

Program LeaderSHIP 2015

Określenie przyszłości europejskiego przemysłu budowy i naprawy statków – konkurencyjność przez perfekcję

Wprowadzenie

Dzięki projektowi LeaderSHIP 2015 europejski przemysł stoczniowy rozpoczął ambitny program, zmierzający do zapewnienia długotrwałej prosperity w dynamicznym rozwoju rynku. Na europejski przemysł stoczniowy składa się ogromna liczba firm i instytucji – stocznie, producenci sprzętu, serwisy inżynieryjne oraz specjalistyczne zespoły, które prowadzą szeroką działalność, od budowy nowych statków, przez naprawę i przebudowę, do inżynierii mechanicznej i szerokiego spektrum wyspecjalizowanych usług, obejmujących technologie *offshore*. Wiele z tych firm to małe i średnie przedsiębiorstwa (SME).

W sektorach przemysłu technologii zaawansowanych, takich jak budowa statków, sukces oparty jest w głównej mierze na wiedzy. Tylko w Europie działa tak gęsta sieć stoczní, producentów sprzętu, ośrodków badawczych i innych dostawców zaawansowanych technologii i usług inżynieryjnych. Ta specyficzna przewaga sprawia, że europejski przemysł stoczniowy może być pewny swojej przyszłości. W odniesieniu do działalności gospodarczej opartej na wiedzy, program LeaderSHIP 2015 stanowi specyficzny dla branży odzew na długofalową strategię Unii Europejskiej, której celem jest odnowa gospodarcza, społeczna i środowiskowa, zgodnie z wytycznymi Rady Lizbońskiej z marca 2000 r. Strategia Lizbońska położyła podwaliny pod lepszą konkurencyjność i zrównoważony rozwój gospodarczy dzięki większej liczbie lepiej trafionych inwestycji w wiedzę i innowację oraz ściślejszą współpracę przemysłu z instytucjami naukowymi. Kluczowe elementy tej strategii – potwierdzone ponownie we wnioskach Rady w Tesalonikach w czerwcu 2003 oraz w ostatniej Inicjatywie Rozwoju i Inwestycji – to między innymi zwiększone nakłady na badania i rozwój osiągające docelowo 3% produktu krajowego brutto, lepszy dostęp do finansów na prowadzenie działalności, niższe obciążenia statutowe i zachęcanie młodych ludzi do pracy w przemyśle w powiększonej Europie. LeaderSHIP 2015 ma konkretne zalecenia we wszystkich tych punktach.

Mapa drogowa projektu LeaderSHIP 2015, przedłożona Komisji Europejskiej w październiku 2002, zawiera długofalową wizję przemysłu i silną strategię, mającą na celu sprostanie najważniejszym wyzwaniom i zapewnienie wiodącej roli w światowym przemyśle

stoczniovym do 2015 r. Przewodniczący Prodi z radością powitał tę inicjatywę i zaoferował swoje pełne poparcie. LeaderSHIP 2015 jest obecnie uważane przez Komisarza Likanena za jedną z priorytetowych kwestii w przekształcaniu branży w myśl zrewidowanej polityki przemysłowej Komisji, która zmierza do poprawienia zasadniczych warunków przedsięwzięcia i ułatwienia koniecznych procesów adaptacyjnych.

Przemysł stoczniovym ma znaczenie strategiczne z wielu względów. Sprzyja rozwojowi zaawansowanych technologii, które przekazywane są innym gałęziom gospodarki; zapewnia podstawowe środki transportu dla międzynarodowego handlu oraz zaopatruje nowoczesną marynarkę w zaawansowane statki, stanowiące kluczowy element w skutecznych operacjach militarnych. Dlatego na całym świecie uważa się przemysł stoczniovym za szczególnie wrażliwy sektor, który nadal otrzymuje wsparcie polityczne.

Niestety, nie wszyscy gracze przestrzegają reguł „fair play”. Unia Europejska stosuje wszelkie dostępne środki polityki handlowej, żeby zapewnić uczciwą konkurencję na światowym rynku. Jednak żeby zapewnić pełną konkurencyjność, należy podjąć konkretne działania i udzielić zdecydowanego poparcia politycznego. Komisja Europejska z radością przyjęła fakt, że wszyscy udziałowcy uczestniczą w Grupie Doradczej LeaderSHIP 2015, zmierzającej do opracowania konkretnych działań i propozycji odpowiedniej polityki w drodze bliskiego dialogu.

Niniejszy raport zawiera streszczenie wyników konstruktywnego procesu, opartego na ośmiu dziedzinach uznanych przez Grupę Doradczą za kluczowe, w których konieczne jest dalsze działanie zorientowane na konkretny cel. Stanowi on bezpośrednią odpowiedź na kwestie i cele przedstawione na mapie drogowej LeaderSHIP 2015, mianowicie:

- Utrzymanie i dalszy rozwój silnej pozycji w wybranych segmentach rynku o wyższej wartości
- Zapewnienie światowego przewodnictwa w odniesieniu do produktu i innowacji procesu
- Silne zorientowanie na klienta
- Dalsza poprawa sieciowej struktury przemysłu
- Optymalizacja procesów produkcyjnych i większe skupienie uwagi na produktach opartych na wiedzy

LeaderSHIP 2015 udowodnił, że stanowi skuteczne podejście do rozpoznawania kierunków działania, zmierzających do poprawy żywotności, dynamiki i światowej konkurencyjności przemysłu, a zatem do wspierania zrównoważonego rozwoju. Dzięki programowi LeaderSHIP 2015 rozważane są specyficzne warunki wynikające ze swoistego charakteru

sektora stoczniowego. Zapoczątkowany w kluczowym momencie, LeaderSHIP 2015 oferuje pierwsze zalecenia w odniesieniu do bieżących zadań, które powinny być szybko wykonane. W ten sposób LeaderSHIP 2015 stanowi dobry przykład skutecznej polityki europejskiej na poziomie branżowym.

Kluczowe dane europejskiego przemysłu stoczniowego

- ✓ Roczny obrót około 34 miliardy euro, ponad połowa tej kwoty przypada na eksport
- ✓ Przemysłowa sieć złożona z ponad 9 000 firm
- ✓ Liczba zatrudnionych pracowników – ponad 350 000
- ✓ Doskonały poziom techniczny znajdujący odbicie w dużej liczbie wykonywanych prototypów i przewadze produktów unikatowych dzięki temu, że 10% obrotu przeznaczane jest na badania, rozwój i innowacje
- ✓ Silna pozycja na światowym rynku w produkcji i naprawie statków o złożonej budowie

Wyrównywanie pola gry w światowym przemyśle stoczniowym

Przemysł budowy i naprawy statków handlowych zawsze działał na prawdziwie światowym rynku, gdzie stocznie walczyły o kontrakty w obrębie swoich krajów i poza nimi. To wczesne i wszechstronne wystawienie na działanie sił globalizacji oraz brak dyscypliny anty-dumpingowej powodują, że przemysł stoczniowy w istotny sposób różni się od większości innych branży produkcyjnych.

Wspierane przez państwo inwestycje strategiczne w Azji doprowadziły do braku równowagi pomiędzy podażą a popytem. Nie powstrzymana w porę nadprodukcja stanie się poważnym problemem dla przemysłu, wywierającym niekorzystny wpływ na otwarte środowisko handlowe, które charakteryzuje wysoce cykliczny rynek światowego przemysłu stoczniowego. Szczególnie silnie zaznacza się wpływ nadprodukcji na ceny rynkowe. Stworzona ze względów strategicznych nadmierna zdolność produkcyjna stanowi więc kluczowy problem w światowym przemyśle stoczniowym.

Rynek nie pracuje optymalnie z powodu nieuczciwych praktyk, obejmujących szkodliwe ceny i system dotacji w kilkunastu krajach. Chociaż w Unii Europejskiej występuje silna pomoc państwowa, nie stosuje się żadnej konkretnej dyscypliny na szczeblu międzynarodowym. Utrzymywana jest nie zrównoważona produkcyjność, a stocznie przyjmują powodujące straty

zamówienia, aby wypełnić urządzenia produkcyjne. Wynikające z tego straty prowadzą do nowych interwencji rządu w celu ocalenia stoczni od bankructwa. Tworzy się błędne koło.

Bardzo niski i spadkowy poziom cen zachęca armatorów do składania nowych zamówień. Jednak niskie ceny budowy nowych statków wywierają również ujemny wpływ na wartość księgową istniejącej floty, która została zamówiona po wyższych cenach.

