



# Ναυπηγεία Ώρα Μηδέν

του Χαρίλαου Ν. Ψαρούτη

Όπως είναι γνωστό, τα ναυπηγεία στην Ελλάδα έχουν φτάσει σε ένα κρίσιμο σταυροδρόμι, όπου θα πρέπει να γίνουν ριζικές τομές για να μπορέσουν να αντιμετωπισθούν τα μεγάλα προβλήματα που έχουν συσσωρευθεί εδώ και χρόνια. Σκοπός του σύντομου αυτού άρθρου είναι να επιχειρήσει να ρίξει κάποιο φως στο θέμα αυτό, με την πεποίθηση ότι η ορθολογική διάγνωση του προβλήματος χωρίς συναισθηματικές και πολιτικές φορτίσεις (πράγμα ίσως αδύνατο στο κλίμα που σήμερα επικρατεί) είναι ο μόνος τρόπος για να ξεφύγουμε από το τέλμα.

## 1. Το δάσος και τα δένδρα

Για να μη χάσουμε το δάσος ψάχνοντας για τα δένδρα, καλό θα ήταν να δούμε σε κάποιο πιο σφαιρικό πλαίσιο τις στρατηγικές εξελίξεις στην παγκόσμια ναυπηγική βιομηχανία τα τελευταία 50 χρόνια.

Η περίοδος από το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1950 ήταν μια μεταβατική περίοδος, κατά την οποία η Μεγάλη Βρετανία παρέδωσε σταδιακά στην λοιπή Δ. Ευρώπη και κατόπιν στην Ιαπωνία τη

σκυτάλη της ηγεσίας στην παγκόσμια ναυπηγική βιομηχανία. Η περίοδος αυτή ήταν περίοδος ανάπτυξης και ανανέωσης σχεδόν όλων των εμπορικών στόλων, και περίοδος κατά την οποία το 70-80% της παγκόσμιας ναυπηγικής παραγωγής προήλθε από δυτικοευρωπαϊκές χώρες (πλην Μ. Βρετανίας). Τα Δυτικοευρωπαϊκά ναυπηγεία κατόρθωσαν να παράγουν πλοία μέχρι και 10% φθηνότερα από εκείνα της Ιαπωνίας, παρόλο που τα εργατικά τους ήταν 20-30% υψηλότερα, κυρίως λόγω των υψηλά ανεπτυγμένων βιομηχανικών μηχανολογικών εξοπλισμού (π.χ. ναυτικές μηχανές). Επίσης, η ποιότητα κατασκευής τους ήταν πολύ υψηλή.

Η διείσδυση της Ιαπωνίας στην παγκόσμια ναυπηγική αγορά άρχισε να εκδηλώνεται σοβαρά κατά τα τέλη της δεκαετίας του 1950 και οφείλεται σε διάφορους λόγους:

1) Η ανανέωση του σχεδόν ολοσχερώς κατεστραμμένου εμπορικού της στόλου έγινε εξ ολοκλήρου σε Ιαπωνικά ναυπηγεία, με επιδότηση από το κράτος. Έχοντας εξασφαλίσει ένα σταθερό ύψος παραγγελιών, τα Ιαπωνικά ναυπηγεία μπόρεσαν σιγά - σιγά να μουν στη διεθνή αγορά, προσφέροντας πλοία σε τιμές οριακού κόστους.

2) Ο πόλεμος της Κορέας, το κλείσιμο της διώρυγας του Σουέζ

και η γενική παγκόσμια οικονομική ανάπτυξη, αύξησαν δραματικά τη ζήτηση για περισσότερα και μεγαλύτερα εμπορικά πλοία. Η Δ. Ευρώπη ήταν αδύνατο να καλύψει τη ζήτηση αυτή σε λογικούς χρόνους παράδοσης. Αντίθετα, πολλοί πλοιοκτήτες στράφηκαν στην Ιαπωνία, που κατόρθωσε να καλύψει τη ζήτηση ναυηγώντας πλοία σε χρόνους ρεκόρ.

