



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 2.5.2001
KOM(2001) 219 endgültig

VIERTER BERICHT DER KOMMISSION AN DEN RAT
ZUR LAGE DES WELTMARKTS IM SCHIFFBAUSEKTOR

**Vierter Bericht der Kommission an den Rat
zur Lage des Weltmarkts im Schiffbausektor**

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung.....	3
1. Einleitung.....	5
2. Analyse des Marktes.....	6
2.1. Marktanteile	6
2.2. Preisentwicklungen.....	10
2.3. Gründliche Analyse der Preise.....	12
3. Eingehende Kostenanalysen.....	15
3.1. Aktualisierung früherer Untersuchungen	15
3.2. Neu analysierte Aufträge	17
4. Schlussfolgerungen	20
5. Verweise	21

ZUSAMMENFASSUNG

Gemäß Artikel 12 der Verordnung (EG) Nr. 1540/98 des Rates vom 29. Juni 1998 zur Neuregelung der Beihilfen für den Schiffbau¹ ist die Europäische Kommission verpflichtet, dem Rat einen Bericht zur Marktlage zu erstatten und eine Einschätzung darüber abzugeben, ob die europäischen Werften von wettbewerbsverzerrenden Praktiken betroffen sind. Deshalb hat die Kommission dem Rat bisher drei Berichte zur Lage des Weltmarkts im Schiffbausektor² vorgelegt. Sie belegen die ernststen Schwierigkeiten, mit denen der Schiffbausektor konfrontiert ist, und geben detaillierte Auskunft über die unfairen Wettbewerbspraktiken fernöstlicher Wirtschaftsakteure. Der vierte Bericht basiert wiederum auf dem Ansatz und den Erkenntnissen der ersten drei Berichte. Im Mai 2001 will die Kommission gesondert über die Ergebnisse eines Untersuchungsverfahrens nach der Verordnung über Handelshemmnisse berichten, das am 2. Dezember 2000 wegen vermuteter Subventionierung koreanischer Werften eingeleitet wurde³.

Im Jahr 2000 wurden deutlich mehr Aufträge für neue Schiffe erteilt. Im Vergleich zum Jahr 1999 waren fast 56 % mehr Neuaufträge zu verzeichnen. Der größere Teil dieses Anstiegs kam Werften in der Republik Korea (Südkorea) zugute, deren Marktanteil erneut zunahm. Die Werften in der EU profitierten ebenfalls erheblich von der gestiegenen Nachfrage nach Schiffsneubauten, das allerdings weitgehend durch Aufträge für Kreuzfahrtschiffe. Im Jahr 2000 hat Südkorea mit 35 % der gesamten weltweit in Auftrag gegebene Tonnage seine Position als weltgrößte Schiffsbaunation/-region gefestigt.

Der Marktanteil der EU-Schiffbauindustrie hat sich im Jahr 2000 nicht verändert, da Verluste in einigen Marktsegmenten durch verstärkte Auftragseingänge für Kreuzfahrtschiffe wettgemacht wurden. Die Hälfte des Volumens (in gewichteter Bruttotonnage - cgt), das im Jahr 2000 in Europa produziert wurde, betrifft diesen Schiffstyp, der noch nicht unter Wettbewerbsdruck aus dem Fernen Osten steht. Allerdings baut nur eine begrenzte Anzahl von EU-Werften Kreuzfahrtschiffe. Der verbleibende Teil der EU-Schiffswerften steht weiterhin im Wettbewerb mit fernöstlichen Werften bei Handelsschiffen der Standardtypen. Der Marktanteil der EU und Norwegens, Kreuzfahrtschiffe eingeschlossen, liegt bei ca. 18 % (in cgt). Werden die Aufträge für Kreuzfahrtschiffe nicht berücksichtigt, liegt der Marktanteil der EU-Werften bei Neuaufträgen im Jahr 2000 unter 10 %.

Im Jahr 2000 haben sich die Preise für Schiffsneubauten in bestimmten Marktsegmenten von dem Tiefststand nach der Asienkrise im Jahr 1997 erholt. Um ein genaueres Bild und eine Bestätigung für diese Entwicklung zu gewinnen, wurden die Preise der einzelnen von südkoreanischen Werften hereingenommenen Aufträge beobachtet. Die Analyse zeigt eindeutig, dass sich der im Herbst 2000 festzustellende Aufwärtstrend bei den Preisen nicht fortgesetzt hat. Dies lässt den Schluss zu, dass sich das allgemeine Preisniveau nicht erholt hat und noch immer deutlich unter dem Stand vor der Asienkrise im Jahr 1997 liegt. Es gibt keine Hinweise darauf, dass es koreanischen Werften gelungen ist, das Preisniveau durchgängig anzuheben, wie koreanischen Quellen wiederholt verlauten ließen. Die Kommission hält daher an ihrer bisherigen Ansicht fest: erhebliche Überkapazitäten in der koreanischen

⁽¹⁾ ABl. L 202 vom 18.7.1998, S. 1.

⁽²⁾ KOM(1999) 474 endg. vom 13.10.1999, KOM(2000) 263 endg. vom 3.5.2000 und KOM(2000) 730 endg. vom 15.11.2000.

⁽³⁾ ABl. C 345 vom 2.12.2000.

Schiffbauindustrie und ein anhaltender Bedarf nach Auftragseingängen zur Sicherung eines ausreichenden Cash-flow verhindern eine Erholung der Preise wie des gesamten Marktes.

Seit dem letzten Bericht der Kommission wurden weitere sieben Aufträge an koreanische Werften eingehender untersucht. In keinem Fall konnte festgestellt werden, dass ein Auftrag rentabel kalkuliert wurde, d. h. die Betriebskosten und die Kapitalkosten deckte und darüber hinaus einen Gewinn ermöglichte. Die bei diesen Aufträgen errechneten Verluste liegen im Durchschnitt bei 14 %.

Die Kommission wird den Markt weiter beobachten und ihre Kostenanalysen fortsetzen.

1. EINLEITUNG

Gemäß Artikel 12 der Verordnung (EG) Nr. 1540/98 des Rates vom 29. Juni 1998 zur Neuregelung der Beihilfen für den Schiffbau⁴ ist die Europäische Kommission verpflichtet, dem Rat einen Bericht zur Marktlage zu erstatten und eine Einschätzung darüber abzugeben, ob die europäischen Werften von wettbewerbsverzerrenden Praktiken betroffen sind. Deshalb hat die Kommission dem Rat bisher drei Berichte zur Lage des Weltmarkts im Schiffbausektor⁵ vorgelegt. Sie belegen die ernststen Schwierigkeiten, mit denen der Schiffbausektor konfrontiert ist, und geben detaillierte Auskunft über die unfairen Wettbewerbspraktiken fernöstlicher Wirtschaftsakteure. Der vierte Bericht basiert wiederum auf dem Ansatz und den Erkenntnissen der ersten drei Berichte. Daher sollte dieser Bericht im Lichte der wesentlichen Aussagen früherer Berichte gesehen werden; dies gilt besonders für folgende Punkte:

- die langfristigen Analysen zu Angebot und Nachfrage;
- allgemeine Hinweise zur Gestaltung von Schiffbauverträgen;
- die Analyse des Finanzsektors in Südkorea;
- Einzelheiten zu bestimmten untersuchten Werften;
- die Beschreibung der angewandten Vorgehensweise;
- die Analyse der Schiffbauindustrie in der Volksrepublik China und
- der historische Hintergrund der Beihilfen für EU-Werften.

Im Übrigen werden die Informationen aus den ersten drei Berichten im vorliegenden Bericht aktualisiert, wo dies angebracht ist; wesentliche Teile werden falls erforderlich wiederholt. Dies betrifft vor allem die ausführlichen Kostenanalysen für Schiffbauaufträge, die asiatischen Werften erteilt wurden, da das zugrunde liegende Kostenmodell jedes Mal neu erstellt wird, wenn neue oder bessere Informationen vorliegen.

