

Rolf Kristiansen

**Norsk forsvarsindustri
ved en skillevei?**

Innhold

Innledende bemerkninger	3
Særtrekk ved den forsvarsrelaterte industri og forsvarsmarkedet	5
Bilateralt samarbeid	8
De bilaterale regjeringsavtaler	8
Industriprotokoller - gjenkjøpsavtaler	9
Innvendinger mot kompensasjonsfilosofien	9
De norske avtaler	10
En optimalisering av avtalene	11
Materiellsamarbeidet i NATO	13
Organisasjonsmessige forhold	13
Enkelte sider av det policy-pregede arbeidet	14
NIAGs prosjektstudier	15
Multilateralt prosjektsamarbeid	16
Samarbeidet i Europa	19
Utgangspunkt	19
Nye fora	19
Ny giv for det europeiske samarbeide på forsvarsmateriellsektoren	20
Mot et sterkere Europa	20
Handlingsplan	22
Større vitalitet i EDIG	22
Status for arbeidet i IEPG og EDIG	23
Samarbeidet om forskning og utvikling	24
EF og IEPG - Vestunionen inn på banen?	24
Norsk forsvarsrelatert industri i det integrerte Europa	27
Generelle synspunkter	27
Omfanget av norsk forsvarsrelatert industri	27
Organisering av norsk forsvarsrelatert industri	28
Spesielle norske forhold	30
Eksportkontroll av våpen og militært materiell	30
Veien framover	32
English summary	35
 Vedlegg: CNADs organisasjon IEPGs organisasjon EDIGs organisasjon	

Innledende bemerkninger

De seneste par år har vært preget av dramatiske endringer i forholdet mellom den vestlige verden og østblokkstatene. Den avspenning som har funnet sted har allerede ført til sterke nedskjæringer i forsvarsbudsjettene i alle berørte land. Dette rokkes foreløpig ikke av det faktum at en viss edruelighet er kommet inn i bildet etter at den første optimistiske gledesrus har lagt seg.

Den nye sikkerhetspolitiske situasjon har allerede gitt seg store utslag for den tradisjonelle forsvarsindustri. Det samme gjelder også for den del av industri og næringsliv ellers som har betydelige leveranser til forsvarsmarkedet.

Midt oppe i denne avspenningsprosessen kom Gulfkrigen. Det er for tidlig å vurdere hvilke følger denne vil få for den forsvarsrelaterte industri, men situasjonen i Midt-Østen vil utvilsomt være en faktor å regne med også for denne industrien framover.

Samarbeidsbestrebelsene i NATO og særlig mellom de vest-europeiske land i Den Uavhengige Europeiske Programgruppe (IEPG), har skutt fart i de seneste år. Det er en skjebnens ironi at man først nå når forsvarsmarkedet krymper, synes å skulle nå resultater i samordningen på materiellsektoren. Dette har vært på dagsorden like lenge som Alliansen har eksistert. Dette skjer samtidig med EF-prosessen mot et indre marked hvor riktignok militært materiell foreløpig er holdt utenfor, men med en debatt gående som tenderer mot et nærmere sikkerhetspolitisk samarbeid som også inkluderer forsvarsindustrielle aspekter. I særlig grad synes det i så henseende å være bevegelse blant de EF-land som også er medlem av Vestunionen.

ROLF KRISTIANSEN var oberst i Luftforsvaret til 1982 og var forsvarsrådgiver og daglig leder av Norske Forsvarsleveranser i Næringslivets Hovedorganisasjon til 1991. I denne egenskap var han delegasjonsleder til NATO Industrial Advisory Group og European Defence Industry Group.

I dette kompliserte samarbeidsmønster må norsk forsvars- og forsvarsrelatert industri og næringsliv finne sin plass. Både næringslivet selv og myndighetene bør være opptatt av dette.

Det å navigere i dette vanskelige farvann med en så liten skute som den norske, krever kunnskap og oversikt, årvåkenhet og innsats. Det er snakk om betydelige nasjonale interesser. Denne publikasjonen tar sikte på å gi et bidrag til oversikt og veivalg framover.

Særtrekk for den forsvarsrelaterte industri og forsvarsmarkedet

Det som betegnes forsvarsmarkedet etterspør varer og tjenester av nær sagt alle kategorier, fra matvarer og tekstiler til tradisjonelle militære produkter som stridsvogner, artilleri, fly etc. Det er derfor meningsfylt å snakke om forsvarsrelatert industri og for den saks skyld om næringsliv forøvrig som ut fra kommersielle interesser er interessert i dette markedet.

Grensene mellom hva som er tradisjonelt militært materiell ("Warlike Material") og sivile produkter som brukes eller kan brukes i forsvarsøyemed ("Non Warlike Material"), er ofte vanskelig å trekke. I tråd med den teknologiske utvikling synes vanskene å øke. Dette gjelder særlig innen den elektroniske sektor, men også på en lang rekke andre felter er det et definisjonsspørsmål hva som er militært eller sivilt materiell. Det blir til syvende og sist bruken som er det avgjørende.

Enkelte vil kanskje betrakte dette som flisespikkeri på samme måte som den stadig tilbakevendende debatt om hva som er offensive og defensive våpen. Flisespikkeri er det imidlertid ikke. En avgrensning og definisjon vil ha avgjørende innflytelse på minst to vesentlige forhold: De internasjonale frihandelsregler og etablering og håndhevelse av et eksportregelverk.

Et av de fremste særtrekk ved handel med de produkter som defineres som militært materiell, er unntaket fra de internasjonalt vedtatte frihandelsregler. De internasjonale avtaler i etterkrigstiden knesetter prinsippet om en friest mulig handel landene imellom, og både GATT- og OECD-avtalene bygger på dette prinsippet. Det unntak som er gjort for tradisjonelt forsvarsmateriell i disse avtalen, er i hvert fall inntil videre, opprettholdt i det regelverk for det indre marked som EF arbeider med. Dette forhold har ført til et meget sterkt proteksjonistisk marked, ikke bare overfor tredjeland, men også allierte imellom.

Årsakene til at tradisjonelt forsvarsmateriell ble unntatt fra de vanlige frihandelsregler er mange, og varierer også fra land til land. Først og fremst er kjøp og salg av militært materiell en politisk handling av vital nasjonal interesse for eget lands beredskapsmessige status og forsvarsmessige uavhengighet. Samtidig vil salg til andre stater være et ledd i nasjonens egen utenriks- og sikkerhetspolitikk. Med andre ord vil mange

land se forskning, utvikling og produksjon av militært materiell som et ledd i en bredere politisk målsetting. Man finner dette også dokumentert i måten NATO er bygget opp på. Det er således et grunnleggende prinsipp innen alliansen at logistikk, herunder anskaffelser av materiell, er et nasjonalt ansvar. Selv om det etterhvert er gjort visse unntak, er dette fundamentet ikke røknet.

Militært materiell er vanligvis høyteknologiske produkter og er i de fleste land betraktet som en dynamisk drivkraft i den teknologiske utvikling. Forskning, utvikling og produksjon innen forsvarssektoren har store ringvirkninger også utover det rent forsvarsmessige. For enkelte lands økonomier betyr derfor forsvarsanskaffelser nye. Det føres i mange land en bevisst politikk for et optimalt samspill mellom landets anskaffelser av forsvarsmateriell og dets industri. Også dette forhold ligger bak ønsket om fritak for frihandelsreglene og forsterker den proteksjonistiske holdning.

Et annet særtrekk ved forsvarsmarkedet er at alle land har et mer eller mindre omfattende eksportregelverk. Forsvarsindustrien står her overfor et konstant nåløye man ikke har på andre markeder hvis man da ser bort fra visse, gjerne tidbegrensede embargo-tiltak overfor enkelte geografiske områder og/eller produkter.

Nok et særtrekk for forsvarsindustrien er at kunden alltid er et lands myndigheter. Dette fører til to fremtredende trekk: En tidkrevende markedsføring fra industriens side og vanligvis en omstendelig beslutningsprosess. En offisiell og kompetent kunde kjøper ikke etter impulsmetoden eller på bakgrunn av reklamebrosjyrer. Samtidig er det offentlige apparat mangesidig og mange instanser skal ofte være med før den endelige kontrakt kan undertegnes.

Foranstående betraktninger omtaler særlig de særtrekk som er tilstede for det egentlige eller tradisjonelle militære materiell. Som innledningsvis nevnt er forsvarsmarkedet også avtaker av et bredt spekter av andre produkter. På dette felt gjelder i prinsippet vanlige frihandelsregler, men i praksis er det mange unntak. Slik er det for øvrig også for andre offentlige anskaffelser. Det er illustrerende når EF nå vil åpne de offentlige anskaffelsesmarkeder, å kunne man konstatere at fram til nå har bare 2-3 prosent av de offentlige innkjøp skjedd utenfor eget land. Norge er her et unntak. Her har de offentlige innkjøp av varer og tjenester fra utlandet ligget på 40-50 prosent.

Det som karakteriserer forsvarsindustrien er at den består av store verdensomspennede konserner, så vel som en lang rekke av små og mellomstore bedrifter. De siste er ofte, men ikke alltid, underleverandører til de store konserner. Størsteparten av forsvarsindustrien har gjerne flere ben å stå på. Det å basere seg utelukkende på produksjon til forsvarsformål blir gjerne regnet som usikkert. En produksjonslinje som er opprettet for et bestemt militært produkt vil kunne løpe en viss tid, men ved ordrens utløp vil det ofte ta lang tid før ny ordre innløper. Forsvarsindustrien opplever derfor ofte en stakkato-situasjon som er lite gunstig for langsiktig planlegging, rasjonell ordning og inntjening. Et skikkelig avstemt samspill mellom kunden, dvs myndighetene, og industrien vil et stykke på vei kunne bøte på endel av disse ulempene.

Forsvarsindustrien og den forsvarsrelaterte industri for øvrig står derfor overfor et sett av regler, holdninger, praksis og utviklingstrekk som er ganske unike. I det etterfølgende vil disse forholdene bli diskutert nærmere.

Bilateralt samarbeid

De bilaterale regjeringsavtaler

Den sterke proteksjonisme på det internasjonale forsvarsmarkedet, men samtidig et klart behov for samarbeid over landegrensene mellom vennligsinnede land, har ført til et nettverk av bilaterale avtaler.

