



Svensk konkurrenskraft på försvarsmarknaden

Ann Lundberg, Aron Björk, Monia Lougui

Ann Lundberg, Aron Björk, Monia Lougui

Svensk konkurrenskraft på försvarsmarknaden

Titel	Svensk konkurrenskraft på försvarsmarknaden
Title	Swedish competitiveness in the defence market
Rapportnr	FOI-R--5741--SE
Månad	Juni
Utgivningsår	2025
Antal sidor/Pages	76
ISSN	1650-1942
Uppdragsgivare	Försvarsdepartementet
Forskningsområde	Försvarsekonomi
FoT-område	Inget FoT-område
Projektnr	A1250809
Godkänd av	Malek Finn Khan
Ansvarig avdelning	Försvarsanalys

Bild: Shutterstock, Eakrin Rasadonyindee

Detta verk är skyddat enligt lagen (1960:729) om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk, vilket bl.a. innebär att citering är tillåten i enlighet med vad som anges i 22 § i nämnd lag. För att använda verket på ett sätt som inte medges direkt av svensk lag krävs särskild överenskommelse.

This work is protected by the Swedish Act on Copyright in Literary and Artistic Works (1960:729). Citation is permitted in accordance with article 22 in said act. Any form of use that goes beyond what is permitted by Swedish copyright law, requires the written permission of FOI.

Sammanfattning

Omvärldsläget och kriget i Ukraina har lett till en hög efterfrågan på försvarsmateriel och har bidragit till ett ökat fokus på försvarsindustrin. Nato och EU har vidtagit olika initiativ för att stimulera försvarsindustrins innovations- och konkurrenskraft samt för att öka produktionskapaciteten. Dessa förändringar och initiativ kan förändra marknadens struktur och leda till konsekvenser för Sverige och den svenska försvarsindustrin.

Studiens syfte är att övergripande belysa vilken konkurrenskraft Sverige och svenska försvarsföretag har på försvarsmarknaden och därmed bidra till underlag för att kunna bedöma dessa konsekvenser. Studien besvarar två frågeställningar: 1) Hur ser de svenska försvarsföretagens ekonomiska situation ut och 2) Hur väl presterar Sverige och svenska försvarsföretag på den nationella och internationella försvarsmarknaden?

Resultaten visar att de svenska försvarsföretagens ekonomiska situation är relativt god och att Sverige presterar väl på försvarsmarknaden både nationellt och internationellt. Exporten har varit framgångsrik inom vissa produktområden. I några avseenden presterar Sverige i nivå med några av de större länderna Storbritannien, Frankrike, Tyskland, Italien och Spanien. Sett till total exportvolym är Sverige en liten aktör på den globala försvarsmarknaden, men framgångsrik jämfört med andra mindre länder som Belgien, Norge och Finland.

Nyckelord: Försvarsmarknad, försvarsindustri, försvarsföretag, konkurrenskraft, finansiella nyckeltal

Summary

The global security situation and the war in Ukraine have increased demand for defence equipment, which in turn has led to an increased focus on the defence industry. NATO and the EU are implementing various initiatives to stimulate the defence industry's innovation and competitiveness and to increase production capacity. These changes can affect the market structure and lead to consequences for Sweden and the Swedish defence industry.

The purpose of the study is to provide an overall picture of the competitiveness of Sweden and Swedish defence companies in the defence market. The study answers two questions: 1) what is the financial situation of the Swedish defence companies and 2) how well do Sweden and Swedish defence companies perform in the national and international defence market?

The financial situation of Swedish defence companies is relatively good and Sweden performs well in the defence market both nationally and internationally. Exports have been particularly successful in certain product areas. In some respects, Sweden performs on par with some of the larger countries. In terms of total export volume, Sweden is a small player in the global defence market, but successful compared to other smaller countries such as Belgium, Norway and Finland.

Keywords: Defence market, defence industry, defence companies, competitiveness, financial key figures

Innehåll

1	Inledning	7
1.1	Syfte, definitioner och frågeställningar	7
1.2	Avgränsningar	9
1.3	Arbetets genomförande	9
1.4	Rapportens disposition	9
2	Teoretisk referensram	10
2.1	Försvarsmarknadens funktionssätt	10
2.2	Marknadsområden	11
2.2.1	Varor och tjänster i olika skikt	11
2.2.2	Nationell och internationell försvarsmarknad	11
2.3	Motiv till och risker med export av materiel	12
2.3.1	Ekonomiska och operativa fördelar	12
2.3.2	Politiska fördelar	12
2.3.3	Risker	12
3	Metod	13
3.1	Mätning och analys av svenska försvarsföretags ekonomiska situation	13
3.1.1	Urval av företag	13
3.1.2	Databehandling och metod	13
3.1.3	Datakvalitet	15
3.2	Mätning och analys av svensk prestation	16
3.2.1	Nationellt	16
3.2.2	Internationellt	17
3.2.3	Data och datakvalitet	18
4	De svenska försvarsföretagens ekonomiska situation	19
4.1	Nyckeltal för finansiell balans	20
4.1.1	Kassalikviditet	20
4.1.2	Soliditet	21
4.2	Nyckeltal för lönsamhet	22
4.2.1	Bruttovinstmarginal	22
4.2.2	Räntabilitet på eget kapital	22
4.3	Nyckeltal för tillväxt	24
4.3.1	Omsättningstillväxt	24
4.4	Nyckeltal för effektivitet	25
4.4.1	Förädlingsgrad	25
4.4.2	Förädlingsvärde per anställd	26
4.5	Sammanfattande observationer	26
5	Sveriges prestation på försvarsmarknaden	28
5.1	Nationell prestation	28
5.1.1	Marknadens omfattning och inriktning	28

5.1.2	Svensk andel av inköp av materiel under 2021–2023.....	29
5.1.3	Svensk andel av det svenska materielbeståndet.....	31
5.1.4	Sammanfattande observationer	33
5.2	Internationell prestation.....	33
5.2.1	Marknadens omfattning och inriktning	33
5.2.2	Svensk marknadsandel för ny materiel.....	38
5.2.3	Svenskt relativ exportframgång	43
5.2.4	Sammanfattande observationer	45
6	Slutsatser och avslutande diskussion.....	46
6.1	Svenska försvarsföretags ekonomiska situation	46
6.2	Svensk prestation på den nationella försvarsmarknaden... ..	47
6.3	...och den internationella försvarsmarknaden	47
6.4	Svensk konkurrenskraft	48
6.5	Framtidens konkurrenskraft	49
7	Fortsatta studier	51
	Referenser	52
	Bilagor	55
	Lista över materielsystem som studeras.....	55
	SIPRI	55
	IISS	58
	Nyckeltal och branschnyckeltal	59
	Exportflöden	69
	Marknadsandel.....	69
	Revealed Comparative Advantage (RCA).....	75

1 Inledning

Det försämrade omvärldsläget sedan Rysslands fullskaliga invasion av Ukraina i februari 2022 har bidragit till ett ökat fokus på försvarsindustrin samt dess konkurrenskraft och produktionskapacitet. Inom Nato lyfts försvarsindustrin fram som helt nödvändig för försvaret (Nato, 2023). I augusti 2024 publicerades *NATO Industrial Capacity Expansion Pledge*, där länderna deklarerade sin avsikt att accelerera öknings i produktionskapacitet hos försvarsindustrin, bland annat genom att förbättra samarbetet mellan alliansens medlemmar (Nato, 2024). Nato har också vidtagit åtgärder för att förbättra försvarsföretagens förutsättningar, exempelvis rörande innovation.¹

EU har länge uttalat oro över den europeiska försvarsindustrins konkurrenskraft, i synnerhet i relation till USA (se exempelvis Draghi (2024)). Inom EU har flera åtgärder vidtagits för att stärka den europeiska försvarsindustrins konkurrenskraft och förmåga till innovation, t.ex. genom Europeiska försvarsfonden. Frågan om ökad produktionskapacitet, särskilt i relation till stödet till Ukraina, har exempelvis hanterats genom olika förordningar.² EU-kommissionen har också tagit fram en försvarsindustristrategi (*European Defence Industry Strategy*, EDIS) och en vitbok för att stärka den europeiska upprustningen (*Joint White Paper for European Defence Readiness 2030*).

Försvarsberedningen (2024) har lyft att EU sätter ramarna för den europeiska försvarsmarknaden genom regelverket för den inre marknaden. Utvecklingen av den inre marknaden kommer därför att påverka de juridiska och marknadsmässiga förutsättningarna för den svenska materielförsörjningen. Materielförsörjningen påverkas även av bland annat regelverk kring hållbarhet och hållbara investeringar, krigsmaterielexport, statsstöd, upphandling samt teknikutveckling (Försvarsberedningen, 2024).

Kriget i Ukraina och det försämrade omvärldsläget har samtidigt lett till att efterfrågan på den globala försvarsmarknaden ökat kraftigt (se exempelvis Tian et al., 2024). Den ökade efterfrågan i kombination med EU:s och Natos åtgärder har potential att på sikt förändra förutsättningarna för och strukturen på försvarsmarknaden, särskilt på den europeiska.

Förändringarna av försvarsmarknaden kan innebära konsekvenser för Sverige och den svenska försvarsindustrin. Totalförsvarets forskningsinstitut (FOI) har tidigare belyst bland annat europeisk försvarsindustris förmåga till inhemsk utveckling av materiel (Olsson et al., 2022; Hammarstedt et al., 2025) och vilka produkter som produceras samt forsknings- och utvecklingssamarbeten mellan de större europeiska försvarsföretagen (Lundberg et al., 2024). Med den här studien kompletterar vi tidigare uppbyggd kunskap, genom att fokusera på de svenska försvarsföretagen och hur deras samlade marknadssituation och marknadsposition ser ut.

1.1 Syfte, definitioner och frågeställningar

Studien syftar till att övergripande belysa vilken konkurrenskraft Sverige och svenska försvarsföretag har på försvarsmarknaden, vilket bidrar till nödvändigt underlag för att kunna bedöma framtida konsekvenser av utvecklingen på försvarsmarknaden och kunna förhålla sig till de initiativ och åtgärder som både Nato och EU vidtar. Svenska försvarsföretag är viktiga för Sveriges försvarsförmåga och därför är det nödvändigt att förstå svenska försvarsföretags förutsättningar och position på försvarsmarknaden.

¹ Exempelvis genom *Defence Innovation Accelerator for the North Atlantic* (DIANA) och *The Nato Innovation Fund* (NIF).

² Exempelvis *Act in Support of Ammunition Production* (ASAP), *European defence industry reinforcement through common procurement act* (EDIRPA) och det kommande *European defence investment programme* (EDIP).

Begreppet konkurrenskraft kan definieras på olika sätt. Inom ramen för denna studie har vi valt att använda en sammansatt definition som sammanför ett mikro- och ett makroperspektiv på konkurrenskraft. Enligt Chikán (2008) kan företagens konkurrenskraft definieras som förmågan att, med ekonomisk vinst, besvara kundernas efterfrågan genom att erbjuda produkter och tjänster som kunderna värderar högre än det som konkurrerande företag erbjuder. Enligt Chikán (2008) kan även länder sägas ha konkurrenskraft. Den tar sig uttryck genom att länder skapar förutsättningar för företag och andra institutioner att ta fram, nyttiggöra och sälja varor och tjänster. För att uppnå konkurrenskraft behöver företagen och länderna kontinuerligt anpassa sig till förändringar i sociala och ekonomiska förutsättningar i omvärlden (Chikán, 2008, s. 24–26).

Detta sätt att resonera stämmer väl överens med hur Regeringskansliet definierar konkurrenskraft:

Konkurrenskraft anger den svenska ekonomins produktivitet i jämförelse med andra länders ekonomier. Konkurrenskraften stärks genom att staten genomför insatser så att svenska företag, både existerande och potentiella, ges goda förutsättningar att utveckla sin kompetens, effektivitet och innovationsförmåga (Infrastrukturdepartementet, 2022)

Både Chikáns (2008) och Regeringskansliets definitioner av konkurrenskraft antyder att det finns en nationell (lokal) marknad och en internationell marknad. Därutöver har staten en inverkan på både de befintliga och framtida företagens konkurrenskraft. Definitionerna förenar därmed internationell konkurrenskraft med företagens nationella konkurrenskraft som dessutom båda två stärks eller försvagas av ett lands politik rörande exempelvis regleringar. På försvarsmarknaden är relationen mellan stat och företag dessutom särskilt nära (se mer i avsnitt 2.1.1), vilket ger ytterligare skäl till att både prestationen för landet som helhet och företagens förutsättningar studeras. I den här studien har vi valt att utöver ekonomisk vinst även studera andra nyckeltal för företagens ekonomiska situation (se mer i avsnitt 3.1).

Även försvarsföretag kan definieras på olika sätt. Den här studien utgår från Materieförsörjningsutredningens (2022) definition för försvarsföretag. Utredningen definierar försvarsföretag som företag som är verksamma på försvarsmarknaden, nationellt eller internationellt. Svenska försvarsföretag är företag som är registrerade hos Bolagsverket och som är verksamma på den svenska försvarsmarknaden (Materieförsörjningsutredningen, 2022, s. 118). I den här studien justerar vi denna definition något. Vi menar att svenska försvarsföretag inte nödvändigtvis behöver vara en del av svensk materieförsörjning, utan kan även utgöra en del av andra länders materieförsörjning. Vi definierar alltså svenska försvarsföretag som företag som är registrerade hos Bolagsverket och som är verksamma på försvarsmarknaden, nationellt eller internationellt.

Försvarsmarknaden är i sin tur definierad som marknaden för varor och tjänster som är av försvarsspecifik karaktär, dvs. är anpassade för det militära försvarets behov, eller som omfattas av särskilda krav på till exempel försörjningssäkerhet (Materieförsörjningsutredningen, 2022; Sköns & Dunne, 2008).

Med utgångspunkt från ovanstående resonemang belyser vi övergripande vilken konkurrenskraft Sverige och svenska försvarsföretag har på försvarsmarknaden genom att besvara följande frågeställningar:

1. Hur ser de svenska försvarsföretagens ekonomiska situation ut?
2. Hur väl presterar Sverige och svenska försvarsföretag på den nationella och internationella försvarsmarknaden?

En sammanvägd bedömning av svensk konkurrenskraft görs därefter utifrån resultaten från båda frågeställningarna.

Studien använder data från flera källor för att besvara frågeställningarna, nämligen Statistikmyndigheten (SCB), Säkerhets- och försvarsföretagen (SOFF), Försvarets materielverk (FMV), Inspektionen för strategiska produkter (ISP), Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) och International Institute for Strategic Studies (IISS).

Metod och data beskrivs i mer detalj i kapitel 3.

1.2 Avgränsningar

I studien analyserar vi enbart svenska försvarsföretag. Definitionen (enligt ovan) innebär att det finns en stor mängd företag som kan räknas till försvarsföretag. Tillgången till data är dock begränsad, vilket gör att vi inte kan identifiera samtliga svenska försvarsföretag och deras konkurrenskraft. Datatillgången är dock tillräcklig för att säga att de svenska försvarsföretagen täcks till en större del av denna studie (se mer i avsnitt 3.1).

Begränsningar i data gör också att studien avgränsas till de stora materielsystemen när det gäller hur svenska försvarsföretag presterar internationellt. Det innebär också att tjänster exkluderas från denna del av studien.

1.3 Arbetets genomförande

Studien har genomförts av en arbetsgrupp. Ann Lundberg och Aron Björk är de huvudsakliga författarna. Maria Hoff Rudhult och Monia Lougui har bidragit med underlag till studien. Studien har därtill knutit till sig en referensgrupp för att få tillgång till extern akademisk kunskap och sakområdeskunskap och för att kunna diskutera studiens upplägg och framställning under arbetets gång. Referensgruppen har träffats två gånger under arbetets gång. Referensgruppen har bestått av Stefan Arora Jonsson, professor i företags ekonomi vid företagsekonomiska institutionen på Uppsala universitet, Matilda Orth, doktor i nationalekonomi och forskare vid Näringslivsinstitutet, David Moheim, vid tillfället chef för Marknad och inköp vid Försvarets materielverk (FMV) samt Herman Andersson, analytiker vid enheten för Förvarsekonomi vid FOI.

Vi har också tagit del av det arbete som genomförts av våra FOI-kollegor Anton Hammarstedt, Per Olsson och Calle Håkansson i den kommande FOI-rapporten *Defence Industrial Outlook 2025: Global Outlook with a Focus on Fragmentation and Integration of the European Defence Industry* och kunnat nyttja underliggande dataset även i denna rapport.

Rapporten har granskats av Ole Jakob Sendstad från Forsvarets forskningsinstitut samt Tobias Junerfält och Emil Wannheden på FOI. Det är dock författarna som står för rapportens innehåll och slutsatser.

1.4 Rapportens disposition

Rapporten är upplagd så att vi inledningsvis beskriver hur försvarsmarknaden fungerar och är uppdelad samt vilka motiv det finns för export (kapitel 2). Syftet med genomgången är att sätta våra data i en kontext som ger underlag för vissa metodavväganden samt ger underlag för en diskussion om resultaten.

Därefter beskriver vi i detalj hur studien genomförs för att besvara de två frågeställningarna. Vi diskuterar frågor kring data och datakvalitet samt hur de nyckeltal vi använder tas fram (kapitel 3).

Resultaten presenteras separat i varsitt kapitel (kapitel 4 och 5) för respektive frågeställning. En sammanvägd bedömning av Sveriges och svenska försvarsföretags konkurrenskraft görs sedan med utgångspunkt från dessa resultat i kapitel 6.

I kapitel 7 föreslår vi vidare studier.

2 Teoretisk referensram

I detta kapitel ges en kort introduktion till hur försvarsmarknaden fungerar och är uppdelad samt vilka motiv det finns för export.

2.1 Försvarsmarknadens funktionssätt

Det som är utmärkande för försvarsmarknaden i förhållande till andra marknader är i huvudsak att de produkter som produceras är nära kopplade till staters nationella säkerhet och försvarsförmåga (Materielförsörjningsutredningen, 2022).

Produkterna är ofta komplexa, särskilt när det gäller plattformssystem som stridsvagnar, stridsflyg och ubåtar. Komplexa försvarsprodukter är ofta förknippade med höga utvecklingskostnader, långa livscykler och en långvarig relation mellan kund och leverantör. För vissa projekt är riskerna så höga att leverantören inte har förutsättningar att bära dem i sin helhet. Detta innebär att nya komplexa försvarsprodukter inte kommer till stånd utan att staten finansierar nödvändig teknik- och materielutveckling, vilket i sin tur innebär att staten står för den huvudsakliga finansiella risken (Materielförsörjningsutredningen, 2022; Sköns & Dunne, 2008). Detta hanteras ofta genom att staten ställer krav på insyn, vinstmarginaler och tillgång till immateriella rättigheter samt genom avtal som reglerar hur riskerna ska hanteras (Materielförsörjningsutredningen, 2022).

Dessa förutsättningar gör att stater har synpunkter på och skapar särskilda regelverk för att hantera spridning av säkerhetskänslig information och teknik i oönskade riktningar. Företag som verkar på försvarsmarknaden står i regel under statlig tillsyn. Export, tillverkning, tillhandahållande och utförelse av krigsmateriel är reglerat och kräver tillstånd. Det är vanligt med ägarförbehållsregler och verksamhetstillståndskrav för att skydda företagen från strategiska uppköp. Därtill ställs särskilda krav på företagen rörande hantering av sekretessbelagd information samt skydd av infrastruktur (Materielförsörjningsutredningen, 2022; Lundmark, 2011; Sköns & Dunne, 2008).

Att det ser ut på det här sättet leder också till ett ömsesidigt beroende mellan företag och stater och att särskilda relationer uppstår mellan stat och industri som ger försvarsindustrin annorlunda egenskaper än de som finns inom den kommersiella produktionen (Materielförsörjningsutredningen, 2022; Sköns & Dunne, 2008). Detta gäller särskilt när företagen har en stor roll i materielförsörjningen och därmed en stor betydelse för den nationella säkerheten, samtidigt som staten (oftast hemmanationen) är företagets huvudsakliga kund. Staten har då ett intresse av att företaget är livs- och konkurrenskraftigt. Detta gör att staten stödjer företagen, t.ex. vid exportansträngningar (Materielförsörjningsutredningen, 2022).

