



COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN

Brussel, 2.5.2001  
COM(2001) 219 definitief

**VIERDE VERSLAG VAN DE COMMISSIE AAN DE RAAD**  
**OVER DE SITUATIE IN DE MONDIALE SCHEEPSBOUWSECTOR**

**VIERDE VERSLAG VAN DE COMMISSIE AAN DE RAAD**  
**OVER DE SITUATIE IN DE MONDIALE SCHEEPSBOUWSECTOR**

**INHOUDSOPGAVE**

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| <b>Samenvatting</b> .....                                     | 3  |
| <br>                                                          |    |
| <b>1. Inleiding</b> .....                                     | 5  |
| <br>                                                          |    |
| <b>2. Marktanalyse</b> .....                                  | 6  |
| 2.1. Marktaandelen.....                                       | 6  |
| 2.2. Prijsontwikkelingen.....                                 | 10 |
| 2.3. Gedetailleerde prijsanalyse .....                        | 13 |
| <br>                                                          |    |
| <b>3. Gedetailleerd kostenonderzoek</b> .....                 | 15 |
| 3.1. Nieuwe gegevens aangaande eerder verricht onderzoek..... | 15 |
| 3.2. Nieuw onderzoek.....                                     | 17 |
| <br>                                                          |    |
| <b>4. Conclusies</b> .....                                    | 20 |
| <br>                                                          |    |
| <b>5. Referenties</b> .....                                   | 21 |

## SAMENVATTING

Artikel 12 van Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad van 29 juni 1998 betreffende steunverlening aan de scheepsbouw<sup>1</sup> bepaalt dat de Commissie de Raad regelmatig een verslag over de marktsituatie moet voorleggen en moet beoordelen of Europese werven worden benadeeld door concurrentiebeperkende praktijken. Dienovereenkomstig heeft de Commissie de Raad drie eerdere verslagen voorgelegd over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector<sup>2</sup>, waarin de ernstige moeilijkheden worden geschetst waarmee de scheepsbouwsector te kampen heeft en gedetailleerde informatie wordt verstrekt over de oneerlijke handelspraktijken van concurrenten in het Verre Oosten. Dit vierde verslag ligt in de lijn van de benadering en de bevindingen van de eerste drie verslagen. In mei 2001 zal de Commissie in het kader van een op 2 december 2000 ingeleide onderzoekprocedure in verband met een handelsbelemmering<sup>3</sup> met een afzonderlijk verslag komen over de subsidies die aan de Koreaanse scheepswerven zouden worden toegekend.

In 2000 is het aantal bestellingen voor nieuwe schepen aanzienlijk toegenomen. Er werden bijna 56 % meer bestellingen geplaatst dan in 1999. Het grootste deel van deze toename is ten goede gekomen aan scheepswerven in Zuid-Korea waarvan het marktaandeel weer is gestegen. Ook de scheepswerven in de EU hebben aanzienlijk geprofiteerd van de grotere vraag naar schepen, hoewel het hierbij wellicht voornamelijk om bestellingen van cruiseschepen ging. In 2000 heeft Zuid-Korea zijn positie als 's werelds grootste scheepsbouwland/-regio geconsolideerd, met meer dan 35 % van alle mondiale bestellingen aan tonnage.

Het marktaandeel van de scheepsbouwindustrie in de EU is in 2000 stabiel gebleven omdat de verliezen in sommige marktsegmenten werden gecompenseerd door extra bestellingen voor cruiseschepen. De helft van het volume (in gecompenseerde brutotonnage - gbt) dat in 2000 in Europa werd geproduceerd bestaat uit cruiseschepen, waarvoor het Verre Oosten nog geen concurrent is. Slechts een beperkt aantal werven in de EU produceert echter cruiseschepen. Het grootste deel van de scheepswerven in de EU blijft kampen met concurrentie uit het Verre Oosten ten aanzien van standaardkoopvaardischepen. Wanneer cruiseschepen worden meegerekend, bedraagt het marktaandeel van de EU en Noorwegen circa 18 % (in gbt). Wanneer de bestellingen voor cruiseschepen in de algemene cijfers buiten beschouwing blijven, is het marktaandeel van EU-werven voor nieuwe bestellingen in 2000 minder dan 10 %.

Naar verluidt hebben de prijzen voor nieuwe schepen in 2000 zich in bepaalde marktsegmenten hersteld van het zeer lage niveau na de crisis van 1997 in Azië. Om een nauwkeuriger beeld te krijgen en om deze ontwikkelingen waarvan melding wordt gemaakt te bevestigen, zijn de prijzen van Zuid-Koreaanse scheepswerven per contract onderzocht. Het onderzoek laat duidelijk zien dat de opwaartse tendens van prijzen die zich in de herfst van 2000 voordeed, niet heeft aangehouden, zodat kan worden geconcludeerd dat het algemeen prijsniveau niet is hersteld en nog steeds aanzienlijk lager is dan vóór de crisis van 1997 in Azië. Er zijn geen aanwijzingen dat Koreaanse scheepsbouwers erin zijn geslaagd om de prijsniveaus over de hele linie te verhogen, zoals herhaaldelijk door Koreaanse bronnen is

---

<sup>(1)</sup> PB L 202 van 18.7.1998, blz. 1.

<sup>(2)</sup> COM(1999) 474 def. van 13.10.1999, COM(2000) 263 def. van 3.5.2000, en COM(2000) 730 def. van 15.11.2000.

<sup>(3)</sup> PB C 345 van 2.12.2000.

verkondigd. De Commissie blijft dan ook van mening dat een aanzienlijke overcapaciteit in de Zuid-Koreaanse scheepsbouwsector, in combinatie met een nog steeds bestaande behoefte aan nieuwe bestellingen om voldoende cashflow veilig te stellen, een herstel van de prijzen en de markt in het algemeen in de weg staat.

Sinds het laatste verslag van de Commissie zijn nog zeven gedetailleerde kostenonderzoeken naar bij Koreaanse werven geplaatste bestellingen verricht. Bij geen van deze onderzoeken kwam men tot de conclusie dat de onderzochte contracten een economisch verantwoord prijsniveau hebben, dat wil zeggen dat de prijs voldoende is om de productiekosten te dekken, winst te maken en schulden af te betalen. Bij deze nieuw onderzochte bestellingen komt het zo berekende verlies uit op gemiddeld 14 %.

De Commissie zal haar monitoring van de markt en kostenonderzoek blijven voortzetten.

## 1. INLEIDING

Artikel 12 van Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad van 29 juni 1998 betreffende steunverlening aan de scheepsbouw<sup>4</sup> bepaalt dat de Commissie de Raad regelmatig een verslag over de marktsituatie moet voorleggen en moet beoordelen of Europese werven worden benadeeld door concurrentiebeperkende praktijken. Dienovereenkomstig heeft de Commissie de Raad drie eerdere verslagen voorgelegd over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector<sup>5</sup>, waarin de ernstige moeilijkheden worden geschetst waarmee de scheepsbouwsector te kampen heeft en gedetailleerde informatie wordt verstrekt over de oneerlijke handelspraktijken van concurrenten in het Verre Oosten. Dit vierde verslag ligt in de lijn van de benadering en de bevindingen van de eerste drie verslagen. Dit verslag dient dan ook te worden gezien in samenhang met de belangrijkste elementen van de vorige verslagen, met name wat betreft:

- de analyse van vraag en aanbod op langere termijn;
- algemene opmerkingen aangaande de aard van scheepsbouwcontracten en de daaraan ten grondslag liggende studieactiviteiten;
- de analyse van de financiële sector in Zuid-Korea;
- bijzonderheden aangaande bepaalde onderzochte werven;
- de beschrijving van de toegepaste methodologie;
- de analyse van de scheepsbouwindustrie in de Volksrepubliek China; en
- de historische achtergrond van steun aan EU-werven.

