



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 2.5.2001
COM(2001) 219 definitivo

**QUARTA RELAZIONE DELLA COMMISSIONE AL CONSIGLIO
SULLA SITUAZIONE DELL'INDUSTRIA CANTIERISTICA MONDIALE**

QUARTA RELAZIONE DELLA COMMISSIONE AL CONSIGLIO
SULLA SITUAZIONE DELL'INDUSTRIA CANTIERISTICA MONDIALE

INDICE

Sommario esecutivo	3
1. Introduzione	4
2. Analisi del mercato	5
2.1. Quote di mercato	5
2.2. Andamento dei prezzi.....	9
2.3. Analisi particolareggiata dei prezzi.....	11
3. Indagini particolareggiate sui costi.....	13
3.1. Aggiornamento delle precedenti indagini.....	13
3.2. Nuove indagini.....	16
4. Conclusioni	19
5. Riferimenti.....	20

SOMMARIO ESECUTIVO

L'articolo 12 del regolamento n. 1540/98/CE del Consiglio del 29 giugno 1998 relativo agli aiuti alla costruzione navale¹ prevede che la Commissione presenti al Consiglio regolari relazioni sulla situazione del mercato cantieristico, indicando se i cantieri europei sono interessati da pratiche anticompetitive. La Commissione ha trasmesso in precedenza al Consiglio tre relazioni sulla situazione della cantieristica mondiale², sottolineando le gravi difficoltà a cui si trova di fronte il settore e raccogliendo informazioni particolareggiate sulle sleali pratiche commerciali dei concorrenti dell'Estremo Oriente. La presente relazione prosegue la metodologia e la struttura delle prime tre. Un'altra relazione della Commissione sarà pubblicata nel maggio 2001 nel quadro della procedura del regolamento sugli ostacoli agli scambi (TBR) avviata il 2 dicembre 2000 sui presunti sussidi ai cantieri coreani³

Nell'anno 2000 vi è stata un'espansione significativa delle ordinazioni di nuove navi. Rispetto al 1999, l'aumento è stato quasi del 56 %. L'aliquota maggiore è andata a vantaggio dei cantieri della Corea del Sud, la cui quota del mercato è aumentata ancora. Anche i cantieri dell'UE hanno ricavato benefici considerevoli dall'aumento della domanda, benchè le commesse per navi da crociera abbiano svolto un ruolo fondamentale. Nel 2000, la Corea del Sud ha consolidato la sua posizione di maggiore costruttore di navi a livello mondiale, con oltre il 35 % del tonnellaggio complessivo globale.

La quota di mercato dell'industria cantieristica europea è rimasta stabile nel 2000 in quanto le perdite di taluni segmenti del mercato sono state compensate da un maggior numero di ordinazioni di navi da crociera. La metà del tonnellaggio (in stazza lorda compensata - tlc) prodotto in Europa nel 2000 è costituito da tali navi, che non subiscono ancora la concorrenza dell'Estremo Oriente. Tuttavia, le navi da crociera sono prodotte soltanto in un numero limitato di cantieri UE. La maggior parte dei cantieri europei continua a competere con i cantieri dell'Estremo Oriente sul terreno del normale naviglio mercantile. Con le navi da crociera, la quota dell'UE con la Norvegia è del 18 % circa (in tlc). Se le ordinazioni di navi da crociera sono escluse dalle cifre globali, la quota di mercato dei cantieri dell'UE per nuove ordinazioni nel 2000 è al di sotto del 10 %.

Nel 2000, i prezzi delle nuove navi hanno recuperato in alcuni segmenti rispetto ai livelli molto bassi registrati successivamente alla crisi asiatica del 1997. Per formulare e confermare un'immagine più precisa di questi sviluppi, i prezzi dei cantieri sudcoreani sono stati verificati contratto per contratto. L'analisi dimostra chiaramente che la tendenza all'aumento riscontrata nell'autunno del 2000 non è stata mantenuta, il che porta alla conclusione che i livelli di prezzo complessivi non abbiano ancora recuperato, e siano significativamente inferiori a quelli precedenti la crisi del 1997. Non vi è alcuna indicazione che i costruttori coreani siano riusciti ad aumentare i prezzi per tutti i tipi di navi, come ripetutamente annunciato da fonti coreane. Pertanto la Commissione rimane del parere che un significativo eccesso di capacità dei cantieri della Corea del sud, unitamente alla continua necessità di ottenere nuove ordinazioni per assicurare entrate sufficienti, impedisca il recupero dei prezzi e, in generale, del mercato.

⁽¹⁾ GUL 202 del 18.7.1998, pag. 1

⁽²⁾ COM(1999) 474 def. del 13.10.1999, COM(2000) 263 def. del 3.5.2000, e COM(2000) 730 def. del 15.11.2000

⁽³⁾ GU c 345 DEL 2.12.2000

Dopo l'ultima relazione della Commissione sono state effettuate altre sette indagini particolareggiate sul costo delle ordinazioni effettuate presso cantieri coreani. In nessun caso è stato possibile concludere che il contratto esaminato fosse stato prezzato a un livello economicamente efficiente, ossia tale da coprire i costi operativi, un margine di profitto e il servizio del debito. Calcolate in questo modo, le perdite su tali nuove ordinazioni sono in media del 14 %.

La Commissione proseguirà le attività di monitoraggio del mercato e di indagini sui costi.

1. INTRODUZIONE

L'articolo 12 del regolamento n. 1540/98/CE del Consiglio del 29 giugno 1998 relativo agli aiuti alla costruzione navale⁴ prevede che la Commissione presenti al Consiglio regolari relazioni sulla situazione del mercato cantieristico, indicando se i cantieri europei sono interessate da pratiche anticompetitive. La Commissione ha trasmesso in precedenza al Consiglio tre relazioni sulla situazione della cantieristica mondiale⁵, sottolineando le gravi difficoltà a cui si trova di fronte il settore e trasmettendo informazioni particolareggiate sulle sleali pratiche commerciali di concorrenti dell'Estremo Oriente. La quarta relazione mantiene la metodologia e la struttura delle prime tre. Pertanto, la presente relazione va collocata nel contesto degli elementi fondamentali delle precedenti, con particolare riferimento agli elementi seguenti:

- analisi a lungo termine della domanda e dell'offerta;
- osservazioni generali sulle caratteristiche dei contratti per costruzioni navali e relativi studi;
- analisi del settore finanziario della Corea del sud;
- informazioni particolareggiate su alcuni cantieri;
- descrizione della metodologia applicata;
- analisi dell'industria cantieristica della Repubblica popolare cinese; e
- evoluzione nel tempo degli aiuti ai cantieri dell'UE.

Tuttavia, le informazioni contenute nelle prime tre relazioni sono state opportunamente aggiornate, e gli elementi essenziali vengono ripetuti ove necessario. Si tratta in particolare delle indagini particolareggiate sui costi delle ordinazioni aggiudicate ai cantieri asiatici, in quanto il relativo modello dei costi viene riutilizzato ogniqualvolta siano disponibili informazioni nuove o migliori.

