

## **”Status og utfordringer for norsk forsvarsindustri”**

Foredrag i Oslo Militære Samfund mandag 24. november 2008

Administrerende direktør Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening

Mine Damer og herrer,

Først av alt takk for at jeg ble invitert hit til Oslo Militære Samfund. Temaet industri og Forsvar har gjentatte ganger vært i fokus de siste månedene. Hendelsene i slutten av forrige uke har ytterligere bidratt til å aktualisere temaet fordi kampflyprosjektet er svært viktig for forsvarsindustrien på lang sikt. I dag vil jeg imidlertid ikke først og fremst adressere kampfly og industri, men som tittelen på foredraget lyder: Status og utfordringer for norsk forsvarsindustri

Innledningsvis vil jeg gi en kort presentasjon av Forsvars og sikkerhetsindustriens forening og norsk forsvarsindustri. Deretter kommer jeg til å beskrive noen viktige drivkrefter som har bidratt til å forme norsk forsvarsindustri. Det er også noen generelle utviklingstrekk og trender som former rammebetingelsene. Disse er viktige å for å forklare endringer i måten industrien opererer på og hvilke konsekvenser dette har fått. Forsvarsindustrien står foran en rekke store og krevende utfordringer som jeg vil gå nærmere inn på og forklare hvordan vi forholder oss til.

Først noen ord om den foreningen jeg representerer. Forsvars og sikkerhetsindustriens forening, eller FSi, er en uavhengig og selvstendig interesseorganisasjon. Vi representerer bedrifter i Norge som leverer varer og tjenester til Forsvaret, eller offentlige etater med ansvar og oppgaver innenfor samfunnssikkerhet. Vi er tilknyttet Næringslivets Hovedorganisasjon, NHO, som vi også samarbeider tett med.

Foreningen har i dag 107 medlemsbedrifter. Disse bedriftene har totalt omlag 25000 ansatte i Norge, hvorav ca. 6000 årsverk er direkte sysselsatt med oppgaver innenfor forsvars- og forsvarsrelatert virksomhet. Medlemsbedriftenes omsetning innen forsvar i 2007 er estimert til i størrelsesorden 9 milliarder kroner. Av dette var 3.8 milliarder kroner eksport. Det tilsvarer om lag 40 %. Vi er den klart største og viktigste organisasjonen i Norge som ivaretar bransjens felles interesser.

Hva er norsk forsvarsindustri?

Først og fremst er det de fire, sett med norske øyne, store, bedriftene der forsvarsaktiviteten er helt dominerende.

Kongsberg Defence and Aerospace er den klart største aktøren, med en bred portefølje som spenner fra våpenstasjoner og missiler til kommunikasjons-, kommando og kontrollsystemer, simulatorer og trenere.

Den norske virksomheten til den nordiske ammunisjons- og rakettmotorprodusenten NAMMO på Raufoss er den nest største aktøren.

Dernest følger Thales Norway AS i Oslo, som er en systemintegrator og et av landets største utviklingsmiljøer for programvare, som primært arbeider med utvikling og industrialisering av egne produkter for sikre informasjons- og kommunikasjonsløsninger.

Vinghøgs AS på Nøtterøy og i Oslo er en ledende leverandør av elektrooptiske systemer, løsninger for oppgradering og forbedring av våpensystemer, kjøretøysintegrasjon og våpenstasjoner.

En annen gruppe medlemmer er datterselskap av flernasjonale konsern som for eksempel Ericsson, SAAB, IBM og BAE Systems. Flere av disse selskapene har egne utviklings- og produksjonsvirksomheter i Norge, andre er primært i Norge for å legge til rette for industrielt samarbeid med norsk industri i forbindelse med norske anskaffelser i utlandet.

Majoriteten av medlemsbedriftene er imidlertid små og mellomstore bedrifter. Mange av disse er nisjeorienterte virksomheter med avansert teknologi og høy kompetanse på komponent- og delsystemnivå. Flere av disse bedriftene er helt i verdensklasse på sine områder.

Forsvarsindustrien har et geografisk tyngepunkt i Østlandsområdet, men vi finner virksomheter i hele landet. FSi har medlemsbedrifter i 16 av landets fylker.

Norge er et av de minste landene i Europa. Det betyr at det er begrenset tilgang på kompetanse, arbeidskraft og økonomiske ressurser. Dette gjelder både forsvaret og industrien. I Norge har det derfor alltid vært fokus på å ta frem løsninger som kan opereres med et minimum av mannskaper og på effektive logistikk-løsninger. Dette har bl.a. resultert i at Norge var tidlig ut med å ta frem systemer med høy grad av automatisering, som for eksempel innenfor bakkebasert luftvern og taktisk og strategisk kommunikasjon.