3) Με σειρά κρατικών επιδοτήσεων, τα Ιαπωνικά ναυπηγεία εκσυγχρονίστηκαν εκ βάθρων. Νέες μέθοδοι μαζικής παραγωγής έκαναν την Ιαπωνία να διαθέτει τα πιο μεγάλα και μοντέρνα ναυπηγεία το 1960, να μπορεί να ναυπηγεί τα μεγαλύτερα πλοία και να πετυχαίνει τους πιο γρήγορους χρόνους παράδοσης.

4) Τα Ιαπωνικά ναυπηγεία, σε συνεργασία με Ιαπωνικές Τράπεζες, προσέφεραν στους αγοραστές πολύ ελκυστικά πακέτα χρηματοδότησης νέων ναυπηγήσεων.

Από πλευράς στρατηγικής, τα Δυτικοευρωπαϊκά ναυπηγεία, αδυνατώντας να ανταγωνιστούν τους Ιάπωνες ως προς το κόστος, επέλεξαν τη στρατηγική της διαφοροποίησης, εξειδικεύθηκαν δηλαδή στη ναυπήγηση εξελιγμένων τεχνολογικά πλοίων, όπως containerships, product carriers, κρουαζιερόπλοια, κ.λπ.

**Ο Χ. Ψαρούτης είναι καθηγητής στο Τμήμα Ναυπηγών Μηχανολόγων Μηχανικών ΕΜΠ**

Η διεύθυνση των υπό ανάπτυξη χωρών στην αγορά ήταν το χαρακτηριστικό της περιόδου από τις ενεργειακές κρίσεις της δεκαετίας του 1970 μέχρι σήμερα. Αλληπαλλήλες ναυτιλιακές κρίσεις συνετέλεσαν στην κάθετη πτώση των τιμών των πλοίων (νέων κατασκευών και μεταχειρισμένων) και ανέδειξαν χώρες όπως η Ν. Κορέα, οι οποίες μπόρεσαν να εκτοπίσουν την Ιαπωνία στον τομέα του κόστους, και με παράλληλη ανάπτυξη και εκσυγχρονισμό εδραιώθηκαν στην παγκόσμια αγορά.

Το ενδιαφέρον εδώ είναι ότι ο «χαμένος» της διεύθυνσης αυτής ήταν τελικά η Δ. Ευρώπη, αφού η Ιαπωνία κατόρθωσε να διατηρηθεί παγκόσμια ανταγωνιστική αλλάζοντας προοδευτικά στρατηγική, από τη στρατηγική παραγωγής φθηνών πλοίων, σε στρατηγική παραγωγής πλοίων υψηλότερης τεχνολογίας (π.χ. αποδοτικά συστήματα πρόωσης, αυτοματισμοί, κ.λπ.).

Η κατάσταση της αγοράς σήμερα εξακολουθεί να παρουσιάζεται δύσκολη και η παραγωγική ικανότητα παραμένει σαφώς ανώτερη της ζήτησης. Συγκεκριμένα, η παγκόσμια και η Κοινοτική παραγωγή το 1994 παρέμειναν σταθερές, με το μερίδιο της Ευρωπαϊκής Κοινότητας να τοποθετείται στο 21% της παγκόσμιας αγοράς. Σε χώρες της Δ. Ευρώπης όπως στη Φινλανδία, τη Νορβηγία και τη Σουηδία σημειώθηκε υποχώρηση της παραγωγής. Η Ιαπωνία και η Ν. Κορέα αντίθετα αύξησαν το παγκόσμιο μερίδιο αγοράς τους σε 41% και 17% αντίστοιχα.

