



Försvarexportmyndigheten 2014-02-28
Dnr: FXM 2014/11/93:1

Regeringen
Försvarsdepartementet
103 33 Stockholm

Försvarexportmyndighetens budgetunderlag 2015-2017

1. Försvarexportmyndighetens förslag

Försvarexportmyndigheten (FXM) föreslår inför år 2015 att:

- Anslag 1:12 Försvarexportmyndigheten uppgår till 68 328 tusen kronor enligt HERMES. FXM äskar att anslag 1:12 i ett första steg höjs med 5 672 tusen kronor till 74 000 tusen kronor,
- FXM får disponera avgifter för exportfrämjande till stöd för företag, upp till full kostnadstäckning,
- FXM får disponera intäkter inom ramen för den mellanstatliga försvarexportverksamheten, upp till full kostnadstäckning,
- FXM får disponera intäkter inom ramen för Försvarmaktens försäljningsuppdrag till FXM, upp till full kostnadstäckning,
- FXM fortsatt får disponera en räntekontokredit i Riksgäldskontoret på 7 000 miljoner kr,
- FXM fortsatt får en låneram i Riksgäldskontoret på 10 miljoner kronor för investeringar i anläggningstillgångar.



1. Övergripande slutsatser

Utgångspunkter

Sedan Försvarsexportmyndigheten bildades 2010 har förutsättningarna förändrats för svensk försvarsexport. Försvarsexportmyndigheten dimensionerades bl.a. mot bakgrund att hantera i storleksordningen en mellanstatlig förhandling för stridsflygsystem per vart tredje år. I dagsläget pågår tre Gripenförhandlingar samtidigt och ett antal anbudsprocesser är under förberedelse. Efterfrågan på svenska system – också utöver stridsflygsystemet JAS 39 Gripen – har till stor del ökat på grund av att den globala ekonomiska krisen lett till ökade krav på kostnadseffektivitet i snart sagt alla länder. System utvecklade i Sverige är ofta konkurrenskraftiga genom sin kostnadseffektivitet och sin höga teknologinivå.

Det positiva och kraftigt ökade intresset från andra länder att anskaffa och ingå mellanstatliga samarbeten kring stridsflygsystemet JAS 39 Gripen innebär att försvarsexportverksamheten och det internationella samarbete som följer av detta, har fört upp Sverige till en försvarsindustriell nivå där vi konkurrerar med de absolut främsta och mest kvalificerade leverantörerna av stridsflygsystem. Genom att målmedvetet satsa på hög kvalitet och kostnadseffektiva lösningar har Sverige förflyttat sig från att vara en väl etablerad leverantör och samarbetspartner för en viss kategori av samarbetsländer till att vara en möjlig partner för en betydligt bredare krets av samarbetsländer med andra krav. Försvarsexportverksamheten är därför på väg att placeras i ett större strategiskt sammanhang, vilket myndigheten och verksamheten i stort behöver anpassas inför.

Det anslag FXM förvaltar leder inte bara till nytta i form av mer kostnadseffektiv svensk materielförsörjning, det ger också intäkter till statskassan för gjorda investeringar. Framgångsrik export skapar därtill möjligheter till djupare samarbeten och kan sprida sig och ge exportmöjligheter även till andra teknologiområden.

Redan idag förvaltar Försvarsexportmyndigheten mellanstatliga kontraktsvärden för närmare 30 miljarder kronor. Dessa avtal medför en försvarsnytta för Försvarsmaktens operativa förmåga som kan mätas i hundratals miljoner årligen. Om planerade anbudsprocesser som myndigheten ansvarar för leder till avtal, kommer kontraktsvärdet som myndigheten ska förvalta att öka väsentligt, vilket i sin tur leder till en väsentlig ökad nytta för Försvarsmaktens operativa förmåga.

Utvecklingen av exportmöjligheterna generellt, men inte minst på stridsflygområdet är en i grunden positiv utveckling med stor potential för att skapa ytterligare nytta för Försvarsmakten, bland annat genom ökad kostnadsdelning och återtagande för gjorda investeringar.



Ska de ökade möjligheterna till försvarsnyttig export som finns kunna tillvaratas behöver ett antal åtgärder vidtas och resursallokeringar göras vilka beskrivs i det följande.

Behov av åtgärder

Det ökade behovet av stöd för att möjliggöra export leder till ett antal utmaningar för att Försvarsexportmyndigheten fortsatt ska kunna undvika att Försvarsmakten påverkas på ett ofördelaktigt sätt. Resurser för samordning mellan stat och industri behöver öka för att bättre prioritera verksamheten och nya lösningar sökas. En översyn av roller och ansvar mellan stat och industri kan vara en del i detta och nya sätt att utveckla samarbetet med partnerländer bör kunna utvecklas.

