

## ***LeaderSHIP 2015***

### ***De toekomst van de Europese scheepsbouw en scheepsreparatie - Concurrentievermogen door uitmuntendheid***

#### **Inleiding**

Met LeaderSHIP 2015 is de Europese scheepsbouwindustrie een ambitieus programma gestart om op lange termijn het succes in een dynamische groeiemarkt te garanderen. Deze bedrijfstak bestaat uit een groot aantal ondernemingen - scheepswerven, fabrikanten van scheepsuitrusting, ingenieursbureaus en andere kennisleveranciers - die zich richten op allerlei maritieme activiteiten, zoals de bouw van nieuwe schepen, de reparatie en verbouwing van bestaande schepen, werktuigbouw en allerlei gespecialiseerde diensten, waaronder offshore-technologieën. Veel van deze bedrijven behoren tot het MKB.

In hightechsectoren als de scheepsbouw is succes in de eerste plaats gebaseerd op kennis. Alleen in Europa bestaat een dergelijk dicht netwerk van scheepswerven, scheepsuitrusters, onderzoekscentra, ingenieursbureaus en andere leveranciers van geavanceerde technologieën. Door dit specifieke voordeel kan de Europese scheepsbouw de toekomst met vertrouwen tegemoet zien. Met betrekking tot economische, op kennis gebaseerde activiteiten biedt LeaderSHIP 2015 een sectorgericht antwoord op de langetermijnstrategie van de EU voor innovatie op economisch, sociaal en milieugebied als voorgesteld door de Raad van Lissabon van maart 2000. In de strategie van Lissabon wordt de basis gelegd voor een beter concurrentievermogen, nieuwe bedrijfsmogelijkheden en een evenwichtige economische ontwikkeling via meer en doelgerichtere investeringen in kennis en innovatie en via een nauwere samenwerking tussen de industrie en onderzoeksinstellingen. De hoofdonderdelen van deze strategie - die opnieuw is bekrachtigd in de conclusies van de Raad van Thessaloniki van juni 2003 en in het zeer recente groei- en investeringsinitiatief van de Commissie - zijn onder andere meer investeringen in O&O met als streefcijfer 3% van het BBP, betere toegang tot financiering voor bedrijven, minder bureaucratie en werving van jongeren voor industriële functies in een uitgebreid Europa. Voor al deze punten bevat LeaderSHIP 2015 concrete aanbevelingen.

In de routekaart van LeaderSHIP 2015, die in oktober 2002 aan de Europese Commissie werd voorgelegd, beschreef de industrie haar langetermijnvisie: ze presenteerde een robuuste strategie waarmee oplossingen werden aangedragen voor de belangrijkste uitdagingen en de Europese scheepsbouw in 2015 wereldwijd een leidende rol zou innemen. Voorzitter Prodi juichte dit initiatief toe en bood zijn volledige steun. LeaderSHIP 2015 wordt nu door Commissaris Liikanen erkend als een voorbeeld bij uitstek voor de omzetting door de betrokken sector van het herziene industriebeleid van de Commissie. Dit beleid is erop gericht de kadervoorwaarden voor het bedrijfsleven te verbeteren en de benodigde aanpassingsprocessen te stimuleren.

De scheepsbouw is in veel opzichten van strategisch belang. Deze bedrijfstak ontwikkelt geavanceerde technologieën waarvan ook andere sectoren in belangrijke mate de vruchten plukken, biedt onmisbare transportmiddelen voor de internationale handel en voorziet moderne marines van geavanceerde schepen (die een belangrijke schakel in effectieve militaire operaties vormen). Daarom beschouwen landen wereldwijd de scheepsbouw als een bijzonder gevoelige industriële sector, die nog steeds politieke steun krijgt.

Helaas houden niet alle partijen zich aan de beginselen van eerlijke concurrentie. De Europese Unie past alle beschikbare handelspolitieke maatregelen toe om een eerlijke concurrentie op de wereldmarkt te garanderen. Deze moeten echter worden aangevuld met concrete acties en resolute politieke steun om volledige concurrentie te waarborgen. De Europese Commissie is verheugd dat alle betrokken partijen deelnemen aan de adviesgroep van LeaderSHIP 2015 om in nauwe dialoog concrete acties en adequate beleidsvoorstellen op te stellen.

Dit verslag geeft een samenvatting van de resultaten van dit constructieve proces op basis van acht door de adviesgroep genoemde hoofdgebieden die verdere doelgerichte actie behoeven. In het verslag wordt direct ingegaan op kwesties en doelstellingen die in de routekaart van LeaderSHIP 2015 zijn vermeld:

- een sterke positie in geselecteerde marktsegmenten met meerwaarde behouden en verder ontwikkelen;
- wereldwijd het leiderschap op het gebied van product- en procesinnovatie garanderen;
- een optimale klantgerichtheid ontwikkelen;
- de genetwerkte industriestructuur verder verbeteren;

- productieprocessen optimaliseren en meer nadruk leggen op producten die op kennis zijn gebaseerd.

LeaderSHIP 2015 is een doeltreffend middel gebleken om te bepalen met welke actielijnen de vitaliteit, dynamiek en wereldwijde concurrentiepositie van de scheepsbouwindustrie worden verbeterd en duurzame groei veilig wordt gesteld. Via LeaderSHIP 2015 wordt rekening gehouden met de specifieke omstandigheden die voortvloeien uit de unieke eigenschappen van de scheepsbouwsector. LeaderSHIP 2015, dat werd gelanceerd op een cruciaal tijdstip, biedt eerste aanbevelingen om het hoofd te bieden aan de uitdagingen van vandaag; ze moeten op korte termijn worden geïmplementeerd. LeaderSHIP 2015 is een goed voorbeeld van een doeltreffend Europees industriebeleid op sectoraal niveau.

***Belangrijkste gegevens van de Europese scheepsbouwindustrie***

- **Omzet van ongeveer 34 miljard euro per jaar (waarvan meer dan de helft wordt uitgevoerd).**
- **Een industrieel netwerk van meer dan 9 000 bedrijven.**
- **Meer dan 350 000 werknemers.**
- **Een belangrijke katalysator voor maritieme kwaliteit, waarbij 10% van de omzet wordt geïnvesteerd in onderzoek, ontwikkeling en innovatie via de ontwikkeling van prototypen en tal van unieke producten.**
- **Een sterke positie op de wereldmarkt voor complexe schepen en scheepsreparaties.**

## **Totstandbrenging van een 'level playing field' in de mondiale scheepsbouw**

De commerciële scheepsbouw en -reparatie heeft altijd geopereerd in een echte wereldmarkt, waarbij werven binnen en buiten hun eigen land contracten proberen binnen te halen. Doordat de scheepsbouw dus al vroeg en op grote schaal werd blootgesteld aan de krachten van mondialisering en antidumpingwetten ontbreken, verschilt deze bedrijfstak wezenlijk van de meeste andere industrieën.

Door de staat gesteunde, strategische investeringen in Azië hebben ertoe geleid dat vraag en aanbod niet meer op elkaar zijn afgestemd. Als deze situatie niet bijtijds wordt gecorrigeerd, zal overcapaciteit voor de bedrijfstak waarschijnlijk een serieus probleem blijven en een negatieve invloed hebben op het open handelsklimaat waardoor de uitgesproken cyclische wereldmarkt voor scheepsbouw wordt gekenmerkt. Dit effect is vooral merkbaar op de marktprijzen. Overcapaciteit, die om strategische redenen is gecreëerd, vormt zodoende het grootste probleem in de mondiale scheepsbouw.

De markt werkt niet optimaal door oneerlijke praktijken, zoals schadelijke prijzen en de subsidies die diverse landen geven. In de EU is staatssteun weliswaar aan strenge regels gebonden, maar op internationaal niveau gelden geen specifieke regels. Onhoudbare capaciteit wordt in stand gehouden en scheepswerven accepteren verliesgevende orders om productiefaciliteiten van werk te voorzien. De daaruit voortvloeiende verliezen leiden tot nieuwe overheidsmaatregelen om te voorkomen dat deze werven failliet gaan. Zo ontstaat een vicieuze cirkel.

Met zeer lage en nog dalende prijzen worden reders aangezet om nieuwe orders te plaatsen. Lage prijzen voor nieuwbouw hebben echter ook een negatieve invloed op de boekwaarde van de bestaande vloot omdat hiervoor oorspronkelijk meer is betaald.