De bilaterale regjeringsavtalene - internasjonalt gjerne betegnet som "Memorandum of Understanding" (MoU) - kan være noe forskjellig utformet, men er i prinsippet skåret over samme lest. Det er samarbeidsavtaler med den ideelle målsetting å fremme felles utvikling, arbeidsdeling og harmonisering. De er samtidig handelsregulerende avtaler basert på likeverdig balanse over tid. Konkret betyr dette at midler brukt til kjøp av forsvarsmateriell i et av avtalelandene, skal kunne fanges opp igjen av det andre i form av samarbeid innen forskning, utvikling og direkte produksjon til leverandørlandets myndigheter og/eller industri. Det skal primært dreie seg om høyteknologi. Råvareleveranser og samarbeid som likevel ville ha kommet i stand, er ikke avregningsverdig i denne forbindelse.

Motivet for å inngå slike avtaler kan nok variere fra land til land. For mindre nasjoner med en nisjepreget produksjon av forsvarsmateriell og dermed forholdsvis stort behov for import, har nok det mest fremtredende ønsket vært å bruke anskaffelser av materiell utenfra som et virkemiddel i en egen dynamisk industriell utvikling. Dette må sees i et mer langsiktig perspektiv. Også sett ut fra en mer kortsiktig økonomisk synsvinkel, er det selvsagt et mål å få en dobbel effekt av materiellinvesteringene: Høyverdig forsvarsmateriell utenfra og ordre til egen industri.

Industriprotokoller - gjenkjøpsavtaler

Innen rammen av de enkelte bilaterale Regjeringsavtaler inngås det gjerne for hvert enkelt prosjekt spesielle gjenkjøps- eller kompensasjonsavtaler. Den offisielle betegnelsen er industriprotokoller. En industriprotokoll inngås gjerne mellom mottagerlandets myndigheter og direkte med den utenlandske leverandørbedrift. Dette er i det minste tilfelle i Norge.

En industriprotokoll fastsetter bl.a. den kompensasjonsprosent som man har forhandlet seg fram til og vanligvis også et tidsrom for når den direkte kompensasjon skal være oppfylt. Et siktemål er det imidlertid at det samarbeid som måtte komme i stand, skal være ved selv om den direkte kompensasjon er oppnådd. Dersom det ikke oppnås en hundre prosent kompensasjon ved ulike former for samarbeid eller direkte gjenkjøp, vil den utestående forpliktelse bli å fange opp innenfor rammen av den bilaterale Regjeringsavtale ved oppkjøp fra leverandørlandets myndigheter. Det tas således sikte på å legge forholdene til rette for et direkte industri-til-industri samarbeid, så vel som et industri-til-myndighetsforhold.

Innvendinger mot kompensasjonsfilosofien

Det er fra flere hold, både i utlandet og her hjemme, vært reist tvil om riktigheten av å legge en slik kompensasjonsfilosofi til grunn for handel med forsvarsmateriell.

En del av kritikken er begrunnet i mer idealistiske frihandelsprinsipper. Slik kritikk blir gjerne framført av fagøkonomer. Det hevdes bl.a. at handel etter kompensasjonsfilosofien gjør produktene dyrere. Ikke alt samarbeid og kompensasjon er like naturlig og høyere kostnader blir følgen. Industriledere, og da særlig fra de større utenlandske konserner, føler at gjenkjøpshandelen etter hvert fører til uoverstigelige avregningsproblemer, hemmende byråkrati og unaturlig produksjonssamarbeid. En viss form for konkurransevridning er det også bekymring for. Ikke alle kan tilby den samme industrisamarbeidspakke, selv om man er fullt konkurranse-dyktig når det gjelder det aktuelle prosjekt.

Innvendinger kommer også fra militære ledere. Det gis her ofte uttrykk for at industrikompensasjonsaspektet kommer så sterkt i fokus at det optimale produkt ikke alltid velges.

Uansett innvendinger er det et faktum at fram til nå er nettverket av bilaterale avtaler og industriprotokoller mellom landene blitt stadig mer finmasket. De prinsipper som er lagt til grunn er blitt så hevdvundne at selv uten at formelle avtaler mellom to land er inngått, følges den samme praksis. Til tross for alle innvendinger som selvsagt hver for seg kan være godt begrunnet, vil nok de land som er nettoimportør av forsvarsmateriell ha fordeler sett fra en nasjonaløkonomisk synsvinkel. De større land med et stort forsvarsindustrielt potensiale, har på en måte intet valg. Hvis den

konkurrerende industri i disse land skal nå fram, må gunstigst mulige kompensasjonsordninger kunne tilbys.

De norske avtaler

Norge inngikk den første avtale med Vest-Tyskland allerede i 1950-årene. I dag har vi bilaterale Regjeringsavtaler foruten med Tyskland, også Sverige, Storbritannia, Frankrike, Italia, Spania, Canada, USA og Australia. Innen rammen av avtalene er det ved utgangen av 1990 56 virksomme industriprotokoller med i alt 30 utenlandske konserner. Disse løpende protokoller innebærer en samlet forpliktelse overfor norsk industri på litt under 11 milliarder kroner. Av disse forpliktelser var oppdrag for ca 7.5 milliarder kroner innfridd ved utgangen av 1989. Oversikt for 1990 foreligger ikke enda.

Ser man på perioden 1982-90 er det i gjennomsnitt oppnådd en kompensasjonsprosent av den totale produktverdi på ca 60%. Gjenkjøpsprosenten varierer fra prosjekt til prosjekt, samtidig som forpliktelsene til gjenkjøp fordeler seg over et ulikt antall år. Leveransene fra norsk industri kan derfor variere betydelig fra år til annet. Tar man utgangspunkt i offisielle regnskapstall for 1989, får man en samlet leveranse fra norsk industri det året for ca 1.7 milliarder kroner.

For ordens skyld skal det pekes på at norsk industri også har eksport til forsvarsmarkedet utenlands utenom det bilaterale avtaleverk. Det gjelder særlig leveranser som hver for seg er små. Det gjelder også eksport av produkter til land hvor man ikke har formelle avtaler, men hvor eksportlisens er gitt. En kartlegging av denne eksport viser at den i 1989 kom opp i ca 300 millioner kroner.

Norsk industris eksport til forsvarsmarkedene utenlands blir således å anslå til om lag 2 milliarder årlig. Det må imidlertid understrekes at variasjonene fra et år til annet kan være relativt store. Det er dog hevet over tvil at de bilaterale avtaler har gitt oss en nasjonaløkonomisk gevinst. Siden den første avtale i 1950-årene og fram til nå, har avtalene vært en betydningsfull drivkraft for norsk industri. Dette gjelder direkte overfor forsvarsindustrien, men også overfor annen industri i form av de ringvirkninger som er skapt. Store verdier er tilbakeført til landet i form av teknologikunnskaper, kontakter utad til et internasjonalt miljø, direkte produksjon og produksjonssamarbeid. Om man skulle beregne verdien i tall utover det som er gjort foran, vil man komme opp i et høyt antall

milliarder kroner, men store verdier som ikke lar seg direkte kvantifisere, vil komme i tillegg.

For Forsvaret selv er kanskje betydningen av avtalene av mer indirekte art, men på sikt ikke mindre viktige av den grunn. Ett forhold er at avtalene bidrar til at man kan opprettholde en industri som en kompetent samarbeids- og samtalepartner for Forsvaret. En annen ting er den "goodwill" man kan oppnå ved at forsvarsinvesteringene kan gis en dobbel effekt. I parentes bemerket synes dette moment å være lite utnyttet overfor opinionen. Og endelig: Det er selvsagt i nasjonal interesse også for Forsvaret å bidra til en sterk økonomi. Uten en god økonomi står også Forsvaret laglig til for hugg.

En optimalisering av avtalene

Om enn de inngåtte avtaler således har vært betydningsfulle og resultatene relativt bra, er det likefullt berettiget å stille spørsmål om de har gitt den optimale effekt.

Det er således en kjensgjerning at det ikke foreligger en likeverdig balanse hvis man ser avtalene under ett. Det er en underbalanse i norsk disfavør. Heller ikke har alle prosjekter på langt nær ført fram til et langsiktig og utviklingsfremmende samarbeid.

En optimalisering av avtalene må innebære at man tar den fulle konsekvens av at det er tale om *to forhold*. Disse må hele tiden sees i sammenheng. Det ene er det direkte samarbeid som på forretningsmessig basis kan etableres mellom en utenlandsk leverandørbedrift og norske bedrifter. Det andre er det industri-til-myndighetssamarbeid og/eller ansvar som følger av de bilaterale Regjeringsavtaler. Disse to forhold må sees under ett i større grad enn man nok ofte har gjort hittil. Industriprotokollene er nok formelt hengt opp i Regjeringsavtalene, men leverandørlandets myndigheter har nok i de år som er gått, ikke alltid blitt konfrontert med sitt ansvar i tilstrekkelig grad. Sagt med andre ord: Når en industriprotokoll undertegnes med 50% kompensasjon, er det opptil leverandørlandets myndigheter å foreta gjenkjøp for de øvrige 50%. Det er en erfaring at en slik kobling bør finne sted på et meget tidlig stadium i forhandlingsprosessen.

Ved inngåelse av industriprotokoller kan det være viktig for norsk industri å komme fram til en hundre prosent kompensasjon for et direkte industri-

til-industrisamarbeid. Det å overlate en for stor del av gjenkjøpsforpliktelsene til leverandørlandets myndigheter, kan bety en uakseptabel utsettelse i tid og som påpekt foran, en betydelig grad av usikkerhet. På den annen side må dette veies opp mot mulighetene for norsk industri til å kunne levere hele systemer/produkter til myndighetene i vedkommende land. Dette vil kunne være av større interesse sett fra en samlet teknologisk og økonomisk synsvinkel. Samtidig vil man da kunne ha muligheter for å få til leveranser og/eller samarbeid på et bredere felt og ikke bare relatert til det aktuelle prosjekt. Ut fra dette er det viktig at det føres en fleksibel, men målbevisst, politikk i den forstand at de industrielle muligheter avveies for hvert enkelt prosjekt innen en samlet strategi.

Helt vesentlig uansett, er det å komme fram til konkrete avtaler og bindinger før en industriprotokoll undertegnes. Dette gjelder ikke minst hvis man overfører deler av gjenkjøpsansvaret til leverandørlandets myndigheter i henhold til Regjeringsavtalen. Noen ganger har man fra våre forvaltninger fått til et opplegg hvor leverandørene konkurrerer om å få til den best mulige industrisamarbeidspakke og da i et samarbeid med norsk industri. Svært ofte har det imidlertid skjedd at en industriprotokoll undertegnes, gjenkjøpsprosent avtales for deretter å overlate til industrien å få til noe. Det ligger i sakens natur at motiveringen for å få til et samarbeid er dalende hos leverandøren når han har kontrakten i lommen.