Resurserna behöver öka i syfte att kompensera för tränga sektorer som t.ex. projektledningsförmåga och utbildningsresurser. Detta berör också Försvarsmakten och Försvarets materielverk, där en ökad andel tillgängliga resurser som prioriteras för denna verksamhet krävs (och till del bekostas via anslaget 1:12). Tillkommande partnerländer kräver också att myndigheten får en stärkt förmåga att såväl förhandla som att förvalta kommande avtal.

Regeringen i regleringsbrevet och myndigheten ser behov av att utveckla analysförmågan ytterligare. Detta handlar dels om att öka förmågan att förstå och beskriva vart marknaden är på väg, dels om att öka förmågan till breda och djupa analyser i tidiga skeden vad avser möjliga framtida mellanstatliga samarbeten. Utan en sådan förmåga kommer staten fortsatt reagera på utvecklingar som till stor del redan skett eller att tvärtom agera och använda resurser på verksamhet som inte har sannolikhet att resultera i faktisk export eller som inte skulle leda till försvarsnytta.

Myndighetens säkerhetsskydd och kommunikation måste stärkas och vidareutvecklas med anledning av det större internationella intresset för verksamheten som nu råder.

Parallellt med utvecklingen inom stridsflygområdet finns en tydlig ökad efterfrågan från försvarsindustrin på en förbättrad statlig sammanhållande exportfrämjande verksamhet, vilket också ligger i statens eget intresse. Ökade satsningar bedöms främst behöva riktas mot mark- och sjösektorerna samt mot små- och medelstora företag. Detta visar inte minst den avnämningundersökning som regeringen uppdrog åt FXM att genomföra 2013. Ett ökat fokus på dessa områden skulle kunna öka också dessa sektors bidrag till den operativa förmågan och till industriell konkurrenskraft på försvarsviktiga områden.

Många små- och medelstora företag är idag av stor betydelse för Försvarsmaktens operativa förmåga, dels som underleverantörer till större företag dels som leverantörer av produkter och teknologier av direkt nytta för den operativa



förmågan. Den svenska kryptoindustrin är ett exempel på ett segment av små- och medelstora företag som är av särskilt intresse att främja för att säkerställa kryptoprodukter med hög integritet, då dessa inte kommer överleva utan export vilken i sin tur förutsätter tillräckliga resurser för statligt stöd genom tjänsteproduktion.

Det finns enligt Försvarexportmyndigheten behov att stärka analysförmågan också för att identifiera fler relevanta segment inom försvarsindustrin, och då företrädesvis små- och medelstora företag, som är av betydelse för Försvarexportmyndighetens operativa förmåga. Sådana analyser pågår exempelvis i USA i syfte att hitta kritiska små- och medelstora företag av vikt för den operativa förmågan och att med olika medel kunna värna deras försvarsviktiga teknologier. En förstärkt analysförmåga är också viktig för att hantera frågor kring teknologispridning, en fråga som får ökad betydelse när exporten går till nya regioner. Ju bredare marknad, desto större är kraven på att förstå densamma; länder har i princip unika marknadsregler, olika krav på teknologiöverföring vid upphandlingar osv.

Det stöd som myndigheten erhåller från utrikesförvaltningen och försvarsattachéorganisationen är av stor vikt för verksamheten. Regeringens beslut om placering av försvarsattachéer är därför av stor betydelse för myndigheten och vi ser därför ett behov av att vara delaktiga i beredningsverksamhet som leder till inriktningen av försvarsattachéernas placering.

Sammantaget anser myndigheten att anslaget, för att kunna ta tillvara de möjligheter till ökad nytta för Försvarexportmyndighetens operativa förmåga och intäkter som i nuvarande omvärldsläge finns, successivt under perioden bör återgå till den nivå om 76 miljoner som fastlades av regeringen i samband med att myndigheten inrättades.

Detta innefattar bland annat resursförstärkning inom analys, exportfrämjande, säkerhetsskydd och kommunikation. I sammanhanget bör noteras att Försvarexportmyndighetens verksamhet förutsätter omfattande stöd från Försvarexportmyndigheten och Försvarexportmyndighetens materielverk och att det därför är av avgörande betydelse att dessa myndigheter har de resurser som krävs för att stödja och också kunna prioritera den statliga försvarsexportverksamheten.

Vad avser den mellanstatliga försvarsexportverksamheten föreslår FXM att myndigheten får disponera intäkter, upp till full kostnadstäckning. Denna verksamhet lämpar sig illa för anslagsfinansiering då den kraftigt fluktuerar beroende på när andra länder beslutar påbörja, skjuta upp eller avsluta sina upphandlingsprocesser. 2013 års underutnyttjande av anslaget belyser svårigheterna att prognosticera denna del av verksamheten.



