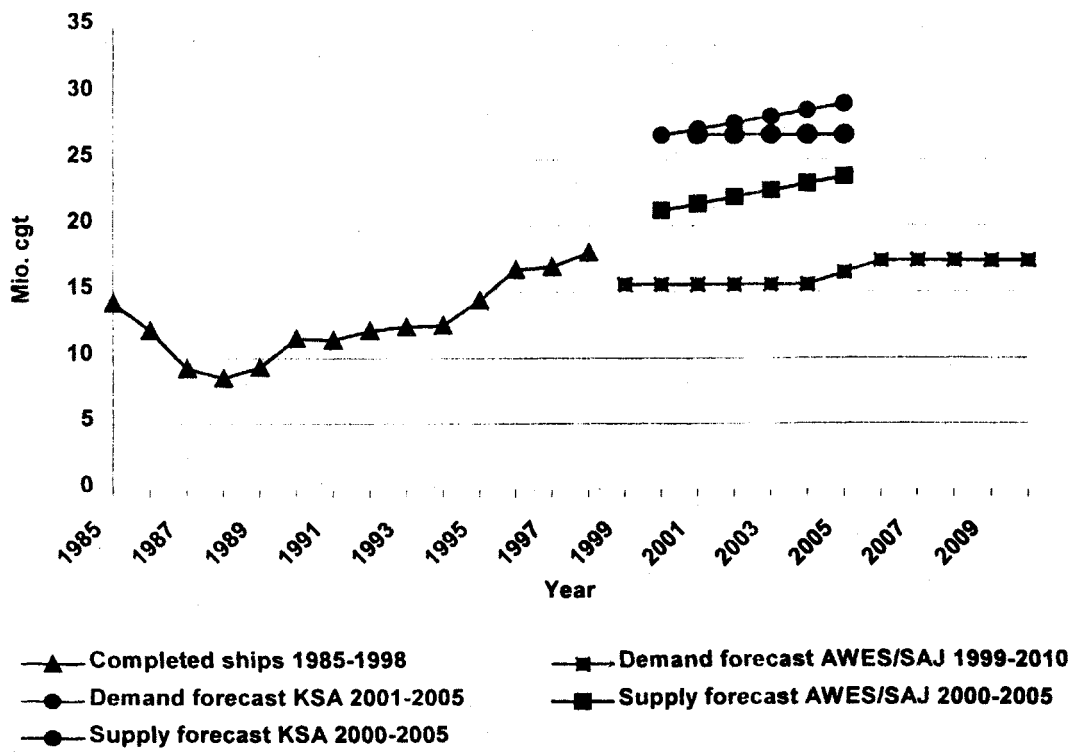
Der Weltmarkt für Schiffsneubauten befindet sich bereits seit einiger Zeit im Ungleichgewicht; alle betroffenen Marktbeteiligten erwarten, daß diese Situation weiter andauern und sich sogar noch verschlechtern wird. Insbesondere geht man davon aus, daß die Nachfrage auch langfristig zurückgehen

wird. Wie aus Abbildung 1 hervorgeht, liegen die Vorausschätzungen auf der Angebotsseite weiterhin höher als die für die Nachfrage. Die großen Schiffbauverbände, AWES (Verband Westeuropäischer Schiffswerften) und SAJ (Shipbuilders' Association of Japan) auf der einen Seite und KSA (Korean Shipbuilders' Association) auf der anderen, sehen zwar für Angebot und Nachfrage unterschiedliche Zahlen voraus (die Nachfrage wird im allgemeinen für stabil gehalten), ebenso für den Umfang des "Nachfragelochs", sie sind sich jedoch dahingehend einig, daß der Abstand zwischen Angebot und Nachfrage sich vergrößern wird.

Die Kapazitäten für den Schiffsneubau belaufen sich weltweit auf fast 20 Mio. cgt (gewichtete Bruttotonnage, Messung der Arbeitsintensität eines Schiffstyps unter Berücksichtigung der Größe des Schiffes). Die Bauaufträge für neue Schiffe beliefen sich 1997 auf 20,935 Mio. cgt, 1998 auf 18,359 Mio. cgt. Für die erste Hälfte des Jahres 1999 werden Neuaufträge in Höhe von 7,86 Mio. cgt angegeben, was auf ein immer stärkeres Auseinanderklaffen von Angebot und Nachfrage hindeutet sowie darauf, daß 1997 und 1998 im Hinblick auf das Verhältnis Angebot/Nachfrage außergewöhnlich waren.

Abb. 1*

Fertiggestellte Schiffe 1985-1998, Vorausschätzung von Angebot und Nachfrage (AWES/SAJ und KSA), in Mio. cgt



[Text Abb. 1:
 fertiggestellte Schiffe 1985-1998
 Vorausschätzungen Nachfrage KSA 2001-2005
 Vorausschätzungen Angebot KSA 2001-2005

* Die den graphischen Darstellungen zugrundeliegenden Daten und Quellen sind Anhang III zu entnehmen.

Vorausschätzungen Nachfrage AWES/SAJ 1999-2010
Vorausschätzungen Angebot AWES/SAJ 2000-2005]

Es ist hervorzuheben, daß nach vielen Jahren des Produktionsrückgangs 1998 erst wieder das Niveau des Jahres 1978 erreicht wurde. 1998 gingen zahlreiche Aufträge ein und viele Schiffe wurden fertiggestellt; dies ist zum Teil auf einen nicht marktgerechten Preisrückgang seit Anfang 1997, zum Teil auf eine zunehmende Nachfrage nach Fahrgastschiffen zurückzuführen, da weiterhin Schiffsreisen immer stärker gefragt waren.

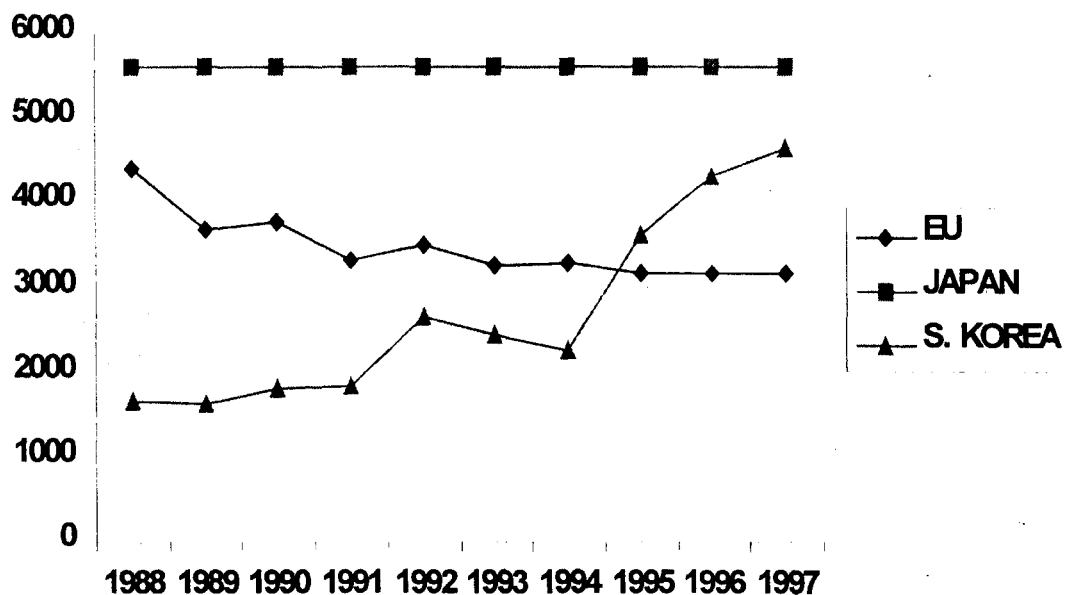
Unter diesen Bedingungen und ohne eine beträchtliche Reduzierung der Neubaukapazitäten ist eine stabile Marktlage demnächst nicht zu erwarten.

Der wichtigste Störfaktor ist der starke Preisrückgang bei Schiffsneubauten (s. folgender Abschnitt), der sich beträchtlich auf die Nachfrage auswirkt. Die Schiffseigner reagieren auf nie dagewesene Tiefpreise mit Aufträgen, bei denen die Preiserwartungen für die Zukunft entscheidend sind, d.h. einige Schiffe würden bei höheren Preisen später bzw. gar nicht in Auftrag gegeben. Diese zusätzliche Nachfrage der letzten Jahre wird durch eine wesentlich niedrigere Nachfrage zu einem späteren Zeitpunkt ausgeglichen werden, weshalb die Werften kaum eine ausgeglichene Auftrags- und Beschäftigungslage erreichen dürften.

Auf der Angebotsseite dominieren nach wie vor drei Regionen: Südkorea, Japan und die EU, deren Marktanteil zusammengenommen etwa 80% beträgt. Gegenstand dieses Berichts sind daher diese Regionen und ihre wichtigsten Schiffbauerzeugnisse. Nischenmärkte und Schiffbauaktivitäten außerhalb der genannten drei Regionen werden nicht behandelt.

Abb. 2

In Japan, Korea und der EU verfügbare Schiffbaukapazitäten, in Tausend cgt, 1988-1997



Die Schiffbaukapazitäten in Korea stiegen von etwa 1,7 Mio. cgt im Jahre 1988 auf 4,6 Mio. cgt 1997 (+170%). Im gleichen Zeitraum wurden die Kapazitäten in der EU von 4,4 Mio. cgt 1988 auf 3,1 Mio. cgt im Jahre 1997 reduziert (-29,5%). Die Kapazitäten in Japan, der dritten wichtigen Region, belaufen sich nach wie vor auf 5,6 Mio. cgt. Die Zunahme auf der Angebotsseite ist im wesentlichen

Südkorea zuzuschreiben, das seine Kapazitäten seit 1994 erweitert hat. Da Korea bisher keine Zahlen über Kapazitäten (in egt) an die OECD übermittelte, wurden diese ausgehend von den Bruttotonnage-Zahlen für fertiggestellte Schiffe anhand von Umrechnungsfaktoren berechnet, die die Entwicklung des Produktangebots der koreanischen Werften berücksichtigen (s. Anhang III).

Preisentwicklungen

Wie bereits erwähnt, gingen die Preise für neue Schiffe mit der Kapazitätssteigerung erheblich zurück, und einige Anbieter versuchen verzweifelt, Aufträge zur Auslastung der bestehenden Kapazitäten zu erhalten. Spezifische Fälle in diesem Zusammenhang werden in Abschnitt 3 untersucht. Der Preisverfall ist offenbar nicht homogen: Für verschiedene Wirtschaftstätigkeiten werden unterschiedliche Schiffstypen eingesetzt, die Frachtraten (einer der wichtigsten Parameter für die erzielbaren Investitionserträge) hängen von der beförderten Ware sowie vom betreffenden Handelsgebiet ab, und die Schiffseigner verhalten sich auf verschiedenen Märkten unterschiedlich. Die nachfolgenden Tabellen enthalten einige Angaben zum Rückgang der Preise für bestimmte Schiffstypen, die als repräsentativ für den größten Teil der neuen Handelsschiffe betrachtet werden können. Bei den Preisangaben handelt es sich um Durchschnittswerte, die aus vorliegenden Vertragsdaten errechnet wurden. Der Preisverfall betrifft alle Bereiche, und die Preise haben mittlerweile ein Niveau erreicht, das vielen Werften nicht mehr die Deckung der Betriebskosten erlaubt.

Tabelle 1

Entwicklung der Preise für neu gebaute Schiffe (in Mio. USD)

	1997	1998	März 1999
Panamax-Containerschiff	53,0	42,0	37,5
1 100 TEU Containerschiff	20,0	18,0	17,0
Supertanker (VLCC)	83,0	72,5	69,5
Massengutfrachter mit Kapabmessgn.	40,5	33,0	31,5
Panamax-Massengutfrachter	27,0	20,0	18,5
15 000 DWT mit Zwischendeck	165	14,0	13,5

Quelle: Clarkson World Shipyard Monitor

Die Preise für 1997 und 1998 sind der Durchschnitt der in diesen Jahren jeweils mitgeteilten Preise. Die Angaben für 1999 beziehen sich auf den Durchschnitt der im ersten Quartal dieses Jahres mitgeteilten Preise.

Tabelle 2

Entwicklung der Preise für neu gebaute Schiffe (jährliche Änderung in Prozent)

	1997/1998	1998/1999	1997/März 1999
Panamax-Containerschiff	-20,75%	-10,71%	-29,25%
1 100 TEU Containerschiff	-10,00%	-5,56%	-15,00%
Supertanker (VLCC)	-12,65%	-4,14%	-16,27%
Massengutfrachter mit Kapabmessgn.	-18,52%	-4,55%	-22,22%
Panamax-Massengutfrachter	-25,93%	-7,50%	-31,48%
15 000 DWT mit Zwischendeck	-15,15%	-3,57%	-18,18%

Die stärksten Preisrückgänge sind für Massengutfrachter und Containerschiffe mit Panamakanalabmessungen (Panamax) zu verzeichnen. Beide Schiffstypen spielen für die koreanische Schiffbauindustrie und insbesondere für einige der untersuchten Werften eine sehr wichtige Rolle. In diesem Bericht soll ermittelt werden, in welchem Umfang koreanische Anbieter sich auf diese Marktsegmente konzentriert haben und inwiefern sich dies auf die Preise ausgewirkt (und damit eine "künstliche Nachfrage" geschaffen) hat.