Der vierte Bericht aktualisiert die Informationen über Marktanteile und Preisentwicklungen. Darüber hinaus wurden seit dem letzten Bericht neue Kostenanalysen für besondere Aufträge an südkoreanische Werften erstellt; die Ergebnisse werden im Folgenden präsentiert.

⁽⁴⁾ ABl. L 202 vom 18.7.1998, S. 1.

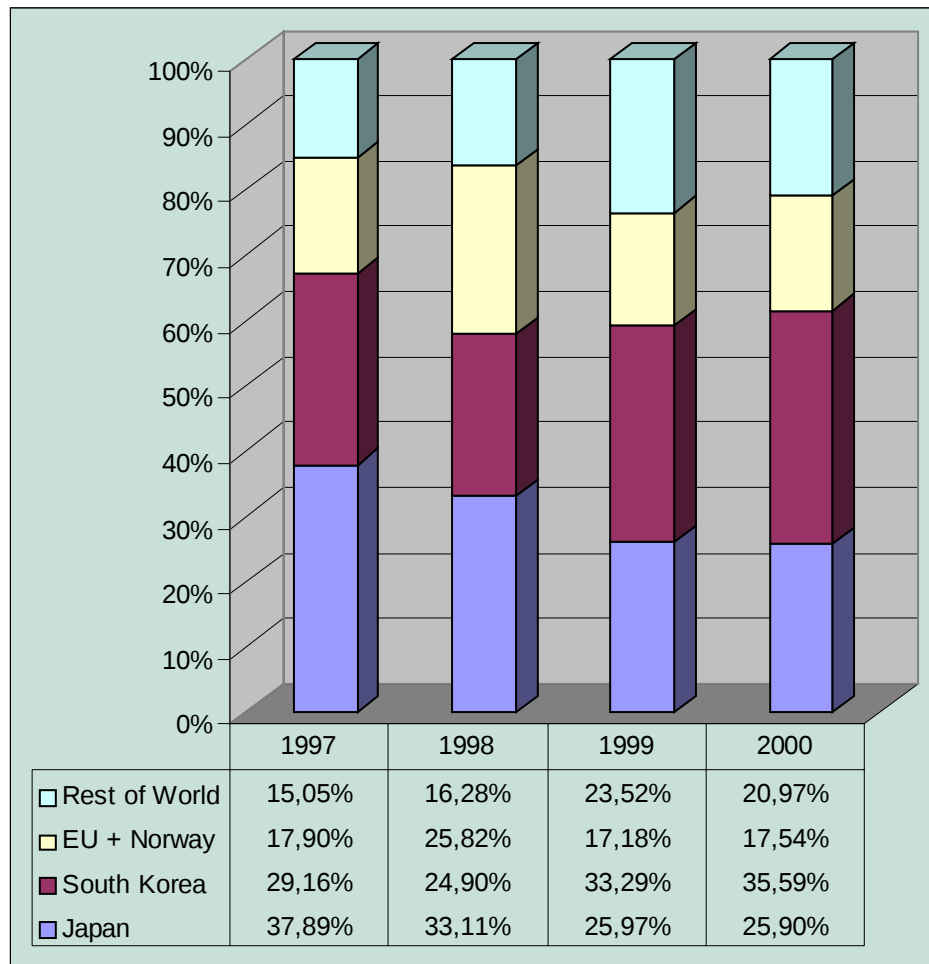
⁽⁵⁾ KOM(1999) 474 endg. vom 13.10.1999, KOM(2000) 263 endg. vom 3.5.2000 und KOM(2000) 730 endg. vom 15.11.2000.

2. ANALYSE DES MARKTES

2.1. Marktanteile

Im Jahr 2000 wurden deutlich mehr Aufträge für neue Schiffe erteilt. Im Vergleich zum Jahr 1999 waren fast 56 % mehr Neuaufträge zu verzeichnen, damit stieg das Gesamtauftragsvolumen für Neuaufträge auf 29,7 Mio. cgt (*compensated gross tonnes* - gewichtete Bruttotonnage). Der größere Teil dieses Anstiegs kam Werften in Südkorea zugute, deren Marktanteil erneut zunahm. Die folgende Abbildung zeigt die Marktanteile für neue Auftragsvolumen (in cgt) in den Hauptschiffbauregionen, wobei die Zahlen für 2000 mit den Zahlen früherer Jahre verglichen werden. Die Angaben für das Jahr 2000 sind wegen verzögerter Übermittlung der Zahlen noch nicht vollständig gesichert.

Abb. 1 - Marktanteile bei Neuaufträgen in Prozent der cgt, 1997 -2000



Quelle: Lloyd's Register of Shipping

Daraus ergibt sich Folgendes: Im Jahr 2000 hat Südkorea mit 35 % der gesamten weltweit in Auftrag gegebene Tonnage seine Position als weltgrößte Schiffsbaunation/-region gefestigt. Somit setzt sich der in den früheren Berichten verzeichnete Trend fort. Die jüngste Zunahme des koreanischen Marktanteils im besagten Zeitraum ging im Wesentlichen zu Lasten der „übrigen Welt“, obwohl

unterschiedliche Schiffstypen (und folglich unterschiedliche Werften) auf unterschiedliche Weise betroffen waren; frühere Zunahmen des koreanischen Marktanteils gingen dagegen zu Lasten japanischer und europäischer Werften. Gleichzeitig ist Südkorea mit der Situation konfrontiert, dass die Schiffspreise sich noch nicht von ihrem historischen Tiefstand in den Jahren 1998/99 erholt haben und Gewinne schwer zu erzielen sind. Um die Überkapazitäten in Korea auszulasten (und zumindest einen Teil der massiven Investitionen hereinzuholen, mit denen die Kapazitäten erhöht wurden), bemühen sich die Werften aktiv um möglichst viele Auftragseingänge. Gleichzeitig visieren sie höherwertige Marktsegmente an, z. B. Gastanker, Container- und Fährschiffe). Da alle großen koreanischen Werften denselben Ansatz verfolgen, wirkt der Preisdruck inzwischen auf alle Marktsegmente, in denen sich koreanische Werften betätigen. Darüber hinaus hat der scharfe interne Wettbewerb in Korea dazu geführt, dass die Werften ihre Kapazitäten sogar weiter ausbauen (z. B. durch Umstellung von Reparaturen auf den Schiffsneubau wie bei Hyundai Mipo oder die Verlängerung von Docks bei Daewoo); dadurch erhoffen sie sich deutliche Kosteneinsparungen und damit einen Wettbewerbsvorteil. Folglich gibt es keine Anzeichen dafür, dass koreanische Werften sich darum bemühen werden, den Markt zu stabilisieren und die Preise auf ein rentables Niveau anzuheben, besonders weil die Schließung von Werften in Korea politisch nur schwer durchzusetzen ist, und die Werften - wie in der Vergangenheit - weiter auf die Unterstützung durch den staatlich kontrollierten Finanzsektor vertrauen, wenn ihre Lage kritisch wird.

