

Forsvarsindustri slås med forældet lov

☰ Sunday, March 03, 1996, Berlingske Tidende, Section 5 (5._sektion,_Job), Page 1, ,Lise Tajik..., 1452 words, Id: AZ641570

Danske producenter af militært udstyr er klemte på flere fronter - en forældet våbenlov, Cocom-reglerne fra den kolde krigs tid, manglende sanktionsmuligheder over for udenlandske leverandører, der snyder med modkøbsaftaler og favoriserer egne underleverandører. Militær Industri.

Den danske forsvarsindustri lever stille og fylder ikke meget i det internationale selskab. Alligevel gungrer musen blandt elefanterne i den højteknologiske verdens- top. Men de danske virksomheder mister mange ordrer på grund af en yderst restriktiv tolkning af den danske våbenlov. Danmark har omkring 50 virksomheder, som årligt omsætter militært udstyr for ialt mellem 1,2 mia. og 1,4 mia. kroner. De fremstiller typisk avanceret elektronik, mekanik, software, optisk, akustisk og sonar-udstyr. Kun en håndfuld leverer udelukkende til militæret. Resten producerer udstyr til både militære og civile formål. 17 er tilsluttet Naval Team Denmark, bl.a. leverandørerne til de to seneste skibstyper til det danske søværn.

Men fælles for dem er, at de er underlagt en forældet våbenlov og den tidligere Cocom-liste, som i dag er indbygget i den danske våbenlovs paragraf seks. Cocom-reglerne blev indført i den kolde krigs tid i 1949 for at forhindre Østlandene i at anskaffe sig avanceret, vestlig teknologi. Og selv om Berlin-muren forlængst er faldet, og Cocom blev nedlagt i 1994, er reglerne i dag defineret under våbenlovens meget restriktive bestemmelser. Det er konkurrenceforvridende og en teknisk handelshindring, klager firmaerne. I Dansk Industri arbejdes der hektisk på at skaffe danske virksomheder samme eksportmuligheder som virksomheder i de øvrige EU- og NATO-lande, og DI håber at sætte fingeraftryk på en forestående revidering af våbenloven. Som den danske våbenlov tolkes og administreres nu, går danske virksomheder glip af mange ordrer, fordi danske virksomheder ikke kan gå ind i samarbejdsprojekter, der omfatter leverancer til en lang række tredjelande. »Dette forhold kan ikke undgå at komplicere samarbejdet og placere danske virksomheder i en uacceptabel konkurrencemæssig situation,« hedder det i en redegørelse fra chefkonsulent Marianne Castenskiold, som i Dansk Industri har eksporttilladelser som ansvarsområde.

Klarer sig fint

Men trods alle odds går det faktisk rigtigt godt for de danske forsvarsvirksomheder, fordi de udvikler højteknologiske produkter, der også kan bruges civilt - såkaldt dual-use produkter. »De civile områder er meget avancerede i dag. Hvor man i gamle dage havde den højteknologiske udvikling inden for militæret med en »spin-off«-effekt til industrien, er det faktisk omvendt i dag. Nu taler man om en »spin-in« effekt. Udviklingen går fantastisk stærkt, og vi sidder med en lov på våbenområdet, der stammer fra 30'erne,« siger Marianne Castenskiold. Grænsen mellem dual-use og militær er i dag så lille, at en stor del af det, der er omfattet af den internationale våbenliste, i lige så høj grad bruges civilt. Men det betyder, at man i hvert enkelt tilfælde skal søge om eksporttilladelse, selv om man leverer til eksempelvis offshore-industrien. »Vi har diskuteret det siden 1994, og nu er vi nødt til at se på det. Enten må man stoppe og sige, at vi slet ikke har nogen eksport af våben. Eller også må man sige, jamen vi har altså en eksport af forsvarsmateriel i Danmark. Og det udstyr vil vi have lov til at levere til lande, som vi på andre

områder har normalt samarbejde med - på lige fod med vores NATO- og EU- partnere. Og det er det, vi ikke kan.«

