



Försvarexportverksamhetens bidrag till Försvarmaktens operativa förmåga för verksamhetsåret 2014

Innehåll

| | |
|---|----|
| Sammanfattning | 3 |
| 1. Försvarexportverksamhetens betydelse för den operativa förmågan | 8 |
| 2. Exportens bidrag till Försvarmaktens långsiktiga materieförsörjning | 11 |
| 2.1 Direkta intäkter - delade kostnader och kostnadstäckning för tidigare investeringar | 11 |
| 2.1.1 Befintliga mellanstatliga avtal | 12 |
| 2.1.2 Mellanstatliga avtal under förhandling 2014 | 13 |
| 2.1.3 Potentiella samarbeten och avtal | 14 |
| 2.1.4 Uppdragsförsäljning | 15 |
| 2.1.5 Ersättning för royalty | 16 |
| 2.2 Frånvaro av framtida kostnader genom exportens bidrag till att vidmakthålla försvarsviktiga teknologiska och industriella kompetenser | 16 |
| 2.2.1 Generellt främjande | 17 |
| 2.2.2 Bidra med marknadskunskap och verka för ökat marknadstillträde | 20 |
| 2.2.3 Systemspecifikt främjande | 23 |
| 3. Försvars- och säkerhetspolitiska motiv i övrigt till exportfrämjande | 28 |
| 3.1 Exportverksamhetens betydelse för försvars- och säkerhetspolitiskt samarbete | 28 |
| 3.2 Värdering av exportens bidrag till att vidmakthålla eller utveckla försvarsviktiga förmågor som inte direkt hänför sig till försvarets materieförsörjning | 29 |



I korthet

FXM:s verksamhet syftar till att främja export inom försvarssektorn som bidrar till den långsiktiga materielförsörjningen eller ger andra fördelar för svensk försvars- och säkerhetspolitik.

Försvarexportverksamheten bidrog under 2014 till Försvarsmaktens operativa förmåga på kort och lång sikt genom;

- att ge ett försvarspolitiskt sammanhang och en effektiv resursanvändning genom FXM:s inriktnings- och prioriteringsprocess för försvarsmyndigheternas engagemang i exportverksamhet. Detta säkerställer att försvarets resurser används till det som är försvarsnyttigt;
- att ge direkta intäkter på över en halv miljard kronor till statskassan och Försvarsmakten, varav;
 - ett antal hundra miljoner kronor från kostnadsdelning för drift av gemensamma system genom mellanstatliga avtal;
 - 126 miljoner kronor från återtag på tidigare gjorda investeringar vid försäljning eller lease av Gripen-systemet;
 - 23 miljoner kronor till Försvarsmakten från FXM:s försäljning av försvarets övertaliga materiel och
 - 164 miljoner kronor till staten (FMV) från industriell export i form av royalty.
- frånvaro av framtida kostnader för Försvarsmakten dels genom större produktionsvolymmer som ger lägre enhetskostnader (stordriftsfördelar), dels genom att försvarsviktiga industriella förmågor vidmakthålls och utvecklas genom industrins export, där statligt exportfrämjande har varit en förutsättning för industrins försäljning;
- övriga försvars- och säkerhetspolitiska nyttor av att gemensamma system och teknologier kan vara ingången till djupare försvars- och säkerhetspolitiska relationer och samarbeten;
- att FXM:s analysverksamhet också syftar till att belastningen på Försvarsmaktens operativa förmåga minimeras och att inte andra negativa försvarspolitiska eller militära konsekvenser uppstår. Försvarsmaktens samråd är självfallet en förutsättning för verksamhet som berör Försvarsmaktens resurser.



Sammanfattning

Myndigheten företräder staten i mellanstatliga avtal rörande export och genomför försäljning av övertalig materiel samt förmedlar upplåtelse av försvarsmyndigheters anläggningar och resurser. Myndigheten stödjer också företags försvarsnyttiga export genom olika former av främjande, enskilt eller tillsammans med övriga försvarsmyndigheter.

Ett strategiskt perspektiv på nyttan för försvaret ska prägla FXM:s verksamhet, vilket kräver en bred analysförmåga. Såväl de mellanstatliga avtalen som vissa delar av företagens egen export innebär möjligheter till kostnadsdelning, till exempel genom rationaliserad drift, underhåll och vidmakthållande av materielsystem. Export som är relevant och spårbar till Försvarsmaktens operativa förmåga bidrar till fler användare, vilket utöver delad utvecklingskostnad, också skapar lägre driftkostnader samt i vissa fall operativa fördelar.

Genom försäljning av överskott kan, utöver de intäkter som erhålls, kostnaderna för förrädsställning minskas. I vissa fall genereras royaltyintäkter till staten genom industrins försäljningar.

Utöver dessa direkta ekonomiska fördelar av exporten finns stora långsiktigt positiva effekter på försvarets materielförsörjning. Export är nödvändig för en försvarsindustriell förmåga och kapacitet som kan vidmakthålla och utveckla de system och produkter på hög teknologisk nivå, ofta med kvalificerad systemintegration, som försvaret behöver för att möta framtida krav på operativ förmåga. En framgångsrik försvarsexport kräver i ökande grad, utöver en konkurrenskraftig industri med attraktiva produkter, ett väl koordinerat och prioriterat statligt främjande.

Inriktning och analys

Analysförmågan vid FXM utvecklas kontinuerligt. Resultat från analysarbetet används främst till att inrikta och prioritera myndighetens verksamhet samt för att åstadkomma en statlig helhetssyn avseende att definiera vad som är strategiskt betydelsefull försvarsexport. Detta omfattar bland annat en optimering av statens resurser när det kommer till verksamhet relaterad till försvarsexport och konsekvenserna av densamma. Myndigheten ska säkerställa en koordinering och helhetssyn i och mellan alla mellanstatliga kontrakt, inte minst så att trånga sektorer och eventuell negativ påverkan på Försvarsmakten tidigt uppmärksammas och kan hanteras. Genom FXM:s analysverksamhet och en mer strategisk planering minskar belastningen på Försvarsmaktens operativa förmåga för sådant exportstöd som ofta är en förutsättning för exporten. Analyserna bidrar också till att säkerställa att inte andra negativa försvarspolitiska eller militära konsekvenser uppstår. FXM har även genom sin analysverksamhet bland annat bidragit till förståelsen för marknadstillträdesfrågor samt kopplingen mellan försvarsindustrin



och försvars- och säkerhetspolitiken, i syfte att säkerställa att dessa verkar koordinerat och inte motsägelsefullt.

Analysen genomförs i allt större omfattning i tidiga faser av, eller innan, andra länders upphandlingsprocesser startat. Detta för att proaktivt utvärdera möjligheter för, alternativt negativ påverkan på, försvarsnyttan i dessa affärer. Exempel på resultatet är att Sverige avstod att lämna erbjudande till Danmark i landets anskaffningsprocess för nytt stridsflygplan. Liknande process pågår vad gäller analys om Belgiens och Finlands anskaffning av nytt stridsflygplan.

FXM har även genom sin analysverksamhet bidragit till förståelsen för marknadstillträdesfrågor samt kopplingen mellan försvarsindustrin och försvars- och säkerhetspolitiken, i syfte att säkerställa att dessa verkar koordinerat och inte motsägelsefullt. Under 2014 lämnades även underlag till exportkontrollutredningen samt expertstöd till luftförsvarsutredningen. FXM deltar också i arbetet med att ta fram en myndighetsgemensam handlingsplan för Gripen sett ur ett livscykelperspektiv. Ett strategiskt analysarbete har vidare inletts inom ubåtsområdet.

Kostnadsdelning

Kostnadsdelningen, det vill säga ett ekonomiskt bidrag till Försvarens fasta kostnader för ett materielsystem, uppträder för drift, underhåll, vidmakthållande och vidareutveckling.

FXM har under 2014 förvaltat avtalen för Ungern, Tjeckien och Thailand samt avtal med Saab avseende Empire Test Pilot School (ETPS) Storbritannien, till ett totalt värde av närmare 35 miljarder kronor.

Genom befintliga avtal har FXM under 2014 genererat en kostnadsdelning för Försvarens makten på hundratals miljoner kronor. En utförlig redovisning av kostnader, intäkter samt kostnadsdelning för drift av gemensamma system samt bedömning av ekonomiska risker görs av FXM i en särskild skrivelse (hemlig) redovisad till regeringen¹.

En effektivare förvaltning och fler affärer och följdaffärer ger möjlighet till ökad kostnadsdelning genom minskade kostnader och ökade intäkter.

Kostnadsdelningen används till att täcka delar av gemensamma fasta kostnader som Sverige annars hade fått finansiera ensamt, för vidmakthållande och vidareutveckling av aktuella materielsystem, mellan nuvarande användare av Gripen-systemet (exkl. Sydafrika).

¹ FXM 2015/12/66:2



Utöver kostnadsdelning skapar Gripen-exporten förutsättningar för operativ nytta för Försvarmakten genom t ex bättre tillgänglighet vid drift, interoperabilitet, operativt och taktisk samarbete, övnings- och erfarenhetsutbyte samt resursdelning i samband med insatser.