Som (i princip) enda kund bestämmer staterna efterfrågan och i viss mån utbudet. Genom sin roll kan stater påverka försvarsindustrins storlek och struktur, inträden och utträden från marknaden, priser och vinster, effektivitet, ägarskap och tekniknivå. Detta leder också till nära relationer mellan leverantörer, anskaffningsansvariga och militärer samt nationella monopol, vilket innebär att konkurrens i princip enbart kan ske från utländska företag. Dessa karaktärsdrag tenderar att gynna företag som specialiserat sig på försvarsprodukter, vilket innebär att det finns flera hinder för att träda in på och ut från försvarsmarknaden. Bland annat är produkterna på försvarsmarknaden väldigt annorlunda än på den civila marknaden. Efterfrågan är dessutom relativt oelastisk³, de redan etablerade relationerna med leverantörer bygger på förtroende och lojalitet samt även i viss mån tidigare beställningar (Dunne, 1995).

Marknaden är också cyklisk, vilket skulle kunna leda till utträde i perioder med låg efterfrågan. Till följd av statens intresse hjälper dock staten ofta leverantörer med dessa problem. Många produkter måste också utvecklas innan de kan produceras, vilket kan vara svårt att finansiera på annat sätt än genom statliga beställningar. Därav är det svårt att träda

³ Detta betyder att efterfrågan inte är så känslig för prisförändringar.

in på marknaden med en ny produkt (*ibid.*) Även de långsiktiga relationerna som uppstår när materielen väl levererats och ska vidmakthållas och underhållas, i vissa fall under 20–30 år, leder till inträdesbarriärer (Fonfría & Sempere, 2020, s. 220–221).

2.2 Marknadsområden

Försvarsmarknaden är inte en enda marknad, utan det finns skäl att dela in den. Indelningen kan t.ex. baseras på produkternas karaktär eller vilka som köper eller säljer dem. Nedan redogörs för de indelningar som vi funnit i litteraturen.

2.2.1 Varor och tjänster i olika skikt

Enligt en typologi över olika typer av materielsystem som Anderton (1995, s. 543) redovisar kan marknaden delas in i olika skikt. I typologin är marknaden för de mest högteknologiska vapnen som avancerade versioner av t.ex. robotar, flyg och ubåtar karaktäriserad av ett fåtal leverantörer, dvs. oligopol.⁴

I det lite mindre högteknologiska skiktet där transportflyg, avancerade sensorer, ytfartyg och stridsvagnar återfinns, utgörs marknaden av fler leverantörer och utmärks av monopolistisk konkurrens⁵. I det minst avancerade teknologiska skiktet, där bl.a. granatkastare, ammunition och patrullbåtar ingår, finns det många leverantörer och marknaden fungerar mer som konkurrensutsatta marknader (Anderton, 1995). Andra skikt finns där produkter som i huvudsak även kan återfinnas på den civila marknaden erbjuds. Det handlar exempelvis om motorfordon, datorer och mobiltelefoner. I detta skikt finns många leverantörer (Hartley 2020, s. 15). Därtill behövs tjänster inom försvarsområdet, t.ex. underhåll, utbildning, fastighetsskötsel som kan tillhandahållas av försvarsorganisationer eller läggas ut på externa leverantörer (Hartley 2011, s. 234).

2.2.2 Nationell och internationell försvarsmarknad

Försvarsmarknaden kan också sägas vara både nationell och internationell, vilket vår definition av konkurrenskraft implicerade (se avsnitt 1.2). En nationell försvarsmarknad utgörs av de behov av försvarsprodukter som ett land har. Marknaden regleras av nationella regelverk gällande exempelvis upphandling och vilka företag och länder som får vara med i sådana upphandlingar. Det är inte ovanligt att länder gynnar den inhemska försvarsindustrin vid upphandlingar (Lundmark, 2011).

Globalt sett utgörs marknaden av en uppsättning nationella och regionala marknader som alla har sina egna förutsättningar när det gäller regelverk och politiska inriktningar. Företag som vill konkurrera på den internationella marknaden måste förhålla sig till detta lapptäcke av förutsättningar, i vissa fall med stöd från sina hemländer. Försvarsmarknaden kan också ha geografiska indelningar utifrån världsdelar och regioner, framför allt när den följs upp, som i exempelvis SIPRI:s årsböcker.⁶

EU:s gemensamma regelverk för försvarsmarknaden kan sägas vara ett exempel på en begränsat regional marknad. EU har ansvaret för upphandlingsregelverket rörande försvarsprodukter och agerar som en sammanhållande kraft genom att allokera finansiering för nationsöverskridande forskning och utveckling samt incitament för att flera länder ska genomföra gemensamma materielanskaffningar (Materielförsörjningsutredningen, 2022). De enskilda medlemsstaterna har dock möjligheter att göra undantag från upphandlingsregelverket, vilket gör att EU:s påverkan är begränsad.

⁴ Exempelen på materielsystem i Andertons typologi är något förlegade i förhållande till dagens situation, men som övergripande skiss över marknadens skikt och dess olika förutsättningar är den fortfarande aktuell.

⁵ Monopolistisk konkurrens innebär att det finns många leverantörer som erbjuder liknande, men inte identiska produkter.

⁶ Se <https://www.sipri.org/yearbook/2024>.

2.3 Motiv till och risker med export av materiel

Export av materiel är förknippad med flera fördelar och risker. Nedan listas fördelar och risker som är kopplade till nationell nivå.

2.3.1 Ekonomiska och operativa fördelar

Några av fördelarna med export är möjligheten att bibehålla de inhemska försvarsföretagens kompetens och kapacitet, främja kontinuerlig beläggning för försvarsföretagen och att få bättre kostnadstäckning för t.ex. forskning och utveckling, drift, underhåll samt vidareutveckling av materielsystem och därmed möjliggöra en mer kostnadseffektiv materielförsörjning (Materielförsörjningsutredningen, 2020; Anderton, 1995; Smith et al., 1985). Exportens betydelse för sysselsättning i försvarsindustrin och landets ekonomi är också fördelar som lyfts fram (Schulze et al., 2017; Hartley, 2020). Yakovlev (2007) visar också att det finns indikationer på att ett land med positiv nettoexport av försvarsmateriel drabbas av mindre bortfall av ekonomisk tillväxt när försvarsutgifterna stiger.

Därtill kan export av materiel bidra direkt till operativ förmåga genom samverkan med exportkunder eller kunskapsutbyten i olika användargrupper. Export genererar även indirekta bidrag till operativ förmåga genom att försvarsföretagen får ökad möjlighet till utveckling av kompetens och kapacitet, vilket i sin tur bidrar till det militära försvarets försörjningssäkerhet och möjlighet att möta nya behov med konkurrenskraftiga lösningar (Materielförsörjningsutredningen, 2022). Därigenom blir landet också ett intressant samarbetsland på försvarsmaterielområdet, vilket ger tillgång till utländsk teknik som i förlängningen kan gynna den inhemska materielförsörjningen (Materielförsörjningsutredningen, 2022; Smith et al., 1985).

2.3.2 Politiska fördelar

Genom att exportera försvarsmateriel har ett land möjligheten att förstärka allierades militära ställning samtidigt som det exporterande landet får ett visst inflytande över det mottagande landets agerande (Smith et al., 1985). Oftast kombineras en försäljning med ett kontrakt som innehåller överenskommelser och villkor för användning av produkterna, vilka visserligen kan vara svåra att kontrollera efterlevnaden av (Smith et al., 1985). Det är vanligt att överenskommelser om materielförsäljning mellan länder innefattar någon form av ömsesidighet i syfte att undvika en för stor obalans i inflytande. Ömsesidiga relationer ökar därtill sannolikheten för nya affärer (Pamp et al., 2021).

2.3.3 Risker

Det finns också risker med export, t.ex. risken för oönskad spridning av information, kunskap och teknik. En annan risk är att exportkunder prioriteras framför inhemska behov när det gäller leveranser, åtminstone på kort sikt (Materielförsörjningsutredningen, 2022; Smith et al., 1985). Det kan påverka försvarets förmåga, planeringsförutsättningar och leveranssäkerhet. Ovanstående gör det viktigt att begränsa statens risknivå och väga risken mot det säkerhets- och försvarspolitiska värdet av försäljningen (Materielförsörjningsutredningen, 2022).

3 Metod

I detta kapitel går vi igenom vilka metoder, mått och data vi använder för att kunna svara på våra frågeställningar. Kapitlet är uppdelat efter de två frågeställningarna.

3.1 Mätning och analys av svenska försvarsföretags ekonomiska situation

Avsnitt 3.1 berör de metoder och data som används för att besvara frågeställningen kopplat till de svenska försvarsföretagens ekonomiska situation. Avsnittet börjar med en redogörelse av urvalet, sedan diskuteras använda metoder och slutligen kvaliteten i underlaget.

3.1.1 Urval av företag

En heltäckande förteckning över de svenska försvarsföretagen finns inte idag. Däremot finns olika förteckningar för olika sammanhang. Inspektionen för strategiska produkter har uppgifter om vilka företag som tillverkar, säljer och exporterar krigsmateriel. De företag som ingår i ISP:s förteckning är därför viktiga. En annan källa till att identifiera försvarsföretagen är Försvarets materielverk. I deras leverantörsdatabas ingår ca 2 800 företag som har genomfört någon form av leverans till FMV sedan 2008 (Materiel-försörjningsutredningen, 2022). Även Försvarmakten har i sina leverantörsregister företag som är intressanta för den här studien. Därtill finns medlemsregister över företag som är medlemmar i Säkerhets- och försvarsföretagen och i SME-D (små och medelstora företag inom svensk försvarssektor). Här finns företag som levererar till kunder inom försvars- och säkerhetsverksamhet.

I den här studien har vi i huvudsak analyserat de försvarsföretag som finns i ISP:s och SOFF:s register samt till del i FMV:s leverantörsdatabas (ett mindre antal företag). Sammantaget har 541 företag ingått i urvalet, vilka bedöms representera de svenska försvarsföretagen i hög utsträckning, åtminstone sett till omsättning.

3.1.2 Databehandling och metod

För att studera försvarsföretagens ekonomiska situation använder vi oss av nyckeltal rörande likviditet, soliditet, vinstmarginal, räntabilitet på eget kapital, omsättningstillväxt, förädlingsgrad samt förädlingsvärde per anställd. För att få en djupare förståelse för underliggande strukturer delas data upp baserat på företagsstorlek, år och nyckeltal. Åren som studeras är 2004–2022 och omfattar därför nästan fyra femårsperioder. Vidare kommer företagen delas upp i storlekarna små (1–49 anställda), medelstora (50–249 anställda) och stora (fler än 249 anställda) enligt de kategorier som EU tillämpar (Europeiska kommissionen, u.å.). Däremot kommer inte uppdelningen ta hänsyn till tröskelvärdena rörande omsättning och balansomslutning, eftersom dessa värden är mindre användbara då de inte uppdaterats sedan 2014.

Nyckeltal är grundmått för att jämföra resultat inom ett område från år till år eller mellan konkurrerande företag inom samma bransch. Nyckeltal ger därför inte enbart en bild av företagets historiska utveckling utan också av dess framtida utvecklingsmöjligheter. Däremot ska det noteras att bilden inte är heltäckande, även om den ger en relativt god indikation på företagets välmående när flera nyckeltal läses tillsammans (Marton et al., 2016). I rapporten kommer de nyckeltal som används baseras på SCB:s nyckeltalshandbok (SCB, u.å.a). De utvalda nyckeltalen presenteras nedan och har valts ut baserat på en kombination av relevans, hur de kompletterar varandra och datatillgänglighet.

I avsnitt 4 presenteras låddiagram exklusive extremvärden för respektive nyckeltal för tidsperioderna 2004–2008, 2009–2013, 2014–2018 och 2019–2022 för små, medelstora och stora bolag. Notera att den sista tidsperioden utgör fyra år istället för fem. För varje bolag skapas ett genomsnitt för respektive tidsperiod baserat på tillgängliga data. Spridningen av

dessa genomsnitt presenteras i låddiagrammen. I de fall som ett bolag byter storleksklass under tidsperioden används den storleksklass som bolaget innehade senast under hela tidsperioden. Det vill säga om ett företag går från ett medelstort bolag till ett stort bolag under perioden klassas företaget som stort för hela tidsperioden. Varje låddiagram kompletteras i bilagorna av en tabell där underlaget som figuren baseras på även presenteras numeriskt. I dessa tabeller återfinns antalet observationer per tidsperiod och storleksgrupp, den undre kvartilen, medianen och den övre kvartilen.

Låddiagrammen och tabellerna tillåter läsaren att jämföra utvecklingen över tid och mellan storlekskategorierna. Jämförelserna blir dock begränsade till varje grupp försvarsföretag. För att vidga perspektivet inkluderas dessutom tabeller där SCB:s branschnyckeltal återfinns. Tabellerna inkluderas i bilagorna. SCB publicerar varje år data för den undre kvartilen, medianen och övre kvartilen för 46 nyckeltal i runt 800 branscher. Dessa branscher kodifieras enligt SNI standard (SCB, u.å.b). I rapporten jämförs nyckeltalen för försvarsföretagen med de företag som faller under kategorin verkstadsindustri (SNI2002, special 28–35 för år 2004–2007 och SNI2007, special 25–30 för 2008–2022). Många av bolagen som i rapporten klassas som försvarsbolag kan även återfinnas i SCB:s underlag för verkstadsindustrin. SCB:s underlag för verkstadsindustrin är dock betydligt större sett till antal organisationer som omfattas. Av de utvalda företagen är det strax under 20 procent som tillhör verkstadsindustrin om SNI2002 tillämpas och strax under 40 procent om SNI2007 tillämpas. Det betyder att det finns en koppling mellan grupperna även om de inte är identiska. Eftersom data publiceras årligen av SCB presenteras genomsnittet för tidsperioderna i tabellerna. Nyckeltalen är framtagna med samma metod som SCB tillämpar. Det som dock försvårar jämförelsen är att SCB inte tillämpar samma storlekskategorier som EU.

En särskild grupp av intresse är de företag som producerat krigsmateriel⁷ under tidsperioden 2014–2022. För denna grupp beräknas andelen krigsmateriel i relation till nettoomsättningen. Denna krigsmaterielandel används sedan för att kategorisera företagen i låg, medel och hög andel krigsmateriel av nettoomsättningen. För att ingå i denna grupp krävs att krigsmateriel har fakturerats minst tre år under tidsperioden och att det finns en registrering om nettoomsättning dessa år. Villkoret är till för att undvika att andelen blir för beroende av ett enskilt värde. Med detta villkor uppgår antalet företag som krigsmaterielandelen beräknats för till 192. För denna grupp har motsvarande nyckeltal som för de övriga försvarsföretagen beräknats och redovisats.

Vårt bakomliggande teoretiska ramverk för vilka parametrar som bör ge skillnader när försvarsföretagen analyseras är inte omfattande. Därmed har vår metod för att bättre förstå den ekonomiska situationen hos försvarsföretagen en explorativ snarare än systematisk ansats. I kapitel 4 jämför vi därför fyra olika parametrar som eventuellt kan påvisa skillnader och som vi är intresserade av: företagsstorlek, tid, annan liknande industri och bolag som producerar krigsmateriel.

Våra hypoteser är

- att de stora bolagen har en bättre ekonomisk situation jämfört med övriga företagsstorlekar i och med att de tenderar att ha en starkare dialog med beställaren (staten)
- att de försvarsatsningar som gjorts på senare år borde stärka bolagens ekonomiska situation över tid
- att det finns skillnader mellan försvarsföretagen och annan industri även om riktningen är oklar (jämfört med verkstadsindustrin i stort)
- att dessa eventuella skillnader förstärks när vi observerar ”kärnan” i försvarsindustrin, det vill säga de företag som producerar krigsmateriel.

⁷ Med krigsmateriel avses de varor och tjänster som omfattas av lagen (1992:1300) om krigsmateriel. Det gäller materiel som är utformad för militärt bruk och tekniskt stöd avseende krigsmateriel. Det är t.ex. stridsvagnar, torpeder och krigsfartyg. En fullständig förteckning finns i bilagan till förordningen (1992:1303) om krigsmateriel.

3.1.3 Datakvalitet

Datamaterialet innehåller extrema värden men dessa är få sett till antal för enskilda variabler. I och med att vi inte har något skäl att utesluta de observationerna som avviker kraftigt, kommer dessa behållas i rapporten. Detta bedöms inte påverka slutsatserna eftersom det är primärt medianen och kvartilerna, vilka inte påverkas kraftigt av några få extremvärden, som är av intresse. Extremvärdena kommer dock inte att inkluderas i figurerna.

Vissa observationer har samma värden men olika organisationsnummer för samma år. I samtal med SCB förklaras detta med att saknade värden har fyllts i med skattade värden⁸ som baserats på andra observationer.⁹ Totalt sett över hela tidsperioden omfattas cirka 240 observationer eller 2,8 procent av alla data. Vi är enbart intresserade av faktiska värden varför de skattade värdena har tagits bort från underlaget. Denna justering bedöms inte påverka slutsatserna.

Ytterligare en komplicerande faktor är att SCB presenterar data som "0" i både de fall ett företag till exempel haft ett nollresultat eller om data saknas. Det innebär att vi som en försiktighetsåtgärd omvandlat alla punkter med "0" till att data saknas. Denna åtgärd reducerar antalet observationer som kan användas till nyckeltalen och vilka nyckeltal som kan användas. Exempelvis kunde inte längre räntabilitet på totalt kapital (ROA) användas eftersom nästan samtliga observationer försvann för en ingående variabel i uträkningen av nyckeltalet. För de nyckeltal som återfinns i rapporten kvarstår dock stora mängder av de ursprungliga data.

De variabler som används från SCB för att skapa nyckeltalen ses i tabellen nedan.

Tabell 1. Översikt av använda variabler.

Nyckeltal	Använda variabler från SCB	Antal värden
Kassalikviditet	Summa omsättningstillgångar	8179
	Varulager	6470
	Summa kortfristiga skulder	8151
Soliditet	Summa tillgångar	8183
	Summa eget kapital	8122
	Summa obeskattade reserver	5624
	Skattesats*	8186
Bruttovinstmarginal	Nettoomsättning	8032
	Summa kostnader för råvaror och handelsvaror	7372
Räntabilitet på eget kapital (ROE)	Redovisat resultat	8157
	Summa eget kapital	8122
	Summa obeskattade reserver	5624
	Skattesats*	8186
Omsättningstillväxt	Nettoomsättning	8032
Förädlingsgrad	Rörelseresultat	8169
	Summa personalkostnader	7790
	Nettoomsättning	8032
Förädlingsvärde per anställd	Rörelseresultat	8169
	Summa personalkostnader	7790
	Medelantal anställda	7655

Anm: efter borttagna framtagna värden och "nollvärden".*Skattesats inte inkluderad från SCB men hämtad från Skatteverket.

När det gäller fakturering av krigsmateriel har underlag inhämtats per företag från ISP. Dataunderlaget baseras på ISP:s ärendehanteringssystem. Vi har inte noterat några uppenbara brister i datakvaliteten för detta underlag.

⁸ Detta kallas för imputerade värden.

⁹ Det vill säga att de lagts till för att fylla vissa kriterier i de stratum som myndigheten upparbetar.

3.2 Mätning och analys av svensk prestation

Prestation på marknaden mäts i jämförelse med ett basvärde, oftast i form av marknadsandelar (Frohberg & Hartmann, 1997, s. 7). I den här studien använder vi oss av marknadsandelar i olika bemärkelser, både när det gäller flöden och bestånd.

