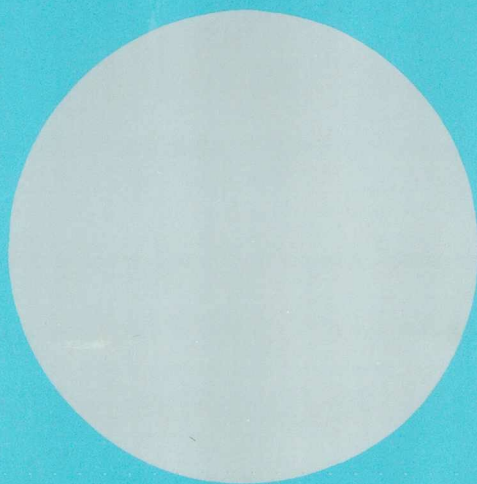


Ref

FÖRSVAR
INDUSTRINS
UTLANDS
VERKSAMHET



Ur KB:s samlingar

Digitaliserad år 2014



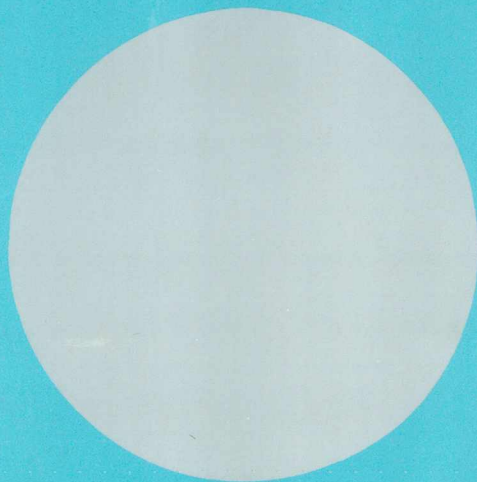
National Library
of Sweden

Betänkande av Utredningen om svensk utlandsverksamhet på krigsmaterielområdet

SOU 1987:8

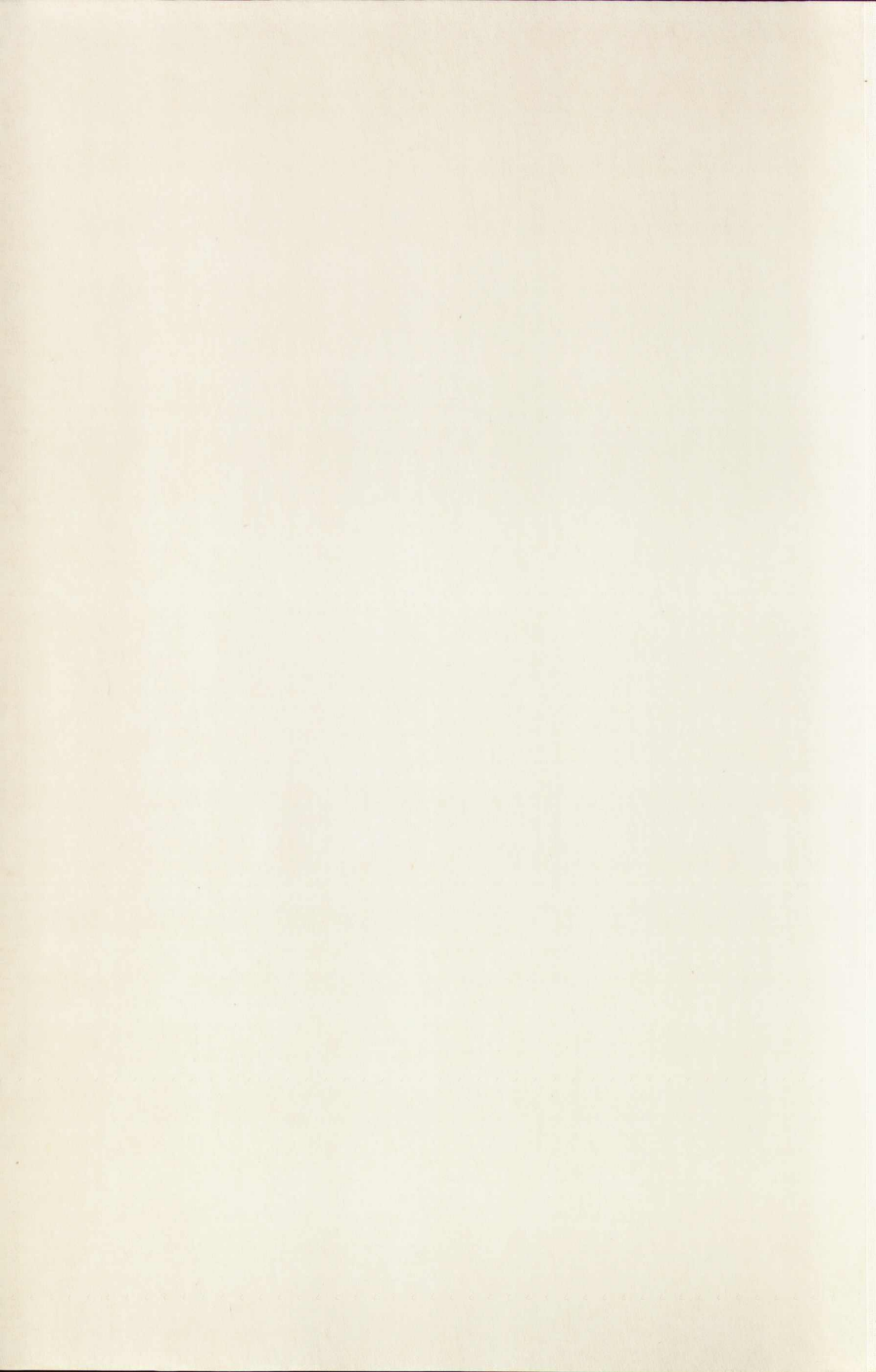
Ref

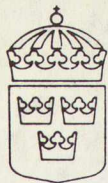
FÖRSVAR
INDUSTRINS
UTLANDS
VERKSAMHET



Betänkande av Utredningen om svensk utlandsverksamhet på krigsmaterielområdet

SOU 1987:8





Statens offentliga utredningar
1987:8
Utrikesdepartementet

Försvarsindustrins utlandsverksamhet

Betänkande av
Utrédningen om svensk utlandsverksamhet på
krigsmaterielområdet
Stockholm 1987

Omslag Förlagsateljén
ISBN 91-38-09686-2
ISSN 0375-250X

Till Statsrådet Anita Gradin

Regeringen bemyndigade den 19 juni 1985 statsrådet Hellström att tillkalla en särskild utredare med uppdrag att företa en kartläggning och genomgång av den svenska försvarsindustrins verksamhet i utlandet. Med utgångspunkt i denna genomgång skulle utredaren överväga de åtgärder som kan visa sig påkallade för att från samhällets sida styra utvecklingen så att de riktlinjer för krigsmaterielexporten som riksdagen har uppställt kan fullföljas.

Som utredare tillkallade statsrådet Hellström samma dag landshövdingen Bengt Gustavsson.

Som experter åt utredaren förordnades den 9 juli 1985 t. f. departementsrådet Pernilla Lindh, expeditionschefen Jan Nilsson och kanslirådet Nils G. Rosenberg. I utredningsarbetet har fr. o. m. oktober 1985 deltagit t. f. departementsrådet Marie Hafström.

Som sekreterare förordnades den 9 juli 1985 byråchefen Sven Rune Frid.

Utredaren, som har arbetat under benämningen utredningen om svensk utlandsverksamhet på krigsmaterielområdet, har sammanställt uppgifter om de svenska försvarsindustriföretagens bolag i utlandet, upplåtelse eller överlåtelse av tillverkningsrättigheter till utländska företag och överenskommelser om samarbete mellan svenska och utländska försvarsindustriföretag i form av s. k. joint ventures. Utredningen har också genomfört en studie av den svenska försvarsindustrins marknadsföring i utlandet.

Utredningens kartläggning redovisas i det betänkande som nu föreligger. Kartläggningen omfattar vissa sammanställningar av uppgifter för vilka sekretess gäller enligt sekretesslagen (1980:100). Dessa uppgifter ingår i separata redogörelser.

Utredningen får härmed överlämna sitt betänkande Försvarsindustrins utlandsverksamhet.

Utredningen har härmed slutfört sitt uppdrag.

Stockholm den 6 mars 1987

Bengt Gustavsson

/Sven Rune Frid

Innehåll

Tabeller och figurer	9
Sammanfattning	11
<hr/>	
Författningsförslag	17
<hr/>	
Förslag till lag om ändring i lagen (1982:513) om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m.	17

I Inledning

1	Utredningsarbetets bakgrund och genomförande	21
1.1	Samhällets tillsyn över försvarsindustrin – en översikt	21
1.2	Riksdagens riktlinjer för prövning av ärenden om undantag från exportförbudet	22
1.2.1	Kriterier för val av länder	22
1.2.2	Defensiv och övrig materiel	23
1.2.3	Civil och militär användning	24
1.2.4	Reservdelar	24
1.2.5	Slutanvändarintyg	24
1.2.6	Licensavtal och utbildning	25
1.3	Regler och riktlinjer för kontroll av krigsmaterielexporten i olika länder	25
1.4	Direktiven till utredningen	28
1.5	Utredningsarbetets genomförande – källor	28
1.6	Betänkandets disposition	29
2	Svensk export av krigsmateriel åren 1970–85	31
2.1	Krigsmaterielexportens storlek åren 1970–85	31
2.2	Världshandeln med tyngre vapen enligt SIPRI åren 1970–85	33
2.3	Exportens fördelning mellan olika slag av krigsmateriel åren 1970–85	34
2.4	Exportens fördelning mellan mottagarländer åren 1970–85	36

2.5	Tillstånd att överföra tekniskt kunnande till andra länder åren 1983–85	36
2.6	Återkallade ansökningar om tillstånd att exportera	39
2.7	Sammanfattning av de viktigaste uppgifterna i kapitel 2 ..	39

II Utredningens kartläggning

3	Svenska försvarsindustrins verksamhet i utlandet	41
3.1	Försvarsindustrins olika former av utlandsverksamhet ...	41
3.1.1	Kartläggningens allmänna inriktning	41
3.1.2	Begreppet utlandsbolag i kartläggningen	42
3.1.3	Begreppet samarbete i kartläggningen	42
3.2	Företagen som ingår i utredningens kartläggning	43
3.2.1	Tre grupper av företag	43
3.2.2	Företagens årsomsättning, krigsmaterielproduktion och export	44
3.3	Svenska försvarsindustrins bolag i utlandet	45
3.3.1	Antalet utlandsbolag	45
3.3.2	Utlandsbolagens tillkomstår och fördelning mellan länder	46
3.3.3	Utlandsbolagens verksamhet	48
3.4	Licenser till utländska företag	49
3.4.1	Antalet licenser	49
3.4.2	Licensavtalens tillkomstår och fördelning mellan länder	50
3.4.3	Licensavtalens inriktning	51
3.4.4	Företagens bedömning av för- och nackdelarna med licensgivningen	52
3.5	Samarbete mellan svenska och utländska företag	53
3.5.1	Begreppet samarbete	53
3.5.2	Antalet överenskommelser om samarbete	53
3.5.3	Samarbetsöverenskommelsernas tillkomstår och fördelning mellan länder	53
3.5.4	Samarbetets inriktning	56
3.5.5	Företagens bedömning av för- och nackdelarna med samarbetet	59
3.6	Teknisk rådgivning och annat konsultarbete inom det militära området	60
3.7	Sammanfattning av de viktigaste uppgifterna i kapitel 3 ..	60
4	Svenska försvarsindustrins marknadsföring utomlands	63
4.1	Organisation och arbets sätt i stora drag	63
4.2	Genomförandet av marknadsföringen utomlands	64
4.2.1	Valet av medel	64
4.2.2	Användningen av andra koncernföretags utlandsbolag	67
4.2.3	Valet av länder	67
4.2.4	Marknadsföringens relativa kostnader	68
4.3	Konkurrensen med företag i andra länder	70

5	Företagens syn på den svenska försvarsindustrins framtida utveckling	73
5.1	Den försvarstekniska utvecklingens krav	73
5.2	Den svenska försvarsindustrins struktur och lönsamhet ..	74
5.3	Det internationella samarbetet	75

III Utredningens överväganden och förslag

6	Svenska försvarsindustrins verksamhet	77
6.1	Försvarsindustrins betydelse för säkerhetspolitiken	77
6.2	Svenska försvarsindustrins tekniska kompetens	78
6.3	Företagsstrukturen – exportens betydelse	79
6.4	Samarbetet mellan svenska och utländska företag	80
7	Styrningen av den svenska krigsmaterielexporten	81
7.1	Inledning	83
7.2	Riskerna för vidareförsäljning av svensk krigsmateriel ...	84
7.3	Effektivare kontroll av bestämmelsernas efterlevnad	85
7.3.1	Ökad intern kontroll inom företagen	85
7.3.2	Tullverkets kontroll av exporten	87
7.3.3	Medverkan av de svenska utlandsmyndigheterna	91
7.3.4	Företagens skyldigheter att lämna uppgifter och handlingar	92
7.4	Försvarsindustrins marknadsföring utomlands	92
7.4.1	Företagens sätt att marknadsföra krigsmateriel – en allmän karaktäristik	92
7.4.2	Tillsyn över försvarsindustrins marknadsföring utomlands	93
7.4.3	Försäljning och förmedling via utländska företagsbindningar – företagens utlandsetableringar	94
7.5	Samarbete mellan svenska och utländska företag	96
7.5.1	Utgångspunkter för utredningens bedömning av behovet att påverka samarbetet	91
7.5.2	Försvarskommitténs överväganden och förslag om samarbetet mellan svenska och utländska företag	96
7.5.3	Utredningens överväganden om principerna för samarbetet	97
7.5.4	Förslag till regler för handläggningen	98
7.6	Teknologiöverföring	99
7.6.1	Licensgivning	99
7.6.2	Teknisk rådgivning och annat konsultarbete	100
7.7	Ökad samordning i frågor om försvarsindustrins utlandsverksamhet	101
8	Specialmotivering	103

Bilaga

Utredningens direktiv	107
-----------------------------	-----

III Utredningens förslag

1.1.1	110
1.1.2	111
1.1.3	112
1.1.4	113
1.1.5	114
1.1.6	115
1.1.7	116
1.1.8	117
1.1.9	118
1.1.10	119
1.1.11	120
1.1.12	121
1.1.13	122
1.1.14	123
1.1.15	124
1.1.16	125
1.1.17	126
1.1.18	127
1.1.19	128
1.1.20	129
1.1.21	130
1.1.22	131
1.1.23	132
1.1.24	133
1.1.25	134
1.1.26	135
1.1.27	136
1.1.28	137
1.1.29	138
1.1.30	139
1.1.31	140
1.1.32	141
1.1.33	142
1.1.34	143
1.1.35	144
1.1.36	145
1.1.37	146
1.1.38	147
1.1.39	148
1.1.40	149
1.1.41	150
1.1.42	151
1.1.43	152
1.1.44	153
1.1.45	154
1.1.46	155
1.1.47	156
1.1.48	157
1.1.49	158
1.1.50	159
1.1.51	160
1.1.52	161
1.1.53	162
1.1.54	163
1.1.55	164
1.1.56	165
1.1.57	166
1.1.58	167
1.1.59	168
1.1.60	169
1.1.61	170
1.1.62	171
1.1.63	172
1.1.64	173
1.1.65	174
1.1.66	175
1.1.67	176
1.1.68	177
1.1.69	178
1.1.70	179
1.1.71	180
1.1.72	181
1.1.73	182
1.1.74	183
1.1.75	184
1.1.76	185
1.1.77	186
1.1.78	187
1.1.79	188
1.1.80	189
1.1.81	190
1.1.82	191
1.1.83	192
1.1.84	193
1.1.85	194
1.1.86	195
1.1.87	196
1.1.88	197
1.1.89	198
1.1.90	199
1.1.91	200
1.1.92	201
1.1.93	202
1.1.94	203
1.1.95	204
1.1.96	205
1.1.97	206
1.1.98	207
1.1.99	208
1.1.100	209

Tabeller och figurer

Tabeller

Tabell 3.1	Total omsättning, krigsmaterielproduktion och export av krigsmateriel inom de tre företagsgrupperna år 1985	44
Tabell 3.2	Svenska utlandsbolag inom krigsmaterielområdet	46
Tabell 3.3	Utlandsbolagen fördelade mellan åren för etablering eller förvärv	46
Tabell 3.4	Utlandsbolagen fördelade mellan länder- och företagsgrupper	47
Tabell 3.5	Inriktningen av utlandsbolagens verksamhet	48
Tabell 3.6	Utlandsbolagen fördelade mellan geografiska verksamhetsområden	49
Tabell 3.7	Den svenska försvarsindustrins licensgivning utomlands	49
Tabell 3.8	Licensavtalen fördelade mellan tillkomstår	50
Tabell 3.9	Licensavtalen fördelade mellan mottagarländer och företagsgrupper	51
Tabell 3.10	Samarbetsöverenskommelserna fördelade mellan tillkomstår	55
Tabell 3.11	Samarbetsöverenskommelserna fördelade mellan länder och företagsgrupper	56
Tabell 3.12	Inriktningen av de svenska företagens samarbete med de utländska företagen	57
Tabell 3.13	Samarbetsöverenskommelserna fördelade mellan företagsgrupper och områden där verksamheten skall genomföras	57
Tabell 3.14	Samarbetsöverenskommelserna fördelade mellan företagsgrupper och överenskommelsernas planerade varaktighet	58

Figurer

Figur 2.1	Den svenska krigsmaterielexportens andel av värdet på den i Sverige tillverkade krigsmaterielen (fakturerad försäljning) åren 1974-85	31
-----------	---	----

Figur 2.2	Den svenska krigsmaterielexporten i löpande och fasta priser samt krigsmaterielexportens andel av hela den svenska exporten åren 1970–85	32
Figur 2.3	Utvecklingen av världshandeln med konventionella tyngre vapen enligt SIPRI och den svenska krigsmaterielexporten enligt KMI åren 1970–85	34
Figur 2.4	Den svenska krigsmaterielexportens fördelning mellan olika slag av materiel – relativa tal åren 1970–85	35
Figur 2.5	Den svenska krigsmaterielexportens fördelning mellan mottagarområden – relativa tal åren 1970–85	37
Figur 2.6	Den svenska krigsmaterielexportens fördelning mellan mottagarländer åren 1984 och 1985	38
Figur 3.1	Den svenska krigsmaterielexportens fördelning mellan grupper av företag – relativa tal åren 1970–85	45
Figur 3.2	Utlandsbolagens lokalisering i olika delar av världen	47
Figur 3.3	Licensavtalens fördelning mellan olika delar av världen	50
Figur 3.4	Nyttillkomna utlandsbolag, licensavtal och överenskommelser om samarbete årsvis 1976–85 (planerat 1986)	54
Figur 3.5	Samarbetsöverenskommelsernas fördelning mellan olika delar av världen	55
Figur 4.1	Valet av medel i marknadsföringen av svensk krigsmateriel utomlands	65
Figur 4.2	Fördelar i marknadsföringen av svensk krigsmateriel utomlands – företagens bedömning	69
Figur 4.3	Nackdelar i marknadsföringen av svensk krigsmateriel utomlands – företagens bedömning	71

Sammanfattning

De 23 företag inom den svenska försvarsindustrin som ingår i utredningens kartläggning levererade civila och militära produkter under år 1985 för drygt 20 miljarder kronor. Nästan 7 miljarder kronor var krigsmateriel. Exporten av krigsmateriel uppgick till knappt 2 miljarder kronor eller mindre än en procent av hela den svenska exporten under året.

Utlandsbolagen

Enligt utredningens kartläggning har den svenska försvarsindustrin 17 utlandsbolag som arbetar med krigsmateriel (ytterligare ett har etablerats efter kartläggningens slutförande). Nio av utlandsbolagen är helägda. Två är delägda majoritetsbolag, medan de återstående sex är intressebolag.

Åtta av utlandsbolagen verkar i Västeuropa och fyra i Nordamerika. Två bolag finns i Sydamerika, ett i Indien, ett i Singapore och ett i Australien.

Marknadsföring är den huvudsakliga uppgiften för 13 av den svenska försvarsindustrins 17 bolag i utlandet. Tre bolag tillverkar också krigsmateriel i etableringslandet och fyra ägnar sig åt utvecklingsarbete.

Licenser till utländska företag

Den svenska försvarsindustrin har upplåtit eller överlåtit totalt 69 tillverkningsrättigheter. Antalet har ökat med ett 20-tal sedan år 1979.

Något mer än hälften av licenserna har gått till företag i Västeuropa. Singapore, Brasilien och Förenta staterna är de främsta mottagarländerna utanför Västeuropa.

Överenskommelser om samarbete med utländska företag

Den svenska försvarsindustrin har ingått 59 överenskommelser om samarbete – s. k. joint ventures – med tillverkare i utlandet. Denna form av samarbete har ökat mycket starkt under de senaste åren. Av samtliga 59 överenskommelser träffades 43 eller drygt 70 % åren 1984–86.

Även detta samarbete är i hög grad koncentrerat till företag i Västeuropa och Nordamerika. Förenta staterna är det ledande samarbetslandet. Den svenska försvarsindustrin har emellertid träffat nästan lika många överenskommelser med företag i Storbritannien och i Förbundsrepubliken Tyskland

som med företag i Förenta staterna. Efter dessa tre länder följer Norge, Italien, Schweiz, Frankrike och Nederländerna.

Samarbetsöverenskommelserna avser i 80 % av fallen någon form av utvecklingsarbete.

Marknadsföring

Den svenska försvarsindustrin arbetar i sin marknadsföring utomlands med de olika slag av medel som är vanliga inom de flesta industrigrenar.

Den huvudsakliga marknadsföringen utomlands sker med företagens resurser i Sverige. Marknadsavdelningen eller motsvarande funktion inom företagen demonstrerar materielen, utarbetar offerter och förhandlar. De agenter som företagen i varierande utsträckning använder verkar i första hand genom att förmedla kontakter mellan utländska köpare och den svenska marknadsavdelningen.

Några företag använder egna eller samägda utlandsbolag som i marknadsföringen arbetar på ungefär samma sätt som agenterna. Utarbetandet av offerter och förhandlingarna med olika köpare sker som regel även i dessa fall i regi av företagets marknadsorganisation i Sverige.

Säkerhetspolitiska krav på svenska försvarsindustrin

Långsiktigheten och stabiliteten i den svenska säkerhetspolitiken ställer stora krav på den svenska försvarsindustrin. En egen försvarsindustri ökar det militära försvarets möjligheter att anskaffa en utrustning som är särskilt lämpad för vår miljö och vårt värnplikssystem. Genom en egen försvarsindustri stärker vi vårt säkerhetspolitiska oberoende.

Exporten har stor betydelse för försvarsindustrins utveckling. Den gör det möjligt att upprätthålla en tillverkning även när livslängden på försvarets materiel ökar och tiden mellan beställningarna blir längre. Exporten bidrar till kontinuiteten – att det finns tekniker och annan personal som upprätthåller det för det svenska försvaret viktiga yrkeskunnandet inom försvarsindustrin.

Även om bredden i kunnandet är stor måste försvarsindustrin i ökad utsträckning kunna samarbeta med teknologiskt kvalificerade företag i andra länder. Detta skapar förutsättningar för en betydligt högre grad av självständighet än om vi skulle tvingas att i ökad omfattning importera färdiga vapensystem.

Den svenska exportkontrollen

De svenska reglerna för kontroll av krigsmaterielexporten tillgodoser redan nu högt ställda krav.

Utredningens kartläggning visar emellertid att det finns flera frågor i utförselkontrollen som behöver övervägas. För dessa överväganden talar också de misstankar om olovlig utförsel av krigsmateriel som föreligger.

Övervägandena omfattar

- *Kontrollen över bestämmelsernas efterlevnad;*
- *Marknadsföringen;*
- *Utländssamarbetet; och*
- *Teknologiöverföringen.*

Utredningen konstaterar att det kan vara svårt att spåra vidareexport av lättare vapen som tillverkas i stora serier, begagnad materiel och stapelvaror som krut och sprängämnen. Tillämpningen av kraven på slutanvändarintyg för vapen och ammunition och på deklaration om bearbetningen av krut och sprängämnen bygger på det förtroende som svenska myndigheter måste kunna ha för myndigheter och tillverkare i mottagarländerna. Om en köpare sviker förtroendet, måste detta påverka hans möjligheter att få nya leveranser från Sverige.

Utredningen utgår från att regeringen har möjligheter att upphäva ett beslut om tillstånd att exportera om mottagaren senare skulle visa sig vara en annan än som har framgått av de i ansökan lämnade uppgifterna.

Utredningens förslag till ökad styrning

Förbättrad intern företagskontroll

Att exportera krigsmateriel och föra ut kunnande är i princip förbjudet. Bestämmelserna medger undantag från förbudet. Företagen måste med det samhällsansvar de har se till att det inte sker någon olovlig utförsel eller att de på annat sätt kringgår reglerna. Myndighetskontrollen kan aldrig bli heltäckande. En förbättrad intern företagskontroll har däremot möjligheter att på ett brett plan minska riskerna för överträdelse av exportreglerna.

Utredningen anser att de anställda i företagen genom utbildning och information bör få ökade kunskaper om exportbestämmelserna och hur de tillämpas. Det är angeläget att de statliga myndigheterna medverkar i denna utbildning och information.

Utredningen anser vidare att företagen bör se över sin administrativa organisation och sina styrsystem. Ändrade rapporteringsrutiner och beslutsbefogenheter kan göra den interna kontrollen effektivare. Utredningen förutsätter att exportfrågor av betydelse behandlas i företagets styrelser.

Revisorernas roll i den interna kontrollen bör bli mer uppmärksammas än som hittills har varit fallet. Det hör till revisorernas förvaltningsrevision att undersöka hur styrelsen och verkställande direktören hanterar olika frågor så att åtgärderna ekonomiskt inte skadar företagen. Utredningen föreslår att revisorerna skall vara skyldiga att till regeringen överlämna en avskrift av revisionsberättelsen, om de har anmärkt på något som gäller krigsmaterielexporten.

Tullkontrollen

Tullverket svarar för en mycket viktig funktion och har omfattande befogenheter i utförselkontrollen. Utredningen anser att förutsättningarna

för kontrollen skulle förbättras om företagen ålades att till myndigheterna inge ett s. k. landningsintyg eller annat bevis på att köparen i det land som framgår av exporttillståndet har tagit emot varorna. Det är också angeläget att företagen hos tullmyndigheterna förhandsanmäler planerade exportleveranser och att tullmyndigheterna får information om inlämnade ansökningar och beviljade tillstånd till utförelse av krigsmateriel.

Medverkan av de svenska utlandsmyndigheterna

Även de svenska utlandsmyndigheterna bör få information om inlämnade ansökningar och beviljade tillstånd. Syftet är att de skall kunna delta i utförelsekontrollen med bedömningar som bekräftar att leveranserna har nått de mottagare som anges i exporttillstånden.

Ökad skyldighet för företagen att lämna uppgifter

Utredningen anser att det behövs en kontroll som ger myndigheterna en ökad insyn i exportverksamheten. Underlaget för denna kontroll behöver förbättras. Utredningen föreslår att företagen skall åläggas en skyldighet att till regeringen lämna uppgifter om exporterad materiel och om upplåtna eller överlåtna tillverkningsrättigheter. Företagen skall enligt utredningens förslag vara skyldiga att på begäran lämna även andra uppgifter och handlingar om exportverksamheten på krigsmaterielområdet. Uppgifterna skall på begäran bestyrkas av företagets revisorer.

Tillsyn över företagens marknadsföring utomlands

Den svenska försvarsindustrin bedriver enligt utredningens bedömning en marknadsföring som med hänsyn till utförelsekontrollens syften är i stort rimlig när det gäller omfattningen och valet av medel. I enstaka fall har företagen emellertid brukat metoder eller övervägt att använda medel som med hänsyn till riktlinjerna för krigsmaterielexporten inte har varit lämpliga.

Till planeringen av marknadsföringen utomlands hör att företagen väljer länder för försäljningsarbetet. Företagen begär ofta synpunkter och råd från krigsmaterielinspektionen (KMI) i fråga om ländervalet och kan sägas vara lyhörda för KMI:s bedömningar. Emellertid har det i några fall förekommit att företagen har gått längre i sin marknadsföring i vissa länder än som senare från andra synpunkter har visat sig lämpligt.

Utredningen föreslår att företagen inom försvarsindustrin och de som bedriver försäljningsverksamhet inom krigsmaterielområdet skall vara skyldiga att till regeringen redovisa sin planering av marknadsföringen utomlands. Redovisningen skall också omfatta den marknadsföring som företagen uppdrar åt andra, t. ex. en agent eller ett utlandsbolag, att genomföra.

Som har framhållits finns det exempel på åtgärder i marknadsföringen som under senare år har orsakat problem för både myndigheterna och industrin. Utredningen föreslår mot bakgrund av dessa erfarenheter att regeringen skall få möjligheter att i enskilda fall förbjuda vissa marknadsföringsåtgärder som företagen planerar eller håller på att genomföra. Ett sådant förbud kan innebära att ett företag inte får lämna anbud, ingå avtal eller vidta liknande

åtgärder som syftar till att en försäljning skall komma till stånd i ett land som regeringen inte är beredd att godta för krigsmaterielexport.

Utredningen föreslår också att regeringen skall kunna förbjuda ett svenskt företag att ge i uppdrag åt annan – t. ex. ett hel- eller delägt utlandsbolag – att vidta samma slag av åtgärder.

För att regeringen skall ha en aktuell bild över verksamheten inom utlandsbolagen föreslår utredningen att företagen skall vara skyldiga att lämna uppgifter om ägar- eller delägarskap i utlandsbolag inom krigsmaterielområdet.

Samarbete med försvarsindustrin i andra länder

Samarbetet mellan svenska och utländska försvarsindustriföretag har ökat starkt under senare år. Företagen har i genomsnitt under de tre senaste åren träffat 15 nya överenskommelser om samarbete. Enligt utredningens bedömning kommer ökningen i samarbetet i fortsättningen att ligga kvar på ungefär samma nivå.

Utredningen anser i likhet med 1984 års försvarskommitté att regeringen skall pröva innehållet i överenskommelserna och bl. a. bedöma frågan om export till tredje land av de produkter som företagen gemensamt utvecklar och tillverkar. Exporten från det samarbetande företaget skall i många fall kunna ske enligt de regler som det andra landet tillämpar för sin utförsel av krigsmateriel. I en del fall kan det däremot vara nödvändigt med särskilda exportvillkor. Det gäller samarbete mellan svenska företag och företag i länder som har en markant annorlunda syn på krigsmaterielfrågorna än Sverige. Bedömningar får ske från fall till fall med utgångspunkt i den typ av materiel som gäller och vilka regler och riktlinjer som tillämpas i landet där det samarbetande företaget bedriver sin verksamhet.

Om regeringen godkänner en överenskommelse om samarbete mellan ett svenskt och ett utländskt företag, kommer svenska komponenter eller annan materiel sannolikt i flera fall att behöva exporteras till det utländska företaget. Utförseln av sådana varor fordrar tillstånd enligt den svenska utförselkontrollagen. Ett sådant tillstånd bör kunna ges generellt för t. ex. en viss period eller för en bestämd kvantitet av produkter som skall ingå i samarbetet.

Prövning av licensupplåtelser från andra än tillverkare

Utförselkontrollagen förbjuder den som inom riket tillverkar krigsmateriel att utan tillstånd upplåta eller överlåta tillverkningsrättighet. Det är däremot inget hinder för andra, t. ex. ett handelsföretag eller en enskild som har förvärvat en tillverkningslicens, att sälja denna vidare till ett företag i ett annat land.

Att utlandssamarbetet sannolikt kommer att fortsätta växa på en bred front under de kommande åren är enligt utredningens mening ett motiv för att nu överväga en komplettering av lagen så att den reglerar export av tillverkningsrättigheter även i regi av den som inte tillverkar krigsmateriel. Utredningen föreslår att förbudet att utan tillstånd utomlands sälja en tillverkningsrättighet i fortsättningen skall gälla var och en som till någon i utlandet upplåter eller överlåter rätt att tillverka krigsmateriel m. m.

Förstärkning av KMI:s resurser

De åtgärder som utredningen föreslår i betänkandet syftar till en effektivare intern kontroll inom företagen och en ökad insyn från myndigheternas sida. Den föreslagna skyldigheten för företagen att lämna uppgifter om exportverksamheten kommer att medföra en ökad verksamhet inom KMI. Utredningen bedömer att de nya krav som ställs på KMI kommer att fordra en förstärkning av de personella resurserna. Det är också viktigt att olika slag av kompetens är företrädda inom inspektionen.

Författningsförslag

Förslag till

Lag om ändring i lagen (1982:513) om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m.