Διαχρονικά βλέπουμε μια εξέλιξη ρόλων στην παγκόσμια ναυπηγική αγορά, αφού τον προηγούμενο ρόλο της Ιαπωνίας παίξει τώρα η Ν. Κορέα, και προβλέπεται ότι παρόμοιο ρόλο ίσως παίξει στο μέλλον και η Κίνα. Μικρότερους παρόμοιους ρόλους στον τομέα αυτό έχουν παίξει και χώρες όπως η Βραζιλία και η Πολωνία, με τη ναυπήγηση φθηνών πλοίων χαμηλής τεχνολογίας.

Χώρες που δεν μπορούν να



ανταγωνισθούν ως προς το κόστος αναγκάζονται να καταφύγουν σε άλλες στρατηγικές, όπως:

1) τη ναυπήγηση πλοίων υψηλής τεχνολογίας (με εξειδίκευση σε ορισμένους τύπους πλοίων),

2) την «προστασία» των ναυπηγείων τους με την αποκλειστική ανάθεση έργων στρατηγικής σημασίας (πολεμικά πλοία), ή τέλος,

3) την παράλληλη ανάληψη άλλων βιομηχανικών κατασκευών (π.χ. πλωτές εξέδρες, τραίνα, κ.λπ.), με σκοπό την κατανομή του κόστους και σε άλλες δραστηριότητες.

Όσες χώρες δεν κατόρθωσαν να υιοθετήσουν επιτυχώς παρόμοιες στρατηγικές, αναγκάστηκαν να περιορίσουν σημαντικά τις ναυπηγικές τους δραστηριότητες, πράγμα που οδήγησε στο κλείσιμο πολλών ναυπηγείων σε παγκόσμια κλίμακα. Η Ελλάδα εντάσσεται ακριβώς σε αυτή την κατηγορία.

## 2. Το πρόβλημα στην Ελλάδα

Όπως ήταν φυσικό, η παγκόσμια ναυπηγική κρίση έπληξε και την Ελληνική ναυπηγική βιομηχανία. Τα οποιαδήποτε συγκριτικά πλεονεκτήματα που έκαναν την εγχώρια βιομηχανία ανταγωνιστική από πλευράς κόστους στις δεκαετίες του 1960-1970 σιγά - σιγά εξανεμίστηκαν, και έτσι σήμερα δεν μπορούμε να σταθούμε ανταγωνιστικά σε μία διεθνή αγορά όπου οι τιμές

νέων πλοίων είναι ήδη συμπιεσμένες προς τα κάτω. Παράλληλα, η έλλειψη μακροπρόθεσμου σχεδιασμού και εκσυγχρονισμού βρήκαν την Ελληνική ναυπηγική βιομηχανία ανέτοιμη στο να μπορέσει να διεκδικήσει στην αγορά πλοίων πλέον εξελιγμένης τεχνολογίας για την κάλυψη ειδικών αναγκών.

Τα δύο μεγαλύτερα ναυπηγεία της χώρας, τα Ελληνικά Ναυπηγεία Σαράμαγκα και τα Ναυπηγεία Ελευσίνος, λειτουργούσαν στο παρελθόν περισσότερο για την ικανοποίηση των ναυπηγοεπισκευαστικών αναγκών των στόλων των κατόχων τους, παρά σαν αυτοτελείς μονάδες στα πλαίσια μιας συγκεκριμένης εθνικής ναυπηγικής πολιτικής, ή μιας στρατηγικής με στόχο την μακροπρόθεσμη εδραίωσή τους σε κάποια ανταγωνιστική θέση στην παγκόσμια αγορά. Ακόμα και όταν τα ναυπηγεία αυτά περιήλθαν στο Ελληνικό Δημόσιο, μια τέτοια πολιτική ουδέποτε διατυπώθηκε και ουδέποτε υλοποιήθηκε.

