

Utvecklingen av materielförsörjningen till Försvarsmakten

Inträdesanförande vid Kungl Krigsvetenskapsakademien avd IV den 9 februari 2010 av Gunnar Holmgren

MATERIELFÖRSÖRJNINGEN STÅR inför stora utmaningar. Försvarsmaktens uppgifter idag ställer helt nya krav när det gäller tidsförhållanden, interoperabilitet och att kunna verka i olika klimat. Sverige har gått från att ha en mycket hög självförsörjandegrad, till att inom de flesta områden vara beroende av omvärlden. Vad ställer det för krav? Hur kan vi minska sårbarheten?

Innan den framtida materielförsörjningen till det svenska försvaret diskuteras är det viktigt att kort belysa den historiska bakgrunden. Det är viktigt att inse att det arv som vi har av materielsystem utvecklade för svenska förhållanden, måste beaktas i en strategi för framtiden. Allt kan inte förändras och bytas ut över en natt.

Först några reflektioner över det system vi haft, det vi har och vad som jag anser krävs i framtiden. Men låt mig börja med att ge min personliga syn på hur jag uppfattar att våra yttersta uppdragsgivare, svenska folket, ser på försvaret.

Min personliga syn

Min personliga bild är att Sveriges skattebetalare ser de närmare 40 miljarderna som går till försvaret mer eller mindre som en försäkringspremie. Skattebetalaren i allmänhet diskuterar inte direkt den militära hotbilden i ett kort eller långt perspektiv. Man vill ha en försäkring som ska

vara rimligt heltäckande och inte vara full av undantagsbestämmelser som säger att försäkringen inte täcker vissa händelser. I försäkringstermer brukar sådana begränsningar kallas force majeure-klausuler, som finns med i de finstilta delarna av ett försäkringskontrakt. De flesta anser i grunden att försvaret med sina resurser ska kunna användas för alla situationer oavsett om det handlar om en civil katastrofsituation eller för att möta ett militärt hot.

Skattebetalaren – som jag uppfattar henne – accepterar och stödjer att militära resurser utnyttjas för att medverka till att skapa fred och säkerhet i världen och att Sverige har ett ansvar för att medverka i internationella fredsbevarande operationer. Det finns dock två viktiga begränsningar. Den första är att de internationella insatserna ska kunna ske utan att försäkringen för händelser i Sverige eller vårt närområde negativt påverkas. Den andra begränsningen är att våra soldater i internationell tjänst ska vara fullt informerade och förstå de risker som finns. Vidare är det viktigt att det etiska uppträdandet hos våra soldater i internationell tjänst är oklanderligt. Indirekt ställs höga krav på myndigheterna att säkerställa att våra soldater har en bra underrättelsebild, väl fungerande materiel med god skyddsnivå och bra utbildning. I detta avseende ställs myndigheterna snabbt till svars om något går snett i en insatssituation oav-

sett om det handlar om insatser i Sverige eller utomlands.

Min personliga bild bygger inte på någon vetenskaplig undersökning av Sveriges skattebetalares uppfattning om försvaret. Min syn har utvecklats successivt under de senaste fyra åren i dialog och kontakter med människor som inte har sin dagliga uppgift inom försvaret. När jag träffar personer utanför försvaret försöker jag ta tillfället i akt och frågar hur de ser på försvaret. Efter hand har den mer försäkringstekniska bilden växt fram. Naturligtvis kan man inte bortse från att min bakgrund som försäkringsdirektör och reservofficer också påverkat min syn på materielförsörjningen.

Den tidigare svenska modellen

Före murens fall var inriktningen att utveckla materiel som passade bäst för svenska förhållanden. Säkerhetspolitiskt var en stark inhemsk försvarsindustri av stort värde. Vi hade också uppgiften att planera för att bygga upp en större volym materiel genom så kallat återtagande eller uppbyggnadsplanering. Till följd av denna återtagandeplanering fanns det skäl att prioritera företag verksamma i Sverige. I en krissituation var det viktigt att den i Sverige verksamma industrin både hade kapacitet och förmåga att leverera ytterligare materiel och vidareutveckla det som redan fanns i beredskapsförråden. Planeringen byggde på att det var svårt att kunna säkerställa leveranser från företag i andra länder. I dag finns ingen återtagande- eller uppbyggnadsplanering alls, utan statsmakterna förlitar sig på att marknaderna så långt möjligt ska kunna leverera det försvaret behöver. Man kan med fog fråga sig om staten lite väl snabbt avvecklade denna planering. Någon form av tänkande på hur man kan bygga upp ett i dag relativt litet försvar till större volymer anser jag är

motiverat i en försvarsbudget som omsluter närmare 40 miljarder kronor.