Terwijl voor de meeste bedrijfstakken multilaterale handelsregels gelden, is het door de specifieke kenmerken van de scheepsbouw lastig om deze regels op deze bedrijfstak toe te passen. Tegenwoordig gelden voor de scheepsbouw geen antidumpingwetten of douanetarieven. Kortom, de scheepsbouwsector is vrijwel de enige bedrijfstak zonder een dergelijke effectieve bescherming tegen oneerlijke handelspraktijken.

De scheepsbouwindustrie in de EU heeft te kampen met tal van verstoringen van de handel: diverse vormen van directe en indirecte subsidies en andere

steunmaatregelen (met name in één belangrijk land dat schepen bouwt), zoals schuldkwijting, ruiltransacties van schulden voor participaties, en rentevermindering door staatsbanken en banken onder staatstoezicht; oneerlijke prijsstellingpraktijken in de vorm van dumping; grijze gebieden met betrekking tot de financiering van scheepsbouw; reservering van de binnenlandse markt voor lokale scheepswerven; beperking van de markttoegang door bijvoorbeeld algemene importbeperkingen, importbelastingen en voorkeursbehandelingen voor in eigen land gebouwde schepen in verband met nationale scheepvaartdiensten; leningen en leninggaranties voor reders die gunstiger zijn dan de normale marktvoorwaarden. Meestal betekent hulp aan reders ook hulp aan scheepswerven als aan deze hulp de juridische of feitelijke voorwaarde is verbonden dat nieuwe schepen op de binnenlandse markt moeten worden aangeschaft. Wanneer er geen sprake is van een dergelijke voorwaarde, kunnen normaal gesproken alleen binnenlandse reders van dergelijke staatssteun profiteren.

De scheepsbouwindustrie in de EU steunt het standpunt dat subsidies en schadelijke prijsstelling moeten worden geregeld in een internationale scheepsbouwovereenkomst in het kader van de OESO. Hierin moet worden bepaald dat steun voor herstructurering alleen is toegestaan wanneer de voor steun in aanmerking komende scheepswerf aanzienlijk inkrimpt, zoals momenteel gangbaar is in de EU. De overeenkomst moet ook een effectieve oplossing bevatten voor gevallen waarin de erin opgenomen verplichtingen niet worden nageleefd.

Ook moeten de bestaande OESO-regeling betreffende exportkredieten voor schepen en daarmee samenhangende OESO-overeenkomsten duidelijk en eenduidig worden geïnterpreteerd, zodat verstoringen van de markt en discriminatie van Europese scheepsbouwers niet mogelijk zijn. Het verdient aanbeveling dat de EU streeft naar een uniforme implementatie van deze regels in alle ondertekenende landen en naar een overneming van de regels door alle scheepsbouwregio's.

Aanvullende elementen die wereldwijd zouden moeten leiden tot een 'level playing field' in de scheepsbouw moeten op het niveau van de WTO worden ontwikkeld, waarbij de Overeenkomst inzake subsidies en compenserende maatregelen volledig dient te worden toegepast op de scheepsbouwsector.

### ***Een 'level playing field' in de mondiale scheepsbouw***

#### **Problemen:**

- **De mondiale scheepsbouw heeft doorlopend te maken met een wanverhouding tussen vraag en aanbod.**
- **Schadelijke prijsstelling levert ook een bijdrage aan de verstoring van de concurrentie.**
- **De daaruit voortvloeiende daling van en druk op de prijzen leiden tot verliezen en uiteindelijk tot staatssubsidies en protectionisme in allerlei vormen.**
- **De internationale handelsregels zijn moeilijk toe te passen op de scheepsbouw.**

#### **Aanbevelingen:**

- **Het huidige handelsbeleid van de EU moet vastberaden worden voortgezet.**
- **De van toepassing zijnde WTO-regels moeten volledig worden toegepast op de scheepsbouw.**
- **Afdwingbare OESO-voorschriften moeten worden ontwikkeld via een nieuwe scheepsbouwovereenkomst in 2005 en een eenduidige interpretatie van de bestaande regels.**

## **Verbetering van investeringen op het gebied van onderzoek, ontwikkeling en innovatie in de Europese scheepsbouwindustrie**

Investeringen op het gebied van onderzoek, ontwikkeling en innovatie (Research, Development and Innovation, RDI) zijn belangrijk om economische groei nieuw leven in te blazen, de concurrentiepositie te versterken en de werkgelegenheid te bevorderen. Artikel 157 van het EU-Verdrag noemt als een van de doelen van de Gemeenschap versterking van de wetenschappelijke en technologische basis van het EU-bedrijfsleven en stimulering van het bedrijfsleven om hun internationaal concurrentievermogen te versterken. Deze doelstelling is herhaaldelijk benadrukt en aangevuld met concrete aanbevelingen door de Europese Raad tijdens de top van Lissabon, Barcelona en zeer recentelijk Thessaloniki. RDI is met name van belang voor hightechindustrieën als de scheepsbouw. Hoewel tegenwoordig Europese scheepsbouwers jaarlijks al ongeveer 10% van hun omzet hierin investeren, zijn aanvullende inspanningen nodig om deze communautaire doelstelling daadwerkelijk te behalen.

In dit verband wordt erkend dat kaderprogramma's van de Europese Gemeenschap op onderzoeksgebied in toenemende mate de RDI-inspanningen van de Europese scheepsbouwindustrie ondersteunen. Deze steun levert belangrijke voordelen op door de bundeling van een kritische massa van Europees onderzoek om oplossingen voor de langere termijn aan te dragen, die zich, in een ruimere handels-, milieu- en wetgevingscontext richten op kwesties als opleiding, milieu, veiligheid en concurrentievermogen. Een voorbeeld hiervan is het "InterSHIP"-project, het grootste geïntegreerde project dat door het communautair kaderprogramma wordt gesteund in het kader van begrotingsonderdeel 'vervoer over land en over zee'. Op basis van de bemoedigende ervaringen die zijn opgedaan met het Maritiem Industrieforum en van een toename van de technologische eisen, is het van wezenlijk belang dat op het punt van de met scheepsbouw samenhangende RDI de aandacht gericht blijft op een strategievisie voor de lange termijn. Deze moet verenigbaar zijn met de lange operationele levenscyclus van schepen en dient de duurzame actieve participatie van alle belanghebbenden op maritiem gebied aan te moedigen teneinde al deze vraagstukken (op onder meer industrieel, wetgevend en operationeel gebied) binnen het bredere RDI-kader van de scheepsbouwindustrie te stimuleren. Een dergelijke visie kan worden gehanteerd om richting te geven aan beleidsontwikkeling, om

middelen efficiënt toe te wijzen en om te zorgen voor een zo groot mogelijk voordeel voor de Europese scheepsbouwindustrie.

Een fundamenteel obstakel voor betere RDI-investeringen vloeit echter nog steeds voort uit de toepassing van de huidige communautaire wetgeving. Het communautaire kader voor staatssteun voor onderzoek en ontwikkeling garandeert weliswaar de inachtneming van de EU-mededingingsregels, maar door bepaalde kenmerken van de scheepsbouwsector heeft deze industrie op basis hiervan geen adequate steun kunnen ontvangen. Derhalve zijn nieuwe manieren en middelen nodig om tegemoet te komen aan de interessen en behoeften van deze sector op RDI-gebied en er tegelijkertijd voor te zorgen dat de beginselen van de interne markt volledig worden nageleefd. De Gemeenschap onderkende dit probleem al in 1998, toen een nieuw instrument werd ingevoerd om investeringssteun voor innovaties te verlenen. Deze bepaling ondervond echter praktische problemen bij de uitvoering en is in feite nooit toegepast.

Mogelijke oplossingen zouden kunnen voortvloeien uit het feit dat in de scheepsbouw een aanzienlijk deel van de innovatieactiviteiten wordt geïntegreerd in het ontwerpen en productieproces zelf, terwijl in veel andere industrieën activiteiten op RDI-gebied al worden uitgevoerd voordat de serieproductie van start gaat.

Nieuwe schepen zijn grote, geavanceerde producten waarvan meestal slechts één exemplaar of een zeer beperkte serie wordt gebouwd. Scheepsbouwers en leveranciers moeten al voor de uitvoering van een order RDI-activiteiten uitvoeren om innovatieve systemen en componenten vast te stellen. Tegelijkertijd willen klanten dat een schip volledig wordt afgestemd op hun specifieke bedrijfsconcepten. Door tijdens het conceptontwerp specifieke, innovatieve oplossingen te kiezen kan een essentiële voorsprong op de concurrentie worden behaald. Alleen zo kunnen Europese scheepsbouwers succesvol concurreren met scheepsbouwers uit het Verre Oosten, die 'kant-en-klare' oplossingen aanbieden.