Niettemin is de informatie uit de eerste drie verslagen in dit verslag bijgewerkt en zijn essentiële elementen waar nodig herhaald. Daarbij gaat het met name om het gedetailleerde kostenonderzoek voor aan Aziatische werven gegunde scheepsbouwbestellingen, waarbij het onderliggende kostenmodel telkens wanneer nieuwe of betere informatie wordt verkregen, opnieuw wordt toegepast.

In dit vierde verslag is de informatie over marktaandelen en prijsontwikkelingen bijgewerkt. Bovendien zijn er sinds het laatste verslag nieuwe onderzoeken van de kostprijs van bij Zuid-Koreaanse werven geplaatste bestellingen uitgevoerd; de resultaten van deze onderzoeken worden in dit verslag gepresenteerd.

---

<sup>(4)</sup> PB L 202 van 18.7.1998, blz. 1.

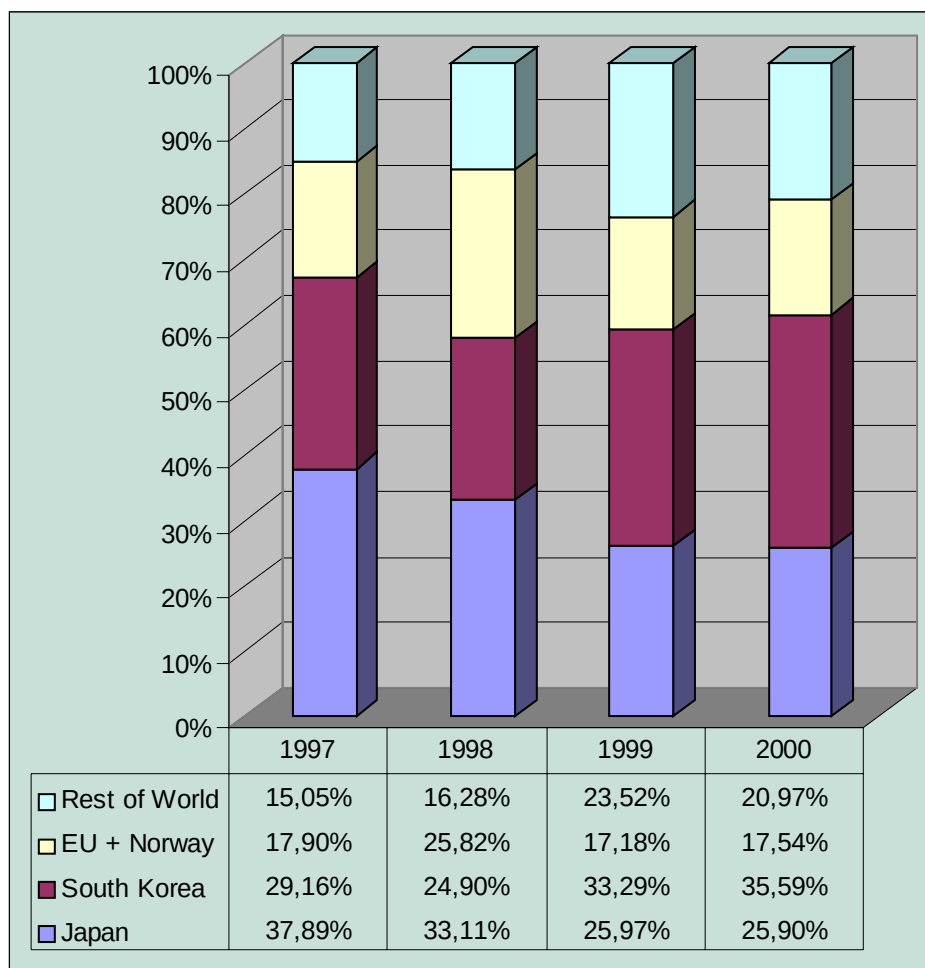
<sup>(5)</sup> COM(1999) 474 def. van 13.10.1999, COM(2000) 263 def. van 3.5.2000, en COM(2000) 730 def. van 15.11.2000.

## 2. MARKTANALYSE

### 2.1. Marktaandelen

In 2000 is het aantal bestellingen voor nieuwe schepen aanzienlijk toegenomen. Er werden bijna 56 % meer bestellingen geplaatst dan in 1999, zodat het totale volume van nieuwe bestellingen uitkomt op 29,7 miljoen gbt. Het grootste deel van deze toename is ten goede gekomen aan scheepswerven in Zuid-Korea waarvan het marktaandeel weer is gestegen. In onderstaande grafiek worden de marktaandelen voor nieuwe bestellingen gegeven op basis van gbt en per belangrijkste scheepsbouwregio, waarbij 2000 met voorgaande jaren wordt vergeleken. De gegevens voor 2000 zijn gebaseerd op de beschikbare gegevens die door vertragingen bij de doorgifte nog niet volledig zijn geconsolideerd.

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



Bron: Lloyd's Register of Shipping

Uit de grafiek blijkt dat Korea in 2000 zijn positie als 's werelds grootste scheepsbouwland/-regio heeft geconsolideerd, met meer dan 35 % van alle mondiale bestellingen aan tonnage. De trend die in de vorige verslagen is beschreven heeft zich dus voortgezet. De laatste uitbreiding van het Koreaanse marktaandeel in de betrokken periode heeft voornamelijk ten nadele van de 'rest van de wereld' plaatsgevonden, zij het op uiteenlopende wijze voor de verschillende scheepstypes (en dus verschillende scheepswerven), terwijl de vorige uitbreiding van het Koreaanse marktaandeel ten nadele van de Japanse en Europese werven heeft plaatsgevonden. Tegelijkertijd worden de Zuid-Koreaanse werven geconfronteerd met het feit dat de scheepsprijzen zich sinds het historische dieptepunt in 1998/99 niet hebben hersteld en het moeilijk is om winst te maken. Om voor de overcapaciteit in Korea een bestemming te vinden (en ten minste een deel van de enorme investeringen terug te krijgen die nodig zijn voor de fysieke uitbreiding), zijn werven actief op zoek naar een groot aantal nieuwe bestellingen, terwijl zij zich tegelijkertijd richten op marktsegmenten met een hogere waarde zoals gastankers, containerschepen en veerboten. Alle grote Koreaanse werven hanteren dezelfde aanpak, zodat de lagere prijzen nu doorwerken in alle marktsegmenten waar Koreaanse werven actief zijn. Bovendien heeft de felle interne concurrentie in Korea ertoe geleid dat werven hun capaciteit nog verder uitbreiden (door bijvoorbeeld reparatievoorzieningen om te zetten in faciliteiten voor nieuwbouw zoals bij Hyundai Mipo of door dokken langer te maken zoals bij Daewoo), daarmee hopen op grotere schaalvoordelen en dus een concurrentievoordeel. Er zijn dan ook geen aanwijzingen voor dat Koreaanse werven de markt zullen stabiliseren en de prijzen zullen ophogen tot commercieel haalbare niveaus, vooral omdat de sluiting van werven in Korea politiek moeilijk ligt en werven in een kritieke situatie nog steeds – zoals in het verleden – afhankelijk zijn van steun van de door de overheid beheerde financiële sector.