Økonomi er en annen viktig drivkraft. Det norske forsvarsbudsjettet gir ikke rom for å anskaffe det mest moderne og avanserte materiellet på alle områder. Prioriteringer må til. En konsekvens av dette er at industrien kontinuerlig har blitt utfordret til å tenke nytt og finne utradisjonelle løsninger som kan bidra til at begrensede ressurser utnyttes på best mulig måte. I denne sammenheng har det vært et kontinuerlig fokus på å minimere levetidskostnader.

Norges geografiske plassering, varierende klima og utfordrende topografi, er en annen viktig drivkraft. Det norske forsvaret har vært helt avhengig av å kunne mestre de utfordringene terrenget og værforholdene har gitt. Det har hatt stor påvirkning på kravene til materiell og utstyr. Noe som igjen har påvirket industriens kompetanse til å ta frem gode løsninger for operasjoner i kystnære områder, i vått og kaldt vær og i svært varierende terrengforhold.

Norge er velstående og det generelle kostnadsnivået er høyt. Følgelig gir det liten mening for forsvarsindustrien å konkurrere internasjonalt på områder der den viktigste innsatsfaktoren er manuelt arbeid. Derfor er norsk forsvarsindustri en meget kunnskapsintensiv høyteknologisk industri. Mye av verdiskapningen er utvikling av teknologi og produkter, men industrien har også svært høy kompetanse på avansert produksjon, med høy grad av automatisering og de høyeste krav til kvalitet.

Den norske vernepliktsmodellen har representert en spesiell utfordring i forhold til å ta frem løsninger som kan gi mest mulig effekt med et minimum av trening. Derfor har det vært viktig å utvikle så enkle grensesnitt mellom mennesket og maskin at systemene kunne opereres på en effektiv og sikker måte av personell med mindre enn et års grunnleggende opplæring og trening, etterfulgt av korte repetisjonsøvelser.

Norge har i lang tid vært, og er fortsatt, et av verdens mest åpne markeder for forsvarsmateriell. Det betyr at, i motsetning til hva tilfellet er i mange andre, og da særlig større nasjoner med en nasjonal forsvarsindustri, så har den norske industrien på alle områder vært eksponert for internasjonal konkurranse. Fordi industrien gang på gang har måttet bevise at den er i stand til å levere de mest kosteffektive løsningene til det norsk forsvaret, fremstår i dag industrien som meget konkurransedyktig internasjonalt.

Siden 1981 har Norge, ved store anskaffelser av forsvarsmateriell fra utlandet, stillet krav om industrielt samarbeid, eller gjenkjøp. I de første årene ble denne ordningen i stor grad benyttet til å sikre at norsk industri fikk delta i utvikling og produksjon av det materiellet Forsvaret anskaffet. Etter hvert som industrien har bygget kompetanse og etablert evne til å ta frem egne produkter og løsninger som har potensial i det internasjonale markedet, har innholdet og praktiseringen av gjenkjøpsordningen endret seg. **Industrielle samarbeidsavtaler er det u diskutabelt viktigste virkemidlet for å legge til rette for teknologisamarbeid og strategiske allianser mellom norsk industri og utenlandske leverandører, og for å sikre markedsadgang for norsk teknologi og norske produkter i lukkede nasjonale markeder Europa og USA.**

I tillegg til de generelle drivkreftene som har bidratt til å forme industrien er det først og fremst **ett** forhold som har vært avgjørende for norsk forsvarsindustri suksess. Helt siden sent på 1950-tallet har det vært et tett samarbeid mellom

Forsvaret, Forsvarets Forskningsinstitutt (FFI) og norsk industri om å omsette operative krav til militære kapasiteter. Dette samarbeidet har vært helt avgjørende for at norsk industri i dag er i stand til å levere systemer og produkter som er helt i verdensklasse og som internasjonalt høster anerkjennelse som kosteffektive, innovative teknologiske løsninger med høy ytelse, tilpasset den operative brukernes krav.

Eksempler på områder der dette er tilfellet er bl.a. missiler, både komplette systemer som Penguin og NSM/JSM og delsystemer, som for eksempel faststoffmotorer til fremdrift.

Norske systemer for kommunikasjon, kommando og kontroll er i bruk i mange land over hele verden. Norge har meget høy kompetanse på området sikre informasjonssystemer, noe som bl.a. har ført til at norske løsninger gjentatte ganger er foretrukket av NATO. Norsk utstyr er i dag standard i alliansen for kryptering av informasjon over Internett.

Siden tidlig på 1980-tallet har Norge deltatt aktivt i å utvikle forbedrede løsninger for bakkebasert luftvern, først med utgangspunkt i HAWK-missilet, senere ved gjenbruk av AMRAAM, som er et luft til luft missil, i en bakke til luft rolle. Dette har resultert i at norsk industri i dag er i langsiktige strategiske allianser med ledende internasjonale aktører i markedet. Dette har bl. a. resultert i at norske løsninger for ildledning, kommando- og kontroll inngår som sentrale komponenter i viktige luftvernsystemer i det amerikanske forsvaret.