Schepen worden verkocht op basis van het conceptontwerp, dat absoluut nog geen volledige productdefinitie vormt. Daardoor worden de productontwikkeling en innovatieactiviteiten grotendeels uitgevoerd nadat het verkoopcontract is ondertekend. Nadat het contract is gesloten, kan de werf de specifieke wensen ten



aanzien van RDI gedurende het conceptontwerp verduidelijken. Deze activiteiten moeten zo snel mogelijk worden uitgevoerd tegen zo gering mogelijke kosten.

Dit proces vormt een zeer groot industrieel en technologisch risico voor scheepswerven. De meeste RDI-activiteiten zijn in de scheepsbouw altijd een integraal onderdeel van de ontwikkeling, het ontwerp en de bouw van prototypen, die zonder uitzondering later commercieel worden ingezet.

De markt voor complexe schepen, waarop Europese werven zich richten, wordt met name gekenmerkt door de beperkte vraag, de bouw van prototypen met erg weinig zusterschepen, het aangepaste en op kennis gebaseerde productieproces, aanzienlijke technische kosten en het grote aantal gespecialiseerde onderaannemers. Bij complexe schepen wordt 70-80% van de waarde en van de relevante innovaties ontwikkeld en geïmplementeerd door de scheepswerven in samenwerking met de leveranciers binnen een breed netwerk van partijen die opereren via 'concurrent engineering'.

Deze omstandigheden drukken economisch en financieel gezien zwaar op de scheepsbouwindustrie in de EU. Een toenemend aantal Europese scheepsbouwers opereert in en is afhankelijk van hightech-nichemarkten. Hierdoor moeten ze steeds meer investeren in RDI om hun huidige positie als marktleider te behouden.

In het kader van de huidige regelgeving is maar zelden gebruik gemaakt van RDI-steunregelingen. De specifieke kenmerken van de scheepsbouwindustrie met betrekking tot concept-, functie- en detailontwerpen komen niet tot uitdrukking in de toepasselijke regelgeving. Elk scheepsbouwcontract heeft betrekking op het schip, maar niet op de kennis op het gebied van onderzoek, ontwikkeling en innovatie die onmisbaar is voor de bouw van een schip. Dientengevolge moeten voor de scheepsbouw specifieke RDI-activiteiten, zoals het ontwerpen, testen en uitproberen van nieuwe scheepstypen, adequaat en in praktische termen worden erkend in elke steunregeling. Hierbij valt te denken aan passende, voor de scheepsbouw specifieke concepten en de specifieke variabele kosten die hieruit voortvloeien. Dit kan het best worden gedaan in het kader van innovatiesteun.

In elke andere bedrijfstak wordt de ontwikkeling van nieuwe producten, waaronder prototypen, meestal beschouwd als pre-concurrentiële ontwikkeling die voor maximaal 25% mag worden gesteund. Daarom moet ervoor worden gezorgd dat de

scheepsbouw in hoofdzaak grotendeels onder dezelfde voorwaarden opereert als andere bedrijfstakken.

Met behoud van de basisideeën van de huidige wetgeving en onverminderd de concurrentie in de interne markt zouden de specifieke kenmerken van de scheepsbouw geen obstakel mogen zijn voor een zelfde steunintensiteit als geldt voor andere sectoren met vergelijkbare activiteiten. Hiervoor moeten mogelijk de subsidiabele kosten, zoals kosten in verband met de bouw van prototypen, duidelijk in kaart worden gebracht. Daarnaast moet een prikkel worden gegeven zodat overal in de Europese scheepsbouw en de scheepsuitrustingsindustrie innovatieve technische oplossingen worden aangenomen.

Dit brengt positieve effecten met zich mee voor het behoud en de verbetering van de technologische leiderspositie van Europese scheepsbouwers. Ook kan hun sterke positie in markten voor complexe, geavanceerde schepen worden veiliggesteld. Zodoende kunnen Europese werven meer investeren in technologische knowhow en de ontwikkeling van nieuwe schepen, waardoor nieuwe commerciële kansen ontstaan. De obstakels die momenteel de volledige toepassing van steunregelingen voor RDI belemmeren, zouden verdwijnen. Met betere RDI-steunregelingen zou de Europese scheepsbouw naar een nog hoger technologisch niveau kunnen worden getild en ambitieuzere ideeën kunnen verkopen en realiseren overeenkomstig de contractuele verplichtingen. Het wordt dan mogelijk om het technische risico ten aanzien van nieuwe ontwikkelings- en innovatieactiviteiten te nemen. Tegelijkertijd kan op een economisch haalbare manier worden voldaan aan de wensen van klanten ten aanzien van innovatieve oplossingen. Zo kan ook in de scheepsbouwsector beter worden gewerkt aan de doelstelling van artikel 157: verbetering van het concurrentievermogen van de Europese economie door benutting van onderzoek, innovatie en technologische ontwikkeling te stimuleren.

Als er geen passende wetgeving is, die effectief kan worden toegepast, kan dit ertoe leiden dat de Europese scheepsbouwers over steeds minder middelen beschikken om hoogstaande technologische oplossingen te bieden. Daardoor wordt de ontwikkeling van nieuwe scheepstypen niet langer rendabel. Gezien het risico rond RDI-activiteiten in het algemeen en de toenemende onwil van financiële instellingen om innovatieve projecten te financieren zijn scheepswerven dan mogelijk niet meer in staat om te voldoen aan de steeds hogere eisen van hun klanten. In combinatie met

de nu al magere winsten nemen de inkomsten dan verder af. Als niet de juiste maatregelen worden genomen om investeringen in RDI te stimuleren is het gevaar bovendien groot dat de Europese scheepsbouwtechnologie in een neerwaartse spiraal terechtkomt.

***Verbetering van investeringen in onderzoek, ontwikkeling en innovatie (Research, Development and Innovation, RDI)***

**Problemen:**

- **Europese scheepsbouwers moeten internationaal concurreren via geavanceerde technologische oplossingen en niet via lage kosten. RDI-investeringen zijn derhalve essentieel.**
- **Wat RDI betreft, verschilt de scheepsbouw van andere industrieën, maar dit komt niet tot uiting in de toepassing van de huidige communautaire wetgeving.**
- **Kennisvergaring op het gebied van scheepsbouw, die vrijwel altijd is geïntegreerd in de ontwikkeling van prototypen, wordt niet voldoende gesteund.**

**Aanbevelingen:**

- **De Europese dimensie van de RDI op het gebied van de scheepsbouw moet worden versterkt door het streven naar integratie en concentratie met het doel technologieplatforms op te richten. De werkzaamheden van het Maritiem Industrieforum moeten de basis voor deze aanpak vormen.**
- **De scheepsbouw moet in hoofdzaak dezelfde voorwaarden genieten als andere bedrijfstakken die zich richten op soortgelijke RDI-activiteiten.**
- **Uit de hoogte van de steun moet blijken welke technologische risico's daadwerkelijk zijn genomen in alle ontwerp-, ontwikkelings- en productiefasen.**
- **Waar nodig moeten nieuwe definities worden ontwikkeld, met name wat innovatiesteun betreft.**
- **De steun voor RDI-investeringen moet zijn gericht op een verbetering van het technologische leiderschap van Europa, waarbij het nemen van risico's moet worden beloond.**

## **Ontwikkeling van geavanceerde financierings- en garantieregelingen**

Contracten voor de bouw van een nieuw schip of een omvangrijke verbouwing kunnen alleen worden gesloten als scheepswerven actief zijn betrokken bij de financiering van het project. Reders hebben leningen ter hoogte van maximaal 80% van de contractprijs nodig in de valuta van hun keuze (meestal de valuta van hun inkomsten), maar de Amerikaanse dollar overheerst nog steeds.

Meestal ligt de waarde van de jaarlijkse productie op een scheepswerf boven de bedrijfswaarde en een onvoltooid schip wordt niet gezien als kapitaalgoed. Terwijl veel uitrusting is aangeschaft, komt de waarde die wordt toegevoegd door de activiteiten van de scheepswerf overeen met het kleinste gedeelte van de totale contractsom. De werf moet echter wel de volledige aansprakelijkheid voor het gehele project accepteren. De meeste reders hebben een bankgarantie nodig voor aanbestedingen tijdens de bouw van het schip, waardoor nog meer geld nodig is voor de totale financiering van het project.

