

NÄR DIALOG ÄR BÄSTA FÖRSVAR

Vision för
försörjning av
Sveriges framtida
försvarsförmåga



Utan våra företag har Sverige inget försvar

Omvärlden har förändrats. Utvecklingen av den globala geo- och säkerhetspolitiken är djupt oroande. Risken för militära konflikter i Sveriges närområde har ökat. Rysslands aggression mot Ukraina visar att Ryssland har en låg tröskel för militär våldsanvändning och är villigt att använda betydande militära medel för att rita om Europas gränser. Det ställer nya krav på vår operativa militära förmåga, och på hur försvarssektorn arbetar.

DE GEOPOLITISKA UTMANINGARNA innebär även risker för störningar av handeln och ställer nya krav på vår försörjningssäkerhet. Även konflikter eller störningar långt bort kan skapa osäker försörjning av för Sverige kritiska komponenter eller råvaror. Kriget i Ukraina har också satt nytt ljus på hur kapacitet och behovet av snabba leveranser kan säkerhetsställas. Detsamma gäller för förmågan till kontinuerlig innovation och utveckling.

Det behövs beslutsamhet, ledarskap, en vilja att ta risker och ett strategiskt perspektiv.

För att möta alla dessa utmaningar är en nära dialog mellan företag och myndigheter en nödvändighet.

Ett modernt försvar är beroende av kunskap och teknik. Materielen är viktig, men kunnandet och kompetensen kring materielen är avgörande.

Försvarsföretagen är en del av det mycket viktiga ekosystem som bygger vår försvarsförmåga. Vi har världens mest högteknologiska och kostnadseffektiva försvarsföretag. I Sverige finns ett stort högteknologiskt kunnande och en förmåga att kunna producera exempelvis avancerade system för stridsflygplan och ubåtar.

Företagen är ett viktigt bidrag in till Nato och EU. Ett försämrat säkerhetsläge kräver en teknisk och industriell förmåga. Med detta kommer Sverige, som en del av försvarsalliansen Nato, att tydligare bidra till andra länders säkerhet.

Företagen har avgörande betydelse för att kunna skapa ett modernt försvar och ett Sverige som är motståndskraftigt.

Erfarenheter från Ukraina visar på att motståndskraft kan byggas av:

- öppna handelsvägar,
- teknisk innovation,
- flexibel försvarssektor,
- resilient samhälle, samt
- kunskap.

Här är det viktigt att alla parter har en dialog om hur allt detta kan uppnås. Starka företag med rätt förutsättningar är en viktig komponent.

ETT MODERNT FÖRSVAR HANDLAR ÄVEN OM ÖVADE SOLDATER och deras materiel. Om materielen är omodern förlorar vi våra soldater och vår försvarsförmåga. Den tekniska utvecklingen påverkar därför försvarets förmågeutveckling. Våra soldater och sjömän förtjänar det bästa och får inte vara teknologiskt underlägsna när de ska utföra sina uppgifter.



Vårt tekniska kunnande innebär en strategisk fördel. Ett kunnande som garanteras av försvarsföretagen i Sverige. Detta kunnande är någonting som även kommer våra allierade och partners till del. Exporten av varor och tjänster på försvarsområdet är avgörande för att vi ska utveckla kunnande och förmåga. Genom det blir vi en attraktiv samarbetspartner för andra länder och då kan vi bygga säkerhet tillsammans med dem som delar våra värderingar om ett fritt och öppet demokratiskt samhälle.

ETT MODERNT FÖRSVAR MÅSTE VARA INNOVATIVT för att kunna vara i framkant.

Utvecklingen av Sveriges framtida förmåga till totalförsvar och samhällssäkerhet ställer krav på nya koncept, ny teknik, nya metoder och specialistkompetenser. Utvecklingen kommer att kräva omfattande kunskapsuppbyggnad och investeringar i forskning, teknikutveckling och innovation.

Det finns anledning att ställa frågan om Sverige har den kompetens och kunskap som behövs för att bygga denna förmåga, och framför allt: Hur organiserar samhället sin samlade förmåga som leder mot framtidens totalförsvar? Har vi ett effektivt samspel mellan myndigheter och stat, för vi en tidig

marknadsdialog och har vi långsiktigheten?

Den svenska försvarssektorn har en närmast unik position att som ett litet land skapa en bredd av system, tjänster och innovationer. Företagen i Sverige har mängd vitt skilda förmågor. Från flyg, sjö och mark, till cyberförsvar och kryptering, ledning och kommunikation. Det är förmågor som ska utvecklas och förstärkas.

FÖR DET BEHÖVS BESLUTSAMHET, ledarskap, en vilja att ta risker och ett strategiskt perspektiv. Det är även nödvändigt att inrikta politik, regelverk och lagstiftning för att stödja och stärka transformationen. Här finns mycket som kan och måste göras för att Sverige ska ha en stark försvarsförmåga!

Ett modernt svenskt försvar behöver alla dessa komponenter för att kunna försvara Sverige och våra allierade. Denna skrift syftar till att visa på behoven och möjligheterna av att vi samlar Sverige till att spela med hela laget med rätt förutsättningar.

Sammanfattande råd

Ökad kunskap om marknaden

Försvarmakten och departementet måste öka sin kunskap om den marknad de handlar ifrån – i det ingår bl.a. en dialog med marknadens olika aktörer rörande teknikutveckling, branschvillkor (vad händer inom ett visst branschsegment, vilka villkor råder där osv), hur kravställning (i olika dimensioner – teknik, kommersiellt) tas emot och uppfattas och att sedan de krav staten ställer ut till marknaden är på rätt nivå och balanserade utifrån såväl Försvarmaktens behov som marknadens möjligheter. Vi behöver tydlighet kring behoven. Vad vi ska dimensionera våra resurser emot? Genom dialog kan försvarsföretagen i tidigt skede skapa efterfrågade produkter och tjänster. Utan en kunnig och krävande kund tappar vi försvarsförmåga.

Ökat fokus på tidiga faser i anskaffningsprocessen

En del i förändringen med Försvarmaktens nya roll är det **ökade fokuset på tidiga faser i anskaffningsprocessen** – där myndigheterna måste ha förmågan att ta fram olika alternativa lösningar på statens behov – vilket också kommer att påverka marknadens roll inte minst i internationell samverkan (ex EDF). Avgörande är att vi ser affären i ett helhetsperspektiv – där exv. arbete med underhållsberedningar och livscykelkostnadsberäkningar ska finnas med i tidiga faser – dvs. att affären är något mer än bara anskaffningen av det tekniska systemet.