Chociaż większość gałęzi przemysłu posiada skuteczne zasady handlu wielostronnego, przemysł stoczniowy, ze względu na swoją specyfikę, nie poddaje się łatwo działaniu tych reguł. Obecnie przemysł stoczniowy nie podlega rygorowi anty-dumpingowemu ani cłu. W konkluzji, sektor budowy statków jest praktycznie jedynym przemysłem bez tego typu skutecznej ochrony przed nieuczciwymi praktykami handlowymi.

Przemysł budowy statków w Unii Europejskiej stoi w obliczu wielu wypaczeń w handlu. Istnieją różne formy pośrednich i bezpośrednich dotacji oraz inne środki wsparcia, praktykowane szczególnie przez jeden specjalizujący się w budowie statków kraj. Są to umarzanie długów, wymiana długu na akcje i zaniechanie naliczania odsetek przez banki będące w posiadaniu i pod kontrolą rządu, nieuczciwe praktyki w odniesieniu do cen w formie dumpingu, obszary szarej strefy w zakresie finansowania budowy statków, rezerwacja rynku krajowego dla miejscowych stoczni, ograniczenia w dostępie do rynku, takie jak ogólne restrykcje importowe, podatki importowe i „krajowe” preferencje związane z krajowymi usługami żeglugi morskiej, oraz pożyczki i gwarancje pożyczkowe dla armatorów poniżej normalnych warunków rynkowych. Ogólnie rzecz biorąc, wszelka pomoc dla armatorów może stanowić pomoc dla stoczni, jeżeli jest uwarunkowana, prawnie lub faktycznie, od zakupu nowych statków w obrębie kraju. W przypadkach gdzie takie połączenie nie występuje w żadnej formie, pomoc normalnie przynosi korzyść tylko krajowemu armatorowi.

Przemysł stoczniowy w Unii Europejskiej popiera pogląd, że dotacje i szkodliwe praktyki cenowe powinny być regulowane przez międzynarodową umowę dotyczącą budowy statków, którą należy zawrzeć na szczeblu Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Umowa taka powinna zawierać postanowienia, w myśl których pomoc restrukturyzacyjna jest dozwolona tylko w zamian za znaczne ograniczenie działalności korzystającej z pomocy stoczni, co jest obecnie obowiązującą praktyką w Unii Europejskiej. Umowa musi zapewnić możliwość wyrównania szkody w przypadku niewywiązania się z jej postanowień.

Istniejące Porozumienie Sektora OECD w zakresie kredytów eksportowych na statki oraz umowy OECD również wymagają jasnej i niedwuznaczej interpretacji w celu wyeliminowania ewentualnych wypaczeń rynkowych i dyskryminacji firm stoczniowych w Unii Europejskiej. Zaleca się, aby Unia dążyła do ujednoliconego stosowania tych reguł we

wszystkich państwach sygnatariuszach i rozszerzenia ich na wszystkie regiony, gdzie budowane są statki.

Dodatkowe elementy, które powinny prowadzić do wyrównania pola działania w światowym przemyśle budowy statków należy opracować na poziomie Światowej Organizacji Handlu (WTO), z pełnym zastosowaniem w przemyśle stoczniowym Umowy o Dotacjach i Środkach Równoważących.

Wyrównywanie pola gry w światowym przemyśle stoczniowym

Problemy:

- ✓ Światowy przemysł stoczniowy cierpi wskutek trwałej nierównowagi między popytem a podażą.
- ✓ Szkodliwe praktyki cenowe przyczyniają się do wypaczeń w konkurencji.
- ✓ Wynikająca z tego depresja i supresja cen powoduje straty, a ostatecznie prowadzi do państwowych dotacji i przyjmującego rozmaite formy protekcjonizmu.
- ✓ Zasady handlu międzynarodowego są trudne do zastosowania w przemyśle stoczniowym.

Zalecenia:

- ✓ Kontynuowanie obecnej polityki handlowej Unii Europejskiej
- ✓ Pełne egzekwowanie stosownych zasad WTO w odniesieniu do przemysłu stoczniowego
- ✓ Opracowanie możliwych do wyegzekwowania kar OECD w drodze zawarcia nowej umowy o budowie statków do 2005 r. i niedwuznaczonej interpretacji istniejących przepisów.

Zwiększenie inwestycji na badania, rozwój i innowacje w europejskim przemyśle stoczniowym

Inwestowanie w badania naukowe, rozwój i innowacje („RDI”) stanowi klucz do ożywienia wzrostu gospodarczego, wzmocnienia konkurencyjności i zwiększenia zatrudnienia. Artykuł 157 Traktatu Unii Europejskiej przedstawia w zarysach cel Unii, jakim jest wzmocnienie bazy naukowo-technicznej dla przemysłu Unii i zachęcanie go do większej konkurencyjności na arenie międzynarodowej. Cel ten był wielokrotnie podkreślany i towarzyszyły mu konkretne

zalecenia Rady Europejskiej na jej szczytach w Lizbonie, Barcelonie, a ostatnio w Tesalonikach. RDI ma szczególne znaczenie dla gałęzi przemysłu o zaawansowanych technologiach, takich jak budowa statków. Chociaż europejskie firmy stoczniowe już dzisiaj inwestują rocznie około 10% swoich obrotów w tę dziedzinę, konieczny jest jeszcze większy wysiłek, aby osiągnąć ten cel Unii.

Uznaje się, że pod tym względem strukturalne programy badawcze Unii Europejskiej w coraz większym stopniu wspierają wysiłek europejskiego przemysłu stoczniowego w zakresie badań, rozwoju i innowacji. Wsparcie to daje określone korzyści przez połączenie decydujących badań naukowych w Europie w celu opracowania długofalowych rozwiązań w zakresie szkolenia, środowiska, bezpieczeństwa i konkurencyjności, które biorą pod uwagę szersze perspektywy handlowe, środowiskowe i prawne. Projekt InterSHIP, będący największym zintegrowanym przedsięwzięciem wspieranym przez wspólnotowy Program Ramowy, pod auspicjami transportu naziemnego, może służyć jako dobry przykład. Podstawowe znaczenie ma tutaj dalsza praca w kierunku opracowania długofalowej strategicznej wizji badań, rozwoju i innowacji w przemyśle stoczniowym, w oparciu o zachęcające doświadczenia zdobyte w ramach Forum Przemysłu Morskiego i rosnące wymagania techniczne. Wizja ta powinna być współmierna do długiego cyklu okresu eksploatacji statków i zachęcać do zrównoważonego aktywnego uczestnictwa wszystkich akcjonariuszy morskich, w celu rozwiązania wszystkich problemów (przemysłowych, statutowych, operacyjnych etc.) w szerszym środowisku badań, rozwoju i innowacji przemysłu stoczniowego. Taką wizję można wykorzystać w opracowywaniu polityki bezpośredniej, do efektywnego lokowania zasobów i zapewnienia maksymalnych długofalowych korzyści dla europejskiego przemysłu stoczniowego.

Jednak zasadnicza przeszkoda w zwiększaniu inwestycji RDI wynika nadal ze stosowania obecnych Rozporządzeń Wspólnoty. Wspólnotowe ramy państwowej pomocy przeznaczonej na badania i rozwój skutecznie zapewniały stosowanie zasad unijnej konkurencji, , ale z uwagi na pewne cechy specyficzne przemysłu budowy statków, nie były w stanie zapewnić tej branży odpowiedniej pomocy. . Zatem konieczne są nowe metody w celu dostosowania interesów RDI i potrzeb sektora, a jednocześnie zapewnienia pełnej zgodności z zasadami rynku wewnętrznego. Unia uznała już istnienie tego problemu w 1998 r., kiedy wprowadzono nowy instrument, zmierzający do zapewnienia pomocy inwestycyjnej na innowacje. Postanowienie to spotkało się jednak z praktycznymi trudnościami na polu wdrażania i faktycznie nigdy nie zostało wcielone w życie.

Ewentualne rozwiązania mogłyby wynikać z faktu, że w branży budowy statków znaczna część działalności innowacyjnej zintegrowana jest z samym procesem projektu i produkcji, podczas gdy w wielu innych gałęziach przemysłu działalność w zakresie RDI wykonywana jest przed rozpoczęciem produkcji seryjnej.

Nowe statki to duże wyrafinowane produkty, zwykle wypuszczane jako okazy unikalne lub bardzo krótkie serie. Firmy budujące okręty oraz dostawcy muszą wykonać prace w zakresie RDI przed danym zamówieniem, w celu określenia systemów innowacyjnych i komponentów. Jednocześnie klienci składają zamówienie na statek według własnego wyobrażenia. Dostosowanie specyficznych rozwiązań innowacyjnych w fazie projektu daje zasadniczą przewagę konkurencyjną i stanowi jedyny sposób na odniesienie sukcesu przez europejskie firmy stoczniowe w konkurencji z firmami z Dalekiego Wschodu, które oferują gotowe rozwiązania „z półki”.