För att få en jämförelsebas kommer svenska marknadsandelar att jämföras med andra länders. De jämförelseländer som används i studien är Frankrike, Tyskland, Storbritannien, Italien, Spanien, Nederländerna, Belgien, Norge och Finland. De första fem länderna har stor försvarsindustri och ingår i ramavtalet för att underlätta omstrukturering och drift av den europeiska försvarsindustrin (LOI-avtalet) tillsammans med Sverige. De övriga länderna har ungefär motsvarande befolkningsstorlek som Sverige.

Nedan går vi igenom i detalj hur marknadsandelar mäts och analyseras för den nationella respektive internationella marknaden.

3.2.1 Nationellt

För den nationella marknaden används dels data från FMV:s affärssystem rörande inköp av materiel fördelat på kategorier och dels data om materielbestånd från databasen *The Military Balance* + som tillhandahålls av International Institute for Strategic Studies (IISS). De data från IISS som vi använder i vår studie har förädlats något av Hammarstedt et al. (2025).

För inköpen har andelarna för antalet kontrakt och för kontraktsvärdena beräknats för svenska respektive utländska leverantörer totalt och inom 16 olika inköpskategorier¹⁰ fördelat på om upphandlingarna skett riktat¹¹ eller i konkurrens. Data finns endast för åren 2021–2023, varför andelarna som uppmäts enligt ovan även kompletteras med tidigare studier om svensk andel av materielinköpen. Andelarna relateras till kända andelar för andra länders inhemska andel av sina inköp.

När det gäller det svenska materielbeståndet har andelen inhemsk materiel beräknats per materielklass (t.ex. ubåtar och pansarskyttefordon¹²) och jämförs med motsvarande inhemska bestånd i andra länder, där uppgifter funnits tillgängliga. Med inhemsk materiel avses materiel som landets försvarsföretag tillhandahåller. Materielklassen räknas som inhemsk om andelen materielindivider¹³ som är inhemska överstiger 50 procent.

Dynamiken för konkurrens på den nationella marknaden är speciell. Av genomgången i kapitel 2 framgick att länder försöker värna sin inhemska industri och att det finns lagliga möjligheter att göra så. Det framgick också att ländernas relation till leverantörer ofta är långvarig. Båda dessa faktorer utgör inträdesbarriärer. En minskande eller ökande andel inhemsk materiel kan därför vara en indikation på en förändring av konkurrenskraft som kan ha sin grund i tillgången på kompetens, kostnadsbild m.m. för de inhemska försvarsföretagen. I enlighet med den definition på konkurrenskraft som vi använder kan det också handla om förändringar i landets försvarsrelaterade köpkraft till följd av exempelvis minskade anslag för försvaret eller andra politiska beslut.

¹⁰ FMV har tre nivåer på kategorier där den högsta nivån är familj (exempelvis flygsystem) följt av klass (exempelvis stridsflygplan) och kategori (exempelvis stridsflygplan: anskaffning och hyra). Vi redovisar på nivån familj, men kallar det för inköpskategori i studien då det är mer intuitivt.

¹¹ Riktade upphandlingar sker med utgångspunkt från undantagen i upphandlingslagstiftningen. Det kan t.ex. handla om undantag på grund av väsentliga säkerhetsintressen (se Lagen (2011:1029) om upphandling på säkerhets- och försvarsområdet).

¹² I Sverige benämns detta ofta som stridsfordon.

¹³ En materielindivid är t.ex. en enskild stridsvagn.

3.2.2 Internationellt

Marknadsandelar

Marknadsandelar på den internationella försvarsmarknaden beräknas genom andelen av export av materiel enligt data från SIPRI:s databas för vapenhandel (*Arms Trade Database*), mer specifikt underlag från överföringsregistret (*Transfer register*). Detta register innehåller kategorierna ny, begagnad (*second-hand och second-hand but modernized*) samt underindelningar av materielkategorier, som här benämns produktområden¹⁴. Andelen beräknas totalt och inom olika materielkategorier och produktområden där Sverige varit aktiva under 1991–2023. Skälet till att tidsperioden sträcks ut till över 30 år är att materielsystem sällan omsätts och att vi vill kunna fånga en representativ export för de utvalda länderna. När vi analyserar marknadsandelarna gör vi det för ny materiel, eftersom det är större sannolikhet att ny materiel har sitt ursprung i leverantörslandet.

För dessa data används också måttet relativ konkurrensfördel (*Revealed Comparative Advantage*, RCA). Måttet baseras på David Ricardos klassiska teori om komparativa fördelar, där ett land tenderar att exportera varor som det har en komparativ fördel inom eller varor där industrin är relativt mer produktiv (Jones & Bethmann, 2023). RCA beräknas som kvoten mellan en varukategoris andel av ett lands export genom varukategoriens andel av världens export, enligt formeln nedan där X står för exportvärdet, i representerar landet som studeras, n representerar alla exportländer, j står för varukategorin som analyseras, och k står för alla varukategorier.

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{ik}} / \frac{X_{nj}}{X_{nk}}$$

Ett indexvärde över ett indikerar en relativ konkurrensfördel (Istudor et al., 2022). Värden som genereras av detta mått (och andra relaterade mått) är dock svårtolkade eftersom de kan variera kraftigt. Detta gör det svårt att avgöra hur olika indexvärden förhåller sig gentemot varandra. Det kan också vara problematiskt att jämföra detta index mellan länder med olika storlek (Jones & Bethmann, 2023, s. 5–6; Frohberg & Hartmann, 1997, s. 7–9). RCA används därför framför allt som komplement till marknadsandelarna ovan.

Indelning av materiel

I den teoretiska referensramen har vi identifierat att försvarsmarknaden har olika skikt. Vi har därför gjort en indelning av data i avancerad plattformsmateriel respektive övrig materiel för att fånga detta. En mer finfördelad indelning bedöms inte kunna göras, eftersom det i refererade underlag inte finns något mer än exempel för olika skikt och det saknas tydliga kriterier för vad som ska ingå i det ena eller andra skiktet. I den här studien avser vi med avancerad plattformsmateriel *större* materielsystem som *används för strid*. Det gäller exempelvis stridsvagnar, stridsflyg, ubåtar och korvetter. Övrig materiel är t.ex. sensorer, transport- och spaningsflyg, pansarterrängbilar och robotar. En fullständig lista framgår av bilagans Tabell 12 respektive Tabell 13.

Nyckeltal för prestation

Då länderna har så olika produktsammansättning kan en jämförelse av exportandelar på aggregerad nivå vara svårtolkad. Därför har vi även tagit fram ett antal nyckeltal för att illustrera exportens sammansättning (Tabell 2). Nyckeltalen är grova och utgår i huvudsak från de underliggande data som finns i SIPRI:s *Arms Trade Database*. De kan därmed inte ge någon förklaring till marknadsandelarnas storlek, men de ger en tydligare bild av hur underliggande förhållanden ser ut och vad länderna har för olika profil i sin export när det gäller t.ex. produktområden och konkurrenssituation.

¹⁴ Med materielkategorier avses det som SIPRI benämner *Weapon Category*. Produktområdena utgörs av det som SIPRI benämner *Weapon description*.

Tabell 2. Nyckeltal för prestation på marknaden.

Nyckeltal	Beskrivning
Antal produktområden	Visar på bredden som kan erbjudas till marknaden
Försäljningsvärde per capita	Visar prestation i förhållande till landets storlek
Försäljningsvärde per produktområde	Visar på genomsnittligt genomslag per produktområde
Antal transaktioner per produktområde	Visar på genomsnittlig frekvens på affärerna
Försäljningsvärde per transaktion	Visar på genomsnittlig storlek på affärerna
Genomsnittlig placering	Visar hur landet förhåller sig till andra utvalda länder inom sina produktområden
Andel förstaplaceringar	Visar på spets eller unik kompetens i förhållande till andra utvalda länder

Relativ exportframgång

Vi använder också ett annat mått för framgång på den internationella marknaden som ett komplement till marknadsandelar. Måttet utgår från storleken på beståndet (antal materielindivider) av viss materiel. Vi kallar det för relativ exportframgång och beräknar det som kvoten av antalet materielindivider som exporterats och antalet materielindivider i det inhemska beståndet, uttryckt i procent. Denna beräkning görs för data från databasen *The Military Balance* +.

Analysen av den relativa exportframgången utgår enbart från plattformssystemen, till följd av att data rörande mindre system är begränsade i IISS databaser. Därtill ingår inte alla plattformssystem. Exempelvis saknas luftvärn i det underlag som den här studien använder och som baseras på det Hammarstedt et al. (2025) sammanställt (se Tabell 14 i bilagan). Konsekvenserna blir framför allt att det ser ut som att de mindre av de utvalda länderna inte har så mycket egen produktion.

3.2.3 Data och datakvalitet

Samtliga dataunderlag som används i studien är behäftade med begränsningar eller kvalitetsproblem. När det gäller FMV:s inköp har endast data från åren 2021–2023 kunna erhållas, vilket är en kort tid om man vill studera svensk andel av den nationella marknaden. Som nämnts ovan i avsnitt 3.2.1 används resultat från andra studier för att stötta analysen.

SIPRI har en längre tidsserie, men mäter i så kallade *Trend Indicator Values* (TIV). Dessa värden är en uppskattning av produktionsvärdena för materielen. Det är alltså inte fråga om försäljningspris. Som standardiserad måtenhet medger TIV exempelvis mätning av trender av flöden av materiel till länder och regioner över tid (SIPRI, u.å.).

I SIPRI:s data över transfereringar ingår såväl försäljning som licenstillverkning och gåvor. Licenstillverkning och gåvor har inte enkelt kunnat exkluderas ur i registret och ingår därför i analysen. En betydande mängd materiel har skänkts till Ukraina sedan Rysslands anfallskrig inleddes 2022. Av detta skäl har all transferering till Ukraina fr.o.m. 2022 exkluderats i analysen. Det finns även brister i data rörande vilket antal system som berörs eller när beställning gjorts eller emottagits. Vi ser dock SIPRI:s data som det bästa man kan få tag på när det gäller uppgifter om handel med materiel i världen.

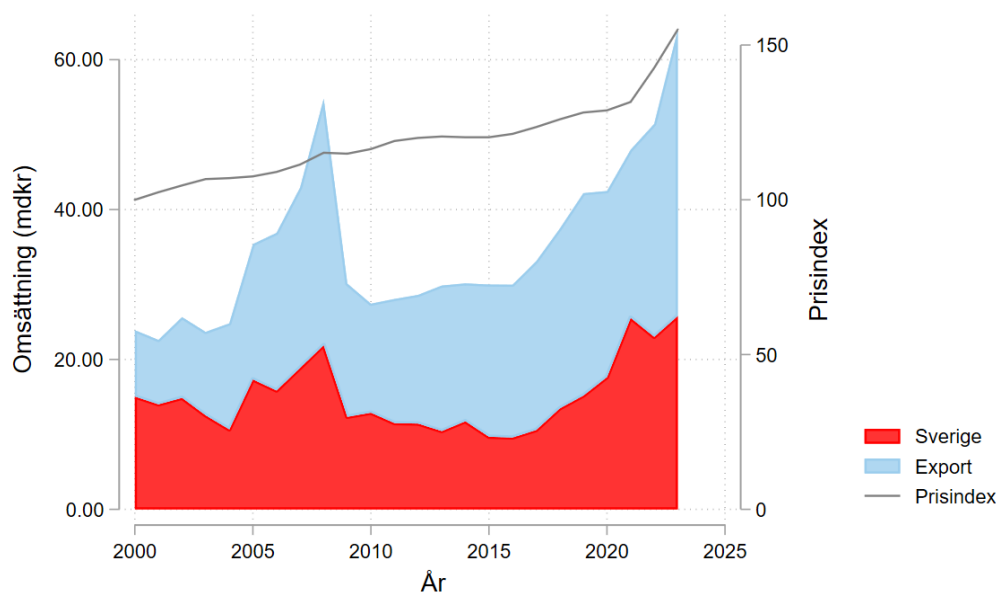
I *The Military Balance* + (finns enbart i en betald databas) finns motsvarande data som i SIPRI:s databaser, förutom standardiserade värden för transaktionerna, men för en kortare tidsperiod. I denna databas kan även uppgifter om vilka materielsystem som finns i olika länder och totalt utläsas, vilket är huvudskälet till att databasen används i denna studie. Det finns vissa brister gällande data för vissa länder. Även dessa databaser ser vi dock som det bästa man kan få tag på när det gäller uppgifter om materielbestånd i världen. Bristerna till trots bör analysen ge en rättvisande bild på en övergripande nivå.

4 De svenska försvarsföretagens ekonomiska situation

Detta kapitel ämnar skapa en grund för att förstå de svenska försvarsföretagens ekonomiska situation, som ett komplement till hur väl de presterar nationellt och internationellt. Det är den ekonomiska situationen tillsammans med bolagens prestation som vi utvärderar som konkurrenskraft i slutsatserna (kapitel 6).

Det finns inte någon heltäckande beskrivning av försvarsföretagen, men utifrån branschorganisationen SOFF:s underlag kan vi kortfattat beskriva deras medlemsföretag och marknadens övergripande utveckling.¹⁵ Medlemsföretagen är leverantörer till försvaret och tillverkar produkter eller tillhandahåller tjänster som kan användas i militära sammanhang på olika sätt. Bolagen är verksamma inom domäner som exempelvis luft, sjö och land med tillverkning av flygplan, fordon och obemannade system. Inom tjänsteområdet är företagen verksamma inom områden som utbildning, simulering, test och underhåll och service. I vissa fall handlar det även om tillhandahållande av mjukvara för satellit-kommunikation eller ledningssystem.

Sammantaget var omsättningen för dessa företags försvarsrelaterade verksamhet ca 51,4 miljarder kronor 2022 och 64 miljarder kronor 2023 (se Figur 1).¹⁶ Andelen som gick till export 2023 uppgick till närmare 60 procent av omsättningen (SOFF, 2024). Utvecklingen av SOFF-företagens försvarsrelaterade omsättning under åren 2000–2023 har varit cyklisk med både toppar och dalar. Det gäller såväl den inhemska omsättningen som exporten.



Figur 1. Försvarsrelaterad omsättning för SOFF:s medlemsföretag fördelat på inhemska omsättning och export 2000–2023, miljarder kronor och prisindex (2004=100).

Källa: SOFF och SCB. Anm: Prisindex återfinns då presenterade siffror är i löpande priser.

En annan mer avgränsad skattning av omfattningen av försvarsföretagens verksamhet kan erhållas genom att se på hur mycket krigsmateriel som omsätts. I Sverige uppgick värdet av de svenska företagens totala försäljning av krigsmateriel till 35,5 miljarder kronor under 2023, varav 18 miljarder kronor i export (Skr. 2023/24:114).

¹⁵ Detta gäller enbart SOFF:s medlemsföretag. Statistiken reflekterar SOFF branschstatistik och är inte identiskt med det underlag som används i rapporten.

¹⁶ I detta ingår försvarsprodukter och produkter för samhällets säkerhet.

4.1 Nyckeltal för finansiell balans

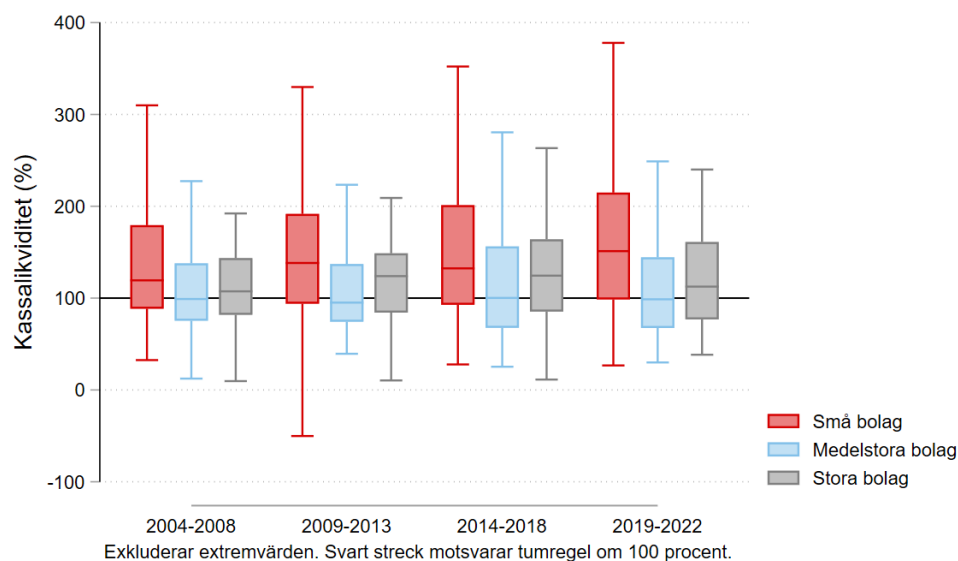
4.1.1 Kassalikviditet

Likviditet är ett kortsiktigt mått på finansiell balans, det vill säga betalningsförmåga i företaget på kort sikt. I nyckeltalet ingår de tillgångar som är likvida eller snabbt kan omsättas till likvida medel för att betala kortfristiga skulder (Marton et al., 2016). För kassalikviditeten finns en traditionell tumregel att nyckeltalet bör vara minst 100 procent. Det innebär att företaget kan betala sina kortfristiga skulder med sina omsättningstillgångar (exklusive lager och pågående arbete) (Mansén, 2020a). Nyckeltalet definieras i rutan nedan.

Kassalikviditet = omsättningstillgångar exklusive lager och pågående arbeten i procent av kortfristiga skulder (SCB, u.å.a, s. 11).

Observeras kassalikviditeten (Figur 2) över tid ses ingen större övergripande förändring eller trend. Spridningarna för respektive grupper är också relativt stabila. De små bolagen tenderar att ha en större spridning och en högre median än de medelstora och stora företagen. De medelstora bolagen tenderar att prestera något sämre än de små och stora företagen. I figuren framgår även andelen av bolagen som ligger under respektive över tumregeln (svart streck). Tumregeln visar samma utveckling, nämligen att de små bolagen tenderar att ha en bättre likviditet än de stora och medelstora samt att de medelstora har lägst andel över åren som når tumregeln.

Över tid kan observeras att för de små bolagen minskar andelen som har en kassalikviditet som ligger under tumregeln. Detta indikerar att de små företagens finansiella balans har förbättrats över de studerade tidsperioderna.



Figur 2. Median och spridning för kassalikviditet fördelat på företagsstorlek och tidsperiod, procent.

Jämfört med branschnyckeltalen (i bilagorna: Tabell 15 jämfört med Tabell 16) så tenderar de stora företagen ha en något starkare likviditet än verkstadsindustrin medan de små och medelstora efterliknar eller ligger något under branschgenomsnittet.

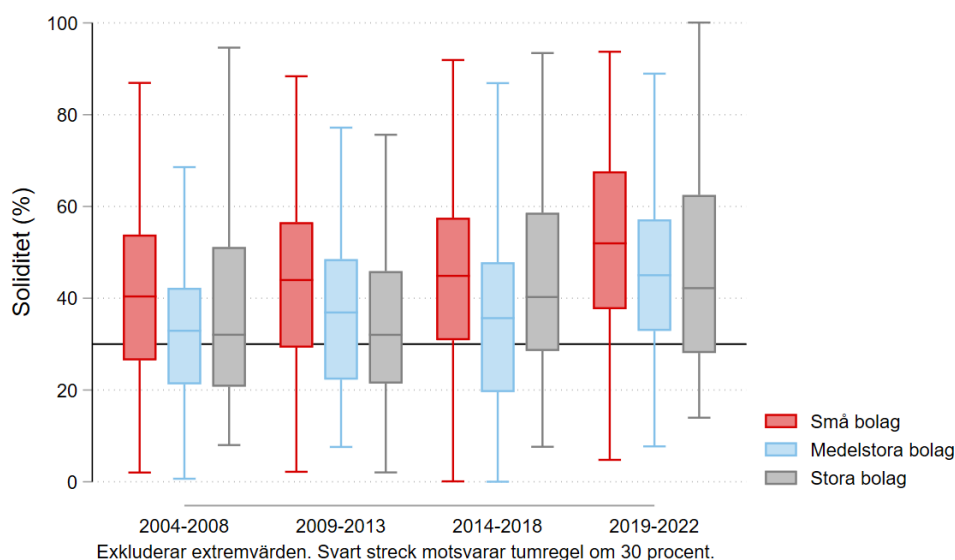
Kassalikviditeten tycks vara något starkare för de företag som har en relativt hög andel krigsmateriel i relation till sin omsättning jämfört med dem med låg för båda storleksgrupperna (i bilagorna: Tabell 17). Däremot är det svårt att urskilja några skillnader jämfört med hela gruppen försvarsföretag i studien avseende kassalikviditet (i bilagorna: jämför Tabell 15 med Tabell 17).