Die Tatsache, dass sich der Marktanteil der EU-Schiffbauindustrie (einschließlich Norwegen) trotz des gestiegenen Marktanteils Koreas im Jahr 2000 nicht weiter verschlechtert hat, ist auf den anhaltenden Boom bei Kreuzfahrtschiffen zurückzuführen. Die Hälfte des cgt-Volumens (50,1 %), das im Jahr 2000 in Europa produziert wurde, betrifft diesen Schiffstyp, der noch nicht unter Wettbewerbsdruck aus dem Fernen Osten steht. Trotz allem versuchten einige Kreuzfahrtreedereien die deutlich sichtbaren Anstrengungen von Samsung Heavy Industries, in den Markt für Kreuzfahrtschiffe einzusteigen (200 Mitarbeiter wurden zu diesem Zweck abgestellt), als Hebel dazu zu benutzen, EU-Werften niedrigere Vertragspreise abzuhandeln. Auch wenn die mit Kreuzfahrtschiffen erzielte Wertschöpfung für die EU-Wirtschaft von erheblicher Bedeutung ist und die Bemühungen der EU-Schiffbauindustrie um tragfähige Alternativen Anerkennung verdienen, darf nicht übersehen werden, dass nur eine sehr begrenzte Anzahl von EU-Werften Kreuzfahrtschiffe bauen. Der verbleibende Teil der EU-Schiffswerften steht weiterhin im Wettbewerb mit fernöstlichen Werften bei Handelsschiffen der Standardtypen. Die Lage einzelner Werften, besonders außerhalb der Eurozone, hat einen sehr kritischen Punkt erreicht, was im Jahr 2000 zu teilweisen Stilllegungen und einem erheblichen Abbau von Arbeitsplätzen geführt hat (z. B. im Vereinigten Königreich bei Harland & Wolff und bei Cammell Laird). Darüber hinaus gibt es immer mehr Anzeichen dafür, dass der derzeitige Boom bei Kreuzfahrtschiffen bald vorüber sein wird. Überkapazitäten in der Kreuzfahrtbranche drücken bereits auf die Preise für Kreuzfahrten und somit auf die Gewinnmargen der Kreuzfahrtunternehmen; folglich zögern diese, neue Tonnage in Auftrag zu geben. Die Lage dieser Branche ist sehr vom wirtschaftlichen Klima in der USA abhängig (dort ist die Nachfrage nach Kreuzfahrten am höchsten), das sich nun zu verschlechtern scheint. Wenn die Nachfrage in der Kreuzfahrtbranche zusammenbrechen sollte, wird dies auch ernsthafte Konsequenzen für dieses für die Schiffbauindustrie der EU bedeutende Marktsegment haben.

Wenn man die Aufträge für Kreuzfahrtschiffe nicht berücksichtigt, ergeben sich bei Neuaufträgen im Jahr 2000 (in cgt) folgende Marktanteile:

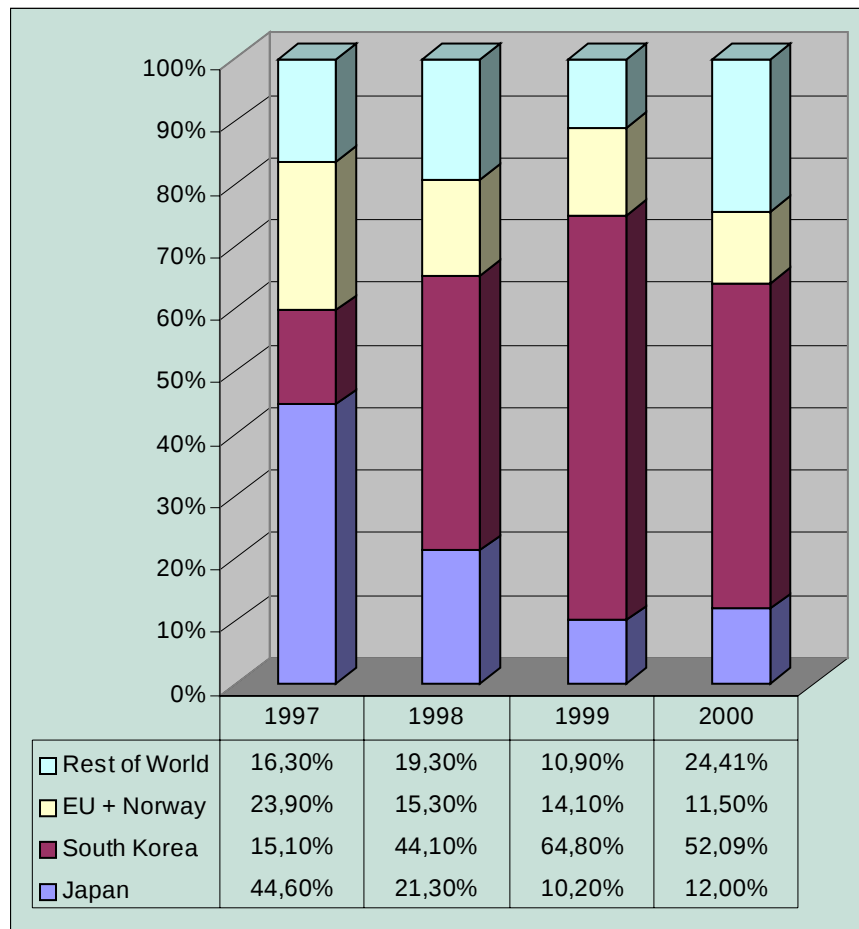
–	Korea	39,62 %
–	Japan	26,95 %
–	EU	9,96 %
–	Übrige Welt	23,47 %.

Beim Vergleich der Marktanteile im Jahr 2000 darf ein wichtiger Umstand ebenfalls nicht übersehen werden: In Übereinstimmung mit der Ratsverordnung Nr. 1540/98, wurden die Beihilfen für den Schiffbau für alle nach dem 1. Januar 2001 unterzeichneten Schiffbauverträge abgeschafft. Dies hat dazu geführt, dass ein großer Teil der Aufträge an EU-Werften in den letzten Wochen des Jahres 2000 erteilt wurde. Tatsächlich stieg das Gesamtvolumen der Neuaufträge an EU-Werften im Jahr 2000 gegenüber 1999 um 64,5 % und liegt damit über der Gesamtwachstumsrate des Weltmarkts (56 %). Folglich gingen in den beiden ersten Monaten des Jahres 2001 die Aufträge wie erwartet sehr schleppend ein. Erst über einen längeren Beobachtungszeitraum werden die Statistiken zeigen, ob zusätzliche Aufträge erteilt wurden oder ob, wie vermutet, künftige Aufträge einfach nur vorgezogen wurden. In Japan ist die Binnennachfrage traditionell von großer Bedeutung, somit profitierten die dortigen Werften von einigen Neuaufträgen japanischer Schiffseigner, besonders bei Massengutfrachtern. Trotzdem durchläuft die japanische Schiffbauindustrie derzeit einen Umstrukturierungsprozess: einige kleinere Betriebe schließen, große Schiffbaukonzerne fusionieren. Die japanische Regierung ist bestrebt, die Zahl der großen Schiffbaukonzerne in Japan von sieben auf drei bis vier zu reduzieren. Wenigstens zwei Fusionen (zwischen Hitachi Zosen und NKK Corp. sowie zwischen Mitsui Engineering and Shipbuilding, Kawasaki Heavy Industries und Ishikawajima-Harima Heavy Industries) sind inzwischen zustande gekommen bzw. werden ernsthaft erörtert. Weitere Umstrukturierungen sind zu erwarten, denn die japanischen Werften sind die Hauptleidtragenden der aggressiven koreanischen Preispolitik, durch die europäische Schiffseigner weggelockt wurden, die ihre Aufträge traditionell an Japan vergeben hatten.

Auch in der EU-Schiffbauindustrie geht die Umstrukturierung weiter. In Spanien haben zwei große Unternehmen der Branche fusioniert, das größte Schiffbauunternehmen Italiens wird privatisiert, und auch in Deutschland bemüht man sich, Teile der Schiffbauindustrie durch Fusionen zu konsolidieren.

Betrachtet man die Marktanteile in dem wichtigen Segment der Containerschiffe, die im Linienfracht-Fernverkehr zwischen den großen Wirtschaftszentren der Welt vorherrschen und meist von europäischen Reedereien betrieben werden, stellt sich die Situation wie folgt dar.

Abb. 2 - Marktanteile bei Neuaufträgen für Containerschiffe in Prozent der cgt, 1997 - 2000



Quelle: Lloyd's Register of Shipping

Die Erkenntnisse aus den drei vorangegangenen Schiffbauberichten haben sich bestätigt. Koreanische Werften beherrschen das Segment der sehr großen Containerschiffe („Post-Panamax“). Nur kleinere Tonnagen, für die sich die koreanischen Werften aufgrund ihrer Größe nicht eignen, bleiben für Wettbewerber in der EU, deren Marktanteil bei Containerschiffen weiter zurückgegangen ist. Es muss darauf hingewiesen werden, dass der Trend zu wesentlich größeren Schiffen automatisch eine Nachfrage nach kleineren Schiffen erzeugt. Diese kleineren Schiffe werden als Zubringer für die Großschiffe benötigt, die zwischen zentralen Knotenpunkten operieren. Von der zusätzlichen Nachfrage haben im Wesentlichen Werften außerhalb der EU profitiert (z. B. Werften in Polen und Kroatien); dies erklärt den großen Marktanteil der „übrigen Welt“. Das Volumen dieser Aufträge ist klein im Vergleich zum Volumen, das sich aus der ursprünglichen Nachfrage nach sehr großen Schiffe ergibt. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass EU-Werften weitere Marktanteile im Segment der Containerschiffe verloren haben, während Korea seine Führungsposition konsolidieren konnte, wenngleich auf einem etwas niedrigeren Niveau.