Statki sprzedawane są na podstawie projektu koncepcyjnego, który daleki jest od kompletnego określenia produktu. W rezultacie, najwięcej prac w zakresie innowacji i rozwoju produktu wykonywanych jest po podpisaniu umowy sprzedaży. Właściwie dopiero po zawarciu umowy stocznia jest w stanie określić specyficzne potrzeby w odniesieniu do RDI, wyłaniające się w fazie opracowywania koncepcji. Działania te należy wykonać w jak najkrótszym czasie po jak najniższych cenach.

Proces ten stanowi dla stoczni poważne ryzyko przemysłowe i technologiczne. Rozmiar działalności RDI w przemyśle budowy statków stanowi zawsze integralną część opracowywania, projektowania i budowy statków prototypowych, które bez wyjątku, są później wykorzystywane w celach handlowych.

W szczególności rynek statków o złożonej budowie, na którym koncentruje się europejski przemysł stoczniowy, charakteryzuje ograniczona podaż w liczbie statków, budowa prototypów mających bardzo niewiele statków bliźniaczych, proces produkcyjny oparty na wiedzy i dostosowany do konkretnych potrzeb klienta, znaczny wydatek techniczny oraz wysoka liczba specjalistycznych podwykonawców. W przypadku statków o złożonej budowie, 70-80% ich wartości i odpowiednich innowacji jest opracowywane i wdrażane przez stocznie wspólnie z dostawcami w ramach szerokiej sieci przedsiębiorców działających poprzez zbieżną inżynierię równoległą.

Te warunki operacyjne stanowią poważne gospodarcze i finansowe obciążenie przemysłu stoczniowego w Unii Europejskiej. Rosnąca liczba europejskich stoczniowców działa w niszach rynku technologii zaawansowanych i pozostaje od nich uzależniona, co wymaga ciągle rosnących inwestycji w RDI w celu utrzymania wiodącej pozycji.

W obecnych warunkach prawnych, programy wspierające RDI stosowane były tylko w ograniczonym zakresie. Specyfika przemysłu stocznioowego w odniesieniu do koncepcji oraz działalności w zakresie funkcjonalnego i szczegółowego projektu nie znajduje odzwierciedlenia w stosownych przepisach. Przedmiotem każdego kontraktu na budowę statku jest statek, a nie wiedza w dziedzinie badań, rozwoju i innowacji, która niewątpliwie konieczna jest do skonstruowania statku. W konsekwencji, specyficzna działalność RDI w przemyśle stocznioowym, związana również z projektem, testami i próbami nowych klas statków, musi być odpowiednio uznana pod względem praktycznym w każdym systemie pomocy, uwzględniającym koncepcje w dziedzinie budowy statków i wynikające z nich określone jednorazowe wydatki. Najlepiej byłoby to zrobić w ramach postanowień o pomocy innowacyjnej.

Zważywszy że w każdej gałęzi przemysłu opracowanie nowych produktów, w tym prototypów, uważa się zwykle za przed-konkurencyjną działalność rozwojową, którą można dotować do 25%, należy dopilnować, żeby przemysł stocznioowy cieszył się takimi samymi warunkami jak inne gałęzie.

Przy zachowaniu zasadniczej idei obecnej struktury, bez uszczerbku dla konkurencji na rynku wewnętrznym, specyfika przemysłu stocznioowego nie powinna stanowić przeszkody w stosowaniu pomocy, jaka dostępna jest w innych sektorach o porównywalnej działalności. Może to wymagać wyjaśnienia wskazanych wydatków, obejmujących koszty produkcji prototypów, i stworzenia bodźca do przyjęcia innowacyjnych rozwiązań technicznych w całym przemyśle stocznioowym Unii Europejskiej i przemyśle sprzętu morskiego.

Wywarłoby to pozytywny wpływ na utrzymanie i ugruntowanie technicznego przywództwa europejskich firm stocznioowych i pomogłoby w umocnieniu ich pozycji na rynkach statków o złożonej budowie, w których wykorzystuje się technologię zaawansowaną. W ten sposób stocznie europejskie zwiększyłyby swoje inwestycje w inżynierską wiedzę specjalistyczną i rozwój nowych statków, stwarzając tym samym nowe możliwości handlowe. Znikłyby bariery, które hamują obecnie pełne zastosowanie programów pomocy RDI. Ulepszone programy pomocy RDI umożliwiłyby europejskiemu przemysłowi stocznioowemu przejście na jeszcze wyższy poziom techniczny, sprzedaż ambitniejszych pomysłów i ich realizację według zobowiązań kontraktowych. Pozwoliłoby to na podjęcie technicznego ryzyka w zakresie nowej działalności rozwoju i innowacji, a jednocześnie można by spełnić wymagania klienta co do rozwiązań innowacyjnych w realny ekonomicznie sposób. W rezultacie, sektor stocznioowy w bardziej lepiej zmierzałby do celu określonego w artykule 157, aby zwiększyć

konkurencyjność gospodarki europejskiej poprzez wspieranie badań naukowych, innowacji i rozwoju technicznego.

Brak nadających się do skutecznego stosowania odpowiednich regulacji prawnych może doprowadzić do tego, że europejskie firmy stoczniowe będą miały coraz mniej środków na rozwiązania w zakresie technologii zaawansowanej. W rezultacie, rozwój nowych typów statków przestanie być opłacalny. Biorąc pod uwagę ryzyko związane z działalnością RDI w ogólności oraz rosnącą niechęć instytucji finansowych do finansowania projektów innowacyjnych, stocznie mogą nie być w stanie sprostać wciąż wzrastającym wymaganiom ze strony klientów. W połączeniu z już i tak skromnymi zyskami, dochody mogą ulec dalszemu zmniejszeniu. Zachodzi poważne niebezpieczeństwo, że jeżeli nie podejmie się odpowiednich środków w celu wspierania inwestycji na RDI, technologie stoczniowe Unii Europejskiej wpadną w prowadzącą do upadku spiralę.

Zwiększanie inwestycji na badania, rozwój i innowacje (RDI)

Problemy:

- ✓ Europejskie firmy stoczniowe muszą konkurować na poziomie międzynarodowym poprzez rozwiązania technologii zaawansowanych, a nie przez niskie koszty. Zatem inwestycje RDI odgrywają tu zasadniczą rolę.
- ✓ W zakresie RDI przemysł stoczniowy różni się od innych gałęzi przemysłu produkcyjnego; nie znajduje to jednak odzwierciedlenia w stosowaniu obecnych Regulacji Unii Europejskiej.
- ✓ Tworzenie nauki w zakresie budowy statków, która prawie zawsze jest integralnie związana z opracowaniem prototypu, nie uzyskuje wystarczającego wsparcia.

Zalecenia:

- ✓ Europejski wymiar RDI w przemyśle stoczniowym należy wzmocnić przez połączenie i skoncentrowanie wysiłków, zmierzających do stworzenia Platform Technologicznych. Podstawą tego podejścia powinna być praca podjęta w ramach Forum Przemysłu Morskiego.
- ✓ Przemysł stoczniowy powinien mieć zasadniczo takie same warunki jak inne gałęzie przemysłu, prowadzące podobną działalność w zakresie RDI.
- ✓ Zakres pomocy powinien odzwierciedlać faktyczne ryzyko technologiczne ponoszone we

wszystkich fazach projektu, rozwoju i produkcji.

- ✓ Tam gdzie jest to konieczne, należy opracować nowe definicje, zwłaszcza dotyczące pomocy innowacyjnej.
- ✓ Wsparcie inwestycyjne RDI musi zmierzać do umocnienia wiodącej roli Europy w zakresie technologii i nagradzać ponoszone ryzyko.

Opracowywanie zaawansowanych programów finansowych i gwarancyjnych

W celu zawarcia umowy na budowę nowego lub przebudowę starego statku, stocznie muszą aktywnie uczestniczyć w finansowaniu przedsięwzięcia. Armatorzy wymagają pożyczek wynoszących do 80% ceny kontraktu w dowolnie wybranej przez siebie walucie – zwykle jest to waluta ich dochodów – przy czym nadal przeważa dolar amerykański.

Zwykle wartość rocznej produkcji stoczni przekracza jej własną wartość jako działającego przedsiębiorstwa, a częściowo zbudowany statek nie jest uznawany za środek trwały. Przy dużych ilościach zakupionego sprzętu wartość dodana przez samą działalność stoczni wynosi małą część całkowitej sumy kontraktu, natomiast stocznia musi przyjąć pełną odpowiedzialność za całe przedsięwzięcie. Większość armatorów wymaga gwarancji bankowych na każdą gotówkę wypłaconą w trakcie budowy statku, w ten sposób powiększając jeszcze bardziej sumę potrzebną do całkowitego finansowania przedsięwzięcia.