4.1.2 Soliditet

Soliditet är ett nyckeltalsmått på den långsiktiga stabiliteten i företagets kapitalstruktur. Om soliditeten är låg är en stor del av tillgångarna finansierade med skulder. Skulder, till skillnad från det egna kapitalet, har hårdare krav på återbetalning oavsett resultat vilket ökar den finansiella risken och ger mindre handlingsutrymme vid likviditetsproblem (Marton et al., 2016). Vad som är en bra eller dålig soliditet är mer branschberoende än kassalikviditeten och det finns ingen generell tumregel. Däremot kan runt 30 procent anses vara en neutral eller godkänd soliditet som är varken bra eller dålig och är det som tillämpas i studien (Fortnox, 2025). Nyckeltalet definieras i rutan nedan.

Soliditet = justerat eget kapital i procent av balansomslutningen (SCB, u.å.a, s. 11).

Betraktas försvarsföretagen (Figur 3) över tid kan en förbättring i soliditeten observeras. De små bolagen tenderar att ha en något högre median än de medelstora och stora bolagen. Spridningen är relativt stor och låddiagrammen täcker stora delar av spannet mellan 0 till 100 procent. Soliditeten mätt via tumregeln (svart streck) i figuren verkar över tid förbättras för samtliga storleksklasser, särskilt i de sista två tidsperioderna.



Figur 3. Median och spridning för soliditet fördelat på företagsstorlek och tidsperiod, procent.

Försvarsbolagens soliditet i det analyserade underlaget är inte märkbart annorlunda jämfört med SCB:s branschnyckeltal (i bilagorna: jämför Tabell 18 med Tabell 19). De eventuella skillnader som möjligtvis existerar är svåra att fastställa på grund av de olika kategorierna av företagsstorlekar.

Skillnader till följd av olika nivåer på andelen krigsmateriel av nettoomsättningen för nyckeltalet soliditet är svåra att urskilja. Eventuellt kan dock en förbättring synas i takt med att andelen krigsmateriel ökar (i bilagorna: Tabell 20). Bolagen som tillverkar krigsmateriel skiljer sig inte heller nämnbart på aggregerad nivå från hela gruppen försvarsföretag (i bilagorna: jämför Tabell 18 med Tabell 20).

4.2 Nyckeltal för lönsamhet

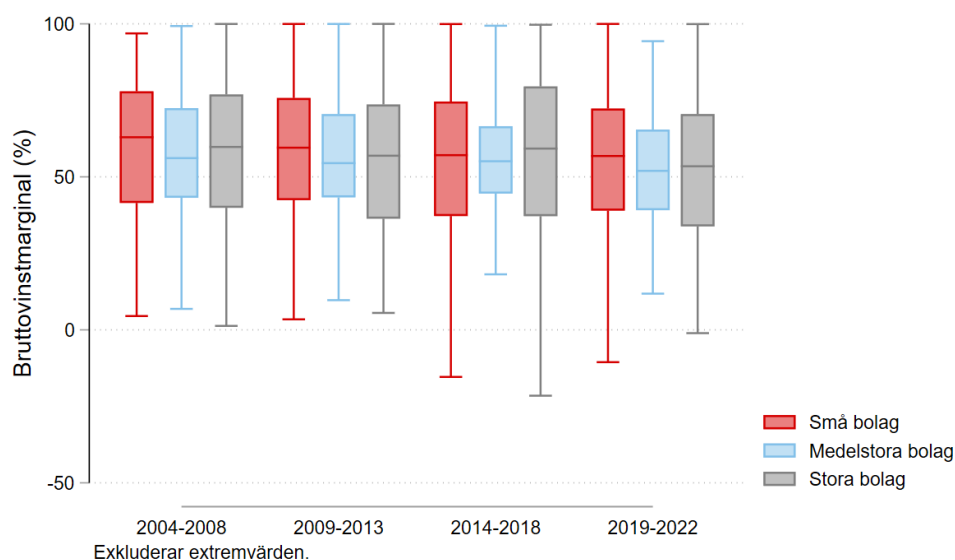
4.2.1 Bruttovinstmarginal

Bruttovinstmarginal är ett lönsamhetsmått som relaterar till resultatet. Vinstmarginalen anger företagets kapacitet att generera vinst i förhållande till sin försäljning (Marton et al., 2016). Denna vinst skall räcka till att betala övriga rörelsekostnader, löner, avskrivningar med mera. Nyckeltalet definieras i rutan nedan.

Bruttovinstmarginal = nettoomsättning av handelsvaror och tjänster minus inköpsvärdet för sålda handelsvaror och tjänster i procent av nettoomsättningen (SCB, u.å.a, s. 15).

Skillnaderna mellan de olika företagsstorlekarna är inte betydande för nyckeltalet. Medianen för de medelstora bolagen är något lägre än för de stora och små företagen. Inte heller observeras några större trender över tid. Den undre kvartilen rör sig runt 40 procent, medianen runt 50-60 procent och den övre kvartilen runt 65-80 procent för samtliga tidsperioder och företagsstorlekar (Figur 4).

SCB:s branschnyckeltal saknar data för bruttovinstmarginal för verkstadsindustrin vilket tyvärr medför att resultaten inte kan jämföras. Se Tabell 21 (i bilagorna) för numeriska värden tillhörande låddiagrammet.



Figur 4. Median och spridning för bruttovinstmarginal fördelat på företagsstorlek och tidsperiod, procent.

Det är svårt att utläsa några stora skillnader i nyckeltalet mellan företag med låg, medel och hög andel krigsmateriel av nettoomsättningen (i bilagorna: Tabell 22). Det finns inte heller någon större skillnad mellan de som tillverkar krigsmateriel och gruppen försvarsföretag som helhet (i bilagorna: jämför Tabell 21 med Tabell 22).

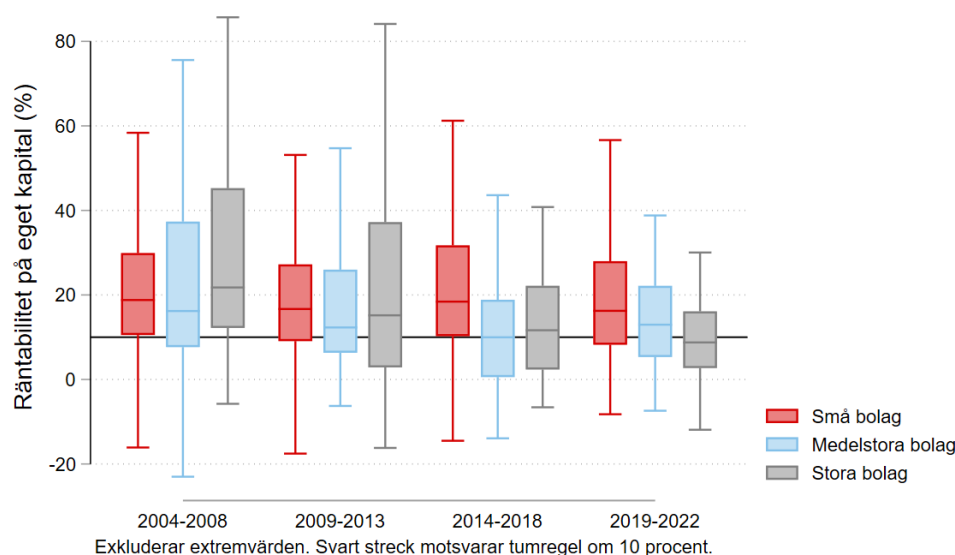
4.2.2 Räntabilitet på eget kapital

Räntabilitet på eget kapital (ROE) anger ifall företagets verksamhet genererar en avkastning på det egna kapitalet. Det egna kapitalet är kortfattat de medel som ägarna satsat i bolaget och icke utdelade vinster. Nyckeltalet är viktigt eftersom det avgör vad ägarna får för avkastning på sitt investerade kapital och om bolaget således har utgjort en god investering. Likt soliditeten är tumregel för ROE branschberoende och något svårare att säga rent generellt. Däremot borde avkastningen vara högre än den riskfria räntan plus en viss

riskpremie (Marton et al., 2016). En ROE på cirka 10 procent kan anses vara bra och är det som tillämpas i studien (Mansén, 2020b). Nyckeltalet definieras i rutan nedan.

Räntabilitet på eget kapital = nettoresultat i procent av justerat eget kapital (SCB, u.å.a, s. 7).

Spridningen på räntabiliteten på det egna kapitalet har under tidsperioden minskat (Figur 5). Detta är kanske tydligast för de stora bolagen där även medianen har minskat något över tid. De små bolagens median och spridning har varit mer konsekvent över tidsperioderna än medianen och spridningen för de medelstora och stora företagen. Måttet ROE påverkas av kapitalstrukturen i bolaget och allt annat lika ger en låg skuldsättning en lägre avkastning på det egna kapitalet. Tänkbara bidragande faktorer till den minskade spridningen på ROE under tidsperioden inkluderar en svag förbättring av försvarsföretagens soliditet, vilket nämns ovan, samt att styrräntan har generellt varit lägre under perioden efter finanskrisen (fram till mitten av 2022). Andelen av bolagen som når tumregeln (svart streck) över tid minskar, vilket gäller särskilt för de stora bolagen, medan de små presterar bättre än företagen i övriga storlekskategorier.



Figur 5. Median och spridning för ROE fördelat på företagsstorlek och tidsperiod, procent.

Jämför resultaten med verkstadsindustrin i sin helhet (i bilagorna: jämför Tabell 23 med Tabell 24) så har försvarsbolagen i regel lägre avkastning men skillnaden är mindre för de små företagen. Avståndet mellan den undre och övre kvartilen är också i regel större för verkstadsindustrin än för försvarsföretagen.

För de stora och medelstora bolagen som tillverkar krigsmateriel tenderar avkastningen oftare att vara lägre jämfört med försvarsbolagen som helhet. Skillnaden är dock mindre för de små krigsmaterielproducenterna vid samma jämförelse (i bilagorna: jämför Tabell 23 med Tabell 25). Däremot är det svårt att urskilja några större skillnader i förhållande till hur ROE skiljer sig mellan företag med låg, medel respektive hög andel krigsmateriel av nettoomsättningen.

4.3 Nyckeltal för tillväxt

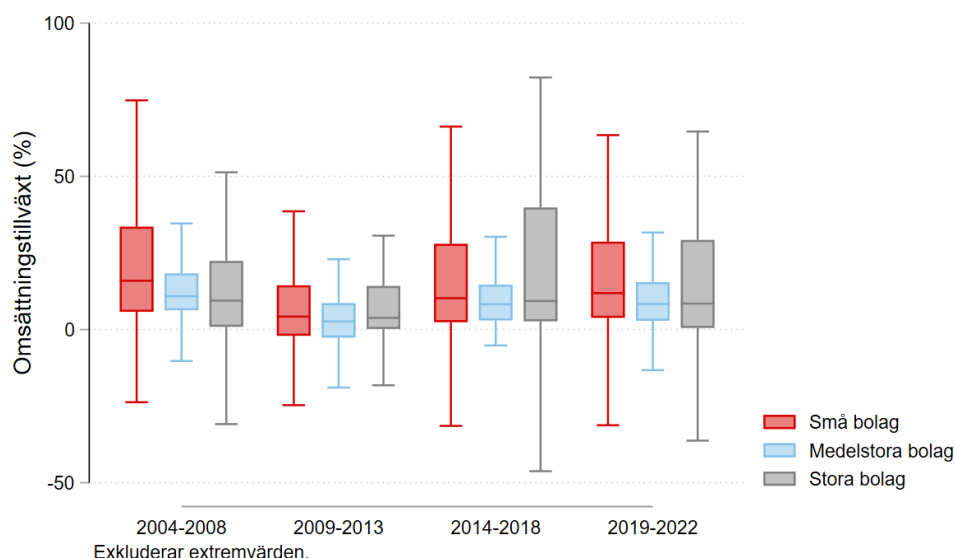
4.3.1 Omsättningstillväxt

Omsättningstillväxt är ett sätt att mäta tillväxttakten, och den bör vara minst lika stor som inflationen. Den genomsnittliga inflationen under de studerade tidsperioderna var 1,6 procent 2004–2008, 0,9 procent 2009–2013, 0,9 procent 2014–2018 och 3,2 % 2019–2022.¹⁷ Nyckeltalet, som definieras i rutan nedan, är viktigt i förhållande till konkurrenter och till marknadsläget.

Omsättningstillväxt = skillnaden mellan årets och föregående års nettoomsättning i procent av föregående års nettoomsättning (SCB, u.å.a, s. 14).

Fördelningen av genomsnitten i underlaget (Figur 6) visar inte några tydliga trender. Avståndet mellan den undre och övre kvartilen är relativt konstant över åren med undantaget att de stora bolagen har en högre spridning i de två sista tidsperioderna jämfört med de två tidigare. Spridningen för de medelstora bolagen är dock konsekvent mindre än för de stora och små företagen. För samtliga företagsstorlekar tenderar medianen att ligga över inflationstakten vilket indikerar att det finns en genomsnittlig reell omsättningstillväxt hos försvarsindustrin.

Jämfört med verkstadsindustrin i övrigt (i bilagorna: jämför Tabell 26 med Tabell 27) så har försvarsföretagen i regel liknande eller något starkare tillväxt. Framför allt är försvarsföretagens undre kvartil högre. Särskilt den undre kvartilen för de små försvarsbolagen är märkbart högre än för verkstadsindustrin i övrigt.



Figur 6. Median och spridning för omsättningstillväxt fördelat på företagsstorlek och tidsperiod, procent.

För de bolag som har en hög andel krigsmateriellproduktion är framför allt den övre kvartilen något högre än för de företag med medel och låg andel (i bilagorna: Tabell 28). Eventuella skillnader mellan de bolag som tillverkar krigsmateriell och den totala gruppen försvarsföretag är svåra att utläsa för nyckeltalet (i bilagorna: jämför Tabell 26 med Tabell 28).

¹⁷ Baseras på KPI-data från SCB.

4.4 Nyckeltal för effektivitet

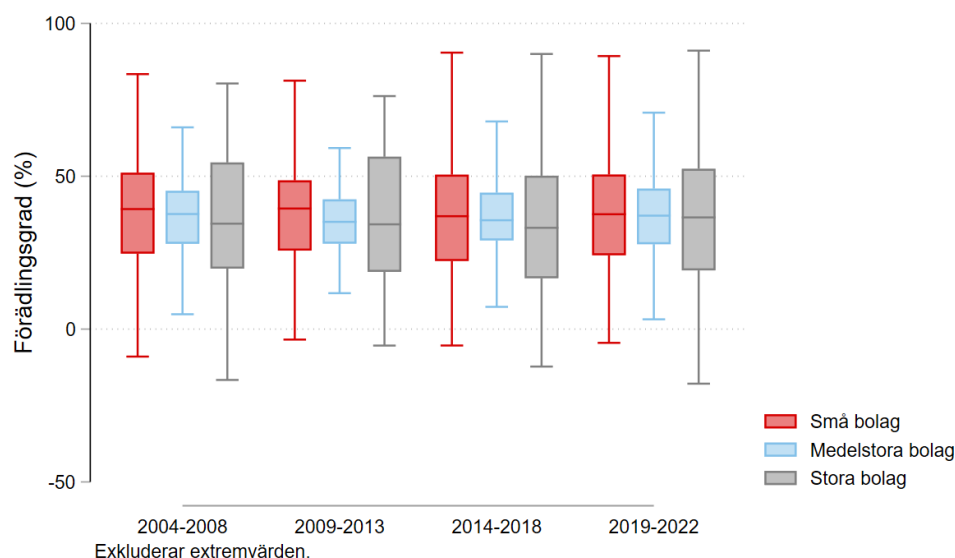
4.4.1 Förädlingsgrad

Förädlingsgraden visar förädlingsvärdet i förhållande till nettoomsättningen. Förenklat mäter förädlingsvärdet skillnaden (och utvecklingen) mellan vad bolaget säljer sina varor för och vad de kostat. Förädlingsgraden påverkas av hur produktionen är upplagd och kan därför vara svår att jämföra mellan individuella bolag (SCB, u.å.a). I rapporten är därför spridningen av förädlingsgraden av mer intresse samt utvecklingen över tid. Nyckeltalet definieras i rutan nedan.

Förädlingsgrad = rörelseresultat efter avskrivningar plus personalkostnader i procent av nettoomsättningen (SCB, u.å.a, s. 16).

Förädlingsgraden är relativt konstant under tidsperioden för samtliga företagsstorlekar (Figur 7). För de medelstora bolagen är spridningen av värdena mindre än för de stora och små företagen. Däremot är alla storleksgruppers median relativt lika varandra på strax under 40 procent.

Jämfört med branschnyckeltalen (i bilagorna: jämför Tabell 29 med Tabell 30) understiger kvartilerna och medianen för de små bolagen motsvarande värde för verkstadsindustrin något. De medelstora försvarsföretagen har en liknande spridning av sina kvartiler och medianer jämfört med verkstadsindustrin. De stora bolagen tenderar att ligga något lägre i den nedre kvartilen och högre i den övre.



Figur 7. Median och spridning för förädlingsgrad fördelat på företagsstorlek och tidsperiod, procent.

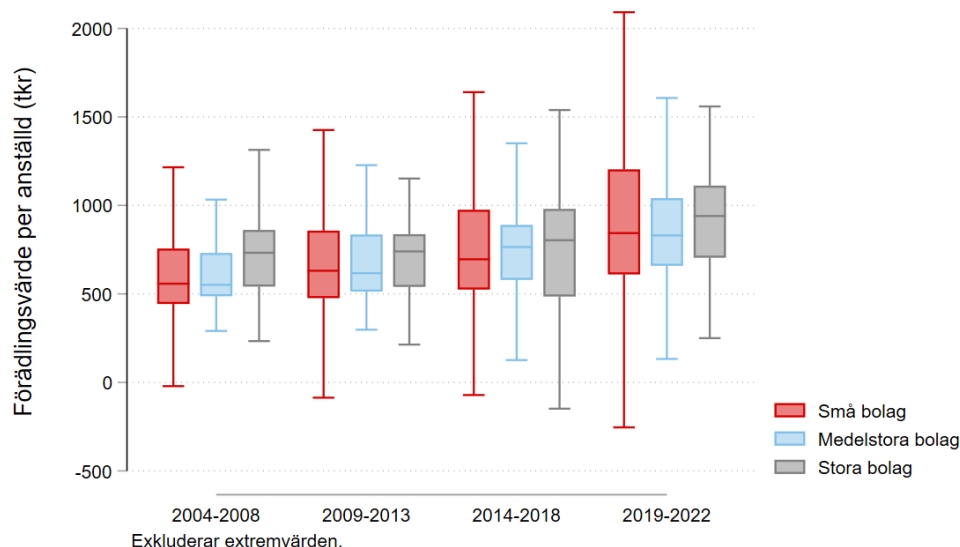
Det är svårt att urskilja några skillnader mellan företag med olika andelar krigsmateriel i sin nettoomsättning för någon storlekskategori (i bilagorna: Tabell 31). Detsamma gäller när gruppen jämförs med samtliga försvarsföretag i rapporten (i bilagorna: jämför Tabell 29 med Tabell 31).