La quarta relazione aggiorna le informazioni sulle quote di mercato e sugli sviluppi in materia di prezzi. Inoltre, sono state effettuate nuove indagini sul costo di specifiche ordinazioni presso cantieri della Corea del sud, i cui risultati sono riportati nella presente relazione.

⁽⁴⁾ GUL 202 del 18.7.1998, pag. 1

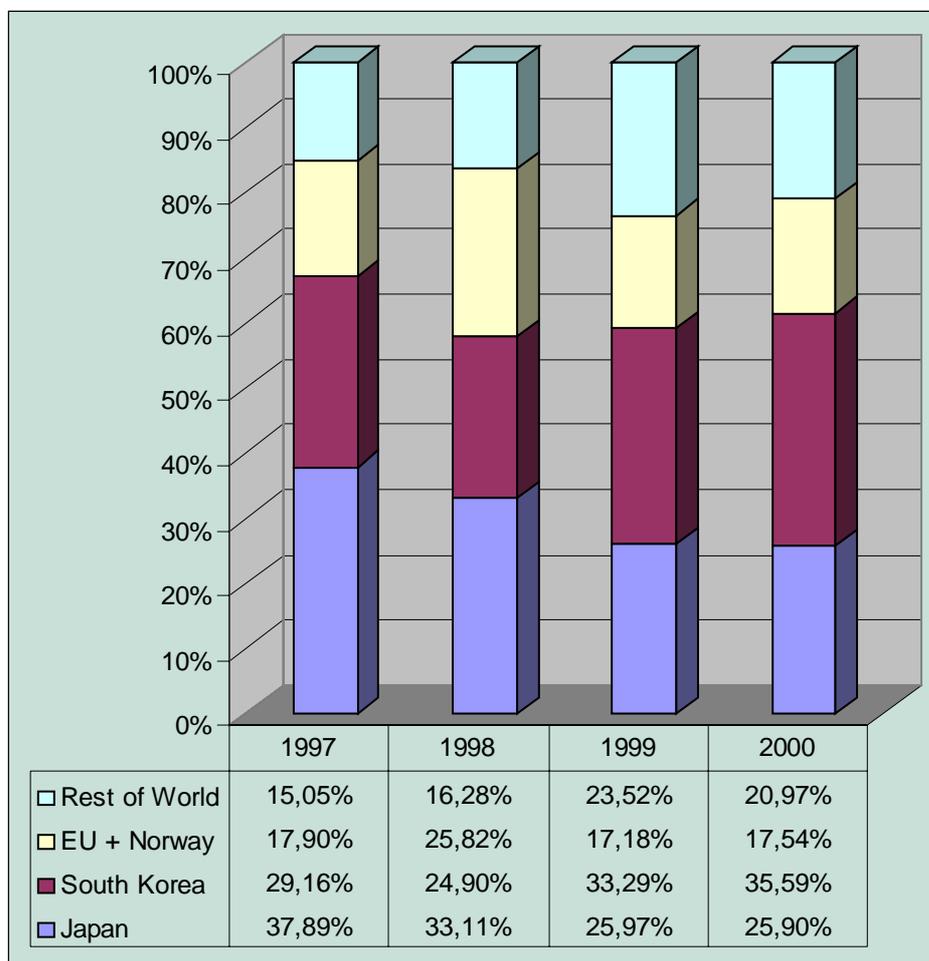
⁽⁵⁾ COM(1999) 474 def. del 13.10.1999, COM(2000) 263 def. del 3.5.2000, e COM(2000) 730 def. del 15.11.2000

2. ANALISI DEL MERCATO

2.1. Quote di mercato

Il 2000 ha visto una notevole espansione degli ordini di nuove navi. Rispetto al 1999 le ordinazioni sono aumentate quasi del 56 %, per un volume totale di nuove ordinazioni pari a 29,7 Mio. tlc. La maggior parte di tale incremento è andata a beneficio dei cantieri della Corea del sud, la cui quota di mercato è aumentata ancora una volta. Il grafico che segue presenta le quote di mercato in base al volume delle nuove ordinazioni in tlc delle principali regioni cantieristiche, con raffronto rispetto al 2000 con gli anni precedenti. Si noti che i dati per il 2000 si basano sulle cifre disponibili, che per ritardi di trasmissione non sono ancora completamente consolidate.

Fig. 1 - Quote di mercato in nuove ordinazioni in percentuale e stazza lorda compensata, 1997-2000



Fonte: Lloyd's Register of Shipping

Ciò dimostra che, nel 2000, la Corea del sud ha consolidato la sua posizione di principale paese/regione costruttori di navi al mondo, con oltre il 35 % del tonnello ordinato a livello globale. Continua pertanto la tendenza descritta nelle precedenti relazioni. Le più recenti ordinazioni durante il periodo in questione sono state ricevute essenzialmente a scapito della categoria "Resto del mondo", benché interessino in maniera diversa i diversi tipi di navi (e quindi cantieri diversi), mentre in precedenza l'espansione della quota di mercato della Corea si era verificata a danno dei cantieri giapponesi ed europei. Allo stesso tempo, i cantieri della Corea del sud si trovano di fronte ad una situazione in cui i prezzi delle costruzioni navali non hanno recuperato rispetto ai livelli storicamente bassi raggiunti nel 1998/99, ed è difficile realizzare profitti. Per impiegare le capacità produttive eccedentarie in Corea (e recuperare almeno in parte i massicci investimenti necessari per la loro espansione), i cantieri cercano attivamente di generare un'elevata aliquota di nuove ordinazioni, puntando nel contempo a segmenti del mercato a più elevato valore come quello delle gasiere, portacontainer o traghetti. Visto che tutti i principali cantieri coreani seguono la stessa linea, la depressione dei prezzi interessa tutti i segmenti di mercato in cui sono attivi tali cantieri. Inoltre, la vivacità della concorrenza interna in Corea ha indotto i cantieri a espandere ancora di più la capacità produttiva (ad esempio con la conversione di impianti di riparazione in bacini per nuove costruzioni, come nel caso della Hyundai Mipo, o con l'estensione dei moli come nel caso della Daewoo), nella speranza di realizzare maggiori economie di scala e quindi vantaggi competitivi. Per conseguenza, non vi è alcun segno che i cantieri della Corea abbiano l'intenzione di agire per stabilizzare il mercato e alzare i prezzi a livelli commerciali, particolarmente in quanto in Corea le chiusure dei cantieri sono politicamente difficili, e tali cantieri continuano - come in passato - a dipendere dall'assistenza del settore finanziario pubblico quando la loro situazione diventa critica.