Kommando og kontroll, her representert ved maritime systemer, er et siste eksempel. Gjennom å være med i alle fartøysprogrammene Sjøforsvaret har gjennomført siden tidlig på 1970-tallet, er det bygget opp en omfattende kompetanse på dette området, som også har resultert i eksport og betydelig spin-off til sivil sektor både innenfor skipsfart og utvinning av olje og gass.

Som et resultat av samarbeidet mellom Forsvaret, FFI og industrien har i dag Norge en forsvarsindustri med kompetanse og produkter på mange områder. For Norge er det i fremtiden viktig å satse på områder som er viktige for Forsvaret og der norske bedrifter er gode og kan være attraktive i internasjonalt samarbeid. Det er derfor en klart uttrykt ambisjon fra myndighetene at forholdene skal legges til rette for at industrien skal kunne videreutvikle og styrke sin kompetanse og konkurransekraft innenfor åtte teknologiske kompetanseområder som er definert i fellesskap av Forsvarsdepartementet, Forsvaret og forsvarsindustrien.

Den globale forsvarsindustrien har de siste 10-15 år gjennomgått store endringer. Inntil midten av 1990-tallet hadde alle større nasjoner en forsvarsindustri som var i stand til å levere mer eller mindre hele spekteret av materiell og systemer. Forsvarsindustrien var i realiteten en strategisk nasjonal ressurs.

Med Berlinmurens fall og slutten på den kalde krigen endret situasjonen seg raskt. Landene i den vestlige verden gjennomførte omfattende reduksjoner i sine militære styrker og reduserte dermed også kraftig sine militære utgifter. Den første Gulfkrigen i 1991 hadde overbevist verden om at fremtidens konflikter *ikke* ville bli vunnet av den som har flest tropper, fly og kampkjøretøyer, men av den som har tilgang til, og evner å bruke, den mest avanserte teknologien. Samtidig skjedde det en revolusjon innenfor informasjonsteknologien, bl.a. alminneliggjøringen av Internet og andre nettverkløsninger, satellittbaserte navigasjonssystemer med høy presisjon m.m. Dette gjorde det mulig å analysere og strukturere informasjon fra et tilnærmet ubegrenset antall informasjonskilder og å distribuere denne informasjonen over lange avstander i tilnærmet sann tid.

Kombinasjonen av mindre volum, reduserte budsjetter og behov for store investeringer i forskning og utvikling for å ta frem teknologisk avansert materiell med en langt høyere enhetskostnad, førte til en omfattende restrukturering av forsvarsindustrien i vesten. Bl.a. drevet av samarbeid mellom nasjonene for å dele utviklings- og produksjonskostnader for nytt materiell, har dette resultert i et utall av strategiske allianser og prosjektbaserte samarbeidsstrukturer mellom aktørene i forsvarindustrien.

På den hjemlige arena har det også foregått store endringer i samme periode. Forsvaret legger nå til grunn en tilnærming til valg av anskaffelsesstrategi som får konsekvenser for industrien. Jeg har tillatt meg å låne dette bildet fra FLO for å illustrere hva dette innebærer.

Ved anskaffelse av nye kapasiteter legges det nå til grunn en tilnærming der en først avklarer hvorvidt det finnes ”hylleware” som kan dekke behovet, ut fra en generell hypotese om at det som er godt nok for andre er godt nok for oss. Dernest vurderes det om det er mulig å finne løsninger innenfor et flernasjonalt samarbeid. Lykkes ikke noen av disse strategiene, er nasjonale utviklingsprosjekter fortsatt et alternativ. Dette vil i utgangspunktet kunne gi færre kontrakter direkte til norsk industri.

Det skal imidlertid også rutinemessig foretaes vurderinger av hvorvidt Offentlig Privat Samarbeid, leie eller leasing, kan benyttes og som hovedregel skal ansvaret for å levere en komplett løsning ligge hos en hovedleverandør som har rollen som systemintegrator, ikke i Forsvaret slik det ofte var tidligere. Forsvaret vil også i økende grad benytte funksjonelle kravspesifikasjoner til forskjell fra detaljerte tekniske spesifikasjoner som tidligere var normen.

Denne tilnærmingen byr på utfordringer for industrien, men den åpner også nye muligheter.

Historisk har Forsvaret selv tatt rollen som systemintegrator for mange avanserte og sammensatte systemløsninger som for eksempel de strategiske og taktiske

kommunikasjonssystemene, kommando- og kontrollsystemer og avanserte våpensystemer.

I stor grad har norsk industri levert delsystemer komponenter og kompetanse til disse systemene. På figuren er dette illustrert ved systemene som er plassert på innsiden av den grønne sirkelen. På noen andre områder, i første rekke de mest komplekse og avanserte våpenplattformene som kampfly, helikoptre, større marinefartøyer, tunge kjøretøyer med mer, har imidlertid ikke ressursene strukket til og her har industrien vært integrator og systemansvarlig. På disse områdene har Forsvaret i realiteten alltid vært helt avhengig av utenlandsk industri for å kunne operere systemene. At dette i første rekke har kommet utenlandsk industri til gode er fordi vi rett og slett ikke har en nasjonal industri som leverer de aller mest avanserte, ressurskrevende og komplekse systemene. Dette bildet kan komme til å endre seg.