Export av Gripen-systemet bidrar också till att vidmakthålla och utveckla teknologiska och industriella förmågor syftande till att behålla framtida handlingsfrihet inom det militära flygområdet.

Återtag

Statens återtag på tidigare gjorda investeringar vid försäljning eller lease av Gripen-systemet uppgick år 2014 till 126 miljoner kronor.

Tabell 1: Återtag

| | 2013 | 2014 |
|----------------------|-------|-------|
| Intäkt [mnkr] | 122,8 | 126,3 |

Uppdragsförsäljning

Under 2014 har 36 avtal slutits med svenska och utländska myndigheter samt företag inom försvars- och säkerhetsindustrin i Sverige och i andra länder. Detta har skapat försvarsnytta genom att dessa intäkter förmedlats till Försvarmakten samt genom att förrådsytor har kunnat frigöras. Ledtiderna från Försvarmaktens beslut om avveckling till dess den övertaliga materielen sålts har kortats. Intäkten för 2014, se tabell 2, har uppgått till 23 miljoner kronor.

Tabell 2: Uppdragsförsäljning

| | 2013 | 2014 |
|----------------------|------|-----------------|
| Antal | 29 | 36 ² |
| Intäkt [mnkr] | 28 | 23 |

Ersättning för royalty

Royaltyintäkter uppkommer ofta i affärer där statligt exportfrämjande har varit en förutsättning för industrins försäljning. Försvarets materielverk redovisar i sin årsredovisning³ den royalty som staten erhållit från industrins exportaffärer under 2014, se tabell 3.

Tabell 3: Royaltyintäkter

| | 2013 | 2014 |
|----------------------|------|-------|
| Intäkt [mnkr] | 48,3 | 163,8 |

² Varav två uppdrag till kommissionären om försäljningar av mängdmateriel.

³ FMV, Årsredovisning för 2014, dnr 14FMV9740-3:1, 2015-02-18



Exportfrämjande

Ett väl koordinerat och prioriterat statligt exportfrämjande bidrar till att öka sådan försvarsexport som värderas som försvarsnyttig. Detta ger ökade möjligheter till olika typer av samarbete samt till att över tiden upprätthålla viktiga kompetenser och teknologier utan att Försvarmakten själva behöver finansiera detta. Ett annat sätt att beskriva denna effekt av export är att den bidrar till lägre framtida kostnader och dessutom en ökad framtida tillgänglighet till teknologi och industriell kapacitet den dag då behoven uppstår.

Den exportfrämjande verksamheten indelas i generellt främjande, att bidra med marknadskunskap, att verka för ökat marknadstillträde samt systemspecifikt främjande. I tabell 4 nedan sammanfattas exportfrämjande verksamhet som redovisas i avsnitt 2.2. Denna består av aktiviteter kopplade till beviljade exportstödsansökningar, bilaterala samarbeten, samarbete med internationella aktörer samt partnerorganisationer. Andra aktiviteter som ingår är företagsbesök, MoU⁴-möten, besök vid mässor och motsvarande där FXM sammanhåller eller leder myndighetsgemensamma aktiviteter. Deltagandet i mässor syftar till att främja export som är av nytta för det svenska försvaret, informationsinhämtning och kontaktbyggande.

Tabell 4: Exportfrämjande 2014

| Område | Antal exportstödsansökningar från företag | | Antal övriga exportstödsaktiviteter | Totalt antal genomförda aktiviteter |
|---|---|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| | Inkomna | Beviljade | | |
| Generellt främjande | 10 | 8 | 14 | 22 |
| Bidra med marknadskunskap och verka för ökat marknadstillträde | 0 | 0 | 28 | 28 |
| Systemspecifikt främjande | | | | |
| - <i>Flygsystem</i> | 13 | 9 | 5 | 14 |
| - <i>Ubåtssystem</i> | 3 | 3 | 2 | 5 |
| - <i>Sensor- och ledningssystem</i> | 18 | 13 | 2 | 15 |
| - <i>Verkanssystem</i> | 13 | 10 | 2 | 12 |
| - <i>Ytfartygssystem</i> | 3 | 3 | 4 | 7 |
| - <i>Fordonssystem</i> | 12 | 9 | 3 | 12 |
| - <i>Övrigt</i> | 5 | 3 | 0 | 3 |
| Totalt | 77 | 58 | 60 | 118 |

Under 2014 har flera företagsbesök och fördjupade dialoger med företag genomförts. Detta har möjliggjort mer skräddarsydda och samlade statliga insatser

⁴ Samförståndsavtal, Memorandum of Understanding



för att främja försvarsnyttig export. Detta med utgångspunkt i den inriktning och prioritering som ligger till grund för FXM:s exportfrämjande verksamhet. Flera företag har, i Statskontorets uppföljning av FXM⁵, bekräftat den bild FXM har av att denna bredare och fördjupade ansats mot företagen som genomförts är uppskattad och resulterar ytterst i ett effektivare och mer ändamålsenligt statligt främjande.

Under verksamhetsåret har FXM berett totalt 77 inkomna exportstödsansökningar, varav 58 beviljats. Ett färre antal exportstödsansökningar har således inkommit till FXM under år 2014⁶ jämfört med 2013. Komplexiteten i hanteringen av en ansökan varierar betydligt och därmed också behovet av analys och beredning med andra myndigheter. Under året har t.ex. ett omfattande uppdrag som berör samtliga försvarsmyndigheter angående stöd till aktiviteter i Brasilien genomförts.

När en ansökan inkommit kontrollerar FXM med ISP att de godkänt export av produkten eller systemet. Därefter kontrolleras om ansökan ligger i linje med FXM:s inriktning och prioritering av det statliga exportstödet. För det fall systemet eller marknaden ej finns med i inriktnings- och prioriteringsdokumentet prövas försvarsnyttan innan beslut fattas. Ett viktigt bidrag till att öka transparensen på området är den faktureringsmodell som utvecklats och som innebär att det ansökande företaget betalar en avgift i samband med att ansökan skickas in. De merkostnader stödet genererar för staten faktureras sedan av berörd myndighet till FXM som sedan fakturerar det företag som efterfrågat stödet. Företagen ska även i ansökan skriva under ett antikorrupsionsintyg, ett viktigt villkor för att FXM ska bevilja företaget stöd.

Den modell som utvecklats av FXM för att hantera exportstödsansökningar och som fått fullt genomslag under verksamhetsåret bedöms omhändertar flera viktiga aspekter i samband med att staten beviljar exportstöd. Dialogen med berörda myndigheter och företag har fördjupats och genom de olika steg som modellen innehåller säkerställs att staten agerar korrekt och i enlighet med viktiga statliga värden i samband med att statens resurser används för exportstödjande verksamhet. Statskontoret bedömer denna modell som positiv i sin uppföljning då det nu finns en ingång för företag, ansökan sker på särskild blankett och handläggs enligt samma rutin⁷.

Industrin bedöms genom FXM:s främjandeverksamhet erhållit ökade, och i vissa fall avgörande, förutsättningar för att framgångsrikt delta i utländska upphandlingar.

⁵ Statskontoret (2014), "Tydligare roller och ökad transparens – en uppföljning av Försvarexportmyndigheten", (2014:30).

⁶ I jämförelse med år 2013 då antalet inkomna ansökningar var 106 stycken.

⁷ Statskontoret (2014), "Tydligare roller och ökad transparens – en uppföljning av Försvarexportmyndigheten", (2014:30).



1. Försvarsexportverksamhetens betydelse för den operativa förmågan

Det militära försvaret är ett viktigt och unikt instrument för att bidra till uppfyllande av målen för Sveriges säkerhet. En central del i att uppnå detta ändamål är en väl fungerande materielförsörjning i enlighet med de fastlagda materielförsörjningsprinciperna. Därmed finns det, i Sverige som i alla andra länder med en försvarsmakt, genom behovet av materielförsörjning ett faktiskt beroendeförhållande mellan staten och försvarsindustrin som har en direkt koppling till målen för vår säkerhet. En stark säkerhets- och försvarsindustriell bas bidrar också till ökad säkerhetspolitisk handlingsfrihet och stärkt internationellt inflytande för Sverige.

I stort sett inget lands försvarsmakt kan idag enskilt bära en nationell försvarsindustri. Internationellt sett och inte minst inom Europa ses export idag som en förutsättning för att behålla och utveckla en kompetent och konkurrenskraftig försvarsindustri. Sverige är ett exportberoende land. Företag i Sverige har generellt sett huvuddelen av sin omsättning på den globala marknaden och är i ökande grad beroende av exportmarknaden. Detta förhållande gäller även för försvarsindustrin vilket framgår i det försvarspolitiska inriktningsbeslutet från 2009 som framhöll att försvarsindustrin i Sverige bör söka sig ut på den internationella försvarsmarknaden istället för att förlita sig på nya svenska utvecklings- och materielbeställningar. Samtidigt pekade regeringen på behovet av att exportstödjande verksamhet fortsatt bör användas som ett medel för att främja en kostnadseffektiv materielförsörjning⁸.