2.2. Preisentwicklungen

Im zweiten und dritten Quartal des Jahres 2000 haben sich die Preise in bestimmten Marktsegmenten von den Tiefstständen nach der Asienkrise im Jahr 1997 ansatzweise erholt. Dies betrifft im Wesentlichen Frachter für flüssiges und festes Massengut, Gastanker und bis zu einem bestimmten Maße Containerschiffe. Dank höherer Frachtraten infolge höherer Ölpreise oder expandierenden Handels waren die Schiffseigner bereit, einen Aufschlag zu zahlen, besonders wenn sie damit eine frühere Ablieferung der Schiffe erreichen konnten.

Marktanalysten wie Clarkson Research melden Preise für die Hauptschiffstypen auf monatlicher Basis. Diese Informationen gelten inzwischen als Richtwerte (*benchmark*), besonders für Schiffsmakler, obwohl noch andere Quellen über Preise informieren, z. B. Lloyds Shipping Economist. Der koreanische Schiffbauverband (Korean Shipbuilders Association - KSA) zieht die Informationen von Clarkson ausgiebig als Beweis dafür heran, dass sich der Markt erholt. Die jüngsten Informationen sind in den folgenden Tabellen zusammengefasst; sie stammen aus „Clarkson World Shipyard Monitor“ (Ausgabe Dezember 2000). In den Tabellen werden die Preise am Ende des Jahres 1999 den vorherrschenden Preisen im November 2000 gegenübergestellt, und zwar zuerst für Massengutfrachter, danach für sonstige Schiffstypen (die bei Clarkson Research als Spezialschiffe (*specialized vessels*) geführt werden).

Tab. 1 - Preisdaten von Clarkson Research für Massengutfrachter (bis November 2000)

Schiffstyp			Preis (in Mio. USD)		Ver- änderung
			1999	2000	
Tankers	VLCC	300 000 dwt	69,0	76,0	10,1 %
	Suezmax	150 000 dwt	42,5	52,0	22,4 %
	Aframax	110 000 dwt	33,0	41,0	24,2 %
	Panamax	68 000 dwt	31,0	35,5	14,5 %
	Handy	47 000 dwt	26,0	29,0	11,5 %
Bulkers	Capesize	170 000 dwt	35,0	40,0	14,3 %
	Panamax	75 000 dwt	22,0	22,0	0,0 %
	Handymax	51 000 dwt	20,0	20,5	2,5 %
	Handysize	30 000 dwt	15,5	15,0	-3,2 %

Tab. 2 - Preisdaten von Clarkson Research für Spezialschiffe (bis November 2000)

Schiffstyp		Preis (in Mio. USD)		Ver- änderung
		1999	2000	
LNG carrier	138 000 m3	165,0	172,5	4,5 %
LPG carrier	78 000 m3	56,0	60,0	7,1 %
Container	400 TEU	8,5	10,0	17,6 %
Container	1 100 TEU	17,5	18,0	2,9 %
Container	3 500 TEU	38,0	41,5	9,2 %
Ro/Ro	1 200 - 1 300 lm	21,5	20,0	-7,0 %
Ro/Ro	2 300 - 2 500 lm	32,5	33,0	1,5 %
Tweendecker	15 000 dwt	13,0	13,8	6,2 %

In dem berücksichtigten Zeitraum von elf Monaten ist ein deutlicher Anstieg der Tankerpreise zu verzeichnen. Der Durchschnitt für alle aufgeführten Typen liegt bei etwas über 16 %. Eine gründliche Analyse der Vertragspreise, die ein unabhängiges Beratungsunternehmen im Auftrag der Kommission durchgeführt hat, zeigt allerdings, dass die Zahlen bei weitem zu optimistisch sind und nicht das tatsächliche Preisniveau der in dem entsprechenden Jahr vergebenen Aufträge widerspiegelt. Beispielsweise ist das Preisniveau für einen Tanker vom Typ „Suezmax“ mit 52,0 Mio. USD angegeben; dies ist bei weitem mehr, als je bei einer südkoreanischen Werft für einen „Suezmax“ verzeichnet wurde.

Bei Massengutfrachtern sind im Allgemeinen geringere Preisanstiege ausgewiesen. Der durchschnittliche Anstieg im Beobachtungszeitraum beträgt 3,4 %. Der größte Anstieg ist bei Schiffen mit Kapabmessungen zu verzeichnen, und auch dies ist wiederum als zu optimistisch einzuschätzen, wenn man die Ergebnisse mit der gründlichen Analyse der Vertragspreise vergleicht, die im Auftrag der Kommission durchgeführt wurde.

Von allen Spezialschiffen haben Containerschiffe die größte Bedeutung für die südkoreanische Schiffbauindustrie; in diesem Segment verzeichnet Clarkson Research einen durchschnittlichen jährlichen Preisanstieg von knapp 10 %. Auch dies deckt sich wiederum nicht mit der gründlichen Analyse der an Südkorea vergebenen Aufträge, wie später noch ausgeführt wird. Zu beachten ist ferner, dass Clarkson Research das Segment der sehr großen Containerschiffe nicht abdeckt, in dem die Marktaktivität im Jahr 2000 am höchsten war, und dass die Preisangaben von Clarkson Research in dieser Hinsicht als unvollständig zu betrachten sind. Das von Clarkson Research angegebene Preisniveau für Erdgastanker („LNG tanker“) ist wenig plausibel, da ein derart hoher Preis bisher weder bei einer koreanischen noch bei einer anderen Werft festgestellt wurde.

Bei der Suche nach Erklärungen für den beträchtlichen Preisverfall bei Schiffsneubauten nützt es nichts, auf allgemeine Produktivitätssteigerungen zu verweisen, die auf höchstens 5-7 % pro Jahr veranschlagt werden, oder auf Produktivitätssteigerungen durch bahnbrechende Innovationen, wie sie z. B. in der IT-Industrie zu beobachten sind. Schiffe sind große Investitionsgüter mit einer Nutzungsdauer von bis zu 30 Jahren. Investitionsentscheidungen werden sorgfältig

abgewogen und die technische Innovation ist in der Regel ein evolutionärer Prozess, d. h., das Reedereigewerbe geht selten das Risiko ein, Aufträge für ein völlig unerprobtes Schiffskonzept zu erteilen. Vergleicht man die Preisniveaus vor der Asienkrise im Jahre 1997 mit den heutigen Niveaus, stellt man fest, dass der Preisverfall noch nicht aufgeholt wurde. Die ursprünglichen Gründe für die wesentlich niedrigeren koreanischen Preise (Abwertung des Won, niedrigere Löhne, längere Arbeitszeiten, massive jährliche Produktivitätsfortschritte) sind weitgehend weggefallen; und deshalb bezweifelt die Kommission, dass die derzeitigen Preisniveaus kostendeckend sind. Zu Vergleichszwecken sind schließlich noch Preise je Schiffstyp verfügbar, die bei der gründlichen Preisanalyse der einzelnen Verträge ermittelt wurden. Die folgenden Zahlen legen den Schluss nahe, dass die Preisniveaus im Jahre 2000 noch immer hinter dem Preisniveau vor der Finanzkrise in Asien zurückgeblieben sind.