2. Export och internationellt samarbete

Försvarexport är en viktig förutsättning för att försvaret ska kunna upprätthålla och utveckla operativ förmåga på ett kostnadseffektivt sätt. Sådan export som bidrar till fler användare av system som Försvarmakten använder leder utöver delad utvecklingskostnad också till lägre driftkostnader samt operativa fördelar. Export är nödvändig för en försvarsindustriell förmåga som kan vidmakthålla och utveckla system och produkter på hög teknologisk nivå med kvalificerad systemintegration som är till nytta för försvaret också framgent. I stort sett inget lands försvarsmakt kan idag enskilt bära en nationell försvarsindustri. Export och industriella samarbeten är en förutsättning för att vidmakthålla en kompetent och konkurrenskraftig försvarsindustri som är till nytta för försvaret i dag och i framtiden. Genom att beakta exportperspektivet i materieförsörjningen skapas möjligheter till kostnadseffektivitet och kostnadsdelning med andra länder.

Internationellt samarbete och export ökar möjligheterna till övningsutbyte, utveckling av metodik och gemensamma procedurer. Export av större materielsystem leder i dag ofta till ett samarbete mellan länder snarare än att vara en ren försäljning. Det främsta svenska exemplet är relationen mellan de länder som valt JAS 39 Gripen där bland annat ett välutvecklat logistiksamarbete finns till följd av att man opererar samma system.

FXM:s bedömning är vidare att i generell mening så är tillgången till en global och en så väl fungerande marknad som möjligt en viktig förutsättning för en fortsatt konkurrenskraftig försvarsindustri i landet. Den svenska industrin har redan idag globala leverantörskedjor och en fortsatt utveckling behöver ha konkurrenskraft som en grundläggande inriktning.

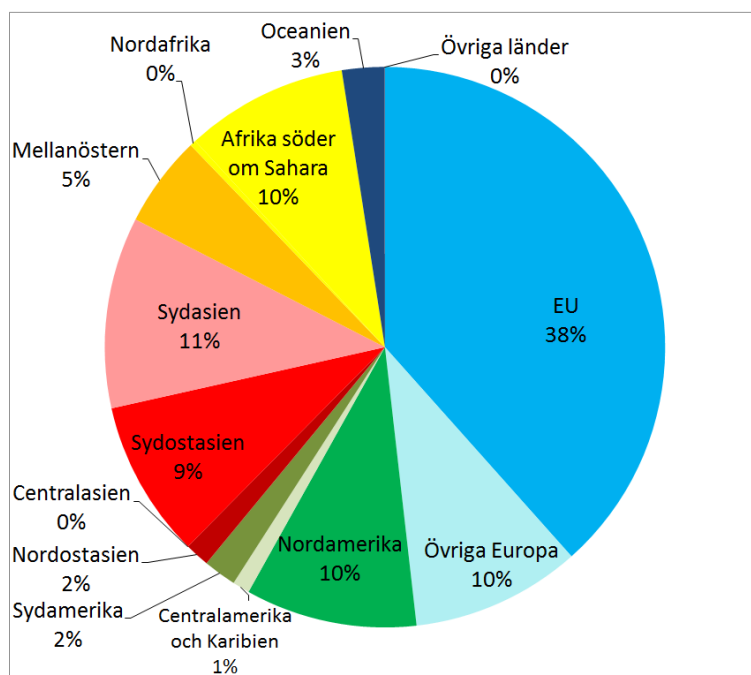


3. Marknadens utveckling

Svensk försvarsexport

En analys av ISP:s exportstatistik för perioden 1998-2012 visar att den svenska försvarsexporten huvudsakligen gått till länder inom EU, övriga Europa och Nordamerika, se figur 1.

Figur 1. Total krigsmaterielexport 1998-2012 per ISP-region.