Härigenom föreskrivs i fråga om lagen (1982:513) om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m.

dels att nuvarande 7–9 §§ skall betecknas 12–14 §§,

dels att 2 § samt nya 13 och 14 §§ skall ha följande lydelse,

dels att det i lagen skall införas åtta nya paragrafer, 7–11 och 15–17 §§, av följande lydelse.

Nuvarande lydelse

Den som inom riket tillverkar krigsmateriel får inte utan tillstånd av regeringen upplåta eller överlåta rätt att utom riket tillverka sådan materiel.

Föreslagen lydelse

2 §

Rätt att utom riket tillverka krigsmateriel får inte upplåtas eller överlåtas utan tillstånd av regeringen.

En överenskommelse som innebär komplettering, precisering eller annan ändring av upplåten eller överlåten rätt att utom riket tillverka krigsmateriel skall underställas regeringen för prövning av tillstånd enligt första stycket.

7 §

Den som har fått tillstånd enligt 1 eller 2 § skall, enligt de närmare föreskrifter som regeringen meddelar, lämna

1. uppgifter rörande utförd krigsmateriel eller upplåten eller överlåten rätt att utom riket tillverka sådan materiel,

2. andra uppgifter och handlingar som behövs för kontrollen av verksamheten.

*Nuvarande lydelse**Föreslagen lydelse*

8 §

Om en revisor i sin granskningsverksamhet har framfört någon anmärkning i en sådan revisionsberättelse som sägs i 10 kap. 10 § aktiebolagslagen (1975:1385) om att det bolag som berättelsen avser vidtagit någon åtgärd som innebär handlande i strid mot denna lag eller eljest gjort någon anmärkning av betydelse med avseende på bolagets verksamhet inom krigsmaterielområdet, skall han genast sända in en avskrift av revisionsberättelsen till regeringen. Motsvarande skyldighet åligger revisor i statlig myndighet.

En revisor är också skyldig, om det begärs, att bestyrka uppgifter som lämnas med stöd av 7 §.

9 §

Den som har fått tillstånd enligt 2 eller 3 § lagen (1983:1034) om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m. eller statlig myndighet som tillverkar eller tillhandahåller krigsmateriel skall, enligt de närmare föreskrifter som regeringen meddelar, lämna en redovisning om planeringen av sin marknadsföring utom riket. Detta gäller även om marknadsföringen uppdras åt någon annan.

Om regeringen finner att marknadsföringen inte bör genomföras, får regeringen förbjuda att anbud lämnas, avtal ingås eller liknande åtgärder vidtas som syftar till att försäljning skall komma till stånd. Regeringen får också förbjuda att uppdrag om sådana åtgärder lämnas åt annan.

10 §

Den som har fått tillstånd enligt 2 § lagen (1983:1034) om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m. skall, enligt de närmare föreskrifter som regeringen meddelar, lämna uppgifter om ägar- eller delägarskap i en utländsk juridisk person inom krigsmaterielområdet.

Nuvarande lydelse

Föreslagen lydelse

11 §

Den som avser att med någon i utlandet ingå ett avtal, som syftar till gemensam utveckling eller tillverkning av krigsmateriel, är skyldig att innan avtalet ingås anmäla detta till regeringen för prövning om godkännande. Regeringen får förena ett godkännande med villkor.

Den som har fått regeringens godkännande skall, enligt de närmare föreskrifter som regeringen meddelar, lämna uppgifter om samarbetet.

8 §

Den som bryter mot 2 eller 3 § döms,

1. om gärningen skett uppsåtligt, till böter eller fängelse i högst två år,

2. om gärningen skett av grov oaktsamhet, till böter eller fängelse i högst sex månader.

I ringa fall skall inte dömas till ansvar.

9 §

Är brott som avses i 8 § första stycket 1 att anse som grovt, döms till fängelse lägst sex månader och högst fyra år.

Vid bedömande av om brottet är grovt skall särskilt beaktas om det avsett tillverkningsrätt av betydande värde eller utbildning av betydande omfattning eller varaktighet eller om gärningen eljest varit av särskilt farlig art.

13 §

Den som bryter mot 2, 3, 11 § första stycket eller förbud som meddelats med stöd av 9 § andra stycket döms,

1. om gärningen skett uppsåtligt, till böter eller fängelse i högst två år,

2. om gärningen skett av grov oaktsamhet, till böter eller fängelse i högst sex månader.

I ringa fall skall inte dömas till ansvar.

14 §

Är brott som avses i 13 § första stycket 1 att anse som grovt, döms till fängelse lägst sex månader och högst fyra år.

Vid bedömande om brottet är grovt skall särskilt beaktas om det avsett tillverkningsrätt av betydande värde, utbildning, *samarbete eller marknadsföring* av betydande omfattning eller varaktighet eller om gärningen eljest varit av särskilt farlig art.

15 §

Till böter eller fängelse i högst sex månader döms den som uppsåtligt eller av oaktsamhet

1. *bryter mot andra föreskrifter i denna lag än som avses i 1–3 §§, 11 § första stycket eller förbud som meddelats med stöd av 9 § andra stycket eller mot föreskrifter eller villkor som har meddelats med stöd av lagen,*

*Nuvarande lydelse**Föreslagen lydelse*

2. lämnar oriktig uppgift vid fullgörande av uppgiftsskyldighet enligt denna lag.

Om en gärning som har begåtts av oaktsamhet är att anse som ringa, skall inte dömas till ansvar.

16 §

Till ansvar enligt denna lag skall inte dömas, om gärningen är belagd med straff i brottsbalken.

17 §

Allmänt åtal för brott som avses i 15 § får väckas endast efter medgivande av regeringen eller den myndighet som regeringen bestämmer.

Denna lag träder i kraft den

I Inledning

1 Utredningsarbetets bakgrund och genomförande

1.1 Samhällets tillsyn över försvarsindustrin – en översikt

Den svenska försvarsindustrin är underkastad kontroll när det gäller (1) tillverkning, försäljning och förmedling av krigsmateriel m. m. och (2) utförelse av sådan materiel. Kontrollen omfattar också (3) överlåtelse och upplåtelse av rätt att tillverka krigsmateriel utom riket och (4) bedrivande av militärt inriktad utbildning av utländsk medborgare i Sverige. Tillverkning, försäljning, förmedling och utförelse av krigsmateriel samt licensupplåtelser och anordnande av militärt inriktad utbildning av utländsk medborgare kräver tillstånd av regeringen.

Tillverkning och försäljning av krigsmateriel m. m. regleras genom

- Lagen (1983:1034) om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m.;* och
- Förordningen (1983:1036) om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m.*

Reglerna om förbud mot export av krigsmateriel och licensupplåtelser m. m. finns i

- Lagen (1982:513) om förbud mot utförelse av krigsmateriel, m. m.;* och i
- Förordningen (1982:1062) om förbud mot utförelse av krigsmateriel, m. m.*

De bestämmelser om kontroll över tillverkning av krigsmateriel m. m. som nu gäller trädde i kraft den 1 januari 1984. Lagen är en modernisering av tidigare bestämmelser. Den slår fast att tillverkning av krigsmateriel inte får ske utan tillstånd. Även yrkesmässig försäljning, utbudande mot vederlag eller förmedling i Sverige av krigsmateriel, uppfinning avseende krigsmateriel eller metod för framställning av sådan materiel till mottagare både inom och utom landet fordrar tillstånd.

Lagen och förordningen om förbud mot utförelse av krigsmateriel trädde i kraft den 1 januari 1983. Genom lagen infördes förbudet – med möjligheter till undantag – också för *upplåtelse eller överlåtelse av rätten att i ett annat land*

tillverka krigsmateriel. Med upplåtelse och överlåtelse menas inte bara dispositioner avseende tillverkningsrättigheter som i mottagarlandet åtnjuter legalt skydd i form av t. ex. patent. Bestämmelserna reglerar även all annan licensgivning som innebär att licensgivaren tillhandahåller det tekniska underlag som mottagaren behöver för att själv kunna tillverka materielen. Förbudet att upplåta eller överlåta tillverkningsrättighet gäller den som inom Sverige tillverkar krigsmateriel.

Exporten av kunnande regleras också genom ett krav på tillstånd för *militärt inriktad utbildning* av utländsk medborgare i Sverige. Utbildningen får ske utan tillstånd om den står under tillsyn av skolöverstyrelsen eller universitets- och högskoleämbetet, om den följer en läro- eller utbildningsplan som någon av dessa myndigheter har fastställt eller om den anordnas av staten. Samma sak gäller utbildning som sker i samband med försäljning av krigsmateriel.

Regeringen beslutar, som redan har framgått, i ärenden om undantag från förbudet att tillverka eller sälja krigsmateriel m. m. Ett tillstånd får förenas med villkor och med kontroll- och ordningsbestämmelser.

Regeringen prövar vidare ärenden om undantag från förbudet att exportera krigsmateriel m. m. I exportärenden som inte avser någon större kvantitet eller inte har en mer principiell vikt beslutar utrikeshandelsministern.

Beredningen av tillståndsärendena ankommer på *krigsmaterielinspektionen* (KMI) inom utrikesdepartementets handelsavdelning. De företag som enligt lagen om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m. har tillstånd att tillverka och sälja krigsmateriel m. m. står under tillsyn av KMI. Företagen är skyldiga att lämna uppgifter till KMI om bl. a. försäljningens storlek i Sverige och andra länder.

I viktigare ärenden om export av krigsmateriel överlägger regeringen med utrikesnämnden (10 kap. 6 § regeringsformen). Som forum för ett mer löpande samråd om krigsmaterielexportärenden inrättades under år 1985 en *nämnd med rådgivande uppgifter*. Nämndens ledamöter är utsedda på parlamentarisk grund. Regeringen har också inrättat ett *tekniskt-vetenskapligt råd*. Rådet består av ett antal tekniskt sakkunniga som biträder KMI vid bedömningar av frågor om klassificering av materiel.

Det finns inga regler om förhandsprövning i ärenden om undantag från förbudet att exportera krigsmateriel m. m. Ett företag som avser att börja marknadsföra krigsmateriel i ett land utanför Norden eller de neutrala europeiska länderna brukar emellertid kontakta KMI för att få en bedömning av möjligheterna att senare erhålla exporttillstånd. Om ett företag får besked om att några hinder för närvarande inte föreligger, framgår att ett slutligt ställningstagande sker först efter en formell ansökan om exporttillstånd.

1.2 Riksdagens riktlinjer för prövning av ärenden om undantag från exportförbudet

1.2.1 Kriterier för val av länder

Den svenska försvarsindustrins möjligheter att inom landet utveckla, tillverka och underhålla materiel har betydelse för Sveriges säkerhetspolitiska

ka trovärdighet och för den svenska försvarsmaktens utformning och utnyttjande. Försvarets beställningar hos försvarsindustrin är emellertid inte så omfattande att företagen kan upprätthålla den storlek, kompetens och tekniska utvecklingsnivå som en hög självförsörjningsgrad fordrar. En viss export är därför nödvändig. Genom samarbete med utländska företag sker ett utbyte av försvarstekniska erfarenheter som den svenska försvarsindustrin kan ha nytta av för sina leveranser till det svenska försvaret.

Gällande riktlinjer för prövning av ärenden om tillstånd till export av krigsmateriel beslutades av riksdagen i december 1971 (prop. 1971:146, UU 21, rskr. 343). De har senare bekräftats i samband med antagandet av lagen mot förbud om utförelse av krigsmateriel, m. m. år 1982 (prop. 1981/82:196, UU 26, rskr. 345).

Enligt riktlinjerna råder det i en del fall *ovillkorliga hinder* mot krigsmaterielexport. Sådana ovillkorliga hinder föreligger på grund av internationella avtal, beslut av FN:s säkerhetsråd och folkrättsliga regler om export från neutrala stater under krig. Regeringen har i övrigt att bedöma om de utrikes- och neutralitetspolitiska skälen är sådana att export – trots det grundläggande förbudet – kan tillåtas. Denna bedömning sker mot bakgrund av riksdagens riktlinjer.

Enligt riktlinjerna bör tillstånd inte beviljas för export till

- Stat som är i *väpnad konflikt med annan stat*, oavsett om krigsförklaring har avgetts eller ej;
- Stat som är invecklad i en internationell konflikt, som *kan befaras leda till en väpnad konflikt*;
- Stat som har *inre väpnade oroligheter*; eller
- Stat som kan komma att använda materielen för att *undertrycka mänskliga rättigheter*.

Särskild försiktighet bör vid prövningen iakttas när det kan bedömas att köparlandets yttre eller inre stabilitet är i fara – eller när informationen om landet är bristfällig eller motsägelsefull.

De utrikes- och neutralitetspolitiska skälen saknar betydelse i prövningen av ärenden om export till de nordiska länderna och till de neutrala länderna i Europa. Enligt riktlinjerna bör tillstånd i fredstid beviljas för export till dessa länder.

1.2.2 *Defensiv och övrig materiel*

Riktlinjerna för ländervalet skiljer mellan materiel av utpräglat defensiv karaktär och övrig krigsmateriel. De allmänna utrikespolitiska skälen mot export har inte samma tyngd för defensiva vapen, t. ex. kustartilleri- och luftvärnsmateriel, som för offensiva vapen. I 1982 års proposition pekar föredraganden emellertid på svårigheterna att dra en strikt skiljelinje mellan materiel av defensiv karaktär och övrig krigsmateriel. Den vapentekniska utvecklingen har komplicerat avgränsningen och totalbedömningen har fått ökad vikt vid prövningen av exportärendena.

I totalbedömningen måste enligt propositionen flera faktorer vägas in – t. ex. mottagarlandets inrikespolitiska förhållanden, den utrikespolitiska

situationen och det sätt på vilket mottagarlandet kan komma att använda materielen. En sådan totalbedömning minskar riskerna för att en uppdelning i defensiv och övrig krigsmateriel skall leda till en alltför generös bedömning av den defensiva materielen.

1.2.3 *Civil och militär användning*

Produkter som har både civil och militär användning skall behandlas som civila, framgår det vidare av förarbetena till lagen. Förordningen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. innehåller en förteckning över den materiel som vid prövningen av ärenden om undantag från exportförbudet utgör krigsmateriel. I förteckningen används ofta uttrycket "för militärt bruk utformad/e". Denna beteckning innebär att materielen för att falla under utförsellagen skall ha konstruerats, utrustats eller ändrats på ett sådant sätt att den påtagligt avviker från motsvarande civila materiel. Andra i förteckningen förekommande uttryck är "speciella delar till" eller "speciella tillbehör till". Dessa bestämmingar anger att materielen inte skall ha civil användning utan vara särskilt konstruerad eller ändrad för att infogas i en slutprodukt som är krigsmateriel.

1.2.4 *Reservdelar*

För export av reservdelar till tidigare levererad krigsmateriel gäller särskilda principer. Med det restriktiva urval av stater som krigsmaterielen får exporteras till är det enligt riktlinjerna osannolikt att tveksamhet uppstår vid utförsel av reservdelar till materiel som företagen tidigare har fått tillstånd att exportera. Om detta ändå skulle inträffa, bör vid tillståndsprövningen avgörande vikt fästas vid att reservdelarna är ett komplement till materiel som tidigare har exporterats med tillstånd. För att den svenska försvarsindustrin skall kunna verka på exportmarknader inom de ramar som gäller är det enligt riktlinjerna angeläget att köparna har goda garantier för att få reservdelar till den inköpta materielen. Reservdelar till tidigare levererad materiel bör därför få exporteras oavsett de förhållanden som enligt riktlinjerna skall vara ett hinder för export. De ovillkorliga exporthindren – se avsnitt 1.2.1. – gäller emellertid även för utförsel av reservdelar.

1.2.5 *Slutanvändarintyg*

Endast en statlig myndighet eller en av stat auktoriserad importör av krigsmateriel godtas som köpare av svensk krigsmateriel. Om utförseln avser vapensystem, ammunition och reservdelar skall en skriftlig förklaring – ett slutanvändarintyg – som regel avkrävas köparen bl. a. om att materielen skall användas av den köpande statens egen försvarsmakt. Syftet är att minska riskerna för vidareexport till ett land som materielen inte är avsedd för.

Slutanvändarintyget skall normalt utfärdas av försvarsministeriet i mottagarlandet och gälla all framtida användning av materielen. Före år 1983 krävdes inte intyg vid export till alla länder. Slutanvändarintyget avsåg vanligen inte heller användningen av materielen under mer än de första fem åren efter leveransen.

Sedan år 1985 krävs intyg om användningen vid export även av krut och sprängämnen. Mottagaren, som i allmänhet är en ammunitionstillverkare, måste numera skriftligt deklarerat att han kommer att använda krutet eller sprängämnena i den egna tillverkningen och inte sälja dem vidare utan väsentlig bearbetning.

1.2.6 *Licensavtal och utbildning*

Prövningen av ärenden om upplåtelse eller överlåtelse av tillverkningsrättighet och om genomförande av militärt inriktad utbildning av utländsk medborgare i Sverige skall ske enligt de principer som gäller för export av vapen, vapensystem och ammunition. Enligt förarbetena till lagen bör vid prövningen av ärenden om licensupplåtelse särskilt beaktas vad licensgivaren och licenstagaren har avtalat om rätten till vidareexport eller om vidare upplåtelse eller överlåtelse av en tillverkningsrättighet.

1.3 Regler och riktlinjer för kontroll av krigsmaterielexporten i olika länder

Tillverkning av krigsmateriel i enklare eller mer kvalificerade former förekommer i sannolikt alla industriländer och i många av u-länderna. De flesta länderna som själva framställer vapen och annan militär utrustning har någon form av kontroll över försäljningen till andra länder. Utredningen har sammanställt uppgifter om de regler och riktlinjer för kontroll av krigsmaterielexporten som förekommer inom 17 länder i Västeuropa, Nord- och Sydamerika och Australien. Till dessa 17 länder hör för jämförelsens skull Sverige.

Syftena med kontrollen av krigsmaterielexporten varierar mellan länderna som ingår i undersökningen. Neutrala länder exporterar enligt sina riktlinjer inte till stater som bedriver en sådan utrikespolitik att leveranserna skulle riskera att skada trovärdigheten i ländernas neutralitetspolitik. De flesta 17 länderna – inte bara de neutrala – vill enligt riktlinjerna förhindra att de militära resurserna förstärks i länder som kan komma att använda materielen mot grannländerna, andra länder i närheten eller den inhemska befolkningen.

Export av krigsmateriel är i allmänhet inte tillåten till länder för vilka FN:s säkerhetsråd har beslutat om sanktioner, länder som är eller riskerar att råka i krig och länder som undertrycker mänskliga rättigheter. De paktbundna staterna exporterar inte heller till länder som kan komma att hota alliansens egna intressen. Flertalet NATO-länder och Japan bedriver samarbete inom sammanslutningen Cocom (Coordinating Committee) för att hindra en icke önskvärd export till ett antal stater främst i Östeuropa och Asien av krigsmateriel och kvalificerad teknologi som kan komma att användas militärt. Det kan ibland också finnas en strävan – även om den sällan är uttalad – att från kommersiella synpunkter påverka den export som består av licensupplåtelser och det samarbete mellan inhemska och utländska företag som förekommer.

Utredningen beskriver i *tablå 1.1* i schematisk form den kontroll som förekommer i de 17 länderna. Sammanställningen visar att alla länderna i

Tablå 1.1 Regler och riktlinjer för kontroll av krigsmaterielexporten i olika länder – en översikt

Land	Reglering av		Militärt- inrikt ut- bildning	Mark- nads- föreg ^{a)}	Ny prövning av ansökan om reservdels- leveranser	Krav på slutanvändarintyg		Påverkan av exporten till tredje land		Parlamentarisk insyn i handläggningen av vissa ärenden
	Materiel- export	Licens- export				Generellt eller i allmänhet	Delvis	Licens- produkter	Gemensamt utvecklade produkter	
Sverige	Ja	Ja	Ja	-	Ja	Ja	-	Ja	Ja	Ja
Danmark	Ja	-	-	-	Ja	-	Ja	-	Ja	-
Norge	Ja	-	-	-	Ja	-	Ja	-	-	Ja
Finland	Ja	-	-	-	Ja	Ja	-	-	-	-
Storbritannien	Ja	Ja	-	Ja ^{b)}	Ja	-	Ja	Ja	Ja	-
Belgien	Ja	-	-	-	Ja	-	Ja	-	-	-
Nederländerna	Ja	-	-	-	-	Ja	-	-	-	-
Förbundsrepubliken Tyskland	Ja	Ja	-	-	Ja	-	Ja	-	Ja	-
Frankrike	Ja	Ja	-	Ja	Ja	Ja	-	Ja	Ja	-
Spanien	Ja	-	-	-	Ja	-	Ja	-	-	-
Italien ^{c)}	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	-	Ja	Ja	Ja	-
Schweiz	Ja	-	-	-	Ja	Ja	-	-	-	-
Österrike	Ja	-	-	-	Ja	-	Ja	-	-	-
Canada	Ja	-	-	-	Ja	Ja	-	-	-	-
Förenta staterna	Ja	Ja	-	Ja	Ja	-	Ja	Ja	Ja	Ja
Brasilien	Ja	Ja	-	Ja	Ja	-	Ja	-	-	-
Australien	Ja	Ja	-	-	Ja	Ja	-	-	Ja	-
Antal länder	17	8	2	5	16	7	10	5	8	3

a) Tillstånd är i vissa länder ett villkor för att företaget skall få inleda kontakter med köpare i andra länder.

b) Förhandsprövningen är obligatorisk för hemlig materiel men frivillig för öppen materiel.

c) Uppgifterna avser ett förslag till lag om kontroll av export och transitering av krigsmateriel.

undersökningen reglerar export av materiel som tillverkas inom landet. Kontroll av upplåtelser eller överlåtelser av tillverkningsrättigheter – i översikten kallad licensexport – förekommer däremot i endast åtta av länderna. En av orsakerna till denna skillnad i reglerna kan vara att krigsmaterielproduktionen i många länder inte är så allsidig och produkterna tekniskt sett så kvalificerade att det hittills har skett några upplåtelser eller överlåtelser av tillverkningsrättigheter. Länder med en betydande försvarsindustri som inte har underkastat licensförsäljningen något tillståndstvång är Belgien, Nederländerna och Schweiz.

Reglering av marknadsföringen inom krigsmaterielområdet sker i fem länder. Företagen måste ha ett tillstånd för att få inleda kontakter med tilltänkta köpare i andra länder – och för att få förhandla och lämna offerter. Frankrike, Storbritannien, Italien (förslag till lag), Förenta staterna och Brasilien har en sådan prövning. Kraven på tillstånd varierar något mellan länderna. Undantag från kraven på prövning gäller i Storbritannien för materiel som inte är hemlig och i Förenta staterna för leveranser upp till en bestämd storlek (i vissa fall 14 milj. dollar). I flera länder som ingår i kartläggningen kan företagen få förhandsbesked från tillståndsmyndigheterna. Inga sådana förhandsbesked är bindande vid den slutliga prövning som myndigheterna senare gör.

Reservdelsleveranser är i praktiskt taget alla de undersökta länderna underkastade krav på nytt tillstånd. Prövningen sker emellertid ofta i enklare former än vid besluten om de ursprungliga leveranserna. Flera länder tillämpar i sådana ärenden endast den typ av hinder som i Sverige kallas ovillkorliga.

Någon form av slutanvändarintyg förekommer i prövningen hos alla de 17 ländernas tillståndsmyndigheter. För sju av länderna – i Västeuropa bl. a. Frankrike, Nederländerna, Schweiz och Sverige – fordras slutanvändarintyg i samtliga eller de flesta ärendena. Tillståndsmyndigheten i de återstående tio länderna kräver intyg i endast en del fall.

En minoritet av de 17 länderna söker på olika sätt påverka exporten till tredje land av licensprodukter eller av produkter som det egna landets företag utvecklar och tillverkar i samarbete med företag i andra länder. Motiven för strävandena att påverka kan i hög grad vara kommersiella. Det finns i allmänhet inga regler för denna påverkan av exporten till tredje land. Det förekommer att staterna ibland genom t. ex. ett Memorandum of Understanding söker få ett inflytande över exporten av de gemensamt utvecklade produkterna även från det andra landet. Några stater har klart uttalat att det andra landets exportregler i sådana fall skall gälla utan begränsningar. Uppgifterna är på dessa punkter något mindre säkra än de övriga uppgifter som översikten innehåller.

Utförselkontrollen utövas i allmänhet på regeringsnivå. En parlamentarisk insyn i handläggningen av åtminstone viktigare ärenden förekommer i Sverige, Norge och Förenta staterna.

Den översiktliga redogörelsen visar att reglerna för utförselkontrollen varierar mellan många av länderna. Bestämmelserna uppställer i allmänhet mycket stränga krav. Skillnader förekommer däremot i tillämpningen, framför allt när det gäller ländervalet. Flera länder bedriver i detta avseende en utförselkontroll som i stor utsträckning överensstämmer med den

svenska. Några länder lämnar emellertid tillstånd till utförelse av krigsmateriel till betydligt fler stater än Sverige och andra länder med ungefär samma syn på krigsmaterielexporten som den svenska.

1.4 Direktiven till utredningen

Utredningen skall enligt sina direktiv (Dir 1985:28) kartlägga den svenska försvarsindustrins verksamhet i utlandet. Efter denna kartläggning bör utredningen överväga de åtgärder som kan visa sig påkallade för att samhället skall kunna styra utvecklingen i överensstämmelse med de riktlinjer för exporten av svensk krigsmateriel som riksdagen har uppställt. Bakgrunden till utredningens uppdrag är det ökade internationella samarbetet och svenska företags inriktning på utländska marknader.

Utredningen citerar ur direktiven:

I kartläggningen bör ingå en beskrivning av bl. a. svenska företags dispositioner via utländska dotter- eller intressebolag, förekomsten av joint ventures på krigsmaterielområdet samt i vilken mån i utlandet etablerade företag nyttjas för en vidareförsäljning av svensk eller svenskbaserad krigsmateriel.

Vid denna kartläggning bör särskild uppmärksamhet ägnas frågan om hur tillämpningen av den svenska krigsmaterielexportpolitiken påverkas av denna verksamhet i utlandet och vilka möjligheter samhället har att styra utvecklingen i enlighet med de av riksdagen fastlagda riktlinjerna. En sådan genomgång bör enligt min mening ge en bild av vilka åtgärder som – om sådana visar sig vara påkallade – skulle kunna komplettera nu gällande regler, bl. a. vad avser förmedlings- eller försäljningsverksamhet via utländska företagsbindningar, tekniköverföring till utlandet bl. a. med avseende på äldre licensavtal och kontroll över utlandsetableringar.

En viktig del i detta arbete är också att granska förutsättningarna för en samhällelig kontroll över svensk marknadsföring av krigsmateriel i utlandet.

Slutligen framgår det av direktiven att utredningen kan behandla även andra frågor som har betydelse för analyser och slutsatser.

Direktiven ingår som *bilaga* i betänkandet.

1.5 Utredningsarbetets genomförande – källor

Utredningens kartläggning skall enligt direktiven omfatta den svenska försvarsindustrins utlandsverksamhet – genom bl. a. egna utlandsbolag, licensgivning och samarbete med utländska företag. Som underlag för utredningens bedömning av förutsättningarna för en kontroll av den svenska försvarsindustrins marknadsföring utomlands skall utredningen undersöka formerna för den försäljning som sker i andra länder med företagens marknadsföringsresurser utomlands och i Sverige.

Utredningen har tagit del av de uppgifter om utlandsverksamheten som finns i *offentliga periodiska redogörelser*, främst företagets årsredovisningar, den av KMI redovisade statistiken över krigsmaterielexporten under olika år och SIPRI:s årsböcker¹. Flera under senare år utkomna *arbeten av icke-periodisk karaktär* innehåller också uppgifter om den svenska försvarsindustrins verksamhet i utlandet. Det gäller bl. a. betänkandena av utredningen om samband mellan nedrustning och utveckling².

För den mer detaljerade kartläggning av utlandsverksamheten som

¹ Se t. ex. *World Armaments and Disarmament*. SIPRI Yearbook 1986. London 1986.

² Med sikte på *nedrustning*, Del 1 (SOU 1984:62) och Del 2 (SOU 1985:44).

uppdraget syftar till har utredningen inhämtat *uppgifter direkt från företagen*. Med företagen menar utredningen i betänkandet även det statliga affärsverket FFV.

Utredningen har under arbetets gång haft kontakter med KMI, försvarets materielverk (FMV), generaltullstyrelsen, 1984 års försvarskommitté och branschorganisationen Sveriges försvarsindustriförening.

Under den tid som utredningen arbetat har förundersökning ägt rum med anledning av misstankar mot två svenska företag, AB Bofors och AB Nobel Kemi, om olovlig utförelse av krigsmateriel.

1.6 Betänkandets disposition

Kapitel 2 beskriver översiktligt utvecklingen av den svenska krigsmaterielexporten åren 1970–85. I *kapitel 3* redogör utredningen för den svenska försvarsindustrins verksamhet i utlandet. Redovisningen är baserad på de uppgifter om utlandsbolagen, licensgivningen och samarbetet med utländska försvarsindustrier som företagen inom kartläggningens ram har lämnat till utredningen. *Kapitel 4* innehåller en redogörelse för resultaten av den studie av företagens marknadsföring utomlands som utredningen har genomfört.

Utredningen har i *kapitel 5* samlat den svenska försvarsindustrins mer övergripande synpunkter på utvecklingen inom krigsmaterielområdet. Utredningens egna överväganden och förslag följer i *kapitlen 6 och 7*. En specialmotivering till utredningens författningsförslag redovisas i *kapitel 8*.

2 Svensk export av krigsmateriel åren 1970–85

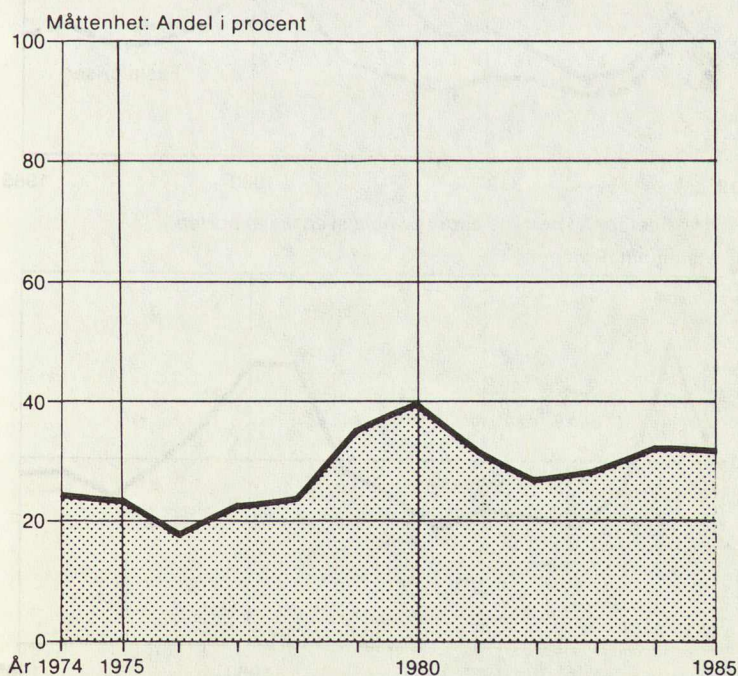
2.1 Krigsmaterielexportens storlek åren 1970–85¹

Den svenska krigsmaterieltillverkningens saluvärde uppgick under år 1985 till nära 6 700 milj. kronor. I beloppet ingår uppgifter både om den produktion av *krigsmateriel* som den enskilda industrin enligt bestämmelserna skall anmäla till KMI och om den tillverkning av *försvarsmateriel* som sker inom den statliga FFV-koncernen. Begreppet försvarsmateriel är något vidare än begreppet krigsmateriel. Till försvarsmaterielen räknas i allmänhet också utrustning som företagen levererar till militära organ men som har även civil användning och följaktligen inte faller under exportbestämmelserna för krigsmaterielen.

Utredningen om samband mellan nedrustning och utveckling beräknade att krigsmaterielexporten under år 1983 omfattade något mer än 60 % av exporten av försvarsmateriel. Enligt försvarskommitténs beräkningar utgjorde värdet på krigsmaterielexporten under år 1985 omkring hälften av

¹ Redovisningen i kapitel 2 är, om inte annat sägs, baserad på de uppgifter som *KMI har sammanställt*. Siffrorna avser fakturerad försäljning, som regel faktiska leveranser under respektive år.