Det er i avtalene ikke innebygget noen form for "straffereaksjoner" hvis ubalansen blir for stor. På en måte er avtaleverket en form for "gentlemen's agreements". Det avholdes gjerne årlige møter mellom landene hvor status gjøres opp, men det eneste pressmiddel man har er truselen om ved neste korsvei å gå utenom vedkommende land eller konsern hvis ubalansen er for stor.

De bilaterale Regjeringsavtaler og industriprotokoller i sin nåværende form synger antagelig på siste verset. Om 5-10 år vil de antagelig være avløst av andre ordninger, i hvert fall de europeiske NATO-land imellom. Dette henger sammen med den nye integreringen av forsvarsmarkedet i Europa. En nærmere omtale av denne utviklingen er gitt i de etterfølgende kapitler.

Materiellsamarbeidet i NATO

Organisasjonsmessige forhold

Til tross for prinsippet om at logistikk er et nasjonalt ansvar og til tross for den sterke proteksjonisme i markedet - eller kanskje nettopp derfor - er det bygget opp et stort apparat for å få til et materiellsamarbeid innen NATO. Dette er anstrengelser som ikke har noe med de foran beskrevne bilaterale avtaler og gjenkjøpsordninger å gjøre, men er et forsøk på samordning av den samlede Allianses ressurser til en høyere grad av standardisering, reduserte kostnader og større effektivitet i anskaffelsesprosessene.

Nettopp fordi NATO er en allianse av suverene stater, er det opprettet et vell av komitéer. En av disse komiteer består av NATO-landenes materiell-direktører. Denne komité er kalt CNAD ("Conference of National Armament Directors") og den står sentralt i landenes samordningsbestrebelse. CNAD som ikke sitter permanent sammen, har faste stedfortredere som er knyttet til de enkelte lands delegasjoner ved NATO-hovedkvarteret. Det samme hovedkvarter gjør tjeneste som CNADs sekretariat. CNAD har under seg ialt seks hovedgrupper. Disse har igjen en lang rekke undergrupper etter behov. Det vises til vedlegg som gir en organisasjonsmessig oversikt.

En av de seks hovedgrupper er sentral i industrisammenheng, nemlig NIAG ("NATO Industrial Advisory Group"). NIAG er den eneste av hovedgruppene som består av utelukkende ikke-offisielle representanter. Medlemmene kommer fra de enkelte lands industriorganisasjoner eller er bedriftsledere på høyt nivå.

Som navnet indikerer, er NIAG industriens rådgivningsgruppe overfor NATO. Hovedformålet er å legge grunnlaget for en samordnet forsvarsindustriell innsats innen Alliansen. Formålet søkes virkeliggjort ved

- a) *Behandling av generelle spørsmål* som industripolitikk, samarbeidsformer, langtidsplanlegging, anskaffelse, prosedyrer, kontraktsformer, etc.
- b) *Prosjektrettede forstudier* ("Prefeasibility Studies") av ulike områder hvor det antas at det er grunnlag for et forsvarsindustrielt samarbeid.

Enkelte sider av det policy-pregede arbeidet

Helt siden Alliansen ble opprettet har det *transatlantiske samarbeid* stått i fokus og også preget NIAGs arbeid. En lang rekke studier og utredninger er gjennomført, delvis initiert av NIAG selv, dels av andre organer. Resultatet kan nok sies å være variabelt. USA har vært og er på den ene side en sterk pådriver i utredningsarbeidet. På den annen side støter i praksis et nærmere samarbeid an mot amerikanske lover og forordninger, holdninger og sedvane som det synes liten vilje og evne til å endre når det kommer til stykke. På europeisk side har synspunktene ofte spriket i mange retninger. Riktignok har det ofte formelt vært mulig å komme fram til samlende konklusjoner, men erfaringene viser at de anbefalinger som NIAG har gitt, ikke følges opp i praksis av de enkelte land. Rundt formulert kan det sies om denne debatten "at alle vil samarbeide, men på egne premisser".

Et lovende initiativ for å bringe samarbeidet ut av dødvannet ble tatt i 1986 av den amerikanske senator Sam Nunn. Et program som senere ble kalt "The Nunn Amendment Programme", innebar at USA stilte ca 250 millioner dollar pr år til rådighet for prosjekter som kan føre til bi- eller multilateralt samarbeid mellom amerikansk og europeisk industri. Midlene skulle kanaliseres gjennom amerikansk industri som måtte finne fram til interessante prosjekter for samarbeid med europeerne.

Programmet ble omfattet med stor interesse til å begynne med. Også norsk industri deltok i to av de ialt syv prosjekter som ble lansert til å begynne med. Norge og også andre initielt interesserte nasjoner, har imidlertid trukket seg. Bakgrunnen for dette er stort sett at kostnader for deltakelse etter hvert ble uforholdsmessig høye og ledende nasjoner, særlig USA, viste liten interesse til overføringer av teknologi. Programmet fortsetter også idag, men uten den entusiasme man så til å begynne med.

For å legge grunnlaget for et bedre samarbeid og da ikke bare i forbindelse med den transatlantiske dialog, tok NIAG i 1986 påny fatt på et stort arbeide med å utarbeide en "Armament Co-operation Improvement Strategy" (ACIS). I dette meget sammensatte arbeidet har man bl.a. vurdert og gitt anbefalinger om modeller for gjennomføring av komplekse samarbeidsprogrammer. Samtidig satte man igang med en granskning av igangværende NATO-utviklingsprogrammer for å finne ut hvor samarbeidsproblemer oppstår. Et større arbeid med innsamling av data om økonom-

iske, politiske, militære og industrielle aspekter i de enkelte land, var også et ledd i den samlede analyse.

Heller ikke ved dette arbeidet synes det som om man har nådd de store resultater. På mange måter synes det å ha løpt ut i sanden. Uten tvil vil nok arbeidet kunne ha en effekt i enkelttilfeller og de mange rapporter vil i det minste kunne ha en pedagogisk betydning for aktører som skal operere over landegrensene.

Selve beslutningsprosessen på dette feltet er også særdeles tung og lang. En ting er at NIAGs anbefalinger godtas i prinsippet av materiell-direktørene i CNAD, en helt annen sak er det å få anbefalingene materialisert i hjemlige byråkratiske og politiske organer. Ofte hender det nok at det tar så lang tid å behandle et spørsmål - i den grad slik behandling overhode finner sted - at problemstillingen er foreldet. Som i alt internasjonalt arbeid blir det fort enorme dokumenthauger som nok ofte overstiger kapasiteten til saksbehandlingsorganene. NIAG selv må nok ofte ta selvkritikk akkurat på dette punkt.

Det aktuelle nå er at CNAD har igangsatt et større arbeid om en "CNAD Work Plan on the Impact of Conventional Arms Reductions on Defence Procurement". Som benevnelsen tilsier skal man ta utgangspunkt i de reduksjoner til forsvarsformål som allerede er gjort og som ytterligere forventes i årene som kommer. Også her kommer NIAG inn i bildet. Særlig er det den amerikanske industri som nok under presset av den europeiske integrasjonsprosess, ivrer for nye ordninger innen samordning og handel med forsvarsmateriell. Norsk industri er med i den arbeidsgruppe som behandler spørsmålet. Det er for tidlig å si om dette nok en gang blir et slag i luften.

NIAGs prosjektstudier

En helt annen side ved NIAGs virksomhet er gjennomføringen av de mange prosjektrettede industrielle forstudier. Tempoet i virksomheten er avhengig av de budsjettmidler NATO stiller til rådighet. I gjennomsnitt betaler NATO 1/3 av kostnadene mens deltagende industri betaler resten.

Gangen i arbeidet innen CNAD er at de enkelte hovedgrupper utarbeider brukerønsker og/eller krav til nytt materiell. Slike ønsker fremmes dernest i form av stabskrav - gjerne kalt "NATO Staff Target" - til NIAG. NIAG vurderer hvorvidt de kan etterkommes industrielt og særlig om det er

grunnlag for industrielt samarbeid over grensene. Hvis vurderingen er positiv på disse punkter, initieres så en forstudie. Det er mulig for alle lands industrier å delta i en studie. Selv om man ikke deltar, er resultatene av studien tilgjengelige for alle land.

Når en forstudie er avsluttet, er NIAG vanligvis ferdig med prosjektet. Hvorvidt man da skal gå videre med utvikling og senere produksjon er opptil de enkelte nasjoner. For de prosjekter som videreføres har dog NIAG i de senere år sett det som en oppgave å følge med i utviklingen med det siktemål å hjelpe til hvis uforutsette vansker oppstår.

Norsk industri har gjennom årene vært noe tilbakeholdne med deltagelse, selv om større iver kan observeres de senere år. Hovedinntrykket er at norske bedrifter mener at man ikke har tilstrekkelige ressurser for deltagelse. Samtidig hører en ofte at de mange studier ikke fører fram til noe konkret, og hvis de gjør det, får man ingen inntjening før om mange år. Dette er selvsagt relevante momenter. Det *er* en kjennsgjering at mange av de prosjektstudier som gjennomføres aldri kommer ut av studiefasen, i hvert fall ikke i en form som var tiltenkt. På den annen side gir deltakelse i de enkelte studier en oppdatering av kunnskap om og operative krav og tekniske spesifikasjoner som gjelder for ulike typer fremtidsrettet forsvarsmateriell. I et prosjektrettet studiearbeid foregår det også en ganske omfattende teknologioverføring, selv om nok visse ting holdes tilbake. Endelig gir slikt studiearbeid kontakt med et bredt spekter av vestlig industri som kanskje særlig de små nasjoner har glede av.

Multilateralt prosjektsamarbeid

Noen av de prosjektstudier som gjennomføres i NIAG-regi fører til at enkelte land går videre til en definisjonsfase og senere utvikling og produksjon. Når man er kommet så langt at det er blitt et multinasjonalt prosjekt, er NATO som organisasjon i liten grad engasjert.

Ikke på langt nær alle multinasjonale prosjekter springer ut av det arbeid som foregår i CNAD/NIAG. Flere prosjekter kommer i stand fordi landene identifiserer sine behov som sammenfallende og ser fordeler ved å gå sammen. Vi er her tilbake til at logistikk er et nasjonalt ansvar innenfor NATO.

Det er gjennom årene lansert en lang rekke prosjekter. Flere har vært gjennomført med hell. Det finnes imidlertid også en del som har mislyktes.