Tab. 3 - Vergleich der Preisniveaus für bestimmte Schiffstypen in den Jahren 1997 und 2000

	1997 (*)	Ende 2000 (*)	Ver- änderung in %	2000 (**)	Ver- änderung in %
Panamax Container Carrier 3 500 TEU	53,0	41,5	-21,7	38,0	-28,3
1 100 TEU Container Carrier	20,0	18,0	-10,0	N/A	-
Very Large Crude Oil Carrier (VLCC)	83,0	76,0	-8,4	70,0	-15,7
Suezmax Tanker	52,0	52,0	0,0	43,0	-17,3
Capesize Bulk Carrier	40,5	40,0	-1,2	39,0	-3,7
Panamax Bulk Carrier	27,0	22,0	-18,5	22,0	-18,5
Liquid Natural Gas Carrier	230,0	172,5	-25,0	155,0	-32,6
Tweendecker 15 000 dwt	16,5	13,8	-16,4	N/A	-

Quelle: Clarkson World Shipyard Monitor (*), Kommission (**)

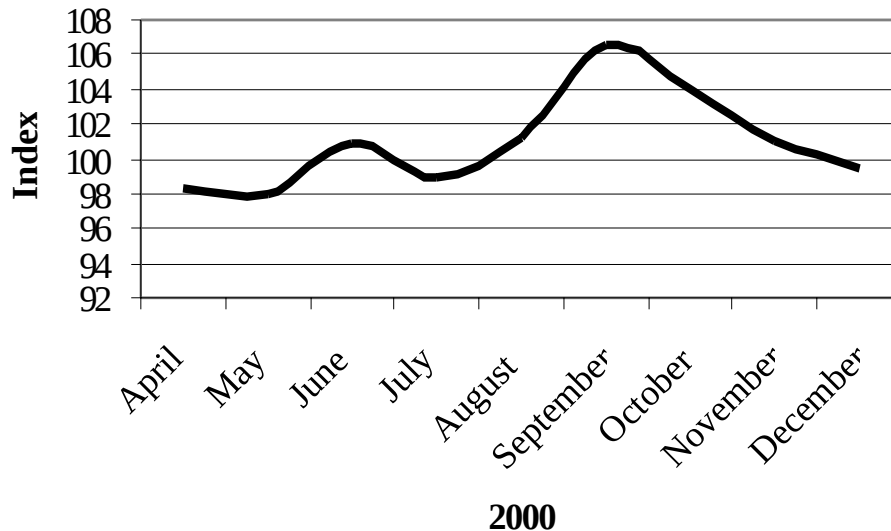
Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Preise aus dem Monatsbericht von Clarkson nicht mit den Ergebnissen der gründlichen Analyse der einzelnen Verträge übereinstimmen, die im Auftrag der Kommission durchgeführt wurde. Einzelheiten dieser Analyse sind nachstehend aufgeführt. Der dritte Bericht zur Lage des Weltmarkts im Schiffbausektor enthält bereits eine eingehendere kritische Auseinandersetzung mit der von Clarkson Research angewandten Methode; deshalb wird an dieser Stelle nicht mehr darauf eingegangen.

2.3. Gründliche Analyse der Preise

Die Preise südkoreanischer Schiffswerften wurden Auftrag für Auftrag beobachtet, um ein genaueres Bild von den Entwicklungen zeichnen zu können, als es auf der Grundlage kommerziell veröffentlichter Statistiken möglich ist. Die Ergebnisse sind nachstehend aufgeführt, und zwar in Form von Indizes, die die derzeitigen Preisniveaus mit dem Durchschnitt der zwölf Monate vor April 2000 (Index=100) vergleichen; mit anderen Worten: Es werden die derzeitigen Preise mit dem Preisniveau verglichen, das vorherrschte, bevor die EU und Südkorea die „vereinbarte Niederschrift“ unterzeichneten.

Der Gesamtindex ist in Abbildung 3 dargestellt. Sie zeigt die durchschnittliche Veränderung für alle Schiffstypen in allen südkoreanischen Werften.

Abb. 3 - Gesamtpreisindex für südkoreanische Schiffswerften



Die Abbildung zeigt deutlich, dass sich der im Herbst 2000 festzustellende Aufwärtstrend bei den Preisen nicht fortgesetzt hat. Wie bereits im dritten Bericht erläutert wurde, trafen verschiedene Entwicklungen gleichzeitig aufeinander: Tanker und Massengutfrachter profitierten von der gesunden Konjunktur im Transportgeschäft. Die daraus resultierende Nachfrage nach neuen Schiffen trieb die Preise nach oben. Dieser Effekt war besonders deutlich bei Tankern zu spüren, da sich der Markt bereits auf die bevorstehenden neuen EU-Vorschriften und IMO-Bestimmungen einzustellen begann, die auf eine beschleunigte Ausmusterung von Einhüllen-Tankschiffen abstellen. Da sich der Markt für kleinere Tanker derzeit gut entwickelt und die Sorge vorherrscht, dass die Preise deutlich anziehen, wenn die neuen Vorschriften in Kraft getreten sind, ist die Nachfrage gestiegen, so dass die Werften höhere Preise für diese Schiffstypen durchsetzen konnten. Da die koreanischen Werften nur über begrenzte Zeitfenster verfügen, die den Bau und die frühzeitige Ablieferung ermöglichen, und die EU-Werften auf diesem noch immer sehr niedrigen, nicht rentablen Preisniveau nicht mithalten können, müssen die Eigner im Gegensatz zu 1998 und 1999 einen Aufschlag zahlen. Die Preise für Containerschiffe zogen in der ersten Jahreshälfte 2000 zwar an, sind inzwischen aber wieder etwas gefallen, was teilweise darauf zurückzuführen ist, dass sich die Frachtraten nicht wie bei flüssigem Massengut wieder erholt haben. Ferner ermöglichen größere Schiffe deutliche Kosteneinsparungen, so dass die Unternehmen mit vergleichsweise niedrigen Frachtraten operieren können. In der Zwischenzeit haben sich auch die Frachtraten für Trocken- und Flüssigladelungen stabilisiert, was die Preise erneut unter Druck setzt.

Die Kommission hat darüber hinaus die Preisentwicklung für einzelne koreanische Werften untersucht. Wenn man die typische Produktpalette eines Unternehmens, die wirtschaftliche Lage und die daraus resultierende Preispolitik betrachtet, zeigen sich die Stärken und Schwächen der jeweiligen Werft. Dem Unternehmen Samho Heavy Industries, das jetzt von Hyundai Heavy Industries kontrolliert wird, gelang es, die

Preise beträchtlich anzuheben (allerdings war sein Preisniveau zuvor extrem niedrig, und das derzeitige Preisniveau liegt noch immer unter dem Durchschnitt für Korea). Dagegen konnten Hyundai Heavy Industries selbst und besonders Hyundai Mipo höhere Preisniveaus nicht halten und sind sogar unter die Niveaus von Anfang 2000 zurückgefallen. Hanjin Heavy Industries and Construction, die bereits in früheren Berichten als vergleichsweise umsichtiger Marktteilnehmer aufgefallen sind, haben es geschafft, das Preisniveau anzuheben und zu halten, ein Anzeichen dafür, dass es sich ausgezahlt hat, Aufträge selektiv anzunehmen und sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren, nämlich die Lieferung von Schiffen für die Muttergesellschaft Hanjin Shipping.

Die gründliche Preisanalyse der Kommission führt zu dem Schluss, dass sich die Preise insgesamt nicht erholt haben und noch immer deutlich unter dem Niveau vor der Asienkrise im Jahr 1997 liegen. Es gibt keine Hinweise darauf, dass es koreanischen Werften gelungen ist, das Preisniveau durchgängig anzuheben, wie man wiederholt verlauten ließ. Die Kommission hält daher an ihrer bisherigen Ansicht fest: Erhebliche Überkapazitäten in der koreanischen Schiffbauindustrie und ein permanenter Bedarf nach Auftragseingängen zur Sicherung eines ausreichenden Cash-flow verhindern eine Erholung der Preise wie des gesamten Marktes.