Under 2013 omsatte svensk försvarsindustri relaterat till säkerhet och försvar cirka 30 miljarder svenska kronor. Exporten står idag för 65-70% av försvars- och säkerhetsföretagens omsättning⁹. Enligt branschorganisationen Säkerhets- och försvarsföretagen (SOFF) skulle det inte finnas någon mer omfattande försvarsindustri i Sverige om den inte kunde exportera sina produkter och tjänster¹⁰. Företagens ökade beroende av den internationella försvarsmarknaden är ett resultat av bland annat minskande nya svenska utvecklings- och materielbeställningar.

Under det senaste årtiondet har den statliga satsningen på försvarsforskning reducerats från cirka 2 miljarder kronor till 600 miljoner kronor per år. Detta har inneburit att försvarsforskningen i ökad grad har finansierats av företagen själva. Svenska försvarsföretag avsätter generellt sett en mycket stor andel av sin omsättning till forskning och utveckling i jämförelse med utländska konkurrenter.

⁸ Prop. 2008/2009:140, "Ett användbart försvar"

⁹ SOFF (2014), "Facts 2013-2014"

¹⁰ SOFF (2014), "Policy PM : Strikt försvarsmaterielexport viktig"



Investeringen i forskning och utveckling var som andel av omsättningen bland SOFF:s medlemsföretag 2013 i snitt cirka 18%. Detta gör försvarsindustrin, i förhållande till sin omsättning till den mest forskningsintensiva branschen i Sverige¹¹.

Svensk försvarsrelaterad forskning och teknologiutveckling finansieras idag således till stor del genom intäkter från export.

Utöver direkta ekonomiska fördelar som exporten kan medföra i och med försäljningen är den också att betrakta som ett av flera instrument för att åstadkomma också långsiktigare samarbeten mellan länder med samma system, t.ex. inom ramen för det som ofta benämns *pooling and sharing* inom EU. Export är både nödvändig för att upprätthålla en konkurrenskraftig försvarsindustriell bas och en byggsten för internationella samarbeten. Försvarsexport är således en viktig del av svensk försvarspolitik.

Försvarsexport är export av militär förmåga, som rätt använd främjar stabilitet och säkerhet. Detta ställer stora krav på ansvarstagande, både av exporterande industri och staten. Statlig delaktighet i främjande är ofta en förutsättning för att export ska kunna ske. Därför är - utifrån många perspektiv, inte minst frågornas politiska känslighet - kontroll och överblick över statliga resursers användning inom försvarsexportverksamhet en viktig fråga för staten. FXM gavs, mot denna bakgrund, i uppgift att analysera, prioritera och ge uppdrag till andra försvarsmyndigheter för att skapa helhetssyn och en prioritering utifrån försvarsnyttan i olika exportmöjligheter.

I vissa fall förutsätter exporten, i olika grader, statens inblandning. Tydliga exempel på detta, med ett relativt stort statligt engagemang, är utbildning av flygförare, flygtekniker eller ubåtsbesättningar. Andra typer av engagemang, på en lägre nivå men än dock ofta avgörande, är exempelvis lån av skjutfält eller materiel för förevisning och demonstration.

Exportfrämjande verksamhet kan, om den inte planeras och koordineras med Försvarsmaktens och andra myndigheters verksamhet, skapa resurskonflikter och oönskade bindningar. Det finns även en risk att exporten kan leda till oönskad teknologispredning. Analys av risker och dialog mellan inblandade myndigheter samt god framförhållning från industrin är nyckelfaktorer för ett framgångsrikt exportfrämjande. Detta är särskilt viktigt då svenska säkerhets- och försvarsföretag i allt högre omfattning söker sig till nya marknader i takt med minskad europeisk och amerikansk efterfrågan.

¹¹ SOFF (2014), "Facts 2013-2014"



Det är viktigt med en samlande funktion som har överblick och ger uppdrag till övriga myndigheter som är delaktiga i verksamheten. På detta sätt finns överblick över resursanvändning, kostnader och möjlighet att styra och prioritera verksamheten efter statens prioriteringar. Det ger också möjligheten att begränsa eller rikta verksamheten utifrån de kriterier man väljer att tillämpa. FXM lämnar årligen till Regeringskansliet en prioritering över de kommande fyra åren vilket ger staten möjligheter att styra inriktningen. I Statskontorets uppföljning av FXM menar man att FXM:s verksamhet först och främst bidrar till processen genom analyser, prioritering, transparens o.s.v.¹².

Genom fokus på nyttan för försvaret – inte stöd till företag som sådana - säkerställs att materiel och tjänster kan levereras på ett kostnadseffektivt sätt liksom att militära behov, och inte industriell hänsyn, driver materieförsörjningen.

FXM:s verksamhet ska enligt regleringsbrevet för 2014 ha Försvarsmaktens operativa förmåga som utgångspunkt. Termen operativ förmåga användes inte i tidigare regleringsbrev. För att omhänderta denna nya styrning redan till redovisningen för verksamhetsåret 2013 utgick FXM från förordningen (2010:654) med instruktion för Försvarexportmyndigheten. Enligt denna ska verksamheten bidra till försvarets långsiktiga materieförsörjning eller i övrigt vara till fördel för svensk försvars- och säkerhetspolitik. FXM definierar därför hur myndigheten indirekt bidrar till Försvarsmaktens operativa förmåga som summan av bidragen till den långsiktiga materieförsörjningen samt försvars- och säkerhetspolitiska motiv i övrigt till exportfrämjandet.

Försvarsmakten delar FXM:s uppfattning om försvarexportens betydelse och dess indirekta bidrag till utveckling av Försvarsmaktens operativa förmåga¹³. Även Statskontoret konstaterar i sin analys och uppföljning av Försvarexportmyndigheten¹⁴ att ”FXM:s verksamhet bidrar till Försvarsmaktens operativa förmåga, men endast indirekt eftersom det bara är Försvarsmakten som kan påverka hur resurser omsätts till sådan förmåga.”

¹² Statskontoret (2014), ”Tydligare roller och ökad transparens – en uppföljning av Försvarexportmyndigheten”, (2014:30).

¹³ Ibid

¹⁴ Ibid



2. Exportens bidrag till Försvarsmaktens långsiktiga materielförsörjning

Försvarsexport är en viktig del i att försvaret ska kunna upprätthålla och utveckla den operativa förmågan genom materielförsörjning på ett kostnadseffektivt sätt.

För att export ska bidra till försvarets långsiktiga materielförsörjning krävs att den exporterade materielen¹⁵ och tjänsterna är spårbara till Försvarsmaktens förmåge- och förbandsutveckling. Sådan export bidrar till fler användare av system som Försvarsmakten använder, vilket utöver delad utvecklingskostnad, också skapar operativa fördelar och lägre driftkostnader

Det stöd en export kan ge försvarets långsiktiga materielförsörjning kan indelas i två kategorier, direkt kostnadsdelning via delade kostnader eller kostnadstäckning för tidigare investeringar samt indirekt kostnadsdelning genom bidrag till att vidmakthålla försvarsviktiga teknologiska och industriella kompetenser.

2.1 Direkta intäkter - delade kostnader och kostnadstäckning för tidigare investeringar

Export kan i vissa fall innebära förutsättningar för att Försvarsmaktens fasta kostnader för ett materielsystem kan minskas. Sådana möjligheter till kostnadsdelning uppträder genom att samordna och rationalisera drift, underhåll, vidmakthållande och vidareutveckling av ett materielsystem.

Myndigheten har tillsammans med Försvarsmakten och FMV inlett ett myndighetsgemensamt arbete för att åstadkomma en Gripen handlingsplan. Detta för att myndigheterna med handlingsplanen som grund bättre skall kunna hantera gemensamma frågor rörande Gripen systemet. Därutöver har myndigheten initierat ett arbete för att skapa en bättre helhetssyn över exportverksamheten av Gripen systemet i syfte att säkerställa en bättre prioritering i användningen av berörda myndigheters resurser.

Varje affärsmöjlighet bedöms var för sig i ett antal konkreta analyser. I vissa specifika fall leder analysen till fram till att ett mellanstatligt avtal är det verktyg för staten som ger bäst förutsättningar att optimera affären vad beträffar risker, innehåll och prisbild för att skapa så stor försvarsnytta, däribland kostnadsdelning, för Försvarsmakten som möjligt. Vad gäller större system som till exempel flygsystem är, mot bakgrund av komplexitet, behov av stöd och samarbetsbehov samt utveckling av systemet under hela livscykel, mellanstatliga avtal ofta en förutsättning från kundlandet.

¹⁵ Inklusive immateriella rättigheter (IPR)



2.1.1 Befintliga mellanstatliga avtal

Genom befintliga mellanstatliga Gripen-avtal har FXM under 2014 genererat en kostnadsdelning för Försvarsmakten på hundratals miljoner kronor. En utförlig redovisning av kostnader, intäkter samt kostnadsdelning för drift av gemensamma system samt bedömning av ekonomiska risker görs av FXM i en särskild skrivelse (hemlig) redovisad till regeringen¹⁶.