Etter hvert som Forsvaret reduserer støttefunksjonene for å kunne bruke mer ressurser i den operative virksomheten blir Forsvarets mulighet til å videreføre rollen som systemintegrator redusert. Dette fører til at mulighetsområdet for industrien utvides. For en del systemer som i kompleksitet og ressursbehov ikke er mer krevende enn at det er overkommelig for norsk industri, kan det bli aktuelt å bruke en industriell systemintegrator. Forsvaret blir kort sagt mer avhengig av industrien. Dette åpner muligheter for norsk industri til å ta på seg rollen som systemintegrator på flere områder, noe som også vil innebære et meget tett og integrert samarbeid med Forsvaret og styrking av de langsiktige relasjoner på de aktuelle områdene.

Det er imidlertid også trusler og utfordringer som følger av en slik utvikling. Det er ikke gitt at det er norske bedrifter som vil få anledning til å bekle systemintegratorrollen i alle tilfeller. Det kan føre til at norsk industris grensesnitt mot den norske sluttbrukeren viskes ut og at norsk industri presses nedover i underleverandørhierarkiet. En annen potensiell negativ konsekvens av denne utviklingen er at forsvarer over tid kutter så mye i støttefunksjonene at evnen til å opptre som en krevende kunde svekkes. Det er klart ikke i industriens interesse.

En annen naturlig konsekvens av denne utviklingen er at Forsvaret vil legge vekt på å redusere antallet leverandører. Det vil få konsekvenser særlig for mindre bedrifter som i dag leverer direkte til Forsvaret som i fremtiden kan bli nødt til oftere å gå via hovedleverandører.

I dette bildet har norsk forsvarsindustri gjennom flere år iverksatt tiltak for å møte utviklingen. Det har blitt satset kraftig på å øke eksporten. Gjennom deltagelse i flernasjonale prosjekter og bilateralt samarbeid har en forsøkt å øke hjemmarkedet. Posisjonering i globale forsyningskjeder som understøtter forsvarsmateriellsystemer gjennom levetiden har vært et annet tiltak. Markedsadgang og tilgang til teknologi har blitt sikret gjennom strategiske partnerskap og oppkjøp. Industrien har iverksatt tiltak for å møte en utvikling

som krever evne til å ta systemansvar for å forbli relevant som leverandør til forsvaret.

Dette har gitt resultater, som bl.a. utviklingen av eksporten av forsvarsmateriell viser.

Eksporten av forsvarsmateriell fra Norge er tredoblet på åtte år. I 2000 utgjorde eksporten ca. 1.2 milliarder kroner. I fjor var eksporten størrelsesorden 3.6 milliarder kroner.

78 % av eksporten i 2007 gikk til NATO land. Deretter følger Europa utenom NATO som utgjør 14 %. 92 % av eksporten fra Norge går med andre ord til NATO-land og Europeiske land. Mesteparten av øvrig eksport, som til sammen utgjør 8 % går til Australia og Midt-Østen.

Et interessant trekk i dette bildet er utviklingen i eksporten til USA. USAs forsvarsbudsjett utgjør 50 % av verdens militære. Derfor har det over lang tid vært slik at de store europeiske forsvarsleverandørene har hatt egne strategier for å posisjonere seg i dette markedet. Det har også norsk industri gjort.

I 2007 utgjorde eksporten til USA nærmere 50 % av den samlede eksporten og eksporten til USA er i dag 7 ganger større enn den var i 2000. USA er nå det klart viktigste markedet for norsk forsvarsindustri. Det har også resultert i at flere norske bedrifter i de senere år har etablert seg med både utviklings og produksjonsfasiliteter i USA.

En annen konsekvens av tilpasningen industrien er et nettverk av strategiske allianser og partnerskap. Norsk forsvarsindustri befinner seg i dag vevet inn i et nettverk der tette bånd er etablert til så vel amerikansk som europeisk industri. Uten å være en del av dette nettverket, som både bidrar til å sikre markedsadgang og teknologi, er det ikke være mulig for noen mindre nasjoner å opprettholde en nasjonal forsvarsindustri.

Rammebetingelsene for industrien er i en positiv utvikling. Gjennom fremleggelsen av St. meld. Nr. 38 "Forsvaret og Industrien - Strategiske Partnere har regjeringen iverksatt en strategi for samarbeid mellom Forsvaret og industrien som legger opp til en fortsatt positiv utvikling av samarbeidsrelasjonene.