Förutsättningarna före murens fall var därför annorlunda. Det fanns ett betydande värde att anskaffa svensk utvecklad materiel som tagits fram för utnyttjande i Sverige. Att utveckla i landet hade ett stort värde, inte minst vad gäller möjligheterna att vidareutveckla det som redan köpts. Av flera skäl var det viktigt att ligga på teknikens framkant. Om allt inte till 100 procent fungerade som beräknat fanns det tid att efter genomförande av krigsförbandsövningar korrigera och rätta till det som inte fungerade fullt ut. Försvarets ekonomi och volym möjliggjorde att det svenska försvaret kunde medverka i utvecklingen och i stor utsträckning vara referenskund till industrin. Staten var också generös med rättigheterna till den utveckling som skattebetalarna finansierat och begärde normalt endast nyttjanderätt och blygsam royalty till den försvarsmateriel som utvecklades med statlig finansiering. Försvarsindustrin var i stor utsträckning ägd av svenska intressen och det var viktigt att industrin och sysselsättningen utvecklades. Idag är situationen annorlunda och huvuddelen av de traditionella försvarsmaterieföretagen är ägda av utländska ägare. Något statligt ägande finns inte.

Mycket av det tekniska arbetet genomfördes i ett mycket nära samarbete mellan staten och försvarsindustrin. Staten var med i konstruktionen och integreringen av system i nära samarbete med tillverkande industri och konsultföretag med spetskunskande inom olika teknikområden.

Denna strategi gav betydande spinn effekter från den militära utvecklingen till det civila samhället. Det finns många exempel på företag som bildats med militär teknikutveckling som grund. En betydande del av vår framgång och tillväxt som industrination under efterkrigsåren bygger

på landvinningar inom den militärtekniska utvecklingen. Flera generationer svenskar har således mycket att tacka den tidigare materielförsörjningsstrategin för.

Det är inte ovanligt att kritiska röster då och då hörs kring varför svenska försvaret driver så avancerade projekt som ska kunna klara så många olika uppgifter. Riskerna för fördyringar och förseningar ökar naturligtvis med komplexiteten i ett projekt. Svaret är ju dock enkelt. Vi har i Sverige inte resurser, ekonomiskt eller personellt, att ha flera olika fartygs- eller flygplanstyper, utan varje plattform måste klara många olika uppgifter i fred, kris och krig liksom i Sverige och utomlands. Detta är krav som även ställs på vår personal. Ett stort land med en stor försvarsbudget kan ha ett fartyg för varje uppgift, som minröjningsfartyg, ubåtsjakt och ytattack. Samma förhållande gäller stridsflygplan, särskilda flygplan för attack, jakt och spaning liksom särskilda helikoptrar för trupptransport, ubåtsjakt och offensiva markuppdrag. Vi i Sverige måste försöka så långt som möjligt gå den andra vägen så att våra plattformar kan användas för många olika uppdrag. Naturligtvis är det svårare, mer komplicerat och uppfattas dyrare per plattform. Men det skulle inte vara möjligt att gå den andra vägen rent ekonomiskt eller personellt.

Balansen internationellt och nationellt

Varför är den grundläggande synen på försvarets inriktning viktig när man diskuterar materielförsörjningen? Naturligtvis påverkar valet av inriktning på försvaret hur vi ser på nyttjandet av materielen. Ska all materiel kunna utnyttjas för internationella insatser? Skall alla materielsystem oavsett vad det handlar om för materiel kunna utnyttjas både hemma och

borta? Ska alla stridsflygplan och örlogsfartyg kunna användas såväl i och över Östersjön som utanför Afrikas kust? Som jag ser det så är det en omöjlig ekvation i det korta perspektivet att ha all materiel både användbar för internationella insatser och i Sverige utan att det blir så kostsamt att den nationella försäkringen inte längre blir rimligt heltäckande. Är det så svårt att få all materiel att fungera lika bra i Sverige som i internationella insatser kan man ju fråga sig? Med tid och pengar är naturligtvis allt möjligt.