4.4.2 Förädlingsvärde per anställd

Förädlingsvärdet per anställd visar det genomsnittliga mervärde som en anställd skapar. Detta mervärde ska i sin tur täcka kostnader i form av löner, finansiella kostnader och avskrivningar. Förädlingsvärdet per anställd bör inte minska över tid eftersom det kan indikera en ökad ineffektivitet (SCB, u.å.a.). Nyckeltalet definieras i rutan nedan.

Förädlingsvärde per anställd = rörelseresultat efter avskrivningar plus personalkostnader genom antalet anställda (SCB, u.å.a, s. 16).

Analyseras förädlingsvärdet per anställd (Figur 8) ses en svag ökning över tid för samtliga kategorier av företagsstorlekar. De stora bolagen har en något högre median än övriga företagsstorlekar. De små och stora bolagens spridning ökar över tid. En viss ökning av förädlingsvärdet över tid är förväntad eftersom priserna som anges är löpande. Förädlingsvärdet per anställd ökar dock överlag även när vi justerar för inflationen.



Figur 8. Median och spridning för förädlingsvärde per anställd fördelat på företagsstorlek och tidsperiod, tusen kronor.

Förädlingsvärde per anställd hos försvarsbolagen är liknande eller något lägre än verkstadsindustrin för de flesta tidsperioder för de stora och medelstora bolagen. De små försvarsbolagen är dock likvärdiga eller något bättre än verkstadsindustrin (i bilagorna: jämför Tabell 32 med Tabell 33).

Underlaget visar en svag eller ingen ökning av förädlingsvärdet per anställd ju högre andelen krigsmateriel är av företagets nettoomsättning. Däremot har de 15 största producenterna av krigsmateriel ett märkbart högre förädlingsvärde än övriga krigsmaterielproducenter (i bilagorna: Tabell 34). När de som tillverkar krigsmateriel jämförs med hela gruppen försvarsföretag är det dock svårare att se någon skillnad. Denna jämförelse kan dock lida av att medelstora och stora företag är sammanslagna för krigsmaterielandelen (i bilagorna: jämför Tabell 32 med Tabell 34).

4.5 Sammanfattande observationer

Analysen av underlaget ger slutsatsen att försvarsföretagen varken har en bättre eller sämre ekonomisk ställning än annan likvärdig industri. Dessutom återfinns inte någon systematisk märkbar skillnad i ekonomisk ställning över tid eller mellan företagsstorlekarna. De medelstora försvarsföretagen tenderar att ha en något sämre ekonomisk ställning än de små och stora försvarsföretagen när skillnader existerar, men likt de flesta andra skillnader i kapitlet, är dessa inte av någon betydande storlek. Vissa nyckeltal har en svag positiv trend över tiden, andra har en något negativ trend och övriga nyckeltal är relativt konstanta. Vad

gäller omsättningstillväxten är försvarsföretagen något starkare än verkstadsindustrin, men samtidigt går försvarsbolagen sämre än verkstadsindustrin mätt i räntabilitet på eget kapital. Helhetsbilden är därför att likheterna i ekonomisk situation mellan verkstadsindustrin och försvarsföretagen är större än skillnaderna.

Bilden ändras inte heller markant när vi jämför försvarsföretagen som helhet med krigsmaterielproducenterna och storleken på andelen krigsmateriel i förhållande till nettoomsättningen. I någon mening borde dessa företag utgöra försvarsindustrins kärna, vilket skulle kunna förstärka skillnader i jämförelsen. Något sådant resultat observeras dock inte. Denna delgrupp är inte märkbart annorlunda från de utvalda försvarsföretagen som helhet och inga starka övergripande skillnader märks när andelen krigsmateriel sett till omsättning ökar.

5 Sveriges prestation på försvarsmarknaden

I det här kapitlet beskriver vi och analyserar hur Sverige och svenska försvarsföretag presterat på den nationella och internationella försvarsmarknaden i jämförelse med utvalda länder. Tillsammans med försvarsföretagens ekonomiska situation utgör prestationen på försvarsmarknaden Sveriges och försvarsföretagens konkurrenskraft.

Vi inleder med hur stora marknaderna är och hur de fördelar sig på områden och geografiskt (internationella marknaden) innan vi går in på Sveriges prestationer när det gäller exportflöden och materielbestånd.

5.1 Nationell prestation

5.1.1 Marknadens omfattning och inriktning

Sveriges försvarsmarknad definieras i omfattning av de varor och tjänster som svenska försvaret köper in varje år. När det gäller försvarsmateriel och materielrelaterade tjänster innebär det i huvudsak omfattningen av de materielrelaterade anslagen, anslag 1:1 *Förbandsverksamhet och beredskap* (framför allt anslagspost 3, *Vidmakthållande av materiel och anläggningar*) och anslag 1:3 *Anskaffning av materiel och anläggningar*. Dessa två anslag belastades sammantaget med ca 51,7 miljarder kronor 2023 (prop. 2024/25:1) för investeringar i vidmakthållande och anskaffning av materiel.¹⁸ Detta kan ses som en ungefärlig årlig storlek för Sveriges försvarsmarknad.

Sverige är inne i en expansiv fas när det gäller försvaret. Prognosen är att de årliga utgifterna för anskaffning och utveckling kommer öka med 160 procent (i löpande priser) från utfallet 2023 fram till 2036 (prop. 2024/25:1). I denna prognos beräknas störst ökning i kronor ske inom arméstridskrafterna medan den procentuellt största ökningen beräknas ske inom operativ ledning.

Tabell 3 ger dels en fingervisning om hur Sveriges försvarsmarknad fördelar sig på anskaffning och utveckling respektive vidmakthållande, och dels en indikation om hur investeringarna fördelas på olika stridskrafter och funktioner. Av tabellen framgår att de största kostnaderna för materiel kan hänföras till armé och flyg.

Tabell 3. Utfall för anskaffning och utveckling respektive vidmakthållande per stridskraft/funktion 2023, miljoner kronor och andelar i procent.

	Anskaffning och utveckling	Vidmakthållande	Totalt	Andel av totalen
Arméstridskrafter	12 278	3 705	15 983	31
Marinstridskrafter	3 551	2 887	6 438	12
Flygstridskrafter	9 776	4 372	14 148	27
Operativ ledning	1 618	4 372	5 990	12
Logistik	1 421	2 223	3 644	7
Stödfunktioner	2 856	2 661	5 517	11
Summa	31 500	20 221	51 721	100

Källa: Budgetpropositionen för 2025.

¹⁸ Beräknat från utfallet i investeringsplanerna för vidmakthållande respektive anskaffning av försvarsmateriel för 2023.

5.1.2 Svensk andel av inköp av materiel under 2021–2023

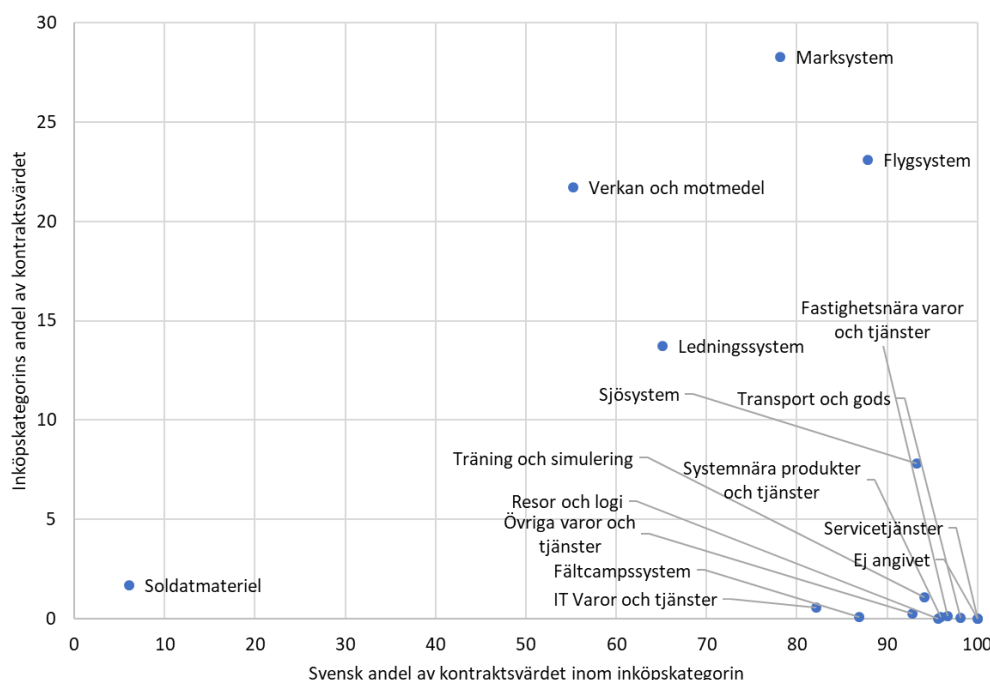
Sammantaget upphandlade FMV materiel och materielrelaterade tjänster för 130 miljarder kronor under perioden 2021–2023, eller i genomsnitt 43 miljarder kronor per år.¹⁹ I underlaget skiljer vi på riktade upphandlingar och konkurrensupphandlingar.²⁰ De riktade upphandlingarna omfattade 103 miljarder kronor (eller 80 procent av det totala upphandlingssvärdet) och knappt 4 300 kontrakt, medan konkurrensupphandlingarna omfattade 27 miljarder kronor och drygt 4 200 kontrakt under perioden 2021–2023. Skillnaden i genomsnittligt kontraktsvärde är därmed betydande: 24 miljoner kronor för riktade upphandlingar jämfört med 6 miljoner kronor för konkurrensupphandlingar.

I genomsnitt var den svenska andelen av kontraktsvärdet för de riktade upphandlingarna runt 75 procent per år under perioden 2021–2023, medan motsvarande andel för konkurrensupphandlingarna uppgick till ca 60 procent. Totalt ger det en svensk andel för samtliga upphandlingar på drygt 70 procent.

Riktade upphandlingar

I genomsnitt är antalet kontrakt som gått till svenska leverantörer inom riktade upphandlingar tre gånger större än för utländska leverantörer och det genomsnittliga kontraktsvärdet är nästan tre gånger så högt för svenska leverantörer under perioden 2021–2023.

Svenska leverantörers andel av kontraktsvärdet för riktad upphandling framgår av Figur 9. Överlag går en majoritet av kontraktsvärdet till svenska leverantörer när det gäller olika inköpskategorier. Det enda undantaget är soldatmateriel.



Figur 9. Svenska leverantörers andel av kontraktsvärdet per inköpskategori samt inköpskategorins andel av det totala kontraktsvärdet vid riktad upphandling 2021–2023, procent.

Källa: FMV.

För riktad upphandling är det framför allt inom inköpskategorierna mark- och flygsystem som svenska leverantörer fått en hög andel av kontraktsvärdet samtidigt som upphandlingar inom dessa kategorier har varit mest omfattande. Inom kategorin flygsystem återfinns de

¹⁹ Enligt uppgift från FMV omfattar FMV:s upphandling ca 80 procent anskaffning och 20 procent vidmakthållande. Därtill upphandlas ytterligare materiel av Försvarsmakten.

²⁰ Riktade upphandlingar sker med utgångspunkt från undantagen i upphandlingslagstiftningen. Det kan t.ex. handla om undantag på grund av väsentliga säkerhetsintressen.

högsta svenska andelarna i underkategorierna rymdssystem, flygplan och stridsflygplan, där stridsflygplan och flygplan utgör de största underkategorierna sett till kontraktsvärdet. Inom marksystem återfinns de högsta svenska andelarna i underkategorierna signaturanpassning (vars totala kontraktsvärde dock är litet), CBRN²¹ och civila fordon. Militära fordon ligger dock inte långt efter i andel och det är i denna underkategori som de största kontraktsvärdena finns.

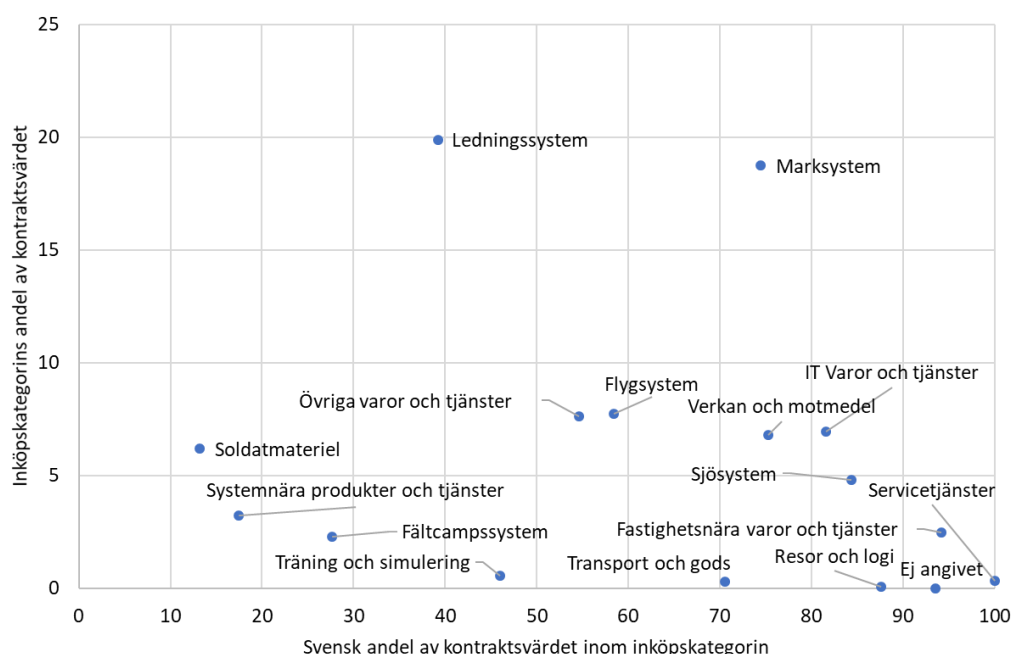
Även inom sjösystem är andelen av kontraktsvärdet som går till svenska leverantörer hög, men kontraktsvärdets totala omfattning är relativt låg. Den svenska andelen är särskilt hög i underkategorierna ubåt, undervattenssystem samt ytfartyg.

Konkurrensupphandlingar

I genomsnitt är antalet kontrakt för konkurrensupphandlingar som går till svenska leverantörer fyra gånger högre än antalet som går till utländska leverantörer. Samtidigt är det genomsnittliga kontraktsvärdet hälften så högt jämfört med det som går till utländska leverantörer.

Inom konkurrensupphandlingarna (Figur 10) är det liksom för riktade upphandlingar också marksystem som ligger högt, såväl när det gäller svenska leverantörers andel av kontraktsvärdet som kategorins andel av det totala kontraktsvärdet. Även sjösystem får liknande resultat för både riktade och konkurrensupphandlingar, dvs. en hög andel av kontraktsvärdet går till svenska leverantörer, men kategorin har en låg andel av kontraktsvärdet. Däremot är flygsystem inte lika framträdande inom konkurrensupphandlingarna, varken sett till andelen av det totala kontraktsvärdet eller till storleken på svenska leverantörers andel. Svenska leverantörers andel uppgår dock ändå till närmare 60 procent.

För marksystem är det underkategorierna signaturanpassning, drivmedels- och flygbasmateriel där högst andel av kontraktsvärdet gått till svenska leverantörer, men det är militära och civila fordon som utgör de stora andelarna av kontraktsvärdet inom huvudkategorin. Inom flygsystem är det inom underkategorierna helikopter och stridsflygplan som störst andel av kontraktsvärdet tillfallit svenska leverantörer.



Figur 10. Svenska leverantörers andel av kontraktsvärdet per inköpskategori samt inköpskategorins andel av det totala kontraktsvärdet vid konkurrensupphandling 2021–2023, procent.

Källa: FMV och egna beräkningar.

²¹ CBRN står för kemiska, biologiska, radiologiska och nukleära hot.

Generellt är den stora skillnaden mellan riktade upphandlingar och konkurrensupphandlingar att det inom konkurrensupphandlingarna är betydligt fler inköpskategorier där svenska leverantörers andel av kontraktsvärdet är lägre än 50 procent. Det gäller även för inköpskategorin ledningssystem, vars kontraktsvärde tillhör de högsta inom de konkurrensupphandlingarna. Noterbart är också att svenska leverantörers andel av upphandlingarnas värde inom området ledningssystem och flygsystem är betydligt lägre när upphandlingarna är konkurrensutsatta, jämfört med när de är riktade, medan det är tvärtom inom kategorin verkan och motmedel.

Utveckling och jämförelse

I tillägg till de data som redovisats ovan har vi även tagit del av andra källor som redovisar andelen inhemsk materiel i Sverige och andra länder. Av dessa data framgår att de svenska försvarsföretagens andel av materielanslagen har uppgått till ungefär 70–80 procent under 2000-talet (Materielförsörjningsutredningen, 2022, s. 226–227). I mitten av 00-talet infördes en policy att köpa mer färdigutvecklad materiel från hyllan (Skr. 2005/06:131; Försvarsmakten, 2007). Denna policy innebar att inhemsk utveckling av försvarsmateriel inte stöttades i samma utsträckning som tidigare. Den inhemska andelen i Sverige har minskat sedan 1970- och 80-talen (Materielförsörjningsutredningen, 2022, s. 226–227).

Den svenska andelen på 70 procent kan jämföras med 30–40 procent norsk materiel i Norge (Hatlebakk Hove & Pedersen, 2020, s. 318), 80 procent fransk materiel i Frankrike (Belin et al., 2020, s. 156), 81–84 procent brittisk materiel i Storbritannien (Ministry of Defence, 2024) och ca 75 procent tysk materiel i Tyskland (Brozcka, 2020, s. 215).

5.1.3 Svensk andel av det svenska materielbeståndet

I Tabell 4 redovisas i vilka materielklasser där bestånd av materielsystem finns inom de utvalda länderna och hur stor andel av materielindividerna inom klassen som är inhemsk²². Värdena har även färgkodats, där blå färg innebär att utvecklingen av systemet skett inhemskt och rosa färg att utvecklingen skett i samarbete med andra. I de fall det finns flera system med olika utvecklingsätt inom klassen så har färgen bestämts av det sätt som majoriteten av materielindividerna anskaffats. Grå färg har använts för de klasser där landet använder materielsystem som köpts in från andra länder. Ofärgade celler visar att inget bestånd av materielsystem inom klassen finns i landet.

²² Med inhemsk materiel avses materiel som landets försvarsföretag tillhandahåller. Även materiel där samarbete mellan länder lett till utvecklingen räknas som inhemsk för de deltagande länderna i respektive land.

Tabell 4. Andelen inhemskt producerad plattformsmateriel i respektive land fördelat per materielkategori och -klass, procent.

Materielkategori/-klass	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge*	Finland	Materielsystem som Sverige använder
Flyg											
Stridsflyg	100	80 ¹	100	100 ¹	76 ¹	38 ¹	0	0	0	0	Saab, JAS 39
Transport-/tankflyg	0	0	64 ²	81 ²	30	89 ²	0	0	0	-	USA, C130 Hercules
Lätt transportflyg	0	0	100	-	0	0	0	0	-	-	USA, Gulfstream G550
Attackhelikopter	-	0	100 ³	100 ³	100	100 ³	0	-	-	-	-
Transporthelikopter	0	32 ⁴	100	67 ⁴	45	39 ⁴	0	0	0	0	Europeisk, NH90; USA, Black Hawk
Markfordon											
Stridsvagn	0	100	100	100	100	0	-	-	0	0	Tyskland, Leopard 2
Pansarskyttefordon	100	100	100	100	100	100	0	0	0	0	BAE Hägglunds, CV90
Övriga stridsfordon	100	100	100	100	100	69	100	0	0	-	BAE Hägglunds, Epbv 90
Pansarbandvagn/ pansarterrängbil	31	71	98	96	85	39	8	0	0	71	BAE Hägglunds, BvS-10
Stödfordon	-	64	100	36	93	0	60	0	0	100	Finland, Patria AMV
Artilleri											
Raketartilleri	-	0	0	0	0	-	0	-	-	0	-
Självgående eldrörsartilleri	100	74	100	100	0	0	0	-	0	0	BAE Bofors, Archer
Fälthaubits	-	100	100	-	15	22	-	0	-	10	-
Fartyg											
Hangarfartyg	-	100	100	-	100	-	-	-	-	-	-
Större ytstridsfartyg	-	100	100	100	100	100	100	-	-	-	-
Mindre ytstridsfartyg	100	100	100	100	100	0	100	0	0	-	Saab Kockums, Visby
Strategisk ubåt	-	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Taktisk ubåt	100	100	100	100 ⁵	100 ⁵	50	100	-	0	-	Saab Kockums, Västergötland & Gotland
Antal materielklasser	11	18	18	14	17	15	14	10	11	9	
Antal inhemska materielklasser	6	13	17	12	11	5	5	0	0	2	
Andel inhemska materielklasser, procent	55	72	94	86	65	33	36	0	0	22	

Källa: IISS Military Balance +, sammanställningar från Hammarstedt et al. (2025) samt egna beräkningar.