Enkele handelsbanken zijn hun belang in de scheepsbouw en daarmee hun betrokkenheid bij een vitale, maar onzekere bedrijfstak aan het afbouwen. Een kleiner belang leidt tot minder expertise, waardoor dit proces nog wordt versneld.

Door al deze factoren wordt het steeds moeilijker om de financiering van schepen rond te krijgen tijdens de bouw (financiering vóór oplevering) en na oplevering van het schip aan de eigenaar (financiering na oplevering). Hoewel de problemen per scheepstype kunnen verschillen, belemmeren ze in ernstige mate het concurrentievermogen van scheepsbouwers in de EU.

Drie kwesties zijn essentieel voor de financieringsbehoeften van Europese scheepswerven: garanties waarmee de kloof tussen de financieringsregeling na oplevering en de standaard-hypotheekleningen van handelsbanken wordt gedicht; garanties voor de financiering van het project vóór oplevering ter dekking van het werkkapitaal en de terugbetalingsgaranties die door de banken van de bouwer zijn afgegeven; en een instrument voor de dekking van het valutarisico.

Bij de aanpak van deze kwesties moeten enkele belangrijke principes worden toegepast. Alle instrumenten moeten op zich zelf staan en transparant zijn. De berekende premies moeten weerspiegelen hoeveel risico wordt gelopen. De instrumenten moeten efficiënt werken en beslissingen moeten duidelijk en

voorspelbaar zijn. Alle voorgestelde acties moeten strikt voldoen aan de EU-regelgeving. De WTO- en OESO-regelgeving moet ook ten volle worden nageleefd.

In de meeste scheepsproducerende landen verlenen staatsinstellingen steun voor de financiering van schepen, maar er zijn grote verschillen. Terwijl de Amerikaanse MARAD (Maritime Administration) na oplevering leningen garandeert tot maximaal 87,5% van de contractwaarde gedurende een periode van 25 jaar en de Koreaanse KEXIM-Bank volledige financieringspakketten biedt met leningen en garanties vóór en na oplevering tot 90% van de contractwaarde, hebben slechts enkele EU-lidstaten gespecialiseerde fondsen.

In de meeste lidstaten zijn garanties door de exportkredietinstelling beschikbaar voor de financiering van scheepsbouwprojecten. Dergelijke instellingen zijn echter opgericht om leningen te verstrekken bij uitvoer naar landen die een politiek of economisch risico vormen. De meeste reders die een order plaatsen bij Europese werven komen echter niet uit dergelijke risicolanden. In deze gevallen is een garantie voor exportkredieten niet beschikbaar of niet het juiste antwoord om de kloof tussen de daadwerkelijke financieringsbehoeften van de eigenaar en de hypotheekleningen van handelsbanken te overbruggen.

Daarom zou moeten worden nagegaan in hoeverre een garantiefonds voor de gehele EU kan worden opgericht. Dit fonds dient te worden beheerd door een Europees orgaan op een manier die verenigbaar is met de regels van de gemeenschappelijke markt en de OESO-beginselen. De premies moeten een weerspiegeling zijn van de kwaliteit van de reder, de soort eigendom, het gebruik van het schip, het type en de duur van het chartercontract en andere factoren die van invloed kunnen zijn op het risiconiveau van de lening. Daartoe zou een systeem met een beperkt aantal classificatiecategorieën kunnen worden toegepast. Classificatiegebonden kosten zullen waarborgen dat de garantieregeling voldoet aan de OESO-regels.

Een mogelijk alternatief is een gemeenschappelijke (of geharmoniseerde) norm voor garantieregelingen die door alle EU-lidstaten moet worden geïmplementeerd en waarbij de bovengenoemde belangrijke principes in acht worden genomen. Het is echter bijzonder lastig om dergelijke financiële instrumenten te harmoniseren. In ieder geval moeten geïmplementeerde hulpmiddelen een weerspiegeling zijn van praktische eisen, zodat beslissingen snel en efficiënt kunnen worden genomen.

Bij financiering vóór oplevering kan een vergelijkbare aanpak worden gevolgd. Een garantie voor het verschil tussen de werkelijke kostprijs en de aanbetalingen door de eigenaar, verhoogd met de waarde van de lopende bankgaranties voor aanbetalingen, is van het allergrootste belang. Ook in dit geval kan een garantie-instrument voor de gehele EU wenselijk zijn, met gemeenschappelijke of geharmoniseerde normen in EU-lidstaten als alternatief, hoewel dit moeilijk volledig te bereiken zal zijn.

Met betrekking tot het beheer van valutarisico's loopt de situatie in de EU sterk uiteen. Bepaalde landen, zoals Duitsland, België en Spanje, bieden in dit opzicht geen instrumenten meer, terwijl andere landen, met name Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Nederland, hiervoor speciale faciliteiten hebben. Teneinde eerlijke en gelijkwaardige voorwaarden te garanderen, ook ten aanzien van markten die niet met de EU concurreren, lijkt een verzekering voor de risico's rond offertes en contracten in vreemde valuta's essentieel. Aangezien banken een dergelijke faciliteit niet tegen redelijke kosten bieden, zijn verzekeringsmaatschappijen voor exportkredieten met een adequate herverzekering een voor de hand liggende keuze. Aangezien de wisselkoersen grotendeels worden beheerst door de discontopolitiek van de belangrijkste valutabeheerders, zou een Europese inrichting een belangrijke rol kunnen spelen bij de herverzekering van valutarisico's.

### ***Geavanceerde financierings- en garantieregelingen***

#### **Problemen:**

- **Scheepsbouwprojecten zijn kapitaalintensief, maar werven zijn niet goed in staat om de benodigde financiering volledig rond te krijgen.**
- **Een aantal handelsbanken financieren de scheepsbouw niet langer.**
- **Concurrenten buiten de EU kunnen rekenen op geavanceerde, door de staat gesteunde financieringsinstrumenten.**
- **De beginselen voor exportfinanciering zijn niet volledig van toepassing op scheepsbouwprojecten.**

#### **Aanbevelingen:**

- **Er moet worden nagegaan in hoeverre een garantiefonds voor financiering vóór en na oplevering voor de gehele EU kan worden opgericht. Ook kan harmonisatie van normen in EU-lidstaten (overeenkomstig de regels van de gemeenschappelijke markt en de OESO) als alternatief worden overwogen, maar dit zal moeilijk te realiseren zijn. Dergelijke hulpmiddelen moeten eenvoudig toepasbaar zijn.**
- **Verzekeringsmaatschappijen voor exportkredieten met adequate herverzekering moeten instrumenten voor de dekking van valutarisico's bieden.**

## **Bevordering van veiliger en milieuvriendelijker schepen**

De afgelopen tien jaar heeft de Europese Unie zich duidelijker geprofileerd op het gebied van maritieme veiligheid en bescherming van het mariene milieu door een aanzienlijk aantal wetten te bundelen. De Europese scheepsbouw- en scheepsreparatie-industrie heeft de goedkeuring van deze wetgeving altijd gesteund, vooral met betrekking tot de oprichting van de EMSA (European Maritime Safety Agency) en de versterking van de regeling voor havenstaatcontroles.

De industrie is van mening dat moderne schepen worden ontworpen en gebouwd om de meest barre weersomstandigheden veilig te kunnen weerstaan en dat het juiste onderhoud door betrouwbare werven recente milieurampen had kunnen voorkomen. Helaas worden scheepsvervoer en scheepsbouw de afgelopen jaren gekenmerkt door lage vrachttarieven en veel lagere nieuwbouwprijzen. Deze ontwikkelingen zijn mogelijk van invloed op de kwaliteit van nieuwe schepen en het onderhoud van de bestaande vloot. Bij schepen die onlangs verloren zijn gegaan, zijn aanzienlijke structurele en operationele tekortkomingen geconstateerd. Bij het ontwerp van schepen is er een duidelijke ontwikkeling om te besparen op bouw- en/of exploitatiekosten. Er moet worden nagegaan in hoeverre deze veranderingen de integriteit van schepen en de lading in slechte weersomstandigheden in gevaar brengen.