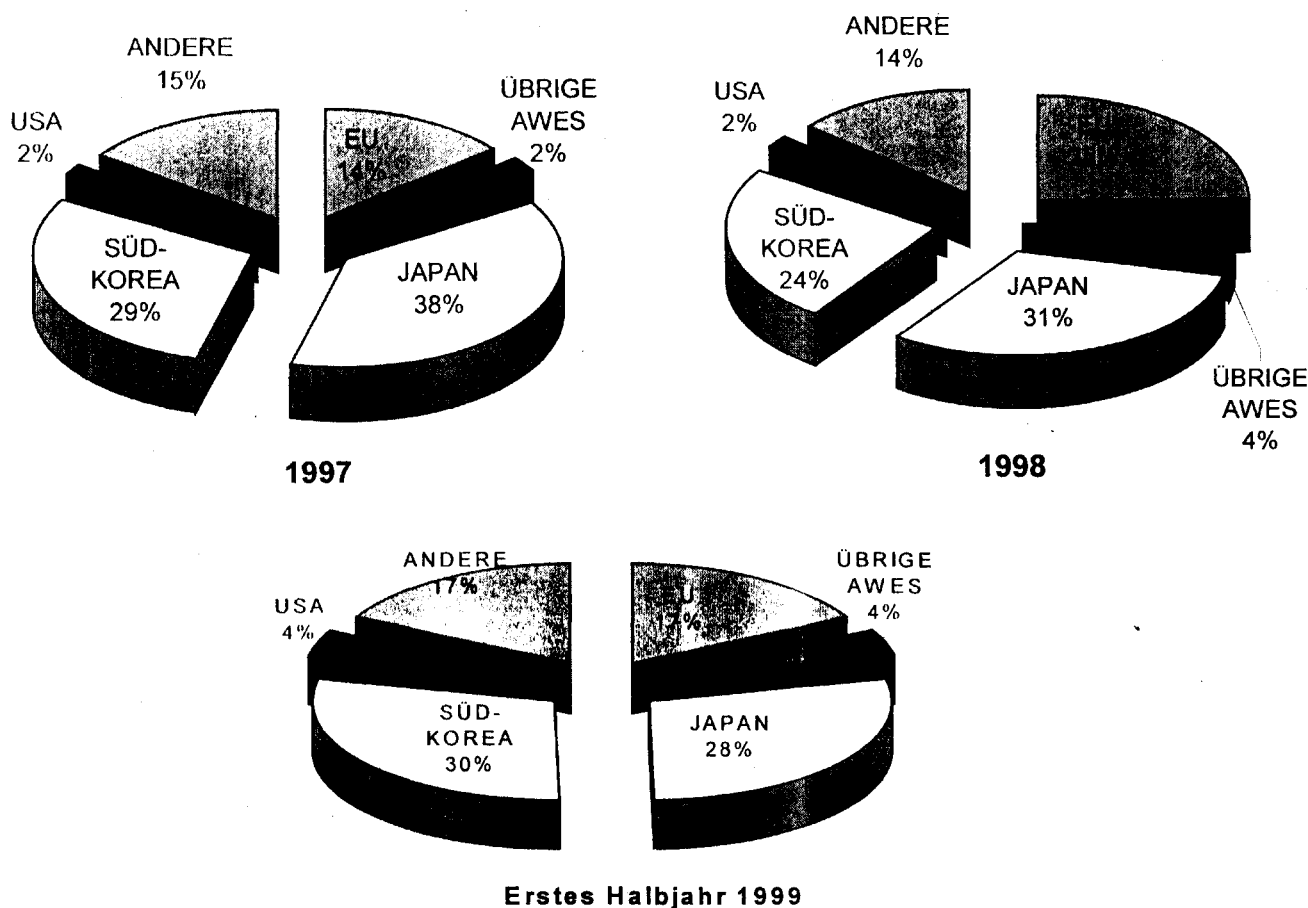
Es ist hervorzuheben, daß der alle wichtigen Schiffstypen betreffende Preisverfall nicht nur die Rentabilität der Werften gefährdet, sondern auch Probleme für die Schiffahrtsindustrie insgesamt aufwirft, da der Buchwert der vor dem Preisrückgang geordneten Tonnage revidiert werden muß. Angesichts des geringeren Buchwerts verlangen Gläubiger zusätzliche Sicherheiten, wodurch die Finanzierungskosten der Schiffseigner steigen und ihre Gewinne sinken.

Marktanteile

Infolge des rigorosen Wettbewerbs und des dramatischen Preisverfalls im Schiffbau haben sich die Marktanteile verschoben. In **Abbildung 3** ist die Marktaufteilung nach Staaten und Regionen im Zeitraum zwischen 1997 und Mitte 1999 dargestellt. Zwar könnte eingewandt werden, daß dieser Zeitraum aus verschiedenen Gründen Besonderheiten aufweist, doch würde die Analyse längerfristiger Marktentwicklungen den Rahmen dieses Berichts sprengen. Im übrigen würde das Gesamtbild eines sich in Schwierigkeiten befindenden Marktes sich auch bei einer breiteren Perspektive nicht ändern.

Abb. 3

Weltmarktanteile nach Staat/Region (Neuaufträge nach CGT), 1997, 1998 und 1. Hj. 1999



Der deutliche Anstieg des EU-Anteils an den Neuaufträgen im Jahre 1998 ist durch die Asienkrise und die damit einhergehenden Finanzprobleme zu erklären und kann nicht als Teil einer allgemeinen Tendenz betrachtet werden. Im ersten Halbjahr 1998 erhielten die koreanischen Werften fast gar keine Aufträge, da die Reeder sich abwartend verhielten und die Banken nicht zu Finanzierungen in der Lage waren. Deshalb ist die Erholung des koreanischen Marktes im zweiten Halbjahr 1998 umso bemerkenswerter. Wie die dritte Graphik zeigt, steigt der Marktanteil Südkoreas nach Überwindung der spezifischen Finanzierungsprobleme und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten des Jahres 1998 wieder an. Südkorea hält

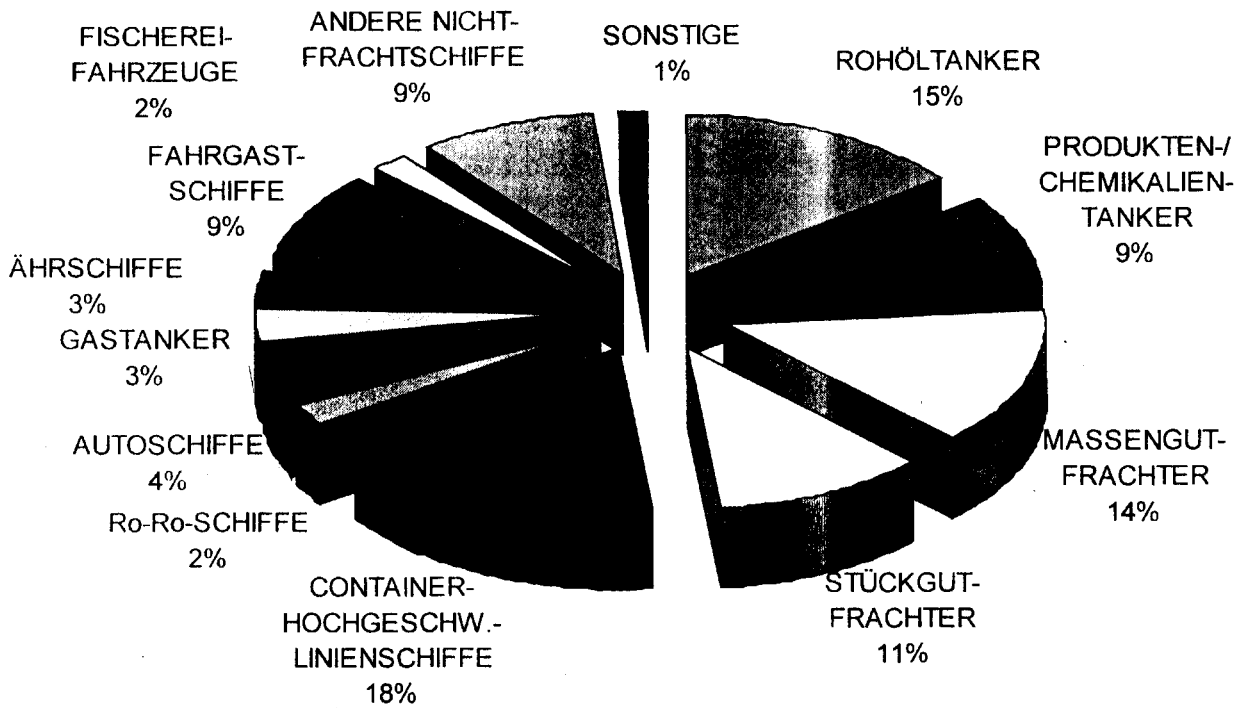
nun den größten jemals erreichten Marktanteil und hat Japan überflügelt (was erklärtes Ziel der koreanischen Regierung und Industrie war). Auch China konnte seinen Marktanteil vergrößern, was sich im Zuwachs des Anteils der "anderen" Schiffbaunationen äußert. Die USA spielen im weltweiten Schiffbau eine untergeordnete Rolle, doch gewährleisteten verschiedene protektionistische Maßnahmen (vgl. Abschnitt XI, *Jones Act*, Aufträge der US-Navy) den Bestand der US-Werften, die unter bestimmten Umständen den kommerziellen Schiffbau wieder aufnehmen könnten. Die Daten zur fertiggestellten Tonnage (s. Anhänge) zeigen eine ähnliche Aufteilung.

In Japan, wo der Abwärtstrend des Marktes durch die Binnennachfrage abgedeckt werden konnte, ist im ersten Halbjahr 1999 ein Rückgang der Neuaufträge um ca. 20% zu verzeichnen. Daraufhin wurde eine Neuorganisation der Werften eingeleitet, und wiederholten Mitteilungen zufolge sollen die sieben größten japanischen Werften in vier Unternehmensgruppen zusammengefaßt werden. Der Marktanteil der EU ging im ersten Halbjahr 1999 zurück, was auch der längerfristigen Tendenz entspricht. Die Werften in der EU geraten zunehmend unter Druck, was sich auch in der im Frühjahr 1999 bekanntgegebenen Entscheidung der britisch-norwegischen Unternehmensgruppe Kværner (Europas größter Schiffbaukonzern) niederschlägt, alle Schiffbautätigkeiten zu veräußern, da die daraus erzielten Erträge zu gering und für die Investoren und Anteilseigner des Kværner-Konzerns nicht mehr interessant seien. Hinzu kommt, daß derzeit die Stilllegung zweier europäischer Werften erfolgt bzw. bereits abgeschlossen wurde (Aarhus Flydedok in Dänemark und Les Ateliers et Chantiers du Havre in Frankreich).

Marktzusammensetzung

Abb. 4 stellt eine Momentaufnahme der Verteilung der 1998 geordneten Schiffe auf verschiedene Schiffstypen dar. Die größten Anteile entfallen auf Rohöltanker, Massengutfrachter, Produktentanker, Stückgutfrachter, Container- und Fahrgastschiffe. Die EU-Werften haben die Produktion von Schiffen auf den bedeutenden Marktsegmenten der Rohöltankschiffe, der Massengut- und Stückgutfrachter praktisch eingestellt, und auch auf dem Segment der Produktentanker, Fähren und Vollcontainerschiffe herrscht nun ein immer schärferer Wettbewerb. Europa bleibt lediglich auf dem Gebiet der Fahrgastschiffe und bestimmter Fähren marktbeherrschend, da die europäischen Werften technisch führend sind und daher nach wie vor die meisten Aufträge erhalten. Allerdings ist anzumerken, daß eine große europäische Kreuzfahrtgesellschaft vor kurzem zwei große Aufträge an eine japanische Werft vergeben hat, die die derzeit noch gehaltene Führungsposition der europäischen Werften letztendlich gefährden könnte. Die Werften in der EU haben trotz erheblicher Anstrengungen zur Innovation und Produktivitätssteigerung fortlaufend Marktanteile an asiatische Konkurrenten verloren, selbst in Marktsegmenten, in denen sie traditionell eine Vorrangstellung hatten.