Noch nicht alle bedeutenden koreanischen Werften haben ihre Bilanzen für das Jahr 2000 veröffentlicht. Für Werften, die dies bereits getan haben, werden massive Gewinneinbrüche oder gar Verluste gemeldet. Offiziell machen die koreanischen Werften hohe Desinvestitionskosten bei anderen, insbesondere im Automobil- und Bausektor tätigen Tochtergesellschaften der großen Industriekonzerne (den sog. „chaebol“) für die Verluste verantwortlich. Es ist jedoch klar, dass der Hauptgrund in den sehr niedrigen Auftragspreisen in den Jahren 1998 und 1999 zu suchen ist, wohingegen der Bau und die Ablieferung der Schiffe im Jahr 2000 unter veränderten wirtschaftlichen Bedingungen stattfand (Lohnerhöhungen, Preisinflation, Won-Abwertung). Diese Entwicklung hatte die Kommission in ihren vorhergehenden Berichten vorhergesagt.

Dem Verdacht auf staatliche Intervention bei der Finanzierung des Sektors wird im Rahmen eines Untersuchungsverfahrens nach der Verordnung über Handelshemmnisse (Verordnung 3286/94) nachgegangen. Ein Bericht über die Ergebnisse dieses Verfahrens wird den Mitgliedstaaten im Mai 2001 vorgelegt.

Es hat im Allgemeinen den Anschein, als hätte sich die wirtschaftliche Lage der koreanischen Werften nicht verbessert. Daedong Shipbuilding Co. steht weiterhin unter Zwangsverwaltung. Halla Heavy Industries und Daewoo Heavy Industries wurden in zwei neue Unternehmen umgewandelt und erhielten dadurch die Möglichkeit, ihre Schulden abzubauen oder umzuschulden. Die anderen großen Werften, Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries und in geringerem Maße Hanjin Heavy Industries and Construction, haben im Jahr 2000 einen Gewinneinbruch erlebt, woraufhin sie ankündigten, dass sie sich jetzt auf Schiffe mit höherer Wertschöpfung konzentrieren, damit 2001 ein ertragreicheres Jahr wird.

3. EINGEHENDE KOSTENANALYSEN

3.1. Aktualisierung früherer Untersuchungen

Zur Erhebung der erforderlichen Daten greift die Kommission auf Berater zurück. Aus deren Studie ist ein Modell für die Aufschlüsselung aller relevanten Kostenelemente hervorgegangen, die sowohl die direkte Schiffsproduktion als auch die Schiffswerften im Allgemeinen betreffen. Die Kostenelemente des Modells umfassen direkte Kosten (Material, Arbeitszeit, Ausrüstung usw.) und indirekte Kosten (Finanzierung des Schiffs und der Produktionsausrüstung, Gemeinkosten, Versicherungen usw.). Der errechnete Baupreis schließt außerdem eine Gewinnspanne von 5 % ein. Einzelheiten zu dem Kostenaufschlüsselungsmodell sind Anhang I des ersten Berichts zu entnehmen.

Bei der Studie werden laufend zusätzliche Informationen eingeholt und zur Überprüfung der früheren Kostenanalysen verwendet. Daher wurden die 25 Aufträge für Korea neu berechnet, die in den drei ersten Berichten bereits untersucht wurden. Die aktualisierten Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt. Schon im ersten Bericht wurde darauf hingewiesen, dass alle Parameter mit der gebotenen Vorsicht behandelt wurden, damit die für ein bestimmtes Vorhaben errechneten Mindestkosten nicht so einfach in Frage gestellt werden können. Die aktualisierte Analyse enthält auch Annahmen zur Inflation. Da Aufträge zwar jetzt erteilt, aber erst in den kommenden zwei bis drei Jahren ausgeführt werden, gilt es als normale Geschäftsgepflogenheit, die zu erwartenden Kosten vom Bau bis zur Auslieferung zu schätzen.

Im ersten Bericht zur Lage des Weltmarkts im Schiffbausektor wurden neun Aufträge untersucht, die von Werften in Südkorea ausgeführt wurden. Im zweiten Bericht wurden neun weitere Aufträge analysiert. Im dritten Bericht kamen noch einmal sieben Analysen hinzu. Die Kommission hat unter Berücksichtigung der allgemeinen Ziele dieses Vorhabens, der relativen Dringlichkeit der Angelegenheit sowie der Verfügbarkeit aussagekräftiger Vergleichsdaten für eine ausgewogene Auswahl der Schiffbauverträge gesorgt. Die Kommission ist davon überzeugt, dass bei der Analyse die derzeit besten und zuverlässigsten Informationen zugrunde gelegt wurden.

Die folgende Tabelle fasst die Erkenntnisse zusammen, die über die 25 genannten Aufträge an koreanische Werften vorliegen:

Tab. 4 - Vergleich der Auftragspreise und der Baupreiskalkulation für ausgewählte neue Schiffbauverträge (aktualisiert)

	Werft	Schiffstyp	Eigner	Auftragspreis (in Mio. USD)	Normaler Preis(in Mio. USD)	Gewinn/Verlust in % des normalen Preises
	Daedong	35 000 dwt tanker	Seaarland	21,5	25,8	-17 %
	Daedong	Panamax bulker	Sanama	18,5	26,1	-29 %
	Daedong	46 000 dwt chemical tanker	Cogema	24,5	30,1	-19 %
(*)	Daewoo	VLCC	Anangel	68,5	73,6	-7 %
(*)/(**)	Daewoo	Ferry	Moby	74,3	89,0	-17 %
(*)	Daewoo	Panamax bulker	Chandris	22,5	23,5	-4 %
(*)	Halla	Panamax bulker	Diana	18,9	31,0	-39 %
(*)	Halla	3 500 TEU	Detjen	38,0	52,8	-28 %
(*)	Halla	Capesize bulker	Cargocean	32,0	45,8	-30 %
(*)	HHI	6 800 TEU	P&O Nedlloyd	73,5	81,0	-9 %
(*)	HHI	5 600 TEU	K Line	54,3	59,3	-8 %
(*)	HHI	LNG carrier	Bonny Gas	165,0	182,5	-10 %
(*)	HHI	5 500 TEU	Yang Ming	56,0	64,6	-13 %
	Mipo	Cable layer	Ozone	37,3	46,8	-20 %
	Il Heung	3 700 dwt chemical tanker	Naviera Quimica	10,5	13,0	-19 %
	Samsung	5 500 TEU	Nordcapital	55,0	71,5	-23 %
	Samsung	3 400 TEU	CP Offen	36,0	59,2	-39 %
	Samsung	Ferry	Minoan	69,5	94,9	-27 %
	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	72,0	81,0	-11 %
	HHI	Suezmax tanker	Athenian Sea Carriers	43,0	50,8	-7 %
	Daewoo	LNG carrier	Bergesen	151,1	148,3	+2 %
	Shina	Product tanker	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	-10 %

(*) Diese Aufträge wurden neu berechnet, nachdem neue Informationen über die Verschuldung der Unternehmen vorlagen.

(**) Dieser Auftrag wurde neu berechnet, nachdem der korrekte Preis in der Bilanz des Schiffseigners für das Jahr 2000 enthüllt wurde.

(***) Dieser Auftrag wurde neu berechnet, nachdem der korrekte Preis in der Presse enthüllt wurde.

Nach dem Kostenmodell war keiner der untersuchten Aufträge rentabel; d. h., die Preise waren nicht so kalkuliert, dass die direkten Kosten, ein angemessener Teil der

Gemeinkosten und ein angemessener Teil der Kapitalkosten (Schuldendienst) gedeckt waren und darüber hinaus noch ein Gewinn erzielt wurde. Der Auftrag für einen Erdgastanker (LNG carrier) an Daewoo weist einen marginalen Gewinn aus, aber erst nach Berücksichtigung der massiven Entschuldung von fast 80 %, die der Werft im Herbst 2000 gewährt wurde.

Bei den meisten analysierten Verträgen deckt der Preis nicht einmal die Kosten (von einem Gewinn ganz zu schweigen). Durchschnittlich entstehen den koreanischen Werften bei diesen Aufträgen Verluste, die unter Berücksichtigung der Inflation ca. 16 % der tatsächlichen Baukosten betragen. Einige Aufträge mögen sich der Rentabilitätsschwelle nähern, doch wurden sie von Werften ausgeführt, die ihre Schulden abbauen konnten, sei es durch Ausgabe neuer Aktien wie bei HHI oder durch Umschuldung (Tilgungsaufschub, Zinsmoratorien, Abschreibungen, Umwandlung von Forderungen in Kapital) wie bei Daewoo und Halla/Samho. Im Rahmen eines gesonderten Untersuchungsverfahrens nach der Vorordnung über Handelshemmnisse prüft die Kommission derzeit, ob die neue Verschuldungssituation mit dem WTO-Übereinkommen konform ist.