Total kostnadsbild

Den **tekniska utvecklingen gör vissa produkter dyrare** i inköp per enhet, men det finns ingen naturlag som säger att därmed också totalkostnaderna ska bli högre. Kostnadsbilden visar inte värden som tillgänglighet, leveranssäkerhet och flexibilitet till lägsta möjliga totalkostnad. Utan dessa blir det heller inte kostnadseffektivt. Kostnad, förmåga; teknik och kompetens – alla delar håller ihop.

Produktionskapacitet och snabbare leveranser

Den stora efterfrågehöjningen på försvarsmateriel har lett till att många röster vill se en kraftigt ökad produktionskapacitet hos försvarsföretagen. Mer ska produceras och levereras snabbare. För att det ska kunna uppnås måste försvarsmyndigheterna vara villiga att genom långsiktiga avtal säkra den förmågan. Utan avtal kan inte företagen investera i ny kapacitet. Här kan Sverige lära sig av hur andra länder har agerat.

Ny verklighet kräver nya sätt att arbeta

Materieförsörjningsstrategin (SOU 2022:24) är ett initiativ i rätt riktning, men den behöver (redan) uppdateras. Kriget i Ukraina, Nato-inträdet och nya initiativ inom EU ger nya förutsättningar. Det är viktigt att det finns en strategi som inte begränsar vad vare sig myndigheter eller företagen när förutsättningarna förändras.

Helhetsåtagande och långsiktighet ger lägre kostnader

Med ett helhetsåtagande och långsiktighet kan vi **tillsammans bidra till lägre vidmakthållandekostnader** dvs. lägre driftkostnader för Försvarmakten. Kostnadseffektivitet är viktigt både för företag och stat – här finns ingen motsättning. För företagen är det viktigt att få dra nytta av de synergier som finns med helheten. Fokus på enskilda system eller ramar vid anskaffning kan exempelvis leda till suboptimering. Därför behöver vi finna former där myndigheter på marknaden bättre kan diskutera upphandlingskraven.



Ny syn på försvarets försörjning

Det behövs en helt **ny syn på försvarets försörjning av tjänster och produkter**. En ny syn behövs som skapar handlingsfrihet, tryggar försörjningen, totalt sett reducerar kostnaderna – en ansats med ett brett perspektiv med fokus på operativ effekt.

Försvarets försörjning behöver kunna tryggas i fred, kris, men även i krig. Det behövs därför att avtal tecknas i fredstid för den händelse att kris eller krig uppstår. Det är bara då Sverige kan få en stabil, förutsägbar och flexibel försörjningsberedskap.

Ökade förutsättningar för export

För att försvarsföretag ska förse försvaret med bra lösningar behöver världens mest internationaliserade försvarsföretagsbransch också exportera. Detta innebär i sin tur att **vi för att kunna öka kapaciteten**, behöver ta fram en tydlig strategi med fokus på analys, inriktning och prioritering och avsätta **resurser för stöd och främjande**. En sådan strategi kommer dessutom ge Sverige tydligare beroenden till strategiska partners samt möjligheter att i större utsträckning ge och ta emot stöd.

Förstå likartade länders strategier

Eftersom likartade grannländer till Sverige upprätthåller sin försvarsförmåga och försörjningstrygghet genom att ha statligt ägda eller kontrollerade företag, så behöver Sverige (som inte har denna strategi/kontroll) **förstå dessa beroenden och effekter**. Målet med dessa länders strategier syftar till att ha en garanterad försörjningstrygghet för deras försvarsförmågor vid ökad beredskap. Sverige måste skapa denna försörjningstrygghet genom dialog och samverka med företagen.



Försvarsmarknaden är global, men den fungerar inte som andra marknader. Försvarsmarknaden bestäms nämligen inte enbart utifrån ekonomiska och tekniska faktorer, utan den påverkas även i högsta grad av enskilda staters säkerhets- och försvarspolitik.

Försvarets försörjning – sex perspektiv

1

Utnyttja materiel i fred, kris och krig - med avvägda beroenden

Grundläggande vid all försörjning är att den anskaffade materielen skall kunna utnyttjas av Försvarsmakten i fred, kris och krig. Detta kräver, förutom tillräckliga lager av reservdelar, ammunition och förnödenheter, även en kompetens kring underhåll, uppgraderingar och vidmakthållande av olika system samt digital kompetens.

Tekniken (både hårdvara och mjukvara) blir alltmer tät, vilket betyder att det finns många fler interaktioner mellan alla olika processer som är nödvändiga för att systemen ska fungera. Till en viss del kan denna kompetens återfinnas hos försvarsmyndigheterna, men för vissa områden är det nödvändigt med industriellt kunnande och kompetens.



2

Egen förmåga inom av Försvarsmakten prioriterade områden, som Sverige inte kan anskaffa utomlands, till exempel beroende på sekretess

Sekretessen är ofta hög inom områden där utveckling går snabbt och där teknisk kvalitet spelar särskilt stor roll, t.ex. telekrigföring och krypto. För integritetskritisk teknik är den internationella marknaden inte alltid tillgänglig, utan för mer svårtillgänglig, tekniskt avancerade lösningar (såsom AI och autonoma system) blir det därför, om möjligheter till inhemsk försörjning saknas, nödvändigt att acceptera en annan och lägre kvalitetsnivå på systemen.

Samverkan mellan ett inom delområden mycket kompetent svenskt kunnande och utländska företag bedöms ge tillgång till modernare materiel inom dessa områden än vad direktköp skulle kunna ge.



3

Värdet att möta specifika (svenska) behov

Det kan i vissa fall vara svårt att anskaffa materiel utomlands, beroende på att det berör en mycket specifik kompetens som av geografiska skäl bara återfinns i Sverige, exempelvis Östersjöns speciella förutsättningar.

Det kan även finnas vissa hänsyn till våra speciella förutsättningar såsom krav på enkla system, klimatiska och militärgeografiska förhållanden och därtill anpassade taktiska och operativa principer. Även för att ny materiel ska kunna passa in tillsammans med annan materiel som redan är i bruk, är det nödvändigt med en viss anpassning. Därmed kan materielen ges prestanda anpassade till våra behov.

Historiskt har upphandling från "hyllan" ibland gett otillräckliga prestanda, i andra fall onödig överkvalitet. Behoven varierar utifrån system. Det finns dock en internationell marknad med utbud av mångsidigt användbara standardtyper av lösningar, det krävs riktlinjer och kompetens vilket möjliggör avvägningar vid behov.

i omvärlden och gör avancerad teknik mindre tillgänglig och dyrare på den internationella marknaden. I sådant läge kan kompetens och resurser i hög grad underlätta en anpassning av det svenska försvaret i takt med förändringarna i omvärlden.