Forsvarsindustrien står imidlertid foran mange utfordringer. Det viktigste er å sikre at den norske industrien har rammebetingelser i hjemmemarkedet som er likeverdige med de rammebetingelser våre konkurrenter internasjonalt har i sine hjemmemarked. En ledende posisjon i hjemmemarkedet er avgjørende for å ha helt nødvendige referanser som underbygger troverdighet til teknologi, produkter og leveringsevne.

I denne forbindelse er et tett samarbeid med Forsvaret som en krevende kunde som stiller krav til industrien helt avgjørende. Det forutsetter at Forsvaret og industrien har en tett dialog med stor grad av åpenhet om behov og krav som gjør det mulig for industrien å ta frem de løsningene forsvarer trenger på en slik måte at industrien blir konkurransedyktig internasjonalt.

Norsk forsvarsindustri har ingen fremtid uten markedsadgang og tilgang til teknologi gjennom samarbeidspartnere internasjonalt. Det norske hjemmemarkedet alene er for lite til å kunne videreføre og utvikle en konkurransedyktig industri over tid, og ettersom det heller ikke er mulig for en nasjon av Norges størrelse å utvikle egen teknologi på alle felt blir utfordringen, det er å sikre markedsadgang og teknologi svært viktig

I Europa er både EU og EUs forsvarsbyrå (EDA) i gang med å forme fremtidens rammebetingelser for det europeiske markedet for forsvarsmateriell. Innenfor en nordisk ramme ser vi en utvikling i retning av et tettere og mer omfattende forsvarssamarbeid, med potensielt store konsekvenser for forsvarsindustrien. Nasjonalt er en rekke større anskaffelser som er viktige for industrien i ferd med å startes opp. Det uten sammenligning største og viktigste prosjektet er anskaffelsen av nye kampfly.

Forsvarsmarkedet er ikke, har aldri vært og kommer ikke til å bli et fritt marked. Nasjonale sikkerhetshensyn, hensynet til nasjonal industri og teknolog utvikling og at forsvarsanskaffelser er unntatt fra de fleste internasjonale frihandelsregimer gjør at det er umåtelig langt frem før dette markedet er i nærheten av å fungere perfekt. I tillegg gjør myndighetenes dominerende rolle som kunde, regulator, kontrollør og i noen grad eier, at markedet har en del særtrekk som er avgjørende for industriens rammebetingelser.

Blant annet er det å oppnå markedsadgang internasjonalt ekstremt krevende. Særlig gjelder dette når industrien i mindre nasjoner som Norge forsøker å komme inn på markedene i de store nasjonene. Derfor er det helt avgjørende for at norsk forsvarindustri skal kunne få være med å konkurrere om leveranser til andre nasjoners forsvar, at myndighetene fortsatt bidrar til å sikre industrielle samarbeidsavtaler, eller gjenkjøp, sikrer markedsadgang for norsk industri, ved store forsvarsanskaffelser fra utlandet.

Industrielle samarbeidsavtaler, gjenkjøp eller offset er et kontroversielt tema og graden av entusiasme for ordningen varierer sterkt. I en verden der markedene er lukkede og det helt og holdent er opp til nasjonale myndigheter å bestemme spillereglene, er det nødvendig med sterke virkemidler for å bryte ned proteksjonisme og handelshindringer. Selv om motstandene av ordningen til stadighet og med stor kraft hevder at dette er et regime som er på vei ut, er realiteten at flere og flere nasjoner praktiserer slike ordninger. Ved siste optelling var det registrert ca 120 nasjoner i verden som praktiserer gjenkjøp. Dette møter også den norske forsvarsindustrien i eksportmarkedene. Gjenkjøp er

med andre ord også noe vi må håndtere når vi ønsker å komme i leveranseposisjon i mange land.

Nasjoner som ikke krever gjenkjøp har som regel andre proteksjonistiske mekanismer som beskytter hjemmemarkedet. Et eksempel er USA der den såkalte "Buy American Act" sier at det kun er når prisen som er tilbudt fra nasjonal industri er urimelig høy, eller det foreligger andre unntak, at en føderal anskaffelse kan skje fra en utenlandsk leverandør.

Riktignok er det unntak for land som har handelsavtale med USA, men der igjen er forsvarmateriell ikke en del av unntaket.

Det stilles også strenge krav til innholdet i et produkt for at opprinnelsen skal være nasjonal. Produktet må være produsert nasjonalt og minimum 50 % av innholdet, deler, komponenter med mer må være produsert i USA. Denne type handelshindringer er en av årsakene til at norsk forsvarsindustri i økende grad har etablert seg i USA med både utviklings- og produksjonsfasiliteter i de senere år.