Έτσι, και στο παρελθόν, αλλά και μέχρι τώρα, τα δύο μεγαλύτερα Ελληνικά ναυπηγεία (και κατ'επέκταση και τα μικρότερα) δεν κατόρθωσαν να διατυπώσουν μια σαφή και συγκεκριμένη στρατηγική ανάπτυξης προϊόντων (η λέξη «γυουρούσι» θα μπορούσε πιθανώς να χαρακτηρίσει την ανάπτυξη αυτή). Θα μπορούσε να πει κανείς ότι η συνεχιζόμενη λειτουργία των

ναυπηγείων βασίζεται περισσότερο σε περιστασιακά έργα και στη βούληση της Πολιτείας να τα ενισχύσει για στρατηγικούς λόγους, παρά σε ένα υγιές πρόγραμμα ανάπτυξης και επενδύσεων που κάποτε θα τους εξασφάλιζε μια ανταγωνιστική θέση (niche) στην αγορά.

Η σαφής αδυναμία των ναυπηγείων να αναπτύξουν δικά τους σχέδια (designs), και η έλλειψη υποδομής στον τομέα R&D έχουν σαν αποτέλεσμα την **πλήρη** εξάρτησή τους (και κατ' επέκταση, και των πιθανών πελατών τους) από ξένους οίκους. Οι συνέπειες είναι είτε η συνεχής δαπάνη μεγάλων ποσών για αγορές σχεδίων από το εξωτερικό, είτε η απώλεια της πιθανής πελατείας (που αγοράζει κατ' ευθείαν το ίδιο το τελικό προϊόν από ξένο ναυπηγείο), με άκρως αρνητικές επιπτώσεις στην εθνική οικονομία (απώλεια συναλλάγματος).

Στην περίπτωση που ο πιθανός πελάτης είναι το Πολεμικό Ναυτικό, η αδυναμία της εγχώριας ναυπηγικής βιομηχανίας να καλύψει τις ανάγκες του, μεταφράζεται σε εξίσου σημαντική απώλεια στρατηγικής ανεξαρτησίας και αυτονομίας. Έτσι, παρόλη τη βούληση της Πολιτείας να στηρίξει τα ναυπηγεία για στρατηγικούς λόγους, η έλλειψη κατάλληλης υποδομής και ανάπτυξης αναγκάζει την ίδια την Πολιτεία να καλύπτει τις ναυπηγικές της ανάγκες αλλού. Η κατάσταση αυτή έχει ίσως αρχίσει να αναστρέφεται τα τελευταία χρόνια (πυραυλάκατο, αρματαγωγιά, συνεργασία με ξένα ναυπηγεία για τις φρεγάτες, κ.λπ.), ωστόσο απέχει ακόμα πολύ από το να έχει η ελληνική ναυπηγική βιομηχανία πρωταρχικό ρόλο στην κάλυψη των ναυπηγικών αναγκών του Πολεμικού Ναυτικού.

Ένας τέτοιος ρόλος θα ήταν κατ' αρχήν επιθυμητός (μακροπρόθεσμα) και για την παροχή εργασίας στα ναυπηγεία σε συνεχή βάση (με αλυσιδωτές συνέπειες στην ικανότητά τους να μπορούν να προσφέρουν στην αγορά και άλλους τύπους πλοίων σε προσιτές τιμές), και για τη μείωση των συναλλαγματικών

δαπανών της χώρας, και για τη μείωση της εξάρτησής τους από το εξωτερικό στον τομέα της άμυνας. Βέβαια, ένας τέτοιος ρόλος είναι δυνατόν να πραγματοποιηθεί μόνον αφού δημιουργηθεί η κατάλληλη υποδομή στα ναυπηγεία, πράγμα που μπορεί να τοποθετηθεί μόνο σε μακροπρόθεσμο στρατηγικό πλαίσιο.

### 3. Στρατηγικές επιλογές

Οποιαδήποτε κατεύθυνση επιλεγεί για ανάπτυξη προϊόντων, αξεδιάσπασμα σύντομα τις επιλογές που παρουσιάζονται στην ελληνική ναυπηγική βιομηχανία από πλευράς γενικής στρατηγικής, σχολιάζοντας τις δυσκολίες αλλά και τις ευκαιρίες που παρουσιάζει κάθε μία.