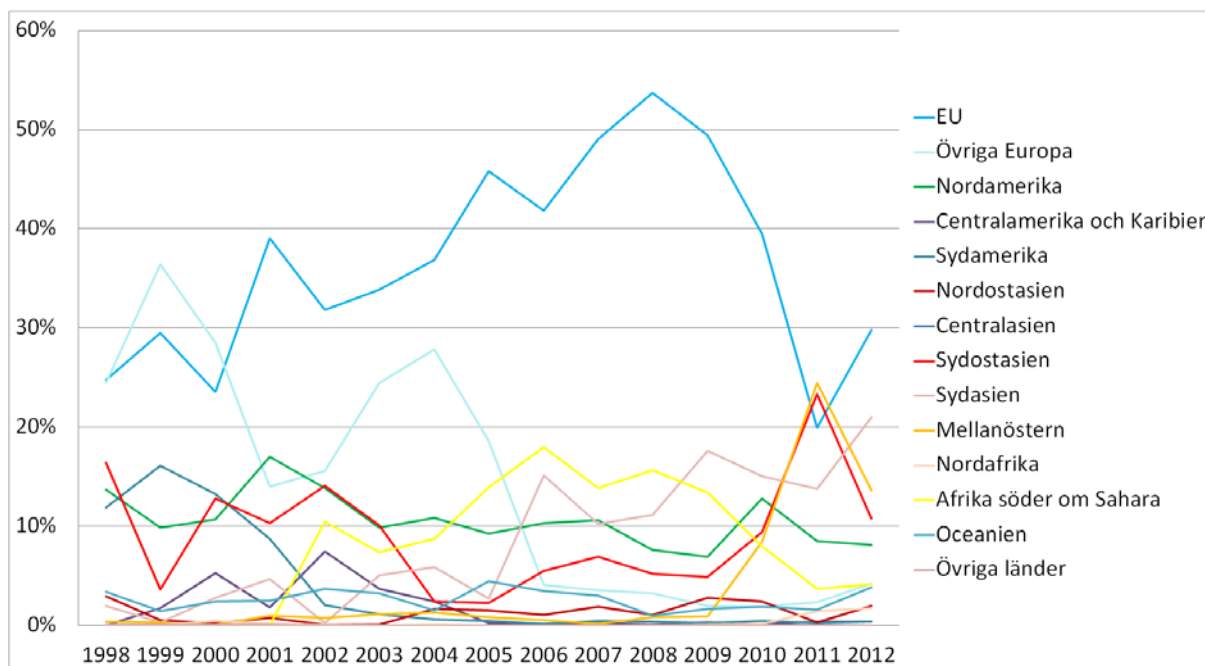


Källa: ISP och egna bearbetningar

Analysen visar dock samtidigt en trend där den svenska exporten de senaste åren i allt högre grad gått mot övriga världen, och då framför allt södra och sydöstra Asien samt Mellanöstern, se figur 2. Noteras bör dock att ISP i sin redovisning inte inkluderar leasing, vilket medför att t.ex. Gripenavtalen med Tjeckien och Ungern inte räknas in i exporten. Dessa skulle genom sin relativa storlek kraftigt påverka statistiken.



Figur 2. Andel av svensk försvarsexport per ISP-region.



Källa: ISP och egna bearbetningar

Vid analys av global importstatistik är trenden i stort sett densamma. Enligt en SIPRI-rapport¹ från mars 2013 så ökade importen av försvarsmateriel markant i Asien och Oceanien, Nord- och Sydamerika samt Afrika mellan perioderna 2003-2007 och 2008-2012. Länder i Asien och Oceanien mottog närmare hälften av all världens försvarsexport under perioden 2008–2012, och de fem största importörerna av försvarsmateriel återfinns alla i Asien; Indien, Kina, Pakistan, Sydkorea och Singapore. De asiatiska länderna har på senare år passerat EU i storleken på de sammanlagda försvarsutgifterna.

Rapporten går i linje med andra liknande studier och analyser av försvarsexport och militärutgifter. Till exempel visar en SIPRI-rapport² från april 2013 på minskade militärutgifter i USA, Väst- och Centraleuropa, Australien, Japan och Kanada. Däremot ökar utgifterna i regionerna Asien, Latinamerika, Mellanöstern, Nordafrika och Östeuropa.

Renodlande framtidsprognoser gällande försvarsexportens globala utveckling är svåra att finna. En genomgång av de framåtblickande dialoger med 4-årsperspektiv som årligen förs mellan FXM och industrin tyder dock på att de trender som kan