In deze omstandigheden moet de regelgeving voor maritieme veiligheid op communautair en mondiaal niveau worden aangescherpt om veiliger schepen te garanderen, de gevaren voor de bemanning tot een minimum te beperken en het mariene milieu te beschermen.

Tegen deze achtergrond worden vier concrete actielijnen voorgesteld om de veiligheid van schepen verder te verbeteren en een normaal concurrentieklimaat in de industrie voor scheepsvervoer en scheepsbouw te herstellen.

De eerste actielijn heeft betrekking op verdere inspanningen van de Gemeenschap om wetgeving vast te stellen op grond waarvan schepen die niet aan de normen beantwoorden uit de wateren van de EU kunnen worden geweerd. De voorstellen van de Europese Commissie hebben onder andere betrekking op de versterking van de regeling voor havenstaatcontroles, het versneld uit de vaart nemen van enkelwandige tankers en de versterking en verdere ontwikkeling van eisen in het kader van de Keuringsregeling scheepvaart voor oudere tankers, en zullen in dit

opzicht een duidelijk effect hebben. De industrie steunt de onlangs voorgestelde EU-verordeningen volledig en ziet voor de EMSA een essentiële rol weggelegd.

De tweede actielijn heeft te maken met de grotere verantwoordelijkheden waarmee ondernemers te maken hebben. De industrie is van mening dat onverantwoordelijke exploitanten op basis van duidelijke regels moeten worden bestraft en deze economische activiteit niet meer zouden mogen uitoefenen. Vanuit marktoogpunt zou deze actie moeten leiden tot de bevordering van een kwalitatief hoogstaand scheepsvervoer via passende marktprikkels waarmee exploitanten worden aangezet te investeren in betere en veiliger schepen.

De derde mogelijke actielijn is de bevordering van een transparanter, uniformer, efficiënter en onafhankelijker systeem voor de technische inspectie van schepen. Met name de omstandigheden waaronder de werkzaamheden van de classificatiebureaus worden uitgevoerd, moeten worden beoordeeld. Daarnaast moeten alle mogelijke maatregelen worden getroffen om de effectiviteit van het systeem te verbeteren. Een noodzakelijke voorwaarde voor een gezond inspectiesysteem voor schepen is dat de classificatiebureaus op geen enkele manier onder commerciële druk mogen komen te staan. In dit opzicht moet de bestaande, onlangs gewijzigde communautaire wetgeving betreffende classificatiebureaus strikt worden toegepast.

De vierde actielijn is de bevordering van een wereldwijd kwaliteitsbeoordelingssysteem voor scheepswerven. Met een dergelijk systeem moet worden beoordeeld welke werven goede, in de bedrijfstak gebruikelijke praktijken toepassen en schepen afleveren die aan minimale kwaliteitseisen voldoen. Zo worden hogere veiligheids- en milieunormen bevorderd. Daarnaast beschikken reders, exploitanten en inspecteurs over een nuttige lijst met werven waarvan schepen snel gebreken vertonen of hoge onderhouds- en reparatiekosten met zich meebrengen.

Door de classificatiebureaus opgestelde veiligheidsnormen voor de bouw en het onderhoud van schepen mogen door deze organisaties niet worden gebruikt als commerciële hulpmiddelen, waardoor een 'race naar de bodem' ontstaat. In dit opzicht is wellicht een rol weggelegd voor de IMO, terwijl nauwlettend in de gaten moet worden gehouden of de EU-wetgeving adequaat wordt toegepast.



Deze acties zullen worden ontwikkeld op communautair niveau, maar ook in het kader van de bevoegde internationale forums. De industrie is verheugd dat de EU een actievere rol binnen de IMO wil spelen en verwacht dat nieuwe EU-wetgeving snel door de IMO zal worden overgenomen. De Europese Commissie verwelkomt het aanbod van de industrie om technische steun te verlenen, met name aan de EMSA. Te dien einde zal een gezamenlijk comité van deskundigen worden opgericht dat zich hoofdzakelijk bezighoudt met de volgende taken: beoordeling van het effect van bestaande of nog niet goedgekeurde EU-wetgeving betreffende zeevervoer en met name de veiligheid op zee op de bedrijfstak; analyse van mogelijke verdere voorstellen om de veiligheid op zee te verbeteren; en steun aan de EU binnen de IMO. De eerste inspanningen in dit verband zijn geleverd in het kader van LeaderSHIP 2015.

Tot slot dient te worden vermeld dat de scheepvaart en de scheepsbouw via de korte vaart een belangrijke rol kunnen spelen bij de verbetering van de algehele veiligheid van het Europese vervoer en de vermindering van het negatieve effect op het milieu. De korte vaart en de Europese scheepsbouw kunnen elkaar nieuwe marktmogelijkheden bieden. De korte vaart en de integratie van meerdere vervoersmethoden vereisen meestal nieuwe of speciaal aangepaste schepen en geavanceerde en flexibele scheepsontwerpen, hetgeen een specialiteit van Europese scheepswerven is. Omdat deze schepen niet zo groot zijn, zijn binnenlandse werven in het voordeel. Teneinde deze mogelijkheid voor een duurzaam systeem voor vervoer over land en zee in Europa te ontwikkelen en te benutten, moeten EU-beleidsmakers een geschikt kader leveren. Hierbij dienen ze rekening te houden met de specifieke omstandigheden van de Europese kustwateren.

## ***Bevordering van veiliger en milieuvriendelijker schepen***

### **Problemen:**

- **Lage vrachtkosten en dalende nieuwbouwprijzen hebben een nadelig effect op de veiligheid op zee en de bescherming van het zeemilieu.**
- **Onverantwoordelijke reders kunnen nog steeds ongestraft deelnemen in de markt.**
- **Het systeem waarmee de kwaliteit van het ontwerp, de bouw en reparaties van schepen wordt gecontroleerd, moet worden verbeterd.**
- **Het potentieel van de korte vaart wordt nog niet volledig benut.**

### **Aanbevelingen:**

- **Bestaande en toekomstige EU-wetgeving moet nauwgezet worden geïmplementeerd en "geëxporteerd" naar internationaal niveau.**
- **Een transparanter, uniformer, efficiënter en onafhankelijker systeem voor de technische inspecties van schepen moet worden gestimuleerd.**
- **Er moet een mondiaal kwaliteitsbeoordelingsregeling voor scheepswerven worden ingesteld (voor nieuwbouw en reparaties).**
- **Het is belangrijk dat de scheepsreparatiecapaciteit in Europa behouden blijft en wordt versterkt om een optimale veiligheid van het vervoer en de bescherming van het milieu te waarborgen.**
- **Er moet een comité van deskundigen worden opgericht om technische steun te verlenen aan de Europese Commissie en de EMSA.**
- **Het enorme potentieel van de korte vaart moet worden benut door de juiste politieke en economische kadervoorwaarden te creëren.**

## **Een Europese aanpak van de wensen van de marinescheepsbouw**

De Europese marinewerven leveren essentiële uitrusting voor de Europese defensiestrategie. Op geen enkel ander gebied van de bewapeningsindustrie lopen Europese fabrikanten wereldwijd zo voorop wat kosteneffectiviteit betreft. In vergelijking met Amerikaanse marinewerven zijn Europese scheepsbouwers 2,5 tot 3 maal zo rendabel. Met betrekking tot technologisch geavanceerde producten laten Europese marinewerven op enkele gebieden de concurrentie ver achter zich, zoals bij de conventionele duikboten en snelle patrouilleboten. Deze voorsprong is tot op zekere hoogte te danken aan de sterke wisselwerking tussen de marinescheepsbouw en de zeer concurrerende koopvaardijscheepsbouw.

In vergelijking met andere defensiesectoren wordt de Europese marinescheepsbouw echter gedomineerd door nationale bedrijven. Zonder een grotere samenwerking en consolidatie lopen Europese partijen het risico dat ze mondiaal gezien aan de zijlijn komen te staan. Hierdoor nemen de Europese defensieopties voor de toekomst af. Door te zorgen voor sterke, geïntegreerde Europese partijen wordt de concurrentiepositie van Europa en daarmee ook de huidige dominante positie in de internationale exportmarkten voor marineschepen verbeterd. Drie belangrijke gebieden behoeven direct aandacht: industriële samenwerking tussen werven onderling en tussen werven en leveranciers, toegang tot exportmarkten en consolidatie van de industrie.