1) Η στρατηγική του *χαμηλού κόστους*, δηλαδή να μπορεί το ναυπηγείο να προσφέρει στην αγορά τυποποιημένα είδη πλοίων σε μικρότερο κόστος απ' ό,τι ο ανταγωνισμός, επέτρεψε διαδοχικά σε χώρες όπως η Δ. Ευρώπη, η Ιαπωνία, και η Ν. Κορέα να διεκδύσουν και να εδραιωθούν στην αγορά. Με τα σημερινά δεδομένα στην Ελλάδα, οι προοπτικές στον τομέα αυτό δεν παρουσιάζονται και τόσο ενθαρρυντικές, ακόμα και αν εξαιρέσει κανείς τις πολύ μικρές μονάδες του Περάματος που έτσι και αλλιώς δεν έχουν την υποδομή για μαζική παραγωγή πλοίων. Πιθανό να προηγουμένθα στον τομέα αυτό της Δ. Ευρώπης (που έχει όμως επιλέξει από καιρό διαφορετική στρατηγική), όμως θα είναι δύσκολο, ίσως αδύνατο, να μπορέσουμε να ανταγωνισθούμε χώρες όπως η Ν. Κορέα, η Κίνα, ή χώρες της Ανατολικής Ευρώπης (π.χ. Βουλγαρία). Η περίπτωση στρατηγικής συνεργασίας των μεγάλων ναυπηγείων με τέτοιες μονάδες (φθηνής παραγωγής) θα πρέπει ίσως να εξετασθεί στα σοβαρά.

2) Η στρατηγική της *διαφοροποίησης* συνίσταται στο να μπορεί το ναυπηγείο να ανταγωνίζεται όχι ως προς το κόστος, αλλά διαφοροποιώντας τα προϊόντα του, προσφέροντας π.χ. στην αγορά πλοία πλέον προηγμένης τεχνολογίας τα οποία

να δικαιολογούν υψηλότερη τιμή και υψηλότερο περιθώριο κέρδους. Παραλλαγές της στρατηγικής αυτής έχουν εφαρμοστεί κατά καιρούς στη Δ. Ευρώπη, στην Ιαπωνία, και ακόμα στις ΗΠΑ μετά την απώλεια της ανταγωνιστικότητας ως προς το κόστος που κάποτε είχαν. Για κάποιο ναυπηγείο στην Ελλάδα, η στρατηγική αυτήν είναι με τα σημερινά δεδομένα ανεφάρμοστη, λόγω έλλειψης της κατάλληλης υποδομής. Όμως, με κατάλληλο πρόγραμμα ανάπτυξης, εξυγίανσης, και εκσυγχρονισμού, θα μπορούσαν ίσως να δημιουργηθούν οι κατάλληλες προϋποθέσεις. Η συνεργασία με το Πολεμικό Ναυτικό θα μπορούσε να συμβάλει αποφασιστικά στη δημιουργία τέτοιας υποδομής, που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί και για άλλα (π.χ. εμπορικά, ακτοπλοϊκά) πλοία.

3) Σε παραλλαγές των δύο ανωτέρω στρατηγικών, η αντίστοιχη στρατηγική εφαρμόζεται για συγκεκριμένους τομείς της αγοράς (π.χ. πλοία containerers, αλιευτικά, ακτοπλοϊκά πλοία ή χρουαζιερόπλοια). Τέτοιες στρατηγικές θα πρέπει να εξετασθούν πολύ σοβαρά, γιατί, τουλάχιστον εκ πρώτης όψεως, φαίνεται να υπάρχει η ανάγκη κάλυψης ειδικών αναγκών σε πολλούς τομείς των θαλασσιών μεταφορών.