Il fatto che, nonostante l'aumento della quota di mercato della Corea, la quota dell'industria cantieristica dell'UE (Norvegia compresa) non sia peggiorata ulteriormente nel 2000 va collocato nel contesto del boom dell'industria delle navi da crociera. La metà (50,1 %) del tonnello prodotto in Europa nel 2000 è costituita da tali navi, che non sono ancora oggetto di concorrenza in Estremo Oriente. Tuttavia, i visibili sforzi della Samsung Heavy Industries di penetrare in questo mercato, obiettivo a cui sono state assegnate circa 200 persone, sono stati sfruttati da alcuni armatori per negoziare prezzi più bassi con cantieri dell'UE. Mentre il valore aggiunto creato dalla costruzione di navi da crociera può essere significativo per l'economia dell'UE, e gli sforzi dell'industria cantieristica europea per sviluppare un valido portafoglio alternativo meritino un riconoscimento, è necessario tenere presente che soltanto un numero molto limitato di cantieri europei producono queste navi. La maggior parte continua a competere con i cantieri dell'Estremo Oriente nel settore del normale naviglio mercantile. La situazione di alcuni cantieri, particolarmente quelli all'esterno della zona euro, è diventata estremamente critica, provocando parziali chiusure e significative contrazioni di personale nel 2000 (ad esempio nel Regno Unito, cantieri Harland & Wolff e Cammell Laird). Inoltre, vi sono sempre più indicazioni che l'attuale boom delle navi da crociera stia per terminare. L'eccesso di capacità nel settore delle crociere ha già avuto un impatto sui relativi prezzi, danneggiando i profitti degli armatori e rendendoli più riluttanti a ordinare nuovo tonnello. La situazione dell'industria dipende in grande misura dalle condizioni economiche negli USA (dove ha origine gran parte della domanda di crociere) che attualmente presentano segni di indebolimento. Se la domanda dovesse

diminuire nel settore delle crociere, questo importante segmento delle attività dei cantieri dell'UE ne sarebbe seriamente condizionato.

Se gli ordini per navi da crociera vengono esclusi dalle cifre globali, le quote di mercato per nuove ordinazioni nel 2000 (in tlc) sono le seguenti:

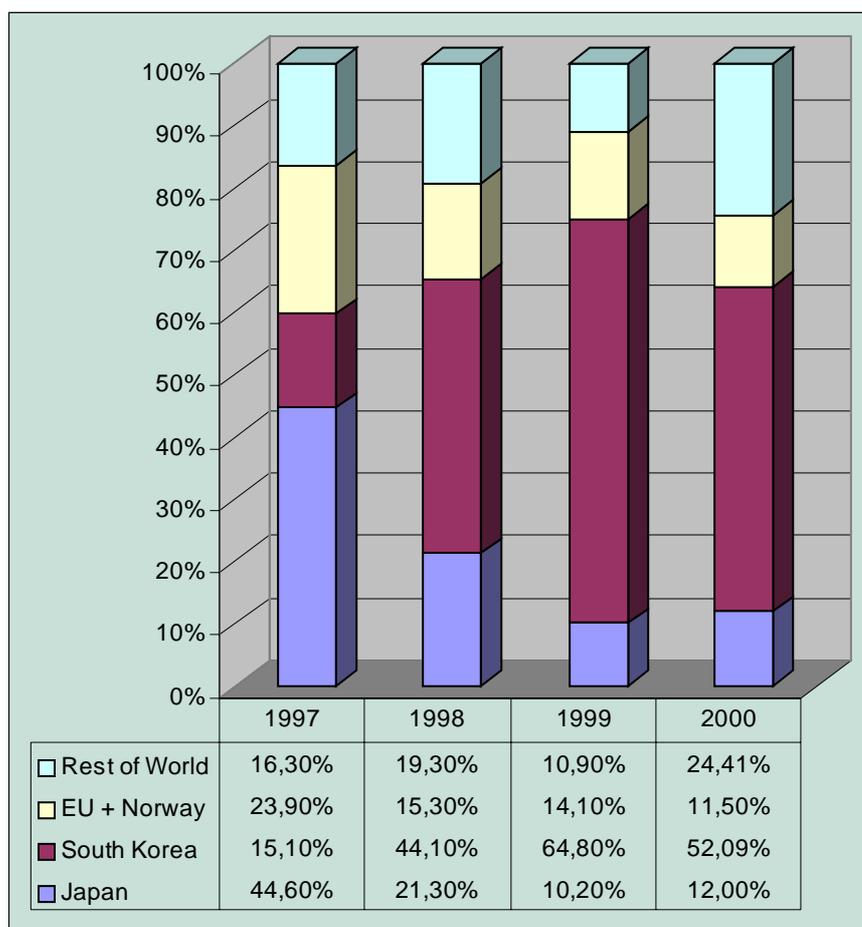
–	Corea	39,62 %
–	Giappone	26,95 %
–	UE	9,96 %
–	Resto del mondo	23,47 %

Un altro fattore importante per valutare le quote di mercato del 2000 è che, conformemente al regolamento n. 1540/98 del Consiglio, gli aiuti del funzionamento nell'UE sono stati aboliti per i contratti relativi alla costruzione di navi firmati a partire dal 1° gennaio 2001. Questa scadenza ha fatto sì che un numero molto elevato di ordinazioni venisse piazzato nei cantieri UE nelle ultime settimane del 2000. Il volume complessivo delle nuove ordinazioni presso cantieri UE nel 2000 è anzi aumentato del 64,5 % rispetto al 1999, superando l'aumento globale del mercato mondiale (56 %). Per conseguenza, com'era da attendersi, i primi due mesi del 2001 le ordinazioni sono state molto lente. Soltanto statistiche a più lungo termine potranno rivelare se sono state effettuate ordinazioni aggiuntive o se, come ritenuto, vi è stato semplicemente un anticipo delle date. In Giappone, dove la domanda interna ha sempre costituito un fattore importante, i cantieri hanno ricevuto alcune nuove ordinazioni da armatori giapponesi, in particolare per portarinfuse. Tuttavia, l'industria cantieristica giapponese è attualmente in fase di ristrutturazione, con la chiusura di alcuni dei cantieri più piccoli e alcune fusioni a livello dei principali gruppi. Il governo giapponese si propone di portare da sette a tre o quattro il numero dei principali gruppi cantieristici. Frattanto sono stati intrapresi, o vengono concretamente discussi, almeno due accordi di fusione, rispettivamente fra Hitachi Zosen e NKK Corp. da un lato, e fra Mitsui Engineering and Shipbuilding, Kawasaki Heavy Industries e Ishikawajima-Harima Heavy Industries dall'altro. Sono previste ulteriori ristrutturazioni in quanto i cantieri giapponesi sono stati le principali vittime delle aggressive pratiche commerciali coreane, che hanno catturato armatori europei che tradizionalmente collocavano in Giappone le loro ordinazioni.

Gli sforzi di ristrutturazione continuano anche nell'UE. Vi è stata la fusione dei due principali gruppi cantieristici spagnoli, la privatizzazione del maggiore costruttore italiano, e consimili sforzi di consolidamento e fusione anche in Germania.

L'analisi delle quote di mercato per l'importa segmento delle portacontainer, che dominano i trasporti navali a distanza fra i principali centri economici mondiali, e che sono gestiti in gran parte da linee di navigazione europee, si riscontra la seguente situazione.