Brede samenwerking wordt nog steeds belemmerd doordat de nationale marines elk hun eigen operationele eisen hebben. Standaardisering van componenten en subsystemen kan en moet op grote schaal worden verbeterd omdat hiermee de totale eigendomskosten aanzienlijk kunnen worden verminderd. Aanbestedingsprocedures verschillen ook, waardoor werven te maken krijgen met een onevenwichtige werklast. De eerste resultaten met gemeenschappelijke programma's, die zijn gestart teneinde kosten te verminderen en variabele kosten te delen, zijn weliswaar hoopgevend, maar er zijn nog aanzienlijke verbeteringen mogelijk.

De lidstaten en hun marines moeten overeenstemming bereiken over een minimumpakket met gemeenschappelijke operationele eisen en over een harmonisatie van aanbestedingsprocedures, overeenkomstig de mededeling van de Commissie van maart 2003 "Europese defensie - industriële en marktvraagstukken".

Deze minimumeisen moeten worden gebaseerd op de Petersberg-taken en de hoofddoelen van Helsinki. De eerste inspanningen om te komen tot gemeenschappelijke eisen moeten worden gericht op oppervlakteschepen die kleiner zijn dan een fregat. Later kunnen grotere schepen aan de orde komen. Standaardisering van componenten en subsystemen moet worden gebaseerd op een vrijwillige en systematische aanpak. Standaardisering moet tot op zekere hoogte ook betrekking hebben op een gezamenlijke aanpak van kwaliteitsborging en levenslange ondersteuning. Classificatiebureaus spelen een belangrijke rol bij de standaardisering omdat ze al ervaring hebben met commerciële scheepsbouw. Uiteindelijk moeten deze inspanningen leiden tot de interoperabiliteit van systemen, schepen en vloten, zodat de eigendomskosten aanzienlijk kunnen worden teruggebracht. De samenwerking moet worden georganiseerd rond een beperkt aantal grote projecten, waarbij gebundelde O&O-middelen en één Europese markt voor defensiematerieel worden gebruikt.

Exportmarkten kunnen behoorlijk smal en specifiek zijn. Toch zijn deze markten belangrijk om de ontwikkelingskosten terug te verdienen. Omdat de exportregels in de lidstaten niet zijn geharmoniseerd en op verschillende tradities en uiteenlopende geopolitieke doelstellingen stoelen, wordt de concurrentie verstoord en een bredere industriële samenwerking belemmerd. Omdat de internemarktvoorschriften niet volledig op de intracommunautaire handel worden toegepast, kunnen vergelijkbare negatieve effecten ontstaan.

Daarom moeten de exportregels (en de toepassing en interpretatie ervan) tussen de lidstaten worden geharmoniseerd.

De Europese marinescheepswerven bedienen hoofdzakelijk een beperkte nationale markt, met een hoge mate van klantgebonden specificaties en strenge, specifieke eisen van de marine. In een aantal lidstaten zijn marinescheepswerven staatseigendom of staan deze onder staatstoezicht, maar dit sluit niet uit dat handelsmodellen worden toegepast. De sterke en zwakke punten van de EU-industrie dienen verder te worden geanalyseerd, waaronder compensaties voor verliezen, d.w.z. compenserende contractuele regelingen in verband met orders voor de bouw van marineschepen. Er bestaan aanzienlijke structurele verschillen tussen de Europese producenten: grote staatsbedrijven concurreren op dezelfde markten

met middelgrote, particuliere werven, volgens welke particulier bezit een voorwaarde is voor een succesvolle consolidatie.

Tegen deze achtergrond moet de privatisering van marinescheepswerven worden gesteund, hoewel ten volle wordt erkend dat er geen specifieke voorkeur moet uitgaan naar een bepaalde vorm van eigendom. Het is belangrijk dat er een gemeenschappelijke markt wordt opgericht voor defensiematerieel, waarbij ook een gezamenlijk aanbestedingsbureau wordt ingesteld. Hiermee zou de consolidatie op langere termijn worden gestimuleerd.

### ***Een Europese aanpak van de wensen van de marinescheepsbouw***

#### **Problemen:**

- **Verdere samenwerking tussen marinewerven wordt belemmerd door uiteenlopende operationele eisen van nationale marines.**
- **Niet-geharmoniseerde exportregels, en de toepassing en interpretatie ervan, kunnen de concurrentie verstoren.**
- **Het ontbreken van een echte gemeenschappelijke markt voor defensiematerieel bemoeilijkt industriële consolidatie.**

#### **Aanbevelingen:**

- **Er dienen gezamenlijke eisen te worden opgesteld, zodat een aantal grotere projecten kan worden gevormd, wat samenwerking tussen werven mogelijk maakt en leidt tot interoperabiliteit van systemen, schepen en vloten.**
- **De lidstaten dienen het probleem van harmonisatie van exportregels aan te pakken.**
- **Er dienen gemeenschappelijke regels te worden ontwikkeld voor de totstandbrenging van een Europese markt voor defensiematerieel, naar aanleiding van het verzoek van de Raad om een intergouvernementeel agentschap in te stellen op het gebied van de ontwikkeling van militaire vermogens, onderzoek, aankopen en bewapening.**

## **Bescherming van de intellectuele-eigendomsrechten van de Europese scheepsbouwindustrie**

Europese werven en hun leveranciers worden geconfronteerd met steeds meer internationale concurrentie. In dit klimaat kan hun concurrentievermogen alleen worden gehandhaafd via innovatieve scheepsconcepten, optimaal functionerende subsystemen en geavanceerde ontwerp-, productie- en planningsmethoden.

Door kennis gestuurde technologie wordt ontwikkeld in een zeer vroegtijdig stadium van de betrekkingen tussen werven en hun leveranciers. Werven moeten gedetailleerde technische eisen en oplossingen bekendmaken aan hun leveranciers om de technische en commerciële voorwaarden van het project precies te kunnen berekenen. Bovendien moeten werven en leveranciers op alle niveaus een goed interfacebeheer waarborgen en nauw samenwerken met betrekking tot de technische details van elk relevant apparaat of subsysteem. Scheepswerven moeten ook hun kennis delen met classificatiebureaus, die verschillende taken uitvoeren. Ook de betrekkingen tussen werven en reders worden gekenmerkt door een directe en brede uitwisseling van op kennis gebaseerde details van schepen. Reders verzamelen dergelijke informatie door bijvoorbeeld werfspecificaties en algemene plannen op te vragen en deze informatie wereldwijd te verspreiden om te zien wat hun commerciële en technische mogelijkheden zijn. Tot slot werken werven nauw samen met universiteiten en andere deskundigen, met name op het gebied van CAD (Computer Aided Design), CIM (Computer Integrated Manufacturing) en andere IT-componenten, teneinde de resultaten van O&O te benutten. Hierbij maken ze relevante knowhow van de scheepswerf bekend.

Daardoor lopen scheepswerven doorlopend het risico dat de intellectuele-eigendomsrechten (intellectual property rights, IPR) van henzelf en derde partijen worden geschonden.

Tegenwoordig zijn auteursrechten, gedeponeerde ontwerpen, handelsmerken en octrooien de belangrijkste instrumenten om intellectuele-eigendomsrechten te beschermen. Aanvullende maatregelen zijn geheimhoudings- en specifieke samenwerkingsovereenkomsten, hoewel het "eenmalige" karakter waarvan bij scheepsbouwprojecten vaak sprake is, dergelijke overeenkomsten kostbaar kan maken en deze minder lonend kunnen blijken.

Teneinde deze bestaande instrumenten ten volle te benutten moeten werven en leveranciers beter beseffen hoe hun knowhow wordt bedreigd, waardoor ook hun concurrentiepositie verslechtert. Als Europese werven deze doelstelling willen realiseren, wordt de oprichting van kennisdatabanken mogelijk essentieel. Deze databanken moeten niet alleen specifieke kenmerken en componenten van schepen, maar ook belangrijke personen en specifieke betrekkingen tussen klanten en leveranciers bevatten. Kennisdatabanken zouden kunnen helpen bij de oprichting van een IPR-orgaan dat tot taak krijgt de kennis van de Europese scheepsbouw te beschermen. Ze bieden werven en leveranciers informatie over (internationaal) beschikbare kennis (al dan niet gedocumenteerd) over specifieke scheepscomponenten, de eisen voor IPR-bescherming van specifieke technische oplossingen, bestaande octrooien op relevante technische gebieden, de technologische positie van concurrenten en de mate waarin werven en leveranciers mogelijk blootstaan aan productpiraterij en andere bedreigingen. Alle aanvragen die bij een dergelijk orgaan worden ingediend, zullen uiteraard vertrouwelijk worden behandeld. De kosten van een IPR-orgaan moeten worden gedeeld door de partners in de Europese scheepsbouw. Via een IPR-orgaan kunnen werven en leveranciers hun intellectuele-eigendomsrechten beter afdwingen tegen acceptabele kosten. Het orgaan zou ook zelf octrooien kunnen aanvragen en bezitten, waardoor de daarmee samenhangende kosten aanzienlijk afnemen.