Σαν παράδειγμα, εν όψει της άρσης του προνόμιου του cabotage το 2004, η άμεση ανάγκη ανανέωσης του ακτοπλοϊκού στόλου μας δημιουργεί μια μεγάλη ευκαιρία για τα ναυπηγεία. Για να μπορέσουν όμως να την εκμεταλλευθούν (και να μη διαφεύγουν παραγγελίες προς το εξωτερικό), χρειάζεται ριζική αναδιάρθρωση και εκσυγχρονισμός, όχι μόνο από πλευράς εγκαταστάσεων, αλλά και από πλευράς του όλου πακέτου οργάνωσης - διοίκησης - χρηματοδότησης - υποστήριξης του πελάτη.

Οι πιο πάνω στρατηγικές είναι προφανώς γενικές, και δεν αναφέρονται σε ανάπτυξη συγκεκριμένων προϊόντων. Για τα μεγάλα ναυπηγεία, η πρόκληση είναι να επιλέξουν την πλέον κατάλληλη στρατη-

γική, εκμεταλλεζόμενα και τις ανάγκες της αγοράς.

#### 4. Κρατικές ενισχύσεις: ναι ή όχι;

Η πολιτική που ακολουθεί σήμερα η Ευρωπαϊκή Κοινότητα σε θέματα ενισχύσεων στη ναυπηγική βιομηχανία, αποσκοπούσε αρχικά στο να καταστεί ένα μέσο άμυνας έναντι των ιδιαίτερων πολυετών προβλημάτων που αντιμετώπιζε ο τομέας: Σοβαρή ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης σε παγκόσμιο επίπεδο, η οποία οδηγούσε σε πτώση των τιμών, που επιδεινωνόταν ακόμη περισσότερο από τις αθέμιτες τιμολογιακές πρακτικές ορισμένων ανταγωνιστών, τις κρατικές επιδοτήσεις και τις λοιπές έμμεσες μορφές ενίσχυσης, όπως τα εθνικά καθεστώτα χορήγησης πιστώσεων. Ταυτόχρονα, η πολιτική αυτή αποσκοπούσε στο να εξασφαλίσει, σύμφωνα με τους στόχους της εσωτερικής αγοράς, ισότιμους όρους ανταγωνισμού σε ενδοκοινοτικό επίπεδο για τη ναυπηγική βιομηχανία, μέσω του καθορισμού δέσμης κοινών κανόνων.

Συνολικά, οι στόχοι της πολιτικής αυτής επιτεύχθηκαν σε μεγάλο βαθμό, καθότι εξασφαλίστηκε η διατήρηση, στα κοινοτικά ναυπηγεία, δραστηριοτήτων στους τομείς εκείνους όπου εκτιμάται ότι τα ναυπηγεία αυτά θα παραμείνουν ανταγωνιστικά υπό ομαλές συνθήκες αγοράς. Παράλληλα χορηγήθηκαν κίνητρα στα λιγότερο ανταγωνιστικά ναυπηγεία ώστε να προβούν στις απαραίτητες ενέργειες αναδιάρθρωσης. Αν και η σημασία της κοινοτικής ναυπηγικής βιομηχανίας μειώθηκε με την πάροδο του χρόνου, ο κλάδος αυτός παραμένει ζωτικής σημασίας για τα συμφέροντα της Κοινότητας και συμβάλλει στην οικονομική και κοινωνική της ανάπτυξη.