Förvarsmaterielmarknaden är som de flesta inser inte en väl fungerande marknad med högt konkurrenstryck. Nationella begränsningar och särskilda villkor för försäljning och export tillhör vardagen. Det måste vi förstå och anpassa oss till. I stor utsträckning är det därför nödvändigt att använda materiel och utrustning som redan finns framtagen, ibland med mindre modifieringar och anpassningar för att kunna säkerställa leveranser i tid för de olika internationella insatser som planeras.

Dagens materielförsörjningsstrategi

Nu handlar den fastställda strategin om att i större utsträckning köpa färdigutvecklad befintlig materiel i första hand eller vidareutveckla den materiel som redan är inköpt. Är inte detta möjligt eller lämpligt ska materiel utvecklas tillsammans med andra länder. Först i tredje hand kan det bli fråga om egen utveckling. Naturligtvis är verkligheten inte så digital som den offentliga strategin kan uppfattas. Staten är ju inte ointresserad av att industrin utvecklar nya materielsystem med bra teknikhöjd som kan behållas och utvecklas under en längre tid. Det är däremot betydelsefullt att ansvaret för att materielen inte kommer

fram i tid och uppnår önskade prestanda, i huvudsak tas av industrin själv.

I dag upphandlas systemen efter ett omfattande specifikationsarbete. Staten utvecklar och integrerar inte själva längre utan köper även dessa tjänster från industrin. Detta har inneburit att marknaden för teknik konsulter i stor utsträckning har förändrats under de senaste åren. Tidigare fanns det goda möjligheter för teknik konsulterna att arbeta direkt för staten i utvecklings- och integrationsarbeten. Nu har den marknaden förändrats och teknik konsulterna arbetar i stället i större utsträckning för de stora försvarsindustrierna och inom det civila säkerhetsområdet. FMV har i dag en tredjedel av den personalstyrka som fanns på 1970-talet.

Det är viktigt att påpeka att varken Försvarsmakten eller FMV har uppgiften att utveckla ny teknik eller ta risker som på andra industriella områden tas av industrin själv. Vi kan konstatera att det näringspolitiska hänsynstagandet försvann i samma stund som regeringen beslutade att myndigheterna inte längre skulle planera för uppbyggnad/återtagande. Ska försvaret ha en näringspolitisk uppgift måste denna uppgift åter regleras av statsmakterna med en anvisad finansiering.

Dagens situation innebär att försvarsindustrin i större utsträckning än tidigare måste svara för och finansiera sin produktutveckling på egen hand. Precis som Volvo och Saab får göra för sina nya bilmodeller. Min uppfattning är att de flesta försvarsindustrieföreträdare i grunden inser detta faktum. Det finns dock flera problem för framtiden som måste hanteras. Det första är vikten av att ha en referenskund. Av lätt förståliga skäl är det svårare att marknadsföra ett försvarssystem som inte utnyttjas eller är verifierat av den svenska försvarsmakten. Enligt min mening bör vi fundera

ytterligare på referensaspekten. Det behöver inte betyda att svenska försvaret alltid ska vara beredda att köpa det som industrin utvecklar. Det finns andra vägar, som att försvaret på olika sätt medverkar i test och utvärdering av nya produkter. Det kan handla om kvalitetstestning och verifiering av olika system.

Det andra problemet är vår exportlagstiftning, som i grunden förbjuder export av försvarsmateriel. Exporten bygger på undantag som motiveras av att det finns nationella intressen att export förekommer. Ett nationellt intresse kan till exempel vara att andra länder utnyttjar samma materiel eller teknik och därigenom skapas synergier för Sverige. Om Sverige inte har motsvarande intressen antingen genom att utnyttja samma teknik eller samma system är export i princip inte tillåten. Den tolkning som skett under de senaste åren är dock i grunden tämligen pragmatisk. Något behov att snabbt se över exportlagstiftningen ser jag inte med dagens tillämpning.