Anm: 0 innebär att materiel i materielklassen används, men ingen del av beståndet är av inhemskt ursprung.
- innebär att materiel inom materielklassen inte används i landet. *Norge producerar egenutvecklade luftvärnssystem, men det framkommer inte pga. avgränsningarna i det underlag studien använder.
¹Eurofighter och Tornado (ej Spanien), ²bl.a. A440M, ³Tigre, ⁴H135 och H145, bara Storbritannien använder båda, ⁵Type 212A, men Italien har också egenutvecklade ubåtar i beståndet utöver Type 212A.

För Sverige är stridsflyg den enda av fyra materielklasser inom flygkategorin som produceras inhemskt ²³ medan markfordon innehåller tre klasser, pansarskyttefordon, pansarbandvagn-/terrängbil och övriga fordon (spanings-/eldledningsfordon), där hela eller någon del av beståndet är inhemskt producerat. Stridsvagnarna består däremot uteslutande av utländsk materiel. Sverige nyttjar också inhemskt självgående eldrörsartilleri. Inom fartygskategorin använder Sverige inhemskt producerade materielsystem i båda materielklasserna. Inget av Sveriges inhemska system har utvecklats gemensamt med något annat land.

²³ Hela materielklassen räknas som inhemsk om andelen systemindivider som är inhemska överstiger 50 procent.

För Sverige noterar vi sammanlagt 11 materielklasser. Frankrike och Storbritannien har 18 och Italien ligger precis efter på 17. De mindre länderna har i den här studien noterats för mellan 9 och 11 plattformssystem i bruk.

Antalet materielklasser som är inhemska för Sverige är färre än för de större utvalda länderna (Storbritannien, Frankrike, Tyskland, Italien och Spanien). De större länderna har också inhemska producerade attack- och transporthelikoptrar, transportflygplan, stridsvagnar och större ytstridsfartyg. Tyskland och Spanien har flest klasser med samutvecklade materielsystem. I förhållande till de jämstora och mindre länderna har Sverige en stor bredd på sin inhemska materiel.

Sammantaget har Sverige en inhemsk försörjning för 6 av 11 materielklasser, dvs. 55 procent. De större länderna har en inhemsk försörjningsgrad på mellan 33 och 94 procent, medan de mindre ligger mellan 0 och 36 procent. Sverige har alltså en inhemsk försörjningsgrad som ligger mellan de större och mindre länderna. De tre företagen Saab, BAE Systems Bofors och BAE Systems Hägglunds står för samtliga materielsystem som ingår i Tabell 4 ovan. De materielsystem som har importerats kommer i Sveriges fall uteslutande från Europa eller USA.

Det är intressant att notera att länderna ofta har antingen 0 eller 100 procent inhemsk andel inom materielklasserna. I de fall då det finns en annan andel beror det ibland på att man har en mix av plattformar och ibland på att ett tidigare (inhemskt) system håller på att fasas ut. Det senare gäller t.ex. införande av det amerikanska stridsflyget F35 istället för ett europeiskt alternativ.

5.1.4 Sammanfattande observationer

Sammantaget har svenska försvarsföretag en stor andel av den svenska försvarsmarknaden. Det gäller såväl för Sveriges bestånd av större plattformssystem som för andelen av inköpen.

För perioden 2021–2023 har vi sett att den svenska andelen av kontraktsvärdet på upphandlingarna har varit relativt högt. Andelen är högre inom de riktade upphandlingarna för denna period och det finns en variation inom olika upphandlingsområden. Vilka materielsystem som upphandlas varierar mellan åren och den period som kunnat studeras är tyvärr inte tillräckligt lång för att dra en säker slutsats om svensk andel av upphandlingarna. Tidigare studier ger dock stöd för att de svenska behoven av försvarsmateriel till största delen uppfylls av svenska försvarsföretag. Det är dock inte samma sak som att säga att varje del av den svensklevererade försvarsmaterielen är producerad i Sverige. Svensk andel av de totala inköpen är också lägre idag än på 1970- och 1980-talen.

Sverige har i relation till andra mindre länder ett jämförbart antal materielklasser där materielsystem används, men har en relativt hög inhemsk försörjning av de materiel-systemen som används av försvaret. De klasser som Sverige har en hög grad av inhemsk försörjning inom speglas av verksamheten inom våra största svenska försvarsföretag.

5.2 Internationell prestation

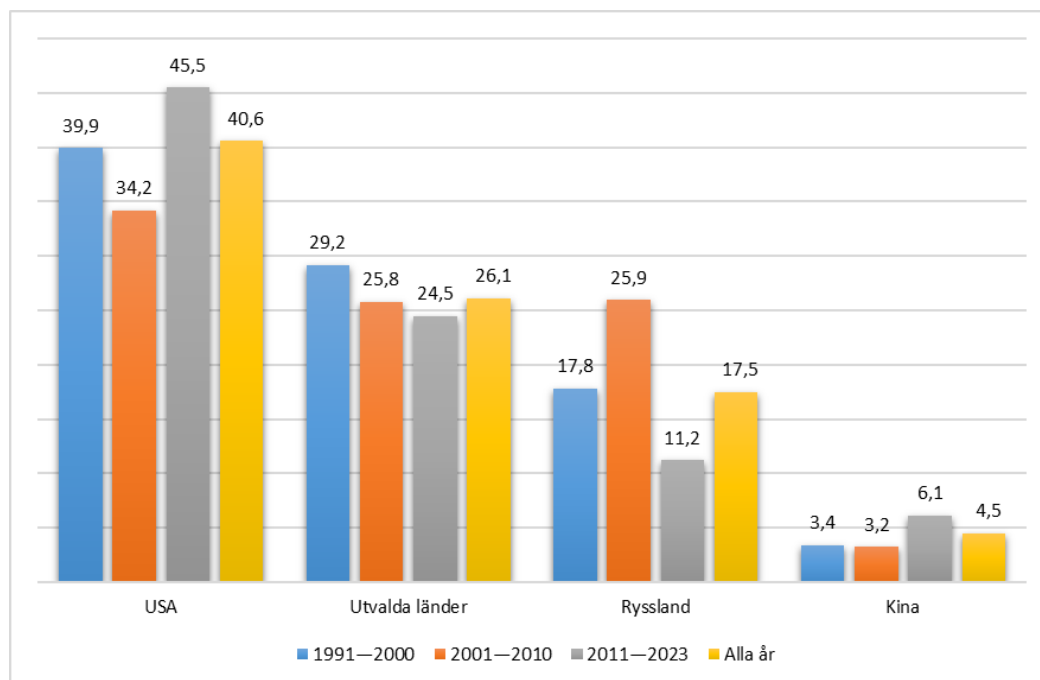
5.2.1 Marknadens omfattning och inriktning

Den globala försvarsmarknaden omsatte närmare 597,2 miljarder dollar 2022, mätt i de 100 största försvarsföretagens försvarsrelaterade försäljning. Fördelas försäljningen på företagens hemländer är de amerikanska företagen de sammantaget största leverantörerna med 51 procent av försäljningen, före Kina och Storbritannien som står för 18 respektive 7

procent av försäljningen. Sveriges enda företag på SIPRI:s lista är Saab och deras (och därmed Sveriges) andel uppgick till 0,6 procent²⁴ (Liang et al., 2023).

Om vi bara ser till det som säljs mellan länder, dvs. exporten, så har försvarsmateriel för totalt 903 miljarder TIV²⁵ sålts mellan olika länder i världen under perioden 1991–2023, vilket innebär i genomsnitt 27,4 miljarder per år. Värdet av exporten har ökat från 240 miljarder TIV under perioden 1991–2000 till 275 miljarder TIV under perioden 2001–2010 och slutligen till 388 miljarder TIV mellan 2011–2023.²⁶

De utvalda länderna Sverige, Norge, Finland, Frankrike, Tyskland, Storbritannien, Spanien, Italien, Nederländerna och Belgien står för sammanlagt 26 procent av exporten under hela perioden 1991–2023 (Figur 11).



Figur 11. Andel av global export av försvarsmateriel 1991–2023 för de utvalda länderna samt USA, Ryssland och Kina, procent.

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

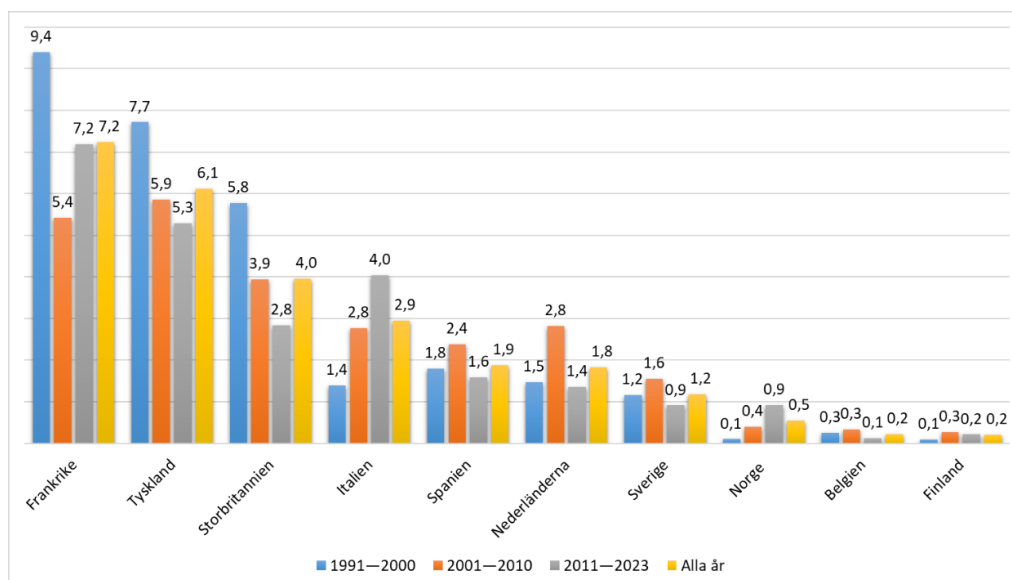
De utvalda ländernas andel kan jämföras med USA:s andel (41 procent) samt Rysslands och Kinas andelar (17,5 respektive 4,5 procent). Andelarna av exporten har varierat under perioden och för de utvalda länderna är trenden något avtagande, medan den är mer ryckig för framför allt USA och Ryssland.

När det gäller de enskilda utvalda länderna ligger Frankrike och Tyskland (6,9 respektive 6,4 procent av exporten) före Storbritannien som har den tredje högsta andelen av de utvalda länderna (4,4 procent) (Figur 12). Sverige är med totalt 1,2 procent av exporten på en sjundeplats av de utvalda länderna. Tyskland och Storbritannien har tydligt nedåtgående exportandelar medan Italiens och Norges andelar har ökat stadigt. För övriga länder har det gått upp och ner mellan olika tidsperioder.

²⁴ Företagen kan ha representation i flera länder, vilket innebär att SIPRI:s siffror inte blir riktigt rättvisande för länder. Exempelvis ingår två av Sveriges större försvarsföretag i BAE Systems koncern och i denna sammanställning räknas de till Storbritannien.

²⁵ Trend Indicator Values (TIV). Dessa är en uppskattning av produktionsvärdena för materielen. Det är alltså inte fråga om försäljningspris.

²⁶ Källa: SIPRI Arms Trade Database. Notera att den sista tidsperioden är 13 år och inte 10.



Figur 12. Andel av global export av försvarsmateriel 1991–2023 för de utvalda länderna, procent.

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Export till olika regioner och världsdelar

För de utvalda länderna redovisas vilken andel av exporten under perioden 1991–2023 som kan hänföras till olika regioner eller världsdelar (Tabell 5). De utvalda länderna har lyckats olika bra i olika regioner och världsdelar sett till storleken på exportandelen, vilket framgår av de grönmarkerade cellerna i tabellen. Exempelvis har Sverige lyckats relativt bra med exporten till Sydamerika (4,7 procent) och Afrika söder om Sahara (3,1 procent) samt Väst- och Centraleuropa (2,4 procent). Sju av tio av de utvalda länderna har Sydamerika som en av tre regioner eller där man uppnått de högsta exportandelarna. För fyra länder (Spanien, Nederländerna och Belgien) är Centralamerika en region där man uppnått en av de tre högsta exportandelarna. För en annan konstellation av länder (Sverige, Belgien, Norge och Finland) är istället Centraleuropa en region där en av de tre högsta exportandelarna har registrerats. Sammantaget har de utvalda länderna högst exportandelar för Sydamerika, Nordamerika och Sydostasien.

Tabell 5. De utvalda ländernas andel av den globala exporten till olika världsdelar och regioner 1991–2023, procent.

Regioner/ Världsdelar	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Totalt försäljningsvärde, miljarder TIV
Afrika	1,0	0,8	10,8	7,3	3,5	1,0	1,7	0,1	0,0	0,4	27	82,1
Nordafrika	0,2	0,5	13,4	6,9	3,4	0,7	2,0	0,1	-	0,2	27	59,1
Söder om Sahara	3,1	1,5	4,0	8,4	3,8	1,7	0,9	0,3	0,1	1,1	25	23,0
Asien	0,6	4,0	7,7	4,2	2,6	1,3	0,9	0,2	0,0	0,0	22	517,8
Mellanöstern	0,4	6,8	8,6	5,7	3,6	1,7	1,1	0,4	0,1	0,0	28	197,5
Centralasien	-	-	6,7	1,4	3,3	5,2	0,7	-	-	-	17	6,4
Ostasien	0,2	1,1	5,7	3,4	0,1	0,1	0,3	-	-	0,0	11	128,2
Sydasien	0,5	2,6	8,2	0,8	1,5	1,0	0,4	0,1	0,0	-	15	118,9
Sydostasien	2,1	4,0	8,0	7,6	6,8	2,4	2,6	0,1	0,1	-	34	66,8
Europa	2,3	2,7	4,5	10,7	2,9	2,2	2,6	0,2	0,9	0,7	30	192,5
Centraleuropa	2,4	3,5	3,6	6,7	3,2	0,7	0,9	0,7	2,5	1,8	26	47,7
Västeuropa	2,4	2,5	5,0	12,9	3,0	2,9	3,4	0,1	0,4	0,4	33	134,4
Östeuropa	-	0,4	2,5	0,3	0,5	0,1	0,4	-	-	-	4	10,4
Nordamerika	1,5	13,2	5,0	6,3	4,3	2,4	4,8	0,4	5,6	0,0	44	44,3
Centralamerika	1,2	0,2	4,6	0,7	2,2	7,4	12,0	1,7	-	0,3	30	5,1
Nordamerika	1,5	14,9	5,0	7,0	4,6	1,8	3,8	0,2	6,4	-	45	39,3
Oceanien	0,5	3,0	5,1	3,4	1,9	9,8	0,7	-	0,6	0,0	25	28,1
Sydamerika	4,7	7,2	12,0	8,3	5,6	4,5	8,6	1,1	0,5	0,1	52	33,8
Total export	1,2	4,0	7,2	6,1	2,9	1,9	1,8	0,2	0,5	0,2	26	903,2

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Anm.: De grönmarkerade cellerna anger de tre områden där respektive land har högst exportandelar.

För jämförelsens skull kan man även nämna USA, som har störst exportandel för Oceanien (68 procent), Västeuropa (60 procent) och Mellanöstern (56 procent). De största marknaderna, alltså de regioner dit mest export gått, är Mellanöstern, Västeuropa och Ostasien, vilka sammantaget utgjorde drygt 50 procent av den globala exportmarknaden.

Export inom olika materielkategorier

Om vi istället ser på olika materielkategorier framkommer en annan bild (Tabell 6). Störst kategorier sett till omsättning är flyg, fartyg och robotar, som tillsammans utgör drygt 70 procent av den samlade exporten. För hela perioden 1991–2023 är sensorer (innefattar framför allt radarer och eldledningssikten) och marina vapen (innefattar framför allt sjö-automatkanoner) Sveriges mest framgångsrika materielkategorier när det gäller export. Där uppgår Sveriges andel av exporten till 5,5 respektive 3,3 procent. För övriga utvalda länder varierar kategorierna som de har störst exportandel inom, men för Frankrike, Tyskland, Italien, Spanien och Nederländerna är fartyg en av de kategorierna som de har störst exportandel inom.

Tabell 6. De utvalda ländernas andel av exportvärdet inom olika materielkategorier 1991–2023, procent.

Materielkategori	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda
Flyg	0,9	3,3	6,7	1,2	2,4	1,8	0,4	0,2	0,1	0,0	17
Luftvärn	-	3,0	5,1	4,6	0,5	-	0,9	0,0	2,1	-	16
Pansarfordon	1,4	1,3	2,5	11,9	1,7	0,5	1,9	0,4	0,0	1,4	23
Artilleri	0,2	8,3	4,4	8,8	0,6	0,3	1,1	0,4	0,3	0,3	25
Motorer	1,1	7,6	7,8	16,7	0,1	-	-	-	0,0	0,8	34
Robotar	1,2	3,9	6,9	2,7	1,2	-	0,1	0,0	2,0	-	18
Marina vapen	3,3	0,2	1,5	-	17,7	-	3,3	-	-	-	26
Övrigt*	-	40,8	4,4	2,2	3,2	0,5	-	5,3	13,9	-	70
Satelliter	-	-	44,8	-	7,5	-	3,0	-	-	-	55
Sensorer	5,5	2,1	13,0	4,2	5,4	1,3	9,0	-	0,1	-	41
Fartyg	0,8	5,7	13,0	20,0	7,4	6,5	6,7	0,3	0,2	0,1	61
Total export	1,2	4,0	7,2	6,1	2,9	1,9	1,8	0,2	0,5	0,2	26

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Anm.: Kategorin Övrigt* innehåller till största delen vapentorn (*turrets*) till pansarskyttefordon och stridsvagnar samt lufttankningssystem. De grönmarkerade siffrorna markerar de tre största exportandelarna per land.

Tillsammans har de utvalda länderna störst andel av exporten inom kategorierna övrigt, fartyg och satelliter. Som jämförelse, är de kategorier där USA har de högsta exportandelarna marina vapen (57,6 procent), flyg (55,1 procent) samt robotar (48 procent).

Export av materiel i olika skikt och med olika status

Ett annat sätt att få en bättre förståelse för exporten är att bryta ner den på materiel i olika skikt (avancerad plattformsmateriel, övrig materiel) och med olika status (ny, begagnad).

I Tabell 7 framgår totalerna för olika skikt och status. Frankrike, följt av Tyskland, har högst exportandel för ny avancerad plattformsmateriel, medan Tyskland, följt av Nederländerna, har högst andel för begagnad avancerad plattformsmateriel. När det gäller övrig materiel är förhållandet nästan detsamma med undantag för att det är Storbritannien som har högst andel begagnad materiel efter Tyskland.

Det är nästan uteslutande Frankrike, Tyskland och Storbritannien som står för de tre högsta exportandelarna inom de olika skikten och statusen på materielen. Undantaget är Nederländerna som har näst högst exportandel när det gäller begagnad materiel.