Under loppet av några år kan en förstärkning ske genom ökad leveranstakt i pågående produktion, genom att modifiera och vidareutveckla befintlig materiel, kanske främst vad gäller elektronik och mjukvara, samt genom viss utveckling och nyproduktion. Produktionsflexibilitet ökar säkerheten att få tillgång till de insatsvaror som efterfrågas, där nya tillverkningsprocesser (såsom additiv tillverkning) ökar robustheten. Nyutveckling och produktion av de tyngsta och mest komplicerade systemen, såsom stridsflygplan och ubåtar, kräver mycket lång tid innan försvarets operativa förmåga kan påverkas vilket kräver lång framförhållning och att de framtida behoven identifieras, vilket är svårt. Därför är dessa områden – idag nationella säkerhetsintressen – områden som särskilt behöver beaktas inte minst avseende kompetens att genomföra modifieringar.

Återtagningsförmåga har ett försvarspolitiskt intresse, men det finns vissa problem med konceptet. Företagens stora utlandsberoende innebär sårbarheter vilka behöver planeras för, inte minst möjlighet till produktion i ett avspärrningsläge. Försörjningsförmåga, inte minst modellen att satsa på en större mängd ursprungsmateriel, är ett viktigt kompletterande koncept.

4

Säkra försörjning i kris och/eller krig (inkl. "återtagning")

Den säkerhetspolitiska situationen har kraftigt försämrats, med ökad risk för militära konflikter som direkt rör Sverige eller Nato, är det angeläget att vi har förutsättningar att i erforderlig grad ytterligare öka försörjningstakten. Behoven av försörjning skulle sannolikt, vilket kriget i Ukraina visat, öka även i



5

Trovärdigheten i säkerhetspolitiken

Snabb teknisk utveckling, ökad komplexitet och höga utvecklingskostnader gör det svårt för alla länder att säkerställa militärtekniska övertag. Detta leder till ökat internationellt samarbete. Såväl anskaffning som samarbeten kan medföra olika typer av beroenden. Först innebär själva anskaffningen en förhandlingssituation där vi på olika sätt kan behöva anpassa oss till säljarens villkor, inte nödvändigtvis bara ekonomiska utan också i vissa fall politiska. Med ett utländskt system kan vi också i viss mån bli bundna under lång tid vid leverantören för modifieringar och vidareutveckling, vilket innebär att säljaren under lång tid kan ha en möjlighet att påverka effektiviteten av vårt försvar.

Samtidigt ser vi hur mindre program, inom exempelvis autonoma system, gör enkla affärer till säkerhetspolitiska relationer. Ett sådant förhållande kan naturligtvis medföra vissa begränsningar i vår säkerhetspolitiska handlingsfrihet. Den ökande ekonomiska integrationen och det starka internationella regelsystem som finns på handelns område gör det dock svårare att utnyttja sådana påtryckningsmöjligheter mot Sverige.

Däremot kan vi naturligtvis i ett spänt läge drabbas av bristande tillgång på marknaden, vilket kan få effekter på de kostnader till vilka vi kan förvärva materieln liksom på möjligheterna att överhuvudtaget få tillgång till materiel.

För att begränsa beroenden i akuta kris- och krigssituationer är det viktigt att väga köp av erforderliga reservdelar och ammunition och tillse att vi har erforderlig kompetens för modifieringar, uppgraderingar och underhåll inom landet.

Det kan noteras att även en anskaffning från en inhemsk leverantör redan idag kan medföra beroenden till internationella leverantörer. På avgörande delområden är även företag i Sverige beroende av leveranser från andra länder. Dessutom är företagen i sin tur i dag beroende av att själva kunna exportera, något som också kan medföra en form av bindningar till köparlandet. Kunnande bidrar inte till ett utrikespolitiskt oberoende, om det förutsätter ett omfattande beroende av delsystem och komponenter, däremot blir svenskt kunnande alltmer ett centralt bidrag till våra partnerländers förmåga att möta den tekniska utvecklingen och därmed ett viktigt säkerhetspolitiskt bidrag.



6

Internationell samverkan

Vi ser idag en internationell marknad med internationella företag. I nästan alla projekt samarbetar företagen med bolag från andra länder för att klara teknikutvecklingen. Försvarsprodukter innehåller idag därför komponenter och teknik från en mängd olika länder. Med den utveckling mot större internationellt samarbete som pågår, ter sig en ökad fredstida samverkan också från företag i Sverige i den internationella samverkan både naturlig och nödvändig.

Här är det viktigt att svenska staten är aktiv och engagerad i samarbeten som EDF inom EU, och Diana inom Nato. För det krävs att försvarsinnovationsstrategins slutsats realiseras, det vill säga en ”utvecklad samordning och samarbete på nationell nivå är nödvändigt för att säkerställa ett aktivt svenskt deltagande i de

olika internationella initiativ och program som förväntas uppkomma” ([Strategisk inriktning för försvarsinnovation, Försvarsdepartementet, 2024-01-08, sid 21](#)). Det är deltagande som kommer att gynna svensk försvarsförmåga.

Exportandelen för företagen i Sverige har de senaste tio åren legat på 65–70 %. Det är intressant att företag i Sverige har förtroendet att leverera avancerade tjänster och produkter till utländska försvarsmakter. Det är ett bevis på att Sverige i en internationell jämförelse har mycket hög konkurrenskraft och är internationellt eftertraktad som partner.

Fyra koncept som är viktiga för Sverige att beakta

1. ”Finska försörjningsstrategin” - dvs med en beredskapssektor som även hanterar försvarsföretagens beredskap.

2. ”Nederländska modellen”

Kompetens för att säkerställa att teknologi och system som är internationellt svårtillgängliga skapas i första hand genom beställningar inom utveckling och produktion som läggs vid företagen. Därutöver bedömer regeringen om det finns anledning att göra särskilda satsningar på utveckling av teknologisk kompetens inom viktiga områden av betydelse för möjligheter till framtida anskaffning (ex beställarkompeten eller för medverkan och tillgång till internationella system där teknik efterfrågas).

3. ”Nationella säkerhetsintressen” vs ”Strategiska materielområden”

För detta behöver vi bli mer inkluderande än exkluderande i vårt sätt att samverka. I tidiga skeden finns stor påverkansmöjlighet – utan särskilt stor kostnad. Som inkluderar förutsättningar för internationellt samarbete.