Av de vellykkede kan nevnes flyprosjektet Tornado mellom Storbritannia, Tyskland og Italia, selv om det også her var mange skjær i sjøen underveis. Til de store fiaskoer hører forsøket på å bygge en felles NATO-fregatt. Dette prosjektet som opprinnelig tok sikte på å bygge 100 standardfregatter for ni nasjoner, strandet nylig.

Ser man på de mange prosjektene under ett, synes erfaringene å være at jo flere nasjoner som deltar desto større sjanse for å mislykkes. De operative krav og ønskemål blir for mange og etter hvert uforenlige. Etter hvert som kravene til sluttproduktet øker, stiger også kostnadene. Det hevdes ofte at kostnadene ved multinasjonale prosjekter uansett blir større enn om man lager produktet alene. Dette er nok en sannhet med modifikasjoner. Ved et samarbeid hvor riktignok management-kostnadene kan bli ekstra høye, vil man samtidig få større produksjonsserier og dermed lavere enhetspriser.

Uansett har man ofte ikke noe valg. Det skal ikke glemmes at selv de ledende industrinasjoner står på ulikt teknologisk nivå hva angår de enkelte komponenter i et våpensystem. Det er mye å hente hos hverandre. For særlig de mindre nasjoner hvor produktbredden er smal og det forsvarsindustrielle omfang beskjedent, vil deltakelse bety teknologioverføring og kompetanseoppbygging for egen industri.

Norge har deltatt i en rekke multinasjonale prosjekter opp gjennom årene og deltar fortsatt. Her kan nevnes prosjekter som:

- Sidewinder, fly-til-fly rakett
- Bullpup, fly-til-bakke rakett
- M 72 LAW, panservernrakett
- 20 mm luftvernkanon
- Sea Sparrow, fartøy-til-luft rakett
- F-16 fly og F-16 Mid-life Upgrade
- Modernisering M 109 G, selvdrevet artilleri
- Modernisering M 114, tauet artilleri

For ordens skyld skal det også nevnes de prosjekter som er basert på bilateralt samarbeid, så som ULA-klasse ubåter og prosjektet NASAMS (Norwegian Advanced Surface-to-Air Missile System). Dette er prosjekter som kan utvikle seg til multinasjonale med tid og stunder.

Et mislykket prosjekt som vi har deltatt i fram til nå er AMRAAM - ASRAAM. Dette prosjektet skulle gått ut på at Storbritannia, Tyskland og

Norge skulle utvikle et "Advanced Short Range Air-to-Air Missile (ASRAAM), mens USA skulle utvikle et "Advanced Medium Range Air-to-Air Missile (AMRAAM). Utviklingspakkene skulle dernest stilles verderlagsfritt til hverandres disposisjon. Mens USA har utviklet sin AMRAAM, klarte ikke de europeiske land å holde tidsrammen. Tyskland trakk seg først ut og ga dermed prosjektet dødsstøtet. Det hele er nå skrinlagt og USA har påbegynt sin egen utvikling av en ASRAAM-type. Det skal i parentes nevnes at det nå lanseres et nytt europeisk prosjekt - MICA - med Frankrike som initiativtaker.

Samarbeidet i Europa

Utgangspunkt

Som det går fram av det som er sagt foran, har det lenge vært følt at resultatene av samarbeidet innen CNAD/NATO ikke har vært optimale sett med europeiske øyne. Dette er parret med erkjennelsen av at den europeiske pillar i NATO er for svak fordi ressursene er for lite samordnet. Vest-Europa har med andre ord sløst med ressursene fordi anstrengelsene har vært for fragmenterte. Et bekymringsfullt forhold har det også vært at Frankrike med sin spesielle tilknytningsform til NATO, i mange relasjoner har gått sin egne veier, også i materiellspørsmål.

USA og Canada har uttalt seg fordelaktig om et sterkere Europa. Nord-Amerika ser det som en fordel at Europa vil kunne påta seg en større del av forsvarsbyrdene. I det minste var det slik. I en senere tid har nok de kritiske røster fra Amerika blitt sterkere. Ikke så å forstå at man ikke ønsker et sterkt, samordnet Europa og en annen byrdefordeling, men bekymringen for at bestrebelsene i Europa skal utvikles til "Fortress Europe" i økonomisk sammenheng, kommer mer og mer i fokus.

Nye fora

I 1976 ble den uavhengige, europeiske programgruppe (IEPG, Independent European Programme Group) dannet. Hovedformålet var å forene kraftanstrengelsene innen teknologi- og forsvarsmateriellsektoren. EF var på det tidspunkt i ferd med å komme seg ut av etableringsfasen og stadig flere samfunnsområder ble gjenstand for samarbeidstanker. Romtraktaten hindret nærmere integrering på forsvarssektoren og dessuten var ikke alle europeiske NATO-land medlemmer av EF. Skulle man således komme noen vei også på dette felt, måtte det dannes et eget forum.

IEPG var ikke den store suksess til å begynne ved. De første år var nok preget av den samme følelse av handlingslammelse som man i så rikt monn har opplevd i CNAD. Man prøvde nok å forene de europeiske synspunkter i den transatlantiske dialog, men IEPG var ellers et forum for utveksling av informasjon uten at dette førte til noe særlig konkret.

Omtrent samtidig som IEPG ble dannet, etablerte også den europeiske forsvarsindustri sin egen gruppe. Den ble kalt "European Defence Industrial Group" (EDIG). På samme måte som IEPG var heller ikke EDIG til å begynne med noe særlig annet enn "a nice gentlemen's club". I dette forum ble det dog ført samtaler, kall dem gjerne akademiske, om en lang rekke grunnleggende problemstillinger som, om de ikke førte til noe særlig konkret, dannet basis for det som senere skulle materialisere seg.

Ny giv for det europeiske samarbeide på forsvarsmateriellektoren

I 1984 møttes for første gang IEPG på forsvarsministernivå. Etter at man fikk løftet IEPG-arbeidet opp på dette plan, har IEPG stått fram som et stadig mer dynamisk forum. På dette første ministermøtet som fant sted i Haag, satte man seg det klare mål å få til en sterkere samordning av den europeiske forskning og utvikling innen forsvarssektoren, en koordinering og effektivisering av den europeiske forsvarsindustri og også en høyere grad av interoperabilitet og standardisering.

Disse nye, framtidsrettede signaler ble selvsagt også oppfattet av EDIG. En stadig nærmere tilknytning til IEPGs aktiviteter ble tilstrebet. Det må konstateres at EDIG som forum la noe etter i utviklingen. Det skyldes to ting: For det første ble nok ikke EDIG anerkjent som fullt representativt for europeisk forsvarsindustri. I det hele tatt må det sies at IEPG viste en merkverdig tilbakeholdenhet med å søke organisatorisk samarbeid med industrien tatt i betraktning av at nettopp industrispørsmål var og er hovedsaken for IEPG. For det andre var industrien selv ikke særlig villig til å avsette ressurser til arbeidet. Det ble stort sett utført av delegater med andre byrdefulle oppgaver hjemme.

Mot et sterkere Europa

Det å virkeliggjøre de mål som IEPG-ministrene satte opp, trenger en dyptpløyende analyse av mange, meget komplekse og til dels motstridende saksområder. Det ble derfor i 1985 nedsatt en kommisjon på høyt plan for å utrede de overordnede målsettinger nærmere. Fra Norge deltok tidligere industriminister Finn Lied. I 1987 la kommisjonen fram sin "European Defence Industry Study", kanskje bedre kjent under den populære betegnelsen "The Wise Men's Study". Selve rapporten ble kalt

"Towards a Stronger Europe". Den har senere vært grunnlagsdokumentet for det videre arbeid.

Det vil føre for langt å drøfte alle de anbefalinger som settes fram. Hovedbudskapet er at det må være et langsiktig mål å fjerne alle hindringer for et fritt forsvarsmarked i Europa, men det understrekes at man må gå skrittvis fram. Kommisjonen aksepterer ikke den utbredte oppfatning at kjøp fra egen industri nesten alltid er fordelaktig fordi, som det ofte hevdes, opptil 50 prosent av utgiftene da blir tilbakeført til egen statskasse i form av skatter etc. Kontrakter bør derfor plasseres i det land hvor produktet er best og billigst - det vil lønne seg på lang sikt. Kommisjonen tar således stilling i den klassiske debatt om fri konkurranse contra proteksjonisme. En av de vesentligste premisser for å få til et åpent marked er imidlertid at alle subsidier eller andre former for støtteordninger fjernes i alle land. Rammebetingelsene må være like.

Så lenge man har nasjonalstater vil opprettholdelse og utvikling av en industri- og teknologibase, forbli en nasjonal prioritet. Kommisjonen mener derfor at større forsvarsprosjekter må gjennomgås med tanke på de langsiktige fordeler for alle land. Det erkjennes samtidig at den enkelte nasjon vil være uvillig til å gi fra seg teknologi hvis man ikke kommer fram til bindende regler om beskyttelse av den overførte teknologi. En ønsket industriintegrering får man imidlertid ikke til før alle nasjoner er villige til å dele teknologien med hverandre. En samordnet plan for et felles forsknings- og utviklingsprogram anbefales derfor.

Høy arbeidsledighet i et land har lett for å føre til en næringspolitikk i proteksjonistisk retning. Det er selvsagt politisk vanskelig å sette bort arbeid til utlandet i en slik situasjon og å få opinionen til å akseptere dette. Kommisjonen hevder at til tross for slike vansker, vil man på lang sikt kunne oppnå gunstige virkninger også for sysselsetningen ved et åpent marked og de følger dette vil få for konkurranseevnen.

Som nevnt foran, bør man gå skrittvis fram. I særlig grad kommer dette fram når kommisjonen drøfter det frie, konkurransebaserte marked contra en rettferdig fordeling ("Juste Retour"). Det anbefales at man nærmer seg det optimale og langsiktige mål om et helt åpent marked, og ønsket om en fullt rettferdig fordeling mellom landene trinnvis og forsiktig. Den gjenkjøpsfilosofi som idag råder grunnen bør i første omgang endres slik at kompensasjon ikke kreves for hvert enkelt prosjekt, men sees over tid. Det er antydnet at balanse mellom landene bør kunne sees over en 10-15 års periode. Noen helt konkret løsning kan ikke observeres, og det er vel

heller ikke å vente siden "fri konkurranse" og "rettferdig fordeling" jo egentlig er to diamentralt motsatte prinsipper som i praksis ikke lar seg realistisk forene mellom land som har en så ulik industriell bakgrunn, som de europeiske NATO-land.