Het feit dat, ondanks de groei van het Koreaanse marktaandeel, dat van de scheepsbouwindustrie in de EU (inclusief Noorwegen) in 2000 niet verder is achteruitgegaan is te danken aan de zich nog steeds snel ontwikkelende cruiseschepenindustrie. De helft (50,1 %) van het in 2000 in Europa geproduceerde gbt-volume bestaat uit dit type schepen dat in het Verre Oosten nog geen concurrentie ondervindt. Desalniettemin zijn de uiterst zichtbare inspanningen van Samsung Heavy Industries om toe te treden tot de markt van cruiseschepen, waarvoor ongeveer 200 man personeel wordt ingezet, door sommige cruiselijndiensten gebruikt als hefboomwerking om met EU-werven te onderhandelen over lagere contractprijzen. Terwijl de toegevoegde waarde die tot stand gekomen is door de bouw van cruiseschepen misschien aanzienlijk is voor de economie in de EU en de inspanningen van de scheepsbouwindustrie in de EU om een gedegen alternatieve productenportefeuille te ontwikkelen waardering verdienen, mag men echter niet uit het oog verliezen dat slechts een gering aantal EU-werven cruiseschepen produceert. Het grootste deel van de scheepswerven in de EU blijft kampen met concurrentie uit het Verre Oosten ten aanzien van standaard-koopvaardischepen. De situatie van sommige afzonderlijke werven, vooral die buiten de eurozone, is uiterst kritiek geworden en heeft geleid tot gedeeltelijke sluitingen met een aanzienlijk verlies van arbeidsplaatsen in 2000 (bijvoorbeeld in het VK bij Harland & Wolff en bij Cammell Laird). Bovendien zijn er steeds meer aanwijzingen dat de huidige stijging in de productie van cruiseschepen snel over zal zijn. Overcapaciteit in de cruisesector is nu al van invloed op prijzen voor cruises, zodat de cruisemaatschappijen minder winst maken en minder geneigd zijn nieuwe

tonnage te bestellen. De situatie van deze industrie is sterk afhankelijk van de economische omstandigheden in de VS (waar de grootste vraag naar cruises is). Maar ook in de VS vertoont de economie nu tekenen van zwakte. Als de vraag in de cruisesector zou teruglopen, zal dit ook ernstige gevolgen hebben voor dit belangrijke segment van scheepsbouwactiviteiten in de EU.

Als de bestellingen voor cruiseschepen niet worden meegerekend in de algemene cijfers, zijn de marktaandelen voor nieuwe bestellingen in 2000 (in gbt) als volgt:

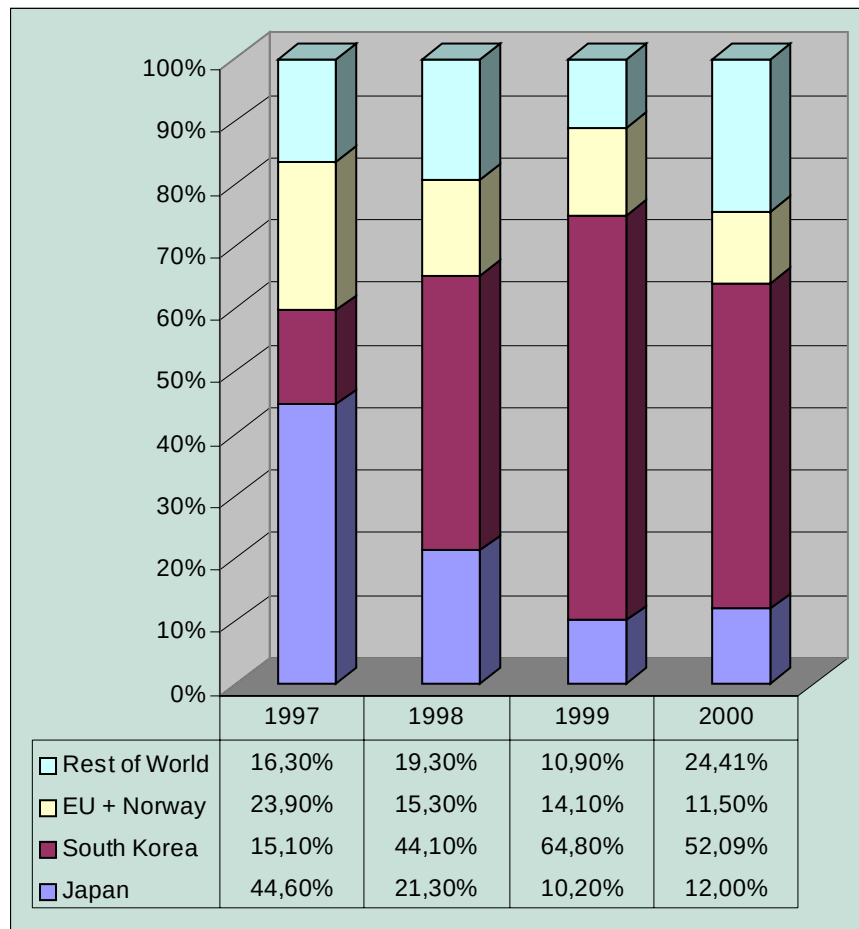
|   |                    |         |
|---|--------------------|---------|
| – | Korea              | 39,62 % |
| – | Japan              | 26,95 % |
| – | EU                 | 9,96 %  |
| – | Rest van de wereld | 23,47 % |

Een andere belangrijke factor waarmee bij de marktaandelen in 2000 rekening moet worden gehouden, is dat, overeenkomstig Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad, de productiesteun in de EU is afgeschaft voor scheepsbouwcontracten die na 1 januari 2001 zijn gesloten. Deze termijn heeft ertoe geleid dat er in de laatste weken van 2000 bij EU-werven een groot aantal bestellingen is geplaatst. De totale omvang van nieuwe bestellingen die in 2000 bij EU-werven zijn geplaatst is gestegen met 64,5 % ten opzichte van 1999, waardoor de totale groei op de wereldmarkt (56 %) is overschreden. Zoals te verwachten was, zijn er in de eerste twee maanden van 2001 dan ook weinig bestellingen geplaatst. Uit de statistische gegevens op lange termijn moet blijken of er nog extra bestellingen zijn geplaatst of dat, zoals verwacht, de toekomstige vraag gewoon naar nu is verschoven. In Japan, waar de binnenlandse vraag altijd een belangrijke rol heeft gespeeld, hebben werven geprofiteerd van enkele nieuwe bestellingen van Japanse reders, met name voor bulkcarriers. De Japanse scheepsbouwindustrie ondergaat momenteel echter een herstructurering waarbij sommige kleinere voorzieningen worden gesloten en de grote groepen in de scheepsbouw fuseren. De Japanse regering beoogt het aantal grote groepen in de scheepsbouw terug te brengen van zeven naar drie of vier. Ondertussen zijn er stappen ondernomen voor of zijn er concrete besprekingen gaande over ten minste twee fusies, een tussen Hitachi Zosen en NKK Corp., en een tussen Mitsui Engineering and Shipbuilding, Kawasaki Heavy Industries en Ishikawajima-Harima Heavy Industries. Er worden nog meer herstructureringsmaatregelen verwacht aangezien de Japanse werven het belangrijkste slachtoffer zijn van het agressieve Koreaanse prijsbeleid, waardoor Europese reders, die van oudsher in Japan bestellingen plaatsen, worden weggelokt.

Ook in Europa zet de herstructurering zich voort. De twee grootste scheepsbouwgroepen in Spanje zijn een fusie aangegaan, de grootste werf van Italië wordt geprivatiseerd en ook in Duitsland wordt getracht delen van de scheepsbouw-industrie door middel van fusies te consolideren.

Bij het analyseren van de marktaandelen van het belangrijke segment containerschepen, die de vaste vaart over lange afstand domineren tussen 's werelds belangrijkste economische centra en die voornamelijk worden geëxploiteerd door Europese scheepvaartlijnen, is de situatie als volgt.

*Fig. 2 - Marktaandelen in nieuwe bestellingen voor containerschepen in % en op basis van gbt, 1997-2000*



Bron: Lloyd's Register of Shipping

De bevindingen van de vorige drie verslagen over de scheepsbouwsector worden bevestigd. Het segment van de zeer grote containerschepen ("Post-Panamax") wordt gedomineerd door Koreaanse werven, die alleen de kleinere tonnage, die voor Koreaanse werven vanwege de omvang niet geschikt is, overlaten aan concurrenten in de EU wier aandeel op de markt voor containerschepen verder is gedaald. Opgemerkt zij dat de belangstelling voor grotere schepen automatisch leidt tot de vraag naar kleinere schepen. Deze kleinere schepen zijn nodig voor het bevoorraden van de grote schepen die tussen de grote havens opereren. Deze extra vraag is voornamelijk ten goede gekomen aan werven buiten de EU, bijvoorbeeld in Polen en Kroatië, hetgeen verklaart waarom het marktaandeel van de rest van de wereld is gestegen. Het handelsvolume van deze bestellingen is klein in vergelijking met het volume van de eerste vraag naar uiterst grote schepen. Dit betekent dat het marktaandeel van EU-werven in het segment containerschepen verder is gedaald, terwijl Korea nog steeds een leidende positie inneemt, maar wel op een iets lager niveau.