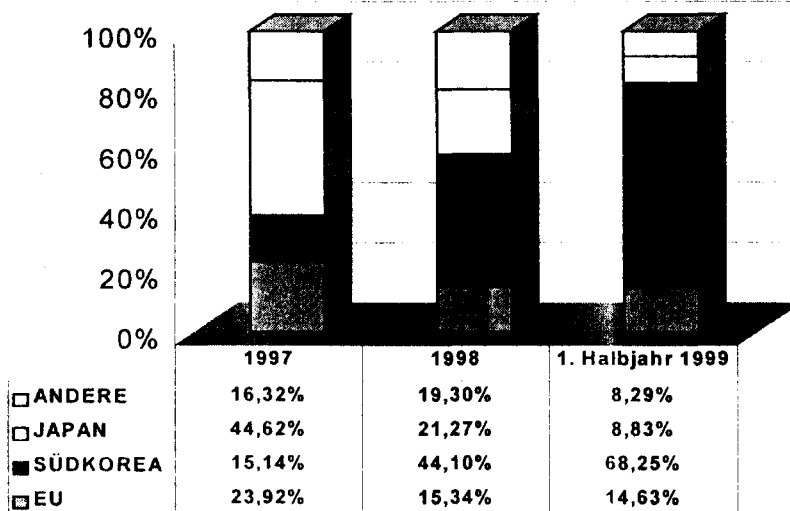
Abb. 4
Weltmarktanteile verschiedener Schiffstypen (Aufträge in CGT), 1998



Das Marktsegment der Containerschiffe

Nach der gewichteten Bruttotonnage (in CGT, *compensated cargo tons*) stellten Containerschiffe 1998 das größte Marktsegment dar. Containerschiffe gehören seit Jahren zu den wichtigsten Erzeugnissen japanischer und europäischer Werften und sind das Rückgrat der Hochsee-Linienschifffahrt. Die europäischen Werften verfügten über besonderes Know-how beim Bau sehr großer Containerschiffe (Post-Panamax), denn der Bau dieser Schiffe, der verschiedenen und komplexeren Konstruktionsmustern folgt, ist technologisch anspruchsvoll. Da die koreanischen Werften offenbar das gesamte Marktsegment der Containerschiffe anvisieren, soll dieser Fall eingehender untersucht werden. Abb. 5 zeigt die Entwicklung der Marktanteile Japans, Südkoreas und der EU an den Aufträgen von 1997 bis Mitte 1999.

Abb. 5
Entwicklung der Marktanteile Japans, Südkoreas und der EU im Containerschiffsegment 1997 bis Mitte 1999 (Aufträge in CGT)



Die koreanischen Werften konnten seit 1997 erhebliche Anteile des Marktes für Containerschiffe erobern. Wie die Statistiken zeigen, erfolgte die Erweiterung ihrer Marktanteile zwar vorwiegend auf Kosten japanischer und anderer außereuropäischer Konkurrenten, doch haben es die europäischen Werften offensichtlich versäumt, vom Auftragsboom des Jahres 1998 in gleichem Maße zu profitieren wie Korea. Ihr Hauptziel bleibt offenbar, den relativ geringen Marktanteil von ca. 15% zu halten, während der Anteil der koreanischen Werften (in bezug auf die gewichtete Bruttotonnage) fast 70% erreicht hat. In diesem Zusammenhang ist festzustellen, daß der weltweite Auftragsumfang für Containerschiffe zwischen 1997 und 1998 von 2,43 Mio. CGT um 30% auf 3,16 Mio. CGT angestiegen war und in den ersten sechs Monaten des Jahres 1999 1,12 Mio. CGT betrug.

Es besteht Besorgnis darüber, daß die Entwicklungen im Markt für Containerschiffe sich in den Marktsegmenten der Fähren und Kreuzfahrtschiffe wiederholen könnten. Die asiatischen Konkurrenten haben gezeigt, daß sie in der Lage sind, Aufträge für technisch anspruchsvolle Bauten durch extrem niedrige Preise zu akquirieren, wobei sie darauf setzten, sich das notwendige Know-how im Projektverlauf zu erarbeiten und so die zum Erhalt weiterer Aufträge nötige Reputation zu gewinnen. Im Falle der beiden in Japan geordneten Kreuzfahrtschiffe hat die betreffende Werft deutlich festgestellt, daß dieser Auftrag nicht rentabel sein müsse, sondern daß es wichtiger sei, die am Markt verlangte Qualität zu liefern, um die Werft so als Anbieter von Kreuzfahrtschiffen zu etablieren. Bei dem in Abschnitt 3 untersuchten Fall der bei Samsung geordneten Fähre scheint die gleiche Unternehmensstrategie vorzuliegen.

Schlußfolgerungen für Abschnitt 2

- Im Schiffbau bestehen Überkapazitäten, die infolge sinkender Nachfrage und steigenden Angebots wahrscheinlich noch zunehmen werden.
- Der Kapazitätsausbau südkoreanischer Werften, insbesondere zwischen 1994 und 1996, ist der Hauptgrund für die dauerhafte und sich verschlimmernde Schieflage des Marktes, und die koreanischen Werften haben große Schwierigkeiten, Aufträge in zur Betriebskostendeckung ausreichender Zahl zu akquirieren.
- Die Preise gingen insbesondere für die von koreanischen Werften angebotenen Schiffstypen zurück. Dadurch wird die Nachfrage stimuliert und die Verteilung der Marktanteile verschiebt sich zugunsten Koreas. Besonders bedeutsam ist die Verschiebung der Marktanteile im Bereich der Containerschiffe, wo Korea sich auf eine marktbeherrschende Stellung zubewegt. China, das von vielen Beobachtern als Schiffbaunation der Zukunft betrachtet wird, konnte seinen Marktanteil im Berichtszeitraum ebenfalls ausbauen.

3. Eingehende Marktüberwachung und -analyse

Schiffbauverträge

Handelsschiffe sind Kapitalgüter mit spezifischen Charakteristika, wodurch es Außenstehenden schwer fällt, die tatsächlichen Baukosten zu analysieren. Eine genaue Berechnung der Baukosten hängt weitestgehend vom jeweiligen Bauvorhaben und den in Anspruch genommenen Werftanlagen ab, beides Faktoren, die in der Regel vertraulich behandelt werden.

- Schiffe sind große, technisch komplexe Baukörper, die aus einem Stahlrumpf und Deckaufbauten aus Stahl sowie zahlreichen technischen Subsystemen und Ausrüstungen bestehen.
- Sie werden in den seltensten Fällen in Großserien gebaut, so daß ihre Baupläne nicht einheitlich sind. Im Schiffbau werden unterschiedliche Materialien zahlreicher Zulieferanten verwendet, was eine enge Zusammenarbeit zwischen Werften und Lieferanten voraussetzt. Da es sich häufig um

"Einzelaufträge" handelt, spielen die Kosten-, Qualitäts- und Lieferbedingungen der Werft eine bedeutende Rolle.

- Schiffseigner sind in der Regel Einzelunternehmer oder werden von einer kleinen Gruppe von Personen vertreten. Die Aufträge werden für jeweils ein Vorhaben an eine Werft vergeben, wodurch umfangreiche Aufträge innerhalb recht enger und vertraulicher Geschäftsbeziehungen abgewickelt werden, in die die Öffentlichkeit kaum Einblick hat. Das Seeverkehrsgewerbe durchläuft derzeit einen Konzentrationsprozeß, der sich über eine verstärkte Nachfrage nach größeren Serien und standardisierten Baukonzepten auch auf den Schiffbau auswirken wird.
- Der Schiffbaumarkt für Handelsschiffe ist ein globaler Markt. Insbesondere die europäischen Reeder vergeben ihre Aufträge weltweit und nutzen somit vorteilhafte Bedingungen sowie unterschiedliche Preis- und Finanzierungsbedingungen. Koreanische und japanische Reeder neigen traditionell dazu, Aufträge an einheimische Werften zu vergeben, so daß sich die Werften auf einen bestimmten Auftragsbestand verlassen können.
- Die Reeder ziehen es häufig vor, entsprechend früherer Erfahrungen, Zusammensetzung und Ausbildung der Besatzungen, für bestimmte Ausrüstungen Aufträge im Zuge von Ausschreibungen zu vergeben. Die Werften ihrerseits arbeiten lieber mit einem beschränkten Kreis von Lieferanten, um eine hohe Produktivität und reibungslose Produktionsabläufe zu gewährleisten. Diese divergierenden Interessen führen häufig zu ausgiebigen Verhandlungen über die Zusammensetzung der Herstellerlisten, die sich ebenfalls auf die Preise auswirken.
- Der Bau eines Schiffes ist sehr zeitaufwendig. Da die Reeder auf die sich schnell ändernden gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse und die Nachfragesituation auf dem Frachtmarkt reagieren müssen, geben sie den kürzest möglichen Lieferfristen den Vorzug und sind bereit, hierfür Prämien zu bezahlen. So können Werften, die in der Lage sind, Aufträge reibungslos und zuverlässig auszuführen, höhere Preise in Rechnung stellen.
- Eine wichtige Rolle im Schiffbau spielen die Klassifikationsgesellschaften, die für die technische Genehmigung des Entwurfs und Baus zuständig sind. Für bestimmte hochmoderne Schiffe, die nichtstandardgemäße Konstruktionsmerkmale aufweisen, sind Absprachen zwischen der Werft, den Klassifikationsgesellschaften und dem Reeder erforderlich. Hierdurch können die Baukosten für das jeweilige Vorhaben steigen oder sinken.
- Die Finanzierung von Schiffsnubauten unterscheidet sich von der Finanzierung anderer großer Bauvorhaben. Die Finanzierungskosten können sich erheblich auf die einzelnen Vorhaben und den Gesamtpreis auswirken. Die Finanzierungsschemata reichen von der vorgeschalteten bis zur nachgeschalteten Finanzierung. Im ersten Fall leistet der Käufer eine umfangreiche Anzahlung, wodurch der Werft ein Zinsgewinn entsteht. Im zweiten Fall muß die Werft einen Großteil der Baukosten finanzieren, wodurch für das jeweilige Vorhaben zusätzliche Kosten entstehen.

So müssen bei der Analyse der tatsächlichen Baukosten eines Schiffes zahlreiche Variable berücksichtigt und mutmaßliche Preisverfälschungen nachgewiesen (oder widerlegt) werden.

Studie über die Beobachtung des Schiffbaumarktes

Für die Erhebung der erforderlichen Daten greift die Europäische Kommission auf unabhängige, zuverlässige Berater zurück. Die in Ausarbeitung befindliche Studie umfaßt die nachstehenden Elemente:

- Definition eines Kostenaufschlüsselungsmodells für alle relevanten Kostenelemente sowohl der direkten Schiffsproduktion als auch der Schiffswerft generell. Die Kostenelemente des Modells umfassen direkte Kosten (Material, Arbeitszeit, Ausrüstung usw.) und indirekte Kosten (Finanzierung des Schiffes und der Produktionsausrüstung, Auslegungskosten, Versicherungen usw.). Anhaltspunkte für das Kostenaufschlüsselungsmodell sind Anhang I zu entnehmen.

- Kriterien, anhand derer sich bewerten läßt, ob den Werften in der EU durch unlautere Praktiken von Konkurrenten außerhalb der EU Schaden zugefügt wird. Dabei werden zwei Faktoren geprüft: schädigende Preisgestaltung und Ausgleichssubventionen. Bei der schädigenden Preisgestaltung wird der Vertragspreis mit einem vergleichbaren Preis für ein ähnliches Schiff verglichen, das einem Käufer des exportierenden Landes verkauft wird (dieser "Normalwert" sollte auf dem bezahlten Preis bzw. dem im normalen Handel zu zahlenden Preis beruhen). Bei den Ausgleichssubventionen wird untersucht, ob es Subventionen im Sinne des WTO-Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen gibt (z.B. finanzieller Beitrag der Regierung oder irgendeiner staatlichen Stelle in Form einer direkten Überweisung oder einer Nichteintreibung ausstehender Beträge oder einer Bereitstellung von Gütern oder Diensten, die normalerweise von dem Unternehmen übernommen würden).

Die Studie erfaßt Werften in Korea, Japan, China und Singapur sowie verschiedene Schiffstypen (>5000 Bruttoregistertonnen), insbesondere: Rohöltanker, Massengut- und OBO-Frachter, Produkten- und Chemikalientanker, Stückgutfrachter und Kühlschiffe, Containerschiffe, Ro-Ro-Frachter, Flüssiggastanker, Fahrgastschiffe und Offshore-Fahrzeuge. Insgesamt erfaßt die Studie 33 Vertragsabschlüsse für den Bau von Schiffen.

Die Auswahl der zu analysierenden Schiffsneubau-Aufträge erfolgt in Zusammenarbeit mit der europäischen Schiffbauindustrie, damit gewährleistet wird, daß technischen Daten von vergleichbaren Vorhaben verfügbar sind und technische und wirtschaftliche Schätzwerte auf ein Minimum beschränkt werden können. Da derartige Untersuchungen heikel sind, müssen die Parameter absolut "abgesichert" sein, damit die für ein Vorhaben berechneten Kosten nicht in Frage gestellt werden können.