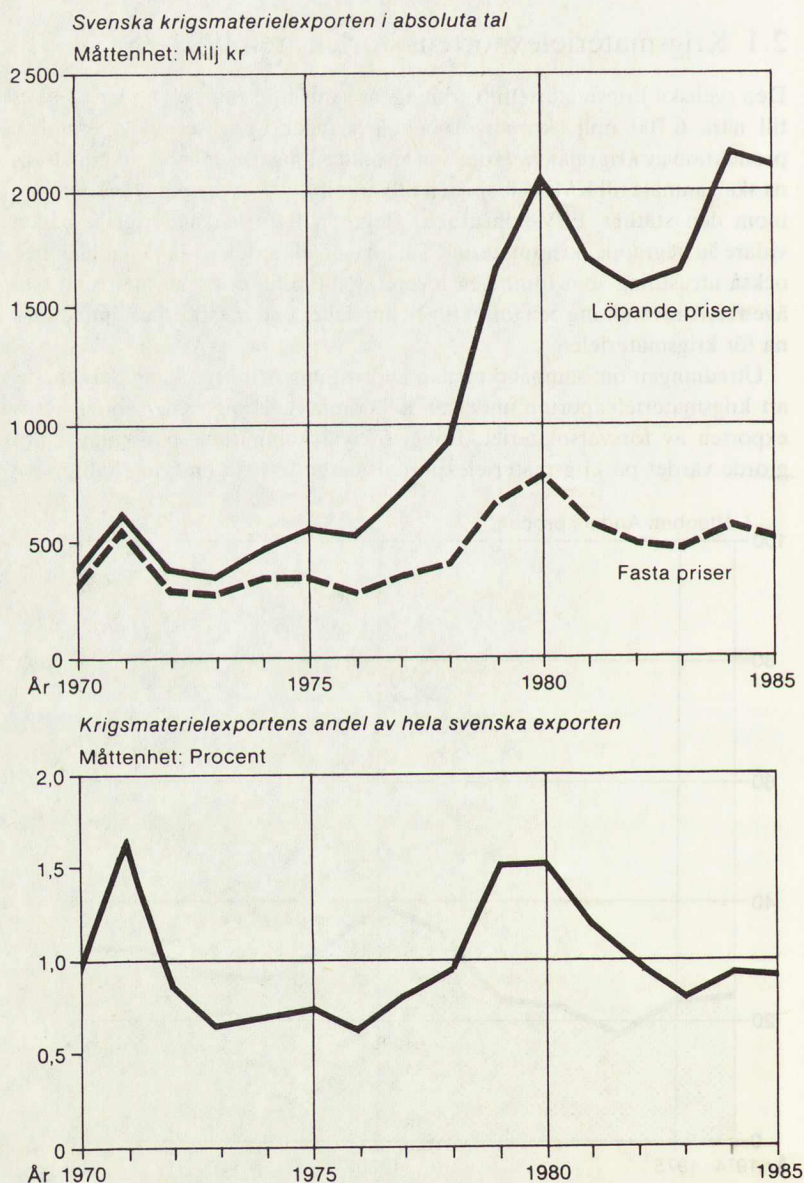
En utförligare redovisning av krigsmaterielexportens storlek och struktur under senare år lämnas i *regeringens redogörelser till riksdagen* (skr. 1984/85:223 och 1985/86:178).



Figur 2.1
Den svenska krigsmaterielexportens andel av värdet på den i Sverige tillverkade krigsmaterielen (fakturerad försäljning) åren 1974–85

försvarsmaterielexporten. En mindre del av krigsmaterielproduktionen – för några år sedan skattad till 5 à 10 % av den fakturerade volymen – utgör leveranser mellan försvarsindustriföretagen och räknas av det skälet två gånger.

Krigsmateriel för 2 137 milj. kronor eller knappt en tredjedel av den svenska krigsmaterielproduktionen levererades under år 1985 till andra länder. Som framgår av *figur 2.1* svarade exporten under flera år på 1970-talet för 20 à 25 % av tillverkningsvärdet. Under åren 1980–85 varierade exportandelen mellan drygt 25 och knappt 40 %.



Figur 2.2
Den svenska krigsmaterielexporten i löpande och fasta priser samt krigsmaterieexportens andel av hela den svenska exporten åren 1970–85

Antalet ärenden om export av krigsmateriel uppgick under första delen av 1980-talet till mellan 1 500 och 2 000 per år. De allra flesta ärendena avsåg utförelse av enstaka handeldvapen och annan krigsmateriel av ringa omfattning. Övriga ärenden – som alltså kan sägas utgöra den egentliga krigsmaterielexporten – var under år 1985 endast 182. Dessa ärenden svarade emellertid för 97 % av värdet på den beviljade exporten under året.

Figur 2.2 visar att den svenska krigsmaterielexporten ökade i både löpande och fasta priser från mitten av 1970-talet och fram till år 1980. Efter den starka uppgången under åren 1979 och 1980 följde en minskning i fasta priser under tre år. Först år 1984 redovisades en ökning i både löpande och fasta priser, men utvecklingen bröts redan år 1985. Enligt preliminära uppgifter har en ökning på nytt ägt rum under år 1986. I den tillfälligt förhållandevis stora exporten under år 1971 ingick utförelse av ett 50-tal Draken-flygplan.

Krigsmaterielexportens andel av hela den svenska varuexporten förändras som regel också från år till år. Figur 2.2 visar att andelen varierade åren 1970–85 från drygt 0,5 till något mer än 1,5 % av hela exporten. Krigsmaterielexportens andel av hela utförelsen följde under perioden i stort sett förändringarna i krigsmaterielexportens värde räknat i fasta priser.

Ökningen i den svenska krigsmaterielexporten under 1970-talets senare del var enligt tidigare gjorda bedömningar¹ inte resultatet av någon ny och generösare tillämpning av 1971 års riktlinjer. Utvecklingen berodde i stor utsträckning på att flera slag av vapen – framför allt de som väger tungt i exportstatistiken – blev väsentligt dyrare att tillverka. Modern elektronik hade gjort materielen mer komplicerad och kostnaderna per tillverkad enhet ökade betydligt mer än tidigare.

Ett luftvärnssystem, för att ta ett exempel, blev hela sju gånger dyrare under 1970-talet. Kostnaderna i inköp för en luftvärnspjäs med elddledningsutrustning ökade mellan åren 1970 och 1980 från omkring 5 till ca 35 milj. kronor. Kostnadsökningen innebar en förbättring av vapnet som medförde en anpassning till den efter hand förändrade försvarstekniska hotbilden.

2.2 Världshandeln med tyngre vapen enligt SIPRI åren 1970–85

Som framgår av figur 2.3 var den svenska krigsmaterielexportens relativa ökning mellan åren 1970 och 1985 något mindre än uppgången i handeln med *tyngre konventionella vapen*² i hela världen under samma period. Beskrivningen av världshandelns utveckling är baserad på uppgifter som SIPRI³ sammanställer för varje år. Enligt redogörelsen i SIPRI:s årsbok år 1985⁴ berodde den starka uppgången mellan åren 1973 och 1978 främst på konflikterna i Mellersta Östern, oljeländernas starkt ökade inkomster och – paradoxalt nog – Vietnam-krigets upphörande. U-länderna kom att svara för en allt större del av vapenhandeln. Att materielen blev betydligt mer komplicerad och dyrare att framställa inverkade givetvis på saluvärdet även för världshandeln med vapen.

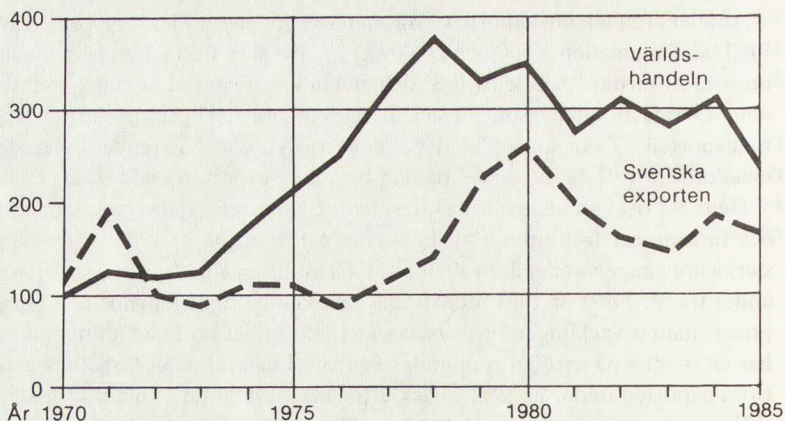
Svårigheter med betalningsbalansen och andra ekonomiska problem i många av köparländerna förklarar enligt SIPRI den nedåtgående tendensen fr.o.m. år 1979. De oljeexporterande ländernas starkt avtagande inkomster

¹ Se t.ex. betänkandet (SOU 1981:39) *Svensk krigsmaterielexport*.

² Militära flygplan, örlogsfartyg, pansarfordon och robotar. SIPRI använder beteckningen *major weapons*.

³ Stockholm International Peace Research Institute.

⁴ Michael Brzoska, Thomas Ohlson, *The trade in major conventional weapons* (Kapitel 11).



Figur 2.3
Utvecklingen av världshandeln med konventionella tyngre vapen enligt SIPRI och den svenska krigsmateriel-exporten enligt KMI åren 1970–85

Index 1970=100

under de allra senaste åren minskade just dessa länders vapeninköp. En del andra länder fick genom de sjunkande oljeinkomsterna svårare att låna till inköpen. Till detta kommer att många länder hade hunnit skaffa sig den materiel som de anser sig behöva och samtidigt ha råd med. En orsak till den minskande världshandeln är slutligen att flera importländer i ökad utsträckning själva tillverkar vapen, framgår det av SIPRI:s årsbok för år 1986¹.

Figuren visar också att den svenska krigsmaterielexporten inte följde med i ökningen i relativa tal av världshandeln med tyngre vapen åren 1974–78. Inte förrän år 1979, när handeln med tyngre vapen i världen började vika, ökade den svenska exporten. Minskningen i den svenska exporten inleddes först år 1981 och följde under några år den förhållandevis svaga trenden för världshandeln med tyngre vapen mellan åren 1979 och 1985. Indexserierna avser i båda fallen handeln med krigsmateriel i fasta priser. Som har framgått är underlaget för de båda kurvorna av delvis olika slag. Uppgifterna om den svenska exporten omfattar även lätta och medeltunga vapen.

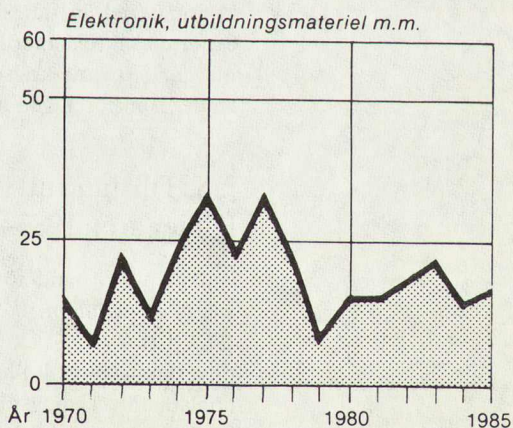
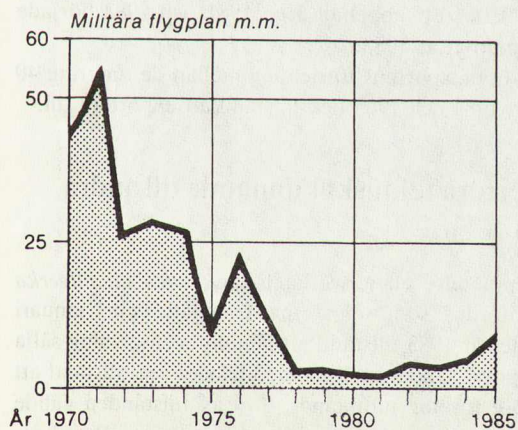
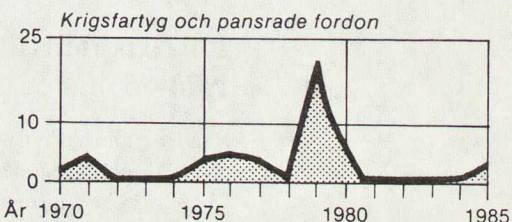
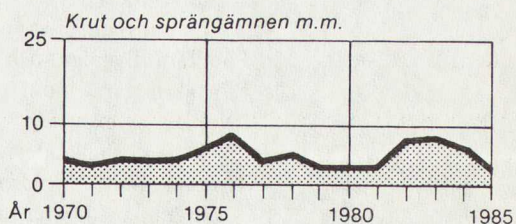
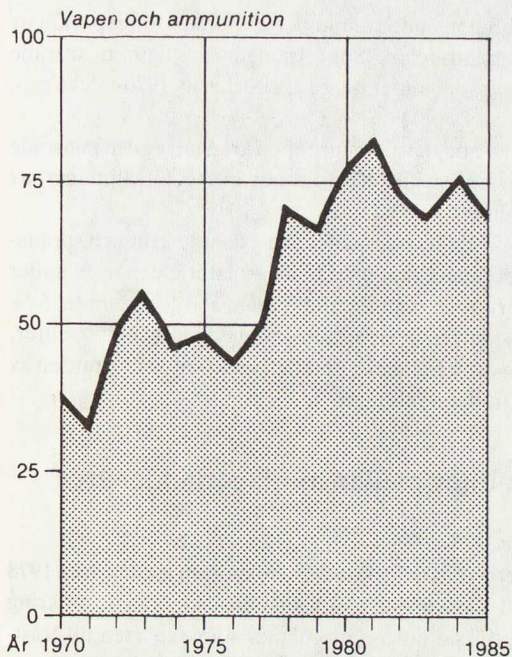
Sveriges andel av den inom SIPRI årligen registrerade exporten av tyngre vapen i världen var under perioden vanligen mellan 0,1 och 0,7 %. Genomsnittet uppgick för åren mellan 1975 och 1980 till knappt 0,4 % och för 1980-talets första hälft till 0,2 %. Den svenska andelen för hela perioden från mitten av 1970-talet och fram till år 1985 låg ungefär i nivå med den nederländska, kanadensiska och schweiziska. Andelen var däremot lägre – i några fall väsentligt lägre – än andelarna för länder som Frankrike, Storbritannien, Västtyskland och Italien. Förenta staterna och Sovjetunionen svarade tillsammans för den dominerande exporten i världen av tunga konventionella vapen under perioden, omkring två tredjedelar.

2.3 Exportens fördelning mellan olika slag av krigsmateriel åren 1970–85

Utvecklingen av den svenska krigsmaterielexporten sedan åren 1970–85 var inte lika för alla slag av utrustning. Figur 2.4 visar att produktgruppen vapen och ammunition – granatgevär, fältartilleri, luftvärnspjäser, robotar, torpeder, minor m. m. – ökade sin andel av hela krigsmaterielexporten från knappt

¹ Michael Brzoska, Thomas Ohlson, *The trade in major conventional weapons* (Kapitel 17).

Måttenhet: Procent



Figur 2.4
Den svenska krigsmaterielexportens fördelning mellan olika slag av materiel - relativa tal åren 1970-85

50 % i mitten av 1970-talet till omkring 75 % efter år 1980. Detta skedde under samma period som den totala svenska krigsmaterielexporten steg relativt kraftigt.

En minskning i exportandelen ägde rum under 1970-talet för exporten av militära flygplan och flygplansdelar. Som framgår av figuren svarade försäljningarna inom flygområdet under några år i början av 1970-talet för en stor del av exporten.

Till de förhållandevis höga andelarna för gruppen krigsfartyg och pansrade fordon år 1979 bidrog framför allt Karlskronavarvets försäljningar av svenska patrullbåtar utomlands.

Bland de återstående produktgrupperna förändrade inte krut och sprängämnen i någon större utsträckning sin andel av krigsmaterielexporten under perioden sedan år 1970. Gruppen svarade under många år för i runt tal 5 % av hela utförseln av krigsmateriel. Exporten av elektronikkomponenter, utbildningsmateriel m. m. varierade mera – mellan omkring 30 % i mitten av 1970-talet och 15 à 20 % under 1980-talet.

2.4 Exportens fördelning mellan mottagarländer åren 1970–85

Något mer än hälften av den svenska krigsmaterielexporten mellan åren 1978 och 1985 gick till länderna i Västeuropa. Andelen minskade från de omkring 75 % av hela krigsmaterieförsäljningen utomlands som exporten till Västeuropa utgjorde i början och mitten av 1970-talet.

De asiatiska länderna ökade omvänt sin andel, som under de flesta åren efter 1978 låg på en nivå kring 25–30 % eller högre. Detta framgår av figur 2.5, som också visar att länder i Nordamerika och Afrika under första delen av 1980-talet tog emot något större andelar av den svenska utförseln av krigsmateriel än tidigare. Efter ett uppehåll åren 1981 och 1982 började exporten till Sydamerika på nytt år 1983.

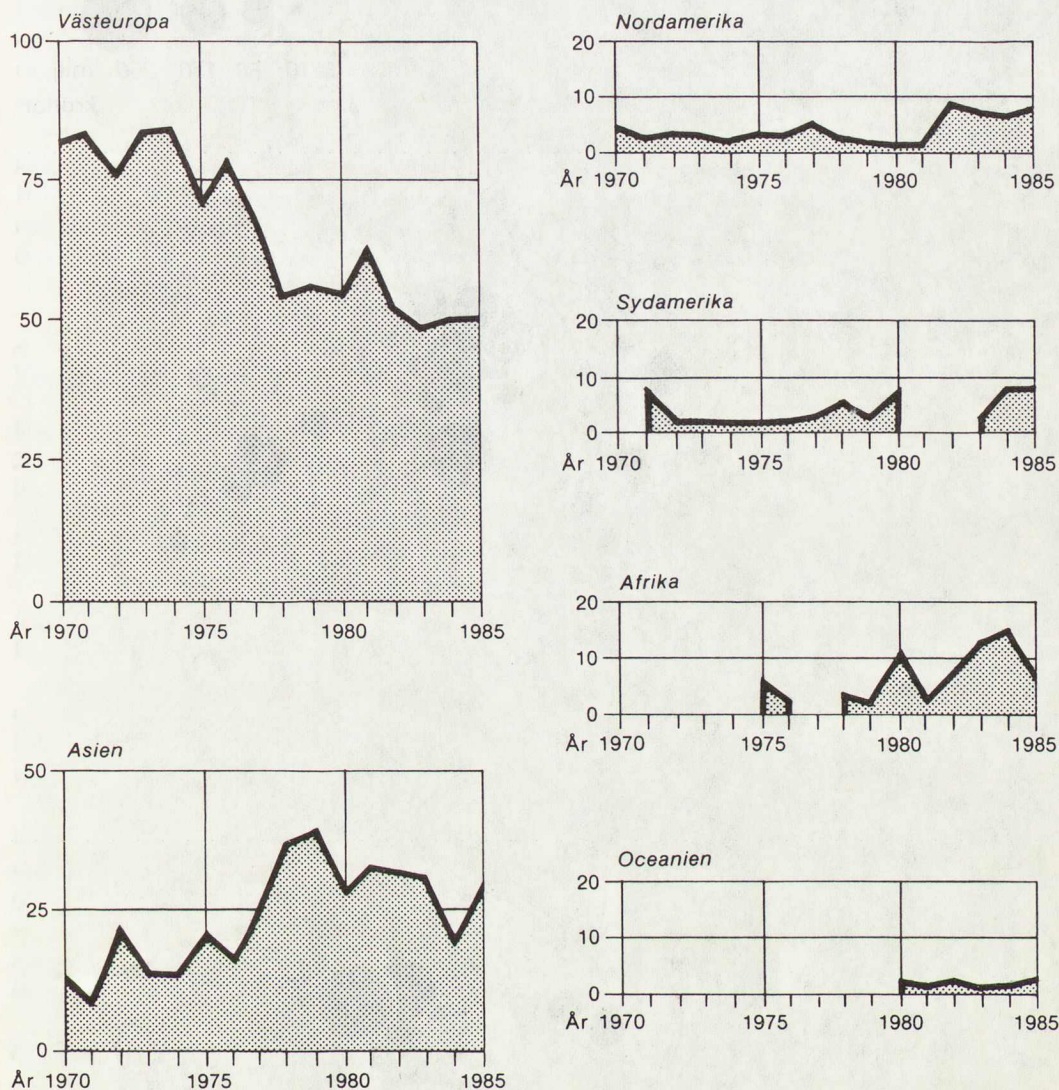
Figur 2.6 visar krigsmaterielexportens fördelning mellan de omkring 40 länder som företagen åren 1984 och 1985 fick tillstånd att exportera till.

2.5 Tillstånd att överföra tekniskt kunnande till andra länder åren 1983–85

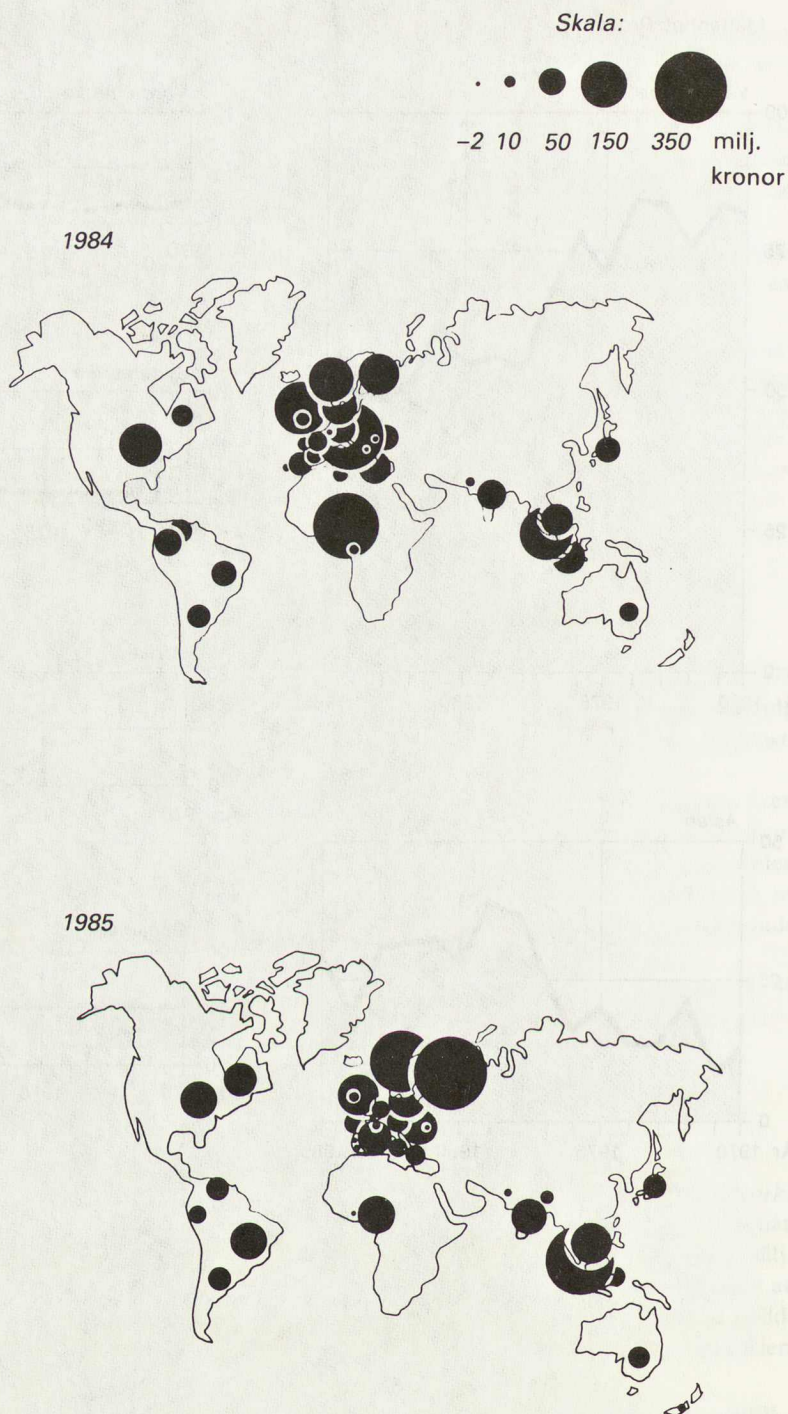
Kravet på tillstånd för upplåtelse eller överlåtelse av *rätten att tillverka krigsmateriel utom riket* infördes, som tidigare har framgått, den 1 januari 1983. Ett företag fick under år 1983 tillstånd att genom licensgivning sälja tillverkningsrätt till Singapore. Under år 1984 meddelades sex tillstånd att upplåta tillverkningsrätt till företag utomlands. Två av tillstånden gällde licensproduktion i Schweiz och de fyra övriga fallen tillverkning i Brasilien, Canada, Förbundsrepubliken Tyskland och Japan.

Tre tillstånd till licensförsäljning – de mottagande företagen finns i Danmark, Grekland och Norge – beviljades under år 1985.

Måttenhet: Procent



Figur 2.5
Den svenska
krigsmaterielexportens
fördelning mellan
mottagarområden –
relativa tal åren 1970–85



Figur 2.6
Den svenska
krigsmaterielexportens
fördelning mellan
mottagarländer åren 1984
och 1985

(I figuren ingår inte uppgifter om sex länder år 1984 och fem länder år 1985. Exporten understeg för vart och ett av dessa länder 200 000 kronor per år.)

2.6 Återkallade ansökningar om tillstånd att exportera

Försvarsindustrin kontaktar i många fall KMI i frågor som gäller marknadsföringen. Rådfrågningen avser framför allt valet av land. Om det är oklart med klassificeringen av produkten som skall marknadsföras, begär företaget som regel ett besked i klassificeringsfrågan.

Företagens rådfrågning kan ibland leda till att en tillverkare avstår från att fullfölja en planerad affär och inte heller lämnar in den ansökan som fordras. KMI brukar årligen i ett antal fall på ett tidigt stadium avråda krigsmaterielexporterande företag från att inleda en planerad försäljning – eller att fortsätta den marknadsföring som de redan har inlett.

2.7 Sammanfattning av de viktigaste uppgifterna i kapitel 2

Den svenska försvarsindustrin exporterade krigsmateriel under år 1985 för 2 137 milj. kronor. Detta var knappt en tredjedel av hela produktionen av krigsmateriel under året. Den ökning i exportvolymen räknat i löpande priser som ägde rum åren 1983 och 1984 bröts under år 1985. Enligt preliminära uppgifter har en ökning på nytt ägt rum under år 1986.

Den svenska krigsmaterielexporten låg under år 1985 på ungefär samma nivå räknat i fasta priser som genomsnittet för hela perioden från år 1970 och fram till 1985.

Knappt 75 % av krigsmaterielexporten under år 1985 utgjordes av *vapen och ammunition* – bl.a. granatgevär, fältartilleri, luftvärns pjäser, robotar, torpeder och minor. Andelen för denna dominerande produktgrupp var ungefär lika stor från år 1978 och framåt.

Exporten av *elektronisk utrustning, utbildningsmateriel m. m.* uppgick under år 1985 till ca 15 % av hela utförseln, medan *militära flygplan* – egentligen delar till flygplan – svarade för 8 %. Produktgrupperna *krigsfartyg och pansrade fordon samt krut och sprängämnen* utgjorde 3–4 % av den svenska krigsmaterielexporten under år 1985. Inte heller dessa båda andelar förändrades i någon större utsträckning från slutet av 1970-talet och fram till år 1985.

Hälften av den svenska krigsmaterielexporten gick under år 1985 till *länder i Västeuropa*. Ett antal *länder i Asien* var mottagare av leveranser för omkring en fjärdedel av det totala saluvärdet. Andelarna för *Nordamerika, Sydamerika och Afrika* uppgick till mellan 5 och 8 %.

Även *fördelningen mellan mottagarområden* var förhållandevis stabil från slutet av 1970-talet och framåt. Köparna av svensk krigsmateriel finns i ett 40-tal länder, men värdet på exporten varierade givetvis för enskilda länder och år beroende på hur de olika leveranserna slog igenom i siffrorna för exporten.

II Utredningens kartläggning

3 Svenska försvarsindustrins verksamhet i utlandet

3.1 Försvarsindustrins olika former av utlandsverksamhet

3.1.1 Kartläggningens allmänna inriktning

Den svenska försvarsindustrins verksamhet i utlandet kan indelas i följande former:

- (1) Utveckling, tillverkning eller marknadsföring genom *egna bolag i utlandet* eller bolag som företagen *har intressen i*;
- (2) *Upplåtelse eller överlåtelse av tillverkningsrättigheter* till företag i utlandet;
- (3) Utveckling, tillverkning eller marknadsföring genom *samarbete med utländska företag* (s. k. joint ventures);
- (4) Marknadsföring i regi av *företagets organisation i Sverige*.

Utredningens kartläggning i betänkandet omfattar dessa fyra verksamhetsformer. Avgränsningen innebär att utredningen *inte behandlar det underleverantörssamarbete* som är vanligt inom industrin. Som underleverantör säljer ett svenskt företag komponenter till en utländsk tillverkare men har normalt inte varit med och utvecklat den produkt som samarbetet avser. Samarbetet kan givetvis också gå i andra riktningen – många utländska företag är underleverantörer till den svenska försvarsindustrin.

Utredningens kartläggning beskriver förhållandena i *början av år 1986*. Några väsentliga förändringar i formerna för den svenska försvarsindustrins verksamhet i utlandet – eller i omfattningen av den – har inte ägt rum sedan dess.

Begreppet *marknadsföring* har en vid innebörd i betänkandet. I begreppet ingår såväl förberedelser för försäljningen – alltså undersökningar av marknaden och planering av marknadsbearbetningen – som själva genomförandet av försäljningen och uppföljningen av leveranserna.

Beskrivningen av utlandsbolagens verksamhet, licensgivningen och samarbetet sker i *detta kapitel*. Redogörelsen för marknadsföringen följer i *kapitel 4*.

3.1.2 Begreppet utlandsbolag i kartläggningen

Den svenska försvarsindustrins *utlandsbolag* omfattar i utredningens kartläggning

- *Helägda bolag* i utlandet;
- Bolag som de svenska företagen är *majoritetsägare* i – de äger mer än 50 % och har alltså ett *bestämmande inflytande*; samt
- Bolag där de svenska företagen har *intressen på minst 20 %*, s. k. *intressebolag*.

I praktiken brukar en ägarandel under 20 % inte ge något inflytande på verksamhetens utformning eller drift. Företagen får i dessa fall ofta inte utse någon ledamot i styrelsen. Det finns för övrigt endast några enstaka utlandsbolag inom krigsmaterielområdet i vilka de svenska företagen har andelar under 20 %.

Kartläggningen omfattar de dotter- och intressebolag utomlands som arbetar med materiel för militärt bruk. Några av de svenska försvarsindustriföretagen har bolag i utlandet som inte är verksamma inom försvarsmaterielområdet. Inom de koncerner som försvarsindustriföretagen ingår i finns det åtskilliga systerföretag som driver verksamhet med civila produkter och som också har utlandsbolag. Försvarsindustrins egna bolag inom det civila området och systerföretagens utlandsbolag har som regel resurser för marknadsföring. Verksamheten är emellertid ofta av ett helt annat slag än den särpräglade marknadsföringen av krigsmateriel. Både produkterna och den miljö som kunderna verkar i ger marknadsföringen av krigsmateriel en speciell karaktär.

Utredningen har konstaterat att de svenska försvarsindustriföretagen i ingen eller mycket liten utsträckning använder de egna bolagen på det civila området eller systerföretagens utlandsbolag i sitt arbete på försvarsmaterielområdet. Dessa koncernbolag ingår följaktligen inte i kartläggningen. Det sätt på vilket koncernföretagens utlandsbolag i några fall har medverkat i marknadsföring – det har främst gällt att förse försvarsindustriföretaget med en allmän länderkunskap – framgår av redogörelsen i *kapitel 4*.

3.1.3 Begreppet samarbete i kartläggningen

Med samarbete menar utredningen att två eller flera företag har ställt resurser till förfogande för att *tillsammans utveckla eller tillverka* en ny eller delvis ny produkt. Detta innebär som regel att båda företagen bidrar med de olika slag av kunnande som varje tillverkare inte själv förfogar över. Båda företagen har nytta av produkten – och båda får också del av resultaten som framkommer i utvecklingsarbetet. Utvecklingen av den nya eller förändrade materielen – en delprodukt eller ett helt vapensystem – kan i en senare fas leda till en gemensam tillverkning och ibland till gemensam marknadsföring. Det långtgående samarbete som det ofta är fråga om innebär som regel ett risktagande, vilket framgår av den även i svenskt språkbruk ofta använda termen för denna typ av samarbete – *joint venture*.

Samarbete mellan svenska och utländska tillverkare av försvarsmateriel förekommer i några fall även i bolagsform. Detta mer fast organiserade samarbete redovisas i *avsnitt 3.3* om utlandsbolag.

3.2 Företagen som ingår i utredningens kartläggning

3.2.1 Tre grupper av företag

Utredningens kartläggning av den svenska försvarsindustrins utlandsverksamhet omfattar 23 företag. Till dessa hör de båda affärsverksdelarna inom FFV-koncernen. Utredningen har för redovisningen i betänkandet indelat företagen i tre olika grupper.

Företagen i de tre grupperna tillverkar och exporterar varor eller kunnande inom områdena

- (1) *Vapen och ammunition* Pjäser, robotar, granatkastare, handeldvapen, minor, torpeder, krut, sprängämnen, ammunition m. m.;
- (2) *Vapenbärare* Militära flygplan, örlogsfartyg, bandfordon, stridsfordon m. m.;
- (3) *Försvarselektronik* Spanings-, sambands- och elledningssystem, navigerings- och styrsystem för bl. a. robotar, störningsutrustning och andra motmedel m. m.