Handlingsplan

På et møte høsten 1988 godkjente IEPGs forsvarsministre en handlingsplan basert på anbefalingene fra "European Defence Industry Study Group". Handlingsplanen innebar bl.a. etablering av fire arbeidsgrupper for en mer detaljert utredning av kjerneområdene i sakskomplekset, nemlig

- konkuranseforholdene og konkurranseprinsippets implementering
- rettferdig fordeling mellom landene ("Juste Retour")
- ordninger for teknologiverføringer
- samarbeid innen forskning og teknologi.

Norge fikk formannskapet i gruppen for rettferdig fordeling. Formann var generalmajor Arne Kjell Sejnæs.

Konkret ble det fattet vedtak om å opprette et fast IEPG-sekretariatet og at alle større framtidige anskaffelser skulle kunngjøres for hverandre. Dette var to meget betydningsfulle vedtak. Samtidig vedtok man å sette full fart på utviklingen av et europeisk teknologiprogram, selv om dette måtte sees i sammenheng med de to utredninger som er nevnt foran.

Større vitalitet i EDIG

Forsvarsindustrien så raskt at hvis industriens synspunkter skulle komme fram, var det nødvendig med handling nå. EDIG nedsatte derfor "skyggegrupper" for de fire IEPG-arbeidsgrupper med den oppgave både på selvstendig grunnlag, men også i samarbeid med IEPG å fremme industriens syn. Samtidig innså man at EDIG som organisasjon måtte bygges ut. Arbeidet med juridisk bindende statutter for EDIG som internasjonal organisasjon ble så igangsatt. Tanken om et fast sekretariatet modnet. Ved årskiftet 1990/91 var statuttene godtatt av industrien i alle IEPG-land og et fast sekretariat etablert i Brussel. Som første generalsekretær er tilsatt en nordmann, Svein Sandvik, tidligere direktør ved Raufoss A/S.

Arbeidet i de nevnte skyggegrupper har preget arbeidet i EDIG de siste par år. Resultatene er samordnet i en egen omforenet rapport. Full samstemmighet mellom IEPG og EDIG er det ikke på alle punkter. Synspunktene vil i hovedsak gå fram av de etterfølgende avsnitt.

Status for arbeidet i IEPG og EDIG

De grunnleggende parametre om en fri og åpen konkurranse, samtidig som man erkjenner at man i en overgangsfase skal tilstrebe en størst mulig grad av balanse i den intraeuropeiske handel med forsvarsmateriell og teknologi, ble stadfestet av ministrene høsten 1990 på et møte i København. Alle land, unntatt Portugal og Hellas, er kommet igang med mer eller mindre tilfredsstillende utgivelse av bulletiner om planlagte nasjonale anskaffelser. Alle land har også satt opp egne kontaktorganer hvor interessert industri kan henvende seg om de publiserte anskaffelser.

Det er nå også utarbeidet et "Policy Document on the European Defence Equipment Market". Dette dokument skulle trekke sammen alle de forskjellige synspunkter som er kommet til uttrykk i de enkelte utredninger, både fra industrien (EDIG) og myndighetene selv (IEPG).

På møtet i København ble det klart at det framlagte dokument ikke ble ansett som tilstrekkelig. I særlig grad ble det gitt uttrykk for at dokumentet var for vagt. Det må utarbeides *bindende* regler.

Her er vi ved et kjernepunkt. EDIG støtter kravet om formelt bindende regler for grensekryssende handel. Et grunnlag for dette er utarbeidelse av statistikk over alle inngåtte, relevante kontrakter, herunder også kontrakter som måtte være inngått i strid med prinsippene for det åpne og frie marked. Det må i alle land fastsettes administrative rutiner som bl.a. innfører den ordning at en bedrift som ikke har nådd fram i konkurransen, kan kreve en forklaring. Det må samtidig opprettes en uhildet klageinstans, og premissene for en avgjørelse må være åpne. Klart urettferdig behandling må rettes opp enten ved endring av kontrakten eller hvis det ikke er mulig, ved en eller annen form for kompensasjon.

I kommunikéet fra København omtaler ministrene også samarbeidet med land utenfor IEPG. Det fastslås at dette må skje basert på gjensidighet. Det gjelder både handel og teknologi. Industrien har gjennom EDIG sagt at når det gjelder disse særdeles viktige spørsmål, må dette komme klart til uttrykk i nevnte "Policy Document". Det er ikke sagt direkte, men det

er uten videre klart at det i første rekke er frykt for at USA med sin proteksjonistiske holdning på dette felt, skal høste fordeler uten gjensidighet. Også land som Sverige kommer i bildet. Sverige eksporterer mye forsvarsmateriell, men deres eget hjemmemarked består av ca 70% egenproduserte produkter.

I særlig grad peker EDIG på at det er myndighetene (IEPG) som må finansiere forsknings- og utviklingsaktivitetene, subsidiært må industrien være sikret en "fair return" ved delfinansiering. Om dette stridsspørsmål foreligger det for tiden ingen avgjørelse.

Samarbeidet om forskning og utvikling

Det teknologiske samarbeidet er kanskje det som er kommet lengst, i hvert fall på det organisatoriske plan. En europeisk teknologiplan, kalt EUCLID (European Co-operation for the Long-Term in Defence) er utarbeidet. Som en del av EUCLID har man foreløpig definert 11 hovedområder. Disse er kalt CEPA ("Common European Priority Areas"). Disse er igjen delt i et antall forsknings- og teknologiprojekter (RTP = "Research and Technology Projects"). Norge har foreløpig valgt å delta i fem prosjekter innen fem CEPAs i et samarbeid mellom Forsvarets forskningsintitutt og norsk industri.

Det er for tidlig å si hvor effektivt det hele vil bli. Tidligere erfaringer på dette felt, om enn nok mer fragmentariske, er ikke alltid de beste. Arbeidet med EUCLID/CEPA/RTP har imidlertid hatt en lovende start og en egen avtale som er inngått av IEPG-ministrene, sees på som en milepæl i å forene de europeiske ressurser innen dette felt.

EF og IEPG - Vestunionen inn på banen?

Romatraktaten av 1957 som EF bygger på, utelukker EF fra å involvere seg i forsvars- og sikkerhetspolitiske saker. I dette ligger også at den forsvarsindustrielle sektor er unntatt fra regelverket for offentlige innkjøp. Som påpekt tidligere, vil imidlertid forsvarsmarkedet etterspørre langt mer enn de rene våpensystemer. Og våpensystemene i seg selv inneholder en lang rekke komponenter som ikke adskiller seg særlig fra hva som etterspørres på andre markeder. Samtidig er det en kjennsgjerning at den forskning og bruk av teknologi som ligger til grunn for framstilling av produkter til forsvarsmarkedet, gir ringvirkninger av store dimensjoner til

det sivile bruksområdet. Det er et faktum at en rekke sivile samarbeidsprogrammer innen forskning og utvikling i EF også har militære implikasjoner.

De nevnte forhold gjør at man står overfor klare avgrensingsproblemer. EFs direktiver for offentlige innkjøp i det indre marked fra 1. januar 1993, vil derfor utvilsomt få betydning også for forsvarskjøp. Det er derfor etablert en liaisongruppe mellom IEPG og EF hvor også industrien gjennom EDIG, er med.

Romatraktaten er fra 1957 og i den dynamiske prosess som Europa er inne i, er det klart at det også på det formelle plan skjer en videreutvikling. I 1987 trådte den såkalte europeiske enhetsakt i kraft. Foruten å fastsette fristen for etablering av det indre marked, innebærer også akten en traktatfesting av det utenrikspolitiske samarbeidet. Det går samtidig fram av traktatens artikkel 30 at EF-landene pålegges å "opprettholde de teknologiske og industrielle vilkår for sin sikkerhet".

Betyr så dette at EF etterhvert vil overta IEPGs rolle i forsvarsindustrielle spørsmål? Om dette hersker det delte meninger og debatten har i den senere tid blomstret opp. EF-kommisjonens leder, franskmannen Jacques Delors uttalte i mars 1991 at Gulfkrigen hadde avdekket en stor mangel ved EF. Det gjaldt både Felleskapets evne til å øve innflytelse og å handle. Man har ikke holdt tritt med hverken den økonomiske integrasjon eller med de framskritt som er gjort på det utenrikspolitiske samarbeide, hevder han. Delors er av den oppfatning at Vestunionen må bli EFs instrument for en felles forsvars- og sikkerhetspolitikk. Den må bli som han uttrykte det, "den andre pillar i den atlantiske allianse".

Delors tanker og idéer er ikke nye. I de traktatkonferanser som fant sted i Roma i desember 1990 var det sterk debatt om nettopp det sikkerhets- og forsvarspolitiske samarbeidet innen EF. På dette møtet var det bred enighet om at EFs muligheter til å stå samlet på dette felt må styrkes. Dette støttes av en opinionsundersøkelse i EF-landene, hvor 70% av de spurte mente at dette var en riktig vei å gå.

I et av de forberedende dokumenter til Romakonferansen uttaler EF-kommisjonen bl.a. at "Det er også i Felleskapets interesse å legge produksjon og handel med militært utstyr fullt og helt under EFs regelverk". Denne i og for seg oppsiktsvekkende uttalelse, har foreløpig ikke blitt gjenstand for en bred debatt, men den innvarsler at fremtiden for IEPG-samarbeidet kan bli vanskelig.

De dominerende land er enige i at Vestunionen som siden den ble dannet i 1954 nærmest har vært en sovende organisasjon, nå bør revitaliseres. Det er imidlertid ulikt syn på hvordan Vestunionen skal plasseres. Italia ønsker i likhet med Kommisjonen, at Vestunionen skal integreres i EF, mens andre land, herunder Storbritannia, mener at den bør være en "bæresøyle" for en felles forsvarspolitik og anspore til en debatt innenfor NATO. Det ønskes at Vestunionen integreres i et nytt NATO.