Analysierte Aufträge

Bislang wurden neun Aufträge für Schiffsneubauten analysiert, die alle von koreanischen Werften ausgeführt werden. Die Europäische Kommission hat unter Berücksichtigung der allgemeinen politischen Ziele dieses Vorhabens, der relativen Dringlichkeit der Angelegenheit sowie der Verfügbarkeit aussagekräftiger Vergleichsdaten für eine ausgewogene Auswahl der Fälle gesorgt. Während der Studie kann die Analyse, falls erforderlich, auch auf Werften in anderen asiatischen Ländern ausgeweitet werden. Bislang wurden folgende Fälle untersucht:

- Kabelleger (Baureihe von 13 Schiffen), 9280 cgt, ausführende Werft: Hyundai Mipo
- 3400 TEU Containerschiff (Baureihe von 5 Schiffen), 27750 cgt, ausführende Werft: Samsung Heavy Industries
- Ro-Ro-Fahrgastfährschiff (Baureihe von 2 Schiffen), 25200 cgt, ausführende Werft: Samsung Heavy Industries
- 6800 TEU Containerschiff (2 Schiffe), 52390 cgt, ausführende Werft: Hyundai Heavy Industries
- 3500 TEU Containerschiff (2 Schiffe), 28500 cgt, ausführende Werft: Halla Engineering and Heavy Industries
- Panamax Massengutfrachter, 19500 cgt, ausführende Werft: Halla Engineering and Heavy Industries
- Panamax Massengutfrachter, 22600 cgt, ausführende Werft: Daedong Shipbuilding Co. Ltd.
- Produktentanker, 19074 cgt, ausführende Werft: Daedong Shipbuilding Co. Ltd.
- Super-Rohöltanker (VLCC), 47100 cgt, ausführende Werft: Daewoo Heavy Industries

Nicht alle der ausgewählten Vorhaben sind bestätigte Aufträge und in einigen Fällen ist auch die Finanzierung noch nicht gesichert, wodurch sich je nach Einzelfall höhere oder niedrigere Preise ergeben könnten. Die Europäische Kommission ist jedoch davon überzeugt, daß es sich bei den der Analyse zugrundeliegenden Informationen um die derzeit bestverfügbaren Angaben handelt und die ausgewählten Schiffbauvorhaben ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der anomalen

Finanzierungsbedingungen zeichnen, zu denen die koreanischen Werften in der letzten Zeit Aufträge angenommen haben. Da das Kostenmodell ständig verbessert wird und ältere Analysen entsprechend aktualisiert werden, kann eine endgültige Bewertung erst in einem späteren Bericht erfolgen. Wie jedoch schon erwähnt wurde, beruhen sämtliche Parameter auf Erfahrungswerten und Veränderungen könnten sich lediglich hinsichtlich einer noch größeren Differenz zwischen dem Auftragswert und dem normalen Baupreis ergeben. Ein anderer Ungewissheitsfaktor ist der tatsächlich Auftragswert. Unterschiedliche Quellen nennen häufig unterschiedliche Werte und bei großen Serien könnte der individuelle Auftragswert aufgrund der (tatsächlichen oder so wahrgenommenen) Einsparungen durch Größenvorteile niedriger liegen. In diesem Zusammenhang muß auch darauf hingewiesen werden, daß das Modell das derzeitige Marktverhalten der asiatischen Konkurrenten wiedergeben möchte, d. H. Kosten für Kurssicherungsgeschäfte werden bei koreanischen Werften nicht berücksichtigt, da von diesen Werften derartige Vorsichtsmaßnahmen bekannterweise nicht getroffen werden.

Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die bislang ermittelten Daten:

*Tabelle 3
Vergleich der Auftragspreise und der Baupreiskalkulation für ausgewählte Schiffsneubauten*

	Mitgeteilter Auftragswert in Mio. US Dollar	Kalkulierter Baupreis in Mio. US Dollar	Gewinn/Verlust in Prozent des kalkulierten Baupreises
Kabelleger (Hyundai)	37.3	45.4	-17.84%
Containerschiff 3.400 TEU (Samsung)	36	56.4	-36.17%
Ro-Ro-Fahrgastfährschiff (Samsung)	69.5	90.9	-23.54%
Containerschiff 6.800 TEU (Hyundai)	73.5	86.9	-15.42%
Containerschiff 3.500 TEU (Halla)	38	52.3	-27.34%
Panamax Massengutfrachter (Halla)	18.9	31.8	-40.56%
Panamax Massengutfrachter (Daedong)	18.5	24.9	-25.70%
Produktentanker (Daedong)	21.5	24.9	-13.65%
Supertanker VLCC (Daewoo)	68.5	84.3	-18.74%

Auf den ersten Blick entsteht der Eindruck, daß alle in Tabelle 3 aufgeführten und analysierten Aufträge Verluste erbringen. Es kann jedoch als geläufige Geschäftspolitik betrachtet werden, daß eine Werft auf Gewinne aus einem spezifischen Auftrag verzichtet oder geringe Verluste bei der Auftragsannahme in Kauf nimmt, wenn ihr somit ein strategischer Vorstoß in ein neues Marktsegment gelingt, vorausgesetzt, dies wird nicht zur ständigen Geschäftspraxis und der Verlust aus einem Auftrag wird durch andere gewinnbringende Aufträge gedeckt. Unter diesen Umständen und unter Berücksichtigung einer bestimmten Fehlermarge für das Kostenmodell ist ein mitgeteilter Auftragswert, der 10-13% unter dem

kalkulierten "Normalpreis" liegt, vertretbar. Folglich kann einer der untersuchten Aufträge (der Produktentanker von Daedong) als der normalen Geschäftspraxis entsprechend betrachtet werden. Bei den restlichen acht Aufträgen handelt es sich allerdings eindeutig um Verlustgeschäfte, bei denen sich die Verluste auf zwischen 15 und 40% des kalkulierten normalen Baupreises belaufen. Da Halla und Daedong de facto zahlungsunfähig sind und seit Dezember 1997 bzw. Februar 1997 unter Konkursverwaltung stehen, müssen eingehendere Untersuchungen durchgeführt werden, um herauszufinden, warum für derartige Aufträge ein Zuschlag erteilt wird und wie die Verluste getragen werden. Die Fälle Halla, Daedong und Daewoo werden an anderer Stelle des Berichts in Anhang II erörtert.

Es gibt Anzeichen dafür, daß die koreanischen Werften generell die Schiffspreise in einer dem Markt zumutbaren Höhe festlegen, anstatt Schätzungen "von unten nach oben" durchzuführen. Entsprechend werden auch die Produktions- und Kaufziele festgelegt. Berichten zufolge berechnen die koreanischen Werften aus dem Schiffspreis die Preise für die einzelnen Zulieferteile. Häufig werden die von den Zulieferanten genannten Angebotspreise von den Werften nicht berücksichtigt und es wird ein Zielpreis vorgegeben. Diese Politik wird von den koreanischen Zulieferern toleriert, auch wenn sich dies auf ihre eigenen Geschäfte auswirken kann. Einer der befragten europäischen Ausrüstungshersteller hat sich intensiv mit seinen koreanischen Konkurrenten beschäftigt. Dabei stellte sich heraus, daß sein größter Konkurrent Verluste in Höhe von 30% seines Umsatz erklärt hat und die koreanischen Hersteller mit ähnlichen Problemen konfrontiert sind. Da die Ausrüstungshersteller in Südkorea häufig großen Konzernen, den sogenannten "chaebols", wie den Werften, angehören, lassen sich die tatsächlichen Kosten kaum ermitteln.

Auswirkungen auf die EU-Werften

Mit negativen Auswirkungen auf die EU-Werften wird gerechnet, wenn der Auftragswert nicht kostendeckend ist und so niedrig liegt, daß der Auftrag für EU-Werften ohnehin nicht in Frage kommt. Dies trifft insbesondere dann zu, wenn der Reeder seine Aufträge in der Vergangenheit an EU-Werften vergeben hat. Aber selbst dort, wo asiatische Konkurrenten bislang erhebliche Marktanteile besaßen (z.B. bei Containerschiffen oder Massengutfrachtern), wird sich der depressive Charakter dieser Preispolitik auf den Markt insgesamt auswirken und unter diesen Voraussetzungen könnte dies als schädigende Preisgestaltung aufgefaßt werden. Selbst wenn das Auftragsvolumen der EU-Werften von solchen Aufträgen nicht unmittelbar betroffen sein wird, wird sich dies allmählich auf den gesamten Markt auswirken und nachteilige Konsequenzen für den Schiffbau in der EU haben.

All 9 untersuchten Aufträge hatten spürbare Auswirkungen auf die EU-Werften. Die Kernpunkte der untersuchten Fälle lassen sich wie folgt darstellen:

- Der Auftrag für einen Kabelleger für Hyundai fügt sich in den Auftragsbestand der Werft ein, die in der Vergangenheit Erfahrung mit spezialisierter Tonnage gewonnen hat. Allerdings befand sich der Bau von Kabellegern bislang in den Händen der europäischen Werften und dieser Auftrag ist der erster seiner Art für die Hyundai-Mipo-Werft. Bei dem Reeder handelt es sich um einen vollkommenen Neuling auf dem Markt, der bislang noch keine Schiffsneubauten in Auftrag gegeben hat.
- Der Auftragswert für das 3400 TEU Containerschiff bei Samsung entspricht den für diese Werft üblichen Preisen. Der Eigner hat bislang sehr enge Beziehungen zu EU-Werften unterhalten und dies ist die erste große Abweichung von seinem bisherigen Auftragsverhalten.

- Der Auftrag für den Bau eines Ro-Ro-Fahrgastfäherschiffs bei Samsung weicht vom herkömmlichen Auftragsbestand der Werft ab. Für den Reeder ist dies der erste, an eine nichteuropäische Werft vergebene Auftrag. Fähren dieses Typs und dieser Größe waren bislang eine Domäne der EU-Werften und die Tatsache, daß koreanische Konkurrenten in dieses Marktsegment vordringen wollen wird den europäischen Schiffbau erheblich unter Druck setzen.
- Das bei Hyundai Heavy Industries in Auftrag gegebene 6.800 t Containerschiff gehört zu einer Klasse von Hochtechnologie-Produkten, die für koreanischen Werften neu sind. Der Eigner hat in der Vergangenheit Schiffe dieses Typs und dieser Spezifikation in Europa (und in Japan) bauen lassen. Auch eine europäische Werft hat sich um diesen Auftrag beworben, erhielt jedoch nicht den Zuschlag, da sie den Preis nicht halten konnte.
- Bei dem von Halla gebauten 3500 TEU Containerschiff handelt es sich um einen Standardauftrag für diese Werft und der Eigner hat in der Vergangenheit sämtliche Containerschiffaufträge an Halla vergeben. Allerdings liegt der Preis extrem niedrig und die Halla-Werft scheint in den Genuß finanzieller Vorteile zu gelangen, die den EU-Konkurrenten nicht zugänglich sind (s. auch Anhang II).
- Der an Halla vergebene Auftrag für den Bau eines Panamax-Massengutfrachters ist mit dem vorgenannten Fall vergleichbar.
- Der Auftragswert des bei Daedong gebauten Panamax-Massengutfrachters liegt unter den Betriebskosten und weit unterhalb dessen, was als ein wirtschaftlich vertretbarer Preis betrachtet werden könnte.
- Der bei Daedong gebaute Produktentanker weist einen geringeren Unterschied zwischen Auftragswert und normalem Baupreis auf, was auf den weniger starken Wettbewerb in diesem Marktsegment im Vergleich mit den Panamax-Massengutfrachtern zurückzuführen ist. Dennoch liegt der Auftragswert deutlich unter dem kalkulierten Rentabilitätsschwellenpreis von 23.7 Mio. USD (ausschließlich Gewinn, jedoch einschließlich allgemeine Kosten und Schuldendienst).
- Angesichts der extrem hohen Verschuldung der Daewoo-Werft (6.7 Mrd. USD), wirkt sich die Berechnung der Kosten für den Schuldendienst nachhaltig auf den nach dem Kostenmodell berechneten normalen Baupreis aus. In den VLCC-Auftrag bei Daewoo wurde schon ein Schuldendienstbeitrag in Höhe von 16.0 Mio. USD mit eingerechnet, wodurch das Angebot unter Preis liegt. Ohne den Schuldendienstbeitrag würde der Angebotspreis alle direkten und allgemeinen Kosten decken.

Südkoreanischer Finanzsektor

Die Bedingungen, unter denen Werften wie Halla oder Daedong arbeiten (für nähere Einzelheiten s. Anhang II), legen einen näheren Blick auf das südkoreanische Bankensystem generell und auf die Vergabeverfahren für Export- und Betriebskredite nahe.

Die koreanische Export-/Importversicherungsgesellschaft (KEIC) wurde von der koreanischen Regierung mit der Absicht ins Leben gerufen, eine Exportrisikogarantie für die Exportgeschäfte aller koreanischen Unternehmen zu schaffen. Diese Rolle wurde inzwischen überarbeitet und KEIC gewährleistet mittlerweile, daß dem Käufer seine Vorauszahlungen für den Fall zurückerstattet werden, daß (im Falle einer Werft) ein Unternehmen zahlungsunfähig wird und die Bank, die eine Erstattungsbürgschaft übernommen hat, ebenfalls nicht zahlungsfähig ist. Dies bedeutet in der Praxis,

daß der Käufer eines in Korea gebauten Schiffs vom koreanischen Staat eine automatische Zahlungsgarantie erhält.