W szeregu banków komercyjnych daje się zauważyć spadek zainteresowania budową statków, a zatem i zobowiązań względem tego żywotnego, lecz lotnego przemysłu. Mniejsze zainteresowanie prowadzi do spadku umiejętności specjalistycznych, co z kolei przyspiesza wspomniany wyżej proces.

Wszystkie te czynniki powodują rosnące trudności w zorganizowaniu finansowania statku, zarówno w czasie budowy (finansowanie przed dostawą) jak i po dostarczeniu statku armatorowi (finansowanie po dostawie). Chociaż problemy mogą różnić się w zależności od typu statku, stanowią one poważną przeszkodę dla konkurencyjności firm stoczniowych Unii Europejskiej.

Dla potrzeb finansowania stoczni europejskich zasadnicze znaczenie mają trzy kwestie: gwarancje pokrywające lukę między programem finansowania po dostawie a standardowymi pożyczkami banków komercyjnych w oparciu o hipotekę; gwarancje na finansowanie przedsięwzięcia przed dostawą, pokrywające kapitał roboczy i gwarancje zwrotne

wypuszczane przez banki budowlane; i zabezpieczenie obustronne przed ryzykiem walutowym.

W rozwiązywaniu tych problemów należy stosować kilka podstawowych zasad: wszystkie instrumenty muszą być przejrzyste i samowystarczalne.

Stosowne składki muszą odzwierciedlać ponoszone ryzyko. Działanie instrumentów musi być sprawne, decyzje powinny być jasne i przewidywalne. Wszelkie proponowane działania muszą być zgodne z zasadami Unii Europejskiej. Należy również przestrzegać przepisów WTO i OECD.

W większości krajów, gdzie rozwija się przemysł stoczniowy, instytucje państwowe zapewniają wsparcie w finansowaniu statku; występują jednak różne warianty. Podczas gdy Administracja Morska USA gwarantuje pożyczki po dostawie do 87.5% wartości kontraktu na okres 25 lat, a koreański KEXIM-Bank oferuje pakiety całkowitego finansowania, pokrywające pożyczki i gwarancje przed i po dostawie do poziomu 90% ceny kontraktu, tylko niektóre państwa członkowskie Unii Europejskiej prowadzą specjalistyczne fundusze.

W większości krajów członkowskich do finansowania przedsięwzięć w zakresie budowy statków dostępne są gwarancje agencji kredytów eksportowych (ECA). Agencje w swoim zamierzeniu udzielają pożyczek na zamówienia eksportowe do krajów, które stanowią polityczne bądź ekonomiczne ryzyko. Dla ogromnej większości armatorów składających zamówienia w stoczniach europejskich ryzyko takie nie występuje. W takich przypadkach gwarancja kredytu eksportowego jest niedostępna albo nie stanowi właściwego rozwiązania w celu wyrównania luki między faktycznymi wymaganiami finansowymi armatora a opartymi na hipotece pożyczkami, które oferują banki komercyjne.

Należy zatem zbadać możliwość ustanowienia funduszu gwarancyjnego, który obejmowałby całą Unię Europejską i zarządzany byłby przez europejski organ zgodnie z zasadami wspólnego rynku i przepisami OECD. Składki powinny odzwierciedlać rodzaj armatora, typ własności, zastosowanie statku, typ i czas trwania czarteru lub inne czynniki, mogące wywierać wpływ na poziom ryzyka pożyczki. W tym celu można by zastosować system ograniczonej liczby kategorii klasyfikacyjnych. Opłaty, które uzależnione są od klasyfikacji, będą zapewniały zgodność programu gwarancyjnego z zasadami OECD.

Alternatywne rozwiązanie mogłoby stanowić wprowadzenie takich samych (lub podobnych) norm dla programów gwarancyjnych wdrażanych przez wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej, przestrzegające wspomnianych wyżej zasad. Bardzo trudno jednak zharmonizować takie finansowe instrumenty. W każdym wypadku, zastosowane narzędzia

powinny odzwierciedlać praktyczne wymagania, zapewniając szybki i sprawny proces podejmowania decyzji.

Jeśli chodzi o finansowanie przed dostawą, można by zastosować podobne podejście. Niezbędna jest gwarancja pokrywająca różnicę między faktyczną ceną zakupu (kosztu własnego) a gotówką wpłaconą przez właściciela, powiększoną o wartość zaległych gwarancji bankowych na wpłaty gotówkowe. Również i tutaj pożądanym byłoby działający w całej Unii instrument gwarancyjny o takich samych lub zbliżonych normach we wszystkich krajach członkowskich, chociaż pełne osiągnięcie takiego stanu byłoby trudne.

Pod względem ryzyka walutowego sytuacja w Unii Europejskiej jest bardzo zróżnicowana. Niektóre kraje, takie jak Niemcy, Belgia czy Hiszpania, nie oferują już żadnych instrumentów w tej dziedzinie, natomiast inne kraje, zwłaszcza Francja, Wielka Brytania i Holandia, prowadzą ułatwienia. W celu zapewnienia uczciwych i równych warunków, również w stosunku do krajów spoza Unii, wydaje się koniecznym stosowanie ubezpieczenia pokrywającego ryzyko ponoszone przy licytowaniu i zawieraniu umów w obcej walucie. Ponieważ banki nie zapewniają takiej możliwości po właściwej cenie, oczywisty wybór stanowią firmy ubezpieczające kredyty eksportowe, zabezpieczone odpowiednią reasekuracją. Ponieważ kursy walut są w dużym stopniu zdominowane przez politykę głównych kontrolerów waluty, kluczową rolę w reasekuracji ryzyka walutowego mógłby odgrywać organ europejski.

Programy zaawansowanego finansowania i gwarancji

Problemy:

- ✓ Przedsięwzięcia w zakresie budowy statków pochłaniają dużo kapitału, ale stocznie nie są dobrze przystosowane do organizacji wszystkich koniecznych elementów finansowych.
- ✓ Szereg banków komercyjnych wycofuje się z finansowania statków.
- ✓ Firmy konkurencyjna spoza Unii Europejskiej mogą liczyć na wsparcie państwa w formie zaawansowanych instrumentów finansowych.
- ✓ Zasady finansowania eksportu nie dają się w pełni zastosować w przypadku przedsięwzięć z zakresu budowy statków.

Zalecenia:

- ✓ Należy zbadać możliwość ustanowienia funduszu gwarancyjnego w całej Unii Europejskiej na finansowanie przed i po dostawie. Alternatywnie można rozważyć zharmonizowanie norm w krajach członkowskich Unii, zgodnie z zasadami wspólnego rynku i przepisami OECD, aczkolwiek osiągnięcie takiego stanu jest trudne. Wszelkie narzędzia muszą być łatwe w stosowaniu.
- ✓ Firmy ubezpieczające kredyty eksportowe, posiadające odpowiednią reasekurację, powinny oferować instrumenty dwustronnie zabezpieczające przed ryzykiem walutowym.

Promowanie bezpieczniejszych i przyjaznych środowisku statków

W ostatnim dziesięcioleciu Unia Europejska zrobiła duże postępy w dziedzinie bezpieczeństwa morskiego i ochrony środowiska morskiego przez zgromadzenie znaczącej liczby ustaw. Przemysł budowy i naprawy statków w Unii Europejskiej zawsze popierał przyjęcie tego ustawodawstwa, zwłaszcza w odniesieniu do utworzenia Europejskiej Agencji Bezpieczeństwa Morskiego (EMSA) i umocnienia systemu Państwowej Kontroli Portów.

Przemysł stoi na stanowisku, że nowoczesne statki powinny być tak zaprojektowane i zbudowane, żeby bezpiecznie wytrzymały najgorszą pogodę, a właściwe prace konserwacyjne, przeprowadzane w solidnych stoczniach, powinny zapobiegać katastrofom ekologicznym, jakie miały miejsce w ostatnim czasie. Niestety, obecny stan rzeczy w przemyśle morskim i stoczniowym charakteryzuje się niskimi stawkami frachtowymi i znacznym spadkiem cen budowy nowych statków. Trendy te mogą mieć wpływ na

pogorszenie jakości nowych statków i konserwację istniejącej floty. Ostatnie straty w statkach ukazały poważne braki, zarówno w odniesieniu do konstrukcji jak i eksploatacji. W projektowaniu statków daje się zauważyć wyraźny trend do zmniejszania kosztów budowy i/lub eksploatacji. Należy przeanalizować, do jakiego stopnia zmiany te narażają na szwank wytrzymałość statku i jego ładunku w trudnych warunkach pogodowych.