Fig. 2 - Quote di mercato in nuove ordinazioni per portacontainer in percentuale e stazza lorda compensata, 1997-2000



Fonte: Lloyd's Register of Shipping

Vengono confermati i risultati delle tre precedenti relazioni. I cantieri coreani dominano il segmento delle portacontainer di grandi dimensioni ("Post-Panamax"), lasciando soltanto il tonnellaggio minore, per cui i cantieri coreani non sono adatti date le dimensioni, ai concorrenti dell'UE, la cui quota di mercato nel settore delle portacontainer è diminuita ulteriormente. Si noti che la tendenza verso navi molto più grandi sollecita automaticamente la domanda anche per navi più piccole. Questo naviglio è necessario per alimentare le grandi navi da trasporto che operano fra i porti principali. Tale domanda addizionale è andata principalmente a vantaggio di cantieri non UE, ad esempio quelli di Polonia e Croazia, il che spiega il forte incremento della quota di mercato della categoria "Resto del mondo". Il volume commerciale di queste ordinazioni è limitato rispetto a quello creato dalla domanda iniziale per navi molto grandi. In conclusione, i cantieri dell'UE hanno perso ulteriori quote di mercato nel segmento delle portacontainer, mentre la Corea ha consolidato la propria posizione dominante, benché a un livello leggermente inferiore.

2.2. Andamento dei prezzi

Nel secondo e terzo trimestre 2000, i prezzi in alcuni segmenti del mercato hanno cominciato a recuperare rispetto ai livelli molto bassi visti dopo la crisi asiatica del 1997. Questa tendenza ha interessato principalmente portarinfuse per liquidi e derrate secche, gasiere e, in qualche misura, navi portacontainer. Con l'aumento delle tariffe dei noli, dovuto all'aumento del prezzo del petrolio o all'espansione delle attività, gli armatori sono disposti a pagare prezzi più alti, in particolare quando è possibile ottenere la consegna anticipata del naviglio.

Ricerche di mercato come quelle della Clarkson Research riportano i prezzi delle principali categorie su base mensile. Tali informazioni sono diventate un vero e proprio punto di riferimento, in particolare per il settore dell'intermediazione, benché i prezzi siano disponibili anche presso altre fonti, come Lloyd's Shipping Economist. Da notare che le informazioni della Clarkson vengono usate dall'associazione dei cantieri coreani per dimostrare che vi è una ripresa del mercato. Le informazioni più recenti vengono sintetizzate nelle tabelle che seguono, sulla base del numero del dicembre 2000 del "Clarkson World Shipyard Monitor". Le tabelle riportano i prezzi alla fine del 1999 rispetto a quelli prevalenti nel novembre 2000 per portarinfuse ed altri tipi di naviglio (denominato naviglio specializzato dalla Clarkson Research).

Tabella 1 - Prezzi della Clarkson Research per portarinfuse (al novembre 2000)

Tipo di nave			Prezzo (Mio. USD)		Variazione
			1999	2000	
Petroliere	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 %
Portarinfuse	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 %

Tabella 2 - Prezzi della Clarkson Research per naviglio specializzato (al novembre 2000)

Tipo di nave		Prezzo (Mio. USD)		Variazione
		1999	2000	
Metaniera (LNG)	138 000 m3	165,0	172,5	4,5 %
Gasiera (LPG)	78 000 m3	56,0	60,0	7,1 %
Container	400 TUE	8,5	10,0	17,6 %
Container	1 100 TUE	17,5	18,0	2,9 %
Container	3 500 TUE	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 %

I prezzi della navi cisterna presentano aumenti considerevoli negli undici mesi in questione. La media per tutti i tipi di navi è appena superiore al 16 %. Tuttavia, un'analisi particolareggiata dei prezzi contrattuali effettuata per conto della Commissione da un esperto indipendente dimostra che tali cifre sono troppo ottimistiche, e non riflettono il livello effettivo dei prezzi dei contratti stipulati nel corso dell'anno. Ad esempio, il prezzo di 52,0 Mio. USD indicato per una Suezmax è notevolmente più elevato del prezzo pagato per qualsiasi Suezmax nei cantieri sudcoreani.

Nel settore delle portarinfuse gli aumenti sono generalmente inferiori, con una media complessiva del 3,4 % nel corso del periodo considerato. L'aumento più forte si è avuto per le navi tipo Capesize, risultato che deve essere peraltro considerato ancora una volta troppo ottimistico rispetto a quelli delle analisi particolareggiate dei prezzi contrattuali effettuate dalla Commissione.

Per il naviglio specialistico, il settore più significativo dal punto di vista dell'industria coreana è quello delle navi portacontainer, in cui la Clarkson Research indica un aumento medio appena al di sotto del 10 %. Ma, ancora una volta, ciò non coincide con l'analisi particolareggiata dei contratti stipulati dalla Corea del sud, come indicato più avanti nella presente relazione. Da notare che la Clarkson Research non copre il segmento delle portacontainer di grandi dimensioni nel quale è stata registrata gran parte dell'attività del mercato nel 2000, per cui le informazioni fornite dalla Clarkson Research devono essere considerate incomplete da questo punto di vista. Il prezzo indicato dalla Clarkson Research per una gasiera è difficile da comprendere in quanto nessun prezzo a tale livello è stato finora riscontrato presso cantieri coreani, o di qualsiasi altro paese.

Nella ricerca di spiegazioni del significativo calo dei prezzi delle navi di nuova costruzione, la risposta non può essere costituita da aumenti della produttività, stimati al massimo nell'ordine del 5-7 % all'anno, o da rivoluzionarie innovazioni, come ad esempio nel caso dell'industria IT. Le navi costituiscono grossi beni di investimento con una speranza di vita fino a 30 anni. Gli investimenti vengono valutati con attenzione, e l'innovazione ha generalmente carattere evolutivo,

ossia l'industria cantieristica corre raramente il rischio di costruire modelli completamente nuovi. Il raffronto fra i livelli dei prezzi prima della crisi asiatica del 1997 e quelli attuali dimostra che le perdite non sono ancora state compensate. Le giustificazioni iniziali per i prezzi notevolmente più bassi praticati dalla Corea (svalutazione del WON, manodopera a buon mercato, maggiore durata dell'orario di lavoro, massicci aumenti annuali della produttività) hanno perso gran parte del loro significato, inducendo la Commissione a concludere che i correnti livelli di prezzo non sono commercialmente efficienti. A fini comparativi, sono disponibili anche i prezzi per tipo di nave rilevati contratto per contratto dalle attività di monitoraggio particolareggiato della Commissione. Come indicano le cifre che seguono, nel 2000 i prezzi erano ancora notevolmente più bassi di prima della crisi finanziaria asiatica.