Tabell 7. Andelen av exportvärdet för de utvalda länderna 1991–2023 fördelat på olika skikt och status på materiel, procent.

Typ av materiel	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda
Avancerad plattformsmateriel	0,9	3,7	7,4	7,0	2,1	1,3	1,7	0,2	0,2	0,1	24,7
-ny	0,9	3,5	7,9	6,1	2,3	1,4	0,7	0,0	0,2	0,2	23,1
-begagnad	1,0	5,7	3,6	12,5	1,4	0,5	8,6	1,9	0,8	0,0	36,1
Övrig materiel	1,5	4,2	7,3	5,0	3,9	2,6	2,0	0,2	0,9	0,3	27,8
-ny	1,5	4,1	7,6	4,6	4,1	2,8	1,7	0,1	0,9	0,2	27,6
-begagnad	1,0	5,6	3,4	10,7	1,4	0,6	5,2	1,6	0,8	0,6	30,8
Ny materiel	1,2	3,8	7,7	5,4	3,1	2,0	1,2	0,1	0,5	0,2	25,2
Begagnad materiel	0,9	5,6	3,4	12,7	1,3	0,5	7,5	1,8	0,8	0,2	34,7
Total export	1,2	4,0	7,2	6,1	2,9	1,9	1,8	0,2	0,5	0,2	26

Källa: SIPRI Arms Trade Database.

Anm.: De grönmarkerade siffrorna markerar de tre största exportandelarna per skikt eller status. Den starkaste gröna färgen representerar högst andel och den svagaste den lägsta.

En intressant iakttagelse är att förutom Frankrike och Tyskland så har alla de utvalda länderna en större exportandel inom övrig materiel än inom avancerad plattformsmateriel. Sverige, Frankrike, Italien och Spanien har en högre exportandel för ny materiel än för begagnad materiel.

5.2.2 Svensk marknadsandel för ny materiel

I det här avsnittet jämför vi marknadsandelar för ny materiel, vilket utgör en av grunderna för att bedöma svensk konkurrenskraft. Vi redovisar marknadsandelar för avancerad plattformsmateriel och övrig materiel separat.

Avancerad plattformsmateriel

Vi har av utrymmesskäl valt att enbart redovisa de produktområden²⁷ som Sverige varit aktiv inom i detta avsnitt.²⁸ I Tabell 8 redovisas de avancerade plattformssystemen fördelat på materielkategorier och produktområden. Sverige uppvisar endast 18 transaktioner inom dessa produktområden de senaste dryga 30 åren. För de utvalda länderna är också antalet transaktioner ganska lågt i genomsnitt, vilket visar att dessa plattformssystem omsätts relativt sällan.

Av Tabell 8 framgår att de produktområden där Sverige varit aktiva inom är jakt- och attackflyg (JAS 39 från Saab) samt pansarskyttefordon (Stridsfordon CV90 från BAE Systems Hägglunds) samt självgående eldrörsartilleri (Archer från BAE Systems Bofors). Sverige har störst försäljningsandel av alla utvalda länder som exporterar pansarskyttefordon och har topp tre-placeringar för de andra två områdena. Frankrike har högst exportandel för stridsflyg, medan Tyskland har högst exportandel för självgående eldrörsartilleri.

²⁷ Med produktområden avses det som SIPRI benämner *Weapon description* i databasen.

²⁸ I bilagans Tabell 35 finns dock en fullständig förteckning av de utvalda ländernas produktområden.

När det gäller de andra länderna, har Storbritannien sin högsta exportandel inom produktområdet fälthaubits, medan Frankrike, Tyskland, Italien, Spanien och Nederländerna har haft sina främsta exportframgångar inom områdena ytstridsfartyg och ubåtar. Italien har även en hög exportandel inom attackhelikoptrar. Norge har haft framgångar inom luftvärnssystem (Kongsbergs NASAMS) och Finland inom pansarskyttefordon (Patrias AMV). Belgien har inte exporterat något avancerat plattformssystem, och har heller ingen inhemsk utveckling av sådana.²⁹ Sett till samtliga utvalda länder har särskilt fartygskategorin ett stort genomslag på exportmarknaden. För mer information, se Tabell 35 i bilagan.

Tabell 8. Andel av exportvärdet för ny avancerad plattformsmateriel 1991–2023 fördelat per land, materielkategorier och produktområden för produkter som Sverige har exporterat, procent. Totalt antal transaktioner och försäljningsbelopp i miljarder TIV.

Materielkategorier och produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Försäljningsvärde totalt miljarder. TIV	Svensk leverantör/produkt
Flyg	1,2	3,7	6,8	0,4	1,4	0,1	0,0	-	-	-	13,5	260	
Jakt- och attackflyg	1,3	3,7	7,2	0,3	0,8	-	-	-	-	-	13,4	233	Saab, JAS 39
Pansarfordon	1,9	0,8	3,1	8,5	-	0,0	0,1	-	-	1,2	15,7	54	
Pansarskyttefordon	11,3	2,2	1,4	7,4	-	0,0	0,9	-	-	7,3	30,3	9	BAE Hägglunds, CV90
Artilleri	0,1	10,5	4,6	6,0	0,3	0,1	0,4	-	-	0,1	22,1	15	
Självgående eldrörsartilleri	0,2	-	4,1	9,6	0,1	-	-	-	-	-	14,1	9	BAE Bofors, Archer
Total export	1	3	8	6	2	1	1	-	0	0	23		
Försäljningsvärde, totalt, miljarder TIV	4	15	34	26	10	6	3	-	1	1	100	430	
Antal transaktioner, totalt	18	58	92	68	29	10	14	0	13	5	307		

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Anm.: De grönmärkade siffrorna markerar de tre största exportandelarna per produktområde. Den starkaste gröna färgen representerar högst andel och den svagaste den lägsta.

Som komplement undersöker vi också måttet *Revealed Comparative Advantage* (RCA). Måttet beräknas per produktområde och utgör kvoten av produktområdets andel av exporten i ett land och produktområdets andel av den totala exporten. En kvot högre än ett signalerar att landet har en komparativ fördel inom området. För Sverige framträder samma områden som Sverige har höga exportandelar inom (se mer i Tabell 37 i bilagan). Relativt de andra länderna är Sveriges RCA-kvot högst inom stridsflyg, näst högst inom pansarskyttefordon (bakom Finland) samt tredje högst rörande självgående eldrörsartilleri (bakom Tyskland och Frankrike).

Storbritannien har högst RCA-kvoter inom produktområdena lätt stridsvagn och fälthaubits. Bland länderna som har relativt höga andelar av exportmarknaden inom fartygsområdet har Italien högst RCA-kvot för korvetter, medan Spanien har högst kvoter för jagare, Nederländerna för fregatter och Tyskland för ubåtar. Även mätt i RCA framträder fartygskategorin som den kategori där Europas främsta försvarsindustriländer har ett stort globalt genomslag.

²⁹ Belgiska John Cockerill har nyligen köpt franska Arquus från Volvo, men det är oklart om det innebär att Belgien kommer att börja producera egenutvecklade pansarfordon.

Övrig materiel

Respektive lands andel av exporten inom specifika produktområden under övrig materiel redovisas i Tabell 9. I tabellen redovisas av utrymmesskäl endast de produktområden som Sverige exporterat inom. Den fullständiga bilden ges i Tabell 36 i bilagan. För Sverige är det framför allt inom materielkategorierna sensorer (utgörs framför allt av radarerna Erieve, Giraffe och ARTHUR samt eldledningssiktet CEROS-200 från Saab) och marina vapen (utgörs av 57 mm sjöautomatkanon L/70 från BAE Systems Bofors) som svensk andel av exporten är högst. Sett till antalet produktområden återfinns dessa för svensk del främst under materielkategorierna sensorer och robotar. Sverige har högst exportandel av alla utvalda länder för sju av de 22 produktområden där svenska företag exporterat. Detta gäller motorer för luftberoende framdrivning, torped, styrd granat, luftburen spaningsradar, artillerilokaliseringsradar, spaningsflyg och pansarvärnsrobot. Alla produkter har producerats av företag inom nuvarande Saabkoncernen, förutom den styrda granaten som producerats av BAE Systems Bofors. Sverige placerar sig därtill bland topp tre i 17 av 22 produktområden (Tabell 9).

När det gäller de andra utvalda länderna är fartygskategorin relativt stor för flera länder som Storbritannien, Tyskland, Italien, Spanien och Nederländerna (se bilagans Tabell 36). Storbritannien har därutöver en stor andel av kategorin annat (framför allt lufttankningssystem) samt motorer. För Frankrike är de största kategorierna satelliter (dock är detta en liten marknad), sensorer och artilleri (framför allt granatkastare). För Tyskland är de största kategorierna förutom fartyg även artilleri (torn till självgående eldrörsartilleri) och motorer. Italien har sina övriga största exportandelar inom marina vapen (främst Super Rapid 76 mm) och satelliter. För Nederländerna är sensorer (radarer, eldledningssystem och -sikten) och marina vapen (främst Goalkeeper 30 mm sjöautomatkanon) kategorier med relativt hög andel av exporten. Belgien har en relativt stor exportandel inom kategorin övrigt (främst torn till stridsvagnar). Norges exportandelar är störst inom kategorierna artilleri (kustartilleri), robotar (sjömålsrobotar) och övrigt (torn till pansarterrängbil/pansarbandvagn), medan Finlands exportandelar är störst inom pansarfordon (pansarterrängbilar) och artilleri (tornmonterad granatkastare).

Sett till de utvalda ländernas samlade exportandel så är kategorierna övrigt, satelliter och fartyg de största, men även inom kategorin sensorer så är de utvalda ländernas exportandel betydande.

Tabell 9. Andel av exportvärdet för övrig ny materiel 1991–2023 fördelat per land, materielkategorier och produktområden för de produktområden Sverige har exporterat inom, procent. Totalt antal transaktioner och totalt försäljningsbelopp i TIV.

Materielkategorier och produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Santiga utvalda	Försäljningsvärde totalt, miljarder, TIV	Svensk leverantör/produkt
Flyg	0,6	3,3	7,1	2,3	5,2	5,5	0,1	-	-	-	24,3	132,9	
Spanings- och stridsledningsflyg	7,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,0	11,9	Saab, 2000 och 340 AEW
Obemannad flygfarkost	0,4	-	0,9	0,3	0,8	-	-	-	-	-	2,4	1,8	Saab, Skeldar Cybaero, Apid-55
Pansarfordon	1,3	0,8	3,1	6,4	6,1	1,9	-	-	-	2,8	22,4	24,1	
Pansarbandvagn/ Pansarterrängbil	2,3	1,2	2,1	8,3	6,2	1,1	-	-	-	4,9	25,9	13,7	Häggblunds, BvS-10
Motorer	1,2	7,4	7,6	16,8	0,1	-	-	-	-	0,8	34,0	28,3	
Motor för luftoberoende framdrivning	95,7	-	4,3	-	-	-	-	-	-	-	100	0,1	Kockums, Stirlingmotor
Fordonsmotor	6,7	0,2	0,4	45,3	0,5	-	-	-	-	0,3	53,3	3,6	Scania, dieselmotor
Robotar	1,2	3,9	7,0	2,4	1,2	-	-	-	2,0	-	17,7	105,6	
Sjömålsrobot	0,5	1,1	8,7	-	3,5	-	-	-	27,1	-	40,8	7,7	Saab, RBS-15M
Torped	13,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13,8	0,7	Saab, torped 613
Sjömåls- och markmålsrobot	11,5	-	25,6	-	-	-	-	-	-	-	37,0	3,4	Saab, RBS-15 Mk-3
Pansarvärnsrobot	4,6	0,3	3,8	2,4	-	-	-	-	-	-	11,0	7,9	Saab, RBS-57, Bofors, RBS-56 Bill
Ubåtsjakttorped	1,0	7,6	20,6	-	10,7	-	-	-	-	-	39,9	2,0	Saab, torped-43
Styrd granat	15,8	-	9,4	10,8	0,5	-	-	-	-	-	36,4	0,8	Bofors, BONUS-2
Bärbar luftvärnsrobot	5,2	2,2	22,0	0,3	-	-	-	-	-	-	29,7	4,2	Saab, RBS-70
Marina vapen	3,4	0,2	1,5	-	17,7	-	3,3	-	-	-	26,0	7,5	
Sjöautomatkanon	6,6	0,3	0,4	-	33,6	-	6,6	-	-	-	47,5	3,8	Bofors, 57 mm sjöautomatkanon
Sensorer	5,5	2,1	13,2	4,2	5,4	1,3	8,9	-	0,1	-	40,6	41,0	
Luftburen spaningsradar	36,3	4,4	-	-	-	-	-	-	-	-	40,6	1,4	Saab, Erieye
Luftburen markradar	1,8	-	-	-	5,3	-	-	-	-	-	7,1	0,2	Saab, Erieye
Luftspaningsradar	8,9	1,0	19,2	2,3	7,5	3,8	11,4	-	-	-	54,1	13,5	Saab, Giraffe och HARD
Artillerilokaliseringsradar	23,8	-	3,3	8,2	-	-	10,6	-	-	-	45,8	1,2	Saab, ARTHUR
Eldledningsradar	5,7	0,2	-	-	5,2	-	14,5	-	-	-	25,5	4,8	Saab, 9LV och CEROS-200
Fartyg	1,4	4,5	9,3	10,9	8,3	8,4	8,3	-	0,4	-	51,4	31,3	
Stridsbåt	3,6	10,1	10,8	13,4	-	-	-	-	-	-	37,9	4,9	Swede Ship, Ghannatha ¹
Landstigningsfarkost	2,4	-	4,1	-	-	-	-	-	-	-	6,4	0,7	Swede Ship, Fast Supply Vessel ² (L22)
Minröjningsfartyg	40,0	60,0	-	-	-	-	-	-	-	-	100	0,5	Kockums, Landsort
Patrullbåt	1,0	4,7	15,7	7,6	1,5	1,8	21,2	-	-	-	53,5	7,0	Kockums ³ , Diana (SF-Mk-2)
Total export	2	4	8	5	4	3	2	0	1	0	28		
Försäljningsvärde totalt, miljard, TIV	6	16	29	17	16	11	7	0	3	1	105	381	
Antal transaktioner totalt	216	258	708	482	443	164	203	15	89	50	2628		

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Anm: De grönmarkerade siffrorna markerar de tre största exportandelarna per produktområde.: ¹Swede Ship anger att detta är trupptransport/Landing Craft. ²Swede Ship anger att dessa båtar snarare är trossbåtar. ³Fartyget är designat och utrustat (*fitted*) i Danmark, men Kockums har tillverkat skrov, utrustning och däckinfrastruktur (*superstructure*).

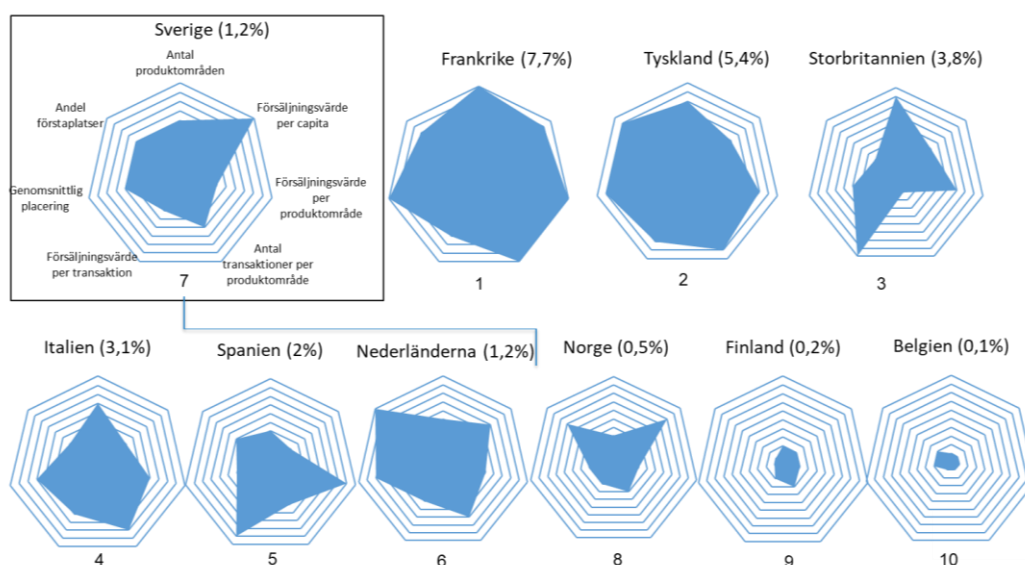
En sammanställning av RCA-kvoterna för övrig ny materiel pekar i princip ut samma kategorier som de högsta exportandelarna för de olika länderna. Av Tabell 38 i bilagan framgår att Sverige har näst högst kvot inom de andelsmässigt stora kategorierna sensorer och marina vapen efter Nederländerna respektive Italien. Jämfört med Tabell 9 så är antalet produktområden där Sverige har högst RCA-kvot och är bland topp tre högre i Tabell 38.

För Finland har kategorin motorer fått en relativt hög kvot i förhållande till exportandelen. Belgien får den absolut största kvoten på 827,6 för sin försäljning av torn till stridsvagnar inom kategorin övrigt, vilket gör att landet också får högst kvot för hela kategorin.

Profil för prestationen på exportmarknaden

Både försäljningsandel och RCA är grova mått. Vi gör därför en sammanställning av olika nyckeltal som mer differentierat kan beskriva prestation på marknaden per land. Denna sammanställning visas i Figur 13 och i Tabell 10. I Figur 13 räknas poäng för rang av nyckeltalen. Om Frankrike exempelvis har flest produktområden får de 10 i poäng, den som har minst får 1 i poäng. I Tabell 10 redovisas de faktiska värdena för nyckeltalen.

Sverige har ett antal produktområden som överstiger alla de mindre ländernas samt Spaniens och sett till försäljningsvärde per capita har Sverige högst av alla länder, framför Frankrike och Norge. Antal transaktioner per produktområde ligger i mitten av fältet, liksom genomsnittlig placering och andelen förstaplaceringar. Sverige ligger i den nedre halvan rörande försäljningsvärde per produktområde samt för försäljningsvärde per transaktion.



Figur 13. Nyckeltal för prestation på marknaden för 1991–2023. Andel av exporten av ny materiel i parentes.

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Om vi ser till de andra länderna är det framför allt Frankrike och Tyskland som utmärker sig. De får höga värden på antal produktområden, antal transaktioner, genomsnittlig placering och andel förstaplaceringar. Norge, Finland och Belgien får i huvudsak låga värden i förhållande till de andra utvalda länderna. Nederländernas värden ger dem en tydlig placering som avdelare mellan de stora länderna och de mindre, vilka Sverige tillhör.

Tabell 10. Marknadsandel och nyckeltal för prestation på marknaden 1991–2023.

Nyckeltal	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland
Andel av total försäljning, procent	1,2	3,8	7,7	5,4	3,1	2,0	1,2	0,1	0,5	0,2
Antal produktområden	25	55	72	53	48	20	23	5	12	7
Försäljningsvärde/capita, TIV	932	461	928	521	430	347	558	37	767	295
Försäljningsvärde per produktområde, miljoner TIV	391	561	875	826	527	826	429	87	349	234
Antal transaktioner per produktområde	9	6	11	10	10	9	9	3	9	8
Försäljningsvärde per transaktion, miljoner TIV	42	98	79	80	54	95	45	29	41	30
Genomsnittlig placering	2,4	2,8	1,9	2,2	2,4	3,0	2,3	3,4	3,1	3,6
Andel förstaplaceringar, procent	32	27	43	43	29	30	44	20	33	-

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar. De grönmarkerade siffrorna markerar vilka länder som har de tre bästa värdena per nyckeltal.