W tych okolicznościach konieczne jest wprowadzenie wymogów w zakresie zwiększenia bezpieczeństwa morskiego na poziomie Unii Europejskiej i w skali światowej w celu zapewnienia bezpieczeństwa statków, zminimalizowania strat w załodze i ochrony środowiska morskiego.

W takim układzie proponuje się cztery konkretne sposoby działania, zmierzające do dalszej poprawy bezpieczeństwa morskiego i przywrócenia normalnego środowiska konkurencyjnego w przemyśle morskim i stoczniowym:

Pierwszy sposób działania polega na kontynuacji wysiłków Unii, aby w ramach polityki przymusu zakazać poruszania się po wodach Unii statkom, które nie spełniają odpowiednich norm. Propozycje Komisji Europejskiej dotyczące, między innymi, wzmocnienia dyscypliny Państwowej Kontroli Portów, przyspieszenia procesu wycofywania się z jednokadłubowych tankowców i polepszania wymogów Programu Oceny Warunków dla starzejących się tankowców, będą miały zdecydowany wpływ w tym względzie. Przemysł w pełni popiera nowe przepisy zaproponowane przez Unię i uważa, iż EMSA spełnia zasadniczą rolę.

Drugi sposób działania wiąże się ze zwiększoną odpowiedzialnością przedsiębiorców. Przemysł stoi na stanowisku, że nieodpowiedzialni przedsiębiorcy muszą podlegać sankcjom w oparciu o jasne zasady i powinni być usuwani z handlu. W kategoriach rynku, działanie takie powinno zachęcać do „dobrej jakości żeglugi handlowej” poprzez system odpowiednich nagród rynkowych, stymulujących trend do inwestowania w lepsze i bezpieczniejsze statki.

Trzeci sposób ewentualnego działania to promowanie bardziej przejrzystego, jednolitego, sprawnego i niezależnego systemu technicznych przeglądów statków. W szczególności należy ocenić warunki, w jakich przebiega praca organów dokonujących klasyfikacji i podjąć wszelkie możliwe środki w celu zwiększenia efektywności wprowadzanego systemu. Niezależność organów klasyfikacyjnych od nacisku handlowego stanowi niezbędny warunek zdrowego systemu przeglądu statków. Należy zapewnić w tym względzie ścisłe wdrożenie istniejących, ostatnio poprawionych ustaw Unii dotyczących organów klasyfikujących.

Czwarty sposób działania to promocja programu oceny jakości stoczni na poziomie światowym. Taki system powinien rozpoznawać i dokonywać oceny stoczni, które spełniają wymogi dobrej praktyki przemysłowej i dostarczają statki spełniające minimalne wymogi w

zakresie jakości. Zachęcałoby to do większego przestrzegania bezpieczeństwa i norm w zakresie ochrony środowiska i służyłoby za pożyteczny przewodnik dla armatorów, przedsiębiorców i kontrolerów, wskazując stocznie, których statkom grozi szybki spadek standardów lub które cierpią z powodu wysokich kosztów konserwacji i naprawy.

Normy bezpieczeństwa w zakresie budowy i konserwacji statków, ustanowione przez organy dokonujące klasyfikacji nie mogą być stosowane przez te organizacje jako narzędzia handlowe, doprowadzające do „wyścigu do dna”. Należy przewidzieć ewentualną rolę IMO w tej dziedzinie i ściśle monitorować proces właściwego wdrażania ustawodawstwa Unii Europejskiej.

Działania te będą opracowywane na szczeblu Unii, ale również w ramach kompetentnych forów międzynarodowych. Przemysł z radością przyjmuje gotowość Unii Europejskiej do odgrywania bardziej aktywnej roli w ramach IMO i oczekuje, że po wprowadzeniu przez Unię nowych zasad, będą one szybko wdrażane również przez IMO. Komisja Europejska zadowolona jest z oferty przemysłu, aby zapewniać wsparcie techniczne, zwłaszcza dla EMSA. W tym celu ustanowiony zostanie wspólny komitet ekspertów, do którego głównych zadań zaliczać się będzie: ocena wpływu przemysłu na już istniejące lub opracowywane ustawy unijne w zakresie transportu morskiego, w szczególności dotyczące bezpieczeństwa morskiego oraz wpieranie Unii Europejskiej w ramach IMO. Pierwsze wysiłki na tym polu zostały już podjęte w ramach programu LeadersSHIP 2015.

Na koniec, warto nadmienić, że przemysł morski i stoczniowy odgrywa istotną rolę w zwiększaniu bezpieczeństwa całego transportu europejskiego i zmniejsza ujemny wpływ na środowisko dzięki Krótkiej Żegludze Morskiej (SSS). SSS i europejski przemysł stoczniowy mogą sobie wzajemnie stwarzać nowe możliwości rynkowe. Generalnie system SSS i jego intermodalna integracja wymaga nowych lub specjalnie przystosowanych statków oraz zaawansowanych i elastycznych projektów statków, które są domeną stoczni europejskich. Stosunkowo mniejszy rozmiar tych statków daje przewagę stoczniom krajowym. Aby niezależny system transportu naziemnego w Europie mógł w pełni rozwinąć i wykorzystać tę sposobność, decydenci Unii Europejskiej muszą zapewnić odpowiednią strukturę, uwzględniając specyficzne warunki europejskich wód przybrzeżnych.

Promowanie bezpieczniejszych i przyjaznych środowisku statków

Problemy:

- ✓ Niskie stawki frachtowe i spadające ceny budowy nowych statków wywierają szkodliwy wpływ na bezpieczeństwo morskie i ochronę środowiska morskiego.
- ✓ Nieodpowiedzialni przedsiębiorcy mogą nadal bezkarnie uczestniczyć w rynku.
- ✓ System oceny jakości projektu, konstrukcji i naprawy wymaga ulepszenia.
- ✓ Pełny potencjał SSS (Krótkiej Żeglugi Morskiej) nie jest jeszcze wykorzystywany.

Zalecenia:

- ✓ Należy ściśle wdrażać istniejące i przyszłe ustawy Unii Europejskiej i „eksportować” je na szczeblu międzynarodowym
- ✓ Należy promować bardziej przejrzysty, jednolity, sprawny i niezależny system przeglądów technicznych.
- ✓ Należy opracować program oceny stoczni w skali światowej, obejmujący budowę i naprawę statków.
- ✓ Ważne jest utrzymanie i polepszenie możliwości remontów statków w Europie w celu zapewnienia wysokiego poziomu bezpieczeństwa transportu i ochrony środowiska.
- ✓ Należy powołać komitet ekspertów, który zapewniłby Komisji Europejskiej i EMSA pomoc techniczną.
- ✓ Należy wykorzystać ogromny potencjał Krótkiej Żeglugi Morskiej przez stworzenie odpowiednich warunków politycznych i ekonomicznych.

Europejskie podejście do potrzeb przemysłu stoczniowego dla marynarki wojennej

Firmy budujące okręty dla potrzeb marynarki wojennej dostarczają podstawowy sprzęt dla europejskiej strategii obrony. W żadnej innej dziedzinie przemysłu zbrojeniowego, producenci europejscy nie mają tak mocnej pozycji pod względem efektywności kosztów. W porównaniu z amerykańskimi stoczniami okrętów wojennych, firmy europejskie produkują 2.5 do 3 razy tańsze platformy. Jeśli chodzi o produkty zaawansowanej technologii,

Europejskie stocznie budujące okręty dla marynarki są niezrównanymi liderami w pewnych dziedzinach, takich jak konwencjonalne łodzie podwodne i szybkie statki patrolowe. W pewnej mierze tak silną pozycję zawdzięczają one ściśłemu zazębieniu się przemysłu stocznioowego marynarki wojennej i wysoce konkurencyjnej marynarki handlowej.

Jednak w porównaniu z innymi sektorami obrony, europejski przemysł okrętowy dla potrzeb marynarki wojennej jest zdominowany przez firmy krajowe. Bez większej współpracy i konsolidacji, Europejczycy grają ryzykując pozostanie na marginesie skali światowej, co może ograniczyć opcje przyszłej obrony Unii Europejskiej. Integracja silnych firm europejskich pomoże zwiększyć konkurencyjność Europy i jej obecną dominującą pozycję na międzynarodowych rynkach eksportowych marynarki wojennej. Na natychmiastową uwagę zasługują trzy główne obszary: współpraca przemysłowa między stoczniami oraz między stoczniami a dostawcami, dostęp do rynków eksportowych oraz konsolidacja przemysłu.