Tabella 3 - Comparazione dei livelli di prezzo nel 1997 e 2000 per alcuni tipi di navi

	1997 (*)	Fine 2000 (*)	Cambia- mento in %	2000 (**)	Cambia- mento in %
Portacontainer Panamax da 3 500 TEU	53,0	41,5	-21,7	38,0	-28,3
Portacontainer da 1 100 TEU	20,0	18,0	-10,0	N/A	-
Superpetroliera (VLCC)	83,0	76,0	-8,4	70,0	-15,7
Petroliera Suezmax	52,0	52,0	0,0	43,0	-17,3
Portarinfuse Capesize	40,5	40,0	-1,2	39,0	-3,7
Portarinfuse Panamax	27,0	22,0	-18,5	22,0	-18,5
Metaniera	230,0	172,5	-25,0	155,0	-32,6
Tweendecker 15 000 dwt	16,5	13,8	-16,4	N/D	-

Fonte: Clarkson World Shipyard Monitor(*), Commissione (**)

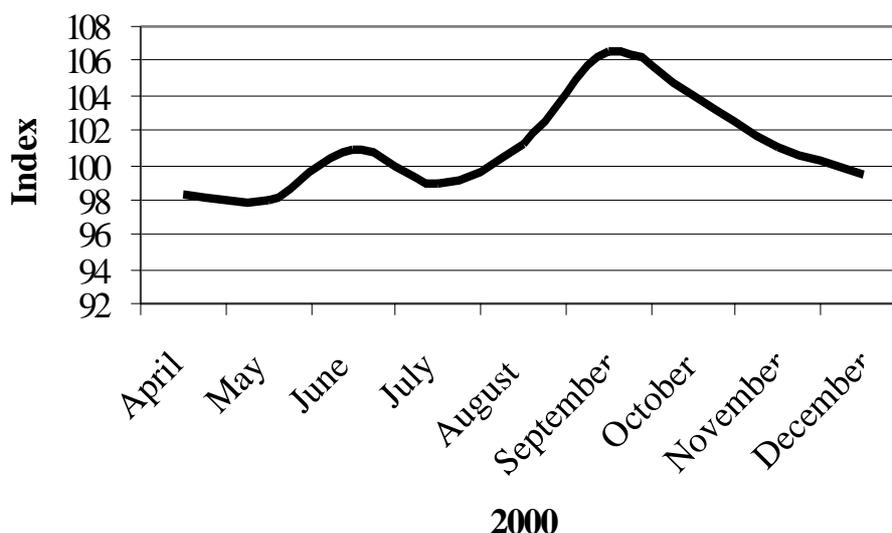
Per concludere, i prezzi indicati nella relazione mensile della Clarkson non coincidono con i risultati delle ricerche particolareggiate contratto per contratto effettuate dalla Commissione. Ulteriori particolari su tali ricerche sono forniti in appresso. Un'analisi critica più specifica del metodo della Clarkson Research è già stata effettuata nella terza relazione sull'industria cantieristica, e non viene ripetuta.

2.3. Analisi particolareggiata dei prezzi

I prezzi praticati dai cantieri sudcoreani sono stati controllati contratto per contratto per formulare un'immagine più accurata degli sviluppi reali di quella disponibile a partire dalle statistiche pubblicate commercialmente. I risultati sono presentati in appresso sotto forma di indici che mettono in relazione i livelli dei prezzi correnti con la media riscontrata nei dodici mesi precedenti all'aprile 2000 (indice=100), in altre parole paragonando i prezzi attuali ai livelli precedenti alla firma del "Verbale concordato" fra l'UE e la Corea del sud.

L'indice complessivo è presentato nella figura 3, con la media dei movimenti riscontrati per tutti i tipi di navi in tutti i cantieri della Corea del sud.

Fig. 3 - Indice complessivo dei prezzi per i cantieri della Corea del sud



Il grafico dimostra chiaramente che la tendenza al rialzo dei prezzi dell'autunno 2000 non è stata mantenuta. Come già indicato nella terza relazione, tale fenomeno si deve alla congiuntura di diversi sviluppi: petroliere e portarinfuse si sono giovate del vigoroso mercato dei trasporti, mentre la successiva domanda di nuove navi si è ripercorsa sui prezzi. L'effetto è stato più pronunciato nel caso delle petroliere, poiché il mercato ha cominciato ad anticipare l'impatto della prevista nuova legislazione UE e delle norme IMO per la messa in disarmo accelerata delle esistenti cisterne a scafo singolo. L'attuale buon livello del mercato delle petroliere di minori dimensioni e la paura che, con l'entrata in vigore della nuova legislazione, i prezzi possano essere molto più elevati, hanno stimolato la domanda con il risultato che i cantieri hanno potuto chiedere prezzi più alti per queste categorie. Vista la disponibilità limitata di capacità per consegne anticipate presso i cantieri coreani, e visto che i cantieri dell'UE non sono in grado di competere a questi livelli di prezzo estremamente bassi e commercialmente non remunerativi, gli armatori sono costretti a pagare un premio rispetto al 1998 e 1999. I prezzi per portacontainer sono aumentati nella prima metà del 2000, ma successivamente sono parzialmente ridiscesi anche perché i noli non sono saliti come nel caso dei trasporti liquidi, mentre l'aumento delle dimensioni del naviglio offre nuove economie di scala che permettono agli armatori di praticare tariffe relativamente basse per i trasporti. Nel frattempo, anche i costi dei trasporti liquidi e solidi alla rinfusa sono diminuiti, con ulteriore pressione al ribasso sui prezzi delle costruzioni.

La Commissione ha inoltre analizzato le tendenze dei prezzi di singoli cantieri coreani. A seconda del portafoglio delle ordinazioni, della situazione economica dell'impresa e della politica dei prezzi che ne deriva, le immagini che emergono riflettono i punti di forza e di debolezza dei diversi cantieri. Mentre la Samho Heavy Industries, adesso controllata da Hyundai Heavy Industries, è riuscita ad aumentare i prezzi in misura significativa (benché i livelli precedenti fossero estremamente bassi, e quelli attuali siano ancora al di sotto della media coreana), la Hyundai Heavy Industries stessa, e in particolare la Hyundai Mipo, non hanno potuto sostenere livelli di prezzo più elevati, e sono anzi ridiscese al di sotto dei livelli di inizio 2000. La

Hanjin Heavy Industries and Construction, già descritta nelle precedenti relazioni come un operatore comparativamente prudente, è riuscita ad aumentare i livelli dei prezzi in maniera sostenuta, il che indica che l'assunzione selettiva delle ordinazioni e l'attività cantieristica fondamentale di costruire navi per la società madre, la Hanjin Shipping, si sono dimostrate paganti.

L'analisi particolareggiata della Commissione induce a concludere che i livelli globali dei prezzi non hanno recuperato, e sono tuttora sensibilmente inferiori a quelli precedenti la crisi asiatica del 1997. Non vi sono indicazioni che i cantieri coreani siano riusciti ad alzare globalmente i prezzi come ripetutamente annunciato. Pertanto, la Commissione rimane del parere che il significativo eccesso di capacità produttiva dei cantieri della Corea del sud, unitamente alla necessità permanente di ottenere nuove ordinazioni per assicurare sufficienti flussi contabili, inibisca il recupero dei prezzi e in generale del mercato.