Det er mange spørsmål å stille som ingen har klare svar på i dag. Spørsmålene henger egentlig sammen med debatten om den politiske union. EF har vedtatt å opprette en økonomisk og monetær union og den politiske union følger nok etter. Logisk er det at EF i forlengelsen av et økende utenrikspolitisk samarbeide, ser behovet for et fastere sikkerhets- og forsvarspolitisk samarbeid. Hvordan et slikt samarbeid også vil stille seg til forsvarsindustrielt samarbeid er det store spørsmål. Vil man fortsatt satse på IEPG? Noe entydig svar kan ikke gis i den fase vi nå er inne i. Så sent som i juni i år uttalte en talsmann for det tyske utenriksdepartement at fremtiden for IEPG ikke var fastlagt og heller ikke på dagsorden. Det er imidlertid grunn til å anta at EF-landene i lang tid framover vil bygge videre på IEPG når det gjelder materiellsamarbeid og EDIG som den europeiske forsvarsindustri talsmann. Noe annet ville for det første utelukke ikke-EF-land som Norge og Tyrkia, og for det annet skape problemer overfor EF-landet Eire, samt de nøytrale land som nå banker på EFs dør, som Sverige og Østerrike. Skulle man samtidig satse på Vestunionens fulle integrering i EF, vil man få et meget broget bilde hvor tre EF-land står utenfor (Danmark, Hella og Eire).

Med den dynamikk som preger EF er det imidlertid nødvendig å se realistisk på dette. Hvis sterke og dominerende EF-land etter hvert finner det formålstjenlig å samarbeide på dette felt innen rammen av EF, vil nok norske forsvarsindustrielle interesser telle lite. Det er derfor i norsk interesse å arbeide for et vellykket resultat av samordningsbestrebelsene i IEPG. Hvis dette samarbeidet mislykkes, vil EF kunne overta, direkte eller via Vestunionen. Så lenge vi står utenfor både EF og Vestunionen vil vi da være ille ute.

Norsk forsvarsrelatert industri i det integrerte Europa

Generelle synspunkter

Det synes ikke å være noe alternativ til den grunnleggende idé om et integrert og åpent forsvarsmarked også for forsvarsmateriell. Skal Europa holde tritt med den teknologiske utvikling i USA og Japan og opprettholde en forsvarsindustri på egne premisser, synes det bydende nødvendig å samordne ressurser og innsats. En omlegging av slike dimensjoner som det er tale om er imidlertid en meget smertefull prosess, ikke bare for norsk industri. Vi stiller imidlertid med en rekke klare handikap siden vi ikke er medlem av EF og for den saks skyld Vestunionen. Andre handikap har vi også, bl.a. særnorske restriksjoner på eksport.

Det nytter hverken for Norge eller norsk industri å definere seg bort fra det som skjer i Europa. Heller ikke nytter det å tro på at vi kan få særordninger innen NATO og IEPC. Vi har med andre ord intet valg når brorparten av de stater som vi er avhengig av, er enige seg imellom. Vi må derfor se på utviklingen som en utfordring og ikke bare som ubehagelige problemer.

Omfanget av norsk forsvarsrelatert industri

Norsk forsvars- og forsvarsrelatert industri er nisjepreget hva angår tradisjonelt militært materiell. Vi har ikke kapasitet eller muligheter til å skaffe fram alt det materiell et moderne forsvar trenger fra egne kilder. Vi har derfor i gjennomsnitt importert ca 55 prosent av det materiell vi har behov for, dog avhengig av hva vi tar med og hvordan man regner. Vi må derfor konsentrere oss. Resultatet er at vi i dag er i fremste rekke på en del felter. Det gjelder særlig deler av rakettknologien, taktisk kommunikasjon, ildledningssystemer, undervannsteknologi og sonar-systemer, elektro-optiske sensorer, laserteknologi, kryptografi, brannrør, visse typer sprengstoffer og hurtigbåter til militært bruk.

De norske bedrifter som produserer forsvarsmateriell har praktisk talt alle også produksjon for andre markeder enn det militære. Samtidig er det en

rekke bedrifter som produserer varer og tjenester av ikke-militær art til forsvarsmarkedet.

Det er forbundet med visse vansker å beregne hvor mange årsverk i norsk industri som går med til å betjene forsvarsmarkedet. Tar man imidlertid utgangspunkt i investeringsbeløpet i forsvarsbudsjettet i 1990, totalt ca 7,9 milliarder kroner, og legger til ca 1,5 milliarder kroner for driftsfornyelser i driftsbudsjettet, kommer man fram til om lag 10.000 årsverk. Dette er basert på tall om hva ett årsverk produserer pr år innen aktuelle bransjer. I beregningen er også medregnet de oppdrag som fanges inn ved våre gjenkjøpsavtaler, samt de oppdrag som norsk industri får i utlandet utenom gjenkjøpsavtalene. I beregningen er det imidlertid ikke tatt med hva produksjonen fører til av årsverk innen ledelse og administrasjon. Vi kan anslå innsatsen her til ca 2.000. Dette bringer oss fram til at det medgår ca 12.000 årsverk til å betjene det innen- og utenlandske forsvarsmarked. Det skal understrekes at det her ikke er tatt med de årsverk som framstår som en følge av Forsvarets uttelling over driftsbudsjettet. Også her vil et betydelig antall årsverk framstå, særlig på det lokale plan.

Det er derfor grunn til å hevde at forsvarsmarkedet betyr mye for norsk industri og for sysselsettingen. Dette uttrykkes også ved medlemstallet i samarbeidsgruppen "Norske Forsvarsleveranser" (NFL) i Næringslivets Hovedorganisasjon hvor et seksti-tall genuint interesserte bedrifter er med. Da flere bedrifter er med på konsernbasis, regnes det med at ca 250 enkeltbedrifter beskjeftiger seg med markedet i en eller annen form.

Organisering av norsk forsvarsrelatert industri

Fram til høsten 1982 fantes det ikke noe fast organisert samarbeid mellom norske bedrifter som var interessert i forsvarsmarkedet. Behovet var imidlertid blitt stadig mer følbart for bedriftene. Også Forsvarsdepartementet var av den oppfatning at man trengte et samlet forum å diskutere industrispørsmål med og ville for sin del etablere en egen industriseksjon i departementet for dette formål. Etter enkelte sonderinger mellom bransjeforeninger og enkeltbedrifter ble det så etablert en egen gruppe innen rammen av Norges Industriforbund. Gruppen ble kalt "Norske Forsvarsleveranser" (NFL) og kom i arbeid 2. november 1982 da forsvarskonsulent ble ansatt.

I tråd med de overordnede retningslinjer for Norges Industriforbund var det ikke hensikten å legge seg på en proteksjonistisk linje og kreve direkte

preferanser for norsk industri. Formålet var derfor å føre en bevisst samarbeidspolitikk mellom industrien og Forsvaret og derved skape en bedre plattform for norsk forsvarsrelatert industris konkurranseevne hjemme og ute. Dette har man holdt fast ved fram til i dag. Et hovedprinsipp for NFLs virksomhet er derfor, uten å gå på akkord med vanlige konkurransevilkår og de forretningsmessige prinsipper, å arbeide for at forsvarsanskaffelser brukes bevisst som et virkemiddel for å fremme norsk industriell utvikling og vekst også utenfor den tradisjonelle forsvarsindustri. Vesentlig i et omforenet helhetssyn er det at man i beslutningsprosessen vurderer anskaffelsene innen en utvidet samfunnsøkonomisk ramme. Faktorer som opprettholdelse og utvidelse av teknologisk kompetanse, herunder mulighetene for å gi norsk industri forsknings- og utviklingsoppdrag, ringvirkninger innen det forsvarsindustrielle miljø og til annen ikke-militær produksjon etc, har vært en målsetting for NFL.

NFL er i dag organisert som en del av Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) etter at Norges Industriforbund ble oppløst i 1989. Oppmerksomheten er rettet mot

- det innenlandske forsvarsmarked
- de bilaterale avtaler og de enkelte industriprotokoller med sikte på å hevde norsk industris interesser
- industrisamarbeidet i NATO/NIAG og det europeiske forsvarsmarked, dvs IEPG/EDIG
- de fellesfinansierte infrastrukturprogrammer i NATO som inneholder både bygg og anlegg og militært materiell

NFL har i særlig grad sett det som viktig å skaffe, bearbeide og formidle informasjon til bedriftene. Særlig de mindre bedrifter uten egne ressurser og apparat til å innhente informasjon har et påtrengende behov for å vite hva som rører seg i markedet.

NFL er organisert med et eget faglig Råd på syv valgte medlemmer. Disse velges av Årsmøtet. Fra begynnelsen i 1982 med 27 medlemsbedrifter er medlemsmassen nå over 60. Et eget sekretariat utfører det daglige arbeidet. Dette ledes av en forsvarsrådgiver. NFL er blitt godkjent både av industrien selv og av Forsvarsdepartementet som norsk industris representant i NIAG og EDIG. Den norske delegasjonen utgjøres av det til enhver tid valgte Råd med forsvarsrådgiveren som leder.

Ved flere anledninger har NFL dannet samarbeidende grupperinger for enkelte prosjekter. Slike prosjektrettede grupperinger vil kunne danne en

viss motvekt mot de store utenlandske konsern. NFL ser dette som en arbeidsform som er hensiktsmessig med den småbedriftsstruktur som preger norsk industri.

Spesielle norske forhold

Den norske modell med et nært samarbeid mellom Forsvarets forskningsinstitutt og industrien hva angår forskning, utvikling og senere produksjon, gir visse forsvarsprodukter internasjonal konkuransedyktighet. "Overhead"-kostnadene i norsk forsvarsindustri er lavere enn i mange andre land. En annen gunstig faktor er at den høykvalifiserte arbeidskraft som forsvarsindustrien i så stor grad er avhengig av, er rimeligere enn i de fleste andre land. Parret med den ledende posisjon som er opparbeidet på enkelte felt, er dette et godt utgangspunkt.

Norge har imidlertid særdeles restriktive eksportregler og særlig praktiseringen av dem er hemmende. Norsk forsvarsindustri er avhengig av eksportmarkedet for å etablere et sunt bedriftsøkonomisk grunnlag. Det norske markedet er ikke alene tilstrekkelig til å opprettholde norsk forsvarsindustri. Dette aksentueres i særlig grad etter at nullvekstfilosofien nå råder grunnen i budsjettssammenheng.

Eksportkontroll av våpen og militært materiell

Eksport av våpen og militært materiell har vært og er et meget følsomt politisk tema. En viss oppklaring i regelverket antas formålstjenlig.

For det første er Norge tilsluttet COCOM sammen med alle andre NATO-land, unntatt Island, samt Japan og Australia. Hensikten med COCOM er å hindre salg av høyteknologi til kommunistland. COCOM opererer med tre typer varelistene. Den senere tids sikkerhetspolitiske utvikling har ført til at justering av disse listene er satt på dagsorden og en viss liberalisering har allerede funnet sted.