Det finns som jag ser det två specialfall inom materielförsörjningen och det är stridsflygsystem och ubåtssystem. Dessa system är så kostsamma att utveckla och anskaffa att vi måste så långt möjligt försöka att vidareutveckla de system och koncept vi redan har i Sverige. Att inte satsa på vidareutveckling av Gripen-systemet och Ubåtssystemet innebär stora svårigheter och kostnader längre fram i form av köp från utlandet på en marknad som har många ofullkomligheter. Min syn på försvarets utveckling inkluderar ett bra nationellt försäkringsskydd. Ett trovärdigt nationellt försäkringsskydd inkluderar enligt min mening ubåtar och stridsflygplan, oavsett hur vi i framtiden kan komma att utveckla vårt säkerhetspolitiska samarbete. Mot bakgrund av de stora investeringar som gjorts nationellt i båda dessa system

i kombination med hur marknaderna för ubåtssystem och stridsflygsystem i praktiken fungerar, blir en fortsatt nationell utveckling nödvändig. Naturligtvis är det viktigt att fortsatt utveckling kan delas av länder som valt att köpa samma system. Däremot finns det inget hinder att många andra materielsystem konkurrensupphandlas helt i enlighet med dagens materielförsörjningsstrategi.

Försvarsmateriel och kostnadsutvecklingen

Kostnaderna för försvarsmateriel utvecklas snabbare än inflationen. Detta är en slutsats som inte bara vi i Sverige har dragit. Man kan fråga sig varför? Är de statliga beställarna så dåliga förhandlare att vi accepterar prishöjningar som inte skulle accepteras på något annat område? Jag är övertygad att det inte förhåller sig på det sättet, utan förklaringarna måste sökas på andra håll. Den priskompensationsmodell som tillämpas inom staten ger inte någon kompensation för prishöjningar utöver inflationen. Detta är ett faktum som de flesta som arbetar inom sektorn är fullt medvetna om. Detta innebär i praktiken att köpkraften blir reellt försämrad med 2-3% varje år. Det finns idag en god medvetenhet om detta förhållande och i förhandlingar med industriföretagen görs stora ansträngningar för att hantera risker för framtida kostnadsökningar.

Hur kan man då förklara de prishöjningar som både Sverige och andra länder har konstaterat inom försvarsmaterielområdet. I allt väsentligt handlar det om teknisk utveckling som gör försvarsmaterielen mer avancerad med successivt allt bättre prestanda. Det betyder att försvarsmaterielen kostar mer men kan också prestera mer. Man kan naturligtvis fråga sig om det ska ges någon ökad priskompensation om för-

varet får vassare materiel som kan mer än tidigare generation. Som exempel kan fem moderna ubåtar klara av flera uppgifter än fem äldre. Då kan vän av ordning säga att då kan ni reducera antalet till fyra nya ubåtar eftersom de nya har bättre förmåga än de gamla. Därför behövs ingen extra priskompensation för de ökade kostnader som teknikutvecklingen leder till. Samtidigt är det inte så enkelt i en relativt liten försvarsmakt att fem ubåtar kan reduceras till fyra. Hur kapabla de än är så har vi 270 mil kust och de kan inte befinna sig på alla ställen samtidigt. Denna grundläggande fråga är på intet sätt ny och har diskuterats länge. Om man lite vårdslöst får citera Napoleon finns det kvalitet även i kvantitet.

Givet min syn på det nationella försvaret ska också dessa ubåtar kunna möta en fiende (hur osannolikt det än kan te sig i dag) som också har modern försvarsmateriel. Den erfarenhet vi sett av de senaste årens konflikter visar tydligt att den som har de mest utvecklade vapensystemen snabbt vinner fördelar i en konflikt. Det är som att ge sig in i en gammaldags pistolduell där man själv har en pistol som träffar sitt mål på 50 meter medan den andra har en pistol som träffar på 100 meter. Vi kommer inte ha våra soldaters förtroende vare sig i insatser internationellt eller nationellt om vår materiel inte ligger väl i klass med omvärlden både vad gäller kvalitet och kvantitet. Kan ett litet land hela tiden ha alla system i världsklass samtidigt kan man naturligtvis fråga sig. Naturligtvis handlar det om en balansgång mellan pengar, kvalitet och kvantitet.

Kvalitet kostar men bristande kvalitet kostar ännu mer i en konfliktsituation. Själv är jag inte så orolig för våra systems kvalitet utan snarare för kvantiteten. Hur avancerad materielen än är räcker det ändå inte till om man bara har råd med ett mycket litet antal.