De samlede forpliktelsene utenlandsk industri har i Norge som følge av industrisamarbeidsavtaler beløper seg til om lag 9 milliarder kroner. Det er i første rekke amerikansk og fransk industri som har de største forpliktelsene. Men det er også betydelige forpliktelser utstående hos tysk, britisk, italiensk og kanadisk industri. Årlig oppfylles forpliktelser i størrelsesorden 3-4 milliarder kroner og 140 til 180 norske bedrifter er hvert år involvert i samarbeid utenlandske leverandører i tilknytning til industrielle samarbeidsavtaler. I tillegg nyter et stort antall norske underleverandører godt av at de store norske aktørene gjennom dette sikres betydelige leveranser. En bedrift som for eksempel Kongsberg Defence and Aerospace har i størrelsesorden 1500 norske underleverandører.

Gjenkjøp er uten sammenligning det aller viktigste virkemidlet for å sikre markedsadgang og teknologisamarbeid for norsk forsvarsindustri. Det er en rekke eksempler på at denne ordningen både har bidratt til å legge til rette for etablering av ny virksomhet i Norge, og til at norske forsvarsprodukter har blitt valgt av andre nasjoners forsvar. Noen eksempler på dette er:

F-16 programmet var direkte årsak til at det i siste halvdel av 1970 tallet ble etablert produksjon av deler til militære jetmotorer på Kongsberg. Fra en beskjeden start med en omsetning på noen få titalls millioner året har virksomheten i Volvo Aero Norge vokst til en bedrift med milliardomsetning. Leveranser til de store flymotorprodusentene som leverer motorer til bl.a. Boeing og Airbus står for den klart største delen av omsetningen. Nå er bedriften en av de som allerede har sikret seg avtaler som vil gi leveranser av deler til motorene i Norges neste kampfly, F-35 Joint Strike Fighter JSF i mange år fremover. Dette er et utmerket eksempel på industrisamarbeidsavtaler kan bidra til å skape ny

industriell virksomhet i Norge som både er konkurransedyktig i forsvarsmarkedet, men som også evner å ta ut synergi som sikrer konkurransedyktighet i et kommersielt marked.

Da Norge midt på 1990-tallet skulle anskaffe nye missiler, falt valget på det amerikanske AMRAAM missilet som produseres av den amerikanske leverandøren Raytheon. I tilknytning til anskaffelsen ble det inngått en 10-årig samarbeidsavtale mellom Kongsberg Defence and Aerospace og Raytheon om samarbeid innenfor bakkebasert luftvern, der Kongsbergs løsninger for kommando og kontroll inngår i en modulær systemløsning.

Som følge av dette samarbeidet er norske løsninger så langt levert i Spania, Hellas, Tyrkia, Sverige, Nederland og i to omganger til USA. Da den tiårige samarbeidsavtalen utløp for et par år siden ble den fornyet for ytterligere ti år, slik at KDA og Raytheon nå viderefører dette samarbeidet. Samarbeid med Raytheon var også nøkkelen til å sikre at NAMMO på Raufoss ble leverandør av motorene til Evolved Sea Sparrow Missilet, som nå leveres til NATOs marinestyrker inklusive USA.

I 2001 inngikk Norge kontrakt om anskaffelse av 14 NH-90 helikoptre til kystvakten og fregattene med NATO Helicopter Industries i Frankrike.

Dette har åpnet for at norsk industri kunne komme i posisjon til å levere kontrollsystemer på de nye franske FREMM fregattene. NAMMO fikk anledning til å konkurrere med en nasjonal fransk leverandør om leveranse av motorene til det oppgraderte franske sjømålsmissilet Exocet og nylig vant norsk industri en konkurranse om å levere våpenstasjoner til kjøretøyer i den franske Hæren.

Da kontrakten om Nansen-klasse fregattene ble inngått åpnet det muligheter for leveranser av luftvern og missiler til det spanske forsvaret. Gjennom samarbeid med Lockheed Martin, som leverer store deler av kommando og kontrollsystemene om bord i fregattene, ble Norsk industri valgt som leverandør av kommando og kontrollsystemer på de nye koreanske destroyerne.

Totalt var 285 norske bedrifter direkte involvert i industrisamarbeid i forbindelse med fregattkjøpet.

Alt dette er eksempler på at industrisamarbeidsavtaler åpner markeder.

I Europa er både EU og EUs forsvarsbyrå (EDA) i gang med å forme fremtidens rammebetingelser for det europeiske markedet for forsvarsmateriell. Fra 1. oktober i år deltar Norge, som eneste ikke-medlem i EDAs regime for handel med forsvarsmateriell, også kalt Code of Conduct.

Dette innebærer i praksis at alle anskaffelser over 1 mill EUR, som er unntatt fra de alminnelige regler for offentlige anskaffelser skal kunngjøres gjennom EDAs

anskaffelsesportal. Dette gjelder også industrielle underleveranser. De største norske bedriftene vil derfor i fremtiden kunngjøre sine større underleveranser.

Formålet med også å inkludere industriens egne anskaffelser i regimet er å sikre større åpenhet om anskaffelsene og å gjøre det lettere for mindre bedrifter å delta i konkurransen om underleveranser til de store.