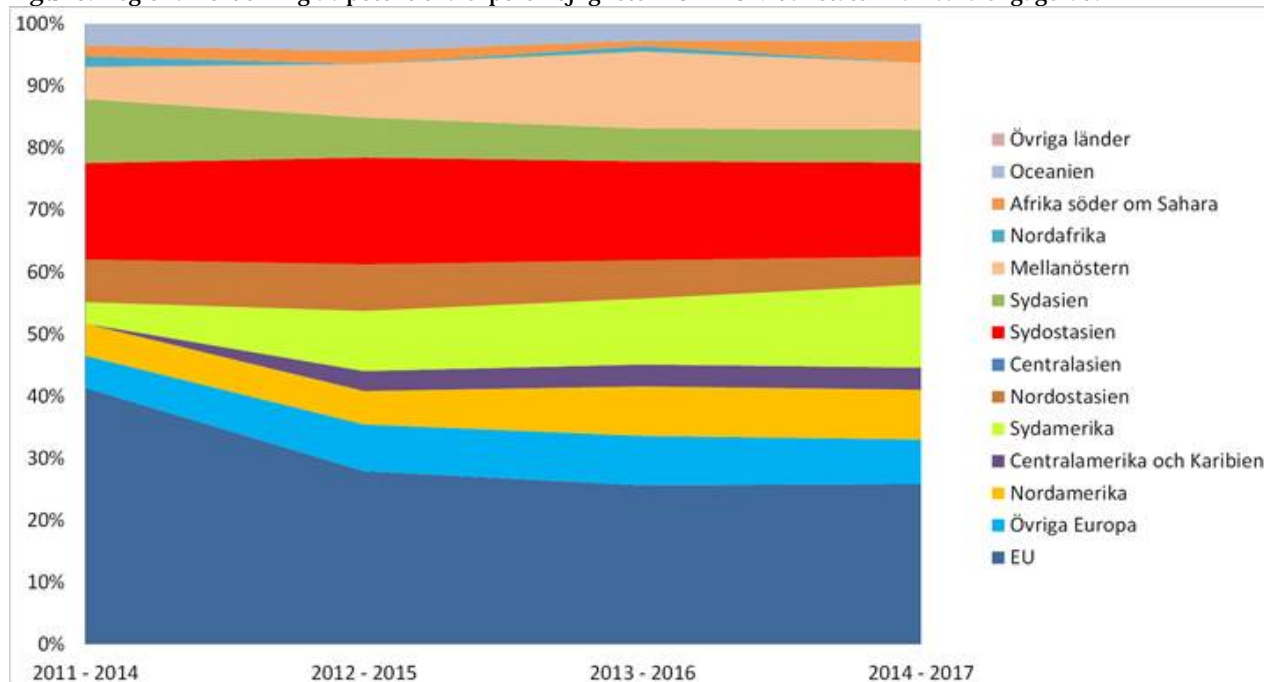
¹ Källa: SIPRI:s Arms Transfers Database, Pressmeddelande 18 mars 2013-förhandlanseringen av data hämtade från 2013 års SIPRI Yearbook

² Källa: SIPRI:s Military Expenditure Database, Pressmeddelande 15 april 2013 förhandlanseringen av data hämtade från 2013 års SIPRI Yearbook



utläsas ur historiska data även återfinns i framtidsprognoserna. Andelen potentiella exportmöjligheter som framfördes av industrin (mätt i antal exportmöjligheter oavsett storlek på affär) rörande länder inom EU minskade t.ex. från 41% i 2011 års inriktningsprocess till 26% år 2014. Däremot ökade andelen framförda exportmöjligheter gällande Sydamerika (från 3% till 13%) och Mellanöstern (från 5% till 11%).

Figur 3. Regional fördelning av potentiella exportmöjligheter 2011-2017 där staten kan vara engagerad.



Källa: FXM

De länder som historiskt sett utgjort den huvudsakliga marknaden för svensk försvarsexport minskar alltså i betydelse, samtidigt som tillväxten sker på nya marknader.

Dock skall man komma ihåg att den svenska försvarsexportstatistiken påverkas starkt av enstaka större projekt om ett antal potentiella exportprojekt realiserar. Ett exempel är den möjliga försäljningen av Gripen-systemet till Schweiz vilken i sig har ett större värde än ett normalårs totala omfattning. På ett liknande sätt påverkar ett Gripenkontrakt med Brasilien vart den största delen av svensk försvarsexport ett visst år går. Det är därför viktigt att titta på underliggande trender och inte på enstaka projekts eller försäljningars påverkan på enskilt år.

Det är också viktigt att beakta att nyttan för Försvarens operativa förmåga av en viss export också kan påverkas av vilket landet är snarare än storleken på affären. En export till ett geografiskt närbeläget land, exempelvis, kan stärka den operativa förmågan mer än en stor export till ett mer avlägset land genom bättre



samarbetsmöjligheter och därigenom en mer gynnsam påverkan på Forsvarsmaktens operativa förmåga.

Vad gäller små- och medelstora företag så har dessa traditionellt mestadels varit knutna dels till systemintegratörer och till export i det svenska närområdet. I större utsträckning blir de nu exportörer i egen egenskap och till regioner längre bort vilket i sig ställer ökade krav på främjande och stöd i olika former.



4. Verksamhet under 2015-2017

Vision, strategiska mål och värdegrund

Vision

Myndighetens vision lyder: *Export och internationellt samarbete för framtidens försvar*. Visionen uttrycker den gemensamma bild som myndigheten vill uppnå och ska vara en inspiration för det dagliga arbetet.

Strategiska mål

Myndighetens verksamhet ska leda till ett värdeskapande exportstöd. FXM ska också vara en professionell myndighet som ansvarsfullt företräder svenska staten och leder statens stöd till företag som bidrar till nytta för svenskt försvar. Vidare ska myndigheten etablera sig som samarbetspartner i Sverige och internationellt.

FXM:s verksamhet ska bedrivas på ett kostnadseffektivt sätt och kännetecknas av hög inre effektivitet och genomföras på ett etiskt riktigt sätt och ha en så hög grad av transparens som möjligt.

FXM ska vara en attraktiv arbetsgivare där medarbetarna trivs och utvecklas.