## 2.2. Prijsontwikkelingen

In het tweede en derde kwartaal van 2000 hebben de prijzen in bepaalde marktsegmenten zich hersteld van het zeer lage niveau van na de crisis van 1997 in Azië. Het gaat hier met name om bulkschepen voor vloeibare en droge bulkgoederen, gastankers en, in beperkte mate, containerschepen. Door verbeterde vrachttarieven als gevolg van een stijging van de olieprijs of uitbreiding van de handel, waren reders bereid om een premie te betalen, vooral wanneer een vroege levering van de schepen kon worden gegarandeerd.

Marktanalisten zoals Clarkson vermelden maandelijks de prijzen voor de belangrijkste scheepstypes. Deze informatie is een soort 'benchmark' geworden, vooral voor scheepsmakelaars, hoewel er ook andere bronnen zijn die prijzen vermelden, zoals Lloyds Shipping Economist. Opgemerkt zij dat de informatie van Clarkson op grote schaal wordt gebruikt door de Korean Shipbuilders Association als bewijs dat de markt zich aan het herstellen is. De meest recente gegevens worden samengevat in de onderstaande tabellen en zijn afkomstig uit "Clarkson World Shipyard Monitor" van december 2000. In de tabellen worden de prijzen van eind 1999 vergeleken met die van november 2000, eerst voor bulkschepen en daarna voor andere scheepstypes (door Clarkson gespecialiseerde schepen genoemd).

*Tabel 1 – Prijsgegevens van Clarkson Research voor bulkschepen (tot november 2000)*

| Scheepstype  |          |                           | Prijs<br>(in miljoen USD) |      | Wijziging |
|--------------|----------|---------------------------|---------------------------|------|-----------|
|              |          |                           | 1999                      | 2000 |           |
| Tankers      | Super    | 300 000 ton draagvermogen | 69,0                      | 76,0 | 10,1 %    |
|              | Suezmax  | 150 000 ton draagvermogen | 42,5                      | 52,0 | 22,4 %    |
|              | Aframax  | 110 000 ton draagvermogen | 33,0                      | 41,0 | 24,2 %    |
|              | Panamax  | 68 000 ton draagvermogen  | 31,0                      | 35,5 | 14,5 %    |
|              | Kleinere | 47 000 ton draagvermogen  | 26,0                      | 29,0 | 11,5 %    |
| Bulkcarriers | Capesize | 170 000 ton draagvermogen | 35,0                      | 40,0 | 14,3 %    |
|              | Panamax  | 75 000 ton draagvermogen  | 22,0                      | 22,0 | 0,0 %     |
|              | Handymax | 51 000 ton draagvermogen  | 20,0                      | 20,5 | 2,5 %     |
|              | Kleinere | 30 000 ton draagvermogen  | 15,5                      | 15,0 | -3,2 %    |

*Tabel 2 – Prijsgegevens van Clarkson Research voor gespecialiseerde scheepstypes (tot november 2000)*

| Scheepstype                                  |                          | Prijs (in miljoen USD) |       | Wijziging |
|----------------------------------------------|--------------------------|------------------------|-------|-----------|
|                                              |                          | 1999                   | 2000  |           |
| Schip voor het vervoer van vloeibaar aardgas | 138 000 m3               | 165,0                  | 172,5 | 4,5 %     |
| Schip voor het vervoer van vloeibaar gas     | 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/roschip                                   | 1 200 - 1 300 lm         | 21,5                   | 20,0  | -7,0 %    |
| Ro/roschip                                   | 2 300 - 2 500 lm         | 32,5                   | 33,0  | 1,5 %     |
| Tussendeeksvrachtschip                       | 15 000 ton draagvermogen | 13,0                   | 13,8  | 6,2 %     |

De prijzen van tankers zijn in de betreffende periode van elf maanden aanzienlijk gestegen. De gemiddelde prijsstijging voor alle genoemde types bedraagt iets meer dan 16 %. Uit een gedetailleerde analyse van de contractprijzen die de Commissie door een onafhankelijk deskundige heeft laten uitvoeren, blijkt echter dat dit percentage veel te optimistisch is en niet overeenkomt met het werkelijke prijsniveau van contracten die in deze periode zijn gegund. Het prijsniveau van een Suezmaxtanker ligt bijvoorbeeld op 52,0 miljoen USD. Dit is veel hoger dan de prijs die tot dusver voor een Suezmaxtanker door Zuid-Koreaanse werven werd gevraagd.

De prijsstijgingen voor bulkcarriers worden over het algemeen als gematigd aangegeven, met een gemiddelde prijsstijging van 3,4 % in bovengenoemde periode. Uit de tabel blijkt dat bij capesize bulkcarriers de prijsstijging het grootst is en ook dit is te optimistisch in vergelijking met de resultaten van het gedetailleerde onderzoek van de contractprijzen dat door de Commissie is uitgevoerd.

Voor de Zuid-Koreaanse industrie is de bouw van containerschepen de belangrijkste sector waar het gaat om gespecialiseerde scheepstypes. Voor dit scheepstype geeft Clarkson in bovengenoemde periode een gemiddelde prijsstijging van iets minder dan 10 %. Ook dit komt niet overeen met het gedetailleerde onderzoek van contracten die in Zuid-Korea zijn gegund, hetgeen verderop in dit verslag wordt toegelicht. Eveneens zij opgemerkt dat Clarkson geen informatie geeft over het segment zeer grote containerschepen waarbinnen in 2000 het merendeel van de marktactiviteiten plaatsvond. De prijsinformatie van Clarkson moet daarom als onvolledig worden beschouwd. Het prijsniveau dat Clarkson geeft voor een LNG-tanker is moeilijk te begrijpen omdat er op geen enkele werf in of buiten Korea een dergelijk prijsniveau is waargenomen.

Een stijging van de productiviteit die op maximaal 5 à 7 % per jaar wordt geschat of in opkomst zijnde innovaties in, bijvoorbeeld, de IT-industrie kunnen geen verklaring zijn voor het feit dat de prijzen voor pasgebouwde schepen aanzienlijk zijn gedaald. Schepen zijn grote kapitaalgoederen met een levensduur tot 30 jaar. Investerings worden zorgvuldig afgewogen en technische innovatie is in het algemeen een proces dat voortdurend in ontwikkeling is, wat wil zeggen dat de scheepsindustrie zelden het risico neemt om een ontwerp te bestellen dat niet volledig is getest. Een vergelijking tussen de prijsniveaus van vóór de crisis in Azië in 1997 en de huidige niveaus laat zien dat de prijzen nog niet op het oude niveau terug zijn. De redenen die er aanvankelijk waren voor de aanzienlijk lagere prijzen in Korea (waardevermindering van de won, lagere lonen, langere werkuren, enorme jaarlijkse productiviteitsstijging) zijn inmiddels veel minder belangrijk geworden, wat bij de Commissie twijfels oproept over de economische levensvatbaarheid van de huidige prijsniveaus. De prijzen per scheepstype die uit het gedetailleerde onderzoek van de Commissie van de afzonderlijke contractprijzen naar voren zijn gekomen, kunnen ook voor vergelijkingen worden gebruikt. Zoals uit onderstaande cijfers blijkt, liggen de prijzen in 2000 nog altijd een stuk onder die van vóór de financiële crisis in Azië.