Die koreanische Export-/Importbank (KEXIM), die sich zu 100% in staatlichem Besitz befindet, bietet Exporteuren Finanzinstrument zur Förderung der südkoreanischen Kapitalgüterexporte, zu denen auch Schiffe gehören. Zwei Finanzinstrumente sind von besonderer Bedeutung: Die "Exportfinanzierungsfazilität" dient zur Vergabe von Krediten an Werften während der Bauzeit, also vor Auslieferung des Schiffs. Die "Erstattungsbürgschaft" bietet eine Garantie für die Erstattung von Anzahlungen im Falle einer Nichterfüllung von Schiffsbauverträgen.

Nach westeuropäischen Marktbedingungen könnten diese Fazilitäten zu einem LIBOR-Zinssatz von + 2 bis 3 Prozent, abhängig von der Kreditwürdigkeit der Werft, angeboten werden. KEXIM bietet die "Exportfinanzierungsfazilität" zu einem LIBOR-Zinssatz + Aufwertung von 2.66% zuzüglich einer Risikoprämie von mindestens 0.25%, wiederum abhängig von der Kreditwürdigkeit der Werft, an. Die "Erstattungsbürgschaft" wird mit Garantieprovision von mindestens 0.4% je nach Kreditwürdigkeit angeboten. In Anbetracht der hohen Verschuldung der südkoreanischen Werften liegt es auf der Hand, daß diese von der KEXIM-Bank angebotenen Zinssätze nicht ausreichen, um das mit diesen Fazilitäten verbundene Risiko abzudecken. Angeblich sollen sich die Kosten der KEXIM-Bürgschaften für einige Halla-Verträge aufgrund der prekären Lage der Werft auf 1% des Auftragwertes belaufen. Diese Sätze gelten als sehr niedrig.

Da in der Zeit von Januar bis November 1998 92% aller KEXIM-Bürgschaften an Werften vergeben wurden, kann die Bereitstellung von Exportgarantien durch die KEXIM, zumindest innerhalb dieses Zeitraums, als eine sektorspezifische Maßnahme betrachtet werden. Ferner kann der Umstand, daß es sich um eine staatseigene Bank handelt und der Staat seine Verluste durch Kapitalspritzen gedeckt hat, einer sektorspezifischen Beihilfe gleichgestellt werden.

Die KEXIM hat auch Erstattungsbürgschaften schwächerer Geschäftsbanken übernommen. Dieses zusätzliche Risiko wird durch die KEXIC abgedeckt. Als Ergebnis hiervon sind die Käufer koreanischer Schiffsneubauten durch Garantien der koreanischen Regierung abgesichert, selbst wenn keine KEXIM-Bürgschaften in Anspruch genommen werden.

Die Korea Exchange Bank, der Hauptgläubiger von Halla, befindet sich im Besitz der Bank of Korea (32,1%), der Commerzbank AG (Deutschlands drittgrößter Bank, 30,4%) und privater Investoren (37,5%). Die Korea Exchange Bank hat von verschiedenen Investoren frisches Kapital erhalten. Hierzu gehören die Commerzbank AG und KEXIM. Ferner hat die staatseigene Bank of Korea Direktinvestitionen in Höhe von 700 Milliarden Won in die KEXIM getätigt, um dieser auch weiterhin die finanzielle Unterstützung der Exportwirtschaft zu ermöglichen und den Eigenkapitalkoeffizienten der Bank anzuheben. Die KEXIM ihrerseits hat in die Korea Exchange Bank investiert (und somit zumindest indirekt Halla unterstützt). Weitere Halla-Gläubiger sind die SeoulBank, die Industrial Bank of Korea und die Foreign Exchange Bank of Korea, die sich alle zumindest teilweise in öffentlicher Hand befinden. Die SeoulBank, die sich bis vor kurzem zu 95% im staatlichen Besitz befand, wurde von der Finanzaufsichtsbehörde zu einem nichtzahlungsfähigen Kreditgeber erklärt und befindet sich jetzt völlig unter staatlicher Kontrolle. Ihre uneinbringlichen Kredite wurden an die Korea Asset Management Corporation, eine staatliche Agentur, übertragen und es bleibt abzuwarten, ob die Halla gewährten Kredite zu normalen Geschäftsbedingungen behandelt werden.

Dieses eng geflochtene Netz von Kreditinstituten und die fortbestehende staatliche Einflußnahme auf den Bankensektor bilden den Hintergrund für ein möglicherweise nichtmarktkonformes Verhalten der Gläubiger gegenüber der Schiffbauindustrie. Im Auftrag des Rates hat der frühere Kommissar Bangemann

Südkorea im Mai 1999 besucht, um diese Frage mit der südkoreanischen Regierung und der Schiffbauindustrie zu erörtern. In Beantwortung der von Kommissar Bangemann vorgebrachten mündlichen und schriftlichen Anfragen, insbesondere im Hinblick auf die Verwendung von IWF-Mitteln, antwortete die südkoreanische Regierung, daß diese Mittel zur Stärkung der Währungsreserven verwendet würden und verwies darauf, daß sie die Verwendung von Mitteln nach deren Auszahlung durch die Geschäftsbanken nicht weiterverfolge, selbst wenn es sich bei diesen Geschäftsbanken um staatliche Banken handele. Angesichts der besonderen Eigenheiten von Verträgen für Schiffsneubauten und der überaus großen Bedeutung von Finanzierungsregelungen für diesen Bereich scheint es jedoch unverzichtbar zu sein, die Frage der finanziellen Unterstützung der südkoreanischen Werften näher zu beleuchten.

Schlußfolgerungen für Kapitel 3

- Die von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebene Studie für die Beobachtung des Schiffbaumarktes hat zu ersten konkreten Ergebnissen geführt (s. oben). Das verwendete Kostenmodell ist zuverlässig und geeignet, die tatsächlichen Kosten für Schiffsneubauten in koreanischen Werften (die einzigen bislang erfaßten Werften) zu analysieren.
- Keiner der neun untersuchten Aufträge für Schiffsneubauten hat sich als eindeutig gewinnbringend erwiesen und es gibt stichhaltige Anzeichen dafür, daß koreanische Werften Schiffsneubauten unter Kostenpreisen anbieten. In einigen Fällen decken die Preise noch nicht einmal die Betriebskosten, geschweige denn den Schuldendienst.
- Halla, und in geringerem Maße Daedong, legen Geschäftspraktiken an den Tag, die in der EU als inakzeptabel gelten würden. Beide Werften befinden sich in Konkursverwaltung und der finanzielle Rahmen, innerhalb dessen diese Werften arbeiten, bedarf einer eingehenderen Prüfung. Besonders besorgniserregend sind vergangene und gegenwärtige Schuldenerlasse und Moratorien sowie vorteilhafte Zinssätze, Ergänzungskredite und Bürgschaften für Schiffsneubauprojekte.
- Das Finanzsystem in Südkorea, bleibt - zumindest hinsichtlich der Finanzierung von Werften und Schiffbauprojekten - undurchsichtig. Der Spielraum für staatliche Interventionen ist erheblich und große Teile des Bankensektors befinden sich in staatlichem Besitz, so daß ein Eingriff in finanzielle und organisatorische Fragen nicht ausgeschlossen werden kann. Die Gewährung von Krediten und die Übernahme von Bürgschaften im Schiffbausektor entspricht nicht den in diesem Bereich international üblichen Geschäftsgepflogenheiten und die bislang praktizierte Bewertung des Geschäftsrisikos scheint weder den Grundsätzen noch der Logik der Marktwirtschaft zu folgen.

4. Schlußfolgerungen und Empfehlungen

Der Markt für Handelsschiffe steckt zweifellos in einer Krise. Zwar hat dieser Industriesektor schon seit geraumer Zeit mit Schwierigkeiten zu kämpfen, aber nun spitzt sich die Lage immer mehr zu, da die Kapazitäten wachsen, die Konkurrenz aus Niedriglohnländern stärker wird und die Preise drastisch sinken. Beim Bau bestimmter Schiffstypen scheint es schier unmöglich, Gewinne zu erzielen. Dieser Prozeß wurde durch die Krise in Asien dramatisch beschleunigt.

Zu Beginn der Krise konnten die asiatischen Hersteller nicht unmittelbar von der Abwertung der Währungen profitieren. Vielmehr erschütterte die Krise Asiens Finanzsektor in seinen Grundfesten und machte die Finanzierung von Schiffen schwierig. Die Sofortmaßnahmen zur Wiederbelebung der asiatischen Finanzmärkte haben die Finanzierungsbedingungen verbessert, was den asiatischen Werften Wettbewerbsvorteile aufgrund von Lohnkürzungen und abgewerteten lokalen Währungen verschafft.

Allerdings muß man einräumen, daß asiatische Schiffswerften, insbesondere in Südkorea, an sich schon starke Konkurrenten sind. Die Werftanlagen sind häufig technisch auf dem neuesten Stand, die

Arbeitskräfte sind gut ausgebildet und flexibel und die Produktqualität erfüllt die Bedürfnisse der Reeder. Darüber hinaus sind die lokalen Zulieferer in der Lage, wichtige Teile zu bedeutend niedrigeren Preisen zu liefern. Dies rechtfertigt jedoch weder unlautere Geschäftspraktiken noch Preisangebote unter den Kosten. Es gibt Anzeichen dafür, daß konkurrierenden Werften in der EU tatsächlich ein gewisser Schaden zugefügt worden ist und daß koreanische Werften unter Ausschaltung von Marktbedingungen Unterstützung von staatlich kontrollierten Banken erhalten haben. Dies wirft die besorgniserregende Frage auf, ob hier ein Fall indirekter staatlicher Hilfe vorliegt.

Soll der Schiffbaumarkt wieder ausgewogen und gesund sein, sind Kapazitätskürzungen auf dem Markt notwendig. Nur dann erreichen die Preise wieder ein Niveau, das es den Schiffswerften erlaubt, gewinnbringend zu produzieren. Leider ist das OECD-Übereinkommen noch nicht in Kraft getreten, aber selbst wenn dies nunmehr geschähe, würde dies keine unmittelbaren Auswirkungen auf die Kapazitäten haben, da das Übereinkommen nicht auf diesen Aspekt eingeht. Von freiwilligen Kapazitätskürzungen seitens koreanischer Werften, die in erster Linie für die Steigerung der Kapazitäten verantwortlich sind, ist ähnlich wenig zu erwarten, da die meisten Unternehmen "zum Scheitern zu groß sind" und aufgrund der Erfahrungen der Vergangenheit davon ausgehen, daß die Regierung die Industrie rettet. Die Fälle von Halla, Daewoo und Daedong deuten darauf hin, daß weitere Nachforschungen über eine potentielle indirekte Rettung dieser Werften erforderlich sind.

Schaut man sich Prognosen über Nachfrage und Kapazität an, ist keine rasche Besserung der Situation in Sicht. Es müssen daher Antworten auf das Problem mit unterschiedlichen Zeithorizonten entwickelt werden. Parallel dazu sind ausführlichere Untersuchungen über die allgemeinen Marktentwicklungen anzustellen:

- Schädigende oder nichtmarktkonforme Geschäftspraktiken wie die der koreanischen Hersteller müssen so schnell wie möglich eingestellt werden. Es muß sichergestellt werden, daß die Bedingungen und Annahmen, unter denen Korea in den Genuß des Rettungsplans des IWF kam und denen die koreanische Regierung zustimmte, auch tatsächlich erfüllt sind. **Im Rahmen des durch die Bereitschaftskreditvereinbarung unterstützten Wirtschaftsprogramms kann der IWF mit dafür sorgen, daß notleidende Werften keine Betriebsbeihilfen aus Haushaltsmitteln oder sonstige staatliche Unterstützung erhalten. Die Mitgliedstaaten könnten ihre Mitglieder im Aufsichtsrat des IWF anweisen, diesen Punkt hervorzuheben.** Insbesondere sollten die folgenden Themen erörtert werden: Maß der staatlichen Kontrolle bei den einzelnen Hauptgläubigern koreanischer Schiffswerften, besonders bei denen, die sich an den Schuldenerlassen und /oder -moratorien beteiligten; die Frage, ob diese Maßnahmen unter marktwirtschaftlichen Kriterien gerechtfertigt sind; die Frage, ob die Verpflichtung der koreanischen Regierung gegenüber dem IWF, keine Rettungsaktionen für notleidende Unternehmen durchzuführen, im Falle von Halla, Daewoo und Daedong in vollem Umfang erfüllt wurde.
- Handlungsbedarf besteht hinsichtlich möglicher handelspolitischer Rechtsmittel. Herkömmliche Antidumping- oder Ausgleichsmaßnahmen sind nicht anwendbar, da Schiffe nicht importiert werden und da das OECD- Übereinkommen nicht in Kraft getreten ist, gibt es keine direkten Instrumente zur Bekämpfung schädigender Preispraktiken. Allerdings ist im Abschnitt über multilaterale Disziplinen des "Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen" (ASCM) der WTO (das bisher auf den Schiffbausektor noch nicht angewendet worden ist) ein Streitbeilegungsverfahren vorgesehen, das gegen Subventionen eines WTO-Mitglieds, die den Interessen anderer WTO-Mitglieder schaden, eröffnet werden kann. Das ASCM geht davon aus, daß ernsthafter Schaden verursacht wird, wenn nachgewiesen werden kann, wenn Subventionen in Höhe von 5% des Auftragswertes oder Subventionen zur Deckung der Betriebsverluste oder ein unmittelbarer Schuldenerlaß gewährt werden. Mittlerweile liegen erstmals konkrete Anhaltspunkte dafür vor, daß

die Schuldenerlaßvereinbarungen, von denen mindestens eine koreanische Schiffswerft profitiert hat, eine Subvention im Sinne des ASCM darstellen könnte. Angesichts der sehr strengen Bedingungen, die gemäß dem Übereinkommen erfüllt sein müssen, reichen die vorliegenden Informationen jedoch noch lange nicht aus, um zum jetzigen Zeitpunkt eine WTO-Beschwerde in Gang zu setzen. Bei entsprechender Aufarbeitung und Strukturierung könnten die **eingeholten Informationen als Grundlage für eine Beschwerde im Rahmen der Verordnung über Handelshemmnisse seitens der Industrie dienen. Dem könnte sich ein Untersuchungsverfahren anschließen, bei dem die Kommission sämtliche Tatbestände und rechtlichen Aspekte des vorgelegten *prima facie*-Beweises gründlich prüfen** und zusätzliche Informationen einholen würde, um eine Maßnahme zu untermauern, die den WTO-Normen entspricht und Aussicht auf Erfolg hätte. Anhand der Untersuchungsergebnisse der Kommission würde dann beurteilt, ob eine WTO-Beschwerde eingeleitet werden kann. In diesem Zusammenhang muß darauf hingewiesen werden, daß Korea oder jedes andere WTO-Mitglied auch das in der EU bestehende System staatlicher Beihilfen auf der Grundlage des ASCM-Kapitels über multilaterale Disziplin in Frage stellen könnten, vorausgesetzt, es kann nachgewiesen werden, daß bei der beschwerdeführenden Partei ebenfalls schädliche Auswirkungen festgestellt wurden.