Värdegrund

Myndighetens värdegrund ska genomsyra all verksamhet. Vår värdegrund utgörs av tre värdeord: etisk, förtroendeingivande och framtidsinriktad.

FXM:s verksamhetsgrenar

Inom myndigheten är verksamheten indelad i följande verksamhetsgrenar:

- Inriktning och analys
- Exportfrämjande
- Anbudshantering av mellanstatliga avtal
- Avtalsförvaltning av mellanstatliga avtal
- Uppdragsförsäljning

Därutöver tillkommer myndighetens stödprocesser.

Inriktning och analys

FXM ska bli en än mer etablerad och framgångsrik myndighet och aktör i syfte att skapa än mer försvarsnytta för det militära försvarets operativa förmåga och för vår försvars- och säkerhetspolitik i vidare mening.

Myndigheten ska fortsätta att följa och bidra till utvecklingen av den europeiska försvars- och säkerhetspolitiken med fokus på försvarsindustri- och marknadstillträdesfrågor då dessa påverkar förutsättningarna för export och mellanstatligt samarbete. Frågor kring tillämpningen av gällande direktiv, inklusive



undantagsregler, rörande den inre marknads utveckling och dess relation till den globala marknaden har en mycket stor betydelse för vidmakthållandet av en konkurrenskraftig och kostnadseffektiv försvarsindustri och därmed, i förlängningen, för den operativa förmågan och vår försvars- och säkerhetspolitik.

Det stöd som myndigheten erhåller från utrikesförvaltningen och försvarsattachéorganisationen är av stor vikt för verksamheten. Regeringens beslut om placering av försvarsattachéer är därför av betydelse för myndigheten och vi ser därför ett behov av att vara delaktiga i beredningsverksamhet som leder till inriktningen av försvarsattachéernas placering.

FXM:s inriktning och prioritering revideras årligen och sträcker sig över en fyraårsperiod. Prioriteringen för enskilda marknader eller materielsystem kan däremellan behöva anpassas på grund av förändrade förutsättningar. FXM:s verksamhetsplan och budget utgår från denna inriktning och prioritering. Myndigheten ska fortsätta att utveckla såväl metodik som innehåll i inriktnings- och prioriteringsarbetet med målsättningen att den exportfrämjande verksamheten kan bli ännu mer fokuserad. Avnämrandundersökningen visade på ett starkt stöd för detta både hos Försvarsmakten och hos företag.

Myndigheten behöver utveckla samarbetet med relevanta myndigheters ledning med målsättningen att öka framförhållningen och planering i strategiskt viktiga frågor. Detta gäller särskilt Försvarsmakten, Försvarets materielverk och Totalförsvarets forskningsinstitut, men i ökande utsträckning även andra myndigheter så som Exportkreditnämnden och Riksgälden. Syftet är att öka medvetenheten kring export som en viktig komponent i att bygga säkerhet i samarbete med andra i mer generell mening liksom att mer direkt och effektivt från ett helhetsperspektiv öka bidraget till den svenska operativa förmågan.

Regeringen och myndigheten ser behov av att utveckla analysförmågan ytterligare. Detta handlar dels om att öka förmågan att förstå och beskriva vart marknaden är på väg, dels om att öka förmågan till breda och djupa analyser i tidiga skeden vad avser möjliga framtida mellanstatliga samarbeten. Utan en sådan förmåga kommer staten fortsatt reagera på utvecklingar som till stor del redan skett eller att tvärtom agera och använda resurser på verksamhet som inte har sannolikhet att resultera i faktisk export eller som inte skulle leda till försvarsnytta.

Myndigheten behöver också stärka samarbetet med Försvarets materielverk och Totalförsvarets forskningsinstitut i syfte att identifiera centrala och framförallt framtidsinriktade teknologier, dels för att på denna grund få stöd i att identifiera segment av små- och medelstora företag som kan behöva särskilt stöd, dels för att öka förståelsen för frågor relaterade till teknologiöverföring i samband med försäljning och export. Möjligheterna att ur ett industriellt perspektiv utnyttja forskningen och forskningssamarbeten med andra länder bör också tillvaratas.



Exportfrämjande

Export är nödvändigt för en försvarsindustriell förmåga som kan vidmakthålla och utveckla de system och produkter på hög teknologisk nivå med kvalificerad systemintegration som är till nytta för försvaret. I detta sammanhang bör det lyftas fram att det tar lång tid och resurser att utveckla en hög teknologisk nivå och skulle den förmågan försvinna bedöms den vara svår och kostsam att återuppbygga. Tillgången till innovativa och konkurrenskraftiga teknologier och industriella kompetenser, bidrar till att göra Sverige till en intressant samarbetspartner inom flera olika områden. Export bidrar till att vidmakthålla och utveckla teknologiska och industriella förmågor som Försvarsmakten på kort eller lång sikt är beroende av och att dessa kan upprätthållas även utan nya beställningar från det svenska försvaret. Genom exportfrämjande insatser bidrar myndigheten till att upprätthålla dessa förmågor.