Szeroka współpraca jest wciąż hamowana przez rozbieżne wymagania w zakresie eksploatacji, jakie narzucają krajowe marynarki. Należy wszędzie wprowadzić standaryzację elementów i podzespołów, co doprowadzi do znacznej redukcji całkowitych kosztów własności. Cykle zaopatrzenia różnią się między sobą, powodując, że stocznie mają nierówne obciążenie. Pierwsze doświadczenia ze wspólnymi programami, które zostały uruchomione w celu obniżenia kosztów i podzielenia między siebie kosztów jednorazowych przyniosły zachęcające wyniki, ale możliwe są większe ulepszenia.

Państwa członkowskie i ich marynarki muszą zgodzić się na minimalny zestaw wspólnych wymagań w zakresie eksploatacji i harmonizacji cykli zaopatrzenia, zgodnie z Komunikatem Komisji w kwestii „Obrona Europejska – Sprawy Przemysłowe i Rynkowe” z marca 2003 r. Te minimalne wymagania powinny być oparte o zadania Petersburskie i „Helsińskie Cele Główne”. Pierwsze wysiłki w kierunku opracowania wspólnych wymogów powinny skupiać się na mniejszych powierzchniowo statkach poniżej rozmiaru fregaty; później rozmiar ten należy przekroczyć. Standaryzacja elementów i podzespołów powinna opierać się na dobrowolnym i systematycznym podejściu. W pewnym stopniu powinna ona również obejmować wspólne podejście do zapewniania jakości i cyklu eksploatacji statków. Organy dokonujące klasyfikacji odgrywają ważną rolę w procesie standaryzacji, czerpiąc ze swojego doświadczenia w przemyśle budowy statków handlowych. Ostatecznym celem tych wysiłków musi być interwykonalność systemów, statków i flot, prowadząca do znacznej obniżki kosztów posiadania. Współpracę należy zorganizować wokół ograniczonej liczby głównych przedsięwzięć, przy wykorzystaniu włączonych do wspólnego funduszu środków na badania i rozwój oraz jednego europejskiego rynku sprzętu obronnego.

Rynki eksportowe mogą być dość wąskie i wyspecjalizowane. Jednak rynki te nadal stanowią klucz do odzyskania bezpośrednich kosztów rozwoju. Nie zharmonizowane przepisy eksportowe w państwach członkowskich, oparte na różnych tradycjach i rozbieżnych celach geopolitycznych prowadzą do wypaczenia konkurencji i stawiania barier na drodze większej współpracy przemysłowej. Brak pełnego zastosowania reguł wspólnego rynku w handlu wewnątrz Unii Europejskiej może wywierać podobne negatywne skutki.

Zatem reguły eksportowe (oraz ich zastosowanie i interpretację) w państwach członkowskich należy zharmonizować.

Europejskie stocznie produkujące statki na potrzeby marynarki wojennej w pierwszym rzędzie obsługują ograniczony rynek krajowy, o dużym stopniu uzależnienia od „produkcji pod klienta” oraz rygorystycznych i skonkretyzowanych wymagań marynarki. W wielu krajach członkowskich stocznie takie są posiadane i kontrolowane przez państwo, co nie wyklucza stosowania paradygmatów komercyjnych. Zachodzi potrzeba bardziej szczegółowej analizy mocnych i słabych punktów przemysłu unijnego, która obejmowałaby kwestie rekompensat tj. wyrównawczych uzgodnień kontraktowych związanych z zamówieniami na statki dla marynarki. Między producentami europejskimi istnieją znaczne różnice strukturalne; duże firmy w posiadaniu państwa konkurują na tych samych rynkach z prywatnymi stoczniami średniej wielkości, które twierdzą że własność prywatna stanowi warunek wstępny, aby odnieść sukces w jakimkolwiek wysiłku konsolidacyjnym.

W tych warunkach należy wspierać prywatyzację państwowych stocznii okrętów marynarki wojennej, chociaż w pełni uznaje się, że nie powinno udzielać się żadnych preferencji żadnej formie własności. Ustanowienie wspólnego rynku dla sprzętu obronnego, w tym założenie agencji wspólnego zaopatrzenia ma tutaj kluczowe znaczenie. Na dłuższą metę sprzyja to konsolidacji.

Europejskie podejście do potrzeb przemysłu stocznioowego dla marynarki wojennej

Problemy:

- ✓ Dalsza współpraca pomiędzy stoczniami produkującymi statki dla marynarki wojennej jest hamowana przez rozbieżne wymagania w zakresie eksploatacji obowiązujące w poszczególnych marynarkach krajowych.
- ✓ Stosowanie i interpretacja nie zharmonizowanych przepisów eksportowych powoduje

potencjalne wypaczenie konkurencji.

- ✓ Brak prawdziwie wspólnego rynku sprzętu obronnego utrudnia konsolidację przemysłową.

Zalecenia:

- ✓ Należy ustalić wspólne wymagania w celu nadania kształtu głównym przedsięwzięciom, co umożliwi współpracę między stoczniami i doprowadzi do interwykonalności systemów, statków i flot.
- ✓ Państwa członkowskie powinny zająć się kwestią harmonizacji przepisów eksportowych.
- ✓ Należy opracować wspólne zasady w celu stworzenia europejskiego rynku sprzętu obronnego w oparciu o wniosek Rady o utworzenie międzyrządowej agencji w dziedzinie rozwoju możliwości obronnych, badań, nabywania i zbrojeń.

Ochrona praw własności intelektualnej europejskiego przemysłu stoczniewego

Europejskie stocznie i ich dostawcy stoją w obliczu wzrastającej konkurencji międzynarodowej. W tych warunkach konkurencyjność można utrzymać jedynie przez innowacyjne pomysły, optymalizację podzespołów i wyrafinowane projekty statków, metody produkcji i planowania.

Technologię opartą na wiedzy tworzy się na bardzo wczesnym etapie relacji między stoczniami a ich dostawcami. Stocznie mają potrzebę ujawnienia dostawcom szczegółowych wymagań technicznych i rozwiązań w celu bezpiecznego opracowania projektu zarówno pod względem technicznym jak i handlowym. Ponadto, stocznie i dostawcy muszą zabezpieczyć właściwe zarządzanie interfejsem na wszystkich poziomach i ściśle współpracować w zakresie szczegółów technicznych każdego urządzenia czy podzespołu. Stocznie muszą również dzielić się swoją wiedzą z organami dokonującymi klasyfikacji, które spełniają wiele różnych funkcji. Relacja pomiędzy stoczniami a armatorami charakteryzuje się w równym stopniu bezpośrednią i szeroką wymianą opartych na wiedzy szczegółów dotyczących statków. Armatorzy zbierają takie informacje np. wtedy gdy otrzymują specyfikacje stoczni, ogólne plany itd. i przekazują je w celach handlowych i technicznych. Na koniec, stocznie ściśle współpracują z uniwersytetami i innymi fachowcami, zwłaszcza w dziedzinie projektów wspomaganych komputerowo, komputerowo zintegrowanej produkcji i innych

elementów informatycznych, w celu wykorzystania wyników badań. W ten sposób stocznie ujawniają swoją wiedzę specjalistyczną („know how”).

W rezultacie stocznie są nieustannie narażone na naruszenie praw własności intelektualnej (IPR), tak swojej jak i stron trzecich.

Obecnie prawa autorskie, zarejestrowane projekty, znaki firmowe i patenty stanowią główne instrumenty chroniące prawa własności intelektualnej. Dodatkowe środki to umowy o nie ujawnianiu informacji i określonej współpracy, chociaż unikatowe cechy, często występujące w przedsiębiorstwach stoczniowych, mogą spowodować, że umowy takie są drogie i wydają się mniej opłacalne.

W celu pełnego wykorzystania istniejących instrumentów, stocznie i ich dostawcy muszą być świadomi zagrożeń dla ich wiedzy specjalistycznej oraz wynikających z tego niedogodności konkurencyjnych. Aby to osiągnąć stocznie europejskie mogłyby stworzyć bazy danych takiej wiedzy. Bazy danych nie powinny obejmować wszystkich cech charakterystycznych określonego statku i elementów, a jedynie wskazywać kluczowe osoby i ważne relacje między klientem a dostawcą. Bazy danych w zakresie wiedzy pomogłyby w utworzeniu organu IPR, którego zadaniem byłaby ochrona wiedzy europejskiego przemysłu stoczniowego. Instytucja ta dostarczałaby stoczniom i dostawcom informacji w zakresie dostępnej (na szczeblu międzynarodowym) wiedzy (udokumentowanej i nieudokumentowanej) na temat elementów danego statku, wymogów ochrony praw własności intelektualnej określonych rozwiązań technicznych, istniejących patentów w danych dziedzinach technicznych, pozycji technicznej firm konkurencyjnych oraz potencjalnego narażenia stoczni i dostawców na piractwo produktów i wystawienia na inne zagrożenia. Naturalnie, wszelkie prośby kierowane do takiego organu będą musiały być traktowane jako poufne. Jego koszty byłyby podzielone pomiędzy europejskich partnerów stoczniowych. Dzięki instytucji IPR stocznie i dostawcy zwiększyliby swoje szanse wyegzekwowania praw własności intelektualnej po umiarkowanych kosztach. Organ IPR może nawet bezpośrednio ubiegać się o patenty i przechowywać je, w ten sposób jeszcze bardziej obniżając koszty.