Förvaltning av avtal innebär att genomföra och följa upp de åtaganden Sverige har. En stor del av förvaltningen är att hantera avvikelser och förändringar i samverkan med kundlandet. Det sker genom deltagande i arbetsgrupper på olika nivåer, projektuppföljningsmöten, genom styrande organ s.k. Joint Steering Committee (JSC), andra högnivåmöten m.m. En annan viktig del av förvaltningsverksamheten är att styra och följa upp den verksamhet som sker på FXM:s uppdrag vid FMV och Försvarsmakten samt den underliggande verksamheten, främst verksamhet hos industrin som FMV beställer på uppdrag av FXM. FXM bildades bland annat för att ha detta övergripande ansvar och förbättra den statliga helhetssynen. Statskontoret bekräftar i sin uppföljning¹⁷ av FXM att detta sätt att arbeta skapat en tydlig rollfördelning och en transparent process för verksamheten.

Leasingavtalet med Ungern omförhandlades av FXM under 2011 och undertecknades 2012. Ungern hyr och opererar 14 stycken Gripen C/D till 2026 varefter flygplanen övergår i ungersk ägo. Under året har tilläggsavtal tecknats rörande extra utrustning, bl.a. för övningsverksamhet under 2015 på FMV:s provplats i Vidsel, som ett led i förberedelserna inför Ungerns deltagande i NATO:s luftrumsövervakning i Baltikum under 2015 och EU:s stridsgrupp under 2016. Det underhåll och tekniska stöd som Sverige levererar inom ramen för avtalet har stöttat att Ungern, förutom att kunna genomföra avtalsenlig flygverksamhet, även har kunnat utöka sitt åtagande inom NATO att inkludera luftrumsövervakning över Slovenien. Ett möte i det styrande organet (Joint Steering Committee) har genomförts under året. För att visa svenskt stöd och säkerställa en bra och långsiktig relation har generaldirektören besökt Ungern två gånger under året.

Under året förhandlade och avtalade FXM och Tjeckien om en förlängning av leasingen av 14 stycken Gripen i 12 år (t.o.m. 2027). Det uppdaterade avtalet innehåller också en uppgradering av flygplanen med utökad operativ förmåga. Förutom det har FXM, i samverkan med FMV och Försvarsmakten, lämnat erbjudande och tecknat avtal om utökad funktionalitet och utrustning till Tjeckien. Det underhåll och tekniska stöd som Sverige levererar inom ramen för avtalet har stöttat att Tjeckien, förutom att genomföra avtalsenlig flygverksamhet, även har

¹⁶ FXM 2015/12/66:2

¹⁷ Statskontoret (2014), "Tydligare roller och ökad transparens – en uppföljning av Försvarexportmyndigheten" (2014:30)



kunnat delta med Gripen i NATO:s luftrumsövervakning på Island under slutet av året.

Thailand opererar 12 stycken Gripen C/D med tillhörande beväpning samt ledningssystem och två flygande spaningsradar s.k. Erieye AEW¹⁸. Huvuddelen av den verksamhet som nu bedrivs avtalas i ettåriga supportavtal med Thailand, separata för Gripen, Robot 15 respektive Erieye AEW. Det underhåll och tekniska stöd som Sverige lämnar är en förutsättning för den verksamhet som Royal Thai Air Force (RTAF) genomför med Gripen. Thailand har 2014 bedrivit avtalsenlig flygverksamhet, introducerat lufttankningsförmåga samt deltagit med Gripen i en större multinationell övning i Australien.

Kostnadsdelningen för Försvarsmakten består av att Ungern, Tjeckien och Thailand ingår i den gemensamma underhållspoolen samt att de proportionerligt bidrar till det gemensamma vidmakthållandet och i olika utsträckning, beroende på sina förmågebehov, deltar i vidareutvecklingen av flygsystemet.

Kostnadsdelning erhålls även inom utbildningsområdet där ovan nämnda partnerländer bidrar till beläggning av fasta utbildningsresurser både för piloter och tekniker vid F 7 respektive FMST¹⁹.

Utöver de mellanstatliga avtalen, har FXM under året även förvalt två avtal med Saab där flygtid i Gripen säljs till brittiska Empire Test Pilot School (ETPS).

2.1.2 Mellanstatliga avtal under förhandling 2014

FXM avslutade under året förhandlingarna med Schweiz angående landets planerade köp av nästa generation Gripen, den så kallade Gripen E. Förhandlingarna ledde fram till ett paraferat avtal avseende Gripen E och C/D. Det handlade om 22 stycken stridsflygplan och sammanhängande system samt en interimslösning genom förhyrning av 11 stycken Gripen C/D flygplan. Denna förhandling ledde inte till signering av avtalen eftersom resultatet av den schweiziska folkomröstningen den 18 maj 2014 gällande finansieringen av stridsflygköpet stoppade avtalet. I sin upphandlingsprocess hade Schweiz utvärderat Gripen mot några av de mest framstående flygsystemen i världen. Gripen vann utvärderingen och befanns vara mer kostnadseffektiv och uppfyllde samtidigt de uppställda kraven. En offert rörande teknisk information har också hanterats under året.

Brasilien gjorde i december 2013 ett typval av Gripen NG. Efter detta beslut inkom Brasilien med en förfrågan till den svenska staten avseende en leasing av Gripen C/D som en interimslösning i väntan på leverans av Gripen NG från Saab. En

¹⁸ Erieye Airborne Early Warning

¹⁹ Försvarsmaktens Tekniska Skola



leasing innebär återtag på gjorda investeringar samt kostnadsdelning för gemensamma kostnader som Försvarmakten annars burit. Under 2014 har en omfattande förhandling genomförts med brasilianska flygvapnets upphandlingsorganisation COPAC. Under förhandlingen har olika prisindikationer och erbjudanden lämnats till COPAC. Förhandlingen har också omfattat framtagande av avtalsvillkor med tillhörande avtalsbilagor. Vidare har FXM lämnat en prisindikation till Saab på utbildning av brasiliansk personal. Sammanfattningsvis bedöms försvarsnyttan av en G2G-leasingaffär med Brasilien som god till mycket god, utöver den försvarsnytta som skapas genom industriaffären (B2G) om initialt 36 flygplan som förhandlas av Saab AB.

2.1.3 Potentiella samarbeten och avtal

Under 2014 har verksamhet också genomförts gentemot Belgien, Danmark, Malaysia och Slovakien rörande export av Gripen-systemet. Myndigheten bedömer att det finns ett potentiellt kostnadsdelningsbidrag för drift, underhåll och vidmakthållande av Gripen-systemet vid en export till dessa länder.

Belgien förbereder en upphandlingsprocess avseende nya stridsflygplan, en ersättare till F-16. Som en del av förberedelserna skickade Belgien ut en Program Preparation Survey (PPS), en marknadsundersökning, till ett antal länder. Efter en analys av förutsättningarna har FXM under hösten genomfört en dialog med den belgiska upphandlingsmyndigheten i syfte att bättre förstå de belgiska kraven. FXM svarade med stöd av FMV, Försvarmakten och Saab på marknadsundersökningen med en konceptbeskrivning i slutet av 2014. Den formella upphandlingsprocessen kommer att starta under 2015.

Danmark har återupptagit sin anskaffningsprocess för ett nytt stridsflygplan och meddelade hösten 2013 att Gripen är aktuellt som en av kandidaterna. FXM har, trots att försvarsnyttan värderats som synnerligen god, efter en samlad analys och bedömning i samverkan med industrin, under våren 2014, valt att inte svara på Danmarks förfrågan. Genom en noggrann analys, i ett tidigt skede av processen, kunde ett beslut i samverkan med industrin fattas om att inte fortsätta deltagandet i den danska upphandlingen. Försvarsmyndigheternas kostnad för ett fortsatt deltagande i processen uppskattas till 10-tals miljoner kronor, men begränsades nu till 700 000 kronor.

År 2012 inkom Malaysia med en RFI angående Gripen C/D. FXM har varit sammanhållande för en statlig del av ett erbjudande som har lämnats till Malaysia av industrin. Myndigheten bedömer att en industriaffär, (B2G²⁰) affär, innebär möjlighet att dela kostnader för drift, underhåll och vidareutveckling av Gripen-systemet. En försäljning innebär även ett återtag på gjorda investeringar. Verksamheten under 2014 har varit relativt begränsad.

²⁰ Business-to-Government



FXM har under 2014 intensifierat dialogen med Slovakien i syfte att verka för ett breddat samarbete inom flygområdet. Landet har ett nära samarbete med Tjeckien och ett slovakiskt val av Gripen skulle ytterligare stärka det samarbetet. Under hösten 2014 visade Slovakien ett ökat intresse för Gripen och en fördjupad dialog inför kommande upphandling har påbörjats. En mellanstatlig affär med Slovakien avseende Gripen C/D bedöms innebära möjlighet att dela kostnader för drift, underhåll och vidareutveckling av Gripen-systemet. En affär innebär även återtag på gjorda investeringar.

I augusti anordnade Slovakien Sliac International Air Festival. I samband med detta undertecknade statssekreterarna från Sverige, Slovakien och Tjeckien en avsiktsförklaring omfattande ett samarbete kring Gripen. FXM genomförde också möten med andra intressenter i regionen.