Företagen som ingår i utredningens kartläggning framgår av följande översikt.

Företagsgrupp	Företag
(1) <i>Vapen och ammunition</i>	AB Bofors FFV Ordnance Saab Missiles AB Lindesbergs Industrier AB FFV Norma AB AB Nobel Chemicals SA Marine AB Norabel AB AB Nobel Chematur
(2) <i>Vapenbärare</i>	FFV Aerotech Saab-Scania AB, Flygdivisionen AB Hägglund & Söner Volvo Flygmotor AB Karlskronavarvet AB Kockums AB ¹
(3) <i>Försvarselektronik</i>	Philips Elektronikindustrier AB Ericsson Radio Systems AB Saab Instruments AB SATT Communications AB Bofors-Aerotrionics AB Air Target Sweden AB FFV Elektronik AB Saab Training Systems AB

¹ Företaget heter numera *Kockums Marine AB*.

Sex av de 23 företagen står i ägaravseende helt fria från andra företag som ingår i kartläggningen. De övriga 17 företagen ingår i fyra olika ägargrupper. Flera av dessa är *svenska koncerner* med en mycket omfattande civil verksamhet i andra länder.

De allra flesta företagen i kartläggningen tillverkar och exporterar färdiga produkter, komponenter eller kunnande. Några av företagen *utvecklar och säljer systemkunskap*. För två av dessa företag har strävandena att utomlands sälja kunnande på det militära området ännu inte gett några resultat. Även uppgifter om dessa företag ingår emellertid i redovisningen.

En mer detaljerad redogörelse för verksamheten inom olika produktområden och företag lämnar *utredningen om samband mellan nedrustning och utveckling* i betänkandet (SOU 1984:62) Med sikte på nedrustning. *Försvarets forskningsanstalt* (FOA) har i en rapport¹ på ett mer övergripande sätt beskrivit den svenska försvarsindustrins struktur, kompetens och utvecklingsbetingelser. Företagen som behandlas i dessa båda arbeten är i stort desamma som ingår i utredningens kartläggning i detta betänkande.

3.2.2 Företagens årsomsättning, krigsmaterielproduktion och export

Som framgår av *tabell 3.1* uppgick den sammanlagda omsättningen – civila och militära produkter – hos de 23 företagen under år 1985 till drygt 20 500 milj. kr. Krigsmaterielproduktionen utgjorde något mer än 6 500 milj. kr., eller 32 % av denna omsättning. Exporten av krigsmateriel hade ett värde av totalt nära 2 000 milj. kr., vilket var 30 % av hela krigsmaterielproduktionen under året hos de 23 företag som ingår i kartläggningen². Beloppen avser fakturerad försäljning. Utredningen har redan påpekat att företagen levererar komponenter även till varandra och att en mindre del av krigsmaterielproduktionen – uppskattningsvis 5 à 10 % – räknas två gånger.

Som också framgår av tabellen varierade omsättningen för de tre företagsgrupperna mellan drygt 5 000 och något mer än 8 500 milj. kr. Stora skillnader mellan grupperna förelåg även i andelarna tillverkad och exporte-

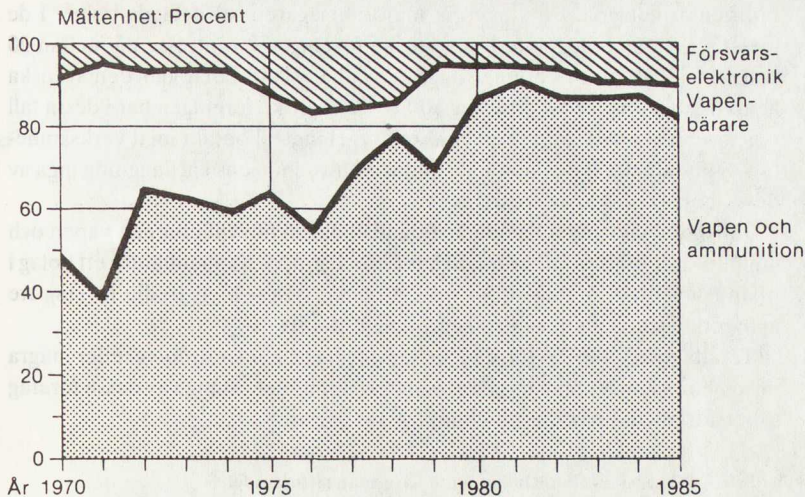
Tabell 3.1 Total omsättning, krigsmaterielproduktion och export av krigsmateriel inom de tre företagsgrupperna år 1985

Företagsgrupp	Total omsättning, milj. kronor (civila och militära produkter)	Krigsmaterielproduktion		Export av krigsmateriel	
		Milj. kronor	Andel i procent av omsättningen	Milj. kronor	Andel i procent av krigsmaterielproduktionen
(1) Vapen och ammunition	5 291	3 006	57	1 636	54
(2) Vapenbärare	8 541	2 835	33	140	5
(3) Försvarselektronik	6 670	699	10	198	28
Samtliga	20 502	6 540	32	1 974	30

¹ Svensk försvarsindustri. FOA-rapport C 10200-MS. Februari 1982.

Frågor om struktur och utvecklingsvillkor för den svenska försvarsindustrin behandlas också i ett senare arbete: *Försvarsindustrin mot 90-talet*. FOA-rapport A 10009-MS. Juni 1986.

² Hela svenska krigsmaterielexporten uppgick under år 1985 till 2 137 milj. kr. De företag och enskilda personer vars export inte ingår i kartläggningen svarade för en utförsel på totalt 163 milj. kr.



Figur 3.1
Den svenska krigsmaterielexportens fördelning mellan grupper av företag – relativa tal åren 1970–85

rad krigsmateriel. Gruppen vapen och ammunition – som domineras av AB Bofors och FFV Ordnance – hade under år 1985 den avgjort största krigsmaterieltillverkningen i relativa tal, 57 %, och den högsta exportandelen, 54 %.

En del av företagen inom främst *gruppen försvarselektronik* säljer utrustning som har både civil och militär användning och följaktligen inte utgör krigsmateriel. Det gäller bl. a. utrustning för flygledningscentraler och olika slag av utbildningsmateriel. Det har inte varit möjligt att beräkna omfattningen av dessa leveranser. Klart är emellertid att andelarna 10 och 28 % för elektronikföretagen utgör en underskattning av produktionen respektive exporten för militära ändamål hos dessa företag.

De sammanlagt 15 försvarsindustriföretagen inom *Nobel Industrier, FFV-gruppen och Saab-Scania-företagen* svarade under år 1985 för tillsammans 52 % av omsättningen hos företagen i kartläggningen. De tre företagsgruppernas andel av krigsmaterielproduktionen utgjorde 73 %, medan exportandelen var 84 %.

För *gruppen vapenbärare*, som i allmänhet tillverkar stora och kostsamma vapensystem, får enstaka leveranser stort genomslag i statistiken. *Figur 3.1* visar krigsmaterielexportens relativa fördelning mellan företagsgrupper under åren 1970–1985. Ett dominerande drag i bilden sett över en längre period är den under 1970-talet ökande andel av hela krigsmaterielexporten som *gruppen vapen och ammunition* svarade för. Ökningen skedde på bekostnad av exportandelen för *gruppen vapenbärare*. Efter år 1981 minskade *gruppen vapen och ammunition* sin relativa del något, medan elektronikföretagens andel ökade i ungefär motsvarande grad.

3.3 Svenska försvarsindustrins bolag i utlandet

3.3.1 Antalet utlandsbolag

Utredningens kartläggning visar att de 23 företagen har sammanlagt 17 utländska dotter- och intressebolag som arbetar med krigsmateriel¹. Nio av

¹ Sedan kartläggningen genomfördes har ett av företagen etablerat ett helägt bolag i Finland för marknadsföring. Bolaget har ersatt den agent som företaget tidigare hade i landet.

bolagen är helägda. Företagen är majoritetsägare i två delägda bolag. I de återstående sex bolagen har de svenska företagen ett intresse på mellan 20 och 40 %. Till detta kommer några enstaka utlandsbolag där den svenska ägarandelen uppgår till omkring 10 %. De svenska företagen har i dessa fall ingen representant i styrelsen och som regel ingen kontakt med verksamheten. Som tidigare har framhållits omfattar utredningens kartläggning inga av dessa bolag.

Tabell 3.2 visar att 14 av de 17 utlandsbolagen hör till gruppen vapen och ammunition. Elektronikgruppen har två och gruppen vapenbärare ett bolag i utlandet. Ett av företagen har sex, ett annat fyra och ett tredje företag tre egna utlandsbolag eller intressen i bolag utomlands.

Totalt 16 av de 23 företagen har *inga egna utlandsbolag* eller några intressen i sådana bolag inom krigsmaterielområdet. Många av dessa företag säljer förhållandevis lite på export.

Tabell 3.2 Svenska utlandsbolag inom krigsmaterielområdet

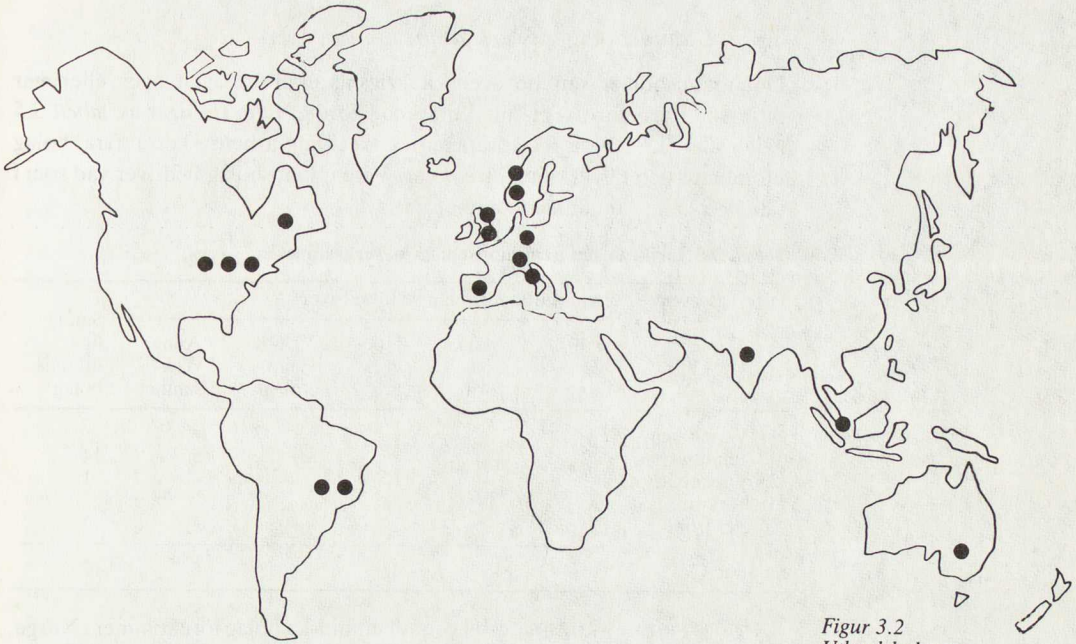
Företagsgrupp	Antal utlandsbolag			Samtliga
	Helägda bolag	Delägda bolag	Intressebolag	
(1) Vapen och ammunition	9	–	5	14
(2) Vapenbärare	–	–	1	1
(3) Försvars-elektronik	–	2	–	2
Summa	9	2	6	17

3.3.2 Utlandsbolagens tillkomstår och fördelning mellan länder

Drygt hälften av de 17 utlandsbolagen har tillkommit – etablerats eller förvärvat – under åren 1983–85. Till dessa räknar utredningen också några bolag som tidigare verkat endast inom det civila området men som har fått uppgifter även inom krigsmaterielområdet. Som framgår av *tabell 3.3* ökades verksamheten under år 1984 med fem nya bolag och under vart och ett av åren 1983 och 1985 med tre bolag. Utvecklingen av antalet utlandsbolag illustreras också i *figur 3.4*, tillsammans med uppgifter om antalet nya licensavtal och andra överenskommelser om samarbete mellan svenska och utländska försvarsindustriföretag.

Tabell 3.3 Utlandsbolagen fördelade mellan åren för etablering eller förvärv

Företagsgrupp	Antal bolag etablerade/förvärvade år											Samtliga liga
	1973	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
(1) Vapen och ammunition	1	1	–	–	–	1	1	1	3	4	2	14
(2) Vapenbärare	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1	1
(3) Försvars-elektronik	–	–	–	–	–	1	–	–	–	1	–	2
Summa	1	1	–	–	–	2	1	1	3	5	3	17



Figur 3.2
Utlandsbolagens
lokalisering i olika delar
av världen

Utlandsbolagens lokalisering i olika delar av världen framgår av figur 3.2. Knappt hälften av bolagen finns i Västeuropa. Tre bolag verkar i USA och två i Brasilien. I vart och ett av länderna Australien, Canada, Indien och Singapore arbetar ett svenskt dotter- eller intressebolag inom krigsmaterielområdet.

De 17 utlandsbolagens fördelning mellan enskilda länder och grupper av företag redovisas i tabell 3.4.

Tabell 3.4 Utlandsbolagens fördelade mellan länder- och företagsgrupper

Land	Antal utlandsbolag			
	Vapen och ammunition	Vapenbärare	Försvars-elektronik	Samtliga
Förenta staterna	3	–	–	3
Norge	1	–	1	2
Storbritannien	2	–	–	2
Brasilien	2	–	–	2
Föbundsrepubliken Tyskland	1	–	–	1
Schweiz	1	–	–	1
Italien	–	–	1	1
Spanien	1	–	–	1
Canada	1	–	–	1
Singapore	1	–	–	1
Indien	1	–	–	1
Australien	–	1	–	1
Summa	14	1	2	17

3.3.3 Utlandsbolagens verksamhet

De utlandsbolag som de svenska krigsmaterieföretagen äger eller har intressen i arbetar i regel med marknadsföring. Som framgår av *tabell 3.5* gäller det 13 av de 17 företagen. Utvecklingsarbete sker i fyra bolag utomlands och tillverkning i tre bolag. Fem utlandsbolag bedriver vad som i tabellen kallas annan verksamhet.

Tabell 3.5 Inriktningen av utlandsbolagens verksamhet

Företagsgrupp	Antal utlandsbolag som bedriver					Samtliga utlandsbolag
	Tillverkning	Marknadsföring	Utveckling	Utbildning	Annan verksamhet	
(1) Vapen och ammunition	1	11	1	–	5	14
(2) Vapenbärare	–	–	1	–	–	1
(3) Försvarselektronik	2	2	2	–	–	2
Summa	3	13	4	–	5	17

Tillverkning av krigsmateriel genom utländska bolag förekommer i Norge, Italien och Singapore. Det gäller i samtliga tre fall delägda utlandsbolag – det svenska företaget är majoritetsägare i två av bolagen. Det norska och det italienska bolaget producerar elektronisk utrustning för militära ändamål. Tillverkningen i Singapore sker på licens i ett särskilt företag som det svenskägda utlandsbolaget driver tillsammans med inhemska intressenter.

Samtliga tre tillverkande företag hör till de fyra utlandsbolag som ägnar sig åt *utvecklingsarbete*. Det fjärde utlandsbolaget som utvecklar produkter finns i Australien.

Bland de fem utlandsbolag som bedriver *annan verksamhet* finns några som utövar projektledning i samarbete med utländska tillverkare. Ett av bolagen i Förenta staterna har till uppgift att finna produktidéer, ny teknik och nya marknadskanaler. Det skall också kunna delta i exportarbetet med juridisk, finansiell och politisk rådgivning.

De svenska företagen har i åtta fall valt att driva bolaget tillsammans med *andra ägare* – som regel försvarsindustriföretag i de länder där företagen är etablerade. Ett sådant samarbete är i några fall ett krav från regeringen i dessa länder. De svenska ägarföretagen har i flera fall upplåtit licenser till de samägda tillverkningsbolagen. Även andra typer av medintressenter förekommer – t. ex. handelsföretag och utvecklings- eller finansieringsbolag. Inget av de 17 utlandsbolagen ägs gemensamt av svenska försvarsindustriföretag.

Samtliga utlandsbolag driver verksamhet i länderna där de är etablerade. Detta framgår av *tabell 3.6*, som också visar att fyra bolag verkar även i andra länder. Ett av dessa senare bolag har verksamhet i Sverige.

Fjorton av de 17 utlandsbolagen har endast en eller ett par anställda och driver för närvarande en *begränsad verksamhet*. Det gäller särskilt de bolag som har tillkommit under de senaste åren. Några bolag har ersatt tidigare agenter. Flera bolag fungerar enligt företagen ungefär som representationskontor.

Tabell 3.6 Utlandsbolagen fördelade mellan geografiska verksamhetsområden

Företagsgrupp	Antal utlandsbolag med verksamhet i			Samtliga utlandsbolag
	Landet där bolaget är etablerat	Sverige	Andra länder	
(1) Vapen och ammunition	14	–	2	14
(2) Vapenbärare	1	–	–	1
(3) Försvarselektronik	2	1	1	2
Summa	17	1	3	17

De utlandsbolag som enbart bedriver marknadsföring sluter i allmänhet inte några egna avtal med utländska köpare. Uppgiften är som regel att följa utvecklingen i landet, hålla kontakter med försvarsmyndigheter eller andra köpare och att förmedla förfrågningar till den svenske tillverkaren. Dessa utlandsbolag arbetar i regel självständigt i den inledande kontaktverksamheten. I praktiskt taget samtliga fall är det de svenska moderföretagen som utarbetar offerterna och slutligen träffar avtal om leveranser.

Enligt företagens bedömningar har resultatet av verksamheten i flera av utlandsbolagen hittills varit blygsamma. Endast några av utlandsbolagen har på ett aktivt sätt deltagit i försäljningssträvanden utomlands. I något fall har ett svenskt utlandsbolag förmedlat affärer mellan utländska tillverkare av krigsmateriel och köpare i andra länder.

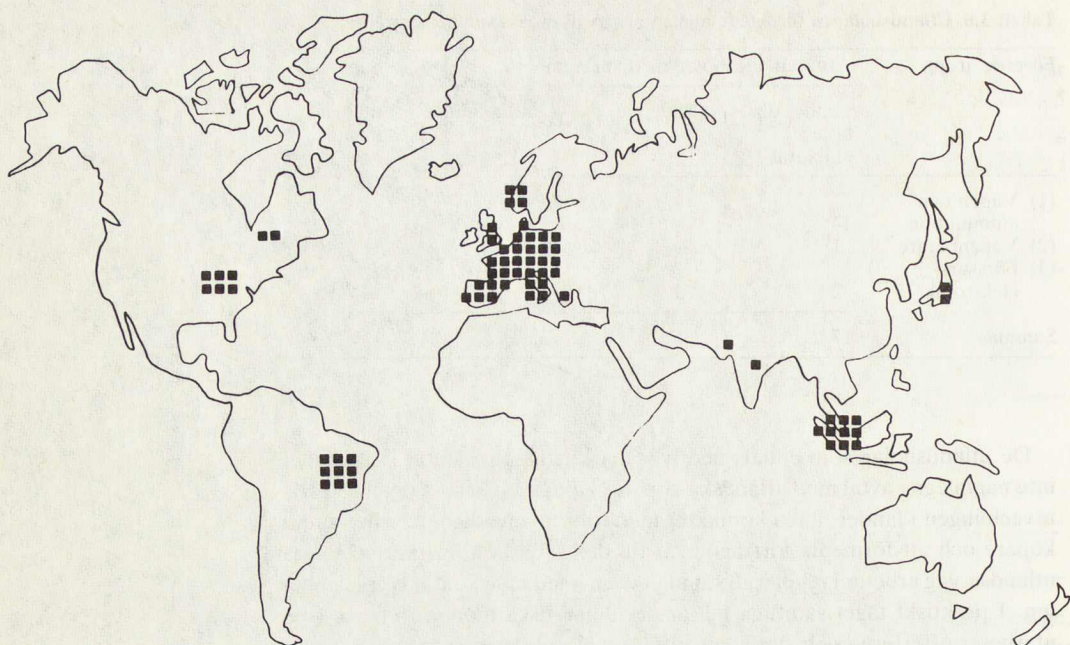
3.4 Licenser till utländska företag

3.4.1 Antalet licenser

Utredningens kartläggning visar att den svenska försvarsindustrin har upplåtit eller överlåtit tillverkningsrättigheter genom 69 licensavtal. Samtliga dessa avtal är i kraft. Som framgår av *tabell 3.7* vilar emellertid nio av licensavtalen – någon produktion sker inte längre eller har ännu inte kommit igång. Företagen i gruppen vapen och ammunition svarar för de allra flesta licenserna.

Tabell 3.7 Den svenska försvarsindustrins licensgivning utomlands

Företagsgrupp	Antal licenser	Därav vilande
(1) Vapen och ammunition	58	8
(2) Vapenbärare	1	–
(3) Försvarselektronik	10	1
Summa	69	9



Figur 3.3
Licensavtalens fördelning
mellan olika delar av
världen

(Varje ruta anger ett
licensavtal)

3.4.2 Licensavtalens tillkomstår och fördelning mellan länder

Av de 69 licensavtalen kom 21 till före år 1976. Genomsnittligt per år har företagen sedan mitten av 1970-talet upplåtit eller överlåtit fem tillverkningsrättigheter. *Tabell 3.8* visar att det största antalet avtal, tolv, ingicks under år 1982, innan bestämmelserna med förbud mot teknologiöverföring trädde i kraft. Året efter träffades endast ett licensavtal. Under år 1984 ingick de svenska företagen sex nya licensavtal och under år 1985 tre. Utvecklingen år för år framgår också av *figur 3.4*.

De 69 avtalen innebär en stor ökning sedan slutet av 1970-talet. 1979 års krigsmaterielexportkommitté konstaterade då genom sin inventering att det fanns omkring 45 upplåtelser eller överlåtelser av tillverkningsrättigheter inom krigsmaterielområdet.

Tabell 3.8 Licensavtalen fördelade mellan tillkomståren

Företagsgrupp	Antal nya avtal t.o.m. år											Samtliga
	-1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
(1) Vapen och ammunition	19	3	6	4	-	3	4	11	1	5	2	58
(2) Vapenbärare	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
(3) Försvars-elektronik	1	2	1	1	1	1	-	1	-	1	1	10
Summa	21	5	7	5	1	4	4	12	1	6	3	69

Tabell 3.9 Licensavtalen fördelade mellan mottagarländer och företagsgrupper

Land	Antal licenser			Samtliga
	Vapen och ammunition	Vapenbärare	Försvarselektronik	
Förbundsrepubliken				
Tyskland	9	–	1	10
Singapore	10	–	–	10
Brasilien	8	–	1	9
Schweiz	6	–	–	6
Förenta staterna	3	–	3	6
Spanien	5	–	1	6
Frankrike	4	–	1	5
Norge	4	–	–	4
Italien	3	–	–	3
Storbritannien	1	–	1	2
Canada	2	–	–	2
Japan	2	–	–	2
Danmark	–	–	1	1
Grekland	1	–	–	1
Jugoslavien	1	–	–	1
Indien	1	–	–	1
Pakistan	–	1	–	1
Summa	60	1	9	70

Anm. Ett avtal i gruppen vapen och ammunition avser tre företag i lika många länder. Uppgifter saknas i tabellen om ett avtal som gäller samtliga företag inom en internationell koncern. Summan överstiger alltså det tidigare redovisade antalet med ett.

Företagen inom gruppen vapen och ammunition svarar för 19 av de 22 nya licensavtalen från år 1982 och framåt.

Den svenska försvarsindustrin har sålt licenser till företag i många olika länder. Detta framgår av *figur 3.3*. Ledande mottagarländer är enligt *tabell 3.9* Förbundsrepubliken Tyskland, Singapore och Brasilien. Tabellen innehåller en uppdelning också efter företagsgrupper. Tre av licenserna från svenska företag som tillverkar försvarselektronik har enligt tabellen upplåtits till företag i Förenta staterna.

3.4.3 Licensavtalens inriktning

Några *exempel på produkter* som den svenska försvarsindustrin har gett utländska företag rätt att tillverka:

- Granatgevär med ammunition;
- Stridsvagnsminor;
- Eldledningsutrustning;
- Robotlavetter;
- Zonrörselektronik.

Praktiskt taget alla licensavtalen innehåller bestämmelser om att det *svenska företaget skall godkänna export* från licenstagaren till ett tredje land.

Bakgrunden är kommersiell. Det svenska företaget vill inte möta licenstagaren som en konkurrent i andra länder. I de tillstånd till licensgivning som företagen har erhållit sedan år 1983 har regeringen prövat villkoren som gäller begränsningar i exporten till tredje land.

3.4.4 *Företagens bedömning av för- och nackdelarna med licensgivningen*

Den svenska försvarsindustrin har en mycket samstämmig uppfattning om för- och nackdelarna med licensgivningen. Företagen har i ökad utsträckning tvingats möta flera köparländers krav på att själva, i samband med inköp, få tillverka materielen eller delar av den. Köparländernas syften kan vara industripolitiska men också säkerhetspolitiska. Licenstillverkningen ger sysselsättning men garanterar även tillgång till materielen i en krissituation med avspärrning eller andra hinder.

Licensgivningen ger emellertid exportföretaget en intäkt och i början ofta också en produktion i Sverige av komponenter och ibland verktyg. Licensgivningen bidrar på det sättet till att täcka de höga utvecklingskostnaderna inom försvarsindustrin. Flera företag anser att det genom licenstillverkningen går att knyta köparlandet närmare till sig. Samarbetet ger ofta företaget ett gott anseende som väger tungt även i förhandlingar vid kommande anskaffningar av materiel. Licensgivningen minskar ibland också behovet av att tillfälligt öka kapaciteten i Sverige. Licenstillverkningen är ett etablerat sätt att lösa många olika slag av problem i verksamheten, anser flera av företagen.

Det finns emellertid alltid en risk att licenstagaren så småningom blir en konkurrent. Licensgivningen bidrar till att bygga upp den utländske tillverkarens kunnande. Från produktområdet vapen och ammunition finns exempel på att utländska företag efter hand har vidareutvecklat och modifierat licensmaterielen. En sådan utveckling tar emellertid lång tid. Elektronikföretagen ser inte lika allvarligt på det problemet. Den tekniska utvecklingen inom deras områden går mycket snabbt, och de svenska företagen kommer enligt sina bedömningar under tiden att hinna utveckla nya produkter.

Konkurrensnackdelarna beror på bl. a. hur långt industrin i mottagarlandet har utvecklats. Graden av utveckling hos licenstagaren avgör också hur mycket arbete som fordras innan licensproduktionen har kommit igång. I många fall kan det vara svårt för det utländska företaget att ta emot det ökade kunnande som licensen ger. Störningar under inkörningsperioden kan vara besvärliga och fordra stora arbetsinsatser även från licensgivarens personal. De kompletteringar som kan behöva ske i licenstagarens tekniska underlag efter hand som licensgivaren ändrar produkten är som regel också arbetskrävande.

3.5 Samarbete mellan svenska och utländska företag

3.5.1 Begreppet samarbete

Med samarbete menar utredningen att två eller flera företag har ställt resurser till förfogande för att *tillsammans utveckla eller tillverka* en ny eller delvis ny produkt. Det innebär som regel en kraftsamling med insatser av de olika slags kunskaper som varje enskilt företag inte för egen del förfogar över. Båda företagen har nytta av produkten, och båda får också del av resultaten som framkommer i utvecklingsarbetet. Utvecklingen av den nya eller förändrade produkten kan i en senare fas leda till en gemensam tillverkning och ofta till gemensam marknadsföring.

Som har framgått av redogörelsen i avsnitt 3.3 sker samarbetet i några fall i bolagsform.

Endast om samarbetet är förenat med licensupplåtelser eller med export av komponenter från Sverige faller samarbetet med utländska företag under den svenska lagstiftningen om förbud mot export av krigsmateriel. Från säkerhetskyddssynpunkt prövar emellertid regeringen i många fall även de överenskommelser som svenska försvarsindustriföretag ingår med utländska tillverkare.

3.5.2 Antalet överenskommelser om samarbete

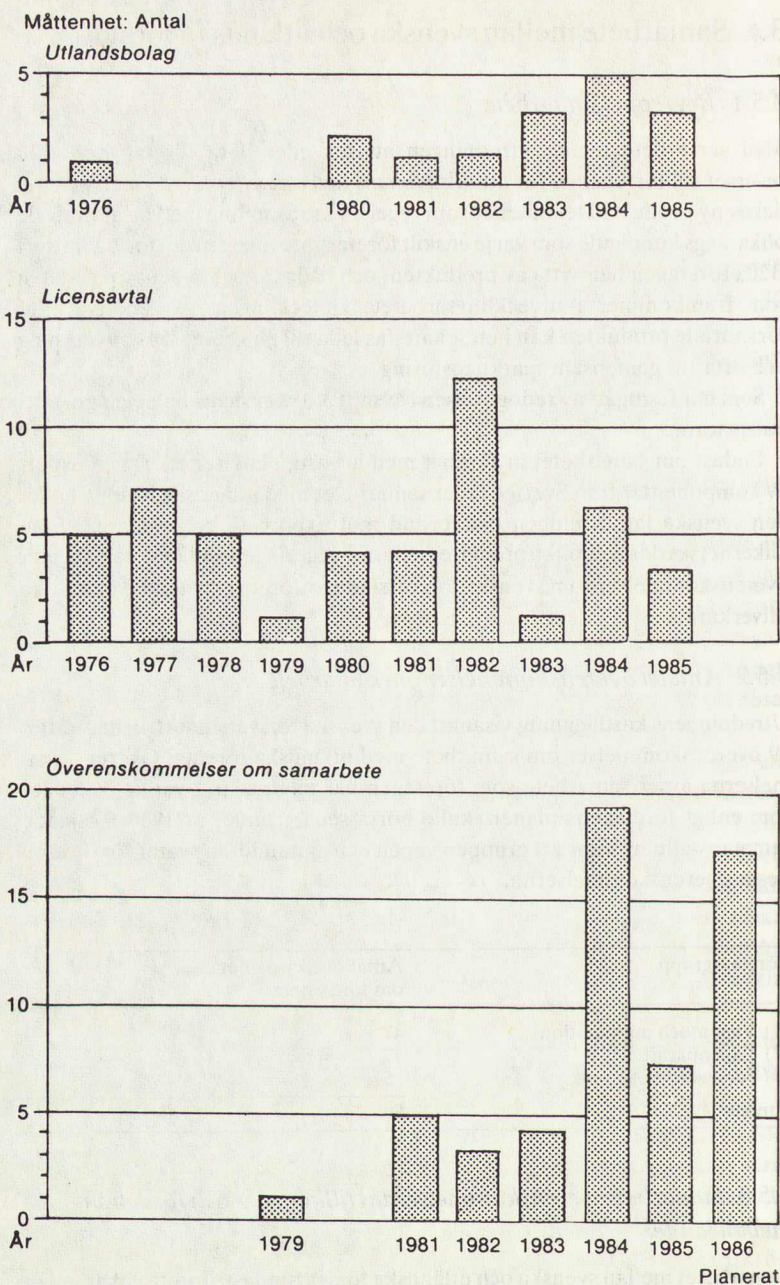
Utredningens kartläggning visar att den svenska försvarsindustrin har träffat 59 överenskommelser om samarbete med utländska företag. Överenskommelserna avser samarbete som företagen har inlett senast våren 1986 eller som enligt företagens planer skulle börja senare under år 1986. Följande sammanställning visar att gruppen vapen och ammunition svarar för de allra flesta överenskommelserna.

Företagsgrupp	Antal överenskommelser om samarbete
(1) Vapen och ammunition	47
(2) Vapenbärare	7
(3) Försvarselektronik	5
Summa	59

3.5.3 Samarbetsöverenskommelsernas tillkomstår och fördelning mellan länder

Samarbetet mellan svenska och utländska försvarsindustriföretag ökar sedan några år tillbaka mycket starkt. Detta framgår av *figur 3.4* med årsvisa uppgifter om antalet nya samarbetsavtal. Det går inte att på motsvarande sätt beskriva utvecklingen av samarbetets *volym* räknat i t. ex. omsättning eller projektkostnader. Enligt företagens skattningar har ökningen av antalet överenskommelser emellertid medfört en uppgång i samarbetets omfattning av ungefär samma relativa storlek.