Marknaden för materiel finns även i kriser

Det är lätt att tro att det inte finns en marknad för försvarsmateriel i kriser. Det har aldrig varit på det viset. Det går att förvärva materiel i kris- och krigssituationer. Det finns många historiska belägg för det. Problemen är att priserna stiger med efterfrågan och varje land med en egen försvarsindustri kommer vilja tillgodose sina behov först. Ett litet land utan egna industriella resurser riskerar naturligtvis att komma sist i kön för beställningar av till exempel sjukvårdsutrustade helikoptrar och skyddsutrustning. Det är i praktiken omöjligt att lägga beställningar på kvalificerade stridflygplan och ubåtar i andra länder och få leveranser inom rimliga tider om omvärldssituationen skulle förändras.

Detta innebär i praktiken att det finns ett stort säkerhetspolitiskt värde med att ha en kompetent försvarsindustri i landet. Problemet är att denna industri måste kunna leva och utvecklas på egna meriter och vinna sina kontrakt i internationell tävlan. Det finns i dagens ekonomi ingen väg tillbaka till det kalla krigets materielförsörjningsstrategi. Men vi kan försöka att lära oss att kombinera lite av det bästa av det gamla med det bästa av det nya när vi diskuterar en utvecklad strategi för framtiden.

Efter Kuwaitkriget gjordes en intressant analys av dåvarande ÖCB. Man konstaterade då att transporter till närliggande länder påverkades i hög utsträckning. Anledningen var att försäkringspremierna för fartygstransporter ökade kraftigt till en nivå där det i princip var omöjligt att fortsätta handeln. Marknaden fungerade och det gick att försäkra transporter men försäkringspremierna gjorde transporter i praktiken olönsamma. Det finns en del att tänka på för ett land som Sverige, där mer

än 90 procent av handeln sker med fartyg. Uppfattar omvärlden att vårt nationella skydd är för lågt kommer försäkringspremierna i en krissituation öka så att handeln i princip upphör att fungera.

Det är också intressant att konstatera att inom EU-samarbetet diskuteras nu vad som kallas securities of supplies. Enkelt sammanfattat handlar det om att i första hand kartlägga områden där Europa inom försvarsmaterielområdet bör säkerställa att det finns egen kapacitet. Syftet är att minska beroendet av import från länder utanför Europa av viktigare komponenter och system. Detta arbete är komplicerat och svårt men visar att försörjningsberedskapsfrågorna inom EU nu börjar uppmärksammas. Arbetet är intressant och jag är övertygad om att Sverige och Finland med sin tidigare erfarenhet av ekonomisk försvarsberedskap och krishandelsavtal har mycket att bidra med i detta arbete.

Framtida materielförsörjning

Hur kan ett litet land som Sverige vidareutveckla sin strategi för framtiden och agera på de försvarsindustriella marknaderna? För det första är det viktigt att konstatera att försvarsindustrin har ett betydande säkerhetspolitiskt värde inte bara för Sverige utan också i ett samarbetsperspektiv inom Europa. Samtidigt har vi varken tid eller pengar att ge vår egen industri utvecklingsbeställningar utan konkurrensutsättning i syfte att säkerställa kapacitet i framtiden. Ett av de viktigaste målen måste därför vara att underlätta handeln mellan länderna i Europa inom försvarsmaterielområdet och minska de nationella särregleringarna och motköpskraven i syfte att underlätta konkurrens på lika villkor. Här kan EU-samarbetet vara av stort värde för den svenska försvarsindustrin och ge möjlighe-

ter för dem att konkurrera på nationella marknader som idag är mer eller mindre stängda. I dagens regelverk finns möjlighet att prioritera inhemsk försvarsindustri på grund av säkerhetspolitiska skäl (det så kallade 296-undantaget i EU-fördraget). Problemet är att regelverket ger möjligheter att tillämpa undantaget på i stort sett all materiel oavsett om det i praktiken har ett säkerhetspolitiskt värde för landet eller ej. Det finns länder i Europa som tillämpar undantaget för att prioritera sin egen industri i första hand. Här försöker naturligtvis EU-kommissionen agera för att få medlemsländerna att minska överutnyttjandet av denna artikel. I längden kommer med all sannolikhet kommissionen att lyckas begränsa denna möjlighet högst avsevärt.