Norge deltar også i den såkalte Australiagruppen. Dette er en konsultasjonsgruppe på 20 land for å hindre spredning av kjemiske våpen.

Et tredje samarbeid som Norge tar del i sammen med 14 andre land, går ut på å hindre misbruk av rakett-teknologi (MTCR). Det er utarbeidet en liste over komponenter som er underlagt eksportkontroll.

Utgangspunktet for den norske eksportkontrollen bygger bl.a. på vår deltagelse i disse grupper. Dessuten fattet Stortinget i 1959 et vedtak om at våpen og ammunisjon ikke skal eksporteres til land eller områder hvor det er krig eller hvor krig truer og heller ikke hvor det er borgerkrig. For alle praktiske formål har dette vedtak ført til at myndighetene, d.v.s. Utenriksdepartementet, bare har tillatt eksport til NATO-land og visse nøytrale stater innen den vestlige sfære. Selv her kan eksport bare skje etter en nøye utenrikspolitiske vurdering.

Stortingets vedtak refererer seg til våpen og ammunisjon. Som tidligere påpekt har det siden 1959 skjedd en rask militærteknisk utvikling. Stadig flere produkter får militær betydning. Delleveranser, bl.a. som ledd i de mange internasjonale samarbeidsprosjekter, har fått økende betydning. Det samme gjelder eksport av teknologi og produksjonsrettigheter, samt tjenesteyting i utlandet.

Denne utvikling er ment å bli fanget opp i en ny lov av 18. desember 1987. Loven omfatter altså ikke bare eksport av strategiske varer, herunder våpen, ammunisjon og annet militært utstyr, men også tjenester og teknologi. Slik sett er det skjedd en skjerpelse. Der er utarbeidet i alt fire lister av betydning for eksport av våpen og militært materiell. Disse ble revidert igjen den 1. oktober 1989. Selv ikke de produktlister som er utarbeidet, er tilstrekkelige som sjekklister. Det er i forskriftene presisert at når det gjelder eksport til sensitive områder, er alle varer, ytelser og tjenester lisenspliktige selv om de ikke er omtalt i listene. Det er dessuten å merke at all eksport skal vurderes på grunnlag av det egentlige mottagerland, uansett om eksporten dit skjer direkte eller via andre land.

Etter nye retningslinjer som ble utarbeidet i juni 1989, heter det at i forbindelse med samarbeidsprosjekter, skal samarbeidslandene kunne eksportere det ferdige produkt etter egne eksportregler, såfremt norske myndigheter har godkjent samarbeidsprosjektet på forhånd. Dette øker forutsigbarheten og er av industrien betegnet som et framskritt. I sum kan man slå fast at de norske regler og i særlig grad håndhevelsen, er blant de strengeste i verden. Vi har de strengeste kontrollordninger i NATO fastslo Utenriksdepartementet så sent som i februar 1991.

Det har lenge vært et krav fra norsk industri at vi må få til en harmonisering med andre NATO-land. Utviklingen siden de nye regler kom istand tyder ikke på noen snarlig løsning. Den økte forutsigbarhet som er bebudet har ikke slått til. "Sidewinder"- saken overfor Kuwait, hvor Norge ikke

fikk være med på å produsere rakettmotorer til dette forlenget innlede samarbeidsprosjekt, viser dette. Flere norske bedrifter føler at deres troverdighet som partnere og delleverandører i flernasjonale prosjekter står på spill. Dette er meget alvorlig for framtiden for norsk forsvarsindustri. Det er også klart at våre krav om forklaringer fra allierte om hvorfor norske produkter etter hjemlig vurdering er kommet på avveie, skaper sterk irritasjon. Eksempel på dette er eksport av M72 panservernrakett til USA som ble videresendt til Latin-Amerika.

Ingen ansvarlige ønsker fritt salg av militært materiell til hvem som helst. Regler må til og en grundig vurdering også av de langsiktige konsekvenser, må foretas. Ikke minst de store vestlige leveranser til Irak før Gulfkrigen, viser dette. Reglene må imidlertid være fleksible og praktiseres realistisk. I tilfelle Sidewinder hvor vi sto overfor en situasjon hvor hele verdenssamfunnet ønsket å demme opp for en trussel, trakk vi oss unna.

Ved at de vestlige nasjoners forsvar i framtiden forventes å bli preget av flernasjonale fellesprosjekter, kan det med full rett hevdes at norsk forsvarsindustri framtid står og faller på spørsmålet om denne industri troverdighet overfor den internasjonale industri. En realistisk praktisering av det norske regelverk slik intensjonene i retningslinjene av 1989 er, er i virkeligheten nøkkelen til norsk forsvarsindustri videre skjebne. Til dette bildet hører også de store ringvirkninger dette vil ha for annen industri og for Forsvaret, hvis vi ikke lykkes.

Veien framover

Norsk industri har som generell grunnholdning at markedet bør være fritt med færrest mulige handelshindringer. Denne positive holdning gjelder nok også det nye og åpne europeiske forsvarsmarked som vokser fram. De muligheter dette marked kan forventes å gi, vil etter manges vurdering, veie opp de hardere betingelser som følger å fri konkurranse. Norge er jo et land som i langt større utstrekning enn mange andre, allerede lenge har praktisert en liberal holdning. Dessuten innser vel de fleste at vi ikke har noe valg.

Det er imidlertid særdeles viktig at vi får en balansert utvikling. Det er for de mindre nasjoner av den største betydning at prinsippet om rettferdig fordeling mellom landene håndheves, d.v.s. at man finner fram til praktiske regler som lojalt følges av alle land. I dette bildet er det av betydning at Norge ikke opptrer som "den snilleste gutten i klassen". Vi må nøye

overvåke hva de andre land, særlig de større, gjør i praksis utover det retoriske. Det synes allerede nå å være grunn til å være på vakt. Tar vi f. eks avtalene om bulletiner om framtidige anskaffelser som landene skal utstede for hverandre, er det bemerkelsesverdig hvor lite enkelte land synes å skulle anskaffe. Det finnes også eksempler på hvordan et land har fått det meget travelt med å inngå uvanlig langsiktige kontrakter med egen industri like før markedet skal åpnes.

På denne bakgrunn må det være riktig å holde fast ved vårt system med gjenkjøpsavtaler fra prosjekt til prosjekt inntil man ser hvordan andre nasjoner ter seg i praksis.

Vi har i de seneste par år vært vitne til en sterk maktkamp ute i Europa for å posisjonere seg i markedet. Dette har man ikke minst kunnet konstatere i EDIG hvor spørsmålet om innflytelse på organisasjon og saksfelt har hardnet til. EDIG er ikke lenger en "nice gentlemens club". Hittil har norsk industri kunnet posisjonere seg rimelig bra, men det er bydende nødvendig at vi i framtiden avsetter tilstrekkelige ressurser til arbeidet.

Forsvarsindustrien i Europa har i de seneste år vært preget av en sterk fusjonsbølge med sikte på å skape maktkonstellasjoner og konkurranse-dyktighet. Dette skjer både nasjonalt og over landegrensene. I Norge har vi sett lite til slike tendenser selv om visse bedrifter har følt hverandre på tennene. Viktig nå blir det å følge den europeiske utvikling, orientere seg riktig i terrenget og søke samarbeid og inngå strategiske allianser med de konserner og grupperinger som har livets rett. Dette er ingen lett oppgave. Vi må bl.a oppfattes som troverdige partnere, jfr spørsmålet om harmonisering av eksportreglene.

Det er ingen gitt å si med pålitelighet hvordan den sikkerhetspolitiske utvikling vil arte seg. Hvis den nåværende trend med avspenning mellom Vest og Øst fortsetter, vil forsvarsmarkedet utvilsomt fortsatt krympe. En viss oppfylling av lagrene etter Gulfkrigen vil nok gi endel nye, tidsbegrensede ordrer til industrien, men dette gjelder særlig den amerikanske. Dette bekreftes ved de stigende aksjekurser for amerikanske forsvarsbedrifter på New York-børsen i det siste. På den annen side kommer stadige utspill om strengere eksportregler til land i den tredje verden på bakgrunn av tidligere materielle leveranser til Irak.

Uansett vil vel alle land - også de vestlige - føle behov for et minimumsforsvar. Selv med de reduksjoner som nå kan observeres, vil forsvars-

markedet i volum være meget stort. Det åpnere europeiske marked vil for norsk forsvarsrelatert industri kunne kompensere for et totalt sett, mindre marked.

Mange hevder at framtidens forsvarsmarked ikke vil etterspørre store kvanta av stridsvogner, fly, artilleri og andre tunge våpensystemer. Følger man denne tankegang, vil dette føre til krav om ytterligere sofistikering av materiellet. Gulfkrigen har vist hva de ytterst sofistikerte våpen på amerikansk side kan utrette. Det vil ikke være unaturlig at en rekke land, herunder de vest-europeiske, ser over sitt arsenal med tanke på oppdatering. Her burde det være muligheter for den avanserte del av norsk industri. Betingelsen er bl.a. at vi målrettet bruker forskning og utvikling som et virkemiddel, både den statlige, såvel den som foregår i bedriftsintern regi.

Hvis utviklingen går i retning av reduksjon av tyngre våpensystemer og mannskapsstyrker, oppstår et formidabelt behov for bedre overvåknings- og varslingutstyr og ganske særlig for verifikasjonsutstyr. Dette er et arbeid som er i gang, bl.a. innen NIAG. For avansert norsk elektronikk-industri burde dette kunne bli et vesentlig forretningsområde.

En reduksjon av budsjettene vil kunne føre til at flere land vil ta i bruk materiell bestemt for sivilt bruk også til forsvarsformål. For at slikt materiell skal være anvendelig, trenges ofte visse modifikasjoner og tilleggsutstyr. Med det totalforsvarskonsept vi har basert oss på, har vi erfaring på dette område, og vår industri vil kunne finne visse oppgaver også internasjonalt.

Utfordringene framover er store. De optimale løsninger ligger i målrettet arbeid og godt samarbeid mellom myndigheter og industri og industrien i mellom.

English summary

Norwegian Defence Industry at a Crossroads?

Because of the dramatic change in the relationship between the West and Eastern Europe, the outlook for Western defence industries in the years to come is both interesting and difficult. As part of Western society, Norwegian defence and defence-related industry has to navigate carefully in precarious waters.

This article discusses some aspects and trends over the last few years and present-day status, and it promotes some views on future activities.