Non tutti i principali cantieri coreani hanno ancora pubblicato i dati contabili sul 2000. Quelli che lo hanno fatto evidenziano un calo massiccio dei profitti, ed anche perdite. Ufficialmente, i cantieri coreani attribuiscono le perdite agli elevati costi di disinvestimento concernenti altre sussidiarie dei chaebol (particolarmente nei settori automobilistico e delle costruzioni). È chiaro, peraltro, che la causa principale va ricercata nei prezzi molto bassi delle ordinazioni nel 1998 e 1999, mentre la costruzione e consegna del naviglio sono state effettuate nel 2000 in condizioni economiche diverse (aumenti delle retribuzioni, inflazione dei prezzi, rivalutazione del WON). Questo fatto era stato previsto dalla Commissione nelle precedenti relazioni.

Le indicazioni di interventi governativi nel finanziamento del settore sono oggetto di indagini nel quadro della procedura ai sensi del regolamento sugli ostacoli al commercio (Reg. 3286/94); una relazione in proposito sarà trasmessa agli Stati membri alla fine di maggio 2001.

In generale, la situazione economica dei cantieri coreani non sembra essere migliorata. La Daedong Shipbuilding Co. Rimane in amministrazione controllata, mentre Halla Heavy Industries e Daewoo Heavy Industries sono state trasformate in nuove società, con ristrutturazione o dismissione dei relativi debiti. Gli altri principali cantieri, Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries e in minore misura Hanjin Heavy Industries and Construction, hanno visto i profitti diminuire nel corso del 2000, ed hanno successivamente annunciato che intendono produrre tonnellaggio a valore più elevato per aumentare i profitti nel 2001.

3. INDAGINI PARTICOLAREGGIATE SUI COSTI

3.1. Aggiornamento delle precedenti indagini

Per la raccolta dei dati necessari, la Commissione si è rivolta ad esperti esterni i quali, attraverso uno studio tuttora in corso, hanno definito un modello di categorizzazione dei costi comprendente tutte le voci pertinenti, sia per la produzione delle navi che per i cantieri in generale. Il modello si basa sulle componenti dei costi diretti (materiali, manodopera, attrezzature, etc.) e indiretti (finanziamento delle navi e delle attrezzature di produzione, spese generali, assicurazioni, etc.). Il calcolo dei prezzi di costruzione comprende anche un margine di profitto del 5 %. Per maggiori

particolari sul modello di categorizzazione si rimanda all'allegato I della prima relazione.

Man mano che procede lo studio, le nuove informazioni raccolte vengono utilizzate per convalidare le analisi precedenti. Il valore delle 25 commesse coreane coperte nelle prime tre relazioni è stato quindi ricalcolato, ed i risultati aggiornati sono riportati in appresso. Come già indicato nella prima relazione, è necessario impiegare parametri prudenziali per garantire che i costi minimi calcolati per i singoli progetti non possano essere oggetto di contestazioni. Il modello di analisi comprende anche una valutazione dei fattori inflazionistici. Visto che passano due o tre anni tra l'effettuazione e l'esecuzione di una commessa, la valutazione dei costi futuri nel periodo fino alla consegna definitiva costituisce una normale prassi commerciale.

Nell'ambito della prima relazione sull'industria cantieristica, sono state analizzate nove commesse piazzate presso cantieri della Corea del sud. Nella seconda relazione sono state analizzate altre 9 ordinazioni nei cantieri coreani, ed altre 7 nella terza relazione. Nella selezione delle commesse esaminate, la Commissione ha salvaguardato il principio dell'equilibrio, tenendo conto dell'obiettivo generale della relazione, della relativa urgenza dell'argomento, e della disponibilità di dati significativi a fini di comparazione. La Commissione è comunque convinta che le informazioni su cui si basa l'analisi siano le migliori e più attendibili ora disponibili.

La tabella che segue riassume i risultati aggiornati relativi alle 25 commesse coreane di cui sopra.

Tabella 4 - Confronto fra i prezzi all'ordinazione e i prezzi calcolati alla costruzione per una selezione di nuovi contratti di costruzione (aggiornamento)

Cantiere	Tipo di nave	Armatore	Prezzo contrattuale (Mio. USD)	Prezzo normale (Mio. USD)	Profitti/perdite in % del prezzo normale	
Daedong	Petroliera da 35 000 dwt	Seaarland	21,5	25,8	-17 %	
Daedong	portarinfuse Panamax	Sanama	18,5	26,1	-29 %	
Daedong	Chimichiera da 46 000 dwt	Cogema	24,5	30,1	-19 %	
(*)	Daewoo	VLCC	Anangel	68,5	73,6	-7 %
(*)/(**)	Daewoo	Traghetto	Moby	74,3	89,0	-17 %
(*)	Daewoo	Portarinfuse Panamax	Chandris	22,5	23,5	-4 %
(*)	Halla	Portarinfuse Panamax	Diana	18,9	31,0	-39 %
(*)	Halla	3 500 TEU	Detjen	38,0	52,8	-28 %
(*)	Halla	Portarinfuse Capesize	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	Metaniera	Bonny Gas	165,0	182,5	-10 %
(*)	HHI	5 500 TEU	Yang Ming	56,0	64,6	-13 %
	Mipo	Posacavi	Ozone	37,3	46,8	-20 %
	Il HUEng	Chimichiera da 3 700 dwt	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	Traghetto	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	Petroliera Suezmax	Athenian Sea Carriers	43,0	50,8	-7 %
	Daewoo	Metaniera	Bergesen	151,1	148,3	+2 %
	Shina	Nave cisterna	Fratelli D'Amato	21,7	24,1	-10 %

- (*) Queste commesse sono state ricalcolate alla luce di nuove informazioni ricevute sulla situazione finanziaria delle imprese.
- (**) Questa ordinazione è stata ricalcolata dopo che il prezzo contrattuale corretto è stato rivelato in seguito alla pubblicazione della contabilità dell'armatore per il 2000.
- (***) Questa ordinazione è stata ricalcolata dopo che il prezzo contrattuale corretto è stato rivelato sulla stampa.

Merita rilevare che in nessun caso il modello ha permesso di concludere che i contratti esaminati siano stati prezzati a un livello economico, ossia tale da coprire i costi diretti, più una quota appropriata per spese generali e servizio del debito (rimborso di capitale e interessi), è infine un elemento di utili. La commessa per una metaniera della Daewoo indica un profitto marginale, ma soltanto se si tiene conto della massiccia riduzione di quasi l'80 % del debito concessa nell'autunno 2000.

Nella maggior parte dei contratti esaminati, i prezzi non raggiungono neppure il pareggio (ossia al prezzo normale ad esclusione di utili). In media, le perdite sostenute dai cantieri coreani per questi ordini sono circa il 16 % dei costi di costruzione effettivi, tenendo conto dell'inflazione. Alcune commesse possono avvicinarsi al pareggio, ma si tratta di cantieri che sono riusciti a ridurre la loro esposizione finanziaria con l'emissione di nuove azioni (HHI) o con la ristrutturazione del debito (pagamenti dilazionati, moratoria sugli interessi, write-offs, swap debito-titoli) come nel caso di Daewoo and Halla/Samho. La Commissione sta esaminando la compatibilità della nuova situazione debitoria con le norme dell'OMC nel contesto delle indagini TBR.