4. ”Disruptiv teknik och försvarsinnovation”

Kvoten mellan en tänkt angriparens tekniska utveckling och vår egen förmåga att hantera denna minskar. Sverige behöver kunskaper om hur disruptiv teknik ska hanteras och motverkas. Det åstadkommer vi genom att testa och demonstrera. Utan den andra sidan av myntet kommer det att bli nödvändigt att köpa in sådan kunskap utifrån.

Försörjningen – vägen fram

Försvarets uppgift är att försvara Sverige vid väpnat angrepp. Då måste Försvarets makt också ha fungerande materiel och logistik för sådana förhållanden.

Om försörjningen från företagen inte sätts i ett strategiskt perspektiv, utan fokuserar på enskilda objekt eller i vissa fall på systemnivå, så är det problematiskt. En operativ förmåga, utan logistik och tekniskt kunnande, ger ingen robust uthållig effekt. Ett kompetent försvar kräver därför hög nivå på förmågan och robust försörjning av förmågan.

Försörjningen är komplex, oförutsägbar och icke-linjär. Det lär oss att det finns risker och att det inte finns en universell lösning. Men det är inte så dystert som det låter, utan en effektiv försörjning kan uppnås om vi:

a) Observerar hela försörjningen, såväl enskilda system som beroenden.

b) Samlar kunskapen för att bestämma när olika metoder ska användas.

Genom att förstå hur olika typer av system fungerar kan vi börja förutse hur vi bör bete oss och reagera på olika behov i försörjningen. Vi kan använda detta för att avgränsa vilken försörjning vi har av vad, antingen genom att utforma olika verktyg eller hur vi arbetar med leverantörerna.



Vad betyder detta för vägen fram?

- **Sverige behöver** en strategi för hur staten avser försörja sin förmåga från marknaden.
- Försvarsföretagen bör bli **en egen beredskapssektor** med en sektorsansvarig myndighet.
- **Vi behöver förstå och diskutera** det komplexa karaktäristiska som försörjning av kunskap, materiel och industriell förmåga till försvaret innebär.
- **Vi måste bli bättre på** att sätta försörjningen i sitt sammanhang för att skapa hållbar och flexibel försörjning som kan vara robust även vid höjd beredskap.
- **Vi kan inte ignorera något** av de sex perspektiv ovan när vi överväger vår försörjning, eftersom de alla interagerar och ändrar miljön i vilken stat och företag verkar.
- **Regeringen** måste även tydliggöra hur staten vill säkra att företagens tekniska och industriella förmåga utvecklas för att bäst stödja försvaret av Sverige.

Upphandling och anskaffning

Sveriges försvarsföretag är en högteknologisk verksamhet som ger sysselsättning och skapar betydande exportintäkter: dessutom är den forskningstung och bidrar till att höja Sveriges teknologiska kompetens ytterligare.

Allt detta är bra för Sverige, men det är inte där försvarsföretagens främsta värde ligger.

Det ligger i företagets betydelse för försvarets möjlighet att upprätthålla den svenska säkerheten och tryggheten – värdet av en kompetent försvarslogistikförsörjning.

I FREDSTID är företagen en kvalificerad och tillgänglig samarbetspartner med den svenska Försvarmakten. De svenska försvarsföretagens främsta styrkor sammanfaller väl med de försvarsförmågor som det svenska försvaret prioriterar. Därmed kan staten vara trygg i att de plattformar och system företagen levererar till försvaret kommer att hålla bästa möjliga nivå, även med internationella mått mätt. Närheten till företagen underlättar också kravställning och specificering, liksom uppföljning, vidmakthållande och vidareutveckling efter leverans. Det löpande samspelet mellan användare och systemförvaltande organisation å ena sidan, och systemleverantör å andra, är mycket viktigt för att hålla komplexa system

De svenska försvarsföretagens främsta styrkor sammanfaller väl med de försvarsförmågor som det svenska försvaret prioriterar.

tillgängliga och relevanta under en hel livscykel.

I KRIS- OCH KRIGSTID borgar de inhemska företagen för att nödvändig materiel och kunskap finns tillgänglig för försvaret.

Friheten i att med enkelhet kunna få fram materiel anpassad för försvarets specifika krav och i att företagen lever och verkar inom samma regelverk som försvaret, innebär att Försvarmakten får en trovärdig och långsiktig leverantör av försvarsmateriel.

EN EFFEKTIV FÖRSÖRJNING ställer krav på företagen. För att dessa krav ska bli rätt, krävs en stark och kompetent, teknisk och kommersiell, statlig beställare som har ett livscykelperspektiv. En sådan beställare garanterar att rätt materiel köps in till rätt kostnad, inte bara vid inköpstillfället utan också vid vidmakthållande, drift och utveckling av



Genom att utnyttja företagen som kompetensbank, kan försvaret skapa mer kostnadseffektiv, framgångsrik, långsiktig upphandling.

materielen.

I takt med att staten har skurit ned på försvarsbudgetarna har företagen fått ta ett större ansvar för att garantera dessa kriterier. Idag - när försvarsbudgetarna åter växer - upplever vi att statens system-, teknik- och logistikkompetens har minskat i takt med att beroendet av marknaden har ökat, vilket kan leda till sämre valfrihet och kostnadseffektivitet och bristande försörjningstrygghet.

En svagare statlig beställare innebär inte bara en risk för staten i sig. Sveriges försvarsföretag har en stor fördel i en stark beställare, vilken utmanar företagen och bidrar till att den upprätthåller sin starka konkurrenskraft på den internationella marknaden.

DAGENS UPPHANDLINGAR INNEBÄR ofta mycket detaljerade specifikationer av materiel. Även i lägen då en existerande plattform eller ett existerande system köps in, behöver det modifieras.

Dessa detaljerade upphandlingar ger många gånger högre kostnader, skapar skräddarsydda lösningar som ger marginell kostnadsspridning på flera kunder, och kräver innovation från producenten utan att för den skull ta höjd för kostnaden för innovationen.

Särlösningarnas eventuella fördelar måste vägas mot den minskade förmågan till försörjning detta kan innebära.

GENOM ATT I HÖGRE UTSTRÄCKNING utnyttja företagen som kompetensbank, kan försvaret skapa mer kostnadseffektiv, framgångsrik, långsiktig upphandling. Detta innebär att en dialog med marknaden kring behoven behöver påbörjas tidigare i processen, och att marknaden släpps in för att bidra i värderingen av olika möjliga handlingsvägar. Detta bör ske på ett sätt så att det inte innebär konflikter med objektivitet och neutralitet inför kommande upphandlingar.