Tjeckien anordnade under september månad mässan NATO-days i Ostrava. Det är en viktig samlingsplats för länderna i Central- och Östeuropa. Förutom stöd till svensk industri och möten med värdlandets försvarsministerium och flygvapen, genomfördes möten med flera intressenter i närområdet inklusive Slovakien.

I november offentliggjorde Finland sin avsikt att påbörja en formell upphandlingsprocess för ersättning av stridsflygplanet F-18. FXM följer utvecklingen inför en finsk upphandling och har genomfört en inledande analys av förutsättningarna.

Den samlade direkta kostnadsdelningen vid ovan redovisad potentiella Gripen-export för utveckling, drift, underhåll och vidmakthållande bedöms i dagsläget till ett antal 100-tal miljoner kronor per år. Med en bedömd livslängd för flygplanen om 30 år ger detta en uppskattad total kostnadsdelning för Försvarmakten på flera miljarder kronor.

2.1.4 Uppdragsförsäljning

Försäljning av övertalig materiel på uppdrag av Försvarmakten har genomförts till andra länder, svenska och utländska företag samt företag inom försvars- och säkerhetsindustrin. Under verksamhetsåret har 34 kontrakt slutits av FXM samt två uppdrag lämnats till kommissionär. Den totala intäkten för 2014 uppgick till 23 miljoner kronor. Försäljningarna har omfattat såväl hela materielsystem som enstaka produkter. Jämfört med 2013 är antalet slutna avtal fler och detta beror till stor del på antalet försäljningsuppdrag i Afghanistan.

FXM har skapat försvarsnytta genom intäkter till Försvarmakten samt genom att förrådsytor har kunnat frigöras för annan verksamhet i snabbare takt. Ledtiderna från Försvarmaktens beslut om avveckling till dess den övertaliga materielen sålts har kortats, främst genom uppdraget till kommissionären. Sedan 2011 har



Försvarsmaktens kostnader för försäljning av övertalig materiel minskat från 10 miljoner 2011 till 1,6 miljoner 2014. Skälet för detta är att arbetssättet effektiviserats, att Försvarsmaktens kostnader begränsas till att omfatta genomförd försäljning och ej längre utgör ett schablonbelopp vars storlek tidigare inte påverkades av antalet uppdrag från Försvarsmakten. Till detta kommer att arbetssättet effektiviserats samt att en kommissionärstjänst upphandlats.

Exempel på genomförda försäljningar under 2014 är bandvagnar, helikoptermotorer, reservdelar till fartygspjäser, försöksfartyg Sökaren samt försäljningar i samband med avvecklingen av den svenska insatsen i Afghanistan. De försäljningar som genomförts har genererat direkta intäkter till staten. Utöver dessa, har försäljningarna genererat indirekta intäkter eftersom kostnader för materielens destruktion eller frakt tillbaka till Sverige kunnat undvikas.

I samband med FXM:s besök till Brasilien i november 2014 diskuterades bland annat en eventuell försäljning av minröjningsfartyg typ Landsort. En överskottsförsäljning av minröjningsfartyg skulle kunna ge en intäkt och minskade kostnader för avveckling. En försäljning skulle också kunna innebära utökade möjligheter till samverkan mellan den svenska och brasilianska marinen.

2.1.5 Ersättning för royalty

Enligt Försvarets materielverk uppgick statens erhållna royalties från industrins exportaffärer under 2014 till 163,8 miljoner kronor²¹.

Brasilien gjorde i december 2013 ett typval av Gripen NG. Under 2014 har Saab AB och Brasilien genomfört förhandlingar och tecknat ett avtal om anskaffning. En industriaffär med Brasilien omfattar en stor volym, initialt 36 flygplan. Detta kommer att inbringa royaltyintäkter till staten.

2.2 Frånvaro av framtida kostnader genom exportens bidrag till att vidmakthålla försvarsviktiga teknologiska och industriella kompetenser

Export är nödvändig 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 mycket lång tid och är resurskrävande att utveckla en hög teknologisk nivå.

Exporten bidrar till tillgången till innovativa och konkurrenskraftiga teknologier och industriella kompetenser och gör Sverige till en intressant samarbetspartner inom flera olika områden.

²¹ FMV, Årsredovisning för 2014, dnr 14FMV9740-3:1, 2015-02-18



För att främja export som 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 så har FXM genomfört bland annat nedan redovisad verksamhet.

I vilka länder och för vilka materielsystem som nedan beskriven verksamhet genomförts styrs dels av den mellan försvarsmyndigheterna gemensamma inriktningen av exportverksamheten, dels av en försvarsnyttoanalys i de enskilda fallen.

De försvarsnyttiga effekterna av denna typ av verksamhet kommer ofta att uppstå många år framåt i tiden och är svåra att mäta eller i förväg uppskatta. Myndigheten gör i samband med beslut om främjande insatser, i varje enskilt ärende, en bedömning av bland annat effekten av den efterfrågade främjandeverksamheten. Till detta kommer en bedömning av de framtida positiva effekterna för försvarets operativa förmåga, det vill säga försvarsnyttan.

2.2.1 Generellt främjande

Myndigheten har arbetat med att öka företagens kunskap om processen vid ansökan om exportstöd, exempelvis vad gäller förhandsbesked från ISP och antikorruption.

Tillsammans med branschorganisationen SOFF har FXM under året tagit fram en antikorrupsionsutbildning för företag i försvarssektorn. Målet är att öka företagens kunskaper om frågorna, och inspirera dem att arbeta vidare mot korruption. Utbildningen, som är en onlinekurs som finns på FXM:s webbplats, lanserades på Försvarsföretagsdagarna i december. Institutet mot mutor hör till de som bidragit med kunskap till kursen. Utbildningen tar upp frågor som vad man ska tänka på gällande representation, ombud och agenter och vad som räknas som mutor. SOFF ställer krav på sina medlemmar att genomföra utbildningen och FXM har för egen del bestämt att alla anställda ska genomföra den.

Även dialogen med ISP har fördjupats i syfte att säkerställa att staten endast engageras i exportstödande verksamhet på marknader där ISP-tillstånd finns. Förmågan att styra FXM:s verksamhet baserat på analyser är en viktig del av myndighetens konstruktion. Risker finns annars att staten kan delta i att främja i förhållande till ett land där exporttillstånd senare inte ges eller att motstridiga system kan främjas till motstridiga länder eftersom ett företags marknadsföring i princip inte är tillståndspliktig.

I FXM:s regelverk har dock statens roll i främjande avgränsats så att ingen verksamhet av FXM självt eller genom uppdrag till andra myndigheter att stödja företag får ges, utan att ett förhandsbesked från ISP finns för det aktuella systemet



och landet i fråga. Det är en sak om företag marknadsför ett system gentemot ett annat land för att sedan få ett nej av ISP, en annan sak om staten främjat i förhållande till ett land och sedan säger nej när landet vill köpa.

Exempel på aktiviteter är att samordna statens deltagande vid mässor eller andra aktiviteter i Sverige eller utomlands avsedda att främja en försvarsnyttig export. Andra aktiviteter kan utgöras av landseminarier i Sverige avsedda att öka företags kunskap om en marknad eller seminarier utomlands avsedda att öka ett annat lands kunskap om vad svensk försvarsindustri har att erbjuda eller aktiviteter kopplade till frågor som rör möjligheten för svenska försvars- och säkerhetsföretag att få tillträde till den globala marknaden.

Genomförda exportstödsaktiviteter består även av ett antal aktiviteter kopplade till bilaterala samarbeten eller i samarbete med internationella aktörer samt partnerorganisationer, när FXM är ensam ansvarig för eller medorganisatör av aktiviteten. Andra aktiviteter som ingår är företagsbesök, MoU-möten, besök vid mässor och motsvarande där FXM sammanhåller eller leder myndighetsgemensamma aktiviteter. Aktiviteten omfattar även direkta förberedelser för dessa genom t.ex. försvarsindustribesök samt möten med företrädare för försvarsindustrin på plats eller i Sverige.

Exportstödsaktiviteter genomförs i regel i samarbete med eller med stöd av andra aktörer, som bedöms viktiga för att öka förutsättningarna för en framgångsrik export. Ambassaderna och försvarsattachéerna är ofta involverade, liksom försvarsmyndigheter, kund- och samarbetsländer, intresseorganisationer som SOFF samt enskilda företag.

Deltagande på mässor syftar till att främja försvarsnyttig export, bygga kontaktnät och inhämta information.

FXM deltog i mässan Eurosatory i Paris, en av världens största militära utställningar inom markområdet. På mässan deltog myndigheten med en delegation under ledning av FXM:s generaldirektör. Vidare bidrog FXM till finansiering av en gemensam svensk monter tillsammans med branschorganisationen SOFF. Det finansiella bidraget möjliggör för små och medelstora företag, som annars inte skulle ha råd att visa sina system och produkter, att vara representerade på mässan. Myndigheten har i samband med mässan koordinerat delegationerna från Försvarsmakten, FOI, FMV och SOFF samt representanter för ambassaden i Paris. Förberedelser och koordineringen på plats bidrog till att anpassa stödet efter de behov företagen hade och medförde att en väl avvägd och samordnad delegation träffade de upphandlande myndigheterna.