Holdning

Det er et spørgsmål om holdning. Men den skal man så også have råd til at have. Det giver i hvert fald nogle store problemer for virksomhederne. Og det er jo ikke krudt og kugler. Og hvad er egentlig et våben? Er et varslingsystem og software også våben, spørger Marianne Castenskiold, som har meget lidt forståelse for, at man definerer alt som våben - endog beskyttelsesdragter. »Vi har en meget unuanceret holdning til dette område.« I forvejen taber EU-landene terræn til USA, som sidder på 75 procent af militærleverancerne til EU, og forskellen bliver større og større. Og de lande, der er mest restriktive, undgår man automatisk at samarbejde med. »Det harmonerer simpelt hen ikke med moderne markedsføring, at man ikke ved, om eller hvornår man kan få en eksporttilladelse,« De fleste danskere er sikkert imod at levere noget, der kan slå mennesker ihjel. Men meget af det danske udstyr er decideret forsvarsudstyr, som kan redde menneskeliv, bl.a. elektronisk overvågning. Og der er da også sket en vis opblødning i den offentlige opinion, efter at Danmark sendte en korvet til Den persiske Bugt under Golf-krigen og fredsbevarende styrker til eks-Jugoslavien. Her forstår man, at danske soldater skal være bedst muligt beskyttede.

Falder udenfor

Men indtil våbenloven bliver revideret - det skal ske inden sommeren 1998 - må de danske virksomheder leve med de besværlige regler. Men moralen er høj, og ingen ønsker at overtræde loven. Til gengæld går man ikke af vejen for at udvikle nye produkter til civil brug, der på et knivsæg falder uden for Cocom. Nogle laver dobbelt-produkter - et, der ligger over, og et, der ligger under grænsen. F.eks. udstyr, som rammes ved minus 170 grader, men går fri ved minus 169 grader. Eller udstyr, som rammes ved 1.000 meters dybde eller 33.000 meters højde, men ikke ved 900 meters dybde eller 32.000 meters højde. »Hvis man er i en produktionsfase, kan man jo selv styre det. Det er det, de gør, og det er regulært nok,« mener Marianne Castenskiold. Men på områder med ren våbentechnologi går det selvfølgelig ikke. Her følger man omhyggeligt spilllets regler, og myndighederne er meget påpasselige og tilbageholdende med at give eksporttilladelser. »Man er tilbøjelig til at feje det hele ind under begrebet våbentechnologi. Men jeg tror, at vi kunne hjælpe danske virksomheder, hvis man foretog en lidt mere indgående vurdering af det tekniske indhold, før man træffer en afgørelse,« siger Ena Bjerregaard, chef for forsvarsområdet hos DI. Hun formidler kontakt mellem virksomhederne og danske og udenlandske myndigheder.

Modordrer

Hun finder de danske regler så skrappe, at det kan være svært at udfylde rammerne for de modordrer, Danmark kræver ved anskaffelser af nyt forsvarsmateriel over fem mio. kroner. Resultatet er, at Danmark permanent har et udestående på omkring to mia. kroner hos udenlandske leverandører til det danske forsvar - selv om der årligt indgås nye kontrakter for cirka en mia. Problemet forstærkes, fordi Danmark ikke har sanktionsmuligheder. Og mange udenlandske virksomheder indrømmer åbent, at de lægger kontrakterne i de lande, hvor de bliver presset eller straffet. Motivet til at indgå det, man engang kaldte kompensationsaftaler, var at skaffe ordrer til danske virksomheder. Første gang var i slutningen af 60'erne omkring Draken-fly til det danske flyvåben. Siden fulgte F-16 projektet, hvor en håndfuld danske virksomheder gik ind som medproducenter. Men selv om systemet stadig eksisterer, har man omdefinert begrebet. »Under møder med specielt udenlandske virksomheder fornemmede jeg, at ordet compensation eller »offset« havde en meget negativ klang. Noget, der gav