Dialogen behöver ske på flera nivåer:

- På strategisk nivå, för att långsiktigt säkra försvarsmaktens behov. Denna diskussion gör det möjligt för företagen att investera och välja en inriktning som ligger i den svenska statens intresse.
- På medellång sikt, för att ge perspektiv på de olika handlingsvägar staten har att välja mellan. Det kan handla om teknik på väg att produktifieras eller för samarbeten inom Europeiska försvarsfonden och inom Nato-samarbetet.
- På kort sikt för att skapa bättre resultat i beslutade anskaffningar.

Handel som en del i Sveriges försvar

Handel är nödvändigt

Handel med försvarsmateriel över nationsgränserna är idag en nödvändighet – inget land har egen kapacitet att producera alla de system, produkter och tjänster som ett effektivt modernt försvar kräver. Försvarsföretag verksamma i Sverige som exporterar sina varor och tjänster till andra länder ger också fördelar för en svensk beställare. Framgångsrika företag har förmågan att utveckla och investera i nya förmågor och kompetenser, vilket kommer Sverige till gagn ur försvarssynpunkt men även ekonomiskt. Kriget i Ukraina visar på vikten av att handeln, av både försvarsmateriel och civila produkter och tjänster, kan fortsätta även under kris och krig. Förmågan till import såväl som export skapar ett motståndskraftigt samhälle.

Handeln är önskvärd

Men även om kapacitet och industriell förmåga hade funnits, vore handel önskvärd. Via den internationella handeln knyter både staten Sverige och företagen viktiga band till andra stater liksom till företag och människor i andra länder. Genom detta blir handeln i sig en del i försvaret av Sveriges säkerhet – dialog är ett effektivt vapen mot ofred.

Många gånger leder handeln också till mer varaktiga partnerskap än ett rent utbyte av varor och tjänster. Exempelen på gemensamma utvecklingsprojekt mellan Sverige och företag i Sverige och andra stater och företag i andra länder börjar bli många. Exempelvis visar utvecklingen inom EU att dessa program och projekt blir fler, och större. Att dessa partnerskap spelar en roll i att

stärka Sveriges försvar på fler än ett sätt behöver knappas påpekas.

Vid sidan av detta pågår ständigt löpande samarbeten där svenska komponenter blir delar i andra staters och företags försvarssystem, liksom utländska komponenter blir delar i det svenska.

Handel ger förutsättningar till bättre teknik

Försvarsföretagen står för en ansenlig mängd av det materiel och de tjänster den svenska Försvarsmakten köper in. Detta ger försvaret tydliga fördelar i och med de möjligheter det får att vara djupt involverade i kravställning och utformning av dessa varor och tjänster.

Men Försvarsmakten importerar också mycket av sin materiel utifrån. Exakt hur stor försvarsimporten är finns ingen officiell statistik på, men regelbundenheten i rapporteringen kring svenska inköp ger vid handen att Sverige köper en betydande mängd materiel från många olika länder.

Importen ger Försvarsmakten ett viktigt inflöde av materiel, men också av kunskap och av idéer sprungna ur andra perspektiv och miljöer.

Också för de producerande och exporterande företagen är möjligheten att importera viktig. Sedan många år tillbaka är delar från utländska företag nyckelkomponenter i många framgångsrika svenska försvarsprodukter.



Upphandlingskrav påverkar marknaden

EU:s medlemsstater upphandlade under perioden från juni 2022 till juni 2023 försvarsmateriel för 75 miljarder euro. 78% upphandlades från länder utanför EU. Alltså nästan 80% av vad vi inom EU investerade köpte vi från företag utanför EU. Främst från USA, men även från Sydkorea, Storbritannien och Israel. Innan kriget var motsvarande period knappa 60%. EU:s medlemsstater valde således, när läget var som skarpast, att endast upphandla 21 miljarder euro från företag inom EU, vilket påverkar försörjningssäkerheten och den tekniska och industriella förmågan inom EU.

Handel ökar kunskap

Inte bara hårdvara importeras av företagen. Handelsutbytet innebär också ett idé- och kunskapsutbyte som stärker försvarsföretagen och – i förlängningen – dess kunder. Det innebär att ett nytt sjöledningssystem som stärker svenska flottisters förmåga att avvärja hot på sjön kan bidra till nya produkter eller tjänster som ökar landets försvarsförmåga i helt andra sammanhang.

Via gemensamma projekt, partnerskap och import och export av produkter och tjänster tillförs både försvaret och företagen ny teknik och nytt teknologiskt kunnande. Tillförseln är nödvändig för upprätthållandet av både försvarsförmågan i sig, försvarsföretagens spetsförmåga och den totala försörjningen.



Handel stärker och bevarar Sveriges försvarsförmåga

Handel ger bättre materiel

Det finns goda skäl att betrakta handel som en strategisk del i Sveriges försvar, inte bara på grund av de relationer och partnerskap den leder till. De i Sverige verksamma företagen kan inte vara helt beroende av den svenska marknaden. Dels är marknaden för liten för att skapa tillräcklig volym för företagen att utveckla världsledande produkter avseende pris och prestanda, dels innebär handeln med fler att företagen kan öka den industriella förmågan genom att dela finansiering och öka kunskapsuppbyggnaden.

Kort sagt: handeln ger företagen mycket större muskler, vilka gör det möjligt att förse Sveriges försvarsmakt med materiel och tjänster på nivåer som inte vore möjliga utan handelsutbytet.

När företagen möter beställare med olika krav och behov ger det möjlighet att fortsätta att vidareutveckla redan färdiga produkter. Dessa produkter blir i sin tur attraktiva för fler beställare tack vare att de tillgodoser en större palett av behov.

Uppgradering och vidmakthållande

När materiel eller tjänster utvecklade för en beställare säljs till nya beställare lägger det grunden för en nödvändig uppgradering av systemen. Om den ursprungliga beställaren i ett senare skede vill komplettera med nya produkter, finns redan moderniserade produkter tillgängliga, alternativt behövs mindre uppgraderingar än vad annars vore fallet.

Vidareförsäljningarna och uppgraderingarna innebär också att materiel och system vidmakthålls, något som kan bidra till bättre driftsekonomi också för tidigare kunder.

Volym ger lägre pris, fler betalar mindre

Handeln innebär att företagen kan arbeta med större volymer av materiel och tjänster. Detta leder i sin tur till att kostnaden för varje kund i många fall kan bli lägre.