Norsk industri har stillet seg positiv til at Norge deltar Code of Conduct fordi vi mener det er i vår interesse at det blir større åpenhet i det Europeiske markedet for forsvarsmateriell. Det er også viktig for å sikre fremtidige muligheter at Norge, som ikke er medlem av EU, så langt det er mulig deltar i samarbeidet innenfor rammen av EDA

Fra 1. juli neste år utvides EDAs Code of Conduct til også å omfatte gjenkjøp. Koden som allerede er vedtatt legger opp til å sikre åpenhet og forutsigbarhet omkring praktiseringen av gjenkjøp. Den setter begrensinger for i hvilket omfang og på hvilke områder gjenkjøp kan anvendes. Det er en målsetting at sivilt gjenkjøp på sikt skal bort. Samtidig går det klart frem at gjenkjøp skal være et virkemiddel for å styrke europeisk forsvarsindustri.

Dette er første gang et Europeisk organ iverksetter reguleringer på dette området. Norsk forsvarsindustri stiller seg positiv til at Norge blir med i dette regimet. Det er fordi det legges til grunn at før gjenkjøp kan utvikles må markedsbetingelsene for øvrig endres, slik at det sikres reell markedsadgang og åpen og rettferdig konkurranse i de nasjonale markedene i medlemslandene.

Inntil så skjer skal gjenkjøp anvendes som et virkemiddel for å styrke europeisk forsvarsindustri. Dette er helt i samsvar med den tilnærming norske myndigheter allerede legger til grunn. Derfor vil implementering av koden for Norges del ikke innebære noen endringer verken i regelverket for gjenkjøp eller praktiseringen av dette.

Forrige uke undertegnet de fem nordiske forsvarsministere en avtale om utvidet nordisk forsvarssamarbeid. Avtalen bygger blant annet på rapporten fra Forsvarssjefene i Finland, Sverige og Norge om utvidet samarbeid om felles støttefunksjoner. Et viktig prinsipp for å hente ut gevinstene av dette er at nasjonene over tid opererer samme materiell og systemer.

Ved å anskaffe likt materiell og like systemer skal det altså kunne oppnåes en betydelig effektiviseringsgevinst gjennom at en kan etablere felles støtteapparat og dermed frigjøre ressurser til operativ virksomhet i begge land.

Et felles nordisk marked for Forsvarsmateriell, som på sikt vil bli konsekvensen av den utviklingen studien beskriver, er fra et industrielt perspektiv interessant. Et nordisk hjemmemarked vil bli større enn for eksempel det italienske og spanske, og utgjøre om lag 2/3 av det tyske markedet for utvikling og anskaffelse av

materiell. I et slik marked ligger forholdene til rette for at hver enkelt anskaffelse blir større, men samtidig blir det færre anskaffelser. Dersom nasjonene er i stand til å samordne sine posisjoner og opptre samlet burde dette også kunne bidra til å styrke Nordens gjennomslagskraft og innflytelse i europeisk sammenheng.

Det er imidlertid en rekke utfordringer som må håndteres for at så skal kunne skje.

Det innbyrdes størrelsesforholdet mellom de største industrielle aktørene i Norden illustreres av dette bildet. Det levner liten tvil om at det er en aktør som er svært mye større enn de øvrige. Dette påvirker selvfølgelig mulighetene for å komme frem til balanserte industrielle løsninger i Norden og representerer en utfordring.

Forsvarssjefenes studie beskriver et samarbeid som skal gjøre det mulig å videreføre en bredde av nasjonale operative kapasiteter. Det er med andre ord ikke snakk om militær rollespesialisering mellom landene. For industrien er imidlertid bildet annerledes. Der vil konsekvensen bli en form for rollespesialisering fordi det ikke i særlig grad vil være rom for overlappende industrielle miljøer i et nordisk hjemmemarked. Ettersom det i dag i betydelig grad er overlappende industriell kompetanse byr dette på utfordringer.

Dette bildet viser eksempler på noen områder hvor det i dag er betydelig grad av overlapp. De grønne feltene representerer områder der bedriftene påberoper seg å ha kompetanse og kapasitet til å være systemintegratorer og hovedleverandører. De gule er områder der det eksisterer delsystemkompetanse. Det skal ikke mye fantasi til for å forstå at dette ikke er noen lett kabal å få til å gå opp.

Dette bildet kompliseres ytterligere av at bedriftene i vesentlig grad er avhengige av eksport, slik at de også i noen grad møter hverandre som konkurrenter internasjonalt.

Eierstruktur spiller også en viktig rolle i denne sammenheng. Den finske og norske stats rolle som dominerende eier i sin nasjonale forsvarsindustri og det sterke innslaget av eierskap fra store europeiske aktører i Sverige innebærer at det ikke er åpenbart hvordan en eventuell restrukturering skal kunne skje.