I samband med ett besök från USA²² genomfördes i samverkan med SOFF en mini-utställning där svenska små- och medelstora företag fick möjlighet att visa upp sina produkter. Ytterligare ett led i att stärka framförallt de små- och medelstora företagens verksamhet på den amerikanska marknaden är de uppdrag som FXM lade under 2014 på MoU-kontoret i Washington, att bevaka kommande upphandlingar och stödja dessa företags ansträngningar att komma in på den amerikanska marknaden.

FXM har under året deltagit i mässorna AUSA, AFA, Navy League samt I/ITSEC. Myndighetens deltagande vid AFA samt Navy League syftade främst till inhämtning av information om trender och utveckling, bl.a. inom ramen för framtida förmågebehov inom flyg och den marina arenan. Inför och under genomförandet av AUSA och I/ITSEC samordnade FXM övriga försvarsmyndigheters deltagande för att säkerställa ett koordinerat mässheltagande vilket bedöms leda till bäst effekt. Deltagande vid I/ITSEC syftade främst till att stödja små- och medelstora företag och FXM:s deltagande vid möten och i montrar sågs som viktigt i företagens kontakter med upphandlande myndigheter.

Vid Defexpo i Indien deltog en mindre delegation från Sverige där FXM fanns representerat. Utöver stöd till utställande svensk industri genomfördes ett antal möten med indiska myndighetsföreträdare på relativt hög nivå. Indien är en viktig marknad att bearbeta för svensk industri och stödet var därför viktigt för att utveckla relation till kund och i samband med detta redogöra för de erfarenheter som finns hos svenska staten av att upphandla, använda och exportera ett system.

FXM samordnade det svenska myndighetsdeltagandet under mässan DSA i Kuala Lumpur, Malaysia. Mässan är en samlingsplats för representanter för myndigheter och industri i hela Asien. Utöver det stöd som gavs till utställande svenska företag genomfördes möten med de lokala partners till svenska företag som fanns representerade. Ett planerat och väl koordinerat deltagande från staten bedöms av företagen som viktigt i relation till kundlandet. I samband med upphandling av större plattformar bedöms statens stöd väsentligt för att industrin ska kunna lämna ett konkurrenskraftigt erbjudande.

För att tillvarata det regionala perspektivet och säkerställa ett ansvarsfullt och koordinerat främjande i en region med växande intresse och behov av försvarssystem, har FXM utvecklat ett forum för samverkan mellan försvarsmyndigheter, ambassader och industri. Det sker i form av regionala möten som hålls i samband med en större mässa eller konferens i regionen. Till mötet bjuds representanter från regeringskansli, ambassader, försvarsattachéer och

²² Pentagons Foreign Cooperative Testing Office, som genomför prov på icke-amerikanska färdigutvecklade produkter som kan vara aktuella för USA att upphandla.



industri in att ge sin syn på utvecklingen i regionen, exempelvis försvars- och säkerhetspolitiska läget, marknadsläget och potentiella svenska exportmöjligheter. Vid mötet förs en mer långsiktig diskussion om strategiska frågor, där även t.ex. MoU-avtal, planering av högnivåbesök, mässor, seminarier och andra exportfrämjande aktiviteter sätts i ett sammanhang. Genom mötet har deltagarna fått en samlad bild över de intressen och bindningar som finns i regionen och mellan länder vilket bidragit till ett bättre koordinerat främjande av prioriterade system till relevanta marknader. God förståelse av det geopolitiska läget är en viktig faktor för en framgångsrik och samtidigt ansvarsfull export. Under året har FXM inbjudit till och genomfört tre regionala möten, varav två i Asien (Bangkok och Jakarta) samt ett i Baltikum (Tallinn). Genomförda möten 2014 resulterade i en gemensam lägesbild kring genomförda och kommande aktiviteter, pågående upphandlingar i aktuella länder samt relationen mellan länderna i regionerna. Den samlade kunskapen används för att säkerställa ett koordinerat och mer effektivt exportfrämjande.

2.2.2 Bidra med marknadskunskap och verka för ökat marknadstillträde

Under året har myndigheten bidragit för att sprida kunskap om exportförutsättningarna för olika marknader samt verkat för ökat marknadstillträde genom t.ex. seminarier, underlag till utredningar samt kontakter och möten med aktörer i andra länder.

I maj anordnade FXM för tredje året Försvarsexportdagen i Karlskoga. Temat var "Marknadens utveckling och främjandet av försvarsexport" i syfte att stimulera dialog och förståelse för försvarsexportmarknaden och försvarsindustriella frågor samt kopplingen mellan försvarsexport och Sveriges försvars- och säkerhetspolitik. Seminariet samlade ett 70-tal deltagare från industrin samt medverkan från försvarsministern tillsammans med representanter från den europeiska branschorganisationen ASD²³, företag, Försvarsmakten, Exportkreditnämnden, Utrikesdepartementet och Inspektionen för strategiska produkter. Genom detta årliga seminarium har FXM ytterligare bidragit till transparens och ökad kunskap avseende kopplingen mellan försvarsexport och svensk försvars- och säkerhetspolitik. Många av besökarna tillhör kategorin små och medelstora företag och Försvarsexportdagen är ett viktigt tillfälle för dialog mellan dem och myndigheter och politisk nivå.

Myndigheten lämnade under 2013 ett underlag till den parlamentariskt tillsatta kommittén för översyn av exportkontrollen av krigsmateriel (KEX)²⁴ för att påvisa hur försvarsnyttan skulle kunna komma att minska till följd av en skärpt exportkontroll. Under 2014 har FXM haft en dialog med KEX om kompletterande

²³ AeroSpace and Defence Industries Association of Europe (ASD)

²⁴ Kommittédirektiv UD 2012:01



hemställan om myndighetens bedömning av konsekvenser vid skärpt exportkontroll.

FXM har också deltagit med en expert i Luftförvarsutredningen för att bidra med expertis i generell mening om vikten av utformningen av det svenska luftförsvaret, men också för att bidra med kunskap om hur viktig export och mellanstatliga samarbeten kan vara för att i framtiden säkra denna förmåga.

Under 2014 har FXM medverkat i 17 bilaterala MoU-samtal inom området materielförsörjning i syfte att bygga långsiktiga relationer med dessa länder²⁵.

Storbritannien är en viktig partner till Sverige på försvarsmaterielområdet både som underleverantör till system till svenska plattformar, men även som samarbetspartner. Storbritannien är även viktig marknad för många svenska företag. FXM har under 2014 arbetat med att fördjupa kontakterna med Storbritannien på detta område genom flera olika aktiviteter. FXM:s generaldirektör besökte i juni Storbritannien, främst i syfte att fördjupa samarbetet med FXM:s systerorganisation UK Trade and Investment, Defence & Security Organisation (DSO/UKTI). Vid besöket beslutades även innehåll och upplägg av ett seminarium i Stockholm på temat underleverantörskedjor. Vid seminariet fick brittiska och svenska företag möjlighet att träffas och utbyta idéer om gemensamt samarbete. Seminariet arrangerades av SOFF och dess brittiska motsvarighet. Syftet var bl.a. att uppmuntra och fördjupa relationerna mellan företag.

USA är ett betydelsefullt land på försvarsområdet där svenska intressen bl.a. rör tillgång till teknologi, licenser för vidareexport och har stor påverkan på standardisering och regelverk. Amerikanska företag är också betydande konkurrenter till svenska företag. Sedan flera år tillbaka är USA en av Sveriges fem viktigaste kundländer. Mot denna bakgrund har FXM under 2014 valt att fokusera betydande resurser för att ytterligare fördjupa relationen till USA och öka kunskapen om den amerikanska marknaden hos svenska företag.

I januari 2014 genomförde generaldirektörerna för FXM och ISP tillsammans ett besök i USA. Syftet med resan var att gemensamt möta relevanta myndigheter och företag eftersom exportkontroll och export kräver nära samverkan för en ansvarsfull export. Om Sverige av USA inte ses som en ansvarstagande exportör och trovärdig partner med ett väl fungerande exportkontrollregelverk minskar sannolikheten för att licenser för vidareexport beviljas.

I maj 2014 anordnade FXM ett informationsseminarium om USA. Syftet var att ge företag med intresse för den amerikanska marknaden en bild av svenska

²⁵ Australien, Brasilien, Frankrike, Indien, Italien, Litauen, Nederländerna, Malaysia, Polen, Singapore (2 ggr), Slovakien, Storbritannien, Sydkorea, Thailand och Tjeckien (2 ggr)



försvarsmyndigheters verksamhet i relation till USA. Vid seminariet beskrevs även MoU-samarbetet med USA. Talare från försvarsdepartementet, FMV, FOI och ISP deltog. Genom seminariet fick deltagande företagsrepresentanter en aktuell lägesbild över vilken verksamhet som pågår och planeras, möjlighet att diskutera olika frågeställningar med respektive områdesansvarig och en ökad kunskap och förståelse för det mellanstatliga arbetet inom materielområdet. Seminariet genomfördes i samband med ett amerikanskt besök från Pentagons Foreign Comperative Testing Office.