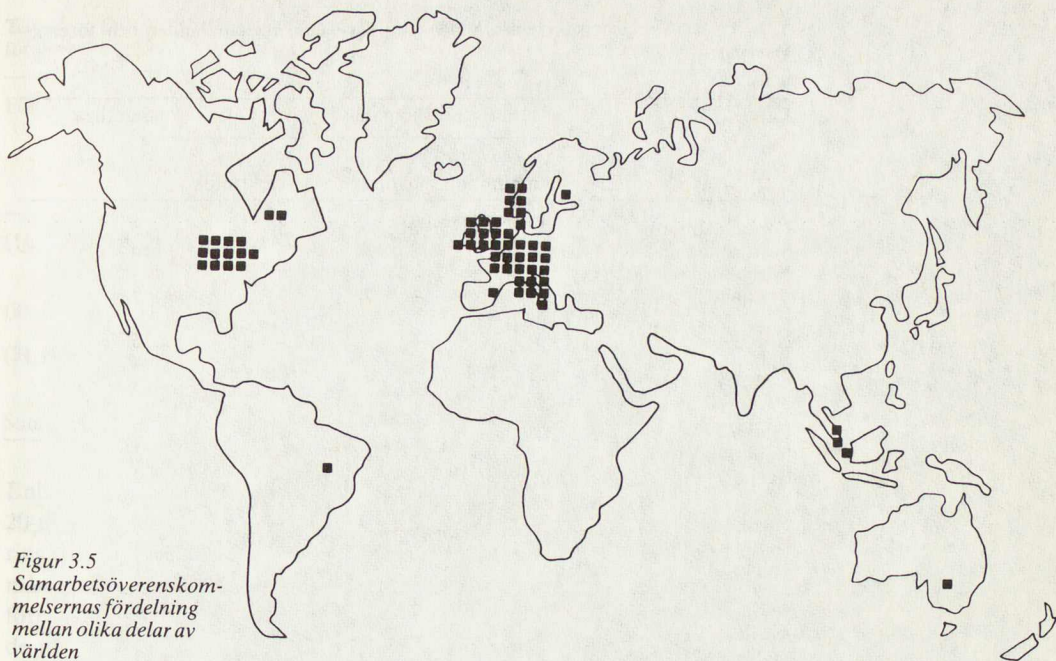
Figuren beskriver för jämförelsens skull också antalet nya *utlandsbolag* och *licensavtal*.



Figur 3.4
Nyttillkomna
utlandsbolag, licensavtal
och överenskommelser
om samarbete årsvis
1976-85 (planerat 1986)

(Uppgifterna avser
verksamhet som var i gång
eller vilade våren 1986)

Tabell 3.10 visar utvecklingen av samarbetet också för de tre företagsgrupperna. De 19 nya samarbetsöverenskommelserna under år 1984 är betydligt fler än de mellan tre och fem nya avtalen under vart och ett av åren närmast innan. Under år 1986 skulle företagen i 17 fall starta samarbete med utländska företag.



Figur 3.5
Samarbetsöverenskommelse-
melseernas fördelning
mellan olika delar av
världen

(Varje ruta anger en över-
enskommelse)

Tabell 3.10 Samarbetsöverenskommelserna fördelade mellan tillkomstår

Företagsgrupp	Antal överenskommelser med verksamhet som startar år									Samtliga
	-1978 ¹⁾	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986 ^{b)}	
(1) Vapen och ammunition	3 ^{a)}	1	-	4	2	2	15	5	15	47
(2) Vapenbärare	-	-	-	1	-	1	3	1	1	7
(3) Försvarselektronik	-	-	-	-	1	1	1	1	1	5
Summa	3	1	-	5	3	4	19	7	17	59

^{a)} Av de tre som tillkom fram till år 1978 är ett projekt från år 1953, ett från 1969 och ett från 1971.

^{b)} Avtalade och planerade överenskommelser.

De allra flesta utlandsbolagen som ingår i den svenska försvarsindustrins utlandsverksamhet finns i de västeuropeiska länderna. Även den form av samarbete som behandlas i detta avsnitt sker i hög grad inom Västeuropa. Som framgår av figur 3.5 spelar emellertid också amerikanska företag en stor roll för samarbetet. I både Västeuropa och Förenta staterna finns ett stort antal tillverkare med kvalificerat kunnande som den svenska försvarsindustrins teknologi ligger väl i nivå med.

Tabell 3.11 innehåller uppgifter om antalet överenskommelser mellan företagen fördelade mellan enskilda länder och de tre företagsgrupperna. Tabellen visar att de flesta samarbetande utlandsföretagen finns i Förenta staterna, Storbritannien, Västtyskland och Norge. Att den svenska försvarsindustrin samarbetar med danska och finländska företag är som framgår av tabellen inte lika vanligt.

Tabell 3.11 Samarbetsöverenskommelserna fördelade mellan länder och företagsgrupper

Land	Antal överenskommelser			Samtliga
	Vapen och ammunition	Vapenbärare	Försvarselektronik	
Förenta staterna	10	2	1	13
Storbritannien	3	2	5	10
Föbundsrepubliken Tyskland	9	-	-	9
Norge	5	1	-	6
Italien	4	-	-	4
Schweiz	3	-	-	3
Frankrike	3	-	-	3
Nederländerna	3	-	-	3
Canada	2	-	-	2
Singapore	-	2	-	2
Danmark	1	-	-	1
Finland	1	-	-	1
Spanien	1	-	-	1
Brasilien	1	-	-	1
Malaysia	1	-	-	1
Australien	1	-	-	1
Summa	48	7	6	61

Anm. I ett fall är det ännu inte avgjort vilket företag den svenske tillverkaren kommer att samarbeta med. Två tänkbara samarbetspartners finns i olika länder. Båda dessa överenskommelser redovisas i tabellen.

En annan överenskommelse omfattar samarbete mellan ett svenskt företag och två utländska företag i två olika länder. Även detta avtal ingår i tabellen som två överenskommelser.

Summan överstiger alltså det tidigare redovisade antalet överenskommelser med två.

Bland de svenska företagen som tillverkar försvarselektronik dominerar samarbetet med brittiska företag. Avtalen med amerikanska elektronikföretag är inte lika många. Flera av de brittiska företagen som tillverkar försvarselektronik har sedan länge hört till de ledande inom detta område. Tillämpningen av de amerikanska embargo-reglerna har enligt företagen sannolikt bidragit till att samarbetet med försvarsindustrin i Förenta staterna inte har utvecklats i samma grad.

3.5.4 Samarbetets inriktning

Tyngdpunkten i de svenska utlandsbolagens verksamhet ligger, som utredningen tidigare har visat, på marknadsföring. De flesta överenskommelserna om samarbete avser i stället någon form av gemensam utveckling av produkterna. Som framgår av *tabell 3.12* gäller 48 av de 59 avtalen produktutveckling. Tabellen visar emellertid att även tillverkning och marknadsföring ingår i många överenskommelser om samarbete mellan företagen.

Tabell 3.12 Inriktningen av de svenska företagens samarbete med de utländska företagen

Företagsgrupp	Antal överenskommelser som omfattar					Samtliga överenskommelser
	Tillverkning	Marknadsföring	Utveckling	Utbildning	Annat	
(1) Vapen och ammunition	31	28	39	-	3	47
(2) Vapenbärare	4	5	4	-	-	7
(3) Försvarselektronik	4	4	5	-	-	5
Summa	39	37	48	-	3	59

Enligt de uppgifter som företagen har lämnat är syftet med samarbetet i ett 20-tal fall att kombinera produktutveckling, tillverkning och marknadsföring. Ett tiotal överenskommelser avser utveckling och tillverkning och lika många gäller utveckling och marknadsföring. Enbart produktutveckling förekommer i sju fall. Tre överenskommelser om samarbete syftar uteslutande till produktion i gemensamma former.

Några exempel på produkter som ingår i samarbetet mellan svenska och utländska företag:

- Vapenhuv med automatkanon för stridsfordon;
- Pansarvärnssystem för helikopter;
- Laserriktinstrument;
- Flygmotor för JAS;
- Katapultstolar för JAS;
- Radarutrustning för JAS;

Tabell 3.13 visar att det överenskomna gemensamma arbetet i de flesta fallen skall genomföras hos det samarbetande utländska företaget. Det gäller 54 av de 59 överenskommelserna. I 41 fall skall arbetet ske i Sverige. Verksamheten kommer således till största delen att genomföras i båda länderna.

Tabell 3.13 Samarbetsöverenskommelserna fördelade mellan företagsgrupper och områden där verksamheten skall genomföras

Företagsgrupp	Antal överenskommelser som avser verksamhet i			Samtliga överenskommelser
	Sverige	Andra landet	Övriga länder	
(1) Vapen och ammunition	33	42	-	49
(2) Vapenbärare	3	7	2	5
(3) Försvarselektronik	5	5	-	5
Summa	41	54	2	59

Uppgifter om samarbetets varaktighet saknas för nästan hälften av de 59 avtalen. I många fall beror det på att samarbetet mellan företagen sker tills vidare – genom automatisk förlängning under t. ex. ett eller två år i taget. Av de tidsbestämda 32 överenskommelserna – se *tabell 3.14* – gäller åtta i tio år och sex i fem år. Tre avtal reglerar ett samarbete som skall pågå minst 15 år framåt i tiden.

Orsakerna till det ökade samarbetet är flera. Som mer i detalj framgår av företagens synpunkter i *avsnitt 3.5.5* har samverkan blivit alltmer nödvändig. Det beror på bl. a. de snabbt stigande tekniska kraven inom just krigsmaterieltillverkningen som fordrar stora investeringar i utvecklingsarbete. Det finns företag inom försvarsindustrin som anslår upp till hälften av de omsatta medlen varje år för utvecklingsarbete. Delade kostnader innebär för flera av företagen att de kan finansiera projektverksamhet som annars i många fall inte hade kunnat genomföras.

En annan förklaring till det ökade samarbetet är att FMV under senare år har *ändrat principerna för inköpsarbetet*. Den nya ordningen tillämpas i upphandlingen av JAS-flygplanet. Tidigare hade FMV systemansvaret vid anskaffningen även av många delsystem. Materielen utvecklades på FMV:s uppdrag – i en del fall hos utländska industrier – och importerades för sammansättning med svenska delar hos svenska tillverkare. FMV lägger numera i större utsträckning ansvaret även för sammanhållningen av ett system eller delar av systemen på företagen.

Det utökade leverantörsansvaret innebär att de svenska tillverkarna själva organiserar samarbetet med andra företag – ofta utländska industrier. I några

Tabell 3.14 Samarbetsöverenskommelserna fördelade mellan företagsgrupper och samarbetets planerade varaktighet

Varaktighet, antal år	Antal överenskommelser			Samtliga
	Vapen och ammunition	Vapen- bärare	Försvars- elektronik	
1	–	–	1	1
2	1	–	–	1
3	1	1	–	2
4	2	–	1	3
5	4	2	–	6
6	1	–	–	1
7	1	–	2	3
8	1	–	–	1
9	1	–	–	1
10	8	–	–	8
12	–	–	1	1
15	2	–	–	2
Fler än 15	–	1	–	1
Uppgift saknas (en del av dessa avtal gäller tills vidare)	25	3	–	28
Summa	47	7	5	59

fall ligger ansvaret för delsystemen på utländska företag, som utvecklar och tillverkar delprodukterna gemensamt med svenska företag. Saab-Scania's flygdivision räknar med att det utländska samarbetet medför besparingar i JAS-projektet på uppemot 40 % av de totala kostnaderna. Företagen framhåller att den ökade kompetensen att hålla samman utvecklingen av nya system är till stor nytta i exportverksamheten.

3.5.5 Företagens bedömning av för- och nackdelarna med samarbetet

Den svenska försvarsindustrin ser genomgående mycket positivt på det samarbete som de driver med utländska företag. Syftet är att öka kunnandet och att bredda marknadsföring och produktion. Företagen skall så långt möjligt säkerställa sin egen förmåga att följa med i den försvarstekniska utvecklingen. Vapensystemen och många av de olika delprodukterna håller på att bli så komplicerade att varje enskilt företag inte längre klarar att helt i egen regi driva utvecklingsarbetet – ibland inte heller den produktion och marknadsföring som stora vapensystem fordrar. Tendensen till ökat utlandsberoende finns inom praktiskt taget hela den svenska industrin. Den slår emellertid igenom med särskilt stor kraft inom den tekniskt mycket kvalificerade försvarsindustrin, anser företagen.

De svenska försvarsindustriföretagen hör till de tekniskt ledande inom sina områden men har inte samma möjligheter som tidigare att på stor bredd och med egna resurser förse det svenska försvaret med modern materiel. Samarbetet med andra länders företag ökar teknologibasen – till delade kostnader. Två tillverkare kan förena sina starka sidor och eliminera de svaga. Var och en av de samarbetande parterna koncentrerar sig på det som den kan bäst. Båda lär sig en kvalificerad teknik som det skulle kosta varje företag alltför mycket att utveckla på egen hand, betonar företagen.

Om utvecklingssamarbetet leder till marknadsföring och produktion – eller om samarbetet från början avser enbart dessa funktioner – får det svenska företaget tillgång till det andra landets hemmamarknad. Företaget får en identitet även i detta land. Samma sak kan naturligtvis gälla det utländska företaget i Sverige. En ökad kapacitet och minskade motköpskrav är andra fördelar.

Samarbetet har emellertid också nackdelar. Det är administrativt krävande, anser flera av företagen. En orsak är att de samarbetande företagen lever i olika kulturer med olika slag av tekniska standarder. Några företag pekar även här på att det samarbetande företaget i framtiden kan bli en konkurrent. Risken är att det svenska företaget genom specialiseringen tappar kunnande på ett viktigt delområde. Ett annat problem är att företagen på sikt inte kommer att vara helt fria i t. ex. offertgivningen.

De positiva synpunkterna på samarbetet väger mycket klart över de negativa i företagens bedömningar. Företagen värderar avgjort samarbetet mycket högre än licensgivningen. Att samverka med andra försvarsindustrier är ett naturligt sätt att arbeta, framför allt när båda parterna i samarbetet har ungefär lika mycket att bidra med. Det är stimulerande att kunna föra en dialog med andra tillverkare, framhåller flera av företagen.

3.6 Teknisk rådgivning och annat konsultarbete inom det militära området

Några av de svenska försvarsindustriföretagen som ingår i kartläggningen säljer tekniskt kunnande till företag i andra länder. För två av företagen är försäljning av kunskaper en av de bärande affärsidéerna. Två andra försvarsindustriföretag har vid några tillfällen hyrt ut konstruktörer. Samverkan har i dessa fall haft anknytning till det svenska företagets produkter men inte i sådan omfattning att det har fordrat licens eller varit ett utvecklingssamarbete. De svenska företagen har arbetat närmast som konsulter åt de utländska tillverkarna.

Flera renodlade konsultföretag inom det tekniska området – inga av dessa ingår i utredningens kartläggning – säljer ett kunnande som inte heller omfattas av licensbestämmelserna. Företagen utvecklar system av olika slag som kan användas inom försvarsverksamheten. Arbetet sker som regel på beställning av den utländske köparen och utgör närmast en konsultverksamhet baserad på det systemkunnande inom data-, elektronik- och telekommunikationsområdet som företagen har samlat.

3.7 Sammanfattning av de viktigaste uppgifterna i kapitel 3

De svenska försvarsindustriföretagen som ingår i utredningens kartläggning levererade civila och militära produkter under år 1985 för drygt 20 miljarder kronor. Nästan 7 miljarder kronor var krigsmateriel. Exporten av krigsmateriel uppgick till knappt 2 miljarder kronor eller mindre än en procent av hela den svenska exporten under året.

Den största andelen krigsmateriel levererade företagen som tillverkar *vapen och ammunition*, 57 %. Exporten för företagen i denna grupp uppgick till 54 % av deras sammanlagda krigsmaterielleveranser. Företagen som tillverkar *vapenbärare* hade större krigsmaterielproduktion relativt sett än företagen i gruppen *försvarselektronik*. Elektronikföretagens exportandel var emellertid större än exportandelen för gruppen vapenbärare.

Utlandsbolagen

Den svenska försvarsindustrin har 17 bolag i utlandet som arbetar med krigsmateriel. Nio av bolagen är helägda, två är delägda majoritetsbolag, medan de sex återstående är intressebolag.

Fjorton av de 17 utlandsbolagen ägs av företagen i gruppen *vapen och ammunition*.

Åtta av utlandsbolagen verkar i *Västeuropa* och fyra i *Nordamerika*. Två bolag finns i Sydamerika, ett i Indien, ett i Singapore och ett i Australien.

Marknadsföring är den huvudsakliga uppgiften för 13 av den svenska försvarsindustrins 17 bolag i utlandet. Tre bolag tillverkar också krigsmateriel i etableringslandet och fyra ägnar sig åt utvecklingsarbete.

Alla utlandsbolagen utom de tre som driver egen tillverkning har *endast ett par anställda* och verkar i huvudsak som agenter i länderna där de etablerade.

Licenser till utländska företag

Den svenska försvarsindustrin har upplåtit eller överlåtit totalt 69 tillverkningsrättigheter. Antalet har ökat med ett 20-tal sedan år 1982.

Företagen i gruppen *vapen och ammunition* svarar för 58 av de 69 avtalen. Något mer än hälften av licenserna har gått till företag i *Västeuropa*. Singapore, Brasilien och USA är de ledande mottagarländerna utanför Västeuropa.

Överenskommelser om samarbete med utländska företag

Den svenska försvarsindustrin har ingått 59 överenskommelser om samarbete – s. k. joint ventures – med tillverkare i utlandet. Denna form av samarbete har ökat mycket starkt under de senaste åren. Av samtliga 59 överenskommelser träffades 43 eller drygt 70 % åren 1984–86. JAS-projektet har haft stor betydelse för denna utveckling.

Företagen i gruppen *vapen och ammunition* dominerar även samarbetet. Av samtliga 59 överenskommelser svarar dessa företag för 47 eller nära 80 %. Gruppen *vapenbärare* har ingått sju och *försvarelektronikföretagen* de återstående fem överenskommelserna om samarbete.

Samarbetet är i hög grad koncentrerat till företag i *Västeuropa* och *Nordamerika*. Förenta staterna är det ledande landet, men den svenska försvarsindustrin har träffat nästan lika många överenskommelser med företag i Storbritannien och Förbundsrepubliken Tyskland. Efter dessa länder följer Norge, Italien, Schweiz, Frankrike och Nederländerna.

Samarbetsöverenskommelserna avser i 80 % av fallen någon form av *utvecklingsarbete*. Tillverkning och marknadsföring sker emellertid – eller avses komma att ske – enligt omkring två tredjedelar av överenskommelserna om samarbete mellan företagen.

4 Svenska försvarsindustrins marknadsföring utomlands

4.1 Organisation och arbetssätt i stora drag

De svenska försvarsindustriföretagen har i allmänhet särskilda enheter inom sina marknadsavdelningar för försäljningen på export. Inom AB Bofors är ett 100-tal anställda inom marknadsfunktionen i Sverige sysselsatta med export. FFV Ordnance har ungefär hälften så många. För en stor del av de övriga företagen är antalet anställda inom exportfunktionen mellan 10 och 20. Några företag har endast ett par personer i marknadsföringen utomlands.

Marknadsföringen består normalt av fyra faser:

- (1) *Undersökningar och analyser av marknaden;*
- (2) *Planering av marknadsbearbetningen;*
- (3) *Genomförande av marknadsbearbetningen;*
- (4) *Uppföljning av leveranserna.*

Marknadsavdelningen hos företagen i Sverige styr och genomför i stor utsträckning marknadsföringen utomlands – i alla fyra faserna. För *undersökningar och analyser* av planerna på nyanskaffningar för försvaret i olika länder utnyttjar företagen de resurser – agenter, egna marknadsföringsbolag, representationskontor eller konsulter – som de i olika utsträckning har tillgång till utomlands. Arbetet i denna första fas fordrar täta och omfattande kontakter med försvarsmyndigheterna. Det kan vara en nästan kontinuerlig dialog med företrädare för militära och politiska organ i de olika länderna.

En del av företagen har sporadiskt kontakter även med några länder till vilka svenska regeringen för tillfället inte tillåter export. Det gäller länder som företagen bedömer inom överskådlig tid kan komma att bli godkända som mottagarländer.

De inledande undersökningarna och analyserna i den krävande *marknadsbearbetningen* fortsätter nästan alltid i regi av marknadsavdelningen i Sverige. Krigsmaterielen är som regel tekniskt komplicerad och fordrar av det skälet kvalificerade marknadsförare. Företagen måste inför planerade exportförsäljningar oftast modifiera de produkter som de ursprungligen har utvecklat för det svenska försvarets behov. Marknadsavdelningens personal fångar upp idéer och teknik som den tekniska avdelningen tillgodogör sig i sitt utvecklingsarbete även för det svenska försvaret.

Företagen *planerar först bearbetningen* – väljer strategi för presentation av produkterna och för den offertgivning som kan bli resultatet. Till marknadsbearbetningen hör demonstrationer och andra visningar vid bl. a. mässor. Om det gäller försäljning av stora och kostnadskrävande vapensystem, är bearbetningen en mycket omfattande process. Det fordras ofta också kontakter med kreditinstituten för finansiering av exportaffärerna.

Arbetet övergår i förhandlingar om priser och andra leveransvillkor. Även förhandlingarna är i allmänhet mycket arbetskrävande och drar som regel ut på tiden. En stor del av företagets övriga organisation – ledningen, den tekniska avdelningen och ekonomiavdelningen – deltar normalt också i arbetet.

Försäljning av enklare produkter, reservdelar till tidigare levererade vapensystem eller komponenter sker i betydligt enklare former. Lagerproduktionen är emellertid förhållandevis liten inom krigsmaterielverksamheten – det rör sig huvudsakligen om krut, sprängämnen, ammunition och en del elektronikprodukter. Även försäljning av reservdelar och komponenter är ofta ett rutinarbete. Köparna känner i dessa fall väl till produkterna och säljarna vet var kunderna finns.

I förberedelserna inför i varje fall större exportaffärer kan ingå *kontakter med företrädare för svenska myndigheter*. Mottagarlandets militära myndigheter vill som regel studera hur materielen fungerar hos det svenska försvaret. Innan tillverkaren får redovisa prestanda och andra hemliga uppgifter för den som förhandlar på köparens sida fordras det avtal som syftar till att skydda sekretessbelagda uppgifter.

4.2 Genomförandet av marknadsföringen utomlands

4.2.1 Valet av medel

Den svenska försvarsindustrin arbetar i allmänhet med ett mycket stort urval av medel i marknadsföringen. Detta gäller framför allt de företag inom gruppen vapen och ammunition som svarar för den största delen av den svenska krigsmaterielexporten. *Figur 4.1* visar att samtliga företag utom ett använder broschyrer och kataloger. Företagen deltar nästan överlag också i mässor och andra utställningar för att få kontakter med kunder och hitta samarbetspartners. Alla företagen utom två annonserar i internationella facktidskrifter.

För sin marknadsföring utomlands har alla företagen utom två någon form av *resurser i andra länder*. I de flesta fallen är det fråga om agenter. Sju av företagen inom försvarsindustrin har också dotter- och intressebolag i utlandet som marknadsför krigsmateriel. Sex företag har representationskontor i andra länder – fyra av dessa företag hör för övrigt till de sju tillverkare som har egna bolag utomlands.

Utlandsrepresentationens uppgift – det gäller agenterna, representationskontoren och utlandsbolagen – är framför allt att kartlägga planerade anskaffningar, att allmänt informera om företagets produkter och att förmedla kontakter mellan marknadsavdelningen i Sverige och lämpliga personer hos köparlandets militära myndigheter eller andra köpare.

Figur 4.1
Valet av medel i marknadsföringen av svensk krigsmateriel utomlands
(Varje ruta i figuren motsvarar ett företag)

MEDEL	VAPEN OCH AMMUNITION	VAPEN-BÄRARE	FÖRSVARS-ELEKTRONIK	SAMTLIGA Antal i procent
1. Agenter	██	██	██	21 90
2. Representationskontor	██	██	██	6 26
3. Egna försäljningsbolag	██	██	██	7 30
4. Samarbete med egna koncernföretag	██	██	██	17 47
5. Samarbete med utländska företag: Utveckling	██	██	██	16 70
6. Produktion	██	██	██	11 48
7. Försäljning	██	██	██	16 70
8. Samarbete med utländska myndigheter	██	██	██	8 35
9. Samarbete med andra svenska företag	██	██	██	19 83
10. Samarbete med grossister	██	██	██	3 13
11. Samarbete med konsulter	██	██	██	13 57
12. Annonser i fackpress	██	██	██	21 91
13. Broschyrer, kataloger	██	██	██	22 96
14. Särskilda kampanjer	██	██	██	8 35
15. Utställningar, mässor	██	██	██	21 91
16. Särskilda demonstrationer	██	██	██	21 91
17. Referensmaterial hos svenska företag	██	██	██	21 91
18. Lobbyverksamhet	██	██	██	15 65
19. Annat	██	██	██	3 13

Som redan har framgått svarar organisationen i Sverige hos samtliga företag däremot för den kommande kundbearbetningen i form av demonstrationer, offertgivning, förhandlingar om priser och andra leveransvillkor. Den utlandsbaserade representationens uppgift i den nya fasen är att följa utvecklingen av kundbearbetningen, bedöma hur den presumtive kunden har uppfattat företagets presentation och komma med förslag till eventuellt nya marknadsföringsåtgärder. Som utredningen också framhållit har det förekommit att svenska försvarsindustriföretags utlandsbolag har förmedlat affärer mellan utländska tillverkare av krigsmateriel och köpare i andra länder.

Figuren visar vidare att de svenska försvarsindustriföretagen *samarbetar* på olika sätt med andra företag i marknadsföringen. Vanligast är samarbete med andra svenska företag – 17 samarbetar inom och 19 utanför sina koncerner. Av de totalt 23 företagen arbetar 16 i en del av sin marknadsföring tillsammans med utländska företag.

Tretton svenska tillverkare använder marknads konsulter, medan bara tre företag arbetar tillsammans med grossister eller handelshus i sin marknadsföring. Marknads konsulternas uppgift är bl. a. att utarbeta analyser över marknadsutvecklingen och ge råd om uppläggningsen av marknadsföringen i andra länder.

Någon övergripande exportsamverkan förekommer inte mellan de svenska försvarsindustriföretagen. Den nyligen bildade branschorganisationen Sveriges försvarsindustriförening har inga direkt säljfrämjande arbetsuppgifter. De företag som levererar hela vapensystem – flygplan, örlogsfartyg, robot- och pjässystem – arbetar emellertid i sin marknadsföring även för svenska elektronikföretag som bidrar med delsystem av olika slag. Kontakterna är goda mellan många av företagen och det förekommer att de informerar varandra om planerade nyanskaffningar i andra länder.

Ett begränsat samarbete förekommer vidare genom Exportrådet, som samordnar framträdandena vid utställningar och mässor för en del av de svenska försvarsindustriföretagen. Exportrådet förhandlar med olika mäsarrangörer men bedriver inte någon aktiv marknadsföring i egen regi på företagens vägnar. Ett mindre industrikontor inom exportrådet arbetar emellertid på försök under tiden från den 1 januari 1986 t. o. m. den 30 juni 1987 för att *underlätta kompensationsbeställningar* som utländska leverantörer till JAS-flygplanet har förbundit sig att göra hos svenska företag. Industrikontoret skall ge service åt svenska och utländska företag inom ramen för den industrisamverkan som JAS-programmet förutsätter.

Kontorets uppgift är att finna svenska produkter som tillgodoser de utländska leverantörernas behov, kanalisera förfrågningar och på det sättet skapa kontakter. Genom dessa åtgärder finns det förutsättningar för ett samarbete som resulterar i en överföring av teknik även till svenska företag utanför försvarsindustrin. En närmare beskrivning av industrikontorets verksamhet lämnas i betänkandet (Ds I 1986:8) *JAS Industrisamverkan av utredningen om de industri- och regionalpolitiska effekterna av JAS-projektet, m. m.*

Alla de svenska försvarsindustriföretagen med två undantag genomför *demonstrationer* av sina produkter – ibland i stor skala med många inbjudna kunder och andra gäster. De utnyttjar i allmänhet också referensmateriel hos

svenska eller utländska försvarsmyndigheter. Särskilda kampanjer i länder eller länderområden förekommer hos åtta av företagen. *Lobbyverksamhet* är slutligen ett medel i marknadsföringen hos 15 av de 23 företagen. I lobbyverksamheten ingår bl. a. att informera beslutsfattare i de berörda länderna om verksamhetens uppbyggnad och organisation, de produkter som företagen tillverkar och företagets tidigare affärer i olika länder.

De stora svenska krigsmaterielexporterande företagen har resurser för marknadsföringen i *mellan 30 och 40 länder*. Andra tillverkare i gruppen vapen och ammunition är representerade i 15–25 länder. Företagen i gruppen vapenbärare har representation i endast några få länder eller saknar helt egna representanter utomlands. Egna resurser för marknadsföring i andra länder är något vanligare hos elektronikföretagen än hos företagen som tillverkar vapenbärare.

4.2.2 Användningen av andra koncernföretags utlandsbolag

En del av företagets egna representanter täcker flera länder. Marknadsföringen i de flesta länder där företagen inte har några egna resurser sker emellertid genom marknadsavdelningen i Sverige. Utredningen har i endast ett fall funnit att krigsmaterieföretagen systematiskt använder ett utlandsbolag hos ett systerföretag inom koncernen för sin marknadsföring.

Att marknadsföra krigsmateriel kräver en så speciell kompetens att det i regel inte är meningsfullt att förena den med marknadsföring inom andra produktområden. Den militära marknaden är som miljö i regel helt annorlunda än den civila. Det fordras kunskaper inte bara om de tekniskt komplicerade produkterna utan även om de förhållanden som de skall användas under. Marknadsförarna måste vara produktspecialister och skall dessutom känna till försvarsmakten i olika länder.

Enligt företagets sätt att resonera ligger det närmare till hands att arbeta genom egna agenter än att använda koncernföretagens utlandsbolag på det civila området.

Några av företagen uppger emellertid att de ibland har bett andra koncernföretags utlandsbolag om råd i bedömningar som fordrar allmän kunskap om olika länder. Volvo Flygmotor AB har på det sättet haft nytta av Volvo Internationals representation i ett annat land. AB Bofors har – av administrativa skäl – tidigare i två fall haft representanter placerade inom andra utlandsbolag i koncernen. Bolagen som sådana har emellertid inte varit engagerade i krigsmaterielexporten. Dessa båda utlandsbolag ingår inte längre i Nobel Industrier och samarbetet med ett av bolagen har upphört. Slutligen skall nämnas att Saab-Scania's Flygdivision och Ericsson Radio Systems har anlitat personal i enstaka utlandsbolag inom andra branscher för att öka sitt allmänna kunnande om de berörda länderna. Företagen uppger att denna typ av medverkan emellertid inte har något strategisk betydelse för marknadsföringen av militär materiel i andra länder.

4.2.3 Valet av länder

Valet av länder i marknadsföringen har i de flesta fallen skett enligt *riktlinjer som företagsledningen* – ibland företagets styrelser – har dragit upp. Företagen har i allmänhet en bestämd uppfattning om hur de i marknadsfö-

ringen skall hantera olika länder. Flera av företagen har en egen länderklassificering, som i stor utsträckning styr planeringen av marknadsföringen.

Företagen har vidare i allmänhet kombinerat ländervalet med bedömningar av vilka medel som de skall använda i marknadsföringen. På det förberedande stadiet kan styrkan i aktiviteterna variera mellan olika länder. Längre fram i marknadsföringen – framför allt när företaget har lämnat en offert – är det däremot knappast några olikheter i arbetsinsatsen mellan länderna. När företaget väl har offererat, och så länge ett positivt resultat framstår som möjligt, sker kundbearbetningen vanligen med alla de resurser som företaget kan mobilisera.

Företagen ändrar emellertid inriktningen och styrkan i sin marknadsföring när de inte längre kan räkna med att få exportera till en stat som tidigare av den svenska regeringen har varit godkänd som mottagarland. I den situationen bedömer företagen det viktigt att inte med en gång klippa av alla kontakter. Företagen räknar med att förhållandena kan komma att ändras igen. Under tiden håller de kontakten med landet och skaffar information om t. ex. planerade nya anskaffningar. En rent kommersiell bedömning fordrar enligt företagen att de fortsätter att resonera med de presumtiva kunderna men på en mindre konkret nivå än tidigare. På samma sätt förbereder sig företagen för att kunna marknadsföra sina produkter i länder som regeringen enligt deras bedömning inom överskådlig tid kan komma att godkänna som mottagarländer.

Företagen diskuterar i regel valet av länder med KMI. De har i det sammanhanget möjligheter att få del av KMI:s bedömningar. Dessa bedömningar avgör i allmänhet om de skall gå vidare eller inte. Det har emellertid också förekommit att ett företag utan förhandskontakter har drivit en affär så långt att det i slutskedet av förhandlingarna med köparen har fått avslag på sin begäran om exporttillstånd. En sådan icke önskad marknadsföring kan skapa problem i förhållandet mellan Sverige och köparlandet. Detta kan också komma att påverka situationen för företag som exporterar produkter på det civila området till det aktuella landet.