Doordat octrooien relatief lang geldig zijn en internationaal worden erkend, zijn ze nog steeds een onmisbaar instrument dat Europese scheepsbouwers zoveel mogelijk moeten benutten, ook in de landen van hun belangrijkste concurrenten. Daarnaast moet worden voorkomen dat reders schepen exploiteren met apparaten die in strijd zijn met bestaande octrooien zijn vervaardigd. De ingewikkelde en werkelijk gemondialiseerde scheepsbouwmarkt vormt echter een contrast met het huidige internationale kader voor de octrooibeschermtng (voor scheepsapparaten). Dit kader is ingesteld in 1925 en sindsdien niet wezenlijk veranderd. Tegenwoordig blijken veel regels verouderd en ongerechtvaardigd. Op basis van het huidige kader kunnen nationale overheden niet optreden tegen een schip met aan boord een in strijd is met een octrooi vervaardigd apparaat, dat aanmeert in een haven waar een dergelijk octrooi is gedeponeerd en beschermd. Als dit kader opnieuw zou worden bestudeerd, zouden werven over het juiste middel kunnen beschikken om hun

uitvindingen en innovaties te beschermen en hun investeringen in O&O te verhogen. Daarnaast zouden ze eerder zijn geïnteresseerd in het verkrijgen van octrooien.

### ***Bescherming van Europese intellectuele-eigendomsrechten***

#### **Problemen:**

- **Europese scheepsbouwers en leveranciers zijn afhankelijker van technologisch leiderschap dan hun concurrenten in het Verre Oosten.**
- **Door de complexe, omvangrijke interactie bij scheepsbouwprojecten tussen werven, leveranciers, reders, classificatiebureaus, universiteiten en andere aanbieders van diensten bestaat een grote kans dat kennis weglekt.**
- **De bedrijfstak kent geen echte cultuur waarin intellectuele-eigendomsrechten worden beschermd.**

#### **Aanbevelingen:**

- **De bestaande instrumenten voor de bescherming van intellectuele-eigendomsrechten (auteursrechten, gedeponeerde ontwerpen, handelsmerken, octrooien, geheimhoudings- en specifieke samenwerkingsovereenkomsten) moeten ten volle worden benut.**
- **Kennisdatabanken voor scheepsbouw, met informatie over de stand van zaken, bestaande octrooien, de specifieke concurrentieomgeving voor bepaalde producten en oplossingen, en belangrijke kennisinstututen, moeten worden samengesteld en beheerd door speciale organen voor intellectuele-eigendomsrechten.**
- **De internationale octrooiregelgeving voor de scheepsbouw moet worden onderzocht en waar mogelijk versterkt.**



## **Veiligstelling van de toegang tot geschoolde werknemers**

Het behouden, doorgeven en uitbreiden van knowhow is uiterst belangrijk voor het concurrentievermogen van de scheepsbouwindustrie. Terwijl de decentralisatie van bevoegdheden op het gebied van onderwijs en opleiding de reikwijdte van top-downinitiatieven op EU-niveau beperkt, zou er ruimte moeten zijn voor steun aan activiteiten die gezamenlijk worden uitgevoerd door organisaties die zijn geïnteresseerd in de bevordering van knowhow.

Momenteel wordt financiële steun voor transnationale initiatieven verleend via Leonardo da Vinci. Dit programma kan de ontwikkeling van opleidingsmodulen voor de sector zeevervoer en voor scheepswerven steunen, zoals in het verleden ook al is gebeurd. Via de gezamenlijke financiering van proefprojecten en mobiliteitsbeurzen levert dit programma een bijdrage aan het bijwerken van de vaardigheden van oudere werknemers in de industrie, het overdragen van kennis en het herintegreren in de scheepsbouw van personen met relevante werkervaring. Ook wordt bestudeerd welke vaardigheden in de toekomst vereist zijn.

De EU bevordert ook de uitwisseling en ontwikkeling van kennis tussen onderzoekers en tussen de onderzoekssector en het bedrijfsleven. Het belangrijkste instrument hiervoor is het programma Marie Curie, waarmee opleidingen in het buitenland en kennisoverdracht via beurzen op postacademisch en postdoctoraal niveau worden gesteund. De maritieme sector kan profiteren van deze steun om onderzoekers binnen de bedrijfstak op te leiden, kennis op het gebied van commercieel onderzoek te ontwikkelen, onderzoekskennis over te dragen aan de industrie en kennis tussen de industrie en de academische wereld uit te wisselen.

Initiatieven die op EU-niveau kunnen worden ontwikkeld, kunnen ook verband houden met de oprichting van postacademische centra voor onderwijs en onderzoek of regionale centra voor geavanceerde technologie waaraan zowel bedrijven als onderwijsinstellingen kunnen deelnemen. Zodoende wordt het mogelijk studenten uit te wisselen, kennis over te dragen, goede praktijken te verspreiden en kwalificaties te erkennen in de gehele EU. Ook kunnen ervaringen worden uitgewisseld tussen technisch personeel in de maritieme sector.

Omdat de branche zich steeds meer ontwikkelt in de richting van een structuur met enkele grote bedrijven en veel onderaannemers, zijn steeds vaker nieuwe

managerskwaliteiten nodig om het aanpassingsvermogen en de innovatie te stimuleren. Het management moet beter leren om bedrijven te leiden op basis van projectgerelateerde rollen in plaats van statisch georganiseerde functies. Deze aanpak kan een hulpmiddel zijn voor de sociale en technische innovaties die nodig zijn als de industrie op lange termijn kwalitatief hoogstaande banen wil blijven aanbieden.

De sector is nu bezig met de officiële oprichting van een comité voor de sociale dialoog in de sector, dat door de Commissie overeenkomstig haar mededeling betreffende de sociale dialoog en artikel 138 van het Verdrag is erkend. Deze welkome ontwikkeling zou kunnen leiden tot gezamenlijke activiteiten en overeenkomsten in verband met vaardigheden en sociale innovatie in de breedste zin van het woord, met name wat betreft het vermogen van werknemers en bedrijven om zich aan veranderingen aan te passen en de implementatie van strategieën voor levenslang leren.

Dus ongeacht de gekozen aanpak moet de aandacht uitgaan naar vier concrete hoofdaspecten: opleiding van managers; bevordering van de uitwisseling van specialisten op het gebied van de scheepsbouw; steun aan de ontwikkeling van vaardigheden; en een juist communicatiebeleid om ervaren arbeiders en kantoorpersoneel aan te trekken.

Managementopleidingen moeten worden aangeboden op regionaal en internationaal niveau. Tussen hogere en lagere managers moet interactie plaatsvinden. De uitwisseling van kennis is belangrijk, waaronder tot op zekere hoogte standaardisering van deze kennis. Tot slot moeten managementopleidingen kennis van EU-beleid en -regelgeving omvatten.

Technici, managers en onderzoekers in de scheepsbouw, en ook fabrikanten van scheepsbouwuitrustingen en dienstverleners, moeten de kans krijgen om elders in de EU te werken en opleidingen te volgen. Hetzelfde geldt voor studenten en docenten op verschillende niveaus.

Een specifiek EU-platform waar werkgevers en werknemers elkaar ontmoeten, bijvoorbeeld in het kader van de sectorale sociale dialoog, kan de ontwikkeling van vaardigheden en sociale innovatie bevorderen overeenkomstig de regionale behoeften.

In een publiciteitscampagne op EU-niveau kan worden benadrukt hoe belangrijk het is dat de scheepsbouw en scheepsreparatie behouden blijft en verder wordt ontwikkeld. Daarnaast kunnen regionale publiciteitscampagnes worden gevoerd om het effect van de EU-campagne te versterken.