*Tabel 3 – Vergelijking van prijsniveaus in 1997 en 2000 voor bepaalde scheepstypes*

|                                                                            | <b>1997<br/>(*)</b> | <b>Eind<br/>2000 (*)</b> | <b>Wijzi-<br/>ging<br/>in %</b> | <b>2000<br/>(**)</b> | <b>Wijzi-<br/>ging<br/>in %</b> |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------|---------------------------------|----------------------|---------------------------------|
| <b>Panamax containerschip met plaats voor 3 500 containers van 20 voet</b> | 53,0                | 41,5                     | -21,7                           | 38,0                 | -28,3                           |
| <b>Containerschip met plaats voor 1 100 containers van 20 voet</b>         | 20,0                | 18,0                     | -10,0                           | Niet beschikbaar     | -                               |
| <b>Supertanker</b>                                                         | 83,0                | 76,0                     | -8,4                            | 70,0                 | -15,7                           |
| <b>Suezmaxtanker</b>                                                       | 52,0                | 52,0                     | 0,0                             | 43,0                 | -17,3                           |
| <b>Capesize bulkcarrier</b>                                                | 40,5                | 40,0                     | -1,2                            | 39,0                 | -3,7                            |
| <b>Panamax bulkcarrier</b>                                                 | 27,0                | 22,0                     | -18,5                           | 22,0                 | -18,5                           |
| <b>Schip voor het vervoer van vloeibaar aardgas</b>                        | 230,0               | 172,5                    | -25,0                           | 155,0                | -32,6                           |
| <b>Tussendeeksvrachtschip met een maximum doodgewicht van 15 000 ton</b>   | 16,5                | 13,8                     | -16,4                           | Niet beschikbaar     | -                               |

Bron: Clarkson World Shipyard Monitor(\*), Commissie (\*\*)

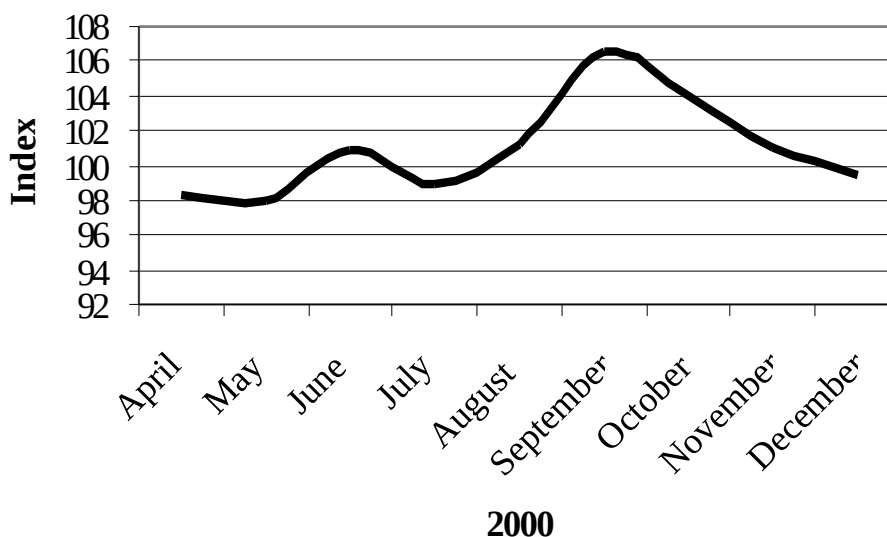
Kort samengevat kan worden geconcludeerd dat de prijzen in het maandelijks verslag van Clarkson niet overeenkomen met de resultaten van het gedetailleerde onderzoek op contractbasis dat door de Commissie is uitgevoerd. De gegevens van dit onderzoek worden hieronder weergegeven. Een specifieke en kritische analyse van de aanpak die Clarkson hanteert werd al weergegeven in het derde verslag over de scheepsbouwsector en wordt hier niet herhaald.

### 2.3. Gedetailleerde prijsanalyse

De prijzen van Zuid-Koreaanse scheepswerven zijn op contractbasis onderzocht om een nauwkeuriger beeld te krijgen van de ontwikkelingen dan mogelijk is met statistische gegevens die uit commercieel oogpunt zijn gepubliceerd. De resultaten van dit onderzoek worden hieronder vermeld in de vorm van indexcijfers waardoor een vergelijking mogelijk is tussen de huidige prijsniveaus en het gemiddelde niveau van de twaalf maanden voorafgaand aan april 2000 (index=100), anders gezegd een vergelijking tussen de huidige prijzen en het prijsniveau van vóór het tekenen van het "Verslag betreffende de mondiale scheepsbouwmarkt" tussen de EU en Zuid-Korea.

De algemene index wordt weergegeven in figuur 3 met daarin de gemiddelde verschuiving voor alle scheepstypes op alle scheepswerven in Zuid-Korea.

*Fig. 3 – Algemene prijsindex voor Zuid-Koreaanse scheepswerven*



Uit de grafiek blijkt duidelijk dat de prijsstijging die zich in de herfst van 2000 heeft voorgedaan niet heeft aangehouden. Zoals eerder uitgelegd in het derde verslag over de scheepsbouwsector vonden er verscheidene ontwikkelingen tegelijkertijd plaats: de markt voor tankers en bulk tankers was gezond en de daaruit voortvloeiende vraag naar nieuwe schepen heeft de prijzen doen stijgen. Dit gevolg was duidelijker merkbaar bij tankers, omdat de markt reeds anticipeerde op het gevolg van de aangekondigde nieuwe EU-wetgeving en IMO-regels betreffende het versneld uit de productie nemen van bestaande eenvoudige cascotankers. De goede markt voor kleinere tankers en de angst dat de prijzen aanzienlijk zullen stijgen als de nieuwe wetgeving van kracht wordt, hebben de vraag doen toenemen, zodat de werven hogere prijzen voor deze scheepstypes kunnen vragen. Aangezien de ruimte voor het bouwen van nieuwe schepen op de Koreaanse scheepswerven op korte termijn beperkt is en de EU-werven niet kunnen concurreren met deze, nog steeds erg lage prijzen, zijn de prijzen gestegen ten opzichte van 1998 en 1999. De prijzen van containerschepen, die in de eerste helft van 2000 eveneens waren gestegen, zijn weer wat gedaald. De steeds grotere schepen bieden de vervoersbedrijven immers schaalvoordelen, zodat de vervoersprijzen in dit marktsegment, in tegenstelling tot dat van de vloeibare

bulkgoederen, niet opnieuw zijn gestegen. De vervoerstarieven voor droge en vloeibare bulkgoederen zijn eveneens gestabiliseerd, hetgeen heeft geleid tot een nieuwe benedenwaartse druk op de prijzen.

De Commissie heeft ook de prijsontwikkelingen voor de afzonderlijke Koreaanse werven onderzocht. Afhankelijk van de specifieke productportefeuille, de economische situatie van het bedrijf en het daaruit voortvloeiende prijsbeleid, geeft dit onderzoek duidelijk de sterke en zwakke punten van de specifieke werf weer. Samho Heavy Industries, tegenwoordig onder beheer van Hyundai Heavy Industries, is erin geslaagd de prijzen aanzienlijk te verhogen (hoewel de vorige prijsniveaus bijzonder laag waren en de huidige prijsniveaus nog steeds onder het Koreaanse gemiddelde liggen), terwijl Hyundai Heavy Industries zelf, en vooral Hyundai Mipo, de hogere prijsniveaus niet kon handhaven en in feite is uitgekomen onder de prijsniveaus van begin 2000. Hanjin Heavy Industries and Construction, dat reeds in eerdere verslagen werd gezien als een bedrijf dat behoorlijk voorzichtig te werk gaat, is erin geslaagd om de prijzen duurzaam te verhogen, hetgeen erop duidt dat de selectie van bestellingen en de belangrijkste activiteit, namelijk de productie van schepen voor het moederbedrijf Hanjin Shipping, hun vruchten hebben afgeworpen.