3.2. Nuove indagini

Successivamente all'ultima relazione, sono state effettuate altre sette analisi particolareggiate delle ordinazioni piazzate nei cantieri coreani, allo scopo di assicurare una copertura più completa dell'industria cantieristica di quel paese, esaminando specifiche commesse suscettibili di interessare i cantieri dell'UE. Sono state esaminate le ordinazioni seguenti:

- Traghetti (serie di 2), 39 600 tlc, commissionati alla Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Portacontainer da 7 400 TEU (serie di 2), 57 850 tlc, commissionata alla Samsung Heavy Industries (SHI);
- Petroliere Suezmax (serie di 6), 38 250 tlc, commissionate alla Hyundai Heavy Industries (HHI);
- Portacontainer da 2 500 TEU (serie di 3), 20 844 tlc, commissionate alla Daedong Shipbuilding Co. Ltd.;
- Chimichiere (serie di 4), 20 800 tlc, commissionate alla Hyundai Mipo;
- Petroliere Aframax (serie di 4), 26 650 tlc, commissionate alla Samho Heavy Industries (SHI);
- Superpetroliere (serie di 4), 70 500 tlc, commissionate alla Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering (DSME).

La tabella 5 sintetizza i risultati delle indagini relative a queste ordinazioni.

Tabella 5 - Comparazione dei prezzi all'ordinazione e del prezzo calcolato alla costruzione per nuove navi (nuove indagini)

Cantiere	Tipo di nave	Armatore	Prezzo contrattuale (Mio. USD)	Prezzo normale (Mio. USD)	Profitti/perdite in % del prezzo normale
HHI	Traghetto	Stena	70,0	88,4	-21 %
SHI	7 400 TEU	OOCL	79,7	94,1	-15 %
HHI	Petroliera Suezmax	Jebsen	43,0	51,5	-17 %
Daedong	2 500 TEU	EF Shipping	30,0	31,4	-4 %
Mipo	Chimichiera	Bottiglieri	24,5	27,3	-10 %
SHI	Petroliera Aframax	Chartworld Shipping	33,5	41,3	-19 %
DSME	Superpetroliera ULCC	Hellespont	85,0	94,0	-10 %

Le perdite inerenti a tali ordinazioni sono in media del 14 %, rispetto ad una media del 16 % per le precedenti ordinazioni. Le ragioni di questo "miglioramento" vanno ricercate in prezzi contrattuali leggermente più elevati, in particolare per le petroliere, e soprattutto nella ristrutturazione significativa dei debiti delle imprese, che ha portato o a livelli più bassi del debito o a periodi di pagamento più lunghi, distribuendo in tal modo il debito su un maggior numero di commesse. Come indicato nella terza relazione, il riconoscimento di queste modifiche della situazione debitoria delle imprese non significa che la Commissione consideri la situazione compatibile con le disposizioni dell'OMC.

Per quanto riguarda la commessa per una nave traghetto alla Hyundai Heavy Industries (HHI), la valutazione dei costi ha permesso di concludere che il prezzo era stato fissato al di sotto dei costi operativi. Anche senza tenere conto dell'inflazione, il contratto comporta una perdita considerevole a livello operativo, senza comprendere alcun elemento di rimborso del debito. Questo contratto è probabilmente destinato a comportare perdite significative per HHI. L'armatore in passato ha ordinato navi, compresi traghetti, i diversi cantieri dell'UE e dell'Estremo Oriente. Naviglio analogo al traghetto in questione era stato ordinato in passato dallo stesso armatore in Corea, Finlandia e Spagna. Pertanto, visto che almeno un cantiere dell'UE ha partecipato alla gara di appalto, è lecito concludere che la commessa sarebbe stata alla portata dei cantieri dell'UE e che in ultima analisi è stato il livello molto basso del prezzo che ha permesso di assegnare il contratto alla Corea. Per conseguenza, la commessa ha danneggiato i cantieri dell'UE.

Per quanto riguarda la portacontainer da 7 400 TEU commissionata alla Samsung Heavy Industries, il modello di calcolo permette di concludere che il contratto è stato prezzato a livello dei costi operativi (tenuto conto dell'inflazione), senza recare alcun contributo alle spese diverse, in particolare il servizio del debito. Si noti che l'importo calcolato per tale funzione consta unicamente degli importi relativi al pagamento degli interessi, senza comprendere i flussi di cassa necessari per il rimborso del capitale. Si ritiene che la Samsung intenda continuare ad effettuare i rifinanziamento (ossia la proroga) del debito, anziché effettuare i rimborsi previsti. Si

conclude pertanto che il prezzo del contratto non soddisfa due degli obiettivi dell'impresa, come illustrati nel programma presentato nel febbraio 2001 in un documento della Samsung Securities. In primo luogo, la società prevedeva un ritorno a sostanziali profitti nel 2002, successivamente alle perdite previste per il 2001. Il prezzo non corrobora tale previsione. In secondo luogo, era prevista anche una significativa riduzione del debito, previsione ancor una volta non sostenuta dai risultati.

Per quanto riguarda l'ordinazione di sei petroliere Suezmax alla Hyundai Heavy Industries, i risultati delle analisi confermano le precedenti conclusioni per la HHI, ossia che il prezzo non tiene sufficientemente conto dell'inflazione e non reca alcun contributo al servizio del debito. Le implicazioni di tali conclusioni sono che la redditività dell'impresa è probabilmente destinata a declinare ulteriormente, anziché riprendersi come previsto dalla Hyundai. È possibile che in futuro siano necessari ulteriori rifinanziamenti se la HHI non dovesse essere in grado di mantenere gli impegni in materia di debito. Sette altre commesse per questa categoria di nave, all'incirca allo stesso prezzo, sono state piazzate presso la HHI durante i primi sei mesi dell'attuale fase di monitoraggio.

Per quanto riguarda l'ordinazione di portacontainer alla Daedong Shipbuilding Co. Ltd., l'analisi dei costi permette di concludere che il contratto non è stato stipulato sulla base di un profitto, e potrebbero aggiungere soltanto il pareggio. Ciò indica un leggero progresso rispetto ai principali contratti esaminati per la Daedong, che erano nettamente in perdita. Il cantiere è stato particolarmente aiutato a raggiungere questo risultato da una serie di fattori:

- Successivamente all'entrata in amministrazione controllata, il cantiere gode di una moratoria sul servizio del debito che in pratica significa che il costo degli impianti è molto basso;
- La consegna del naviglio è prevista per quest'anno o per la metà del 2002, quindi con limitati effetti inflazionistici;
- Il livello delle spese generali è notevolmente più basso di quello dei maggiori cantieri coreani;
- La Daedong dispone di impianti moderni che consentono prestazioni di alto livello.

Oltre a tali specifici fattori, occorre sottolineare che il prezzo delle navi è relativamente buono, particolarmente in rapporto alle portacontainer più grandi costruite dai cantieri maggiori. Si deve aggiungere che la Daedong, essendo ancora in amministrazione controllata, è tenuta per legge ad accettare solo commesse in attivo allo scopo di recuperare l'efficienza economica.