Vi bör därför vara tydliga på vilka områden som vi anser att vi måste behålla det säkerhetspolitiska undantaget. Min uppfattning är att detta undantag bör förbehållas områden som fortsatt utveckling av JAS 39 Gripen och ubåtssystem samt några andra områden som kryptolösningar och sensorer. Om vi använder undantagsreglerna för att ge den svenska industrin beställningar utan konkurrens kommer det inte att stärka deras förmåga att utvecklas i ett längre perspektiv. På vissa områden har vi i grunden inget alternativ till riktade nationella beställningar. Detta har att göra med att vi måste kunna så långt möjligt utnyttja arvet i form av redan anskaffad materiel för att minska våra kostnader i ett livscykelperspektiv. I sådana lägen så finns det behov av att upphandlingsmässigt kunna göra säkerhetspolitiska undantag och genomföra en riktad anskaffning till industri verksam i Sverige. Det är dock viktigt att om ett undantag görs för ubåtsanskaffning att undersystemen så långt möjligt konkurrensutsätts för att pressa kostnaderna. Kan man inte konkurrensutsätta på den första nivån får man driva en

hög grad av konkurrensutsättning av undersystemen.

Det finns också anledning att i detta sammanhang också ta upp offset (motköpskrav) som också tillämpas inom försvarsmaterielområdet. Det innebär att om ett land köper materiel från utlandet ska den säljande industrin investera i motköp och industrisamverkan med det köpande landet. Alla som har arbetat med dessa frågor inser att motköpskrav driver upp priset och minskar konkurrensen. Efter långa diskussioner har nu EU-länderna kommit fram till ett gemensamt synsätt där offsetkraven begränsas till maximalt 100 procent av ordersumman. Offsetkrav om dubbla ordersumman har tidigare inte varit ovanliga. Bara detta är en framgång. Nästa stora diskussion kommer att handla om vilka områden som kan omfattas av offset. EU-kommissionen anser i grunden att motköp inte får begäras utanför försvarsmaterielområdet.

Offset i form av industrietableringar inom civila teknikområden är enligt kommissionens syn inte förenligt med EU-lagstiftningen. Denna fråga kommer att debatteras och diskuteras inom EU under de närmaste åren. På detta område måste vi i Sverige både utveckla vår egen syn på offset och vara beredda att driva frågorna inom EU-samarbetet.

Det är viktigt att vi inte driver en ”bror duktig” linje i denna fråga och själva upphör att ställa offsetkrav när de flesta andra länder fortsätter. Vi måste dock tillsammans med industrin utveckla våra tankar på vilka områden vi anser att offset ger ett bidrag till Sveriges långsiktiga konkurrenskraft inom försvarsmaterielområdet.

Fem punkter för fortsatt utveckling

Sverige måste av ekonomiska skäl och på grund av riskerna att inte få fram leveran-

ser i tid till internationella missioner i högre utsträckning förlita sig på redan färdigutvecklad och beprövad materiel. Långa och mer riskabla teknikutvecklingsprojekt kommer att bli mer sällsynta.

Detta kommer att leda till konsekvenserna att de i Sverige verksamma försvarsindustri företagen i större utsträckning måste finansiera sin produktutveckling med egna medel och kan inte räkna med att staten delar riskerna för att materielen inte kommer fram i tid. Det svenska försvaret kommer inte i samma utsträckning som tidigare kunna vara referenskund. De små och medelstora teknikföretagen kommer i betydligt mindre utsträckning kunna räkna med konsult och integrationsarbeten, där den svenska staten är beställare.

Jag anser att det finns ett antal saker som är viktiga i framtiden:

För det första är det viktigt att utnyttja civila produkter för militära tillämpningar

Den tidigare materielförsörjningsmodellen har som redovisats inneburit många positiva effekter till samhället. Är det möjligt att i en utvecklad materielförsörjningsmodell kombinera en del av det gamla med det nya för att skapa ökad konkurrenskraft och spinn off-effekter? Det handlar om att brygga över från det gamla till det nya på ett så bra och klokt sätt som möjligt. Det finns en stor potential att utnyttja civilt utvecklad materiel och komponenter i den militära materielanskaffningen (så kallad dual use), med eller utan anpassning. Den svenska modellen bör innefatta att så långt möjligt bli ledande i att anpassa civila produkter för militära ändamål. På detta område finns redan intressanta svenska produkter som till exempel Bofors haubits monterad på en civil dumper från Volvo. På

detta område bör staten i sin kravsättning vid anskaffning vara mycket noga med hur kraven formuleras för att underlätta att i större utsträckning kunna utnyttja civila produkter med eller utan anpassning.