Uit de gedetailleerde prijsanalyse van de Commissie kan worden geconcludeerd dat het algemene prijsniveau zich niet heeft hersteld en nog steeds aanzienlijk lager is dan vóór de crisis van 1997 in Azië. Er zijn geen aanwijzingen dat Koreaanse scheepsbouwers erin zijn geslaagd om de prijsniveaus over de hele linie te verhogen, zoals herhaaldelijk is verkondigd. De Commissie blijft dan ook van mening dat een aanzienlijke overcapaciteit in de Zuid-Koreaanse scheepsbouwsector, in combinatie met een nog steeds bestaande behoefte aan nieuwe bestellingen om voldoende cashflow veilig te stellen, een herstel van de prijzen en de markt in het algemeen in de weg staat.

Tot dusver hebben nog niet alle grote Koreaanse werven hun cijfers voor 2000 gepubliceerd. Uit de verslagen van de werven die dat al wel hebben gedaan, blijkt dat er sprake is van enorme winstdalingen of zelfs verliezen. Volgens de Koreaanse werven zijn hun verliezen te wijten aan hoge desinvesteringkosten met betrekking tot andere chaebol-dochterondernemingen (vooral in de automobiel- en bouwsector). Het is echter duidelijk dat de hoofdoorzaak moet worden gezocht in de uiterst lage orderprijzen in 1998 en 1999, terwijl de bouw en levering van de schepen in 2000 onder gewijzigde economische omstandigheden plaatsvonden (salarisverhogingen, prijsinflatie, koersstijging van de won). In haar vorige verslagen heeft de Commissie deze ontwikkeling voorspeld.

In het kader van een procedure krachtens de verordening inzake handelsbelemmeringen (Verordening (EG) nr. 3286/94) wordt onderzocht of de overheid inderdaad, zoals wordt beweerd, financiële steun verleent aan de sector; eind mei 2001 zal aan de lidstaten een verslag hierover worden voorgelegd.

Over het algemeen blijkt dat de economische situatie van Koreaanse werven niet is verbeterd. Daedong Shipbuilding Co. staat nog steeds onder curatele en Halla Heavy Industries en Daewoo Heavy Industries zijn omgezet in twee nieuwe bedrijven, waardoor ze hun schuld kunnen afbouwen of herstructureren. De andere grote werven, Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries en, in mindere mate, Hanjin Heavy Industries and Construction, hebben in 2000 hun winsten zien dalen

waarna werd aangekondigd dat ze zich nu gingen richten op tonnage van hogere waarde om in 2001 meer winst te behalen.

### **3. GEDETAILLEERD KOSTENONDERZOEK**

#### **3.1. Nieuwe gegevens aangaande eerder verricht onderzoek**

Voor het verzamelen van de benodigde gegevens heeft de Commissie een beroep gedaan op consultants. De studie die zij verrichten, heeft een kostenspecificatiemodel opgeleverd, waarin alle relevante kostenbestanddelen van de scheepsproductie als zodanig en van de werf in het algemeen worden gedefinieerd. De kostenelementen waarop het model is gebaseerd, omvatten de directe kosten (materiaal, arbeid, uitrusting, enzovoort) en indirecte kosten (financiering van het schip en van de productiefaciliteiten, algemene kosten, verzekeringen, enzovoort). In de berekende bouw prijs is ook een winstmarge van 5 % opgenomen. Nadere gegevens over het kostenmodel zijn opgenomen in bijlage I bij het eerste verslag.

Naarmate de studie vordert, wordt aanvullende informatie verzameld en gebruikt om eerder kostenonderzoek te valideren. Als uitvloeisel daarvan zijn de 25 in Korea geplaatste bestellingen die in de eerste drie verslagen zijn onderzocht, herberekend; de nieuwe gegevens zijn verderop in dit hoofdstuk opgenomen. Zoals in het eerste verslag reeds naar voren is gebracht, worden alle parameters aan de "veilige kant" genomen, zodat het moeilijk is de berekende minimumkosten van een bepaald project aan te vechten. In de bijgewerkte analyse wordt rekening gehouden met de inflatie. Aangezien bestellingen die nu worden geplaatst, in de loop van de volgende twee à drie jaar worden uitgevoerd, wordt het als een normale bedrijfspraktijk beschouwd om de toekomstige kosten te schatten wanneer het schip wordt gebouwd.

In het kader van het eerste verslag over de scheepsbouwsector werden negen bij Zuid-Koreaanse werven geplaatste bestellingen onderzocht. Voor het tweede verslag werden nog eens negen bestellingen bij Koreaanse werven onderzocht en voor het derde verslag werden er zeven bestellingen aan het onderzoek toegevoegd. De Commissie heeft gezorgd voor een evenwichtige selectie van scheepsbouwcontracten, daarbij rekening houdend met het algemene doel van het onderzoek, de relatieve urgentie van de zaak en de beschikbaarheid van zinvolle gegevens voor het maken van vergelijkingen. De Commissie is ervan overtuigd dat de voor de analyse gebruikte informatie de meest betrouwbare is die momenteel beschikbaar is.

In onderstaande tabel worden de bijgewerkte bevindingen ten aanzien van de 25 bovengenoemde bestellingen in Korea samengevat.

*Tabel 4 - Vergelijking van orderprijzen en berekende bouwrijzen voor geselecteerde nieuwe schepen (bijgewerkt)*

|          | Werf     | Scheepstype                                   | Reder                 | Contractprijs<br>(in milj. USD) | Normale<br>prijs<br>(in milj. USD) | Verlies/winst<br>in %<br>van de<br>normale prijs |
|----------|----------|-----------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------------------|
|          | Daedong  | Tanker van 35 000 ton draagvermogen           | Seaarland             | 21,5                            | 25,8                               | -17 %                                            |
|          | Daedong  | Panamax bulkschip                             | Sanama                | 18,5                            | 26,1                               | -29 %                                            |
|          | Daedong  | Chemische tanker van 46 000 ton draagvermogen | Cogema                | 24,5                            | 30,1                               | -19 %                                            |
| (*)      | Daewoo   | VLCC                                          | Anangel               | 68,5                            | 73,6                               | -7 %                                             |
| (*)/(**) | Daewoo   | Veerboot                                      | Moby                  | 74,3                            | 89,0                               | -17 %                                            |
| (*)      | Daewoo   | Panamax bulkschip                             | Chandris              | 22,5                            | 23,5                               | -4 %                                             |
| (*)      | Halla    | Panamax bulkschip                             | Diana                 | 18,9                            | 31,0                               | -39 %                                            |
| (*)      | Halla    | 3 500 TEU                                     | Detjen                | 38,0                            | 52,8                               | -28 %                                            |
| (*)      | Halla    | Capesize bulkschip                            | 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      | Tanker voor vloeibaar aardgas                 | Bonny Gas             | 165,0                           | 182,5                              | -10 %                                            |
| (*)      | HHI      | 5 500 TEU                                     | Yang Ming             | 56,0                            | 64,6                               | -13 %                                            |
|          | Mipo     | Kabellegger                                   | Ozone                 | 37,3                            | 46,8                               | -20 %                                            |
|          | Il Heung | Chemische tanker van 3 700 ton draagvermogen  | 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  | Veerboot                                      | 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      | Suezmaxtanker                                 | Athenian Sea Carriers | 43,0                            | 50,8                               | -7 %                                             |
|          | Daewoo   | Tanker voor vloeibaar aardgas                 | Bergesen              | 151,1                           | 148,3                              | +2 %                                             |
|          | Shina    | Productentanker                               | Fratelli D'Amato      | 21,7                            | 24,1                               | -10 %                                            |

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

(\*\*) Deze bestelling werd herberekend nadat de correcte contractprijs in de jaarbalans van de reder voor 2000 was bekendgemaakt.

(\*\*\*) Deze bestelling werd herberekend nadat de correcte contractprijs in de pers was bekendgemaakt.