Per quanto concerne l'ordinazione di chimichiere della Hyundai Mipo, il risultato dell'analisi è che il prezzo copre i costi operativi e l'inflazione, ma non reca alcun contributo al servizio del debito. Mentre il livello del debito della Hyundai Mipo è inferiore a quello dei grandi cantieri coreani, è stato accumulato un debito considerevole per lo sviluppo degli impianti cantieristici (in precedenza il cantiere effettuava esclusivamente riparazioni). A questo livello di prezzo, è probabile che sarà necessario un rifinanziamento. La futura redditività è in dubbio, tenendo conto

che il risultato in questione caratterizza il libro delle commesse del cantiere, e che le prime navi della serie sono state commissionate ad un prezzo più basso, e quindi sono probabilmente destinate a comportare perdite.

Per quanto riguarda l'ordinazione delle petroliere Aframax presso la Samho Heavy Industries, i risultati delle analisi rivelano che il prezzo è migliore di quello dei contratti esaminati in precedenza, ma rimane pur sempre inferiore al livello economico, e non reca alcun contributo al servizio del debito. La precedente analisi dei contratti della Halla/Samho ha concluso che mentre la massiccia ristrutturazione del debito aveva consentito al cantiere di ridurre del 6 % circa i costi contrattuali, i prezzi dei contratti rimanevano troppo al di sotto del livello economico. Anche alla luce del prezzo più elevato negoziato dalla HHI per i due contratti opzionali (34 Mio. USD), il prezzo rimane leggermente inferiore al costo operativo calcolato, e il contratto non sembra comprendere alcun elemento di servizio del debito. Si deve inoltre sottolineare che non vi è alcun elemento a titolo di corrispettivo di gestione per la HHI, il che è destinato ad aumentare ulteriormente le perdite operative.

Nel caso della superpetroliera ULCC ordinata dalla Hellenespoint alla Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering, l'analisi dei costi permette di concludere che il prezzo copre esclusivamente i costi operativi, senza recare un contributo significativo agli impegni per il servizio del debito assunti dall'impresa successivamente alla ristrutturazione. Ciò conferma le conclusioni precedenti relativamente alla Daewoo secondo le quali il prezzo dei contratti è insufficiente a produrre un utile operativo effettivo e quindi a mantenere gli impegni di servizio del debito, anche dopo una significativa ristrutturazione. Tutto ciò nonostante i livelli molto elevati delle prestazioni della Daewoo.

4. CONCLUSIONI

La presente relazione conferma i risultati delle prime tre.

Il 2000 ha visto un'espansione significativa delle ordinazioni di nuove navi. Le nuove ordinazioni superano quelle del 1999 di quasi il 56 %. La maggior parte di tale aumento delle ordinazioni è andato a vantaggio dei cantieri della Corea del sud, la cui quota di mercato è ulteriormente aumentata. Anche i cantieri dell'UE hanno ricavato benefici considerevoli dall'aumento della domanda di navi, anche se le ordinazioni per navi da crociera possono avere svolto un ruolo dominante. Nel 2000, la Corea del sud ha consolidato la posizione di principale paese/regione cantieristica del mondo, con oltre il 35 % di tutto il tonnellaggio ordinato a livello mondiale.

La quota di mercato dell'industria cantieristica dell'UE è rimasta stabile nel 2000 in quanto le perdite in taluni segmenti del mercato sono state compensate da un aumento delle ordinazioni di navi da crociera. La metà del tonnellaggio (in tlc) prodotto in Europa nel 2000 è costituito da tali navi, che non subiscono ancora la concorrenza dell'Estremo Oriente. Con le navi da crociera, la quota di mercato dell'UE con la Norvegia è del 18 % (in tlc). Escludendo le cifre relative a tali navi, la quota di mercato dei cantieri dell'UE per nuove ordinazioni nel 2000 è scesa al di sotto del 10 %.

È stato riferito che nel 2000 i prezzi delle nuove navi in alcuni segmenti del mercato hanno presentato un recupero rispetto ai livelli bassissimi registrati dopo la crisi

asiatica del 1997. La Commissione ha effettuato un monitoraggio contratto per contratto dei prezzi praticati dai cantieri della Corea del sud. L'analisi dimostra chiaramente che la tendenza al rialzo riscontrata nell'autunno 2000 non è stata mantenuta, inducendo alla conclusione che i livelli complessivi dei prezzi non abbiano recuperato, e rimangano tuttora significativamente inferiori a quelli precedenti la crisi asiatica del 1997. Non vi sono indicazioni che i cantieri coreani siano riusciti ad alzare il livello complessivo dei prezzi, come ripetutamente annunciato da fonti coreane. Pertanto la Commissione rimane del parere che il significativo eccesso di capacità produttiva dell'industria cantieristica della Corea del sud, unitamente alla perdurante necessità di ottenere nuove ordinazioni per assicurare sufficienti flussi contabili, impedisca il recupero dei prezzi e in generale del mercato.

Successivamente all'ultima relazione della Commissione sono state effettuate sette nuove analisi particolareggiate di ordinazioni effettuate presso cantieri coreani. In nessun caso è stato possibile concludere che i contratti esaminati sono stati prezzati ad un livello economicamente efficiente, ossia tale da coprire costi operativi, profitti e debito. In questi termini, le perdite relative alle nuove commesse analizzate sono in media del 14 %.

La Commissione, conformemente agli obblighi derivanti dal regolamento 1540/98/CE del Consiglio, proseguirà le attività di monitoraggio del mercato e di analisi dei costi.

5. RIFERIMENTI

Regolamento n. 1540/98/CE del Consiglio del 29 giugno 1998 relativo agli aiuti alla costruzione navale, GU L 202 del 18.7.1998 p. 0001-0010

Relazione della Commissione al Consiglio sulla situazione della cantieristica mondiale, COM(1999) 474 def. del 13.10.1999

Seconda relazione della Commissione al Consiglio sulla situazione della cantieristica mondiale, COM(2000) 263 def. del 3.5.2000

Terza relazione della Commissione al Consiglio sulla situazione della cantieristica mondiale, COM(2000) 730 def. del 15.11.2000

Regolamento n. 3286/94/CE del 22 dicembre 1994 che stabilisce le procedure comunitarie nel settore della politica commerciale comune al fine di garantire l'esercizio dei diritti della Comunità nell'ambito delle norme commerciali internazionali, in particolare di quelle istituite sotto gli auspici dell'organizzazione mondiale del commercio, GU L 349 del 31.12.1994 p. 0071-0078

OCSE "Accordo sul rispetto delle normali condizioni della concorrenza nell'industria commerciale delle costruzioni e riparazioni navali", atto finale firmato nel dicembre 1994 dalla Commissione delle comunità europee e dai governi della Finlandia, Giappone, Repubblica di Corea, Norvegia, Svezia e Stati Uniti

OCSE, "Intesa sui crediti alle esportazioni di navi", 1994