

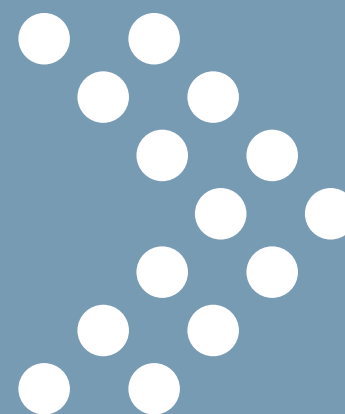


SOFF

| Myter om
försvarsföretagen

#3

”En svensk modell”



Debatten refererar ibland till en "svensk modell" för samverkan mellan stat och företag, vilket antyder att det finns en fungerande modell. Denna myt vill vi nyansera.

Den i dag styrande "svenska modellen" som formades åren 1998–2007 är internationellt unik. Sverige är **det enda europeiska landet** som inte har en eller fler av följande styrmodeller; 1) **statligt ägande**, 2) **formaliserad samverkansmodell**, samt 3) **industristrategi**.¹

Tabell 1: Den moderna "svenska modellen" jämförd med vanliga modeller i andra länder. Notera att de ideala förutsättningarna för Sverige inte ligger i att vi ska göra som i andra länder, men skillnaderna är stora och behöver beaktas vid försörjningen av försvaret.

"Svenska modellen" – moderna versionen		Vanligt i modeller med aktiv statlig politik
Svenska staten äger inga inga försvarsföretag.	Ägande	De strategiska företagen ägs/kontrolleras av staten .
De flesta företag investerar i egen omsättning inom FoU och innovation. Företagen bär den kommersiella risken vad gäller FoU och andra investeringar.	Finansiell risk	Alla företag, inklusive alla privatägda bolag, är beroende av statens fullständiga kostnadstäckning för alla FoU- och innovationsaktiviteter. Företagen tar låga kommersiella risker med egna pengar.
Efterfrågan drivs av marknad och företag .	Drivkraft	Stat och företag planerar, prioriterar och beslutar om utveckling tillsammans.
De flesta system upphandlas öppet internationellt (till exempel Sveriges upphandling av missilförsvarssystemet Patriot).	Upphandling	Få öppna anbud på större system och stor andel av upphandling påverkas av "politisk styrning" (ofta med statliga försvarsföretag).
Försörjningstrygghet styrs av bästa möjliga kapacitet tillgänglig genom partnerskap och samarbete med leverantörer, både inom och utanför Europa, eftersom komplexiteten i teknik och system ökar.	Försörjnings-trygghet	Försörjningstrygghet säkerställs av nationella företag , vilket inte stimulerar företagen att samarbeta med globalt konkurrenskraftiga företag.
Företagen konkurrerar om kontrakt på den internationella marknaden till förmån för sina inhemska marknader.	Konkurrenskraft	Företagen fokuserar på att leverera nationellt . Det garanterar inte konkurrenskraft på den internationella marknaden.
Modellen ger kostnadseffektiva affärsmodeller .	Kostnads-effektivitet	Utan konkurrensutsatt upphandling finns mindre betoning på kostnadseffektivitet .

Sverige skiljer sig kraftigt från andra länder i närområdet – i Norden och Europa – vad det gäller synen på företagen och deras roll vid högre beredskap och den **försörjningstrygghet** som då krävs.

Företagens kunskaper om beroenden i värdekedjan vägs i de

flesta länder mot **staternas vilja att ta risk**, vilket bl.a. visats i amerikanska försvarsdepartementets analys av värdekedjan.²

1 https://www.regeringen.se/49f07e/contentassets/c4e9c8e487314030b8a4d5830b3e274c/sou-2022_24_webb.pdf
2 media.defense.gov/2018/Oct/05/2002048904/-1/-1/1/ASSESSING-AND-STRENGTHENING-THE-MANUFACTURING-AND-DEFENSE-INDUSTRIAL-BASE-AND-SUPPLY-CHAIN-RESILIENCY.PDF

Slutsats:

Sverige saknar försörjningsstrategi och samverkansmodell



SOFF

Myter om försvarsföretagen

De i Sverige verksamma försvarsföretagen anses ofta i den allmänna debatten ha egenintressen, vara ineffektiva och arbeta under samma förutsättningar som andra företag. Dessa myter om företagen är olyckliga och ger konsekvenser för marknaden – och därmed för nationell försvarsförmåga.

SOFF vill bemöta och nyansera elva av de mer vanligt förekommande myterna. Du finner samtliga myter besvarade på SOFFs webbplats soff.se.