Exportfrämjande insatser sker genom myndighetens stöd till försvarsindustrisatsningar dels genom *generellt stöd* i form av FXM:s myndighetssamordnande roll inför aktiviteter i Sverige eller i presumtiva kundländer, dels genom stöd i form av *exportstödsuppdrag*. Det senare innebär att uppdrag ges åt annan myndighet (Försvarsmakten, Försvarets materielverk och Totalförsvarets forskningsinstitut) att stödja försvarsindustriaktiviteter under pågående mässor, kundbesök eller liknande.

En central utgångspunkt i all främjande verksamhet är FXM:s inriktning och prioritering för den exportfrämjande verksamheten. Myndigheten ska på ett kreativt sätt utveckla myndighetens instrument för främjande. Myndigheten ska också bli bättre på att informera och tydliggöra det stöd som vi kan erbjuda.

Försvarsexportmyndigheten ska förbättra den exportfrämjande verksamheten. En målsättning är att öka den löpande dialogen med företagen för att utveckla hur myndigheten definierar vilken typ av statliga insatser som bäst fångar den försvarsnyttiga exporten. I detta sammanhang ska myndigheten arbeta mer proaktivt för att identifiera aktiviteter där svenska företag, utländska delegationer och vid behov svenska myndighetsrepresentanter deltar. FXM ska särskilt beakta de små- och medelstora företagens behov samt i större utsträckning satsa på främjandeaktiviteter som är riktade mot sjö- och marksektorn.

Flera insatser, och av företag mycket efterfrågade verksamheter, för att främja export som är till nytta för det svenska försvaret planeras. Främjandeaktiviteter av särskild vikt för företag och utvalda tillsammans med Säkerhets- och försvarsföretagen (SOFF) är försvarsmässorna är bland annat DSEi 2015 i Storbritannien, LAAD 2015 i Brasilien och Eurosatory 2016 i Frankrike. Myndighetens årliga Försvarsexportdag i Karlskoga har också rönt mycket positiv uppskattning, bland annat i myndighetens avnämningundersökning. Gemensamma industriseminarier tillsammans med bland andra Storbritannien kommer också att



genomföras. Dessa aktiviteter är exempel på hur verksamheten bidrar till myndighetens strategiska mål att ge värdeskapande exportstöd.

Den mellanstatliga försvarsexportverksamheten består ofta av en främjandefas med initiala kontakter med intresserade länder, därefter en anbudsfas med regeringens bemyndigande och till slut en avtalsförvaltningsfas. Främjande verksamheten kan även fortsätta under anbuds och avtalsförvaltningen med målsättningen att med det mellanstatliga avtalet som grund vidga samarbetet till andra sektorer. Ett exempel på detta är förhandlingarna med Brasilien om interimslösning av Gripen C/D inför landets anskaffning av 36 Gripen N/G, som förväntas öka det brasilianska intresset för svenska system också på mark- och sjöområdet ytterligare. FXM avser därför främja svenska företags export inom dessa områden i Brasilien.

Anbudshantering av mellanstatliga avtal

Av avgörande betydelse för myndighetens verksamhet är fortsatt att på alla relevanta sätt bidra till ett positivt resultat i den mellanstatliga affären mellan Sverige och Schweiz rörande Gripen E. Under de kommande åren finns ytterligare ett relativt stort antal upphandlingar där intresse för Gripensystemet finns, bland annat i Danmark och Belgien.

Regeringen bemyndigade FXM den 23 januari att förhandla en interimslösning med Brasilien. Förhandlingar har påbörjats och planeras pågå ett knappt år.

Försvarsexportverksamhet i form av anbudshantering och kontraktsförhandling föreslås, liksom idag avtalsförvaltning, finansieras med intäkter från befintliga avtal upp till full kostnadstäckning. Denna verksamhet lämpar sig illa för anslagsfinansiering då den kraftigt fluktuerar beroende på när andra länder beslutar påbörja, skjuta upp eller avsluta sina upphandlingsprocesser. 2013 års underutnyttjande av anslaget belyser svårigheterna med att prognosticera denna del av verksamheten.

Avtalsförvaltning av mellanstatliga avtal

Det samarbete som ingåtts genom en försäljning reglerad i ett mellanstatligt avtal är långsiktigt och löper över flera år, därutöver tillkommer relaterade kontrakt såsom tilläggsbeställningar. Kostnader för förvaltning av avtalen täcks av intäkterna från respektive avtal och belastar inte myndighetens anslag.

Med mellanstatlig försvarsexport avses ej försäljning på uppdrag av Försvarmakten.