Det händer däremot sällan att företagen överväger valet av medel i marknadsföringen eller omfattningen av arbetet tillsammans med KMI. De tillverkare som sedan länge har exporterat vet av erfarenhet ungefär vilka resurser de behöver avdela för att marknadsföringen utomlands skall ge resultat. Företagen som inte har några sådana erfarenheter känner sig för. Det är ett led i strävandena att bygga upp en kunskap om marknadsföringen, förklarar dessa företag. Utredningen vill framhålla att drygt hälften av de 23 företagen ännu inte har bedrivit marknadsföring utomlands i någon större skala. Flera av företagen har emellertid ambitioner att bygga ut sin marknadsföring i andra länder för att på det sättet öka exporten.

4.2.4 *Marknadsföringens relativa kostnader*

De uppgifter som företagen har lämnat till utredningen visar att marknadsföringen av de militära produkterna hos 15 tillverkare vanligen drar kostnader på mellan 5 och 10 % av årsomsättningen. För de återstående åtta företagen är andelen lägre. En mycket stor del av kostnaderna för marknadsföringen avser exporten.

Av de 23 företagen har 17 uppgett för utredningen att de inte betraktar marknadsföringen i utlandet som särskilt stor. En tillverkare anser att den är mycket liten. Endast fem företag – bland dem de största tillverkarna av krigsmateriel i Sverige – har karakteriserat sin marknadsföring utomlands som stor.

4.3 Konkurrensen med företag i andra länder

Som framgår av *figur 4.2* bedömer samtliga företag, med ett undantag, att materielens egenskaper är en *fördel* i konkurrensen med utländska tillverkare. Att det finns referensmateriel hos svenska försvaret och att Sverige är ett politiskt obundet land är en tillgång, anser nästan lika många företag. Standarden på lager, service, underhåll och utbildning har betydelse för 15 av företagen. Möjligheterna att samutnyttja civilt och militärt kunnande och att samarbeta med utländska företag är andra fördelar i exportarbetet som den svenska försvarsindustrin gärna pekar på. Enligt företagen anser andra neutrala och alliansfria länder det särskilt värdefullt att kunna köpa hos ett politiskt obundet land med högt utvecklade produkter.

Priset har en positiv betydelse för konkurrensen för tre respektive fem av företagen inom grupperna vapenbärare och försvarselektronik. Sex av de nio företagen inom gruppen vapen och ammunition bedömer i stället priset allmänt sett som en *nackdel*. Det senare framgår av *figur 4.3*. Skillnaden i bedömningar på denna punkt är naturlig med hänsyn till att vapen- och ammunitionstillverkarnas produkter är utsatta för konkurrens från betydligt fler länder än materielen inom de övriga grupperna.

Flera av konkurrensländernas företag tillverkar på licens till lägre arbetskraftskostnader än den svenska försvarsindustrin. Enligt de svenska företagen har några av produkterna inom t. ex. ammunitionsområdet mycket goda egenskaper, bl. a. en hög grad av hanteringssäkerhet. Dessa produkter hävdar sig trots höga kostnader bra mot andra länders produkter. Kvaliteten bryter igenom priset, som ett av företagen uttrycker det.

Nackdelar i konkurrensen för nästan alla de svenska försvarsindustriföretagen är enligt deras bedömningar den svenska exportregleringen, det förhållandet att andra länders tillverkare av krigsmateriel har företräde av politiska skäl – inom länder som hör till de militära pakterna – och andra länders exportsubventioner. Drygt hälften av företagen har svårt att göra de kompensationsköp som köparländerna i allt större utsträckning kräver i samband med framför allt mer omfattande exportaffärer. För några av företagen beror detta på att de redan nu har en så stor kompensationsverksamhet att den är besvärlig att hantera. Enligt företagets bedömningar kommer det att bli ännu svårare att organisera ökade affärer av detta slag.

Kritiken mot exportregleringen avser inte kontrollen som sådan. Företagen anser överlag att utförseln av krigsmateriel skall regleras av statsmakterna. De har inte heller några invändningar mot innehållet i reglerna och riktlinjerna. Som framgår av redogörelsen i *kapitel 5* har flera av företagen emellertid andra uppfattningar än regeringen om hur dessa regler och riktlinjer skall tillämpas. Det gäller framför allt bedömningen av vilka länder som företagen skall få exportera till. De företag som skaffar sig egen information om utvecklingen i olika länder menar att regeringen i några fall

är överdrivet försiktig när den bedömer vilka länder företagen skall få sälja till.

Något mer än en tredjedel av företagen – framför allt de som tillverkar försvarselektronik – anser att materielen har en alltför svensk profil för att riktigt passa för export. Flera företag inom de andra grupperna har emellertid pekat på att det ofta är en fördel att materielen har utvecklats för det svenska försvaret. Det gäller främst företag som marknadsför produkter i länder med ungefär samma geografiska, säkerhetspolitiska, militära och ekonomiska förutsättningar för försvaret som Sverige. En del av denna materiel är enkel att underhålla. En annan fördel enligt företagen är att det ofta också är relativt lätt att utbilda personalen som skall sköta den.

De utländska företag som konkurrerar med de svenska krigsmaterieltillverkarna på exportmarknaden finns som regel i *Västeuropa*. Företagen i de berörda länderna har som regel en mycket stor produktion och håller på det sättet styckkostnaderna nere.

5 Företagens syn på den svenska försvarsindustrins framtida utveckling

Kapitlet utgör en sammanfattning av svaren på ett antal frågor som utredningen har ställt till försvarsindustriföretagen.

5.1 Den försvarstekniska utvecklingens krav

Den svenska försvarsindustrin verkar i en dynamisk teknisk miljö. Den tekniska utvecklingen förbättrar inte bara vapensystemen utan även de spaningsmedel, skydd och motmedel som också har en stor operativ betydelse. Alla företagen som ingår i utredningens kartläggning säger sig ha erfarenheter av den höga takten i förändringarna.

Den nya mikroelektroniken, fiberoptiken och laseranvändningen driver på den försvarstekniska utvecklingen. Förändringar sker emellertid även på andra områden. Nya material gör t. ex. flygplanen lättare och de blir mindre och svårare att upptäcka. Pansarmaterialet blir starkare. Det allmänna systemkunnandet inom krigsmaterielområdet förbättras också. Det leder enligt företagen till att materielen blir enklare att hantera och samtidigt tillförlitligare. Den svenska försvarsindustrin tillverkar en rad militära produkter med höga prestanda. Flera av dessa produkter är enligt företagens bedömningar ledande i världen.

Kraven på den svenska försvarsindustrins tekniska kompetens ökar emellertid mot bakgrund av den svenska alliansfria säkerhetspolitiken, framhåller företagen. Det svenska försvaret måste efter hand kunna anpassas till de förändringar i hotbilden som den internationella försvarstekniska utvecklingen leder till. Om den svenska industrin inte själv skall utveckla, tillverka och underhålla nya och förbättrade vapensystem tvingas Sverige köpa från andra länder. Det måste bli dyrare och leda till betydligt osäkrare leveranser, anser företagen.

Efter hand blir det svenska försvarets inköp under alla förhållanden dyrare – även den svenska produktionen av krigsmateriel. Genom exporten skall företagen kunna slå ut de mycket höga utvecklingskostnaderna på större serier och fler tillverkade enheter. Men exporten bidrar också genom köparländernas krav till att höja den tekniska nivån. De flesta länder har fått sofistikerade system för att specificera kraven och för att värdera de olika leverantörernas materiel. Även detta driver på utvecklingen. Fler och fler krigsmaterieföretag i Sverige och utomlands blir tekniskt beroende av varandra. Ett av företagen har för utredningen framhållit att utvecklingen inom försvarselektronikens område nu går så fort att det knappast är möjligt att i detalj föreställa sig framtiden.

5.2 Den svenska försvarsindustrins struktur och lönsamhet

Den svenska försvarsindustrin har efter hand strukturerat produktionen och produktsortimentet efter de nya förutsättningarna – minskade materielanslag i fasta priser, ökade utvecklingskostnader och en allt större konkurrens utomlands. För de flesta tekniskt avancerade produkterna finns det numera bara en tillverkare i Sverige. Den inhemska konkurrensen är i huvudsak begränsad till elektroniken, men även på detta område har skett en förändring i produktionsstrukturen under senare år. Teknikutvecklingskraven kan emellertid komma att leda till att företagen som tillverkar försvarselektronik om några år kommer att bli ännu färre. Underhåll inom landet av militära flygplan och tillverkning av krut och sprängämnen kommer sannolikt även i fortsättningen att ske i både enskild och statlig regi. På de flesta materielområdena svarar andra länders tillverkare för konkurrensen.

Strukturåtgärderna syftar till att varje företag skall få en så långt möjligt *jämn och stabil produktion*. Den är nödvändig, anser företagen, om de skall kunna förränta det kapital som utvecklingsarbetet fordrar¹. Strävan från företagets sida är att få så stora serier som möjligt men också att fylla ut mellan produktionscyklerna med annan lämplig tillverkning – civil eller militär – som innebär att de tar till vara sitt specialkunnande.

Livslängden på de militära produkterna har ökat. Genom minskande anslag i reala termer har försvaret fått skjuta en del nyanskaffningar på framtiden. Det har enligt företagen accentuerat kraven på åtgärder som skapar en säker och jämn produktion. Att fylla luckorna är nödvändigt både för lönsamheten på kort sikt och för bevarandet av den försvarstekniska kompetensen. Kontinuiteten i produktionen är därmed enligt företagen viktig för lönsamheten även på lång sikt.

Renovering och modifiering av äldre militär materiel bidrar för flera företag till den eftersträlvade kontinuiteten i produktionen. Möjligheterna till sådana arbeten ökar om tillverkarna i ökad utsträckning bygger upp materielen i moduler. Flera av företagen framhåller att de vid tillfälliga större leveranser helst inte vill öka den egna tillverkningskapaciteten. Att senare avveckla delar av produktionsapparaten kostar också mycket.

Exporten har för den svenska försvarsindustrin blivit ett allt viktigare medel för strävandena att upprätthålla produktionen. Enligt flera av företagen är exporten helt avgörande för deras möjligheter att konkurrera med andra företag och att fortsätta utveckla nya produkter. Den framtida lönsamheten inom försvarsindustrin gäller i stor utsträckning hur företagen skall kunna betala de allt högre utvecklingskostnaderna och upprätthålla det teknologiska kunnandet i verksamheten. Ett företag med en omfattande export uppger för utredningen att priset på den del av produktionen som det svenska försvaret köper skulle behöva öka mellan två och tre gånger, om företaget med oförändrade krav på räntabilitet skulle sluta att exportera.

¹ Utredningen om samband mellan nedrustning och utveckling beräknade kostnaderna för den svenska försvarsindustrins forsknings- och utvecklingsarbete under budgetåret 1983/84 till 2 500 milj. kronor. Försvarsindustrins egen finansiering skattades till 500 milj. kronor eller 20 % av hela beloppet.

Enligt de uppgifter som utredningen har tagit del av är lönsamheten bland de olika krigsmaterielprodukterna ganska ojämn. En del företag menar att den tekniska nivån på produkten blir avgörande för både avkastningen och konkurrenskraften. Det ekonomiska utbytet är i stort tillfredsställande men marginalerna är små, anser dessa företag. Den av beredskapsbehoven betingade överkapaciteten som förekommer i Sverige och utomlands för tillverkning av stapelvarorna krut och sprängämnen är den avgörande orsaken till dessa produkters bristande lönsamhet.

För några av företagen ger varje produkt ett större ekonomiskt utbyte i slutet än i början av produktens livscykel. Initialkostnaderna är oftast mycket höga. Det är viktigt för företagen att de har en bredd i tillverkningen, som gör det möjligt för dem att klara förnyelsen. Det går inte att samtidigt förändra alla produkter. I den långsiktiga planeringen av utvecklingsarbetet och av produktionen spelar exporten en stor roll.

5.3 Det internationella samarbetet

Den tekniska utvecklingen på krigsmaterielområdet kommer enligt företagens samstämmiga bedömning att fordra ett ökat samarbete med utländska tillverkare. Stora vapensystem kommer i fortsättningen som regel att utvecklas i samarbete mellan företag i olika länder. Framför allt gäller det utvecklingen och tillverkningen av flygplan. Den svenska försvarsindustrin har sedan länge hämtat kunnande och köpt komponenter i utlandet. Detta har kunnat ske eftersom de svenska företagen har en hög teknologisk kompetens och i samarbetet med andra företag har bidragit med egna utvecklingskunskaper. Det senare har medverkat till att ge materielen en svensk profil.

Problemet för ett alliansfritt land som Sverige är att kampen om högteknologin har blivit ett allt viktigare medel i stormakternas strävanden efter ett rustningsövertag. Den svenska försvarsindustrin behöver många olika slag av utländska komponenter och företagen blir i exportarbetet beroende också av andra länders kontroll. Denna kontroll berör även rent civila produkter byggda på högteknologiskt kunnande som har både civil och militär användning.

Anslagen för inköp av försvarsmateriel minskar sedan flera år i reala termer på flera håll i världen. Det har skärpt konkurrensen mellan företagen – både hos den svenska och inom den utländska försvarsindustrin. De flesta länder slår vakt om sin försvarsmaterieltillverkning. Skälen är både samhälls-ekonomiska och säkerhetspolitiska. Det efter hand ökade kunnandet har bidragit till den allt större konkurrensen i länder som inte har en egen försvarsindustri. Men vapensystemen är stora och det finns många nischer. Företagen anser det viktigt att de genom den specialisering som är ett syfte med samarbetet kan bli ledande inom åtminstone något av delområdena. Bredden måste de avstå från.

Överföringen av teknik mellan länderna kommer även i fortsättningen att ske framför allt genom samarbete mellan företagen. Men även licensgivning kommer av allt att döma att öka. Fler länder än tidigare har nu företag som kan ta emot en utländsk tillverkning. Licensgivningen kan ibland vara en bättre lösning än de kompensationsköp som numera ofta fordras vid

försäljning av krigsmateriel. De svenska företagens möjligheter att delta i denna licensgivning beror på konkurrensförhållandena och olika länders sätt att reglera exporten. Konkurrensen påverkas i sin tur av exportsubventioner och de politiska bindningar som förekommer mellan olika länder, betonar företagen.

Samarbetet i särskilda projekt kommer enligt företagens bedömningar att öka mer än licensgivningen. Det har att göra med att försvarsindustriföretagen både i Sverige och utomlands i större utsträckning blir systemleverantörer och ansvariga även för utvecklingsarbetet. Antalet samarbetsavtal kommer att öka men också volymen genomsnittligt sett i samarbetsprojekten. Den ökade aktiviteten utomlands får på det sättet ytterligare en dimension. Flera av företagen har uppgett att de inför varje nytt utvecklingsarbete tidigt frågar sig vilket utländskt företag de skall samarbeta med.

III Utredningens överväganden och förslag

6 Svenska försvarsindustrins verksamhet

6.1 Försvarsindustrins betydelse för säkerhetspolitiken

Sveriges säkerhetspolitiska mål är att i alla lägen och i former som vi själva väljer trygga en nationell handlingsfrihet. Vi skall inom våra gränser bevara och utveckla vårt samhälle politiskt, ekonomiskt, socialt, kulturellt och i varje annat avseende efter våra egna värderingar. Vi skall verka utåt för internationell avspänning och en fredlig utveckling. Vår strävan är att bidra till fortsatt lugn och stabilitet i Norden och att minska riskerna för att Sverige dras in i krig och konflikter.

1984 års försvarskommitté har på detta sätt beskrivit de yttersta målen för den svenska säkerhetspolitiken.¹ Ett samspel mellan utrikespolitiken och försvarspolitiken skall säkerställa målen. Huvudlinjen i denna politik är neutralitetspolitiken – en alliansfrihet i fred, som syftar till neutralitet i krig. Neutralitetspolitiken förutsätter att omvärlden har förtroende och respekt för vår vilja och förmåga att orubbligt hålla fast vid den valda utrikespolitiken, framhåller försvarskommittén.

Neutralitetspolitiken förutsätter vidare en konsekvent försvarspolitik, som redan i fred skapar förtroende bland andra stater och hos svenska folket för vår vilja och förmåga att försvara oss. Ett starkt och allsidigt försvar gör säkerhetspolitiken trovärdig, betonar försvarskommittén. Totalförsvaret skall i första hand vara fredsbevarande. Det skall ha en sådan styrka, sammansättning och beredskap att en angripares förluster och andra uppoffringar vid ett försök att utnyttja vårt land inte framstår som rimliga sett i relation till fördelarna. Vi accepterar aldrig kränkningar i fredstid av vårt territorium. Sådana kränkningar kan öka främmande staters förmåga att vid ett väpnat angrepp bekämpa vårt försvar.

Som försvarskommittén vidare framhåller skall vi snabbt och flexibelt kunna anpassa vår beredskap till aktuella situationer genom balanserade och samordnade åtgärder inom hela totalförsvaret. Vid anskaffningen av materiel till det svenska försvaret skall vi undvika beroenden av andra länder som dessa kan utnyttja för påtryckningar. Vi måste också självständigt kunna underhålla materielen.

En svensk försvarsindustri som är kompetent att utveckla och tillverka

¹ 1984 års försvarskommittés rapport (SOU 1985:23) Svensk säkerhetspolitik inför 90-talet.

försvarsmateriel underlättar uppfyllandet av de säkerhetspolitiska målen. En inhemsk försvarsindustri ökar det militära försvarets möjligheter att anskaffa en utrustning som är särskilt lämpad för vår miljö och vårt värnplikssystem. Det militära försvaret kan under sådana omständigheter välja en egen profil på materielen, vilket minskar effekterna av de vapen och motmedel som maktblocken utvecklar mot varandra.

Så långt försvarskommittén, vars bedömningar ingår i underlaget för utredningens överväganden och förslag. Utredningen anser att långsiktigheten och stabiliteten i säkerhetspolitiken ställer stora krav på den svenska försvarsindustrins kunnande. En svensk tillverkning som gör oss så långt möjligt oberoende av andra länder när det gäller försörjningen med försvarsmateriel är en betydande tillgång för den svenska säkerhetspolitiken.

Den försvarstekniska bilden förändras, materielen blir mer komplicerad och både utvecklingsarbetet och tillverkningen mer krävande. Förändringarna leder till att den svenska försvarsindustrin inte i samma utsträckning som förr på egen hand kommer att kunna tillgodose det svenska försvarets högt ställda krav. Även om bredden i kunnandet fortfarande är stor måste försvarsindustrin i ökad utsträckning kunna samarbeta med teknologiskt kvalificerade företag i andra länder. Detta skapar förutsättningar för en betydligt högre grad av självständighet än om vi skulle tvingas att i ökad omfattning importera färdiga vapensystem.

Utredningen konstaterar också att det finns begränsningar i möjligheterna att importera försvarsmateriel till Sverige. De viktigaste tillverkarländerna omger en stor del av framför allt den elektroniska försvarsmaterielen med särskild sekretess och utrustningen får bara i begränsad skala säljas till stater utanför den egna militäralliansen.

6.2 Svenska försvarsindustrins tekniska kompetens

Utvecklingen av den tekniska kompetensen hos den svenska försvarsindustrin har i stort följt den internationella utvecklingen när det gäller konventionella vapen. Nya forskningsrön har efter hand kunnat omsättas i en förändrad teknik. Det svenska robotkunnandet, för att ta ett exempel, har vuxit fram ur den kompetens som flyg-, ammunitions- och elektronikindustrierna tidigt skaffade sig.

Det svenska militärtekniska kunnandet har ökat i takt med den allmänna teknologiska nivåns höjning i landet. Företagsstrukturen inom försvarsindustrin och de höga säkerhetspolitiska kraven har bidragit till förändringarna. En utveckling av företagets kompetens är nödvändig även i framtiden om Sverige skall kunna hålla en egen tillverkning som går att anpassa till de nya inslagen i den försvarstekniska bilden. En egen tillverkning gör det möjligt att skräddarsy vapensystem för det svenska försvaret. Svensk profil innebär också att tillverkarna avstår från prestanda som är onödiga i Sverige.

Regeringen har i sina planeringsanvisningar till överbefälhavaren framhållit att svensk kompetens för forskning, utveckling och tillverkning skall finnas inom i första hand följande områden:

- *Underrättelse-, lednings- och sambandssystem* med stor motståndskraft mot störning;

- *Kvalificerade vapensystem* som avser målinmätning, styrning, målsökning och verkan;
- *Styrd ammunition och land- och sjöminor* med olika sensorer, tändsystem och utspridningsanordningar;
- *Elektronisk krigföring*;
- *Undervattenteknologi*, i första hand medel för upptäckt, lokalisering och bekämpning av olika slag av undervattensverksamhet.

Den svenska försvarsindustrin är teknologiskt kunnig och internationellt sett mångsidig. Den export på viktiga materielområden som har ägt rum under ett antal år till teknologiskt krävande köparländer och det kvalificerade utvecklingsarbete som pågår i samarbete mellan svenska och utländska företag styrker denna bedömning. Den svenska försvarsindustrin har under senare år fått en ökad kompetens som systemsammanhållande, en kompetens som anses unik för länder av Sveriges storlek. Företagen har en god förmåga att hålla samman utvecklingen och tillverkningen av komplexa system med flera svenska och utländska leverantörer. De nya systemerfarenheterna är till nytta för den fortsatta teknologiska utvecklingen.

6.3 Företagsstrukturen – exportens betydelse

Den svenska försvarsindustrin har efter hand anpassat sin delvis historiskt betingade struktur till de nya tekniska och ekonomiska kraven. För de flesta produkterna finns det numera endast en tillverkare. Specialiseringen har ökat inom gruppen *vapen och ammunition* hos AB Bofors som tillverkar huvudsakligen tyngre materiel och hos FFV Ordnance som gör framför allt lättare vapen. Målsökarrobotar mot främst sjö- och luftmål utvecklas och tillverkas inom Saab Missiles AB. Bofors robotar styrs av skytten och är avsedda att bekämpa i första hand luft- och markmål. Ett visst tekniskt samarbete förekommer emellertid mellan dessa båda företag. Den svenska robottillverkningens framtida struktur kommer att bestämmas av de operativa, tekniska och ekonomiska kraven.

Samverkar gör Bofors numera också med AB Hägglund & Söner i utvecklingen och tillverkningen av stridsfordon. Samarbetande företag inom ubåtsområdet är Kockums Marine AB och Karlskronavarvet AB.

Den konkurrens som förekommer inom den svenska försvarsindustrin gäller bl. a. vidmakthållandet av flygmotorer. Kompetens finns hos både FFV Aerotech och Volvo Flygmotor AB. Militärt krut tillverkas också vid två anläggningar – hos Nobel Industrier och inom FFV-koncernen. Kapaciteten är på båda dessa områden betydligt större än det inhemska behovet.

Något större är konkurrensen mellan *försvarselektronikföretagen*. Även utvecklingen på detta område har emellertid börjat leda till en specialisering. Ericsson Radio Systems AB ägnar en stor del av sina resurser åt flygelektronik. Tyngdpunkten inom Philips Elektronikindustrier AB ligger i stället på marin elektronik. Motmedel och modifiering av den befintliga elldledningsmaterielen har blivit speciella produkter för SATT Communications AB. Bofors-Aerotrionics AB tillverkar främst elldledningssystem för artilleripjä-

ser. Saab-Scania-gruppen har fört samman sin elektroniska tillverkning i dotterkoncernen Saab-Scania Combitech AB, som inom försvarsområdet tillverkar bl. a. flygelektronik och utbildningsmateriel.

Försvarselektronikföretagen driver emellertid också utvecklingsarbete och tillverkning inom produktområden som är gemensamma för företagen. En del av elledningmaterielen som företagen tillverkar kan efter modifieringar ingå i flera olika slag av vapensystem. Ett annat gemensamt produktområde är sambands- och telekommunikationsutrustning. Både specialiseringen och utvecklingen inom de gemensamma produktområdena har under senare år lett till ett ökande samarbete mellan de svenska elektronikföretagen. I allt fler av de slutliga produkterna ingår delsystem från olika försvarselektronikföretag. Som ett resultat av detta samarbete kan antalet företag och arbetsställen även i fortsättningen komma att minska. Företagen räknar med en sådan utveckling och att denna kommer att öka förutsättningarna för de återstående företagen att få ett underlag för det mycket krävande utvecklingsarbetet.

Exporten har vid sidan om strukturåtgärderna en stor betydelse för den svenska försvarsindustrins lönsamhet. Utlandsförsäljningen gör det möjligt att upprätthålla en tillverkning även när livslängden på det svenska försvarets materiel ökar och tiden mellan beställningarna blir längre. Exporten bidrar till att säkerställa kontinuiteten och att trygga tillgången på tekniker och annan personal som skall upprätthålla det för den svenska försvarspolitikens viktiga yrkeskunnandet inom försvarsindustrin. Det kommer därmed att finnas en kompetens även för den viktiga vidareutvecklingen av materielen.

Exporten är nödvändig för beläggningen i produktionen hos många av företagen. Alltför stora svårigheter att utnyttja kapaciteten skulle minska deras förutsättningar att bidra till den inhemska försvarstekniska utvecklingen. Tillverkningen av vapen och vapensystem i en skala som motsvarar enbart vår inhemska efterfrågan skulle efter hand bli allt dyrare. Efter en tid skulle det sannolikt inom flera materielområden inte gå att driva en tekniskt avancerad produktion. En sådan utveckling skulle också snabbt minska den säkerhetspolitiskt viktiga förmågan att under kriser och i krig självständigt vidmakthålla den svenska försvarsmaterielen.

6.4 Samarbetet mellan svenska och utländska företag

Försvarsindustrins utvecklingsarbete är, som utredningen har framhållit, tekniskt och ekonomiskt mycket krävande. Sverige har liksom de flesta jämförbara länder efter hand fått allt svårare att på egen hand utveckla all den materiel som det egna försvaret behöver. Även om försvarsindustrins struktur fortsätter att förändras talar mycket för att ett land av Sveriges storlek inte heller i fortsättningen på egen hand kommer att kunna bygga upp eller bibehålla en teknisk kompetens som till alla delar svarar mot den försvarstekniska nivån i vår omvärld. För svenska försvarsindustriföretag är det av flera skäl nödvändigt att kunna samarbeta med andra tillverkare både i Sverige och utomlands.

Utbytet av kunskaper mellan svenska och utländska försvarsindustriföretag är inte någonting nytt. Men det har efter hand som materielen blivit mer komplicerad fått större betydelse. Samarbete med utländska tillverkare

förekommer hos alla tre företagsgrupperna som ingår i utredningens kartläggning. De flesta överenskommelserna har emellertid träffats av företagen som tillverkar vapen och ammunition.

Utredningens kartläggning visar också att den svenska försvarsindustrins överenskommelser om samarbete med utländska företag har kraftigt ökat i antal under senare år. Företagens bedömningar av samarbetets omfattning och betydelse i framtiden pekar i samma riktning. Samverkan har blivit en allt vanligare arbetsform för många svenska och utländska krigsmaterieltillverkande företag. Den svenska försvarsindustrins höga tekniska nivå är en förutsättning för samarbetet. De företag som vill öka sin kompetens måste kunna bidra med ett eget kunnande. Tyngdpunkten i utvecklingsarbetet har hittills legat på samarbete med företag i andra teknologiskt kvalificerade länder i Västeuropa och i Förenta staterna.

7 Styrningen av den svenska krigsmaterielexporten

7.1 Inledning

De svenska reglerna för kontroll av krigsmaterielexporten tillgodoser enligt utredningens mening redan nu högt ställda krav. Regelsystemet omfattar kontroll över både utförelse av materiel och överföring av kunnande. Genom att förbättra systemet med slutanvändarintyg har Sverige vidtagit åtgärder i syfte att hindra att svensk krigsmateriel når länder som den inte är avsedd för. Prövningen av licensgivning innebär en möjlighet att kontrollera villkoren för exporten till tredje land av de licenstillverkade produkterna.

Utredningens kartläggning visar emellertid att det finns flera frågor som behöver övervägas. Dessa gäller bl. a. kontrollen över bestämmelsernas efterlevnad, marknadsföringen, utlandssamarbetet och tekniköverföringen. Frågan om kontrollen över bestämmelsernas efterlevnad och risken för vidareexport av svensk materiel skall ses mot bakgrund av att förundersökning pågår med anledning av misstankar om olovlig utförelse från två svenska företag. Utredningen återkommer till dessa frågor i *avsnitt 7.2*.

Problem i tillämpningen av utförelsebestämmelserna kan enligt utredningens mening uppstå när förhållandena i ett mottagarland förändras på ett sådant sätt att det påverkar villkoren för exporten. Problemen blir ofta besvärliga om det är oklart hur förhållandena i landet skall bedömas. Svårigheterna accentueras om ett företag bedriver en aktiv marknadsföring i ett land där förhållandena efter hand förändras och har kommit långt i förhandlingarna om försäljning av svensk materiel eller av en tillverkningslicens. Förhållandena är desamma om ett svenskt företag förbereder försäljning i ett land dit svenska företag inte får exportera krigsmateriel. Frågor om marknadsföringen utomlands behandlar utredningen i *avsnitt 7.3*.

När det gäller teknologiöverföring konstaterar utredningen att de gällande bestämmelserna inte reglerar alla former av verksamhet som förekommer och att reglerna i några avseenden behöver förtydligas. Överväganden bör också ske när det gäller regleringen av samarbetet mellan svenska och utländska företag. Utredningen behandlar dessa frågor i *avsnitten 7.4 och 7.5*.

7.2 Riskerna för vidareförsäljning av svensk krigsmateriel

Endast en statlig myndighet eller en av stat auktoriserad importör av krigsmateriel godtas som köpare av svensk krigsmateriel. Om utförseln avser vapensystem, ammunition och reservdelar skall en skriftlig förklaring – ett slutanvändarintyg – som regel avkrävas köparen bl. a. om att materielen skall användas av den köpande statens egen försvarsmakt. Detta syftar till att minska riskerna för att materielen genom vidareexport skall levereras till ett land som den inte är avsedd för.

En stor del av den svenska krigsmaterielen som företagen säljer på export har en identitet som gör det svårt att föra den vidare till andra länder. Detta gäller i första hand de större vapensystemen som i regel är anpassade till mottagarlandets militära förhållanden. För utformningen av leveransvillkoren, t. ex. garantiåtagandena, behöver säljaren känna till hur materielen skall användas. En vidareförsäljning kan också av andra skäl vara svår att genomföra utan att det exporterande svenska företaget känner till planerna.

Det skulle sannolikt vara betydligt svårare att spåra leveranser av lättare vapen som tillverkas i stora serier, t. ex. granatgevär och minor, om de såldes vidare till andra än de godkända mottagarländerna. Samma sak gäller begagnad krigsmateriel som i de ursprungliga användarländerna skall ersättas av modernare utrustning. Det senare gäller materiel som har använts i ett land under många år och som den svenske leverantören har släppt kontakten med. Som regel sker det i sådana fall inte länge några kompletterande köp. Ett skäl kan vara att mottagarlandet har byggt upp ett tillräckligt omfattande reservdels- och ammunitionslager. Några garantiarbeten eller någon utbildning som fordrar leverantörens medverkan förekommer inte heller. Svenska granatgevär, för att ta ett exempel, har under årens lopp sålts i ett mycket stort antal exemplar runt om i världen och det är givetvis svårt för den svenske tillverkaren att hela tiden bedöma om de godkända mottagarländerna fortfarande själva använder materielen.

Ett förhållande som försvårar vidareexport av nya eller begagnade vapen och av ammunition är att slutanvändarintygen numera skall gälla för i princip all framtid. Före år 1983 avsåg de användningen i som regel fem år och det fanns följaktligen inte några garantier för att mottagarlandet skulle avstå från vidareförsäljning av äldre materiel. Numera krävs också slutanvändarintyg för export till alla länder.

För stapelvaror som krut och sprängämnen har det tidigare inte funnits något krav på intyg om användningen. Efter leveransen förlorar dessa produkter lätt sin identitet. Detta har i en del fall gjort det möjligt för utländska ammunitionstillverkare som har köpt krut och sprängämnen från Sverige att sälja de delar av varorna som företagen inte själva förbrukat till ammunitionsfabriker i andra länder. Under år 1985 har rutinerna för handläggningen av dessa exportärenden emellertid kompletterats i syfte att förhindra export av dessa varor till andra länder än som varorna har varit avsedda för. En ammunitionstillverkare måste numera skriftligt deklarera att företaget kommer att använda krutet eller sprängämnena i sin egen tillverkning och inte sälja dem vidare utan väsentlig bearbetning.

Tillämpningen av kraven på slutanvändarintyg för vapen och ammunition

och på deklaration om bearbetningen av krut och sprängämnen bygger på det förtroende som svenska myndigheter måste kunna ha för myndigheter och tillverkare i mottagarländerna. Om en köpare sviker förtroendet, måste detta påverka hans möjligheter att få nya leveranser från Sverige. Utredningen utgår från att regeringen har möjligheter att upphäva ett beslut om tillstånd att exportera krigsmateriel om mottagaren skulle visa sig vara en annan än som har framgått av de ursprungligen lämnade uppgifterna.