forestillinger om gamle dage, da de hvide drog over prærien og byttede værdiløse glasperler med indianerne for pelsværk. Man kunne næsten se, at der gik en klap ned for forhandlernes øjne, så snart man nævnte ordet offset.« Derfor har man droppet det begreb i et forsøg på at få noget mere kvalitet ind i de kontrakter, som Danmark får tilbage fra de udenlandske virksomheder, fortæller Ena Bjerregaard. Nu taler man i stedet om industrial cooperation agreement - altså industrisamarbejdsaftaler. »Når vi nu bruger skattepenge til at købe forsvarsmateriel, så bør vi også sikre os, at de danske virksomheder bevarer og udvikler et vist teknologisk niveau på forsvarsområdet,« siger Ena Bjerregaard. Hun er enig med Marianne Castenskiold om, at den danske krigsmateriel- og våbenlov indeholder stærke begrænsninger for, hvem man kan samarbejde med, og hvor man kan sælge til. Men der er også andre problemer. »Mange udenlandske forsvarsmateriel-markeder er så at sige lukkede af protektionistiske årsager. Det kan være uhyre svært at komme til at sælge til det amerikanske forsvarsmarked og også de store europæiske lande, fordi de har en tendens til at købe forsvarsmateriel hos egne nationale virksomheder,« siger Ena Bjerregaard, som advarer mod at gå for hurtigt frem med en gradvis liberalisering af det europæiske forsvarsmarked. I en ny EU-rapport, »Bangemann-rapporten« lægges der op til, at man skal respektere, at der stadig vil være nationale sikkerhedsspørgsmål, hvor nationerne kan påberåbe sig særforanstaltninger. »Det vil de store EU-nationer givet være overordentlig ekvilibristiske til at udnytte. Det er jeg helt sikker på. De vil varetage deres egne interesser, mens de små landes interesser og virksomheder glider bag af dansen.«

Den danske våbenlov

6. Det er forbudt uden tilladelse fra justitsministeren i hvert enkelt tilfælde at udføre: 1) Våben af enhver art med undtagelse af jagtvåben, 2) ammunition med undtagelse af ammunition til jagtvåben, 3) materiel til land-, sø- eller luftkrig, 4) maskiner, instrumenter, apparater og andre produktionsmidler, der overvejende anvendes til fremstilling eller vedligeholdelse af våben, ammunition eller krigsmateriel, samt dele og tilbehør til sådanne produktionsmidler, 5) eksplosivstoffer, der er omfattet af forbudet i 1. Stk. 2. Justitsministeren kan udstede forbud mod, at der udføres våben og ammunition af nogen art.

- , Chefkonsulent Marianne Castenskiold fra DI, der har eksporttilladelser som ansvarsområde, har meget lidt forståelse for, at man definerer alt som våben - endog beskyttelsesdragter. ;, »Man er tilbøjelig til at feje alt under begrebet våbenteknologi. Men jeg tror, at vi kunne hjælpe danske virksomheder, hvis man foretog en mere indgående vurdering af det tekniske indhold, før man træffer en afgørelse,« siger Ena Bjerregaard, chef for forsvarsområdet hos DI.

All Infomedia media material is protected by copyright.

You may not sell, transmit, distribute, reproduce or multiply Infomedia media material without the specific written agreement of the publishers who hold the copyright to the material. You are not allowed to store media material locally, for example on your own PC. All material must be accessed via Infomedia's systems. A violation of the above is a breach of copyright and will be reported to the publishers who hold the copyright. Infomedia reserves the right to claim compensation for misuse that violates the terms of your agreement or applicable Danish law.

Copying

An agreement with Infomedia does not give the right to copy media material. This right can be obtained through an agreement with Copydan Tekst & Node, which covers copying in the text area. Read more about the possibilities for analogue and digital copying for