Genom en aktiv avtalsförvaltning stärks kundrelationen och möjligheter till följdaffärer skapas. Samtidigt skapas möjligheter till ökad riskreducering i genomförandet av den aktuella affären.



Myndigheten ska fortsätta att utveckla och förvalta redan ingångna avtal. För att lyckas är det viktigt att säkerställa kraftsamling av myndighetens resurser på detta område. Myndigheten ska också säkerställa en helhetssyn i och mellan alla mellanstatliga kontrakt, inte minst så att tränga sektorer och eventuell negativ påverkan på Försvarmakten tidigt uppmärksammas och kan hanteras.

Uppdragsförsäljning

Verksamheten omfattar försäljning av Försvarmaktens övertaliga materiel. Försäljningarna har genomförts på uppdrag av Försvarmakten och har skett till såväl svenska som utländska myndigheter som till ursprungstillverkaren eller andra företag. Med en ökad framförhållning och planering avseende försäljningen av övertalig materiel bör nyttan för Försvarmaktens operativa förmåga eller fördelarna i övrigt för säkerhets- och försvarspolitiken öka.

Stödprocesser

Myndigheten ska fortsätta att verka för en ökad transparens gällande myndighetens verksamhet. Myndigheten ska även delta i den offentliga debatten kring betydelsen av försvarsexport.

Med anledning av den ökande exportverksamheten och det ökade internationella intresset med rådande säkerhetshot mot exportstödsverksamhet generellt, men även specifikt mot myndighetens planlagda strategiska mål, planerar myndigheten att vidareutveckla säkerhetsskyddet. Myndigheten beskriver dessa behov av anpassningar inom säkerhetsskyddstjänsten i särskild bilaga till budgetunderlaget, denna bilaga omfattas av sekretess enligt OSL 2009:400, 15 kap. 2§ och är en del av FXM säkerhetsskyddsplan.

Myndigheten ska beakta och genomföra utvecklingsarbete särskilt med utgångspunkt i de synpunkter som framkommer av 2013 års avnämningarundersökning.



5. Finansiering av verksamheten under perioden

Anslag

<i>Belopp angivna i tkr</i>	Utfall 2013	Prognos 2014	Beräkning 2015	Beräkning 2016	Beräkning 2017
Anslag <i>Utgiftsområde 6, anslag 1:12</i> <i>Försvarexportmyndigheten</i>	61 878	69 553	74 000	75 000	76 000
Avgiftsinkomster som disponeras <i>Avgifter från Exportfrämjande</i>	0	700	700	700	700
Summa	61 878	68 853	73 300	74 300	75 300

Inomstatliga överföringar	Utfall 2013	Prognos 2014	Beräkning 2015	Beräkning 2016	Beräkning 2017
<i>Uppdrag från Försvarmakten</i>	2 630	3 000	3 000	3 000	3 000

Räntekontokredit och låneram

<i>Belopp angivna i tkr</i>	Prognos 2014	Förslag 2015	Förslag 2016	Förslag 2017
<i>Räntekontokredit i Riksgälden</i>	7 000 000	7 000 000	7 000 000	7 000 000
<i>Låneram i Riksgälden avseende investeringar i anläggningstillgångar</i>	10 000	10 000	10 000	10 000

Tiden från det att staten har upparbetat kostnader för sina åtaganden och till dess inbetalningar sker från kund i exportavtalen gör att FXM behöver en kredit i Riksgäldskontoret för att klara likviditetsbehovet. Bedömningen av behovet har gjorts mot bakgrund av existerande exportavtal och förväntade exportmöjligheter.



Utöver räntekontokredit finns behov av lån i Riksgäldskontoret för myndighetens investeringar i anläggningstillgångar.

Låneram <i>(tkr)</i>	Prognos 2014	Beräknad 2015	Beräknad 2016	Beräknad 2017
IB lån i Riksgäldskontoret	2 503	3 669	4 446	4964
Beräknad nyupplåning	3 000	3 000	3 000	3 000
varav för investering i immateriella tillgångar	0	0	0	0
Beräknad amortering	1 834	2 223	2 482	2 655
UB lån i Riksgäldkontoret	3 669	4 446	4 964	5 309
Beslutad/äskad låneram	10 000	10 000	10 000	10 000
Beräknad ränteutgift	37	67	74	80
Ränteantagande för nyupplåning	1,00%	1,50%	1,50%	1,50%
Finansiering av räntor och amorteringar				
Utgiftsområde 6, anslag 1:13	1 871	2 290	2 556	2 734

Anslagskredit <i>(tkr)</i>	Prognos 2014	Beräknad 2015	Beräknad 2016	Beräknad 2017
Anslag FXM	69 553	74 000	75 000	76 000
Anslag som disponeras (%)	3%	3%	3%	3%
Anslagskredit FXM äskande	2 027	2 220	2 250	2 280