Kostnadseffektiviteten gynnas också av att många beställare är med och delar på de fasta kostnaderna, såsom forskning och utveckling.

Folkrättsligt stöd för handeln

Skyldigheter och rättigheter kräver handel

Folkrätten pekar ut alla länders skyldighet att upprätthålla kontroll över det egna territoriet. Den pekar också ut rätten till att upprätthålla försvarskapacitet i syftet att göra detta.

Av FN-stadgan framgår att eftersom inget land i världen är självförsörjande på försvarsmateriel, behövs handel över nationsgränserna. Detta understryks även i FN:s Arms Trade Treaty, vilken syftar till att få ett globalt bindande avtal som reglerar den legala handeln med konventionella vapen.

Anpassning till omvärlden krävs

Eftersom företag i Sverige ger uppenbara fördelar för försörjningen av vår förmåga, och därmed för skyddet av landets territorium och säkerhet, behöver Sverige säkra marknadstillträde till företagen för att verka på världsmarknaden.

Det innebär att Sverige måste agera i samklang med omvärlden när det gäller att skapa förutsättningar för handel med försvarsmateriel. Lyckas vi inte med detta, riskerar Sverige att öka sitt beroende av andra för sitt försvar och att minska försvarsmaktens möjligheter att anskaffa materiel skräddarsydd för svenska krav.



Exportkontroll och harmonisering

Exportkontroll ger fördelar

Sverige har ett av världens hårdaste regelverk för export av försvarsmateriel. Det ger företagen i Sverige fördelar i handelssamarbetet. Tack vare vår strikta kontroll vågar fler länder välja Sverige som partner i samarbeten, i trygg förvisning om att de teknologier och hemligheter de delar med sig av inom samarbetet inte riskerar att utan vidare hamna i orätta händer.

Därför finns inte bara etiska utan också krasst ekonomiska skäl för en avancerad exportkontroll.

Brytpunkt vid för hårda regler

Det finns emellertid en gräns för hur hård kontrollen kan bli innan den blir ett de facto handelshinder som i värsta fall riskerar att slå undan benen för företagen på världsmarknaden.

Ett alltför omfattande svenskt regelverk riskerar att skapa en situation där "Swedish free" blir ett säljargument för materiel från andra länders företag. Svensk materiel skulle i sig bli osäljbar, liksom de svenska komponenter som idag är en del i andra länders system och materiel.

Dessa effekter skulle hota företagens konkurrenskraft i Sverige. Det vore en utveckling som inte bara går emot företagens egna intressen, utan också på tvärs med uttalade svenska politiska och försvarsstrategiska målsättningar kring försvarsexport.

Harmonisering av regelverk

På dagens internationella marknad krävs lokala regelverk som harmonierar med regelverken hos de aktörer som i första hand är intressanta som partner. För Sveriges del handlar det om att jämka regelverket så att det stämmer överens med motsvarande regelverk inom Nato.

Begreppet "level playing field", eller marknadstillträde på lika villkor, avser ett behov av att EU:s medlemsländer tillämpar liknande exportkontrollregler i syfte att förverkliga utvecklandet av en gemensam marknad på detta område. Globalisering och konsolidering utan liknande exportkontrollregler medför att transnationella företag i praktiken kan välja vilket land de vill exportera ett system eller en produkt från, vilket snedvrider konkurrensen och ger negativa konsekvenser för de länder som tillämpar de mest icke-enhetliga exportkontrollreglerna.

Lika villkor ger företagen grogrund och minskar risken att transnationella företag väljer att lägga verksamheten i länder som ger dem större möjlighet att göra affärer.

Exportfrämjande

Ett nytt exportfrämjande

Handel sker inte av sig själv. Företag från många olika länder konkurrerar om varje kontrakt på försvarsmateriel som utlyses.

Genom att Sverige, till skillnad mot många andra länder, har helt privata försvarsföretag, har produkter och tjänster vässats för att vara konkurrenskraftiga. Det är någonting som är positivt att ta med sig. Behovet av en engagerad stat som verkar för att främja exporten finns dock fortfarande kvar.

För att lyckas vinna kontrakt krävs bland annat ekonomisk, teknisk och politisk trovärdighet. Det ställer stora krav att på ett övertygande sätt kunna förmedla dessa tre värden – krav som i många fall är för stora för enskilda svenska försvarsföretag. Exportstödet och exportfrämjande inom försvarsområden är fördelat över flera aktörer med olika uppdrag och funktioner. Koordineringen, exempelvis inför delegationsresor och mellanstatliga möten, är också en viktig del av främjandet. Verksamheten ställer samtidigt krav på ett effektivt och koordinerat agerande.

De organ som idag har ansvar att möta företagens behov för att stötta och främja Sveriges försvarsförmåga och deras försörjningstrygghet – Försvarets materielverk, Business Sweden och Regeringskansliet – är inte dimensionerade för att klara dessa uppgifter. Exportstöd och exportfrämjande utvecklas också alltmer för digitala kanaler, något som behöver beaktas framåt.

Därför behövs en uppdaterad exportstrategi för att främja utveckling och export av säkerhets- och försvarsteknik. Strategin bör ha fokus på analys, inriktning och prioritering, och leda till ökad kapacitet hos nämnda organ för att klara de behov som finns.

Genom att tidigt bygga ömsesidiga bi- och multilaterala samarbeten runt innovation och forskning med andra länder, skapas internationell kostnadsdelning kring svenska innovationsprojekt och en grund för nära relationer och potentiella affärsrelationer. Deltagande i EU och Nato-projekt är ett sätt att bygga sådana relationer.



Innovationssystem



Bästa grejerna till våra soldater och sjömän

En förutsättning för ett långsiktigt och livskraftigt försvarslogistiksystem är ett löpande tillskott av nytänkande. För att åstadkomma detta krävs ett välfungerande innovationssystem. Det är ett system som både klarar av att säkra resurserna för forskningen och att förvandla tidiga forskningsresultat till högfunktionella produkter och system inom rimlig tid och ekonomi.

Innovation ger handlingsfrihet

Ett fungerande nationellt system för innovationer inom försvarslogistiken skapar handlingsfrihet i flera nivåer för både försvarsföretagen och deras kunder. För företagen innebär ett stabilt och komplext innovationssystem tillgång till den immateriella råvara som gör att de kan fortsätta att utveckla moderna produkter och tjänster. Det innebär också att företagen får egen förmåga att bedriva forskning och utveckling på tillräcklig nivå, något som ger dem ökad frihet i att söka både kunder och partner i Sverige och utomlands.