Som ett led i det förtroendeskapande arbetet har FXM:s generaldirektör även genomfört ett besök till USA i september 2014 i samband med en amerikansk industrikonferens, där kontakter med de amerikanska myndigheterna fördjupades ytterligare. Besöken har resulterat i ökad kunskap om USA och de reformer som pågår av den amerikanska kontrollagstiftningen och bedöms ha bidragit till Sveriges trovärdighet som partner och exportör av amerikanska delsystem, väsentliga för export av stridsflygplan Gripen.

Statssekreteraren på Försvarsdepartementet besökte Brasilien tillsammans med FXM:s generaldirektör och flygvapeninspektören kort tid efter att Brasilien beslutat att välja Gripen. Intresset för samarbete från både svensk säkerhets- och försvarsindustri och från brasilianska myndigheter och industri fanns och har utvecklats under 2014. Brasilien planerar en rad upphandlingar inom försvarsområdet under kommande år och bedöms av flera svenska företag som en intressant marknad.

Mot denna bakgrund anordnade myndigheten ett seminarium i april 2014 med fokus på den brasilianska marknaden och svensk industris förutsättningar och möjligheter till export och samarbeten. Syftet med seminariet var att merutnyttja det brasilianska intresse som finns för Sverige och svenska system, genom att informera framförallt små- och medelstora företag i Sverige om de möjligheter som finns i Brasilien. Vid seminariet medverkade representanter för svenska ambassaden i Brasilia, FOI och Vinnova. Även två svenska företag som har erfarenhet av att lyckas i upphandlingar i Brasilien deltog. Seminariet samlade ett 50-tal representanter från ca 40 olika företag. Seminariet bidrog till att skapa intresse för Brasilien och gav särskilt de små- och medelstora företagen en bred och fördjupad bild av Brasilien som marknad. Seminariet resulterade senare i en förfrågan om stöd från SOFF om att organisera en monter under försvarsutställningen LAAD i april 2015 vilket skulle ge möjlighet för små- och medelstora företag att ställa ut och förevisa sina produkter och system i Brasilien samt knyta kontakter med bl.a. brasilianska upphandlande myndigheter. FXM har även gett stöd till svensk industri i samband med ett besök i april från den brasilianska marinens upphandlingsorganisation.



I slutet av oktober genomförde FXM tillsammans med Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Tillväxtanalys) en resa till Brasilien för att diskutera och identifiera möjligheter inom innovations- och utvecklingsområdet, där Sverige kan dra nytta av det bilaterala momentum som uppstått tack vare Gripenaffären. Fokus låg i första hand på försvars- och energisektorerna. Ett av syftena med resan var att fördjupa kunskaperna om det brasilianska systemet och samhället och att utveckla relevanta nätverk och kontaktytor. Möten genomfördes med företrädare för bl.a. flyg- och energiindustrin, akademiska institutioner, företag och kommersiella organisationer, flygvapnets teknologi- och vetenskapsavdelning och dess utbildningsdel samt statliga organ till stöd för innovation och utveckling.

2.2.3 Systemspecifikt främjande

2.2.3.1 Flygsystem

FXM har deltagit och samordnat statens deltagande vid flygutställningen Farnborough i Storbritannien. Syftet med att delta har varit att inhämta information avseende trender och utveckling inom ramen för framtida behov av förmåga inom flygsystemområdet. Inför och under genomförandet samordnade FXM övriga försvarsmyndigheters deltagande för att säkerställa ett koordinerat mässhdeltagande vilket bedöms leda till bäst effekt.

Under året har FXM lämnat en offert till Saab på hyra av Gripen för genomförande av testpilotutbildning i regi av Empire Test Pilot School (ETPS) i Storbritannien.

I samband med ett besök i USA i januari fördjupade FXM kontakterna med amerikanska underleverantörer till Gripen till stöd för Saabs verksamhet i USA och export av Gripen. FXM har även deltagit i DCAT:s, ett samarbetsforum som bl.a. syftar till att underlätta framtida hantering av exportlicenser för Gripen.

Ett ökat intresse för Gripen C/D har noterats i Asien, bl.a. i samband med IndoDefence, i Indonesien, där FXM samordnade statens deltagande. Förutom stöd till utställande svenska företag genomfördes ett antal möten med indonesiska myndighetsföreträdare på hög nivå. Även Filippinerna har kontaktat FXM avseende Gripen C/D.

2.2.3.2 Ubåtssystem

På ubåtssidan har endast ett fåtal aktiviteter genomförts under verksamhetsåret mot bakgrund av att främjandeverksamheten varit vilande i avvaktan på att ägarfrågan avseende Kockums skulle få en lösning.

I syfte att skapa en gemensam lägesbild avseende undervattensområdet, organiserades ett myndighetsgemensamt möte där FXM, FMV, FOI och



Försvarmakten deltog tillsammans med dåvarande TKMS AB²⁶ (Kockums). I februari 2014 genomförde FXM tillsammans med FMV ett besök i Polen avsett att främja svensk ubåtsteknologi till Polen.

En analys av försvarsnytta vid export av ubåtar har inletts och ska slutföras under 2015.

2.2.3.3 Sensor- och ledningssystem

Export inom området för sensor- och ledningssystem bedöms kunna ge viktiga bidrag till vidmakthållande och utveckling av teknologiska och industriella förmågor som Försvarmakten brukar och på olika vis är beroende av.

Ett exempel är utvecklingen av AEW&C-system (Erieye) vilket skett över tiden i takt med att systemet exporterats. I nuläget opererar ett tiotal länder systemet. Under kommande år finns det ett flertal länder som planerar att anskaffa AEW&C system.

Exempel på exportstödande aktiviteter där FXM har varit delaktiga i att främja Erieye-systemet har varit att, via uppdrag till Försvarmakten, möjliggöra för industrin att visa system och teknologi i sin operativa miljö.

Under 2014 har samarbetet med Saab stärkts gällande den strategiska synen på export av sensor- och ledningssystem. I länder som Brasilien och Mexiko är redan exporterade Erieye-system en viktig referens för ett utvecklat samarbete och export inom andra områden.

Gällande Brasilien har FXM lämnat exportstöd omfattande besök och förevisning av marinens sjöövervakningscentraler vilket har bidragit till att Saab kunnat underteckna en avsiktsförklaring med ett brasilianskt företag för att fungera som underleverantör.

Flera länder har fått en förevisning av den luftburna stridslednings- och luftbevakningsplattformen ASC 890 samt ledningssystem. För många länder är det säkerhetspolitiskt värdefullt att utveckla och förbättra övervakningen av sitt luftrum och därigenom motverka illegal trafik och handel som vållar problem för landets interna stabilitet. Stödet har beviljats mot bakgrund av att export bedöms som viktig för att vidmakthålla industriell kompetens i Sverige och för att möjliggöra lägre kostnader vid drift av det svenska systemet ASC 890. Export och vidareutveckling av Erieye stärker och kompletterar även Gripens position i de fall då dessa system marknadsförs som integrerade. De förevisningar som skett på uppdrag av FXM har givit det upphandlande landet möjlighet att ta del av det användande landets erfarenheter av att operera systemet.

²⁶ Thyssen Krupp Marine Systems AB



En viktig del i exportstöd är möjligheten att låta användaren av systemet dela med sig av sina erfarenheter. FXM har därför beviljat exportstöd för seminariet Erieye User Group. Samtliga användarländer av Erieye deltog och deltagarna fick möjlighet att dela operativa och taktiska erfarenheter med varandra.

Erfarenhetsutbyte ger också ett värdefullt bidrag till att vidmakthålla och utveckla försvarsteknologiska och industriella kompetenser inom radarområdet i Sverige, både vad gäller utveckling, systemintegration och tillverkning.

Kryptområdet har i de flesta nationer en särställning och omgärdas av speciella regelverk. Det finns starka skäl att ha en inhemsk teknisk förmåga och industri på området då kraven på förtroende till använda system och leverantörer ofta är mycket stora. Sverige är en av Europas ledande kryptonationer och har en mycket lång tradition inom området. Det finns därför goda skäl till att Sverige ska ha en inhemsk kryptoindustri då förmågan till skydd mot forcering av kommunikations-, och informationssystem i mycket stor utsträckning tillgodoses genom utveckling av egna svenska kryptosystem. Ett särskilt fokus har funnits på små och medelstora företag verksamma inom kryptoindustrin. Genom att uppdra till försvarsmyndigheter (Försvarmakten/MUST och FMV) att teckna nödvändiga avtal med utländska myndigheter samt granska och verifiera företagens produkter har FXM möjliggjort exportaffärer för kryptoindustrin. För att en svensk leverantör ska ha möjlighet att exportera sina kryptosystem är de beroende av att MUST tecknar ett COMSEC-avtal samt att de förser systemet med kryptonycklar. Utan tillräckliga resurser för att tillhandahålla det nödvändiga stödet upplever kryptoföretagen att deras möjligheter till export är begränsade och att de i vissa fall tvingas att avstå från att delta i utländska upphandlingar.