För det andra är det också viktigt att fler militära produkter används för civila tillämpningar

Det finns också goda möjligheter att kommersialisera och utnyttja militärt utvecklade produkter i civila tillämpningar. Ett problem i sammanhanget är att de medel som försvaret disponerar inte utan riksdagens särskilda medgivande får utnyttjas för att utveckla tillämpningar utanför försvaret. Medel för teknikutveckling som syftar till att utveckla civila tillämpningar måste komma från andra finansiärer, som till exempel Vinnova. Att utveckla möjligheterna till kommersialisering av den utveckling som sker inom den militära sektorn för civil tillämpning bör vara en annan grundsten i den svenska modellen. I ett längre perspektiv kommer en ökad användning av den materiel som utvecklats för försvarsändamål att ge lägre kostnader inte minst vad det gäller underhåll och vidmakthållande. Inom detta område finns det intressanta finansierings- och styrmodeller från USA. För att understödja tekniköverföring till det civila samhället bör Vinnova erhålla ett särskilt anslag för att i samarbete med FMV kunna stödja och medfinansiera sådan tekniköverföring. Det kan vara lämpligt att särskilt understödja en spridning av sådan teknikutveckling som sker i små och medelstora försvarsmaterieföretag.

Ett tredje viktigt område handlar om offset/motköpsstrategi

En tredje del i den svenska modellen bör

innefatta en offsetstrategi som staten bör arbeta fram i nära samverkan med industrin. Som tidigare redovisats bör Sverige arbeta med frågorna på EU-nivå i syfte att skapa en mer öppen marknad. Det är viktigt att om offsetkrav ställs vid statlig anskaffning att återflödet går till sådana områden där Sverige har möjligheter att ytterligare öka det tekniska spetskunnandet inom förvarsmaterielområdet. Vår konkurrensfördel ligger i mycket duktiga ingenjörer både i stora och små företag. Det handlar om att ytterligare stärka och bredda denna kompetens i samband med offset och industrisamverkansdiskussioner i samband med köp av förvarsmateriel från utlandet.

Det fjärde området handlar om försvaret som referenskund

En fjärde del i en utvecklad modell bör vara att kunna medverka som referens till industrin. Från industrins sida framhålls ofta att det inte är möjligt att sälja ett nytt system om man inte först har sålt det till det svenska försvaret. Detta kommer inte att vara möjligt för Sverige eller för något annat EU-land i det långa loppet. Staten kan dock i ökad utsträckning medverka till en utprovning och verifiering av förvarsmateriel. Det måste i huvudsak ske med finansiering från industrin och i former som garanterar oberoende. Naturligtvis finns ett värde även för

försvaret att delta och få ökad kunskap om nya system och produkter.

Slutligen, för det femte, bör vi säkerställa ökad försörjningsberedskap

Den femte delen bör vara att åter börja fundera i planeringshänseende på försörjningsberedskap och de möjligheter som vi har att i en förändrad omvärldssituation kunna verka för att öka kvantiteten av olika materielsystem. Vårt försvar har volymmässiga begränsningar och genom olika typer av planeringsåtgärder och optioner i samband med anskaffningar kan vi minska tiderna för att få fram materiel i ett förändrat läge. Sverige bör också aktivt medverka i det arbete som påbörjats vad gäller försörjningsberedskap inom EU.

Avslutningsvis

Jag har nu utifrån min syn och mina erfarenheter försökt ge en bild över vad som krävs för att säkerställa en kostnadseffektiv materielförsörjning i framtiden. Jag menar att vi måste kombinera lite av det bästa av det gamla med det bästa av det nya när vi diskuterar en utvecklad strategi för framtiden. Fort och fel får stora oacceptabla konsekvenser.

Författaren är ekonomie doktor och ledamot av KKrVA. Han är sedan 2005 generaldirektör för Försvarets materielverk.