Ett fungerande nationellt innovationssystem ger också det svenska försvaret förutsättningar för att i större utsträckning kunna påverka vilket fokus forskning och utveckling får. Detta innebär att svenska staten får bättre möjligheter att skapa det försvar den eftersträvar.

Ett starkt innovationssystem innebär också att Sverige, svenska lärosäten och svenska företag blir mer attraktiva som partner för utländska aktörer. Det betyder större möjligheter att delta i både forskningsprojekt och kommersiella utvecklingsprojekt tillsammans med andra stater och utländska företag.

Ett stabilt innovationssystem skapar handlingsfrihet i flera dimensioner, från friheten att autonomt utveckla modern försvarsmateriel och försvarstjänster, via möjligheten att styra utvecklingen för nationella beställare, till möjligheten att delta i internationella forsknings- och utvecklingsprojekt.

Kontinuerlig förnyelse

Erfarenheter från kriget i Ukraina visar att innovationsförmåga måste finnas över tid. Teknik och taktik förändras och anpassas i en snabb takt varför tekniken behöver ligga i framkant. Innovationer, uppgraderingar och modifieringar måste därför snabbt kunna transformeras från ritbordet till operativ förmåga.

Eller som Försvarsberedningen slår fast: "Möjligheten att tillvarata nya tekniska innovationer till gagn för den militära förmågan ska tillvaratas och så snabbt som möjligt implementeras i krigsförbanden" (Ds 2024:6, 21).

Här är det viktigt att det finns ett upphandlingssystem och en flexibilitet och kunskap hos beställaren. Inte minst måste det finnas en öppenhet för civil teknik som också har militära användningsområden, s.k. "dual use".

Regeringens Strategiska inriktning för försvarsinnovation (2024) ger ett ramverk som är ett steg i rätt riktning. Ett välfungerande innovationssystem som omfattar allt från finansiering av grundforskning till färdig tillämpning är en förutsättning för ett långsiktigt svenskt försvarslogistiksystem. Det är nu viktigt, när strategiska inriktningar ska bli verklighet, att det inte enbart ska handla om tekniska lösningar utan om hur alla parter kan hitta nya och bättre arbetsformer framåt.

Innovation ger trygghet

Dagens snabba teknikutveckling innebär en möjlighet för Sveriges försvar att få ett övertag gentemot andra. Sverige har ett antal företag som tillhör världstoppen inom sina nischer och som till och med i några fall är världsledande. Generellt ligger företagen i Sverige långt fram och Sverige är – sett till folkmängd – ett väldigt framgångsrikt land vad gäller försvarsprodukter. Företagen är tekniktunga och lägger en betydligt större del av sin omsättning på forskning och teknikutveckling än företag i andra branscher.

Svenska företags innovationsstyrka skapar direkt nytta till staten i form av bättre försörjning och i slutändan en bättre förmåga för Sverige att skydda och försvara samhället.

Innovationsförmågan gör också företag attraktiva som partner i internationella projekt. Detta ger tillfälle till högteknologiskt utbyte och i vissa fall också möjligheter för staten att direkt påverka kravställningen i dessa internationella projekt.

Men den snabba teknikutvecklingen kommer inte bara Sverige och svenska företag till gagn. Det försprång utvecklingen kan ge svenska företag kan lika gärna gynna andra. Det skapar en risk att företagen förlorar sina nuvarande fördelar, något som i sin tur minskar deras attraktionskraft både som leverantör och som samarbetspartner.

Innovationssystemet blir också en garant för att Sverige kan dra nytta av sitt teknikförsprång och omvandla det till ökad säkerhet för det svenska samhället och valuta i internationella upphandlingar och utvecklingsprojekt. Ett svagt svenskt

innovationssystem riskerar att på sikt hota företagets konkurrenskraft och därmed påverka försörjningen.

Sveriges tekniska och industriella förmåga är en aktiv del i försvarsförmågan, men som allierad än viktigare för vår försvars- och säkerhetspolitik. Företagen är här garanten för att nödvändigt tekniskt kunnande utvecklas och underhålls, och det är företagen som bidrar till att Sverige är attraktivt för samarbeten gällande kompetens och teknik.

Vid sidan av den beställardrivna forskningen och utvecklingen inom företagen finns möjlighet till ännu större egeninitierad forskning och utveckling, något som emellertid skulle underlättas av en mer intensiv dialog kring och fördjupade insikter i de behov, prognoser och förväntningar som finns på beställarsidan.

Innovera rätt är större

En förutsättning för ett innovationssystem som stöttar en livskraftig, nationell försvarslogistik, är förmågan att korrekt kunna förutse kommande teknikutveckling och vilka följder den får.

Denna förmåga kräver i sin tur att de teknologier som är kritiska för svensk försvarsmaterieförsörjning kan identifieras både inom den militära och civila sektorn. Sverige har en stark högteknologisk bas med en potential som kan utnyttjas i större utsträckning för att tillgodose de behov som finns idag och kommer imorgon.

Försvarsmyndigheternas initiativ med Militära Innovationsprogram och "TechDays" är välkomna. Det viktiga är dock inte medlen, utan dialogen. Det företagen är i behov av är samtal och återkoppling kring den teknik och de lösningar de arbetar med och hur de möter myndigheternas behov.

Behov behöver kommuniceras

Identifikationen av kritiska teknologier och prognosen för hur dessa liksom Sveriges försvarsteknologiska behov kommer att utvecklas görs bäst i samverkan mellan olika parter. I första hand svenska myndigheter, företag och forskningsaktörer, i andra hand stater och aktörer utanför Sverige.

Försvarsföretagen är redo att investera ännu mer än de redan gör idag i forskning och utveckling, under förutsättning att de får bättre möjligheter att skapa sig en bättre bild av vad kunderna faktiskt efterfrågar. Det handlar om att försöka innovera rätt tillräckligt ofta.

För att åstadkomma detta krävs en pågående dialog kring behov och möjligheter och en bättre insyn i de resonemang som förs inom beställarorganisationerna. Med breddad och fördjupad samverkan mellan

olika parter i försörjningens alla delar ökar möjligheterna att identifiera kommande teknologier och prognosticera deras effekter och möjligheter: fler samverkansforum med detta syfte är önskvärt. Det är idag inte minst viktigt att i tidiga faser även föra en dialog om hur ny teknik kan förändra slagfältet, vilka disruptiva teknologier marknaden ser som relevanta och vad Försvarsmakten ser behov av för att möta kvalificerade motståndare.