Med de rette incentiver og en aktiv rolle fra myndighetene kan imidlertid forholdene etter hvert legges til rette for at industrien ser seg tjent med et tettere samarbeid

Det forutsetter:

- En omforent politisk målsetting om en nordisk Forsvarsindustriell og -teknologi base som skal understøtte fremtidige nordiske operative militære

kapasiteter. Dette må omfatte en nordisk forsvarsindustristrategi, der også den nordiske industriens rolle i et Europeisk perspektiv inngår.

og

- Politisk vilje og evne til å legge til rette for industrielt samarbeid og en balansert restrukturering

På kort sikt er det aller viktigste at de diskusjoner og forhandlinger mellom myndighetene, særlig i Sverige og Norge, som pågår bl.a. vedrørende fremtidig artillerisamarbeid gir resultater. Resultater som bidrar til troverdighet i forhold til at myndighetene er i stand til å komme frem til løsninger som også sikrer at de industrielle kompetansemiljøene i Norge, som Forsvaret og FD har gitt prioritet, kan styrkes og videreutvikles, er avgjørende for at norsk industri skal bli overbevist om at et utvidet nordisk samarbeid vil være til industriens beste.

Avslutningsvis noen ord om kampfly.

Anskaffelsen av nye kampfly er svært viktig for forsvarsindustrien. Prosjektet er svært omfattende. Det betyr at mulighetene ligger til rette for både etablering av ny virksomhet og for å sikre markedsadgang og tilgang til teknologi. FSi er opptatt av å sikre de beste industrielle mulighetene for Norge når F- 16 flyene skal erstattes.

Både Regjeringen og forsvarsindustrien har konkludert med at SAAB hadde den beste industriplanen. Det hjelper imidlertid lite når flyet ikke oppfyller de operative kravene og i tillegg ligger høyere i pris.

Etter regjeringens beslutning om å velge F-35 Joint Strike Fighter blir utfordringen å sikre best mulig industrielt utbytte av prosjektet. Nå starter arbeidet med å sikre norsk industri omfattende oppdrag i forbindelse med denne anskaffelsen. Industrien forutsetter at regjeringen nå legger et løp med klare krav til Lockheed Martin om å følge opp og utvide antall avtaler ut over det som så langt er identifisert i JSF-programmet.

Programmet betyr så langt store muligheter for noen få, store norske aktører. Forsknings- og utviklingsmulighetene som så langt er identifisert i JSF programmet er svært begrenset. Derfor er det er avgjørende for videreutviklingen av forsvarsindustrien at det blir prosjekter på flere områder enn det som så langt er tilfelle og at FoU-andelen øker.

Vi er derfor fornøyd med at regjeringen tydelig signaliserer at de vil ha et sterkt fokus på innholdet i industripakken fremover. Det fortsatt langt frem til det skal inngås kontrakt om kjøp av fly og derfor gjelder det å utnytte tiden slik at bindene avtaler som sikrer at målsettingen om industrikontrakter til minst 100 prosent av kjøpesummen blir oppnådd. Det vil tilsvare minimum 18 milliarder kroner, kanskje mer, avhengig av antallet fly og den endelige prisen.

Vi kommer til å følge nøye med for å sikre at dette vil bli fulgt opp. Vi forventer at det etableres et tett samarbeid mellom myndighetene og norsk forsvarsindustri for å sikre konkrete og forpliktende avtaler før endelig kontraktsinngåelse.

Norsk forsvarsindustri er et produkt av det norske forsvarets behov for moderne kosteffektivt materiell gjennom flere ti-år og en tilpasning til den globale utviklingen de siste 10-15 år. Internasjonalt samarbeid og eksport er avgjørende for å kunne vokse og forbli konkurransedyktig i et globalt marked. Samtidig er en ledende posisjon i hjemmemarkedet avgjørende for å ha helt nødvendige referanser som underbygger troverdighet til teknologi, produkter og leveringsevne. I denne forbindelse er et tett samarbeid med forsvaret som en krevende kunde som stiller krav til industrien helt avgjørende. Det forutsetter at Forsvaret og industrien har en tett og dialog med stor grad av åpenhet om behov og krav som gjør det mulig for industrien å ta frem de løsningene forsvaret trenger på en slik måte at industrien blir konkurransedyktig internasjonalt.

Industrielt samarbeid, eller gjenkjøp, er det viktigste virkemidlet for å sikre markedsadgang og tilgang til teknologi. Det er derfor helt avgjørende at dette videreføres så lenge det er nødvendig. Det vil si inntil de store nasjonene har bygget ned sine handelshindringer og åpnet for at andre nasjoners industri kan få konkurrere på like vilkår.

Norsk forsvarsindustri er godt rustet til å møte de utfordringene vi står overfor. Dersom industrien på sikt skal kunne opprettholde internasjonal konkurransedyktighet, er det avgjørende å videreføre et tett samarbeid med forsvaret og myndighetene, og at myndighetene bidrar til å sikre at norsk industri har rammebetingelser hjemmemarkedet som er likeverdige med de våre konkurrenter har i sine hjemmemarkeder.

Takk for oppmerksomheten.