3.2. Neu analysierte Aufträge

Seit dem letzten Bericht der Kommission wurden weitere sieben Aufträge an koreanische Werften eingehender untersucht. Dabei wollte man einen möglichst großen Teil der koreanischen Schiffbauindustrie erfassen und besondere Aufträge unter die Lupe nehmen, die für EU-Werften aufschlussreich sein könnten. Folgende Aufträge wurden analysiert:

- Fährschiff (Baureihe von zwei Schiffen), 39 600 cgt, ausführende Werft: Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Containerschiff, 7 400 TEU (*Twenty Foot Equivalent Unit*) (Baureihe von zwei Schiffen), 57 850 cgt, ausführende Werft: Samsung Heavy Industries (SHI);
- Suezmax-Rohöltanker (Baureihe von sechs Schiffen), 38 250 cgt, ausführende Werft: Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Containerschiff, 2 500 TEU (Baureihe von drei Schiffen), 20 844 cgt, ausführende Werft: Daedong Shipbuilding Co. Ltd.;
- Chemikalien-tanker (Baureihe von vier Schiffen), 20 800 cgt, ausführende Werft: Hyundai Mipo;
- Aframax-Rohöltanker (Baureihe von vier Schiffen), 26 650 cgt, ausführende Werft: Samho Heavy Industries (SHI);
- Ultra-Rohöltanker (ULCC) (Baureihe von 4 Schiffen), 70 500 cgt, ausführende Werft: Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering (DSME).

Tabelle 5 fasst die Erkenntnisse der neuen Kostenanalysen zusammen.

Tab. 5 - Vergleich der Auftragspreise und der Baupreiskalkulation für ausgewählte Schiffsneubauten (neue Untersuchung)

Werft	Schiffstyp	Eigner	Auftragspreis (in Mio. USD)	Normaler Preis (in Mio. USD)	Gewinn/Verlust in % des normalen Preises
HHI	Ferry	Stena	70,0	88,4	-21 %
SHI	7 400 TEU	OOCL	79,7	94,1	-15 %
HHI	Suezmax tanker	Jebsen	43,0	51,5	-17 %
Daedong	2 500 TEU	EF Shipping	30,0	31,4	-4 %
Mipo	Chemical tanker	Bottiglieri	24,5	27,3	-10 %
SHI	Aframax tanker	Chartworld Shipping	33,5	41,3	-19 %
DSME	ULCC	Hellespont	85,0	94,0	-10 %

Die Verluste bei den neu untersuchten Aufträgen betragen im Durchschnitt 14 %; bei den früheren Untersuchungen betrugen die Verluste durchschnittlich 16 %. Der Grund für diese „Verbesserung“ sind geringfügig höhere Vertragspreise besonders bei Tankern und in erster Linie beträchtliche Umschuldungsmaßnahmen, mit denen sich entweder der Schuldenstand der Unternehmen verringert hat oder die Rückzahlungsfristen verlängert wurden, wodurch sich die Schuldenlast auf eine größere Zahl von Verträgen verteilt. Wie im dritten Bericht bereits dargelegt wurde, bedeutet die Feststellung der veränderten Verschuldungssituation nicht, dass die Kommission die neue Verschuldungssituation als solche gutheißt, nur weil sie etwa mit dem WTO-Übereinkommen konform ist.

Bei dem Auftrag für ein Fährschiff an Hyundai Heavy Industries (HHI) hat die Kostenanalyse erbracht, dass der Preis unterhalb der Betriebskosten angesetzt wurde. Selbst ohne Berücksichtigung der Inflation ergäbe sich aus dem Vertrag ein erheblicher Betriebsverlust, darüber hinaus enthält er keine Klausel hinsichtlich der Schuldentilgung. Für HHI ist dies wahrscheinlich ein ausgesprochen verlustbringender Auftrag. In der Vergangenheit hat der Schiffseigner Stena seine Schiffbauaufträge, darunter Aufträge für Fährschiffe, an eine Reihe von Werften in der EU und im Fernen Osten erteilt. Schiffe, die dem untersuchten Schiffstyp ähnlich sind, wurden von Stena früher in Korea, Finnland und Spanien in Auftrag gegeben. Angesichts dieser Tatsache und weil zumindest eine EU-Werft ein Angebot unterbreitet hatte, kann man davon ausgehen, dass dieser Auftrag zwar für EU-Werften hätte zugänglich sein müssen, dass er aber wegen des ausgesprochen niedrigen Preises letztlich an Korea ging. Folglich muss davon ausgegangen werden, dass dieser Auftrag die EU-Werften geschädigt hat.

Die Modellrechnung für das von Samsung Heavy Industries gebaute 7 400 TEU-Containerschiff ergibt, dass der Vertragspreis zwar die Betriebskosten (samt Inflationsmarge) deckt, andererseits aber keinen Beitrag zu Kosten außerhalb der eigentlichen Auftragskalkulation und insbesondere zum Schuldendienst leistet. Der für den Schuldendienst veranschlagte Betrag deckt zwar die Zinsen, trägt aber nicht zur Schuldentilgung bei. Es wird davon ausgegangen, dass Samsung auch künftig Schulden eher refinanzieren als wie geplant tilgen wird. Man muss daher zu dem Schluss gelangen, dass der Vertragspreis zwei Unternehmensziele verfehlt, die in

einer Unterlage von Samsung Securities über die Samsung-Planung im Februar 2001 skizziert wurden. Erstens prognostiziert das Unternehmen die Rückkehr zu einer deutlichen Rentabilität im Jahr 2002 nach den für 2001 prognostizierten Verlusten. Der Preis liefert keine Grundlage für diese Prognose. Zweitens wird auch eine wesentliche Schuldentilgung prognostiziert, und auch hier stützen die Ergebnisse diese Prognose nicht.

Die Kostenanalyse der sechs Suezmax-Tanker bei Hyundai Heavy Industries bestätigt die Ergebnisse früherer Untersuchungen bei HHI: In der Preiskalkulation wird die Inflationsentwicklung nicht genügend berücksichtigt, und sie enthält auch keinen Posten für den Schuldendienst. Dies bedeutet, dass die Rentabilität des Unternehmens wohl weiter abnehmen wird, anstatt sich zu verbessern, wie Hyundai dies prognostiziert. Möglicherweise sind in Zukunft weitere Refinanzierungsmaßnahmen erforderlich, falls HHI seine Schulden nicht bedienen kann. Sieben weitere Aufträge für diesen Schiffstyp mehr oder weniger zum selben Preis wurden in den ersten sechs Monaten des jetzigen Beobachtungszeitraums an HHI erteilt.

Bei dem Containerschiff von Daedong Shipbuilding Co. kommt die Kostenanalyse zu dem Ergebnis, dass der Vertrag nicht rentabel ist und allenfalls die Kostendeckung erreicht. Dies lässt eine geringfügige Abweichung von früher analysierten Verträgen erkennen, mit denen Daedong starke Verluste einfuhr. Eine Reihe von Faktoren haben der Werft besonders dabei geholfen, dieses bessere Ergebnis zu erreichen:

- Nach dem Konkurs gilt für die Werft ein Moratorium für den Schuldendienst; folglich sind die Kosten für die Anlagen sehr niedrig;
- die Schiffe sollen in diesem Jahr oder Mitte 2002 ausgeliefert werden; der Inflationseffekt ist folglich begrenzt;
- die Werft arbeitet mit deutlich niedrigeren Gemeinkosten als die größeren Werften in Südkorea;
- Daedong verfügt über moderne, maßgeschneiderte Anlagen, die ein höheres Leistungsniveau ermöglichen.