- Für diese Vorgehensweise müssen dringend Informationen über die allgemeinen Finanzstrukturen und -instrumente in Korea eingeholt werden. Dazu gehören auch das Verhältnis zwischen Banken und sonstigen im Schiffbausektor tätigen Finanzinstituten, die Grundsätze, nach denen Kredite und Bürgschaften vergeben werden und die Wahrscheinlichkeit von Schuldenrückzahlungen unter normalen Marktbedingungen. **Die Europäische Kommission wird in Zusammenarbeit mit der Industrie ihre Beobachtungstätigkeit fortsetzen, um mutmaßliche Subventionierungsfälle zu untersuchen, und wird anschließend ihre Erkenntnisse dem Rat unterbreiten.**

- Für die Zukunft ist der Abschluß eines **Übereinkommens zur Sicherung gleicher Ausgangsbedingungen** anzustreben. Es sollte so viele Akteure wie möglich einbeziehen, zumindest die wichtigen und die aufstrebenden Schiffbaunationen, und alle wichtigen Fragen behandeln, die auf lange Sicht für gesunde Rahmenbedingungen des Schiffbaus erforderlich sind. Die OECD-Arbeitsgruppe 6 kam auf ihrer jüngsten Sitzung im Juni 1999 überein, auf eine bessere Transparenz in dem Sektor hinzuarbeiten, indem sie die Arbeiten über Angebot und Nachfrage intensiviert und die Regierungen und die Industrie mit Informationen und Analysen der Marktbedingungen, besonders auf der Anbieterseite, versorgt. Darunter fallen die Ausarbeitung gemeinsamer jährlicher Prognosen über Angebot und Nachfrage und die Einrichtung einer Datenbank über Schiffspreise. Neben der damit angestrebten Transparenz im Bereich der jüngsten Entwicklungen wird dies auch Gelegenheit zum Meinungsaustausch über Kapazitäten und potentielle Preisprobleme bieten. **Die Mitgliedstaaten sollten diesen Ansatz nach Kräften unterstützen.** Ungeachtet der nicht von der Hand zu weisenden Schwierigkeiten bei der Durchsetzung eines globalen Schiffbauübereinkommens in nächster Zukunft müssen die Bemühungen in diese Richtung fortgesetzt werden.

Die Seeverkehrswirtschaft ist schon von ihrem Wesen her global, und die Globalisierung des Schiffbaumarkts setzte früher ein und war umfassender als auf anderen Investitionsgütermärkten. Die Verzerrungen, die aufgrund der unterschiedlichen Geschäftsgepflogenheiten und -praktiken, u.a. hinsichtlich des Umfangs der staatlichen Interventionen und der Einstellung gegenüber solchen, entstehen, sollten nicht als unvermeidbarer Nebeneffekt der Globalisierung hingenommen werden. Vielmehr ist ein energisches Vorgehen gegen diese Verzerrungen vonnöten, bevor am Ende das Gleichgewicht des Marktes unumkehrbar zerstört ist.

5. Liste der Tabellen und Graphiken

Abb. 1 Fertiggestellte Schiffe 1985-1998, Vorausschätzung von Angebot und Nachfrage (AWES/SAJ und KSA)	Seite 2
Abb. 2 In Japan, Korea und der EU verfügbare Schiffbaukapazitäten, in cgt, 1988-1997	Seite 3
Tabelle 1 Entwicklung der Preise für neu gebaute Schiffe (in Mio. USD)	Seite 4
Tabelle 2 Entwicklung der Preise für neu gebaute Schiffe (jährliche Änderung in Prozent)	Seite 4
Abb. 3 Weltmarktanteile nach Ländern/Regionen, 1997, 1998 und erste Hälfte 1999	Seite 5
Abb. 4 Weltmarktanteile nach Schiffstypen, 1998	Seite 7
Abb. 5 Marktanteile Japans, Südkoreas und der EU bei Containerschiffen (Aufträge, auf der Grundlage der cgt), 1997, 1998 und erste Hälfte 1999	Seite 7
Tabelle 3 Vergleich der Auftragspreise und der Baupreiskalkulation für ausgewählte Schiffsneubauten	Seite 11
Abb. 6 Halla: Entwicklung der Produktion (cgt), 1990-1999	Anhang II, Seite I
Abb. 7 Entwicklung der Schiffbauproduktion (cgt), 1990-1999	Anhang II, Seite III
Abb. 8 Entwicklung Schiffbauproduktion der DHI (cgt), 1990-1999	Anhang II, Seite V

6. Verweise

Verordnung (EG) Nr. 1540/98 des Rates vom 29. Juni 1998
Amtsblatt L 202 vom 18.07.1998, S. 0001 - 0010

Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuß
und den Ausschuß der Regionen - Für eine neue Schiffbaupolitik
KOM/97/0470 endg.
<http://europa.eu.int/comm/dg03/directs/dg3d/d5/shipen.htm>

OECD-Übereinkommen über die Einhaltung normaler Wettbewerbsbedingungen in der gewerblichen Schiffbau- und Schiffsreparaturindustrie vom 21. Dezember 1994

<http://www.oecd.org//dsti/sti/industry/ship/act/WP4.HTM>

First Marine International, Berichte für die Europäische Kommission (Überwachung des Schiffbausektors) (nicht veröffentlicht):

Monatsberichte zur Marktlage (April, Mai, Juni, Juli,, August 1999)

Hintergrundberichte (Kosten), I und II

Berichte zur Kostenevaluierung (I, II und III)

Zwischenbericht

Nähere Erläuterungen zu dem verwendeten Kostenmodell

Das der Studie über die Beobachtung des Schiffbaumarktes (s. Kapitel 3) zugrunde liegende Kostenmodell unterscheidet zwischen:

- Materialkosten (Stahl, Maschinen- und Antriebssystem, Hilfsmaschinen, Kontroll- und Steuersysteme, Frachtabfertigungs- und Umschlagsausrüstungen, Spezialausrüstungen, usw.);
- Lohnkosten (Technik, Verwaltung, Management und Produktion) sowohl innerhalb des Unternehmens als bei Subunternehmern;
- Finanzierungskosten einschließlich Garantien usw.;
- Sonstige direkte Kosten wie Klassifikationskosten, Risikoversicherung, Garantierücklagen, Provisionen usw.).

Die geschätzten Material- und Ausrüstungskosten im Kostenmodell beruhen auf geschätzten Kosten innerhalb der EU unter Zugrundelegung eines Berichtigungsfaktors, der berücksichtigt, daß die Material- und Ausrüstungspreise für asiatische Konkurrenten niedriger liegen. Die Daten beruhen auf einer Umfrage bei mehr als 100 Ausrüstungsherstellern in Europa, die bei der Auftragsvergabe durch asiatische Werften mit inländischen Konkurrenten in Asien im Wettbewerb stehen. In jeder der Kategorien lagen die den inländischen Käufern von südkoreanischen Herstellern angebotenen Preise um ca. 25% unter dem gleichwertigen Preisangebot in der europäischen Industrie. Der Wettbewerbsvorteil wird im Kostenmodell entsprechend berücksichtigt.

Die Lohnanalyse beruht auf offiziell veröffentlichten Statistiken. Seit der Wirtschaftskrise wird in Südkorea die Frage von Lohnkürzungen verstärkt erörtert. Das Kostenmodell bewertet das tatsächliche Ausmaß dieser Lohnkürzungen. Die Analyse gelangt zu dem Schluß, daß - wie erwartet - 1997 und 1998 infolge der wirtschaftlichen Schwierigkeiten Lohnkürzungen durchgeführt wurden, diese jedoch relativ gering waren und ganz sicherlich unter den in der Presse verkündeten 50% (und mehr) lagen. Ferner wird aus den Analyse der statistischen Daten deutlich, daß es eine geringe Bereitschaft gab, niedrigere Löhne beizubehalten, nachdem die Ende 1998 nach Ablauf des Rezessionsjahres 1997 gezahlten umfangreichen Gratifikationen einen erneuten Lohnanstieg ankündigten. Auch die Auswirkungen der Wechselkursrate auf die in US-Dollar ausgedrückten Löhne wurden berücksichtigt. Dollaräquivalente Einkommen sanken zwischen Oktober 1997 und Februar 1998 um beinahe 50%, steigen seitdem jedoch wieder an. Ausgehend von den im Zeitraum Februar bis Dezember 1997 und 1998 gezahlten Durchschnittslöhnen, sanken die in Dollar ausgedrückten Einkommen um 34%. Die durchschnittliche Einkommenseinbuße im ersten Quartal 1999 lag ca. 20% unter den 1997 im gleichen Zeitraum ermittelten Werten.

Die Schätzwerte für die Arbeitszeiten beruhen ebenfalls auf offiziellen Statistiken und wurden durch eine spezifische Anpassung der von der Schiffbauindustrie gelieferten Zahlen ergänzt. Der gleiche Ansatz wird bei der Bewertung der Gesamtproduktivität asiatischer Werften zugrunde gelegt, wobei die industrielle Gesamtproduktivität als Grundlage dient und an die individuelle Situation der jeweiligen Werften angepaßt

wird. Die Produktivität wird in Mannstunden ausgedrückt, die die jeweilige Werft benötigt, um eine egt zu produzieren.

Zu den direkten Finanzierungskosten gehören auch die Kosten für die zur Durchführung des Auftrags erforderlichen Betriebsmittel sowie die Kosten für Anzahlungsgarantien. Der Beitrag, der pro Auftrag für den Schuldendienst der betreffenden Werft zu entrichten ist (vorausgesetzt, ein solcher ist zu leisten) ist Bestandteil der indirekten Kosten. Wurde Werften ein Schuldenerlaß eingeräumt, so werden diese Schulden nicht mehr berücksichtigt.

Für jeden einzelnen der analysierten Aufträge werden die vorgenannten Elemente besonders ausgewiesen und durch Prognosen zu den indirekten Kosten, wie den Gesamtkosten, der werftspezifischen Abschreibung von Schiffbauausrüstungen und der Gewinnmarge ergänzt. Es ist offensichtlich, daß viele der Elemente, die im Kostenmodell zu berücksichtigen sind, nur durch genaue Kenntnis des einzelnen Neubauprojekts und der Bauwerft zu konkretisieren sind. Deshalb werden die Kostenanalysen kontinuierlich überarbeitet und durch zusätzliche Informationen ergänzt, sobald diese verfügbar werden.

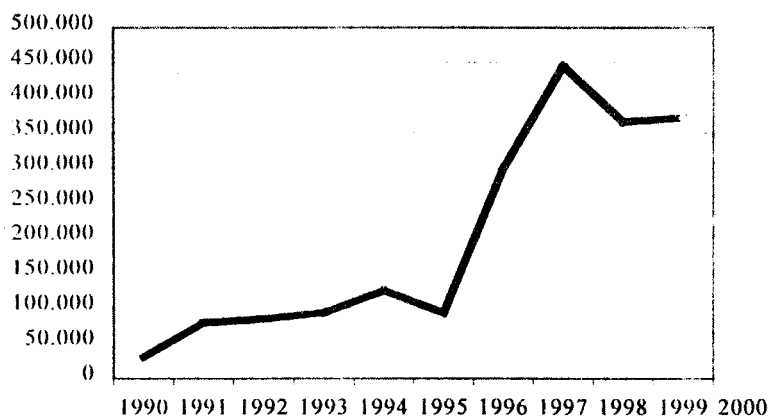
Nähere Angaben zu den Werften

A. Halla-Werft

Der Bereich Schiffbau wurde bei Halla 1996 vom ursprünglichen Standort in Inchon auf eine neue Werftanlage in Mokpo, bekannt unter dem Namen Samho, verlagert. Die von der Halla Heavy Engineering (HHE) betriebene Werft in Samho konnte ihre Kapazität um ein Vierfaches erhöhen und Halla ist inzwischen das fünftgrößte Schiffbauunternehmen weltweit. In den drei Jahren seit der vollständigen Inbetriebnahme der Werft (Produktionsbeginn Anfang 1996) lag die durchschnittliche Produktion bei 430.546 cgt (einschließlich der für 1999 erwarteten Produktion) pro Jahr (s. nachstehende Tabelle).