7.3 Effektivare kontroll av bestämmelsernas efterlevnad

7.3.1 Ökad intern kontroll inom företagen

Bakgrund

Förundersökning pågår för närvarande med anledning av misstänkt olovlig utförelse av krigsmateriel från två svenska företag. Undersökningen har vid avlämnandet av detta betänkande inte slutförts. Enbart misstanken om olovlig export talar emellertid för att åtgärder bör övervägas som så långt möjligt förhindrar sådan verksamhet.

Lagstiftningen som reglerar krigsmaterielexporten innehåller ett generellt förbud mot utförelse av materiel och mot tekniköverföring. Bestämmelserna medger undantag från förbuden. Staten måste kunna kräva att företagen, med det samhällsansvar de har genom effektiva åtgärder ser till att det inte sker någon olovlig utförelse av krigsmateriel eller annat kringgående av reglerna. En myndighetskontroll kan aldrig bli heltäckande. En förbättrad intern företagskontroll har däremot möjligheter att på ett brett plan minska riskerna för överträdelser av reglerna om exporten av krigsmateriel.

Företagens utlandsverksamhet varierar i storlek och form beroende på vilka vapen eller vapensystem som de tillverkar. Den uppdelning i företagsgrupper som utredningen i kapitel 3 har använt för redovisningen av kartläggningens resultat har syftat till att illustrera detta. Utredningen anser att en utökad intern kontroll skall kunna anpassas till olikheterna i verksamhetens omfattning och inriktning mellan företagen. De åtgärder som är möjliga inom ett företag går kanske inte att genomföra – eller är inte nödvändiga – inom ett annat företag.

Utredningen vill understryka att även om en stor del av kontrollen sker hos det enskilda företaget måste det finnas regler som tillförsäkrar myndigheterna handlingsmöjligheter i de fall där den interna kontrollen inte fungerar. Utredningen kommer i fortsättningen i *kapitel 7* att föreslå bestämmelser avsedda att komplettera de nuvarande reglerna för myndigheternas kontroll av krigsmaterielexporten.

Utbildning och information

Utredningen anser att företagen som en grund för den förbättrade interna kontrollen skall verka för att de anställda genom utbildning och information får ökade kunskaper om exportbestämmelserna och hur de tillämpas. Det har i utredningens arbete framkommit att anställda som arbetar med exportförsäljning ofta har begränsade kunskaper om regelsystemet och om

riktlinjerna för tillämpningen. Ett ökat kunnande hos personalen bör kunna bidra till att minska riskerna för t. ex. en olovlig vidareexport. Det är enligt utredningens mening angeläget att de statliga myndigheterna medverkar i denna utbildnings- och informationsverksamhet inom företagen.

Rapporteringsrutiner och beslutsbefogenheter

Utredningen anser det också viktigt att försvarsindustriföretagen överväger sin administrativa organisation och sina styrsystem. Ändrade rapporteringsrutiner och beslutsbefogenheter kan göra den interna kontrollen effektivare och medföra att fler ansvariga tjänstemän inom företagen kommer att delta i besluten om leveransåtagandena och i den interna kontrollen av exporten. Utredningen förutsätter att exportfrågor av betydelse behandlas i företagens styrelser.

Förvaltningsrevision

Företagens revisorer skall enligt aktiebolagslagen (1975:1385) i den omfattning som god revisionssed bjuder granska aktiebolagens årsredovisningar samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Revisorerna skall också pröva hur bolagen har fullgjort de skyldigheter de har enligt flera skatte- och avgiftsförfattningar.

Revisorernas granskning av förvaltningen syftar främst till att klargöra om en åtgärd eller försummelse som kan leda till ersättningsskyldighet ligger verkställande direktören eller en styrelseledamot till last. I granskningen ingår att pröva om verkställande direktören eller en styrelseledamot på annat sätt har handlat i strid mot aktiebolagslagen eller bolagsordningen. Till revisorernas uppgifter hör att granska om bolagets system för planering och administrativ kontroll är utformade på ett ändamålsenligt sätt.

Revisionsberättelsen skall enligt aktiebolagslagen innehålla uppgifter om de anmärkningar som revisorerna vill göra med anledning av försummelser som verkställande direktören eller någon ur styrelsen kan ha gjort sig skyldig till. Revisorerna kan dessutom i revisionsberättelsen redovisa synpunkter som de anser bör komma till aktieägarnas kännedom. Enligt de rekommendationer som *Föreningen Auktoriserade Revisorer FAR* har utfärdat skall en revisor som upptäcker väsentliga svagheter i t. ex. företagets kontrollsystem rapportera dessa till företagsledningen. Avsikten är att ledningen omedelbart skall kunna vidta åtgärder och på det sättet förhindra avsiktliga eller oavsiktliga fel i verksamheten.

Om revisorerna har anmärkt på brister i företagens tillämpning av skatte- och avgiftsförfattningarna, föreligger det en skyldighet för dem att till länsstyrelsen överlämna en avskrift av revisionsberättelsen (aktiebolagslagen 10 kap. 10 §). På några områden – det gäller bl. a. inom den regionalpolitiska stödverksamheten – förekommer det att revisorerna skall bedöma och verifiera de uppgifter som företagen lämnar till myndigheterna. Det senare är inte något allmänt åliggande för revisorerna. Skyldigheten åvilar företaget, som enligt speciallagstiftningen skall inge ett intyg från revisorerna för att få det statliga ekonomiska stöd som företaget har ansökt om.

En olaglig vapenutförelse riskerar att ekonomiskt skada ett företag som

tillverkar och exporterar krigsmateriel. Genom kontrollåtgärder av olika slag kan företagen skydda sig mot förluster av detta slag. Det hör till revisorernas förvaltningsrevision att undersöka hur styrelsen och verkställande direktören hanterar olika frågor så att åtgärderna ekonomiskt inte skadar företagen. En för företagen skadlig verksamhet skulle enligt utredningens mening kunna omfatta åtgärder som strider mot lagen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. Enligt utredningens mening är det angeläget att kraven på revisorerna i detta avseende blir mer uppmärksammade än som hittills har varit fallet. Som ett led i dessa strävanden föreslår utredningen att lagen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. utökas med en bestämmelse motsvarande den som föreligger inom skatte- och avgiftsområdet. Utredningens förslag innebär att revisorerna skall vara skyldiga att till regeringen överlämna en avskrift av revisionsberättelsen, om de har anmärkt på något som gäller krigsmaterielexporten.

Aktiebolagslagen omfattar inte statlig myndighet. Reglerna i lagen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. är emellertid tillämpliga också på statlig myndighet som exportör. Utredningen anser att en motsvarande skyldighet för revisorerna i statlig myndighet bör föreligga när det gäller rapporteringsskyldighet i fråga om anmärkning av betydelse med avseende på myndighetens verksamhet inom krigsmaterielområdet.

Det kan vidare vara lämpligt att revisorerna, om det behövs, verifierar de uppgifter om den genomförda krigsmaterielexporten som företagen regelbundet bör lämna till myndigheten. Bestämmelser om sådana intyg grundade på utdrag ur företagets ekonomiska redovisning finns, som har framhållits, inom andra verksamhetsområden. Utredningen återkommer till denna fråga i avsnittet om företagets skyldigheter att lämna uppgifter om krigsmaterielexporten.

Frågan om statliga styrelseledamöter

Utredningen har övervägt frågor om en mer allmän insyn i de exporterande försvarsindustriföretagens arbete genom en ordning med statligt utsedda styrelseledamöter. Syftet skulle vara att utöka kontrollen i samband med exporten av krigsmateriel. Skillnaderna i verksamhet och organisation mellan företagen är emellertid stora och behovet av insyn i verksamheten varierar. Även med ett ökat direkt inflytande för styrelseledamöterna skulle det enligt utredningens mening bli svårt för de statligt utsedda representanterna att i praktiken kontrollera de enskilda exportaffärerna. Utredningen anser att en effektivare insyn kan uppnås genom andra åtgärder.

7.3.2 Tullverkets kontroll av exporten

Bakgrund

Tullverket har till uppgift att vid gränsen kontrollera att utförsel av krigsmateriel får ske. Tullverkets allmänna kontrolluppgifter och befogenheter vid utförsel är reglerade i bl. a. tullagen (1973:670) och tullstadgan (1973:671). En tullmyndighet kan i enlighet med tullagstiftningen kontrollera riktigheten av lämnade uppgifter om exportgods genom bokföringsgransk-

ning och liknande undersökningar. Detta kan ske både hos exportören och hos annan som bedriver verksamhet av sådan beskaffenhet att uppgifter av betydelse för kontrollen kan hämtas ur anteckningar och andra handlingar. Det senare kan gälla transport- och speditiönsföretag.

Tullverket kan vid kontroll av efterlevnaden av exportbestämmelserna anlita tullmyndigheter i andra länder. Sverige har slutit samarbetsavtal med de nordiska länderna, Förbundsrepubliken Tyskland, Frankrike, Nederländerna, Storbritannien och Nordirland. Inom ramen för det internationella tullsamarbetsrådets (CCC) verksamhet kan det svenska tullverket räkna med ett visst men mer begränsat bistånd från tullmyndigheter i en rad andra länder. Av rådets omkring 100 medlemsstater har ett stort antal – bl. a. Sverige – anslutit sig till den s. k. Nairobi-konventionen om ömsesidigt administrativt bistånd i tullfrågor.

Generaltullstyrelsens förslag till utökad kontroll

Generaltullstyrelsen har i en skrivelse till utredningen redovisat hur ett utbyggt kontrollsystem skulle kunna utformas. Skrivelsen innehåller följande skiss till förändringar i bestämmelser och organisation:

- Lagen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. skulle kunna kompletteras med en föreskrift om att *bevissäkringslagen* (1975:1027) för *skatte- och avgiftsprocessen* får tillämpas vid tullens kontroll av krigsmaterielexporten på samma sätt som gäller vid skattekontroll. Detta skulle utöka möjligheterna för tullverket att efterforska bevismedel i förvar eller utrymmen till att omfatta situationer även när förutsättningar för husrannsaken inte föreligger.
- Genom ett tillägg i lagen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. skulle det bli möjligt för tullverket att *ta del av handlingar som offerter, telex och skrivelser* i god tid före utförseltillfället. Tullmyndigheten skulle på det sättet få ett underlag för planering av eventuella kontrollinsatser.
- En skyldighet för exportörer att på anfordran av svensk tullmyndighet förete ett s. k. *landningsintyg* – en försäkran från utländsk tullmyndighet i mottagarlandet att krigsmaterielen förts in och förtullats i detta land – eller förete andra bevis som styrker att materielen slutligt har nått destinationen i utförseltillståndet skulle komplettera andra och mer effektiva metoder.
- Kontrollen hos exportföretagen skulle i huvudsak kunna ske i regi av en för ändamålet *särskilt inrättad enhet* vid tulldirektionen i Stockholm (Östra tullregionen). Generaltullstyrelsens bevaknings- och kontrollbyrå skulle kunna svara för samordning av kontrollen och för kontakter med bl. a. KMI och utländska tullmyndigheter. För denna kontroll skulle det enligt generaltullstyrelsen fordras ett tillskott på elva tjänster och viss utrustning.
- KMI skulle till tullverket kunna *översända kopior* av både beviljade utförseltillstånd och själva ansökningarna om tillstånd. Ansökningarna skulle behövas för kontroll av att utförsel inte sker trots förbud.

- Exportörerna skulle kunna åläggas att *förhandsanmäla varje exporttillfälle* till tullverket. Utförsel av krigsmateriel skulle få ske endast över vissa angivna gränssorter. Den fysiska kontrollen skulle emellertid så långt möjligt äga rum i samband med inlastningen i transportmedlet. En skyldighet för exportören att tydligt och på ett varaktigt sätt *märka ytteremballaget* på godset med mottagarlandets namn skulle inte förhindra men kunna försvåra en olovlig utförsel.

Generaltullstyrelsen har i skrivelsen till utredningen framhållit att tullverket, om åtgärderna blir genomförda, skulle kunna kontrollera omkring 25 % av exporten på ett grundligare sätt än som svarar mot den hittills i huvudsak formella granskningen av exporttillståndens giltighet.

Utredningens bedömning av generaltullstyrelsens förslag

Tullverket svarar för en mycket viktig kontrollfunktion och har redan i dag omfattande befogenheter i utförselkontrollen. Det internationella samarbetet inom tullområdet är av stor betydelse för kontrollen. Utredningen gör följande bedömningar av generaltullstyrelsens förslag till åtgärder för utökning av tullmyndigheternas kontroll.

En komplettering av lagen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. med en föreskrift som innebär att tullen vid kontroll av krigsmaterielexporten får tillämpa den s. k. *bevissäkringslagen* skulle allmänt sett förbättra förutsättningarna för kontrollen. Samma sak gäller förslaget om att det skulle bli möjligt för tullmyndigheterna att i god tid före utförseltillfället ta del av t. ex. offerter, telex och skrivelser som har med den aktuella exporten att göra. Åtgärder för bevissäkring förekommer på skattekontrollens område. Bestämmelserna har tillkommit för att tillgodose statens rent fiskala behov och kraven på en så långt möjligt rättvis och likformig beskattning. Dessa intressen har ansetts motivera de möjligheter myndigheterna har att för sina undersökningar säkra bevis – dvs. beslagta, försegla och söka efter material *även* när misstanke om brott inte föreligger. Förutsättningen för ett ingripande är att det finns en risk för att den skatte- eller avgiftsskyldige skall undanhålla eller förvanska uppgifter som skattemyndigheterna behöver.

Behovet av särskilda åtgärder av detta slag är enligt utredningens mening inte detsamma inom krigsmaterielområdet. Kontrollen av krigsmaterielexporten har jämfört med i varje fall skatteverksamheten en begränsad omfattning. De företag som exporterar krigsmateriel är få. Enligt utredningens mening är det lämpligare att välja andra medel för en utökad kontroll än de föreslagna möjligheterna till bevissäkring. Samma sak gäller den av generaltullstyrelsen föreslagna skyldigheten för företagen att innan utförseln är aktuell, på tullmyndigheternas begäran, lämna uppgifter om exporten. Frågan har större räckvidd än som framgår av generaltullstyrelsens förslag. Enligt utredningens mening bör skyldigheten att lämna uppgifter utgöras av ett allmänt åliggande för företagen att för regeringen redovisa handlingar som gäller exportverksamheten. Utredningen återkommer till denna fråga i *avsnitt 7.3.4.*

Frågan om de åtgärder som generaltullstyrelsen har föreslagit skall bedömas också med utgångspunkt i förslaget om en *särskild enhet* inom tullmyndigheten i Östra tullregionen som skulle få till uppgift att hos den

svenska försvarsindustrin genomföra en skärpt exportkontroll. En sådan enhet skulle enligt förslaget göra både fysiska kontroller och andra slag av inspektioner i företagens verksamhet. Arbetet skulle ske stickprovsvis och i sådan omfattning att tullverket skulle uppnå en rimlig grad av säkerhet i exportkontrollen. Generaltullstyrelsen framhåller att förslaget inte tar sikte på behovet av styrda kontrollinsatser som tullverket utför vid misstanke om brott. Den nya kontrollen inom företagen skulle, framgår det av skrivelsen, kunna omfatta förslagsvis ett besök per tio exporttillfällen.

Enligt utredningens synsätt föreligger det ett samband mellan å ena sidan förslagen om bevissäkring och företagens skyldigheter att i god tid före utförelsetillfället lämna tullmyndigheterna uppgifter och å andra sidan inrättandet av en särskild kontrollenhet. När utredningen inte förordar åtgärderna som avser bevissäkring och skyldigheter för företagen att lämna uppgifter ser utredningen inte heller några motiv för att tullkontrollen skall styras till en särskild kontrollenhet. Utredningen utesluter därmed inte att det kan finnas skäl för en förstärkning av tullverkets personella resurser för kontroll av krigsmaterielexporten.

När det gäller generaltullstyrelsens förslag om *förhandsanmälningar till tullmyndigheterna* av exportsändningar delar utredningen uppfattningen att sådana anmälningar kan vara ett sätt att göra tullkontrollen effektivare. Tullmyndigheterna får genom denna ordning mer tid att utöva de befogenheter som tillkommer dem enligt gällande bestämmelser. Företagen bedriver sannolikt ofta en sådan planering av exportverksamheten att förhandsanmälningar av utförelse inte behöver försvåra transporthantering. Enligt utredningens mening kan ett smidigt system åstadkommas genom ett dispensinstitut. Utredningen lägger här inte fram något förslag utan menar att frågan bör tas upp inom ramen för en utveckling av utförelselkontrollens administrativa rutiner. Utredningen är däremot tveksam till fördelarna med att begränsa utförelsen till ett antal *i förväg bestämda gränssorter*. Även denna fråga bör emellertid bedömas inom ramen för utvecklingen av kontrollens administrativa rutiner.

Det föreslagna systemet med *landningsintyg* innebär att en tullmyndighet skall förete en försäkran från utländsk tullmyndighet i mottagarlandet om att varorna har förts in och förtullats i det landet. Kontrollen förutsätter att tullmyndigheterna i andra länder medverkar och det fordrar en utveckling av det internationella tullsamarbetet. Sannolikt är möjligheterna att få till stånd ett heltäckande system av detta slag begränsade. Enligt utredningens mening har frågan emellertid stor betydelse för tullverkets kontroll av krigsmaterielexporten och bör övervägas inom ramen för tullsamarbete mellan Sverige och andra länder.

En annan lösning kan vara att det exporterande svenska företaget åläggs en skyldighet att inom en viss tid från utförelsetillfället inge en handling från mottagaren som visar att varorna har anlänt. En sådan ordning skulle enligt utredningens mening kunna vara ett andra steg i rutinerna för infordrande av slutanvändarintyg. Den som inte på ett tillfredsställande sätt kan styrka att varorna har gått till mottagaren i det land som framgår av ansökan bör tills vidare inte beviljas nya exporttillstånd, om inte omständigheterna föranleder annat. Ett blankettset som är gemensamt för båda slagen av kontrollrutiner skulle sannolikt underlätta infordrandet av intygen. Utredningen anser att

också dessa frågor bör övervägas inom ramen för en utveckling av utförselkontrollens administrativa rutiner. Även formerna för *information* till tullverket om inlämnade ansökningar och beviljade utförseltillstånd i enlighet med generaltullstyrelsens förslag bör tas upp i det sammanhanget.

7.3.3 Medverkan av de svenska utlandsmyndigheterna

Även de svenska utlandsmyndigheterna kan spela en viktig roll i strävandena att få bekräftelse på att materielen har nått den mottagare som anges i ansökan om exporttillstånd. Utredningen anser att utlandsmyndigheterna enligt fasta rutiner bör få uppgifter om ingivna ansökningar, beslutade exporttillstånd och intyg eller andra slag av bevis som myndigheterna i Sverige har tagit emot. Utlandsmyndigheterna får därmed ett underlag för att själva kunna göra bedömningar som bekräftar att leveranserna har nått rätt mottagare.

7.3.4 Företagens skyldigheter att lämna uppgifter och handlingar

KMI har enligt lagen om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m. en allmän tillsyn över de företag och andra som har fått regeringens tillstånd att i Sverige tillverka, sälja och förmedla krigsmateriel m. m. Företagen är skyldiga att till kontrollmyndigheten lämna uppgifter om verksamheten. KMI kan också begära de upplysningar och handlingar som kontrollen fordrar. Den som har fått tillstånd är vidare skyldig att lämna tjänstemän hos KMI tillträde till lokaler där verksamheten bedrivs.

Kontrollen i exportavseende utövas bl. a. med ledning av de uppgifter som företagen lämnar i egenskap av tillverkare eller agenter och med stöd av de handlingar och uppgifter som är aktuella för de enskilda exportärendena.

Utredningen föreslår att underlaget för kontrollen inom utförselområdet utökas genom att företagen åläggs en skyldighet att lämna uppgifter om exporterad krigsmateriel och upplåtna eller överlåtna tillverkningsrättigheter. Det bör ankomma på regeringen att närmare föreskriva om uppgiftslämnandet. Företagen skall vara skyldiga att på begäran lämna även andra uppgifter och handlingar om exportverksamheten inom krigsmaterielområdet, när en effektiv kontroll fordrar detta. Uppgifter som företagen lämnar skall på begäran bestyrkas av företagets revisorer.

KMI förbereder för närvarande en datorisering av registerföringen. I registren ingår grunduppgifter om de tillverkande och exporterande försvarsindustriföretagen, detaljer från tillsynsarbetet och data om tillstånden att tillverka och exportera. Datoriseringen kommer att göra det lättare för KMI att få en aktuell överblick över verksamheten. Den kommer vidare att frigöra resurser som bör kunna användas för det arbete som den föreslagna utökade uppgiftsskyldigheten innebär även för myndigheten.

Utredningen kommer att i *avsnitt 7.4* behandla frågor som gäller redovisning om planeringen av företagets marknadsföring och om utlandsbolagens verksamhet.

7.4 Försvarsindustrins marknadsföring utomlands

7.4.1 Företagens sätt att marknadsföra krigsmateriel – en allmän karaktäristik

Den svenska försvarsindustrin arbetar i sin marknadsföring utomlands med de olika slag av medel som är vanliga inom de flesta industrigrenar. Genom annonser i fackpress, broschyrer och deltagande i mässor eller utställningar talar företagen om att de finns och vilka produkter de tillverkar. De får på det sättet kontakter med köpare av olika slag. Kataloger, demonstrationer och andra visningar beskriver mer i detalj materielen som de säljer på export. Innan företagen får lämna uppgifter om militärt känslig utrustning måste det finnas ett avtal om sekretesskydd med myndigheterna i det andra landet.

Den huvudsakliga marknadsföringen utomlands sker med företagens resurser i Sverige. Marknadsavdelningen eller motsvarande funktion inom företagen demonstrerar materielen, utarbetar offerter och förhandlar. De agenter som företagen i varierande utsträckning använder verkar i första hand genom att förmedla kontakter mellan utländska köpare och den svenska marknadsavdelningen. Några företag använder egna eller samägda utlandsbolag som i marknadsföringen arbetar på ungefär samma sätt som agenterna. De flesta utlandsbolagen som den svenska försvarsindustrin äger eller har intressen i förfogar över mycket begränsade personella resurser – oftast en eller ett par anställda. Med undantag för några av intressebolagen sker utarbetandet av offerter och förhandlingarna med olika köpare även i dessa fall i regi av företagets marknadsorganisation i Sverige.

Den uppdelning i tre företagsgrupper som utredningen har använt för redovisningen av kartläggningen visar att företagen har anpassat marknadsföringen till de olika slag av produkter som de tre grupperna arbetar med. Flera företag – de finns representerade i alla tre grupperna – driver för närvarande en begränsad marknadsföring utomlands. Strävan från alla företagen är emellertid att i fortsättningen sälja mer på export. De flesta tillverkarna anser att deras erfarenheter av försäljning på export är otillräckliga. Företagen håller mot den bakgrunden på att bygga upp ett kunnande om utlandsmarknaderna som syftar till en ökad avsättning senare under 1980-talet och under 1990-talet.

Den svenska försvarsindustrin bedriver enligt utredningens bedömning en marknadsföring som med hänsyn till utförselkontrollens syften är i stort rimlig när det gäller omfattningen och valet av medel. I enstaka fall har företagen emellertid brukat metoder eller övervägt att använda medel som med hänsyn till riktlinjerna för krigsmaterielexporten inte har varit lämpliga. Diskussioner mellan företagen och myndigheterna har uppstått om detaljer i försäljningsbroschyrer och annonser samt om deltagandet vid mässor och utställningar i några länder.

Till planeringen av marknadsföringen hör att välja länder för försäljningsarbetet. Som utredningen har framhållit diskuterar företagen i regel dessa frågor med KMI. Företagen får synpunkter och råd och kan sägas vara lyhörda för KMI:s bedömningar. Emellertid har det i några fall förekommit att företagen har gått längre i sin marknadsföring i vissa länder än som senare från andra synpunkter har visat sig önskvärt. Det har förekommit att

företagen rent av har ingått preliminära avtal om leveranser. Sådana försäljningsansträngningar kan i enstaka fall bli ett allvarligt problem som komplicerar exportverksamheten för både företagen och myndigheterna. Det som inträffar riskerar att försvåra exportarbetet även för svenska företag som verkar inom andra branscher i dessa länder.

7.4.2 Tillsyn över försvarsindustrins marknadsföring utomlands

Problemen i exportverksamheten skulle enligt utredningens mening i hög grad minska om den statliga styrningen på ett tidigt stadium omfattade också marknadsföringen. Utredningen anser att en skyldighet för företagen att till regeringen inge skriftliga redovisningar om planerade marknadsföringsåtgärder skulle kunna bidra till en mer långsiktigt inriktad och därför mer ändamålsenlig utförelsekontroll.

Utredningen föreslår att de krigsmaterieltillverkande företagen och de som bedriver försäljningsverksamhet m. m. inom krigsmaterielområdet skall vara skyldiga att redovisa sin planering av marknadsföringen utomlands. Redovisningen bör också omfatta den marknadsföring som företagen uppdrar åt andra, t. ex. en agent eller ett utlandsbolag, att genomföra. Redovisningen bör ligga till grund för en diskussion mellan företagen och KMI om inriktningen av marknadsföringen. Diskussionen bör omfatta inte bara valet av länder, som företagen redan nu i stor utsträckning diskuterar med KMI, utan även innehållet i marknadsföringen, t. ex. valet av medel och omfattningen av kontaktarbetet i de olika länderna.

Utredningens förslag innebär att företagen genom skriftliga redogörelser regelbundet skall lämna information om marknadsplaneringen. Det bör vara regeringens uppgift att närmare bestämma i vilka avseenden och hur ofta uppgifterna skall lämnas.

Utredningen har övervägt frågan om en allmän tillståndsprövning som skulle avse försvarsindustrins marknadsföring utomlands. Utredningens bedömning är emellertid att en sådan ordning skulle leda till en administrativt sett extra omgång som i onödan skulle tynga utförelsekontrollen. Utformningen av riktlinjerna för tillståndsprövningen skulle sannolikt medföra svåra avvägningar. Risker skulle vidare föreligga att ett tillstånd till marknadsföring av både köpare och säljare skulle uppfattas som ett bindande förhandsbesked. Det skulle också motverka strävandena efter en kontinuerligt fungerande intern kontroll av exportverksamheten inom företagen.

Utredningen utesluter emellertid inte att det i vissa situationer kan finnas behov av att direkt påverka företagets marknadsföring. Som utredningen har framhållit finns det exempel på åtgärder i marknadsföringen som under senare år har orsakat problem för både myndigheterna och industrin. Företagen har i dessa fall gått längre i sina kontakter och förhandlingar än som har varit lämpligt.

Utredningen föreslår mot denna bakgrund att regeringen skall få möjlighet att förbjuda vissa marknadsföringsåtgärder som företagen planerar eller håller på att genomföra. Regeringen skall också kunna förbjuda att uppdrag om sådana åtgärder ges åt annan, t. ex. en agent eller ett utlandsbolag. Handläggningen innebär att KMI för regeringen redovisar de uppgifter och bedömningar avseende marknadsföringen utomlands som företagets redo-

görelser och diskussionerna med dem ha resulterat i. Regeringen skall efter denna redovisning kunna förbjuda ett företag att lämna anbud, ingå avtal eller vidta liknande åtgärder som syftar till att försäljning av krigsmateriel skall komma till stånd.

Utredningen vill framhålla att en rapportering som *inte* resulterar i ett förbud mot marknadsåtgärder inte med nödvändighet leder till att företaget senare får tillstånd till att exportera krigsmateriel till ett visst land enligt de planer som företaget har redovisat för myndigheterna.

7.4.3 Försäljning och förmedling via utländska företagsbindningar – företagens utlandsetableringar

Utredningen behandlar i detta sammanhang frågan om användningen av svenska utlandsbolag på krigsmaterielområdet och om – eller i vilken utsträckning – åtgärder bör vidtas som syftar till att reglera försäljnings- och förmedlingsverksamhet via utländska företagsbindningar och att kontrollera etableringar av verksamhet i utlandet.

Som framgår av redogörelsen i kapitel 3 arbetar de flesta utländska dotter- eller intressebolagen med marknadsföring inom krigsmaterielområdet. Några bolag bedriver utvecklingsarbete. Tillverkning av materiel förekommer i ett par fall. Flera av bolagen bedriver annan verksamhet, bl. a. projektledning. I de fall de svenska försvarsindustriföretagen använder sig av egna eller av de svenska systerbolagens utländska dotter- eller intressebolag inom det civila området har medverkan från dessa utlandsbolag bestått av marknadsföringsåtgärder. Dessa utlandsbolag har deltagit främst genom att förse det svenska företaget med en allmän länderkunskap.

Utredningen konstaterar att i de fall en utländsk tillverkning grundar sig på svenska *licenser* kan en tillfredsställande kontroll av förutsättningarna för försäljning av den licenstillverkade materielen uppnås inom ramen för prövningen av licensupplåtelsen. Villkoren för försäljning av materiel som ett svenskt och ett utländskt företag *gemensamt utvecklar* bör kunna regleras i samband med den prövning av samarbetsöverenskommelsen som utredningen anser bör komma till stånd. Utredningen återkommer till denna senare fråga i *avsnitt 7.4*.

När det gäller *marknadsföringen* visar utredningens kartläggning att utlandsbolagen inom denna sektor hittills har bedrivit en mycket begränsad verksamhet. Bolagen arbetar närmast som agenter. Det innebär att de skaffar information och förmedlar kontakter mellan presumtiva köpare och företagens marknadsavdelningar i Sverige. Utredningens nyss redovisade förslag till reglering av marknadsföringen syftar bl. a. till att regeringen skall kunna förbjuda en svensk tillverkare eller agent att lämna ett uppdrag åt ett utländskt bolag att t. ex. lämna en offert om viss försäljning till en mottagare i ett land som inte skulle godkännas som mottagare av svensk materiel. Ett sådant förbud förhindrar enligt utredningens mening en icke önskad försäljning eller förmedling genom utländska företagsbindningar.

Utredningens förslag avser således försäljning eller förmedling för den svenske tillverkarens eller agentens räkning. Förslaget är en komplettering till nu gällande bestämmelser om tillhandahållande av krigsmateriel m. m. Bestämmelserna som finns intagna i 3 § lagen om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m. innebär att såväl krigsmateriel som uppfinning

avseende krigsmateriel och metod för framställning av sådan materiel inte får yrkesmässigt tillhandahållas här i riket genom försäljning, utbudande mot vederlag eller förmedling åt någon inom landet eller i utlandet utan tillstånd av regeringen. Från bestämmelserna finns vissa undantag, bl. a. i fråga om tillhandahållande till svensk statlig myndighet. Förbudet avser den som här i landet utövar näringsverksamhet som omfattar tillhandahållande av nyss nämnt slag eller på annat sätt yrkesmässigt tillhandahåller sådan materiel eller uppfinning m. m.

Utredningen har övervägt om det därutöver bör krävas att svenska myndigheter skall kontrollera sådan förmedling av krigsmateriel mellan utländska tillverkare och köpare i andra länder som kan ske genom utländska bolag som domineras av svenska intressen. Utredningen tar i detta sammanhang också upp frågan om kontroll över svenska utlandsetableringar inom krigsmaterielområdet.

När det gäller förmedlingen av krigsmateriel utan anknytning till näringsverksamhet här i riket eller till marknadsföringsuppdrag från t. ex. svenska tillverkare torde det enligt utredningens mening i och för sig vara möjligt att kräva tillstånd för t. ex. svenska bolag att bedriva sådan verksamhet genom utländskt bolag. Enligt utredningens mening skulle det emellertid bli utomordentligt svårt att i sådana fall kontrollera efterlevnaden av bestämmelserna och dessa skulle därmed lätt kunna kringgå.

En reglering av utlandsverksamheten måste vidare ses i ett folkrättsligt perspektiv. Att en stat inte kan utöva jurisdiktion inom ett annat lands territorium hör till de grundläggande principerna inom den internationella folkrätten. Någon kontroll över verksamheten som sådan kan därför inte ske. Ingenting hindrar emellertid en suverän stat att upprätta rättsregler beträffande dess egna medborgare, även om reglerna har bäring på medborgarnas handlande utom riket. I den mån svenska rättsregler kolliderar med utländska regler är grundprincipen att de egna rättssubjekten, när dessa lyder under en främmande stats territorialhöghet, inte kan tvingas till handlingar som är oförenliga med utländska lagsystem.

Resonemanget kan tillämpas också på kontrollen över svenska utlandsetableringar inom krigsmaterielområdet. Ett handlingssätt som skulle innebära en direkt kontroll över utländska bolag, även om dessa domineras av svenska intressen, kan inte vara förenligt med folkrätten. Däremot möter det enligt utredningens mening inga hinder att reglera tillåtligheten av svenskt ägande i utländska bolag eller att införa skyldighet att lämna uppgifter om sådant ägande.