Über diese besonderen Faktoren hinaus muss festgestellt werden, dass der Preis des Schiffes relativ gut kalkuliert ist, besonders im Vergleich zu den größeren Containerschiffe der größeren Werften. Zudem steht Daedong noch unter Zwangsverwaltung und darf daher grundsätzlich nur rentable Verträge schließen, um wieder in die Rentabilitätszone zurückzukehren.

Die Kostenanalyse des Auftrags für Chemikalientanker an Hyundai Mipo ergab, dass der Preis zwar die Betriebskosten deckt und die Inflationsentwicklung berücksichtigt, aber keinen Beitrag zum Schuldendienst leistet. Der Schuldenstand von Hyundai Mipo ist zwar niedriger als bei den großen südkoreanischen Werften, aber beim Ausbau der Schiffbauanlagen sind beträchtliche Schulden aufgelaufen (die Werft hat früher nur Schiffe repariert). Dieses Preisniveau lässt vermuten, dass eine Refinanzierung erforderlich sein wird. Es sind Zweifel an der künftigen Rentabilität angebracht, wenn man bedenkt, dass dieses Ergebnis typisch ist für den Auftragsbestand der Werft und frühere Aufträge aus dieser Baureihe zu einem niedrigeren und somit verlustbringenden Preis angenommen wurden.

Bei dem Auftrag für Aframax-Tanker an Samho Heavy Industries zeigt die Kostenanalyse, dass der Preis für dieses Schiff zwar besser kalkuliert wurde als bei früheren Aufträgen, dass er aber noch immer unterhalb der Rentabilitätsschwelle liegt und keinen Beitrag zum Schuldendienst von Samho leistet. Frühere Analysen bei Halla/Samho ergaben, dass eine massive Umschuldung die Werft zwar in die Lage versetzt hat, die Vertragskosten um 6 % zu senken, die Vertragspreise liegen aber noch immer weit unterhalb der Rentabilitätsschwelle. Selbst bei dem höheren Preis, den HHI für die zwei Vertragsoptionen (34 Mio. USD) ausgehandelt hat, liegt er knapp unter den kalkulierten Betriebskosten; darüber hinaus scheint der Vertrag keine Marge für den Schuldendienst zu enthalten. Es muss ferner darauf hingewiesen werden, dass keine Verwaltungskosten für HHI berücksichtigt wurden, was den Betriebsverlust noch größer werden lässt.

Aus der Kostenkalkulation für die Ultra-Erdöltanker (ULCC), die Hellenes bei Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering in Auftrag gegeben hat, ergibt sich, dass der Preis lediglich die Betriebskosten deckt und keinen nennenswerten Beitrag zum Schuldendienst des Unternehmens im Nachfeld der Umschuldung leistet. Dies bestätigt frühere Erkenntnisse über Daewoo: Die Vertragspreise reichen nicht aus, um einen wirklichen Betriebsgewinn zu erzielen und die Schulden des Unternehmens zu bedienen, und dies selbst nach einer umfangreichen Umschuldung. Dies gilt trotz des sehr hoch veranschlagten Leistungsniveaus von Daewoo.

4. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Der vierte Bericht bestätigt die Erkenntnisse der drei ersten Berichte.

Im Jahr 2000 wurden deutlich mehr Aufträge für neue Schiffe erteilt. Im Vergleich zum Jahr 1999 waren fast 56 % mehr Aufträge zu verzeichnen. Der größere Teil dieses Anstiegs kam Werften in Südkorea zugute, deren Marktanteil erneut zunahm. Die Werften in der EU profitierten ebenfalls erheblich von der gestiegenen Nachfrage nach Schiffsneubauten, das allerdings weitgehend durch Aufträge für Kreuzfahrtschiffe. Im Jahr 2000 hat Südkorea mit 35 % der gesamten weltweit in Auftrag gegebene Tonnage seine Position als weltgrößte Schiffsbaunation/-region gefestigt.

Der Marktanteil der EU-Schiffbauindustrie hat sich im Jahr 2000 nicht verändert, da Verluste in einigen Marktsegmenten durch verstärkte Auftragseingänge für Kreuzfahrtschiffe wettgemacht wurden. Die Hälfte des Auftragsvolumens (in cgt), das im Jahr 2000 in Europa produziert wurde, betrifft diesen Schiffstyp, der noch nicht unter Wettbewerbsdruck aus dem Fernen Osten steht. Der Marktanteil der EU und Norwegens, Kreuzfahrtschiffe eingeschlossen, liegt bei ca. 18 % (in cgt). Werden die Aufträge für Kreuzfahrtschiffe nicht berücksichtigt, liegt der Marktanteil der EU-Werften bei Neuaufträgen im Jahr 2000 unter 10 %.

Im Jahr 2000 haben sich die Preise für Schiffsneubauten in bestimmten Marktsegmenten von dem Tiefststand nach der Asienkrise im Jahr 1997 erholt. Die Preise südkoreanischer Schiffswerften wurden von der Kommission Auftrag für Auftrag beobachtet. Die Analyse zeigt eindeutig, dass sich der im Herbst 2000 festzustellende Aufwärtstrend bei den Preisen nicht fortgesetzt hat. Dies lässt den Schluss zu, dass sich das allgemeine Preisniveau nicht erholt hat und noch immer deutlich unter dem Stand vor der Asienkrise im Jahr 1997 liegt. Es gibt keine

Hinweise darauf, dass es koreanischen Werften gelungen ist, das Preisniveau durchgängig anzuheben, wie koreanischen Quellen wiederholt verlauten ließen. Die Kommission hält daher an ihrer bisherigen Ansicht fest: Erhebliche Überkapazitäten in der koreanischen Schiffbauindustrie und ein permanenter Bedarf nach Auftragseingängen zur Sicherung eines ausreichenden Cash-flow verhindern eine Erholung der Preise wie des gesamten Marktes.

Seit dem letzten Bericht der Kommission wurden weitere sieben Aufträge an koreanische Werften eingehender untersucht. In keinem Fall wurde festgestellt, dass ein Auftrag rentabel kalkuliert wurde, d. h. die Betriebskosten und die Kapitalkosten deckte und darüber hinaus einen Gewinn ermöglichte. Die bei diesen Aufträgen errechneten Verluste liegen im Durchschnitt bei 14 %.

Die Kommission wird ihrer Pflicht zur Berichterstattung nachkommen, die sich aus der Verordnung (EG) Nr. 1540/98 ergibt; sie wird den Markt weiter beobachten und ihre Kostenanalysen fortsetzen.

5. VERWEISE

Verordnung (EG) Nr. 1540/98 des Rates vom 29. Juni 1998 zur Neuregelung der Beihilfen für den Schiffbau, ABl. L 202 vom 18.7.1998, S. 0001 - 0010

Bericht der Kommission an den Rat zur Lage des Weltmarkts im Schiffbausektor KOM(1999) 474 endg. vom 13.10.1999

Zweiter Bericht der Kommission an den Rat zur Lage des Weltmarkts im Schiffbausektor KOM(2000) 263 endg. vom 3.5.2000

Dritter Bericht der Kommission an den Rat zur Lage des Weltmarkts im Schiffbausektor KOM(2000) 730 endg. vom 15.11.2000

Verordnung (EG) Nr. 3286/94 des Rates vom 22. Dezember 1994 zur Festlegung der Verfahren der Gemeinschaft im Bereich der gemeinsamen Handelspolitik zur Ausübung der Rechte der Gemeinschaft nach internationalen Handelsregeln, insbesondere den im Rahmen der Welthandelsorganisation vereinbarten Regeln, ABl. L 349 vom 31.12.1994, S. 0071 - 0078

OECD-Übereinkommen über die Einhaltung normaler Wettbewerbsbedingungen in der gewerblichen Schiffbau- und Schiffsreparaturindustrie, Unterzeichnung der Schlussakte im Dezember 1994 durch die Kommission der Europäischen Gemeinschaften und die Regierungen Finnlands, Japans, Südkoreas, Norwegens, Schwedens und der Vereinigten Staaten

OECD-Vereinbarung über Exportkredite für Schiffe, 1994