Ze względu na stosunkowo długą ważność i międzynarodowe uznanie, patenty nadal stanowią podstawowy instrument jaki europejskie firmy stoczniowe powinny w jak największym stopniu wykorzystywać, również w krajach swoich głównych konkurentów. Ponadto, należy nie dopuszczać do sytuacji, w których armatorzy eksploatują statki przewożące na swoim pokładzie urządzenia zbudowane w drodze naruszenia istniejących patentów. Jednak złożony i prawdziwie zglobalizowany rynek stoczniowy kontrastuje z obecną strukturą międzynarodowej ochrony patentów (na urządzenia na statkach), która została ustanowiona w

1925 r. i od tego czasu zasadniczo się nie zmieniła. Obecnie liczne spośród ustanowionych wówczas zasad wydają się anachroniczne i nieuzasadnione. Zrewidowanie obecnej struktury, która nie pozwala władzom krajowym na podjęcie środków przeciwko statkowi wiozącemu na pokładzie urządzenie zbudowane przez naruszenie patentu, zadzwonienie do portu, gdzie taki patent jest zarejestrowany i chroniony, dałoby stoczniom właściwe narzędzie do ochrony wynalazków i innowacji, powodując rozkwit inwestycji na badania naukowe i rozwój i stymulując interesy stoczni w nabywaniu patentów.

Ochrona praw europejskiej własności intelektualnej

Problemy:

- ✓ Europejskie firmy stoczniowe i dostawcy są bardziej uzależnieni od kierownictwa technicznego niż konkurenci z Dalekiego Wschodu.
- ✓ Złożona interakcja w zakresie przedsięwzięć budowy statków, jaka zachodzi pomiędzy stoczniami, dostawcami, armatorami, organami klasyfikującymi, uniwersytetami i innymi dostawcami usług otwiera liczne możliwości przecieku wiedzy.
- ✓ Przemysł nie zapewnił wystarczającej ochrony praw własności intelektualnej (IPR).

Zalecenia:

- ✓ Należy w pełni wykorzystać istniejące instrumenty ochrony praw własności intelektualnej (prawa autorskie, zarejestrowane projekty, znaki firmowe, patenty, umowy o nieujawnianiu informacji i współpracy).
- ✓ Organy IPR powinny stworzyć i prowadzić bazy danych w dziedzinie budowy statków, zawierające informacje na temat aktualnego stanu rozwoju, istniejących patentów, rozwiązań, określonej sytuacji konkurencyjnej w zakresie pewnych produktów i rozwiązań oraz najważniejszych podmiotów posiadających dostęp do takiej wiedzy.
- ✓ Należy zbadać i ewentualnie umocnić międzynarodowe zasady dotyczące patentów w dziedzinie budowy statków.

Zapewnienie dostępu do wykwalifikowanej siły roboczej

Przechowywanie, przekazywanie i rozwijanie wiedzy specjalistycznej jest sprawą najwyższej wagi dla konkurencyjności w przemyśle stoczniowym. Choć decentralizacja kompetencji w dziedzinie edukacji i szkolenia ogranicza zakres inicjatyw góra-dół na poziomie Unii Europejskiej, powinno znaleźć się miejsce na wsparcie działalności wykonywanej wspólnie przez organizacje zainteresowane promowaniem wiedzy specjalistycznej.

Obecnie pomocy finansowej dla inicjatyw w różnych krajach udziela program Leonardo da Vinci. Program ten wspiera i już wsparł rozwój modułów szkoleniowych dla sektora transportu morskiego i stoczni. Przez współfinansowanie przedsięwzięć pilotażowych i stypendiów program przyczynia się do podnoszenia kwalifikacji starszych pracowników w przemyśle oraz przekazywania wiedzy i reintegracji w tym sektorze ludzi posiadających doświadczenie w żegludze morskiej. Bada on również przyszłe wymagania w zakresie umiejętności.

Unia Europejska promuje wymianę i rozwój wiedzy wśród pracowników naukowych oraz pomiędzy sektorem badawczym i przemysłem. Głównym instrumentem do osiągnięcia tego celu jest program Marii Curie, który wspiera szkolenie zagraniczne i transfer wiedzy poprzez system stypendiów dla absolwentów studiów wyższych i doktorantów. Przemysł morski może skorzystać z tego wsparcia w celu szkolenia pracowników naukowych w przemyśle, przenoszenia nauki na grunt przemysłu i ułatwienia wymiany wiedzy między przemysłem a środowiskiem akademickim.

Inicjatywy na szczeblu Unii Europejskiej mogą też być związane z tworzeniem ośrodków dla studentów podyplomowych, prowadzących działalność badawczą i szkoleniową, lub z tworzeniem regionalnych ośrodków, w działalności których mogą uczestniczyć zarówno firmy jak i instytucje edukacyjne. Taki układ ułatwiłby wymianę studentów, transfer wiedzy, przenikanie się dobrych praktyk i uznanie kwalifikacji w całej Unii Europejskiej. Pomógłby również rozwinąć współpracę w zakresie wymiany doświadczeń między personelem technicznym w sektorze morskim.

Ewolucja przemysłu w kierunku struktury, gdzie występuje kilka głównych firm i wielu podwykonawców w coraz większym stopniu wymaga nowego kierowniczego podejścia, które sprzyja innowacjom i nastawione jest na przystosowanie. Kierownictwo musi rozwijać umiejętność prowadzenia firmy w oparciu o role związane z przedsięwzięciem, a nie ze statycznie zorganizowanymi funkcjami. Podejście takie byłoby nośnikiem społecznych i

technicznych innowacji niezbędnych dla przemysłu, jeśli ma on utrzymać wysoką jakość zatrudnienia na dłuższą metę.

Obecnie sektor powołuje formalny komitet do spraw dialogu społecznego w sektorze, uznany przez Komisję za zgodny z jej Komunikatem w sprawie dialogu społecznego i z Art. 138 Traktatu. Ten mile widziany postęp może prowadzić do wspólnych przedsięwzięć w zakresie doskonalenia umiejętności i wprowadzania innowacji społecznych w najszerszym rozumieniu tego słowa, zwłaszcza jeśli chodzi o zdolności przystosowywania się pracowników i firm do zmian i wdrażanie trwałych strategii uczenia się.

Niezależnie więc od wybranego podejścia, istnieją cztery główne konkretne dziedziny wymagające uwagi: szkolenie kierowników; promowanie wymiany specjalistów w dziedzinie budowy statków; wspieranie rozwijania umiejętności i odpowiednia polityka porozumienia, mająca na celu przyciągnięcie pracowników fizycznych i umysłowych.

Trening menedżerski należy oferować zarówno na poziomie regionalnym jak i międzynarodowym. Należy zorganizować współpracę pomiędzy młodszymi i starszymi kierownikami. Ważna jest wymiana wiedzy, która w pewnym stopniu obejmuje jej standaryzację. Na koniec, trening menedżerski powinien obejmować wiedzę z zakresu polityki i przepisów Unii Europejskiej.

Personel techniczny, kierowniczy i badawczy w przemyśle stoczniowym, obejmujący producentów sprzętu i usługi, powinien mieć możliwość pracy i nauki w innych państwach Unii Europejskiej. Odnosi się to również do studentów i nauczycieli różnego szczebla.

Specyficzna platforma Unii Europejskiej, gdzie spotykają się pracodawcy i pracownicy, np. w ramach społecznego dialogu branżowego, może promować rozwój umiejętności i innowacji społecznych dostosowanych do miejscowych potrzeb.

Kampania reklamowa na szczeblu Unii Europejskiej mogłaby pomóc w podkreśleniu ogromnej wagi zachowania i dalszego rozwijania przemysłu budowy i naprawy statków. Kampanie regionalne mogłyby wzmocnić efekt kampanii na szczeblu Unii.