Παράλληλα με την προσέγγιση αυτή, η Κοινότητα προσπάθησε να διαπραγματευθεί την επίτευξη μιάς



ισορροπημένης διεθνούς συμφωνίας για την αποκατάσταση ομαλών συνθηκών ανταγωνισμού στον κλάδο της ναυπηγικής βιομηχανίας, γεγονός το οποίο θα οδηγήσει στην εξάλειψη των επιζήμιων ανταγωνιστικών πρακτικών. Μετά από πέντε περίπου έτη διαπραγματεύσεων, συνάφθηκε πέρυσι συμφωνία στο πλαίσιο του ΟΟΣΑ. Δεδομένου ότι η συμφωνία αυτή, η οποία θα τεθεί σε ισχύ την 1η Ιανουαρίου 1996, περιλαμβάνει μεταξύ άλλων διατάξεις για την αυστηρή πειθαρχία σε θέματα ενισχύσεων, η Κοινότητα πρέπει να προσαρμόσει την πολιτική της σε θέματα ενισχύσεων στην ναυπηγική βιομηχανία, ώστε να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις που υπέχει βάσει της συμφωνίας.

Η συμφωνία του ΟΟΣΑ θα τεθεί σε ισχύ την 1η Ιανουαρίου 1996 και προβλέπεται η δυνατότητα αναθεώρησης της μετά την παρέλευση τριετούς περιόδου.

Για δύο στοιχεία της συμφωνίας, που αφορούν αφενός τα μέτρα αντιντάμπινγκ και αφετέρου τις ενισχύσεις, απαιτείται η θέσπιση κοινοτικών πράξεων εφαρμογής. Όσον αφορά τα μέτρα αντιντάμπινγκ, η Επιτροπή θα υποβάλει στο Συμβούλιο ιδιαίτερη πρόταση κανονισμού με σκοπό την καθιέρωση, σε κοινοτικό επίπεδο, ενός μέσου για τον προσδιορισμό των επιζήμιων τιμολογιακών πολιτικών,

τις διατάξεις του οποίου θα μπορούν να επικαλούνται χωρίς περιορισμούς και κατά τρόπο αποτελεσματικό τα κοινοτικά ναυπηγεία. Όσον αφορά τις ενισχύσεις, είναι απαραίτητη η έκδοση κανονισμού του Συμβουλίου με τον οποίο οι διατάξεις της συμφωνίας θα τίθενται σε ισχύ στην Κοινότητα.

Με βάση την συμφωνία, απαγορεύεται κάθε μέτρο παροχής ενίσχυσης που χορηγείται ειδικά, κατά τρόπο άμεσο ή έμμεσο, στη ναυπηγική βιομηχανία εμπορικών σκαφών, εκτός των ρητά προβλεπόμενων ενισχύσεων. Οι ενισχύσεις αυτές επιτρέπονται υπό ορισμένους μόνο ειδικούς όρους και συγκεκριμένα:

- ενισχύσεις για έρευνα και ανάπτυξη,
- κοινωνικού χαρακτήρα ενισχύσεις για κλείσιμο ναυπηγείων,
- εξαγωγικές πιστώσεις για πλοία, σύμφωνα με το αναθεωρημένο μνημόνιο συμφωνίας του ΟΟΣΑ για τις εξαγωγικές πιστώσεις πλοίων, το οποίο προηγήθηκε της παρούσας συμφωνίας,
- εγγυώριες πιστώσεις χορηγούμενες υπό ισοδύναμους όρους και προϋποθέσεις.

Απαγορεύεται γενικώς η χορήγηση ενισχύσεων αναδιάρθρωσης. Επιτρέπεται μόνο στην Ν. Κορέα και -εντός της Κοινότητας- στο Βέλγιο, την Πορτογαλία και την Ισπανία.

Για λόγους τους οποίους εμείς δεν είμαστε αρμόδιοι να αναλύσουμε, η Ελλάδα δεν έχει περιληφθεί στις χώρες για τις οποίες έχει δοθεί εξαίρεση στο θέμα των ενισχύσεων αναδιάρθρωσης, πράγμα που καθιστά την επίλυση του προβλήματος των ναυπηγείων ακόμα πιο δύσκολη.

Εάν η Ελληνική ναυπηγική βιομηχανία πρόκειται να επιζήσει (πράγμα καθόλου προφανές για τον υπογράφο), ο δρόμος προς την άκρη του τούνελ προβλέπεται μακρύς και επώδυνος.