Abb. 6

Halla: Entwicklung der Schiffbauproduktion (cgt), 1990-1999



Aus dieser Graphik geht deutlich der Produktionsanstieg seit der 1996 erfolgten Verlagerung von Inchon nach Samho hervor. Seit ihrer Inbetriebnahme hatte die Werft Probleme mit der Auslegung der Anlage und dem an der Ostküste des Landes gelegenen Standort, der weit entfernt von den Beschäftigungszentren im Schiffbau in Ulsan und Busan liegt. Kurz nach der Inbetriebnahme stellte sich heraus, daß die Werft nicht in der Lage war, den zur Erlangung des gesetzten Kapazitätsziels erforderlichen Stahldurchsatz zu erzielen. Die unzureichende Auslegung der Anlage verursacht Leistungseinbußen, die durch veraltete Systeme zur Produktionsunterstützung weiter verstärkt werden. Die Leistung leidet auch unter dem Standort der Werft. So mußten höhere Löhne als bei anderen Werften angeboten werden, um Arbeitskräfte in die Region zu ziehen, deren Qualifikation unter dem Niveau der in den anderen großen Schiffswerften Südkoreas beschäftigten Arbeitskräfte liegt.

Im Dezember 1997 erlebte Südkorea mit dem Zusammenbruch der Halla-Unternehmensgruppe einen der größten Konzernkonkurse. Halla hat dank intensiver finanzieller Umstrukturierungsmaßnahmen überlebt. Hiervon betroffen war auch einer der wichtigsten Konzernbestandteile, das Schiffbau-Tochterunternehmen HHE. Trotz des Konkursverfahrens arbeitet die Werft mit Unterstützung ihrer Gläubiger (mit der Korea Exchange Bank als Hauptgläubiger) weiter. Die Unterstützungsmaßnahmen bestanden in erster Linie aus Schuldenerlassen und Überbrückungskrediten der internationalen Finanzmärkte.

HHE hatte 1996, 1997 und 1998 (dem Zeitraum nach der Stilllegung von Inchon und Unternehmensverlagerung nach Samho) Nettoverluste zu verzeichnen. Die Werft war noch nicht

einmal in der Lage, einen Betriebsgewinn zu erzielen. Aus den Geschäftsbüchern geht hervor, daß Halle Aufträge zu Preisen angenommen hat, die weder die direkten Verkaufskosten noch die Verkaufs- und Verwaltungskosten und sonstige Kosten, insbesondere die Kosten zur Finanzierung der neuen Anlage, decken. Die so entstandenen Betriebsverluste sind sehr hoch und beliefen sich 1997 auf 17,5% und 1998 auf 29,5% des Umsatzes. Dies legt nahe, daß die Preisgestaltung bei weitem nicht kostendeckend war und das Unternehmen grundlegende Probleme auf dem Gebiet der Wirtschaftlichkeit hat.

Seit Dezember 1997 befindet sich HHE unter gerichtlicher Konkursverwaltung, einer Form der Zwangsverwaltung. Die Werft ist jedoch weiterhin auf den internationalen Märkten als Anbieter für Schiffsneubauten aufgetreten. Zahlreiche weit unter Preis liegende Aufträge haben zu heftigen Reaktionen der Konkurrenten geführt, die behaupten, das Unternehmen erhalte gesetzwidrige Finanzierungshilfen. Die Vertragspreise liegen weit unter dem international üblichen Durchschnitt und anhand der Entwicklungsgeschichte des Unternehmens ist die Besorgnis berechtigt, daß das Unternehmen weiterhin verlustbringende Aufträge annehmen wird, da diese im kommenden Jahr dringend zur Kapazitätsauslastung benötigt werden.

Im November 1998 kündigte Halla an, daß die Gläubiger von HHE sich damit einverstanden erklärt hatten, bis zu 52% der besicherten Schulden und 78% der ungesicherten Schulden abzuschreiben. Ferner wurden die Zinsaufwendungen für einen Großteil der noch ausstehenden Schulden aufgehoben. Der Schuldenabbau belief sich somit auf 978 Mrd. Won (742 Mio. US-Dollar). Die Gesamtschulden betragen zu dem Zeitpunkt 3,6 Trillionen Won. Die meisten Gläubiger von HHE waren große Geschäftsbanken in Südkorea, die gemeinsam auf den internationalen Märkten Mittel für eine wirtschaftliche Stabilisierung beschafft hatten.

Das so geschnürte Rettungspaket für HHE führte zu erheblichen Kontroversen, nicht nur wegen des Umfangs der erforderlichen Mittel, sondern auch aufgrund der Tatsache, daß zahlreiche Verschuldungsprobleme des Unternehmens durch die Baukosten der neuen Werftanlagen in den frühen 90iger Jahren verursacht worden waren. Auch wurde Besorgnis darüber geäußert, daß die KEXIM-Bank der Halla-Werft, die sich in der Konkursverwaltung befindet, weiterhin Garantien anbietet, die unter normalen Geschäftsbedingungen nicht möglich wären. KEXIM führt an, daß hierfür eine Prämie berechnet wird, obwohl es unwahrscheinlich ist, daß ein Unternehmen wie Halla solche Garantien unter normalen Geschäftsbedingungen erhalten würde.

Aufgrund der ernsthaften Probleme bei Halla sind alle Versuche, die Werft zu veräußern, fehlgeschlagen. Die Hyundai-Gruppe, die angeblich an der Werft interessiert war, solche Behauptungen jedoch wiederholt zurückgewiesen hat, scheint sich jetzt damit einverstanden erklärt zu haben, das Management von Halla zu übernehmen und 150 Spitzenmanager bereitzustellen, die bei der Umstrukturierung der Werft behilflich sein sollen. Gleichzeitig wurde angeblich ein weiteres Moratorium vereinbart. In Anbetracht der gewichtigen Rolle, die staatlich kontrollierte Banken im Zusammenhang mit Halla spielen, indem sie Finanzmittel zur Verfügung zu stellen und sich an der Abschreibung der Schulden und den Moratorien beteiligen, gilt es, diese Entwicklungen eingehender im Hinblick auf eine mögliche staatliche Einflußnahme zu prüfen.

Da die Fälle von Daedong und Daewoo ähnlich gelagert sind wie der von Halla, kann die Situation dieser zwei Werften mit wenigen Worten geschildert werden.

B. Daedong Shipbuilding Co.

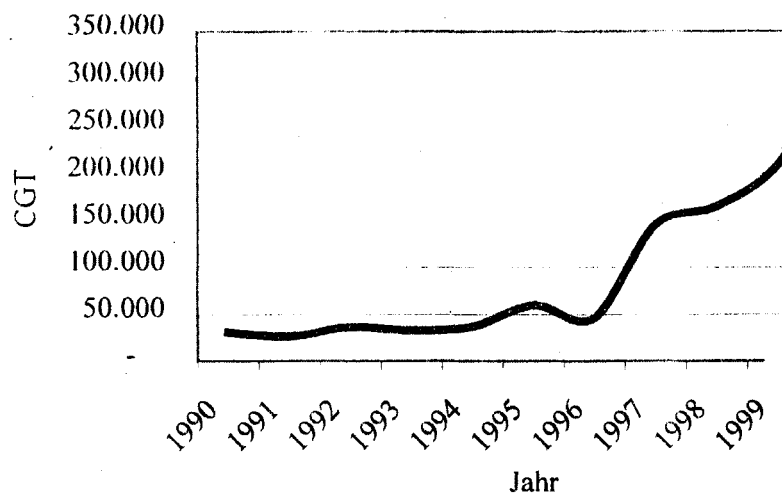
Die Daedong Shipbuilding Co. Ltd. ist ein Privatunternehmen mit beschränkter Haftung, das 1967 in Südkorea registriert wurde. Daedong ist ausschließlich im Schiffbau tätig. 1996 wurde die Hauptwerft des Unternehmens von Pusan nach Chinhae verlegt, das sich 40 Meilen unterhalb von Pusan an der Küste befindet. Seit Februar 1997 steht Daedong unter gerichtlicher Konkursverwaltung. Das Unternehmen führt seine Geschäfte derzeit im Rahmen eines gerichtlich genehmigten Umstrukturierungsplans aus. Zwischen Februar und Oktober 1997 arbeitete das Unternehmen unter der Leitung eines von Gericht benannten Konkursverwalters, der ein Umstrukturierungspaket ausgearbeitet hatte, mit dessen Hilfe Daedong innerhalb einer vereinbarten Frist seine Schulden zurückbezahlen und seine Geschäfte weiterführen konnte. Der Plan wurde im Oktober 1997 von den Gerichten gebilligt und ermöglichte es dem Unternehmen, seine Geschäftstätigkeit unter Konkursverwaltung weiterzuführen. Im August 1998 stimmten die wichtigsten Gläubiger dem Umschuldungsplan zu (Daedongs Gesamtverschuldung beläuft sich auf ca. 204 Mio. USD). Unter dem Umstrukturierungsplan hat sich Daedong damit einverstanden erklärt, seine Schulden über einen Zeitraum von 14 Jahren (1998-2012) zu einem Zinssatz von 7% bis 8% zu tilgen. Ferner wurde dem Unternehmen ein Moratorium bis zum Jahr 2003 eingeräumt. Bis dahin muß das Unternehmen Schuldzinsen zahlen, ist jedoch von der Kapitaltilgung befreit. Obwohl Südkorea betont, daß die Rettungsmaßnahmen für Daedong von unabhängigen privaten Gläubigern ergriffen wurden, ist es zumindest fraglich, ob diese Maßnahmen mit den marktorientierten Praktiken vereinbar sind, denen sich Südkorea im Rahmen des IWF-Reformprogramms verschrieben hat.

Die frühere Werft von Daedong in Pusan war auf den Bau von Chemikaliertankern, Produktentankern und kleinen Massengutfrachtern von bis zu 10.000 t Tragfähigkeit spezialisiert. Daedongs neue Werft nahm im Juni 1996 ihren Betrieb auf und die bestehenden Kapazitäten in Pusan konnten durch die neu geschaffenen Kapazitäten vollständig ersetzt werden.

Die nachstehende Graphik zeigt die Produktion der beiden Werften seit 1990

Abb. 7

Entwicklung der Schiffbauproduktion (cgt), 1990-1999



Der Kapazitätsanstieg nach der Eröffnung der neuen Werft im Jahr 1997 ist hier klar zu erkennen. Die Produktion stieg von einem gleichbleibenden Niveau von ca. 50.000 cgt pro Jahr in der alten Werft auf Aufträge zur Lieferung im Jahr 2000 von mehr als 300.000 cgt an.

Nach den Problemen des Jahres 1997 konnte Daedong 1998 relativ gute Ergebnisse erzielen. Die Verkäufe nahmen um 32% zu, während die direkten Kosten besser kontrolliert werden konnten und weniger stark anstiegen, wodurch der Bruttogewinn verdoppelt wurde. Die Bilanz des Unternehmens für das Geschäftsjahr 1997/1998 zeigt deutlich, daß die kurzfristige Verschuldung drastisch verringert werden konnte, obwohl die langfristige Verschuldung praktisch um ein Zweifaches anstieg. Es sollte erwähnt werden, daß die koreanischen Zinssätze während des Jahres 1998 stark schwankten und die Zinssätze für kommerzielle Wechsel von 23% im ersten Quartal auf 8% im letzten Quartal fielen. Diese Zinssatzveränderungen haben wahrscheinlich zu einer Verringerung der Zinsbelastung während des Jahres beigetragen. Ein Sprecher der Unternehmensleitung von Daedong hat jedoch erklärt, die Banken hätten ihre Zinssätze verringert, als sie den Umschuldungsplan im August 1998 genehmigten. Falls dies zutrifft, stellt sich die Frage, warum die Banken von den marktüblichen Kreditpraktiken abgewichen sind.