### ***Veiligstelling van de toegang tot geschoolde werknemers***

#### **Problemen:**

- **Het karakter van de industrie verandert, waardoor nieuwe vaardigheden nodig zijn.**
- **De uitwisseling van personeel en knowhow in Europa is nog steeds beperkt.**
- **De industrie heeft onvoldoende een positief en aantrekkelijk imago weten over te brengen.**

#### **Aanbevelingen:**

- **Er moeten specifiek op de scheepsbouw gerichte managementopleidingen worden ontwikkeld en ingevoerd.**
- **Nieuwe vaardigheidseisen moeten worden geanalyseerd en aangepakt, idealiter via een sociale dialoog binnen de sector.**
- **De uitwisseling van personeel en knowhow moet op alle niveaus worden georganiseerd (van werkplaats tot academische wereld).**
- **Er moet een publiciteitscampagne worden gestart waaruit de levensvatbaarheid en duurzaamheid van de scheepsbouwindustrie blijkt.**
- **Regionale topinstituten kunnen een essentiële bijdrage leveren aan de uitvoering van bovenstaande aanbevelingen.**

## **Werken aan een duurzame structuur van de bedrijfstak**

Bij overwegingen rond de toekomstige structuur van de Europese scheepsbouwindustrie dient rekening te worden gehouden met alle activiteitengebieden, zoals de bouw van alle typen koopvaardij- en marineschepen, reparatie en verbouwing, en de productie van belangrijke componenten en systemen. Al deze activiteiten houden namelijk nauw verband met elkaar. Uit veiligheidsoverwegingen is er een duidelijke behoefte aan bepaalde scheepsbouwcapaciteiten, zowel ten aanzien van commerciële schepen als voor werkzaamheden op defensiegebied. Ook moet er, gezien de veiligheidseisen en de topografische kenmerken van Europa, voldoende capaciteit voor onderhoud en reparatie zijn.

De Europese werven die tegenwoordig mondiaal actief zijn, verschillen aanzienlijk wat grootte en technologisch niveau betreft. In het algemeen kunnen zowel grote als kleine werven winstgevend opereren. Hoewel de scheepsbouw een relatief arbeidsintensieve industrie zal blijven, kan mankracht tot op zekere hoogte worden vervangen door technologie. Zo worden lagere technologische normen in lagelonenlanden en hightechondernemingen in hogelonenlanden economisch haalbaar. Reparatie en verbouwing bieden minder mogelijkheden omdat opdrachten minder snel zullen worden herhaald.

Hoeksteen voor een gezonde, duurzame ontwikkeling van de bedrijfstak wereldwijd zijn redelijke investeringen die voldoen aan de werkelijke marktvraag. Economisch minder efficiënte werven moeten worden gesloten en investeringen moeten worden gericht op segmenten waar voldoende rendement kan worden behaald. Dergelijke basisprincipes voor een evenwicht tussen vraag en aanbod zouden normaal gesproken ook werken als marktmechanismen voldoende ruimte kregen. Zolang er echter geen internationale overeenkomst is en sommige concurrerende landen staatssteun blijven verstrekken, moet Europa kiezen voor een benadering waarbij zijn specifieke behoeften en zorgen worden aangepakt.

De producten en productiemethoden van de scheepsbouw hebben specifieke kenmerken. In combinatie met de grote wispelturigheid van de markt en het cyclische karakter van de bedrijfstak hebben scheepswerven te maken met tegenstrijdige doelstellingen. Als werven de productiviteit willen optimaliseren, moeten ze specialiseren, en als ze willen overleven op wispelturige, cyclische markten, moeten

ze diversifiëren. Om historische redenen zijn de scheepswerven in Europa gemiddeld veel kleiner dan die in het Verre Oosten. In principe is dit een concurrentievoordeel wanneer werven zich specialiseren in bepaalde producten. Tegelijkertijd vormt de wispelturigheid van de markt een ernstige bedreiging voor zeer gespecialiseerde scheepswerven. Wanneer de vraag in specifieke marktsegmenten afneemt, kan een gespecialiseerde werf mogelijk worden gedwongen om zich te richten op alternatieve producten waarvoor de werf minder geschikt is, of om samenwerkingsverbanden met andere werven aan te gaan.

Op bedrijfsniveau zijn er structurele veranderingen aan de gang. Deze zijn met name van toepassing op de betrekkingen tussen werven en leveranciers. Momenteel nemen leveranciers ongeveer 70-80% van de productie van een werf voor hun rekening. Europese werven hebben deze ontwikkeling actief aangegrepen en hebben hierbij de basis gelegd voor een levendige Europese industrie voor marinematerieel. In de toekomst zullen de betrekkingen tussen werven en leveranciers zich ontwikkelen in de richting van projectpartnerschappen in plaats van de traditionele relatie tussen klant en leverancier.

Er bestaat een grote diversiteit aan werven en producten in Europa, met name wanneer ook rekening wordt gehouden met de situatie in de toekomstige EU-lidstaten. De totale werkgelegenheid in de scheepsbouw voor de koopvaardij in deze landen is ongeveer 20% hoger dan in de 15 EU-lidstaten tezamen, terwijl de output slechts iets meer dan 25% van het cijfer in de 15 EU-lidstaten bedraagt. Terwijl de arbeidskosten in de nieuwe lidstaten nog steeds aanzienlijk lager liggen, richten deze landen zich op een ander productaanbod. Omdat de concurrentievoordelen uiteenlopen, wordt al uitgebreide samenwerking tussen werven in de huidige en toekomstige EU-lidstaten gestimuleerd. Dit neemt echter niet weg dat het door de uitbreiding van de EU noodzakelijker wordt om de gehele bedrijfstak in Europa te consolideren. Uit eerdere ervaringen met fundamentele herstructureringen, zoals in Oost-Duitsland, blijkt dat beleidsmaatregelen in dit opzicht nog niet optimaal zijn. Bij de herstructurering van de bedrijfstak moet meer nadruk worden gelegd op commerciële investeerders die aanvullende knowhow en een betere toegang tot de markt bieden.

Indien sluiting van werven onvermijdelijk is geworden, moet dit worden gedaan en gesteund met het oog op het creëren van nieuwe investeringen. De aanpassing van

de huidige EU-regelgeving betreffende steun bij (volledige of gedeeltelijke) sluiting van scheepswerven, die is gebaseerd op de idee van 'consolideringssteun' en mogelijk een transnationale benadering, is een eerste stap die erop is gericht om proactieve maatregelen te treffen en tekortkomingen uit het verleden te corrigeren.

Het toekomstige beleid voor de sector moet onbevooroordeeld en met een duidelijk beeld van de gevolgen worden herzien. Twee uitersten - die beide onwenselijk zijn - illustreren de mogelijke valkuilen. Als specifieke maatregelen voor de scheepsbouw ontbreken, kan de koopvaardijscheepsbouw in Europa in minder dan tien jaar zijn verdwenen. Anderzijds zal een extreem protectionisme, zoals bijvoorbeeld in de Verenigde Staten het geval is, onvermijdelijk leiden tot een onherroepelijk verlies van het concurrentievermogen.

### ***Werken aan een duurzame structuur van de bedrijfstak***

#### **Problemen:**

- **Hoewel scheepsbouw en scheepsreparatie om vele redenen van strategisch belang voor Europa zijn, is de structuur van de bedrijfstak niet optimaal om de gewenste resultaten te bereiken.**
- **Er dient een alomvattend Europees antwoord te worden gevonden op internationale handelsverstoringen, problematische investeringsbesluiten, met name in Azië, en veranderende bedrijfspatronen.**
- **Door de uitbreiding van de EU zal er nog meer behoefte zijn aan consolidatie van de bedrijfstak, maar de uitbreiding zal ook mogelijkheden bieden.**
- **Herstructureringsinspanningen in het verleden hebben niet altijd duurzame resultaten opgeleverd.**

#### **Aanbevelingen:**

- **Geen actie ondernemen is geen optie, net zo min als protectionisme: de uit 25 lidstaten bestaande EU moet haar beleidsaanpak voor de sector verder ontwikkelen, overeenkomstig haar beginselen inzake industrieel beleid.**
- **Er moet een consolidatieproces onder Europese producenten in gang worden gezet met stimuleringsmaatregelen om minder efficiënte productiecapaciteit weg te nemen en zo middelen voor nieuwe investeringen vrij te maken.**
- **De huidige regels voor steun bij de sluiting van bedrijven in de EU moeten kritisch worden onderzocht teneinde een meer proactieve aanpak mogelijk te maken aan de hand van de idee van "consolideringssteun".**