Er zij op gewezen dat uit het kostenmodel is gebleken dat geen enkel onderzocht contract een "economisch verantwoorde" prijs had, met andere woorden dat de prijzen te laag waren om de directe kosten plus een toepasselijk deel van de overheadkosten alsmede een toepasselijke afbetaling van de schuld plus rente te dekken en daarnaast een zekere winst te maken. De bij Daewoo geplaatste bestelling voor een LNG-tanker heeft een marginale winst opgeleverd, maar alleen als de aan de werf in de herfst van 2000 toegekende enorme schuldvermindering van bijna 80 % wordt meegerekend.

Bij de meeste contracten die werden onderzocht waren de prijzen zelfs niet kostendeckend. Rekening houdende met de inflatie bedraagt het gemiddelde verlies van de Koreaanse werven voor deze bestellingen ongeveer 16 % van de eigenlijke bouwkosten. Sommige bestellingen zijn bijna winstgevend, maar deze betreffen werven die hun schulden hebben afgebouwd via de uitgifte van nieuwe aandelen (HHI) of door schuldsanering (uitstel van aflossing, opschorting van rentebetalingen, kwijtschelding van schulden en omzetting van schuldvorderingen in participaties), zoals Daewoo en Halla/Samho. In het kader van het afzonderlijke onderzoek krachtens de verordening inzake handelsbelemmeringen gaat de Commissie na in hoeverre de nieuwe schuldensituatie verenigbaar is met de bepalingen van de wereldhandelsorganisatie.

### **3.2. Nieuw onderzoek**

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

- 2 veerboten, 39 600 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries (HHI);
- 2 containerschepen van 7 400 TEU, 57 850 gbt, te bouwen door Samsung Heavy Industries (SHI);
- 6 Suezmaxtankers voor ruwe aardolie, 38 250 gbt, te bouwen door Hyundai Heavy Industries (HHI);
- 3 containerschepen van 2 500 TEU, 20 844 gbt, te bouwen door Daedong Shipbuilding Co. Ltd.;
- 4 chemische tankers, 20 800 gbt, te bouwen door Hyundai Mipo;
- 4 Aframaxtankers voor ruwe aardolie, 26 650 gbt, te bouwen door Samho Heavy Industries (SHI);
- 4 extra grote tankers voor ruwe aardolie, 70 500 gbt, te bouwen door Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering (DSME).

In tabel 5 worden de bevindingen ten aanzien van de nieuwe kostenonderzoeken samengevat.

*Tabel 5 - Vergelijking van orderprijzen en berekende bouwprijzen voor geselecteerde nieuwe schepen (nieuw onderzoek)*

| WERF    | Scheepstype         | Reder                  | Contractprijs<br>(in milj. USD) | Normale<br>prijs<br>(in milj.<br>USD) | Verlies/winst in<br>%<br>van de normale<br>prijs |
|---------|---------------------|------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------|
| HHI     | Veerboot            | Stena                  | 70,0                            | 88,4                                  | -21 %                                            |
| SHI     | 7 400 TEU           | OOCL                   | 79,7                            | 94,1                                  | -15 %                                            |
| HHI     | Suezmaxtanker       | Jebsen                 | 43,0                            | 51,5                                  | -17 %                                            |
| Daedong | 2 500 TEU           | EF Shipping            | 30,0                            | 31,4                                  | -4 %                                             |
| Mipo    | Chemische<br>tanker | Bottiglieri            | 24,5                            | 27,3                                  | -10 %                                            |
| SHI     | Aframaxtanker       | Chartworld<br>Shipping | 33,5                            | 41,3                                  | -19 %                                            |
| DSME    | Supertanker         | Hellespont             | 85,0                            | 94,0                                  | -10 %                                            |

Deze bestellingen in het nieuwe onderzoek hebben een gemiddeld verlies van 14 %, in vergelijking met een gemiddeld verlies van 16 % voor de bestellingen in het vorige onderzoek. De redenen voor deze kleine verbetering zijn de iets hogere contractprijzen, vooral voor tankers, en bovenal een aanzienlijke herstructurering van de bedrijfsschulden, wat ofwel leidt tot een lagere schuld of tot een langere afbetalingsperiode, waardoor de schulden verspreid worden over meerdere contracten. Zoals vermeld in het derde verslag, geeft de Commissie met deze erkenning van veranderingen in de bedrijfsschulden niet te kennen dat zij de nieuwe schuldensituatie, met betrekking tot de verenigbaarheid ervan met de bepalingen van de wereldhandelsorganisatie, als dusdanig aanvaardt.

Uit het kostenonderzoek van een bij Hyundai Heavy Industries (HHI) geplaatste bestelling voor de bouw van een veerboot bleek dat de contractprijs beneden de kostprijs is vastgesteld. Zelfs als er geen rekening wordt gehouden met de inflatie, zou het bedrijf een aanzienlijk verlies lijden en is er geen voorziening voor het afbetalen van de schuld opgenomen. Dit is voor HHI waarschijnlijk een sterk verliesgevend contract. In het verleden heeft rederij Stena schepen besteld, inclusief veerboten, bij een aantal werven in de EU en het Verre Oosten. Schepen als die in het huidig onderzoek zijn in het verleden door Stena in Korea, Finland en Spanje besteld. Mede hierdoor en op grond van het feit dat ten minste één EU-werf daadwerkelijk aan de aanbestedingsprocedure voor het contract heeft deelgenomen, kan worden geconcludeerd dat deze bestelling binnen het bereik van scheepsbouwers in de EU lag en dat alleen vanwege de zeer lage prijs het contract uiteindelijk aan Korea werd gegund. Dit contract moet daarom als nadelig worden gezien voor EU-werven.

Uit het kostenmodel voor het door Samsung Heavy Industries te bouwen containerschip van 7 400 TEU blijkt dat de contractprijs op het niveau van de productiekosten (met inbegrip van een voorziening voor inflatie) ligt, maar niet voorziet in uitgaven "below the line" en met name niet in bijdragen tot het afbetalen van de schuld. Bij de berekening van het bedrag voor het afbetalen van de schuld is alleen een voorziening voor rente opgenomen en is niet voorzien in het genereren van liquide middelen om de hoofdsom af te lossen. Er is van uitgegaan dat Samsung

zijn schuld verder zal herfinancieren (“roll-over”) in plaats van deze af te lossen, zoals eigenlijk de bedoeling was. De prijs van het contract voldoet dus op twee punten niet aan de doelstellingen van het bedrijf, zoals die worden uiteengezet in de plannen die in februari 2001 in een document van Samsung Securities worden beschreven. Ten eerste voorspelt het bedrijf dat het na het verlies van 2001 in 2002 weer aanzienlijke winst zal boeken. Deze prognose wordt niet ondersteund door de prijs. Ten tweede wordt voorspeld dat de schuld aanzienlijk zal afnemen en ook op dit punt wijzen de resultaten in een andere richting.

Het kostenonderzoek van de bestelling voor de zes door Hyundai Heavy Industries te bouwen Suezmaxtankers bevestigt de vorige resultaten voor HHI, namelijk dat er in de prijs geen rekening is gehouden met inflatie en afbetaling van de schuld. Hieruit blijkt dat de winst van het bedrijf waarschijnlijk verder zal dalen en zich niet zal herstellen zoals door Hyundai wordt voorspeld. Verdere herfinanciering kan in de toekomst noodzakelijk zijn als HHI zijn schuldverplichtingen niet kan nakomen. In de eerste zes maanden van de lopende onderzoeksperiode zijn er bij HHI van dit scheepstype nog zeven bestellingen tegen ongeveer dezelfde prijs geplaatst.