Utredningen har vid sin genomgång inte funnit skäl att genom reglering begränsa svenskt ägande i utländska bolag. Däremot har utredningen funnit det ändamålsenligt att föreslå en reglering av kontrollen på det sättet att svenska företag inom krigsmaterielområdet bör vara skyldiga att lämna uppgifter om sitt utlandsengagemang i form av ägande eller delägarskap i utländska företag inom sektorn. Detta bör kunna ge svenska myndigheter en ständigt aktuell bild av svenskt ägande i utländska bolag inom krigsmaterielområdet. *Utredningen föreslår* mot denna bakgrund att svenska tillverkare av krigsmateriel skall åläggas en skyldighet att i den ordning regeringen föreskriver rapportera om ägande av eller delägarskap i utländska bolag inom krigsmaterielområdet.

7.5 Samarbete mellan svenska och utländska företag

7.5.1 *Utgångspunkter för utredningens bedömning av behovet att påverka samarbetet*

Sveriges ställning som alliansfri stat ställer särskilda krav på försvaret och försvarsindustrin att kunna bedöma den försvarstekniska utvecklingen. Företagen får allt svårare att med egna resurser driva det utvecklingsarbete och den produktion av alla slag av materiel som fordras för det svenska försvaret. Sverige behöver ett försvarstekniskt informationsutbyte med andra länder på olika nivåer och i olika former. Detta är ingenting nytt men kraven har efter hand ökat.

Som redogörelsen i kapitel 3 visar har de svenska försvarsindustriföretagen för närvarande ett 60-tal överenskommelser om samarbete med företag i andra länder. Samarbetet syftar i första hand till gemensam utveckling och tillverkning av materiel. Företagen har i genomsnitt under de senaste tre åren träffat 15 nya överenskommelser om samarbete.

Export av gemensamt utvecklade produkter som senare tillverkas i Sverige prövas enligt de svenska exportreglerna. Frågan är i vilken utsträckning svenska myndigheter bör ställa villkor om den export av gemensamt utvecklade produkter som sker från det utländska företaget till tredje land.

7.5.2 *Försvarskommitténs överväganden och förslag om samarbetet mellan svenska och utländska företag*

Försvarskommittén har i sitt slutbetänkande¹ behandlat frågor om samverkan mellan svenska försvarsindustriföretag och företagen i utlandet. Enligt kommitténs mening blir samarbete mellan försvarsindustrin i olika tekniskt välutvecklade länder allt viktigare för en framgångsrik utveckling av ny försvarsmateriel. Denna gradvisa förändring gäller även de svenska företagen. Försvarskommittén anser att formerna för den statliga kontrollen över samarbetet av denna anledning bör ses över så att ett sådant samarbete kan fortgå friktionsfritt. Alternativet till ett sådant samarbete är en ökad import av försvarsmateriel.

Enligt försvarskommitténs förslag skall industriella samarbetsavtal inom försvarsmaterielområdet underställas regeringens prövning. Prövningen bör omfatta bl. a. en granskning av det aktuella projektets förenlighet med svensk utrikes- och försvarspolitik samt en granskning av säkerhetsskyddsaspekterna. Kommittén understryker vikten av att en samlad bedömning kommer till stånd. I det sammanhanget bör normalt även eventuella import- och exportfrågor klarläggas och besked lämnas till företagen.

Försvarskommittén pekar på att praktiskt taget alla länder har nationella regler och tillämpningar som på olika sätt begränsar krigsmaterielexporten. Arten och graden av dessa restriktioner varierar kraftigt mellan olika länder. Flera länder har en jämfört med Sverige likartad syn på krigsmaterielexporten. Detta innebär emellertid inte att samma regler och länderval tillämpas i

¹ Det svenska totalförsvaret inför 90-talet (SOU:1987:9).

alla avseenden. Andra länder har en markant annorlunda syn på krigsmaterielexportfrågorna än Sverige.

Om regeringen har godkänt försvarsindustrisamarbete med länder som har en jämfört med Sverige likartad syn på krigsmaterielexporten bör enligt försvarskommitténs mening följa att gemensamt utvecklade eller tillverkade produkter kan exporteras enligt respektive lands nationella regler. Någon svensk prövning av villkoren för samarbetslandets eventuella export skall alltså inte behöva ske. Svenskt slutanvändarintyg torde då inte krävas. En sådan ordning kräver emellertid särskilda rapporteringsrutiner som gör det möjligt för svenska myndigheter att följa den svenska samarbetspartnerns verksamhet. I de fall där synen på krigsmaterielexporten markant skiljer sig skall det enligt försvarskommitténs mening träffas mellanstatliga avtal som för samarbetsprojekten reglerar bl. a. en eventuell krigsmaterielexport.

Regeringen föreslår i proposition (prop. 1986/87:95) om totalförsvarets fortsatta utveckling att ställning inte skall tas till frågor om samarbete och andra hithörande frågor förrän utredningen om svenskt utlandsverksamhet på krigsmaterielområdet har överlämnat sina förslag och dessa närmare behandlats.

7.5.3 Utredningens överväganden om principerna för samarbetet

Riktlinjerna för tillämpningen av lagen om förbud mot utförelse av krigsmateriel, m. m. innehåller följande principer för reglering av export som är ett resultat av samarbete mellan svenska och utländska företag. Vid avtal mellan företag i Sverige och andra länder om gemensam utveckling och produktion av krigsmateriel bör den utförelse till det andra landet som avtalet föranleder medges oavsett förhållanden som enligt riktlinjerna har angetts som villkorliga hinder för krigsmaterielexport. Även i dessa fall gäller emellertid de ovillkorliga exporthindren. Avtal av detta slag förutsätter en mycket restriktiv prövning vid valet av samarbetspartner. Avtalen skall enligt riktlinjerna alltid underställas regeringen för prövning, och myndigheterna skall ha full insyn i den svenska samarbetspartnerns verksamhet.

Enligt utredningens mening bör varje samarbetsavtal som avser gemensam utveckling eller tillverkning göras till föremål för regeringens prövning. Prövningen bör omfatta en granskning av samarbetsprojektets förenlighet med svensk utrikes- och försvarspolitik och en granskning av säkerhetsskyddet. Regeringen får därmed möjligheter att påverka valet av länder för samarbete. Exportfrågor m. m. bör om möjligt klarläggas i samband med prövningen. I ländervalet bör ingå en bedömning av exportreglerna i samarbetsländerna. Utredningen anser i likhet med försvarskommittén att exporten till tredje land från ett samarbetande företag i många fall skall kunna ske enligt de regler som det andra landet tillämpar för sin utförelse av krigsmateriel utan att särskilda villkor ställs upp i fråga om bl. a. försäljning av gemensamt utvecklade produkter. Det är regeringens sak att bedöma vad som i dessa fall skall avses med acceptabla exportregler.

Även med en sådan ordning kan det emellertid i vissa fall av samarbete vara motiverat med särskilda exportvillkor. Det gäller samarbete mellan svenska företag och företag i länder som har en markant annorlunda syn på krigsmaterielfrågorna än Sverige. De villkor som skall gälla för exporten från

det andra landet anges lämpligen i en överenskommelse mellan regeringarna. Bedömningar bör ske från fall till fall med utgångspunkt i vilken typ av materiel samarbetet avser och vilka regler och riktlinjer för krigsmaterielexporten som tillämpas i de länder där de samarbetande företagen bedriver sin verksamhet. Genom överenskommelser med de berörda regeringarna bör det i de speciella situationer som efter hand uppkommer vara möjligt att från svensk sida få ett inflytande även över den export till tredje land av gemensamt utvecklade produkter som inte har varit avsedd från början.

Utredningen anser det viktigt att reglerna för samarbetet mellan företagen tillämpas på ett sätt som inte försvårar en tillverkning i Sverige av de gemensamt utvecklade produkterna. Det kan av bl. a. beredskapsskäl vara angeläget att det skapas förutsättningar för en svensk produktion och sammansättning av materielen. En fördelning av tillverkningen som innebär slutmontering hos båda företagen kan komma att kräva en export på i huvudsak samma villkor av de gemensamt utvecklade produkterna. En export av sådan materiel bör därför medges till samarbetslandet utan begränsningar i möjligheterna till försäljning av de gemensamt utvecklade och tillverkade produkterna.

De svenska myndigheterna kan naturligtvis inte göra anspråk på att få ställa villkor som gäller exporten från det andra landet av alla delar i det kunnande som företagen tillsammans har byggt upp. Om de båda företagen gemensamt har utvecklat och håller på att producera t. ex. ett riktmedel för en viss typ av sikten, är det rimligt att den utländske tillverkaren utan särskilda villkor från svensk sida får använda sina nya kunskaper för att i nästa fas på egen hand tillverka och exportera även andra typer av sikten.

Ett utländskt företag måste givetvis fritt kunna disponera även det grundkunnande som företaget har skaffat sig genom att på beställning – utan jämbördigt samarbete i den mening som utredningen har diskuterat i detta avsnitt – utveckla och tillverka en produkt åt den svenska försvarsindustrin. En annan sak är att säkerhetsskyddet för det svenska försvarets materiel fordrar en bestämmelse i köpeavtalet om försäljningen till andra stater av den särskilda produkt som beställningen omfattar.

7.5.4 *Förslag till regler för handläggningen*

Utredningen anser att varje planerat samarbete med utländska företag – även i de fall samarbetet inte är förenat med licensupplåtelser – skall underställas regeringen för prövning. En skyldighet för företagen att underställa planerade avtal regeringens prövning bidrar till att göra systemet heltäckande och att eliminera riskerna för problem i senare faser av samarbetets utveckling när det eventuellt också fordras utförelse av materiel från Sverige. *Utredningen föreslår* att företagen skall åläggas en skyldighet att till regeringen för godkännande anmäla överenskommelser om samarbete som syftar till en gemensam utveckling och tillverkning av krigsmateriel. Regeringen skall enligt utredningens förslag kunna förena ett godkännande med villkor.

Prövningen av frågor om export till tredje land av gemensamt utvecklade produkter sker i samband med att regeringen granskar överenskommelserna mellan företagen i de båda länderna. Om samarbetet inte från början är så

utvecklat att det vid prövningen går att förutse vilka konsekvenserna för exporten kommer att bli, får regleringen av exporten ske vid ett senare tillfälle. Handläggningen kan på det sättet komma att omfatta flera steg.

Ett godkännande av export till tredje land enligt det andra landets exportregler eller särskilda exportvillkor kommer att innebära att svenska komponenter eller delsystem får exporteras till det samarbetande utländska företaget som eventuellt svarar för monteringen och sammansättningen. Utförseln av sådana komponenter eller delsystem fordrar exporttillstånd enligt lagen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. Om regeringen godkänner den överenskommelse om samarbete som företagen avser att träffa, bör tillstånd kunna ges generellt för en viss period eller för en bestämd ramkvantitet som skall ingå i samarbetet. En sådan prövning kan ske med stöd av de nuvarande bestämmelserna och fordrar inga kompletteringar i reglerna.

Utredningen bedömer att antalet överenskommelser om samarbete – och följaktligen antalet ärenden som regeringen skall pröva – årligen inte kommer att bli fler än de i genomsnitt 15 nya överenskommelser som företagen har träffat under de tre senaste åren. Särskilda rutiner bör utformas som gör det möjligt för regeringen att följa utvecklingen av både samarbetet och exportverksamheten som blir resultatet av dessa överenskommelser mellan företagen. *Utredningen föreslår* att företagen skall åläggas en skyldighet att lämna uppgifter om samarbetets utveckling.

7.6 Teknologioverföring

7.6.1 *Licensgivning*

Förändringar i licensavtalen

Regeringen har under åren 1983–85 bifallit sammanlagt tio ansökningar från svenska försvarsindustriföretag om att få upplåta rätt att tillverka krigsmateriel. Genom prövningen av licensärendena ges förutsättningar för en granskning av bl. a. villkoren för eventuell vidareexport och avtalens giltighetstid.

För närvarande finns det omkring 60 licensavtal ingångna före år 1983. I dessa fall har villkoren för t. ex. vidareexport inte granskats av myndigheterna. Enligt de uppgifter som företagen har lämnat till utredningen innehåller praktiskt taget alla de äldre licensavtalen däremot villkor om att *licensgivaren* skall godkänna försäljning av licensprodukter till ett annat land. Dessa villkor har tillkommit på de svenska företagens egna initiativ. Licensgivaren vill inte möta det licenstillverkande företaget som en konkurrent på andra marknader. De praktiska verkningarna av de äldre avtalen minskar efter hand som tiden går. Produkterna blir äldre och ersätts av modernare utrustning.

Principiella skäl talar mot att dessa äldre upplåtelser eller överlåtelser av tillverkningsrättigheter genom föreskrifter med retroaktiv verkan skall underkastas regeringens prövning. En annan sak är att t. ex. ett tilläggsavtal till äldre licensupplåtelse som påverkar denna måste ses som en ny upplåtelse

och som sådan bli föremål för regeringens prövning. Detta ligger i sakens natur. På samma sätt måste varje överenskommelse om licens som fyller ut, ändrar eller preciserar villkoren för en upplåtelse eller överlåtelse underställas regeringen. En erinran om detta kan i fråga om nya tillstånd till upplåtelse eller överlåtelse av tillverkningsätt finnas i tillståndet. Enligt utredningens mening bör en sådan erinran emellertid göras generellt och tas in i lagen som ett tillägg till bestämmelsen om upplåtelse och överlåtelse av rätten att utom riket tillverka krigsmateriel.

Upplåtelse av licens genom andra än tillverkare

Enligt lagen om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. får den som *inom riket tillverkar* krigsmateriel inte utan tillstånd upplåta eller överlåta tillverkningsrättighet. Lagen förbjuder således inte andra, t. ex. ett handelsföretag eller en enskild som har förvärvat en tillverkningslicens, att sälja denna till ett företag i ett annat land. 1979 års krigsmaterielexportkommitté föreslog ingen reglering av denna typ av teknologiöverföring. I förslaget till lag om förbud mot utförsel av krigsmateriel, m. m. (prop. 1981/82:196) anslöt sig regeringen till kommitténs bedömning. Föredraganden framhöll bl. a. att den upplåtelse eller överlåtelse som oftast förekommer och som det framstår som angeläget att reglera sker från företag inom landet som själva tillverkar krigsmateriel. Riksdagen gjorde ingen erinran (UU 1981/82:26, rskr. 345).

Det har inte framkommit att någon licensförsäljning till utlandet i regi av andra än tillverkare skulle ha ägt rum sedan de gällande reglerna infördes år 1983. Tillverkningsföretagens upplåtelser och överlåtelser av tillverkningsrättigheter har som framgått ökat i antal sedan år 1979 när krigsmaterielexportkommittén inventerade denna form av samarbete. Att utlandssamarbetet sannolikt kommer att fortsätta växa på en bred front under de kommande åren är enligt utredningens mening emellertid ett motiv för att nu överväga en komplettering av lagen så att den reglerar export av tillverkningsrättigheter även i regi av den som *inte tillverkar* krigsmateriel. Utredningen utesluter inte att försäljningar av licenser genom andra än tillverkare i framtiden kan bli aktuella i enstaka fall. En komplettering av reglerna skulle eliminera de problem som i det läget riskerar att uppkomma.

Utredningen föreslår att förbudet mot licensupplåtelse m. m. i fortsättnings- och en som till någon i utlandet upplåter eller överlåter rätt att tillverka krigsmateriel m. m.

7.6.2 Teknisk rådgivning och annat konsultarbete

Flera svenska företag säljer ett kunnande som inte omfattas av licensbestämmelserna. Företagen utvecklar system av olika slag som kan användas inom försvarsverksamheten. Arbetet sker som regel på beställning av den utländske köparen. Det är i dessa fall inte fråga om någon licensgivning – snarare en konsultverksamhet baserad på det systemkunnande inom data-, elektronik- eller telekommunikationsområdet som företagen har samlat genom arbeten åt det svenska försvaret.

Några av de tillverkande företagen inom försvarsindustrin säljer också systemkunskaper – verksamheten är i dessa fall en av de bärande affärsidéerna. Mycket talar för att verksamheten hos dessa systemutvecklare och andra

konsultföretag som utför konstruktionsarbete inom både det civila och det militära området kommer att öka i framtiden. En komplettering av reglerna till att omfatta även export av systemlösningar skulle göra lagstiftningen heltäckande och ge en rättslig grund åt den statliga tillsynen också för denna sannolikt växande form av teknologiöverföring.

Praktiska skäl talar emellertid mot en utökning av reglerna och tillämpningen till att omfatta även teknisk rådgivning och annan konsultverksamhet. Rådgivning och konsultarbete kan som verksamhetsområde vara svårt att avgränsa från teknologiöverföring i enklare former och problem skulle sannolikt uppstå vid tillämpningen av bestämmelserna. Det har framkommit att konsultföretagen för i varje fall de större rådgivnings- och konstruktionsuppdragen utomlands redan konsulterar berörda myndigheter, bl. a. KMI. Utredningen anser det värdefullt med sådana konsultationer och bedömer att det även i fortsättningen är tillräckligt med frivilliga åtgärder från företagens sida.

7.7 Ökad samordning i frågor om försvarsindustrins utlandsverksamhet

Den svenska försvarsindustrin kommer även i fortsättningen att behöva exportera en del av sin produktion. Detta är nödvändigt om företagen skall kunna finansiera det ekonomiskt krävande utvecklingsarbetet och även behålla den nuvarande kompetensen. En fortsatt hög teknologinivå är förutsättningen för en betydande egen svensk försörjning med kvalificerade vapensystem. Som utredningen har framhållit är det nödvändigt om Sverige som en alliansfri stat skall kunna fortsätta att driva en försvarspolitik som innebär alliansfrihet i fred och neutralitet i krig.

Stora krav måste ställas på de exporterande försvarsindustriföretagen att utförelsen sker i enlighet med reglerna och riktlinjerna som gäller för tillämpningen. De åtgärder som utredningen föreslår i betänkandet syftar till en effektivare intern kontroll inom företagen och en ökad insyn från myndigheternas sida. Den föreslagna uppgiftsskyldigheten på exportområdet och de delvis nya rutinerna för tullkontrollen avser att förbättra myndigheternas möjligheter att kontrollera efterlevnaden av bestämmelserna.

Uppgiftsskyldigheten leder till en ökad verksamhet inom KMI. Utredningen bedömer att de nya krav som ställs på KMI kommer att fordra en förstärkning av de personella resurserna. Det är också viktigt att olika slag av kompetens är företrädda inom inspektionen.

Erfarenheten från Sverige och andra länder visar att försvarsindustriföretag som skall exportera måste samordna sina åtgärder med myndigheternas. Köparen är för de allra flesta slagen av materiel ett annat lands regering. Försäljningen fordrar ibland en förklaring från säljarlandets regering om t. ex. möjligheterna att längre fram få även reservdelar eller ytterligare leveranser. Även andra säkerhetspolitiska frågor kan behöva bedömas gemensamt av de båda ländernas centrala myndigheter. Till dessa hör frågor om samarbete mellan företagen, licensutbyte och export till tredje land av gemensamt utvecklade produkter.

Avvägningar måste ske mellan bl. a. de försvars-, säkerhets- och industri-politiska kraven. Utredningen anser att det kan finnas skäl att överväga formerna för en ökad samordning i de svenska myndigheternas arbete av de olika bedömningar och åtgärder i frågor som gäller exporten av svensk materiel och svenskt kunnande till länder som uppfyller så stränga krav att de kan komma i fråga för svensk krigsmaterielexport.

8 Specialmotivering

2 §

Förbudet för den som inom riket är tillverkare av krigsmateriel att utan tillstånd av regeringen upplåta eller överlåta tillverkningsrättighet utom riket utvidgas till att gälla envar. Det innebär att också andra än tillverkare, t. ex. ett handelsföretag eller en enskild individ, som innehar en tillverkningsrättighet inte får upplåta eller överlåta den till någon – ett företag eller en enskild – i ett annat land om inte regeringen har gett sitt tillstånd.

I *andra stycket* har gjorts ett tillägg som innebär en erinran om att varje överenskommelse om ändring i t. ex. en licensupplåtelse kräver tillstånd av regeringen. Vad som i detta hänseende är av särskild betydelse är förändringar eller tillägg i fråga om materielomfattning, klausuler rörande vidareupplåtelse eller vidareförsäljning av licenstillverkad material samt bestämmelser om avtalets giltighetstid.

7 §

I bestämmelsen införs en skyldighet för den som har fått tillstånd till utförelse av krigsmateriel enligt 1 § eller tillstånd att upplåta eller överlåta tillverkningsrättighet enligt 2 § att lämna uppgifter dels om utförd materiel eller t. ex. upplåten tillverkningsrättighet, dels andra uppgifter som behövs för myndigheternas kontroll. Det är naturligt att uppgiftsskyldigheten fullgörs hos regeringen.

På vilket sätt uppgiftsskyldigheten skall fullgöras har regeringen fått bemyndigande att närmare föreskriva. Det får således ankomma på regeringen att i förordning besluta om detta.

Om det begärs är ett företags revisor skyldig att bestyrka sådana uppgifter som lämnas eller inhämtas med stöd av denna bestämmelse. Det framgår av 8 § *andra stycket*.

8 §

Paragrafens *första stycke* reglerar skyldigheten för en revisor att, om någon anmärkning har gjorts av betydelse med avseende på bolagets verksamhet inom krigsmaterielområdet, genast ge in en kopia av revisionsberättelsen till regeringen. Bestämmelsen har utformats med utgångspunkt i det förhållandet att det till en revisors granskningsområde även hör att uppmärksamma om någon åtgärd som strider mot lagen om förbud mot utförelse av krigsmateriel, m. m. har vidtagits och därmed en för företaget skadlig

verksamhet kan ha åstadkommit. Ett tillägg har gjorts av innehåll att revisor i statlig myndighet har motsvarande skyldighet.

Andra stycket innehåller en bestämmelse som ålägger revisorerna att bestyrka sådana uppgifter som lämnas eller begärs med stöd av 7 §.

9 §

Paragrafens *första stycke* föreskriver skyldighet dels för den som har fått tillstånd enligt 2 eller 3 § lagen (1983:1034) om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m., dvs. innehavare av tillverkningstillstånd eller försäljnings- eller förmedlingstillstånd, dels för statlig myndighet som bedriver krigsmaterieltillverkning eller tillhandahåller sådan materiel att lämna redovisning om planeringen av sin marknadsföring av krigsmateriel utom riket. Detta skall gälla även om marknadsföringen uppdras åt annan, t. ex. en agent eller ett utlandsbolag.

Redovisningen bör omfatta inriktningen av marknadsföringen, ländervalet, avsedda medel för marknadsföringen samt presumtiv köpare och, där detta är möjligt, planerade kontakter.

Redovisningen bör lämnas i sådan tid att det finns praktiska möjligheter att pröva åtgärderna. Som anförts i avsnitt 7.3.2 bör det ankomma på regeringen att meddela närmare föreskrifter om redovisningen.

I *andra stycket* anges att regeringen får förbjuda vissa åtgärder, om den finner att marknadsföringen inte bör genomföras. Regeringen får sålunda förbjuda att anbud lämnas, avtal ingås eller att annan liknande åtgärd som syftar till att försäljning skall komma till stånd vidtas. Med liknande åtgärd avses inledande av förhandlingar, tecknande av preliminära avtal eller eljest avlämnande av skriftliga förbindelser. Regeringens beslut kan också innefatta ett förbud om att lämna uppdrag om sådana åtgärder åt annan.

10 §

Genom bestämmelsen införs en skyldighet för den som har fått tillstånd enligt 2 § lagen (1983:1034) om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m. att tillverka krigsmateriel här i riket att redovisa ägande av eller delägarskap i utländska företag inom krigsmaterielområdet. Bestämmelsen syftar till att vid varje tidpunkt ge regeringen möjlighet att kunna bedöma utvecklingen av den svenska försvarsindustrins utlandsengagemang inom krigsmaterielområdet.

11 §

I paragrafens *första stycke* åläggs var och en som avser att med någon utländsk samarbetspartner ingå samarbetsavtal som syftar till gemensam utveckling och tillverkning av krigsmateriel en skyldighet att anmäla detta till regeringen för prövning. Liksom när det gäller uppgiftsskyldigheten enligt 7 § bör företagen vara skyldiga att lämna uppgifter om samarbetet. Detta framgår av *andra stycket*. Uppgiftslämnandet bör närmare regleras i regeringens föreskrifter.

13, 14 och 15 §§

Straffbestämmelsen i den nya 13 § första stycket utökas med att avse också den som bryter mot föreskriften i 11 § första stycket och förbud som meddelats med stöd av 9 § andra stycket.

Den nya 14 § upptar bestämmelser om en särskild straffskala för grova brott. I dess andra stycke som anger vilka omständigheter som särskilt skall beaktas vid bedömandet av om brottet är grovt skall, såvitt avser brott mot 11 § första stycket och förbud som meddelats med stöd av 9 § andra stycket, hänsyn tas till om samarbetet eller marknadsföringen är av betydande omfattning eller varaktighet eller om gärningen eljest varit av särskilt farlig art.

Bestämmelsen i 15 § är ny och straffbelägger gärning som innefattar brott mot annan föreskrift än som avses i 1–3 §§, 11 § första stycket eller förbud som meddelats med stöd av 9 § andra stycket eller mot föreskrift eller villkor som har meddelats med stöd av lagen.

Med lämnande av oriktig uppgift enligt 15 § första stycket 2 bör jämföras förtigande av uppgift som har betydelse för kontrollens fullgörande.

Av 15 § andra stycket framgår att det i ringa fall av oaktsamhet inte skall dömas till ansvar. En gärning kan vara att bedöma som ringa exempelvis när en oaktsamhet är mer obetydlig. Även när oaktsamheten är framträdande bör dock gärningen kunna bedömas som ringa, exempelvis om en oriktig uppgift gäller ett förhållande som är utan större betydelse i saken.

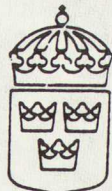
16 §

Bestämmelsen om att ansvar enligt lagen är subsidiärt i förhållande till ansvar enligt brottsbalken har tillagts för tydlighetens skull. Närmast kan det bli fråga om att tillämpa bestämmelserna om osant intygande.

17 §

Paragrafen innehåller en regel om att allmänt åtal för brott som avses i 15 § endast får väckas efter medgivande av regeringen eller den myndighet som regeringen bestämmer. Vid prövningen kan hänsyn tas till bl. a. att lagföring skulle te sig stötande eller att en gärning, t. ex. underlåtenhet att lämna viss uppgift, i det enskilda fallet kan vara särskilt ursäktlig.

Kommittédirektiv



Dir 1985:28

Utredning om svensk utlandsverksamhet på krigsmaterielområdet

Dir 1985:28

Beslut vid regeringssammanträde 1985-06-19.

Statsrådet Hellström anför.

Mitt förslag

Jag föreslår att en särskild utredare tillkallas för att företa en kartläggning och genomgång av den svenska försvarsmaterielindustrins verksamhet i utlandet. Utifrån denna genomgång bör utredaren överväga de åtgärder som kan visa sig vara påkallade för att från samhällets sida styra utvecklingen så att de riktlinjer som riksdagen har uppställt kan fullföljas.

Bakgrund

I Sverige råder sedan länge ett generellt förbud mot utförsel av krigsmateriel. Regeringen kan dock medge undantag från förbudet.

Att viss utförsel på detta sätt tillåts har sin grund i nödvändigheten av att kunna upprätthålla en hög självförsörjningsgrad när det gäller försvarsmateriel. Det svenska försvarets egna beställningar är inte så stora att vår försvarsindustri enbart på denna grund kan vidmakthålla den omfattning, kompetens och tekniska utvecklingsnivå som krävs för vår egen del. Villkoren för krigsmaterielexporten är dock att den sker med en betydande restriktivitet och i enlighet med de riktlinjer som riksdagen har uppställt.

Det föreligger också ett behov av att köpa försvarsmateriel från utlandet när svensk industri har svårt att på egen hand själv utveckla och producera önskad materiel. Våra egna försvarsansträngningar måste alltså i viss utsträckning kompletteras genom köp och tillförsel av materiel och militärtekniskt kunnande från utlandet. Det samarbete som härvid utvecklas måste självfallet ske på ett sätt som är förenligt med vår neutralitetspolitik.

Samarbete skapar också möjligheter för svensk industri att tillverka delar

eller delsystem i en planerad anskaffning. Genom en sådan svensk medverkan i ett systemarbete kan också värdefullt utländskt kunnande överföras till den svenska industrin.

Gällande bestämmelser

Grundläggande bestämmelser om krigsmaterielexport återfinns i lagen (1982:513) om förbud mot utförelse av krigsmateriel, m. m. Genom lagen, som trädde i kraft den 1 januari 1983, infördes krav på tillstånd också för att upplåta eller överlåta rätt att utom riket tillverka krigsmateriel. Detta tillståndskrav är begränsat till att avse upplåtelse eller överlåtelse som görs av den som själv tillverkar krigsmateriel. Slutligen infördes genom den nyssnämnda lagen krav på tillstånd för att inom riket bedriva militärt inriktad utbildning av utländsk medborgare.

Utförelselagen kompletteras av vissa bestämmelser i lagen (1983:1034) om kontroll över tillverkningen av krigsmateriel, m. m. Där föreskrivs krav på regeringens tillstånd för den som yrkesmässigt här i riket försäljer, utbjuder mot vederlag eller förmedlar krigsmateriel m. m., vare sig detta sker till någon inom riket eller i utlandet. Från tillståndskravet är dock undantagen bl. a. innehavare av tillverkningstillstånd, i den mån tillhandahållandet avser krigsmateriel som tillhör eller innehas av tillståndshavaren. Bestämmelsen har sin grund i behovet av att kunna kontrollera inte bara den inhemska tillverkningen utan även sådana dispositioner som utan reglering genom lagstiftning kan bidra till en okontrollerad rustningsindustri.

Utredningsuppdraget

Mot bakgrund av intresset av att det ökade internationella samarbetet och svenska företags inriktning på utländska marknader utvecklas på ett sätt som står i överensstämmelse med de intentioner som ligger bakom riksdagens riktlinjer för export av krigsmateriel, är det enligt min mening angeläget att göra en kartläggning och genomgång av den svenska försvarsmaterielindustrins verksamhet i utlandet.

I kartläggningen bör ingå en beskrivning av bl. a. svenska företags dispositioner via utländska dotter- eller intressebolag, förekomsten av joint ventures på krigsmaterielområdet samt i vilken mån i utlandet etablerade företag nyttjas för en vidareförsäljning av svensk eller svenskbaserad krigsmateriel.

Vid denna kartläggning bör särskild uppmärksamhet ägnas frågan om hur tillämpningen av den svenska krigsmaterielexportpolitiken påverkas av denna verksamhet i utlandet och vilka möjligheter samhället har att styra utvecklingen i enlighet med de av riksdagen fastlagda riktlinjerna. En sådan

genomgång bör enligt min mening ge en bild av vilka åtgärder som – om sådana visar sig vara påkallade – skulle kunna komplettera nu gällande regler, bl. a. vad avser förmedlings- eller försäljningsverksamhet via utländska företagsbindningar, tekniköverföring till utlandet bl. a. med avseende på äldre licensavtal och kontroll över utlandsetableringar.

En viktig del i detta arbete är också att granska förutsättningarna för en samhällelig kontroll över svensk marknadsföring av krigsmateriel i utlandet.

Det bör slutligen vara utredaren obetaget att utöver vad jag här har anfört behandla frågor som i sammanhanget kan vara av betydelse för analyser och slutsatser.

Utredaren bör också samråda med berörda myndigheter samt bereda dem tillfälle att framföra synpunkter.

Utredningen bör bedrivas skyndsamt.

Hemställan

Med hänvisning till vad jag nu har anfört hemställer jag att regeringen bemyndigar mig

att tillkalla en särskild utredare med uppgift att företa en sådan kartläggning och genomgång som jag nyss nämnt.

att besluta om experter, sekreterare och annat biträde åt utredaren.

Vidare hemställer jag att regeringen beslutar

att kostnaderna skall belasta tredje huvudtitelns kommittéanslag.

Beslut

Regeringen ansluter sig till föredragandens överväganden och bifaller hans hemställan.

(Utrikesdepartementet)

Statens offentliga utredningar 1987

Kronologisk förteckning

1. Otillbörlig efterbildning. Ju.
2. Dödsboärande och samägande av jordbruksfastighet m.m.
Ju.
3. Långtidsutredningen '87. Fi.
4. En ny kyrkolag. Del 1. C.
5. En ny kyrkolag. Del 2. C.
6. Folkstyrelsens villkor. Ju.
7. Barnets rätt. Ju.
8. Svenska försvarsindustrins utlandsverksamhet. Ud.

Statens offentliga utredningar 1987

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

Otillbörlig efterbildning.[1]
Dödsboärande och samägande av jordbruksfastighet m.m.[2]
Folkstyrelsens villkor.[6]
Barnets rätt.[7]

Utrikesdepartementet

Svenska försvarsindustrins utlandsverksamhet.[8]

Finansdepartementet

Långtidsutredningen '87.[3]

Civildepartementet

En ny kyrkolag m.m. Del 1.[4]
En ny kyrkolag m.m. Del 2.[5]