C. Die Daewoo Heavy Industries

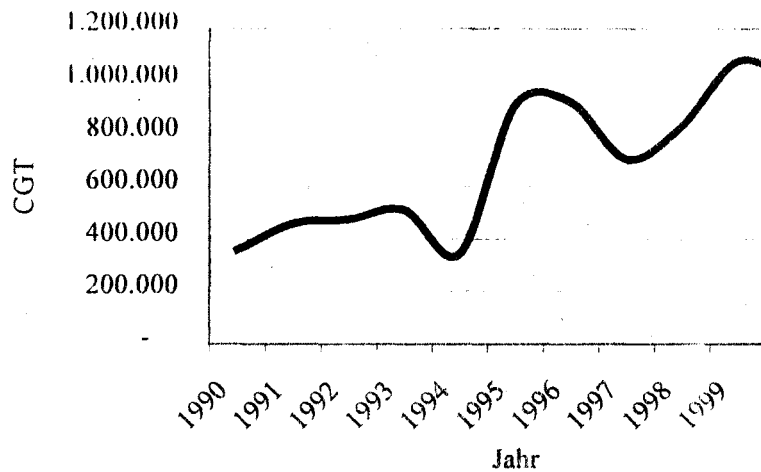
Die Unternehmensgruppe Daewoo gehört zu den fünf führenden koreanischen Konzernen (den sog. "chaebols"). Sie ist in zahlreichen Branchen tätig, u.a. in Elektronik, Schiffbau, Kfz-Industrie, Baugewerbe, Handel und Finanzen. Die Gruppe steht unter der Leitung der an der Börse notierten Daewoo Corporation, die 1967 von ihrem derzeitigen Vorsitzenden Kim Woo-choong gegründet wurde. Abgesehen von ihrer Rolle als Muttergesellschaft befaßt sich die Daewoo Corporation mit den Bau- und Handelstätigkeiten des Konzerns.

Aufgrund der Bestrebungen der koreanischen Regierung, eine Umstrukturierung der Geschäftstätigkeit der "chaebols" einzuleiten, unterzieht sich Daewoo derzeit einem größeren Ausgliederungsprogramm, mit dem bis Anfang des Jahres 2000 31 der 41 Unternehmen des Konzerns verkauft werden sollen. Die "chaebols" reagieren anscheinend auf die erzwungene Umstellung nicht sehr enthusiastisch; den meisten widerstrebt es, einträgliche Unternehmen abzustoßen. Dennoch wurde das eigene Programm von Daewoo wesentlich beschleunigt, da sich immer klarer herausstellt, daß der Konzern am Rande des Bankrotts steht. Der koreanischen Regierung ist deutlich bewußt, daß sie sich einen Fehlschlag in dieser Größenordnung im Hinblick auf das Wohl der gesamten Wirtschaft nicht leisten kann. Die kurzfristige Verschuldung sollte ursprünglich Ende Juli zurückgezahlt werden; es wird jedoch berichtet, daß die Banken eingewilligt haben, den Kredit um weitere sechs Monate zu verlängern. Mit dem Neukapital werden Schulden gedeckt, die in den letzten Monaten von Gläubigern zurückgefordert wurden. Gleichzeitig können die Gläubigerbanken über die Sicherheiten beliebig verfügen, wenn sich der Konzern nicht an seine Umstrukturierungsziele hält. Die koreanische Regierung hat Arthur Anderson mit der Überwachung der Umstrukturierung beauftragt, um unter Beweis zu stellen, daß der Plan ordnungsgemäß ausgeführt wird.

Abgesehen von der Umstellung des Konzerns, durchläuft auch das Unternehmen Daewoo Heavy Industries (DHI), dem die Werft untersteht, selbst eine Umstrukturierung. Berichten zufolge stößt es verschiedene Geschäftsbereiche und Immobilien ab und konnte dank des Verkaufs ihres Kfz-Bereichs an Daewoo Motor 1998 seinen Reingewinn steigern. DHI gilt grundsätzlich als eines der rentabelsten Unternehmen des Konzerns. Es wird mittlerweile von lokalen Banken kontrolliert, aber die Frage der Sicherheiten wird immer noch erörtert. Die Sparte Schiffsbau der DHI betreibt zwei Werften: die Okpo-Werft in Südkorea und die Mangalia-Werft in Rumänien. Die Okpo-Werft betreibt nicht nur Schiffsbau, sondern führt auch Reparaturen und Umbauten durch und produziert Bohrseln, Bohrtürme und Industrieanlagen. Die Mangalia-Werft ist auf Reparaturen und Umbauten spezialisiert. Die Produktion seit 1990 ist der folgenden Graphik zu entnehmen.

Abb. 8

Entwicklung der Schiffbauproduktion der DHI (CGT), 1990-1999



Der letzte zu veröffentlichende Rechnungsabschluß der DHI erfolgte zum 31. Dezember 1998. Ein verbesserter Gewinn vor Steuern und höherer Reingewinn ließen zwar auf eine stetige Verbesserung der Unternehmensleistung im Jahr 1998 schließen; bei näherem Hinschen stellt sich jedoch heraus, daß diese Interpretation zu simpel wäre. Trotz einer Umsatzsteigerung von 11 % war ein noch höherer Anstieg bei den direkten Vertriebs- und den Gemeinkosten zu verzeichnen, was zu einer Senkung der Brutto- und Betriebsgewinne führte.

Es gibt wenig zuverlässige Informationen über spezielle Schuldentilgungspläne der DHI. Wie bereits erwähnt, steht das Unternehmen Ende 1998 im Vergleich zum derzeitigen Durchschnitt bei koreanischen Werften recht gut da. Dennoch scheint die Zukunft des Daewoo-Konzerns zum gegenwärtigen Zeitpunkt weitgehend ungewiß. Beunruhigenden Berichten zufolge hat die südkoreanische Finanzaufsichtsbehörde beschlossen, die Regelungen für die inländischen Gläubigerbanken von Daewoo zu lockern, indem sie sie vor allem von den staatlichen Vorschriften für die Kreditvergabe befreit und es ihnen gestattet, während der Umstrukturierung von Daewoo zusätzlich notleidende Kredite zu gewähren.

Anhang III

Abb. 1 zugrundeliegende Daten: fertiggestellte Schiffe 1985-1998, Vorausschätzung von Angebot und Nachfrage (AWES/SAJ und KSA, in Mio. cgt)

Jahr	1985	1986	1987	1988	1989	1990
fertiggestellte Schiffe 1985-1998	14,20	12,10	9,20	8,50	9,30	11,50
Voraussch. Nachfr. AWES/SAJ 1999-2010						
Voraussch. Nachfr. KSA 2001-2005						
Voraussch. Ang. AWES/SAJ 2000-2005						
Voraussch. Ang. KSA 2000-2005						

Jahr (Forts.)	1991	1992	1993	1994	1995	1996
fertiggestellte Schiffe 1985-1998	11,40	12,10	12,40	12,50	14,40	16,70
Voraussch. Nachfr. AWES/SAJ 1999-2010						
Voraussch. Nachfr. KSA 2001-2005						
Voraussch. Ang. AWES/SAJ 2000-2005						
Voraussch. Ang. KSA 2000-2005						

Jahr (Forts.)	1997	1998	1999	2000	2001	2002

fertiggestellte Schiffe 1985-1998	16,90	18,00				
Voraussch. Nachfr. AWES/SAJ 1999-2010			15,60	15,60	15,60	15,60
Voraussch. Nachfr. KSA 2001-2005*					16,80	16,80
Voraussch. Ang. AWES/SAJ 2000-2005				21,14	21,66	22,18
Voraussch. Ang. KSA 2000-2005*				16,79	17,08	17,38

Jahr (Forts.)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
fertiggestellte Schiffe 1985-1998						
Voraussch. Nachfr. AWES/SAJ 1999-2010	15,60	15,60	16,49	17,38	17,38	17,38
Voraussch. Nachfr. KSA 2001-2005*	16,80	16,80	16,80			
Voraussch. Ang. AWES/SAJ 2000-2005	22,69	23,21	23,73			
Voraussch. Ang. KSA 2000-2005	17,68	17,98	18,27			

Jahr (Forts.)	2009	2010				
fertiggestellte Schiffe 1985-1998						
Voraussch. Nachfr. AWES/SAJ 1999-2010	17,38	17,38				
Voraussch. Nachfr. KSA 2001-2005						
Voraussch. Ang. AWES/SAJ 2000-2005						
Voraussch. Ang. KSA 2000-2005						

* Wegen fehlender cgt-Angaben wurde die KSA-Vorausschau ausgehend von Bruttotonnagen anhand eines Umrechnungsfaktors neu berechnet.

(1 BRZ = 1,6 cgt)

Quelle: OECD und Europäische Kommission

Abb. 2 zugrundeliegende Daten: Schiffbaukapazitäten in Japan, Korea und der EU, cgt * 10³

Jahr	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
EU	4400	3684	3783	3311	3489	3264	3285	3168	3168	3168
JAPAN	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600
S. KOREA**	1671	1633	1821	1841	2648	2437	2270	3619	4307	4648

** Da keine cgt-Daten für Südkorea vorlagen, wurden diese ausgehend von den Bruttotonnagen fertiggestellter Schiffe anhand von OECD-Daten und Umrechnungsfaktoren errechnet, die die Entwicklung des Produktangebots koreanischer Werften berücksichtigen.

(1988-1991: 1 gt = 1,9 cgt; 1992-1994: 1 gt = 1,8 cgt; 1995-1997: 1 gt = 1,7 cgt)

Quelle: OECD, Lloyd's Register of Shipping und Europäische Kommission

N.B.: Die Angaben beruhen auf nationalen Statistiken, bei denen teilweise unterschiedliche Definitionen verwendet werden.

Abb. 3 zugrundeliegende Daten: Weltmarktanteile nach Ländern/Regionen, 1997, 1998 und erste Hälfte 1999, cgt und %, Aufträge

	1997		1998		1. Hälfte 99	
	cgt*10 ³	Anteil in %	cgt*10 ³	Anteil in %	cgt*10 ³	Anteil in %
EU	2950,4	14,09%	4513,3	24,58%	1346,3	17,13%
AWES, sonstige	473,1	2,26%	725,7	3,95%	332,5	4,23%
JAPAN	7930,4	37,88%	5741,8	31,28%	2228,5	28,35%
SÜDKOREA	6115,9	29,21%	4486,8	24,44%	2272,4	28,91%
USA	331,4	1,58%	345,6	1,88%	324,3	4,13%
sonstige	3133,8	14,97%	2545,8	13,87%	1356,2	17,25%
insgesamt	20935,0	100,00%	18359,0	100,00%	7860,2	100,00%

Quelle: Lloyd's Register of Shipping und Europäische Kommission

Zusätzliche Daten: Weltmarktanteile nach Ländern/Regionen, 1997, 1998 und erste Hälfte des Jahres 1999, cgt und %, ergänzt

	1997		1998		1. Hälfte 99	
	cgt*10 ³	Anteil in %	cgt*10 ³	Anteil in %	cgt*10 ³	Anteil in %
EU	3246,4	19,09%	3585,7	19,92%	1345,2	15,18%
AWES, sonstige	784,2	4,61%	881,4	4,90%	365,6	4,13%
JAPAN	6294,9	37,01%	6834,4	37,96%	3363,3	37,96%
SÜDKOREA	4053,3	23,83%	3656,2	20,31%	2426,9	27,39%
USA	129,0	0,76%	360,4	2,00%	157,3	1,78%
sonstige	2501,5	14,71%	2686,0	14,92%	1202,9	13,57%
insgesamt	17009,3	100,00%	18004,1	100,00%	8861,2	100,00%

Quelle: Lloyd's Register of Shipping und Europäische Kommission

Abb. 4 zugrundeliegende Daten: Weltmarktanteile nach Schiffstypen, 1998, cgt und %, (Aufträge)

	cgt*10 ³	Anteil in %
ROHÖLTANKER	2688,7	14,65%
PRODUKTEN- UND CHEMIKALIEN-TANKER	1646,7	8,97%
MASSENGUTFRACHTER	2548,3	13,88%
STÜCKGUTFRACHTER	1969,9	10,73%
CONTAINERHOCHGESCHWINDIG-KEITSLINIENSCHIFFE	3163,4	17,23%
Ro-Ro-SCHIFFE	441,4	2,40%
AUTOSCHIFFE	780,2	4,25%
GASTANKER	637,8	3,47%
FÄHRSCHIFFE	553,2	3,01%
FAHRGASTSCHIFFE	1632,2	8,89%
FISCHEREIFAHRZEUGE	336,2	1,83%
ANDERE NICHT-FRACHTSCHIFFE	1692,7	9,22%
SONSTIGE	268,3	1,46%
insgesamt	18359	100,00%

Quelle: Lloyd's Register of Shipping und Europäische Kommission

Abb. 5 zugrundeliegende Daten: Marktanteile Japans, Südkoreas und der EU bei Containerschiffen

(Aufträge, auf der Grundlage der cgt), 1997, 1998 und erste Hälfte 1999

	1997		1998		1.Hälfte 1999	
	cgt*10 ³	Anteil in %	cgt*10 ³	Anteil in %	cgt*10 ³	Anteil in %
EU	581,8	23,92%	485,2	15,34%	164,0	14,63%
SÜDKOREA	368,3	15,14%	1395,1	44,10%	765,1	68,25%
JAPAN	1085,2	44,62%	672,7	21,27%	99,0	8,83%
SONSTIGE	397,0	16,32%	610,4	19,29%	92,9	8,29%
insg. weltweit	2432,3	100%	3163,4	100%	1121,0	100%

Quelle: Lloyd's Register of Shipping und Europäische Kommission