2.2.3.4 Verkanssystem

Inom systemområdet verkanssystem har exportstöd lämnats genom flera olika uppdrag till Försvarmakten och FMV i samband med pågående exportsatsningar, bland annat avseende luftvärnsrobotsystemet RBS 23.

Detta genom att uppdra åt Försvarmakten att ställa materiel, bl.a. robotar och eldledningsradar, till industrins förfogande. FXM har även lagt uppdrag om att tillhandahålla målflyg (Gripen) i samband med ett demonstrations- och provningstillfälle i Vidsele. En export av systemet skulle innebära ett stort bidrag till att bevara teknisk kompetens och produktionsförmåga inom robotområdet. Även i detta fall har det exportstödande arbetet möjliggjort för berört företag att visa att systemet är prövat och fungerar, vilket bedöms som en förutsättning för export av systemet.

Exportstöd i form av ett rekommendationsbrev från FMV har lämnats till Saab Dynamics i samband med den franska upphandlingen av burna pansarvärnsvapen.



Stödet är ett viktigt ingångsvärde i det att referenskund ofta efterfrågas i samband med export av försvarsmateriel.

FXM leder tillsammans med brittiska UK Trade & Investment, Defence & Security Organisation (UKTI DSO) en undergrupp²⁷ inom MoU-samarbetet med Storbritannien, vars syfte är att löpande samordna det svenska och brittiska myndighetsstödet till Saab och Thales exportansträngningar angående den lätta pansarvärnsroboten NLAW (Next Generation Light Anti-tank Weapon, Robot 57). Gruppen bidrar till att skapa samsyn om vilka länder som är aktuella för export, vilket blir särskilt viktigt i de fall ländernas exportkontrollagstiftning eller praxis skiljer sig åt.

Vid mässan Defexpo och konferensen Future Artillery India i Indien deltog en mindre delegation från Sverige där FXM fanns representerat.

Under september lämnades även stöd i samband med en demonstrationsskjutning av fartygs pjäs 40 Mk4 ombord på ett brasilianskt fartyg. Stödet bedöms ha bidragit till en beställning av pjässystem från den brasilianska flottan under 2014.

2.2.3.5 Ytfartygssystem

I april besökte den brasilianska marinens upphandlingsorganisation Sverige och FXM. Besöket hade initierats i samband med FXM:s generaldirektörs besök i Brasilien i december 2013. Under besöket fick Docksta, dåvarande TKMS AB (Kockums), BAE/Bofors, Rolls-Royce (KAMEWA) och Saab möjlighet att visa sina system och produkter. Flera försvarsmyndigheter medverkade också, och den brasilianska delegationen fick genom Försvarmakten en förevisning av Stridsbåt 90 samt ett minröjningsfartyg i Koster-klass.

Besöket har resulterat i fördjupad dialog mellan brasilianska marinen och svenska företag gällande kommande upphandlingar. Särskilt har de små och medelstora företag som medverkade i programmet lyft fram vikten av besöket mot bakgrund av att de kan ha svårt att nå fram och få förvisa sina produkter för beslutsfattare i andra länder. Besöket var även av betydelse för svenska Försvarmakten som fick möjlighet att föra en fördjupad dialog med brasilianska företrädare om Brasiliens förfrågan om att upphandla övertaliga minröjningsfartyg.

Vid besöket beslutades på initiativ av FXM att ett seminarium med marint tema skulle organiseras i Brasilien senare under året. I samband med det MoU-möte som hölls i augusti 2014 fick FXM möjlighet att, inom ramen för MoU-samarbetet, gå vidare och dialogisera idén om ett seminarium med marint tema. Seminariet om marina teknologier genomfördes senare i Brasilien i november. Flera svenska företag deltog liksom seniora företrädare från Försvarmakten och FMV.

²⁷ Export Coordination Group (ECG) inom IA Defence Exports



Seminarier gav Brasilien en bild av svenska operativa behov, svensk anskaffningsprocess samt teknologi som även kan vara intressant för Brasilien att upphandla. Svensk industri fick möjlighet att visa sina produkter och kompetensområden och intresset från brasilianska marinen för Sverige och svenska system har ökat bl.a. som ett resultat av seminarierna. Seminarierna bidrog även till att fördjupa relation mellan Sverige och Brasilien på det marina området och ledde till fördjupade kontakter mellan svenska företag och den brasilianska marinens upphandlingsorganisation.

FXM har lämnat exportstöd i samband med att flera utländska delegationer besökt Sverige i syfte att studera minjaktsfartyg. Såväl mellanstatlig försäljning av övertaliga fartyg som export från svenska företag inom området kan komma att positivt påverka den omsättning av minjaktssystem som även Sverige behöver mot 2030.

Både Saab AB och BAE Bofors har fått exportstöd för sin marknadsföring mot Indonesien som har ett stort nybyggnadsprogram av både konventionella ytfartyg och kolfibertrimaraner.

FXM har även lämnat exportstöd i samband med en upphandling, och senare beställning, av kompositöverbyggnader till fartyg i Singapore. Försvarsnyttan består främst i kompetensbevarande inför framtida framtagande av försvarssystem inom ytfartygsområdet.

FXM har även under året samordnat statens deltagande i mässorna MAST, Balt Military Expo och Euronaval. Syftet med att delta har varit att inhämta information avseende trender och utveckling inom ramen för framtida behov av förmåga inom marindomänen. Inför och under genomförandet samordnade FXM övriga försvarsmyndigheters deltagande för att säkerställa ett koordinerat mässhedeltagande vilket bedöms leda till bäst effekt.

2.2.3.6 Fordonssystem

På fordonssidan har FXM arbetat aktivt mot flera länder i Europa mot bakgrund av de anskaffningar som planeras. I detta sammanhang har även önskemål om att anskaffa övertaliga bandvagnar diskuterats.

FXM har under 2014 koordinerat svenskt deltagande vid utställningen MSPO i Kielce. Aktiviteten bedömdes gynna en export av fordonssystem som uppfyller kravet på försvarsnytta genom att visa att svenska staten står bakom främjandet av produkten vilket ger trovärdighet i relation till kund. Deltagande vid MSPO syftade även till att stödja små och medelstora företag och FXM:s deltagande vid möten och i montrar sågs som viktigt i företagens kontakter med upphandlande myndigheter.



I samband med en möjlig affär avseende logistikfordon har FXM givit Försvarmakten och FMV i uppdrag att stödja med resurser i form av tillgång till terrängmotorbana och ett rekommendationsbrev. En rekommendation från Sverige i egenskap av referenskund genererar trovärdighet och visar på fordonens kapacitet och funktion – viktiga ingångsvärden för att möjliggöra en framgångsrik export.

FXM har också beviljat stöd och lämnat uppdrag vad avser tillgång till fältarbetsfordon som företaget levererat skyddslösningar till. Den svenska Försvarmakten har denna typ av fordon och genom export underlättas framtida utveckling, verifiering samt produktion av skydd i större skala.

3 Försvars- och säkerhetspolitiska motiv i övrigt till exportfrämjande

En i landet verksam försvarsindustri har även försvars- och säkerhetspolitiska fördelar som motiverar stöd för export.

3.1 Exportverksamhetens betydelse för försvars- och säkerhetspolitiskt samarbete

Myndigheten har under året lyft fram och tydliggjort kopplingen mellan svensk export och svensk försvars- och säkerhetspolitik genom ett antal föreläsningar. Syftet har varit att öka förståelsen för på vilket sätt en ökad förmåga i andra länder kan ha en direkt positiv effekt på målen för vår egen säkerhet.

Genom vårt väl utvecklade samarbete med Ungern, Tjeckien och Thailand inom ramen för Gripen-systemet och i Thailands fall även inom sensorområdet genom flygspaningsradarsamarbetet, kan dessa länder bidra till säkerhet över sina egna territorier eller bidra till andra länders säkerhet på ett sätt som också är av betydelse för Sverige. Tjeckiens bidrag till Nato:s luftövervakningsinsatser över Baltikum och Island samt Ungerns motsvarande bidrag till övervakningen över Slovenien är tydliga exempel på hur dessa mellanstatliga samarbeten genererar ökad säkerhet i vårt omedelbara närområde. Ett eventuellt samarbete med Slovakien baserat på en export av Gripen skulle ge ytterligare positiva effekter genom ett breddat Gripensamarbete och bidrag till säkerheten i vårt närområde. En ökad thailändsk förmåga inom flyg och sensorområdet är av vikt för att Thailand och andra länder runt Malackasundet ska kunna säkerställa en fri och säker sjöfart för en stor del av världshandeln som passerar sundet. Även detta är av betydelse för målen för vår säkerhet om att värna samhällets funktion.



3.2 Värdering av exportens bidrag till att vidmakthålla eller utveckla försvarsviktiga förmågor som inte direkt hänför sig till försvarets materielförsörjning

Export av Gripen-systemet skapar operativ nytta för Försvarsmakten. Genom export ökar antalet aktiva Gripen-flygplan totalt, samtidigt som även antalet användare ökar. Detta skapar förutsättningar för t ex interoperabilitet, operativt och taktisk samarbete, övnings- och erfarenhetsutbyte samt resursdelning i samband med internationella insatser.