The Bilateral Agreements (MOUs) with other friendly countries on which Norway has to a large extent based her international cooperation and defence trade, will be replaced in the future in conjunction with the development of the European Defence Equipment Market (EDEM). However, Norway has to watch this development very carefully. The existing MOUs and the principles on which they are set up must not be replaced before other countries have agreed on rules and procedures.

The output of the organised cooperation on defence equipment and defence trade within the framework of NATO has always been criticised. Within CNAD (Conference of National Armaments Directors) and NIAG (NATO Industrial Advisory Group) there has been a feeling among the European members that an equal and fair solution has not been found in the trans-Atlantic cooperation. This is not only because of North American protectionism, but also because of the fragmentation of the efforts of the European pillar.

Even if the trans-Atlantic dialogue has not always been constructive, the prefeasibility studies on a large number of projects which have been accomplished within NIAG have been important and useful to all NATO countries, perhaps for smaller nations in particular. Thus Norwegian industry has participated in many of the studies, although selectively.

In 1976 the Independent European Programme Group (IEPG) was established in order to strengthen the technology and defence equipment sectors in European NATO countries. At the same time the European

Defence Industries Group (EDIG) was established by western industry. After some years of little activity, both IEPG and EDIG have entered into a dynamic phase. A report - Towards a stronger Europe - compiled by a high-level Industry Study Group is the basic document for creating an open European Defence Equipment Market. Based on this document IEPG and EDIG have accomplished detailed studies in

Competitive matters
Juste Retour
Technology Transfer
Cooperation in Research and Technology

which in 1990 were epitomised in an EDIG Consolidated Document as advice to an IEPG Acting Plan.

The most difficult problem is to find a practical solution or a compromise between the two principles, free competition in an open market and a fair distribution of purchase deeds among nations which are not on the same level in defence industrial development. (Juste Retour).

This matter is a very important one, particularly for smaller nations. Norway and Norwegian defence industry, although in favour of free competition and of an open defence market, must support the IEPGs conclusion of a gradual approach to this market.

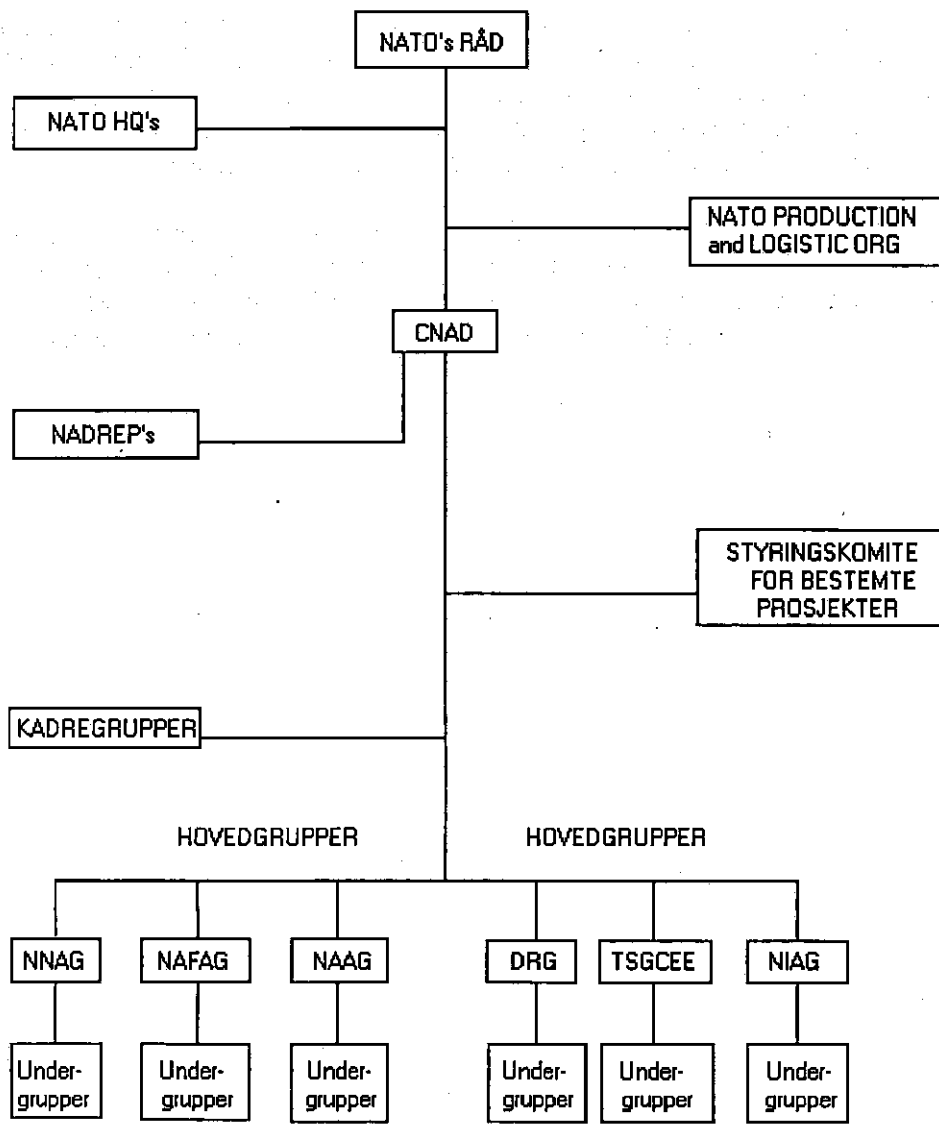
The Norwegian defence industry is relatively small, but leads the world in certain areas. Together with what may be called defence-related industries, the employees number in all about 12,000. Approximately 60 companies are organised in the Norwegian Defence Industrial Group ("Norske Forsvars-leveranser") which was established with the purpose of strengthening contact between industry and defence authorities and of supplying information about defence procurement plans and programmes in order to improve the opportunities of member companies of obtaining defence contracts. The Group represents industry in NIAG and EDIG.

The restrictions laid upon export of defence material by the Norwegian authorities are among the most severe in NATO. The defence industry feels that harmonising with other NATO countries in this field is one of the keys for survival in the future. Due to the fact that the bulk of defence products in the years to come will be multinational projects, the credibility of Norwegian partners could be harmed if such harmonisation does not take place.

If the reduction of defence budgets continues, resulting in less investment in heavy military equipment, the military establishment will require more sophistication. Under these circumstances there will be a need for better surveillance and verification systems and equipment. The advanced section of Norwegian defence industry could participate in both these areas.

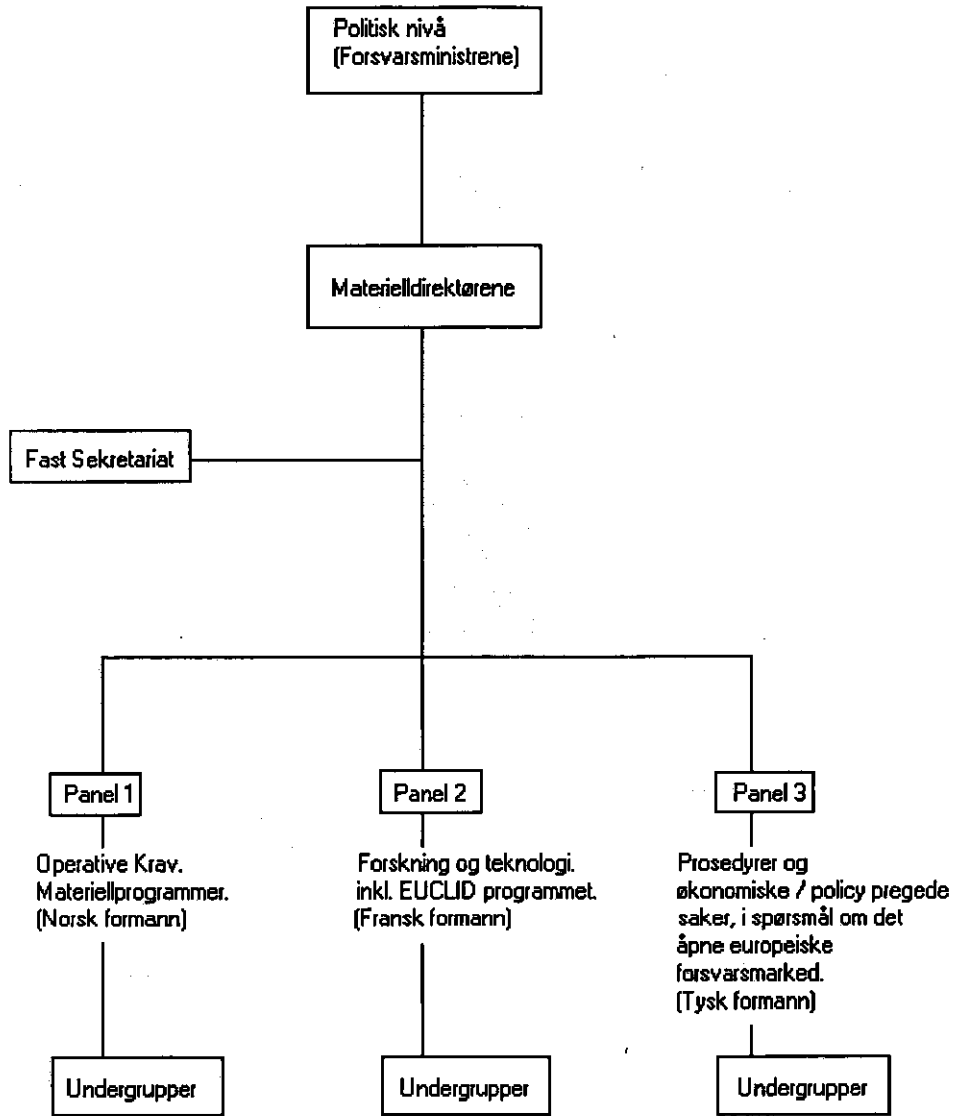
Norway is not a member of the European Economic Community, nor of the Western European Union (WEU). It is therefore in the interests of Norwegian defence industry that cooperation within and the development of an open defence market can be accomplished within the framework of IEPG.

CNAD's ORGANISASJON
(forenklet)



- NNAG = NATO Naval Armament Group
- NAFAG = NATO Air Force Armament Group
- NAAG = NATO Army Armament Group
- DRG = Defence Research Group
- TSGCEE = Tri Service Group on Communications and Electronic Equipment
- NIAG = NATO Industrial Advisory Group
- NADREP = National Armament Directors Representatives
- CNAD = Conference of National Armament Directors

IEPG's ORGANISASJON
(forenklet)



EDIG's ORGANISASJON