Internationella samarbeten

Företag i Sverige har genom EU och, sen mars 2024 Nato, möjlighet att delta i flertalet utvecklings- och innovationsprojekt. Exempelvis EU:s EDF (European Defence Fund) och Natos Diana (Defence Innovation Accelerator for the North Atlantic) som för samman beställare, företag och akademi för att utveckla morgondagens militära förmågor. Här är det viktigt att Sverige är framåtutläst för att kunna delta och satsa på ny teknologi. Det i sin tur kan leda till nya förmågor och exportmöjligheter. Den svenska staten behöver komma i kapp resten av medlemsstaterna i att stötta och vara engagerade i dessa projekt.

Försvarsinnovationsrådet är viktigt

Det av regeringen beslutade försvarsinnovationsrådets tillkomst under 2024 är ett positivt initiativ. Det behövs forum för dialog där innovation behandlas på en strategisk nivå. Det är viktigt att vi brygger de civila och militära innovationskulturerna samtidigt som vi ensar planering, investeringar och internationella samarbeten.

Summering: Vägen framåt

För att försvaret ska ha en fungerande försörjning i framtiden är det nödvändigt med ökad kunskap om hur försvarsmarknaden fungerar. Denna skrift har haft som mål att visa de möjligheter som finns om svenska myndigheter tillsammans med försvarsföretag i Sverige för en dialog om hur försörjningen ska fungera, även vid kris eller krig. Genom att företagen får bra förutsättningar att verka ökar förmågan till innovation och utveckling. Kan svenska försvarets behov kommuniceras har företagen bättre möjligheter att utveckla och producera rätt materiel. För att innovera rätt behövs en dialog mellan beställare och företag. Om långsiktiga avtal kommer på plats kan företagen investera i utökad produktion vilket leder till ökade volymer och snabbare leverans. Något som gynnar Sverige såväl som våra allierade och partners.

Internationell handel och samarbete är en viktig del i att skapa framtidens försvarssektor. Om alla parter i Sverige kan arbeta som ett lag kan nya svenska försvarsprodukter- och tjänster utvecklas. Det är också en viktig del i att skapa ett samhälle som har motståndskraft i en orolig tid.

I ett osäkert omvärldsläge är en tätare dialog mellan företag och myndigheter en viktig nyckel för att kunna säkra försörjningen av det svenska försvaret. Kan försörjning och beredskap regleras genom långsiktiga avtal i fredstid om vad som gäller i kris och krig kommer Sverige att bli tryggare och starkare.



Demonstratorer för forskning och förståelse

Steget från forskning till teknik i färdig produkt är många gånger långt. Ofta alldeles för långt – mycket lovande forskning blir aldrig ny teknik i produkter. De tillämpningar som trots allt blir av, tar ofta tio till femton år från forskningsresultatets publicering.

Den låga graden av tillämpning och långa tid för den tillämpning som sker ger båda skäl att se över möjligheten att höja tempot i processen från forskningsresultat till färdig teknik i produkter.

Ett viktigt verktyg för att åstadkomma denna tempohöjning och öka nyttjandegraden av forskningsresultat är de teknikplattformar som kallas demonstratorer. Plattformarna är pedagogiska verktyg eller prototyper som används för att illustrera, testa och utvärdera möjliga användningsområden för forskningsrön i konkreta situationer och projekt. Dessa verktyg är ett hjälpmedel för att överbrygga gapet mellan akademisk forskning och industriell utveckling och kan ge värdefull information på alla teknikmognadsnivåer (TRL).

En demonstrator kan vara både fysisk och virtuell. Ofta används den för att ge en förenklad men tydlig bild av en tekniks möjliga användning med syfte att konkretisera användningen för dem som tar del av demonstrationen. Det kan till exempel handla om hur ett komplext styrsystem kan förändras med hjälp av ett nytt forskningsrön.

Några av syftena med en demonstrator kan vara att:

- tydliggöra möjliga tillämpningar av forskningsresultat i produkter och system
- skapa målbilder för forskningen
- minska risken i efterföljande systemutveckling
- testa och utvärdera nyttan med olika forskningsresultat
- skapa systemförståelse för aktörer på alla teknikmognadsnivåer
- bli en mötesplats för forskning och företag
- vara en knutpunkt för att skapa nya samarbeten mellan olika aktörer
- fungera som stöd i arbetet med att hitta utvecklingspartner för nya projekt

Demonstratorer har en potentiellt stor betydelse för utvecklingen på alla nivåer, från pedagogisk användning i att illustrera potential och scenarion för rön i grundforskning, via samtliga teknikmognadsnivåer fram till färdig tillämpning och marknadsföring av en viss teknik. Demonstratorer har också en viktig roll som testarena.

Trots sin potential är demonstratorer ofta svårfinansierade för enskilda företag. Med en tydlig strategi i ryggen skulle Försvarsmakten kunna få väldigt bra avkastning på investeringar i demonstratorer, något som bevisats bland annat genom Nationellt Flygtekniskt Forskningsprogram.

Men en demonstrator kan ha många fler användningsområden än så. De har med framgång används för att till exempel testa och utveckla både nya tekniker, system, produkter och arbetsmetoder av företag.

DEMONSTRATORER KAN OCKSÅ ANVÄNDAS som underlag för kravställning för de aktörer som handlar upp ett system. Genom att släppa in slutanvändare i demonstratorverksamheten blir det dessutom möjligt att tidigt ta tillvara och hänsyn till synpunkter från användare.

IDAG SAKNAS OFTA FINANSIERING för att kunna arbeta med demonstratorer inom företagen. Eftersom det ofta saknas en direkt koppling mellan demonstrator och utvecklingsbeställning, blir det omöjligt för företagen att finansiera demonstratorer som en investering. Existerande militära demonstratorer ger nytta i den civila teknikutvecklingen, men passar inte in i de civila finansieringsformerna.

Försvarsmakten skulle med en tydlig strategi kunna skapa en hävstångseffekt genom att delta i finansieringen och styrningen av civil forskning. Ett exempel på när detta görs med framgång är samarbetet med Vinnova inom Nationellt Flygtekniskt Forskningsprogram (NFFP). Här får Försvarsmakten en stor påverkansmöjlighet, trots att man inte är en dominerande finansör.

Eftersom demonstratorer har så pass stor potential och betydelse, behövs en diskussion om formerna för hur de kan finansieras.

**Det är samarbete
som byggt
Sverige starkt.
Det är den svenska
modellen.**