Zapewnienie dostępu dla wykwalifikowanej siły roboczej

Problemy:

- ✓ Charakter przemysłu się zmienia, stawiając nowe wyzwania w zakresie umiejętności.
- ✓ Wymiana personelu i wiedzy specjalistycznej w całej Europie jest ograniczona.
- ✓ Przemysł nie zdołał pokazać w pełni swego pozytywnego i atrakcyjnego oblicza.

Zalecenia:

- ✓ Należy opracować i ustanowić programy treningowe w zakresie specyficznego kierownictwa w przemyśle stoczniowym.
- ✓ Należy przeanalizować i zająć się kwestią nowych wymagań w zakresie umiejętności, najlepiej w drodze społecznego dialogu branżowego.
- ✓ Należy zorganizować wymianę załogi i wiedzy specjalistycznej na wszystkich szczeblach, od personelu warsztatowego po pracowników akademickich.
- ✓ Należy przeprowadzić kampanię reklamową, ukazującą witalność i niezależność przemysłu stoczniowego.
- ✓ Regionalne ośrodki mogłyby wnieść zasadniczy wkład w realizację wyżej wymienionych zaleceń.

Budowanie struktury niezależnego przemysłu

Rozważania na temat przyszłej struktury europejskiego przemysłu stoczniowego muszą obejmować wszystkie dziedziny działalności, od budowy statków handlowych i marynarki wojennej, przez naprawę i przebudowę, po produkcję kluczowych elementów i zespołów, jako że wszystkie te czynności są ze sobą ściśle powiązane. Rozważając kwestię bezpieczeństwa, należy ustalić zapotrzebowanie na pewne cechy przemysłu stoczniowego w odniesieniu zarówno do żeglugi morskiej jak i zadań związanych z obroną. Oczywiście możliwości konserwacji i naprawy uznaje się za niezbędne z uwagi na wymagania w zakresie bezpieczeństwa i charakter topografii Europy.

Stocznie europejskie, które działają obecnie na światowym rynku różnią się znacznie rozmiarem i poziomem stosowanej technologii. Ogólnie rzecz biorąc, zarówno małe jak i duże stocznie mogą być eksploatowane z zyskiem. Chociaż budowa statków pozostanie przemysłem wymagającym stosunkowo dużej siły roboczej, w pewnym stopniu pracowników

może zastąpić technologia, co powoduje, że wprowadzenie niższych standardów technicznych w środowiskach gdzie koszty robocizny są niskie, a technologii zaawansowanych w środowiskach o wysokich kosztach robocizny będzie ekonomicznie wykonalne. W przypadku napraw i przebudowy statków możliwości takie są mniejsze ze względu na mniejsze prawdopodobieństwo powtarzalności zadań.

Kamieniami milowymi dla zdrowego i niezależnego rozwoju przemysłu na całym świecie są rozsądne inwestycje spełniające faktyczne wymagania rynku. Udogodnienia, które są ekonomicznie mniej sprawne powinny opuścić rynek, a inwestycje powinny koncentrować się na segmentach, gdzie można osiągnąć wystarczające zyski. Takie podstawowe zasady w zakresie równowagi między podażą a popytem występowałyby w naturalny sposób, gdyby pozwolono działać mechanizmom rynkowym. Jednak w sytuacji, gdy nie ma międzynarodowej zgody, a w niektórych konkurujących państwach stosuje się interwencjonizm państwowy, Europa musi wypracować sposób działania, który uwzględni jej konkretne potrzeby i troski.

Przemysł stoczniowy ma specyficzny charakter jeśli chodzi o produkty i metody produkcyjne. W konfrontacji z ogromną lotnością rynku i cykliczną naturą przemysłu, stocznie muszą spełniać sprzeczne cele: aby optymalizować produkcję stocznie powinny się specjalizować; natomiast aby przetrwać lotność rynku i cykliczność działalności, muszą wykonywać różne produkty. Z przyczyn historycznych, stocznie w Europie są na ogół znacznie mniejsze od stoczni Dalekiego Wschodu. W zasadzie, specjalizacja w pewnych produktach daje przewagę konkurencyjną. Jednocześnie jednak lotność rynku stanowi poważne zagrożenie dla wysoce wyspecjalizowanych stoczni. Spadający popyt w określonych segmentach rynku może zmusić wyspecjalizowaną stocznę do zajęcia się produkcją, do której jest słabiej przystosowana, a zatem decyduje się połączyć siły z innymi stoczniami.

Na poziomie firmy zmiany strukturalne trwają cały czas. Dotyczą one przede wszystkim relacji między stoczną a dostawcami. Obecnie dostawcy stanowią około 70-80% produkcji stoczni. Stocznie europejskie aktywnie włączyły się w rozwój, zapewniając podwaliny pod ożywiony przemysł sprzętu morskiego w Europie. W przyszłości relacja pomiędzy stoczniami a dostawcami będzie ewoluowała w kierunku wspólnych przedsięwzięć, a odchodziła od tradycyjnej relacji klient-dostawca.

W Europie występuje ogromna różnorodność stoczni i produktów, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę sytuację w przyszłych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Całkowite zatrudnienie w przemyśle budowy statków handlowych w państwach akcesyjnych jest o około 20% wyższe niż w całej piętnastce unijnej, natomiast wydajność produkcji tylko nieznacznie

przekracza jedną czwartą tej liczby w 15 krajach Unii Europejskiej. Mając nadal znacznie niższe koszty robocizny, stocznie w krajach akcesyjnych koncentrują się na różnych produktach. Różne zestawy bodźców motywacyjnych wspierają już rozległą współpracę między stoczniami w obecnych i przyszłych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Nie da się jednak ukryć, że proces powiększania Unii zwiększy konieczność konsolidacji całego przemysłu w Europie. Poprzednie doświadczenia związane z zasadniczymi procesami restrukturyzacyjnymi, jak np. w Niemczech Wschodnich, pokazują, że nie zoptymalizowano jeszcze polityki w tym względzie. Restrukturyzacja przemysłu wymaga położenia większego nacisku na inwestorów handlowych, którzy zapewniają dodatkową wiedzę specjalistyczną i lepszy dostęp do rynku.

Tam gdzie zamknięcie stoczni jest nieuniknione, należy to zrobić, mając na względzie stworzenie nowych inwestycji. Modyfikacja obecnych przepisów Unii Europejskiej w zakresie pomocy dla zamykanych stoczni (obejmujących częściowe i całkowite zamknięcie) w oparciu o ideę „od pomocy do konsolidacji”, o ile to możliwe we wszystkich krajach, stanowi pierwszą propozycję, mającą na celu podjęcie aktywnych środków i naprawienie niedociągnięć z przeszłości.

Należy bez uprzedzeń i z jasnym zrozumieniem konsekwencji zrewidować przyszłą politykę funkcjonowania branży. Ewentualne pułapki czyhają w dwóch skrajnych metodach, z których każda jest niepożądana. Brak określonych środków na budowę statków mógłby nawet spowodować zniknięcie handlowego przemysłu stoczniowego w Europie w ciągu niecałej dekady. Z drugiej strony, nadmierny protekcjonizm, jaki stosuje się np. w USA, w nieunikniony sposób prowadzi do niepowetowanych strat w konkurencyjności.

Budowa struktury niezależnego przemysłu

Problemy:

- ✓ Chociaż budowa i naprawa statków z wielu względów stanowi strategiczny przemysł dla Europy, jego struktura nie jest optymalna do osiągnięcia pożądanych wyników.
- ✓ Zakłócenia w handlu międzynarodowym, problematyczne decyzje inwestycyjne, zwłaszcza w Azji, oraz zmieniające się modele prowadzenia interesów muszą spotkać się z szeroko rozumianą reakcją ze strony Europy.
- ✓ Powiększenie Unii Europejskiej stworzy dodatkowe zapotrzebowanie na konsolidację przemysłu, ale również pociągnie za sobą nowe możliwości.
- ✓ Wysiłki restrukturyzacyjne w przeszłości nie zawsze przynosiły dobre rezultaty,

Zalecenia:

- ✓ Ani brak działania, ani protekcjonizm nie stanowi dobrego rozwiązania: Unia Europejska złożona z 25 państw musi nadal rozwijać politykę branżową zgodnie z zasadami polityki przemysłowej.
- ✓ Należy ułatwić proces konsolidacji wśród europejskich producentów, dostarczając bodźców do pozbywania się mniej wydajnych produkcji, co pozwoli na uwolnienie środków na nowe inwestycje.
- ✓ Należy zrewidować obecnie obowiązujące w Unii Europejskiej zasady pomocy w sytuacji zamykania stoczni, mając na względzie ułatwienie bardziej aktywnego podejścia, w oparciu o ideę „od pomocy do konsolidacji”.