Uit het kostenonderzoek van de bij Daedong Shipbuilding Co. Ltd. geplaatste bestelling voor een containerschip blijkt dat het contract niet winstgevend en hooguit kostendekkend is. Dit contract verschilt dus enigszins van eerdere Daedongcontracten die werden onderzocht en die uiterst verliesgevend waren. Een aantal factoren heeft specifiek ertoe bijgedragen dat de scheepswerf dit betere resultaat heeft bereikt:

- na het faillissement heeft de werf uitstel van betaling van de schuld gekregen waardoor de kosten van de voorzieningen daadwerkelijk erg laag zijn;
- de schepen moeten dit jaar of medio 2002 worden geleverd en de gevolgen van de inflatie zijn daarom beperkt;
- de overheadkosten van de scheepswerf zijn aanzienlijk lager dan van de grotere werven in Zuid-Korea;
- Daedong heeft moderne voorzieningen voor de bouw van schepen, wat de prestaties zeker ten goede komt.

Naast deze specifieke factoren dient te worden vermeld dat de prijs van het schip relatief goed is, vooral in verhouding tot de grote containerschepen die door de grotere scheepswerven worden gebouwd. Daar komt nog bij dat Daedong nog steeds onder curatele staat en verplicht is om in beginsel alleen winstgevende contracten te sluiten om weer economisch rendabel te worden.

Het kostenonderzoek van de bij Hyundai Mipo geplaatste bestelling voor chemische tankers laat zien dat de prijs de productiekosten en inflatie dekt, maar niet voorziet in afbetaling van de schuld. Hoewel de schuld van Hyundai Mipo lager is dan die van de grote Zuid-Koreaanse werven, is hij door de ontwikkeling van scheepsbouwvoorzieningen toch aanzienlijk opgelopen (de werf heeft zich in het verleden uitsluitend beziggehouden met scheepsreparatie). Met dit prijsniveau is het waarschijnlijk dat herfinanciering noodzakelijk is. Het blijft onzeker of er in de toekomst winst zal worden gemaakt, aangezien dit resultaat typisch is voor de

orderportefeuille van de werf en eerdere contracten in deze reeks tegen een lagere prijs werden gesloten en dus waarschijnlijk verliesgevend zijn.

Uit het kostenonderzoek van de bij Samho Heavy Industries geplaatste bestelling voor Aframax tankers blijkt dat de prijs voor het schip weliswaar beter is dan voor de eerder onderzochte bestellingen, maar nog steeds niet op een economisch verantwoord niveau ligt en nog altijd niet voorziet in afbetaling van de schuld van Samho. Eerdere analyses van contracten bij Halla/Samho toonden aan dat de contractprijzen ver beneden een economisch verantwoord niveau lagen, ook al kon de werf door een massale schuldsanering de contractkosten met ongeveer 6 % verlagen. De prijs is marginaal lager dan de berekende productiekosten, zelfs met de hogere prijs die door HHI voor de twee optionele contracten (34 miljoen USD) werd verkregen, en in het contract is blijkbaar geen voorziening voor afbetaling van de schuld opgenomen. Bovendien is niet voorzien in een beheersprovisie voor HHI, waardoor het verlies nog groter zal zijn.

In het geval van de extra grote tanker voor het vervoer van ruwe aardolie die door Hellepont bij Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering is besteld, blijkt uit het kostenonderzoek dat de prijs alleen de productiekosten dekt en niet voorziet in aflossing van de schuld na herstructurering. Dit onderzoek bevestigt eerdere conclusies inzake Daewoo, namelijk dat de contractprijs onvoldoende is voor een positief exploitatieresultaat en voor het afbetalen van de schulden van het bedrijf, zelfs na een aanzienlijke herstructurering, en dit ondanks dat ervan wordt uitgegaan dat Daewoo zeer goed presteert.

#### **4. CONCLUSIES**

Dit vierde verslag bevestigt de bevindingen van de eerste drie verslagen.

In 2000 is het aantal bestellingen voor nieuwe schepen aanzienlijk toegenomen. Er werden bijna 56 % meer bestellingen geplaatst dan in 1999. Het grootste deel van deze toename kwam ten goede aan scheepswerven in Zuid-Korea waarvan het marktaandeel weer is gestegen. Ook de scheepswerven in de EU hebben aanzienlijk geprofiteerd van de grotere vraag naar schepen, hoewel het hierbij wellicht voornamelijk om bestellingen van cruiseschepen ging. In 2000 heeft Zuid-Korea zijn positie als 's werelds grootste scheepsbouwland/-regio geconsolideerd, met meer dan 35 % van alle mondiale bestellingen aan tonnage.

Het marktaandeel van de scheepsbouwindustrie in de EU is in 2000 stabiel gebleven omdat de verliezen in sommige marktsegmenten werden gecompenseerd door extra bestellingen voor cruiseschepen. De helft van het volume (in gbt) dat in 2000 in Europa werd geproduceerd bestaat uit cruiseschepen, waarvoor het Verre Oosten nog geen concurrent is. Wanneer cruiseschepen worden meegerekend, bedraagt het marktaandeel van de EU en Noorwegen circa 18 % (in gbt). Wanneer de bestellingen voor cruiseschepen in de algemene cijfers buiten beschouwing blijven, is het marktaandeel van EU-werven voor nieuwe bestellingen in 2000 minder dan 10 %.

Naar verluidt hebben de prijzen voor nieuwe schepen in 2000 zich in bepaalde marktsegmenten hersteld van het zeer lage niveau na de crisis van 1997 in Azië. Door de Commissie zijn de prijzen van Zuid-Koreaanse scheepswerven per contract onderzocht. Het onderzoek laat duidelijk zien dat de opwaartse tendens van prijzen

die zich in de herfst van 2000 voordeed, niet heeft aangehouden, zodat kan worden geconcludeerd dat het algemeen prijsniveau niet is hersteld en nog steeds aanzienlijk lager is dan vóór de crisis van 1997 in Azië. Er zijn geen aanwijzingen dat Koreaanse scheepsbouwers erin zijn geslaagd om de prijsniveaus over de hele linie te verhogen, zoals herhaaldelijk door Koreaanse bronnen is verkondigd. De Commissie blijft dan ook van mening dat een aanzienlijke overcapaciteit in de Zuid-Koreaanse scheepsbouwsector, in combinatie met een aanhoudende behoefte aan nieuwe bestellingen om voldoende cashflow veilig te stellen, een herstel van de prijzen en de markt in het algemeen in de weg staat.

Sinds het laatste verslag van de Commissie zijn nog zeven gedetailleerde kostenonderzoeken naar bij Koreaanse werven geplaatste bestellingen verricht. Bij geen van deze onderzoeken kwam men tot de conclusie dat de onderzochte contracten een economisch verantwoord prijsniveau hebben, dat wil zeggen dat de prijs voldoende is om de productiekosten te dekken, winst te maken en schulden af te betalen. Bij deze nieuw onderzochte bestellingen komt het zo berekende verlies uit op gemiddeld 14 %.

De Commissie zal, overeenkomstig haar verplichtingen die voortvloeien uit de verslagleggingsvereisten van Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad, haar monitoring van de markt en kostenonderzoek blijven voortzetten.

## **5. REFERENTIES**

Verordening (EG) nr. 1540/98 van de Raad van 29 juni 1998 betreffende steunverlening aan de scheepsbouw, PB L 202 van 18.7.1998, blz. 1-10

Verslag van de Commissie aan de Raad over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector, COM(1999) 474 def. van 13.10.1999

Tweede verslag van de Commissie aan de Raad over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector, COM(2000) 263 def. van 3.5.2000

Derde Verslag van de Commissie aan de Raad over de situatie in de mondiale scheepsbouwsector, COM(2000) 730 def. van 15.11.2000

Verordening (EG) nr. 3286/94 van de Raad van 22 december 1994 tot vaststelling van communautaire procedures op het gebied van de gemeenschappelijke handelspolitiek met het oog op de handhaving van de rechten die de Gemeenschap ontleent aan internationale regelingen voor het handelsverkeer, in het bijzonder die welke onder auspiciën van de Wereldhandelsorganisatie werden vastgesteld, PB L 349 van 31.12.1994, blz. 71-78

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

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