De utvalda länderna konkurrerar i genomsnitt med tre av de andra länderna per produktområde. Finland är i detta avseende ett undantag, och har i genomsnitt fyra av de utvalda länderna som konkurrenter per produktområde. De produktområden där flest (sju av tio) av de utvalda länderna konkurrerar är pansarskyttefordon, pansarterrängbilar, kustbevakningsfartyg, luftspaningsradar och patrullbåt. Sverige konkurrerar inom fyra av dessa fem områden.

5.2.3 Svenskt relativ exportframgång

Ytterligare ett kompletterande mått är det vi benämner relativ exportframgång. Måttet utgår från storleken på beståndet (antal materielindivider) av viss materiel och beräknas för ett lands inhemska materielsystem. Måttet utgörs av kvoten mellan utländskt bestånd och svenskt bestånd uttryckt i procent. Om flera materielsystem finns inom materielklassen redovisas resultatet separat.

För Sverige är den relativa exportframgången särskilt stor för ubåtar av klassen Västergötland (export till Australien – i modifierad form – och Singapore), pansarskyttefordon CV90 och pansarbandvagn BvS-10 (se Tabell 11). De nyare svenska ubåtarna av Gotlandsklassen har dock inte exporterats. De svenska korvetterna har inte heller varit någon exportframgång. För JAS 39 uppgår den relativa exportframgången till drygt 70 procent.

När vi här jämför med de andra utvalda länderna är det viktigt att komma ihåg att de kan ha relativa exportframgångar inom andra plattformssystem som Sverige inte själv producerar.

Tabell 11. Relativ exportframgång för materielklasser där Sverige har materielsystem som producerats inhemskt produktion och ett aktivt bestånd 2024, kvot uttryckt i procent.

Materielklass	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge*	Finland
Stridsflyg	71	32 ¹	86 244	32 ¹	32 ¹	32 ¹	-	-	-	-
Pansarskyttefordon	162	44	0	197	32 0	65	-	-	-	-
Pansarbandvagn/ Pansarterrängbil	168 ²	752 7	0 83	86 148	7	-	4163	-	-	1 474 122
Övriga stridsfordon ³	-	-	550 40	0 6	-	0	6	-	-	-
Självgående eldrörsartilleri	54	0	380 188	205	-	-	-	-	-	-
Mindre ytstridsfartyg -korvetter	0	-	140	0	-	-	-	-	-	-
Mindre ytstridsfartyg -fregatter	-	38	25 300	0 0	25 0	-	600	-	-	-
Taktisk ubåt -konventionell	0 200	-	367	210 450	0	0	0	-	-	-
Taktisk ubåt - kärnkraftsdriven	-	0	0	-	-	-	-	-	-	-

Källa: IISS, *The Military Balance+* och egna beräkningar.

Anm: ● indikerar att systemet är klassat som åldrande i *The Military Balance+*. ● indikerar att systemet håller på att avvecklas. *Norge har stor export av luftvärnssystem, men då dessa inte har ingått i det systematiserade jämförelseunderlaget har dessa inte kunnat tas med. ¹För Eurofighter har endast export utanför de fyra samansköffande länderna räknats. ²I *The Military Balance+* anges BvS-10 som åldrande, men vår bedömning är att det är ett modernt system. ³För Sverige, Storbritannien och Italien är det samma materielsystem som används i klassen övriga stridsfordon (med vissa modifikation) som i klassen pansarskyttefordon eller klassen pansarbandvagn/pansarterrängbil. Den relativa exportandelen har därför beräknats sammanlagt.

Storbritannien, Tyskland, Italien och Spanien utvecklade Eurofighter Typhoon gemensamt och exporten räknas därför enbart för länder utanför dessa. Frankrike har en relativt större exportframgång med Rafale jämfört med Sverige med JAS 39, men skillnaden är inte så stor räknat i procent. Sett till antal har dock Frankrike 120 exporterade Rafale jämfört med 70 exporterade JAS 39 från Sverige. Indien och Qatar innehar hälften av det exporterade beståndet av Rafale. Frankrike har även haft en stor export av Mirage (flera varianter). Systemet är dock åldrande, enligt *The Military Balance+*.

Storbritannien har haft en stor relativ exportframgång rörande FV101, 103, 105, 106 och 107 som används i många olika funktioner som lätt stridsvagn, pansarbandvagn, bärgningsfordon m.m. Materielen klassas som åldrande i *The Military Balance+*. Storbritanniens andra pansarbandvagnsystem, FV430, är också åldrande. Storbritannien har därtill ett modernt system i Ajax, som dock inte återfinns i något annat land.

Förutom Rafale har Frankrike haft flera stora relativa exportframgångar när det gäller självgående eldrörsartilleri (CAESAR), mindre och större ytstridsfartyg samt övriga stridsfordon. Tyskland har haft relativa exportframgångar inom framför allt pansarskyttefordon (Marder 1 i olika versioner) och självgående eldrörsartilleri (PzH 2000), där Italien innehar en tredjedel av det exporterade beståndet.

I övrigt är det Nederländerna och Finland som visar upp imponerande exportframgångar när det gäller varianter av pansarterrängbilarna YPR-765 och Patria AMV (eller som den kallas

i Sverige, Pansarterrängbil 360). Finland har även haft framgångar, om än inte lika omfattande framgångar, med export av Patria CAVS 6x6 (XA-300).

Frankrike har också exporterat ubåtar i Scórpe-klassen (enligt *The Military Balance+*), men de använder dem inte själva. Den relativa exportframgången baseras i stället på Frankrikes bestånd av samtida kärnkraftsdrivna ubåtar som i den här studien anses ligga till grund för Scórpe. På motsvarande sätt har Tyskland exporterat ubåtar, Type 209 och Type 214, som de själva inte använder. Här används Tysklands bestånd för Type 206 respektive tyskitalienska 212A som referens för beräkningen av relativ exportframgång.

På det stora hela är Sveriges relativa exportframgångar jämförbara med de större ländernas för de materielklasser som Sverige har inhemsk produktion inom. De stora länderna har mellan ett och fem materielklasser där den relativa exportframgången är större än 100 procent. Här utmärker sig Frankrike särskilt, men i huvudsak med materielsystem som är åldrande. För Sverige är antalet klasser med en relativ exportframgång på mer än 100 procent tre. Sverige har generellt en lägre exportvolym än de större länderna.

5.2.4 Sammanfattande observationer

Sverige är överlag en liten aktör på den internationella försvarsmarknaden. Den svenska andelen av den globala exporten av ny materiel under 1991–2023 motsvarar drygt en procent. I och med det innehar Sverige en sjunde plats bland de tio utvalda länder som ingår i studien. Skillnaden jämfört med Nederländerna, som är på en sjätteplats, är dock endast en tiondels procent.

Sverige har en relativt större andel export till regioner som Sydamerika, Afrika söder om Sahara och Västeuropa. De svenska exportandelarna är högre för övrig materiel jämfört med avancerad plattformsmateriel och andelarna är också högre för ny materiel jämfört med begagnad materiel.

När det gäller avancerad plattformsmateriel och de tre produktområden Sverige är aktivt inom, är de svenska exportandelarna högst av alla utvalda länder inom området pansarskyttefordon. Därtill ligger Sverige bland topp tre för de två andra områdena stridsflyg och självgående eldrörsartilleri. Sett till det kompletterande måttet RCA är Sveriges kvot högst av alla utvalda länder för stridsflyg, näst högst för pansarskyttefordon och tredje störst för artilleri.

När det gäller övrig materiel är de svenska exportandelarna högst av alla utvalda länder inom 7 av 22 områden. Det gäller exempelvis motorer för luftoberoende framdrivning, luftburen spaningsradar och artillerilokaliseringsradar. I ytterligare tio områden är Sverige bland topp tre. Mätt i RCA har Sverige högst kvot inom 12 av de 22 produktområden inom övrig materiel som Sverige är aktivt i.

Jämfört med de mindre utvalda länderna har Sverige en större bredd och fler försäljningar av de produkter som erbjuds, men Sverige ligger samtidigt långt efter Frankrike, Tyskland och Storbritannien i detta avseende. Sverige har högst försäljningsvärde per capita av samtliga utvalda länder, men försäljningsvärdet per produktområde respektive transaktion är lägre än för de flesta utvalda länderna. I övrigt är nyckeltalen för prestation i mitten av fältet.

Det kompletterande måttet relativ exportframgång visar att Sverige har lyckats exportera sina inhemskt producerade materielsystem i ungefär motsvarande grad som de största länderna.

6 Slutsatser och avslutande diskussion

I detta kapitel resonerar vi om de resultat som framkommer i studien utifrån studiens syfte och de frågeställningar som ställs med utgångspunkt från den referenslitteratur och de metoder vi använt.

Med ett kraftigt försämrat omvärldsläge har fokus på försvarsindustrin ökat både i Sverige och internationellt. Kopplingen mellan produktion och försvarsförmåga har vidare tydligt demonstrerats av kriget i Ukraina. Industrins möjligheter att möta den stora efterfrågan som existerar idag, och som förväntas i framtiden, är en politisk prioritet. För att kunna genomföra bedömningar om denna förmåga krävs underlag som belyser industrins förutsättningar och dess prestation, vilket vi i studien samlat under begreppet konkurrenskraft. Specifikt studeras två aspekter av de svenska försvarsföretagens konkurrenskraft: huruvida de svenska försvarsföretagen klarar att gå med ekonomisk vinst samt Sveriges prestation på den nationella och internationella försvarsmarknaden. Vi vidgar begreppet ”förmågan att gå med vinst” genom att studera försvarsföretagens ekonomiska situation i en bredare bemärkelse. Vad gäller prestationen ser vi både till den nationella och internationella marknaden. Slutsatserna för de två delarna presenteras först var för sig, innan de tillsammans diskuteras som helheten konkurrenskraft.

6.1 Svenska försvarsföretags ekonomiska situation

I vår studie kan vi konstatera att de svenska försvarsföretagen i vårt urval inte på något avgörande sätt avviker från den svenska verkstadsindustrin i stort när det gäller de nyckeltal som jämförs. Inte ens när vi särskilt ser på de företag som producerar krigsmateriel kan vi se att det finns några stora skillnader.

De marknadsförutsättningar som gäller ger inga entydiga indikationer för om likheten med verkstadsindustrin är enligt förväntan eller inte. Vi hade inte heller några hypoteser för eventuella skillnader mer än att någon skillnad kanske existerar. Å ena sidan är de stora svenska försvarsföretagen nationella monopol, vilket i traditionell mening innebär att priset kan sättas efter genomsnittskostnaden i stället för marginalkostnaden. Å andra sidan är svenska staten ensam initial beställare³⁰ (det finns undantag), vilket påverkar lönsamheten för monopolen eftersom priserna blir en förhandlingsfråga. Stat och försvarsföretag delar också på risken för utveckling och produktion av ny materiel, vilket i sin tur föranleder en lägre vinstmarginal än vad ett monopol skulle kunna få. Försvarsföretagen har också exporterat närmare 60 procent av sin försvarsrelaterade omsättning de senaste 20 åren. Motsvarande exportandel för krigsmateriel är 50 procent. Den stora exportandelen kan påverka vinstmarginalen, men det är oklart om den påverkar den i positiv eller negativ riktning. Det kan också finnas rent metodologiska förklaringar till resultatet. I vår studie skiljer vi inte på huvudleverantörer och underleverantörer. Det kan också vara så att den aggregerade mätmetoden vi använder oss av inte kan särskilja systematiska skillnader. Vi förväntade oss att de bolag som producerar krigsmateriel hade förstärkt eventuella skillnader mellan försvarsföretagen och verkstadsindustrin. Vi finner inte några sådana tecken i vårt underlag. Det kan helt enkelt vara så att det inte finns någon skillnad att förstärka på grund av faktorerna som nämns i diskussionen ovan.

När det gäller storleken på företagen kan vi se svaga tendenser till att medelstora försvarsföretag har lite sämre ekonomiska förutsättningar än de stora och små företagen. En möjlig förklaring till det kan vara att det är en svårare marknadsposition att befinna sig inom. Exempelvis kanske inte de medelstora försvarsföretagen är stora nog för att omhänderta större beställningar eller har samma kundrelationer med staten som de stora företagen. Samtidigt tyngs de kanske också av högre omkostnader än de små företagen. Ytterligare en

³⁰ Staten har en monopsonistställning.

potentiell förklaring kan vara att dessa bolag befinner sig i ett hårdare konkurrens klimat. Vår initiala tanke om att de stora bolagen skulle vara starkare ekonomiskt finns det alltså inga påtagliga indikationer för.

Förändringen över tid för de olika nyckeltalen är liten eller obefintlig, men vissa uppgångar kan spåras, exempelvis för soliditeten. Förädlingsvärdet per anställd ökar också, även när vi justerat för inflationen. För avkastningen på det egna kapitalet är utvecklingen svagt avtagande. Eventuellt speglar detta den svagt ökande soliditeten. Eftersom försvarsföretagens nyckeltal i stort efterliknar industribranschens utveckling, är förändringarna troligen mer kopplade till de större generella skeendena i ekonomin än till specifika skeenden för försvarsmarknaden.

Den ökning över tid som vi förväntade oss framträda har inte gjort det, åtminstone inte under den analyserade tidsperioden. I den här typen av aggregerade analyser är det naturligt att en del variation försvinner, men de senaste årens försvarssatsningar, anser vi, borde slå igenom även för denna typ av redovisningar. Möjligen är det fortfarande för tidigt att avgöra, då det tar tid innan beställningar omsätts till produktion.

Med utgångspunkt i våra resonemang ovan bedömer vi sammantaget att de försvarsföretag vi studerat har, som kollektiv, en sund ekonomisk situation.

6.2 Svensk prestation på den nationella försvarsmarknaden...

Sveriges nationella försvarsmarknad uppgår i dagsläget till drygt 50 miljarder kronor per år och ökar kraftigt kommande år. Ser vi till de inköp som görs av FMV står svenska leverantörer för 75 procent av kontraktsvärdena när det gäller riktade upphandlingar och 60 procent av kontraktsvärdena när det gäller konkurrensupphandlingar under perioden 2021–2023. Detta ger en sammanvägd svensk andel av kontraktsvärdet på drygt 70 procent. Andra studier verifierar denna andel och har därtill visat att andelen minskat sedan 1970- och 1980-talen.

Sverige har en relativt sett omfattande egen produktion av den försvarsmateriel som används i landet. I förhållande till de utvalda länderna i studien, Storbritannien, Frankrike, Tyskland, Italien, Spanien, Nederländerna, Belgien, Norge och Finland ligger Sverige närmre de stora länderna när det gäller andelen plattformssystem som försörjs inhemskt.

6.3 ...och den internationella försvarsmarknaden

På den internationella försvarsmarknaden är det USA som dominerar. USA är störst både när det gäller försvarsföretagens omsättning och handeln mellan länder. Sveriges andel av försäljningen på den globala försvarsmarknaden uppgår till drygt en procent under perioden 1991–2023, vilket betyder att Sverige är en liten spelare, även sett till de större utvalda länderna i Europa. Sverige producerar heller inte lika många större system som de stora länderna. Sverige har relativt högre försäljning till Sydamerika, Afrika söder om Sahara och Västeuropa. I förhållande till de utvalda länderna placerar sig Sverige på en sjunde plats sett till andelen av försäljningen av ny materiel, men avståndet till landet på sjätte plats (Nederländerna) är inte mer än en tiondels procentenhet.

Inom 8 av totalt 25 produktområden som Sverige haft aktiv försäljning inom, exempelvis luftburen spaningsradar, pansarskyttefordon och styrd granat, har Sverige den högsta försäljningsandelen av alla utvalda länder. Sverige är också i topp tre för 20 av 25 produktområden. Resultaten är liknande även när måttet *Revealed Comparative Advantage* (RCA) används. Detta visar på att svenska produkter presterar väl på den internationella marknaden. I förhållande till de utvalda länderna i studien är Sveriges prestation sammantaget bra när det gäller försäljningsvärde per capita, andel produktområden där Sverige har högst försäljningsvärde samt genomsnittlig placering i produktområdena. Däremot är Sveriges försäljningsvärde per produktområde och transaktion samt antalet

transaktioner per produktområde relativt lågt, vilket indikerar att Sverige gör relativt få affärer till relativt lågt värde.

Även sett till hur stor andel av materielen som exporteras utöver eget innehav (relativ exportframgång) har Sverige haft framgångar framför allt när det gäller pansarbandvagnar och pansarskyttefordon, men även stridsflyg och attackubåtar. I förhållande till övriga länder i studien är den relativa exportframgången jämförbar inom de materielklasser där Sverige har egen produktion.

6.4 Svensk konkurrenskraft

Vad innebär då ovan återgivna resultat för svensk konkurrenskraft? Som vi nämnt i inledningen av detta kapitel är konkurrenskraft att med ekonomisk vinst besvara kundernas efterfrågan genom att erbjuda produkter och tjänster som kunderna värderar högre än det som konkurrerande företag erbjuder. I tillägg skapar länder förutsättningar som gör att deras företag blir mer eller mindre konkurrenskraftiga på en global marknad.

Vi kan med utgångspunkt i resultaten i denna studie konstatera att den ekonomiska grunden förefaller vara sund för försvarsföretagen. För studiens försvarsföretag är därför inte den ekonomiska situationen hämmande för att bedriva verksamhet. Det snarlika resultatet i förhållande till verkstadsindustrin indikerar att försvarsföretagens förmåga att driva företag är i paritet med näringslivets generella förmåga till detta.

Vi kan också konstatera att svenska försvarsföretag levererar en stor andel av de svenska materielsystemen. Det kan vi utläsa både utifrån de inköp som FMV gjort 2021–2023 och från antalet plattformssystem som tillhandahålls av svenska försvarsföretag. Samtidigt framgår av vår redovisning i kapitel 5 att FMV:s inköp till stor del sker i riktade upphandlingar. Det innebär förvisso inte med automatik att det bara finns en leverantör, men konkurrensen är begränsad. Hur ska då den höga svenska andelen av kontraktsvärdena tolkas i förhållande till konkurrenskraft?

I den litteratur som vi refererar till i kapitel 2 framkommer att försvarsmarknaden är en särskilt politiserad marknad med starka band till säkerhets- och försvarspolitik. Försvarsmarknaden är också (i princip) begränsad till antalet stater i världen, eftersom det är dessa som oftast är köpare av försvarsprodukter. Kopplingen till försvars- och säkerhetspolitiska övervägningar innebär att stater tar kontroll över inhemsk försvarsindustri och i princip styr utbudet av produkter och marknadens funktionssätt. De länder som har en försvarsindustri tenderar att värna den på olika sätt, t.ex. genom att just motivera riktade upphandlingar till den inhemska försvarsindustrin. Konkurrenskraft på den nationella försvarsmarknaden blir därför en fråga om huruvida staten bedömer att de inhemska företagen kan leverera produkter som fyller de behov som försvaret har till en rimlig kostnad i förhållande till alternativet att importera. När en sådan bedömning ska göras av staten finns det fler bevekelsegrunder än försvarsprodukternas kvalitet och pris som värderas. Lundmark (2011) redovisar flera olika skäl till att stater eftersträvar en inhemsk försvarsindustri. Det handlar exempelvis om försörjningssäkerhet, möjlighet att skräddarsy lösningar för inhemska förutsättningar och om autonomi (Lundmark, 2011, s. 45). Sverige har trots tidigare omfattande besparingar på försvaret ändå vidmakthållit en bredd i förmågan att försörja landet med egen försvarsmateriel, även om andelen inhemsk försörjning minskat sett till värdet på svenska statens inköp sedan 1970- och 80-talen. Med utgångspunkt från ovanstående resonemang indikerar därför studiens resultat att svenska försvarsföretag är konkurrenskraftiga i ett nationellt perspektiv.

I ett internationellt perspektiv står sig Sverige sammantaget relativt väl i den europeiska konkurrensen. Inom vissa produktområden har Sverige de högsta exportandelarna av alla jämförelseländer och Sverige placerar sig högt i flera andra. Räknat i förhållande till den samlade globala exporten är Sveriges andel dock liten. Det kan vara en följd av att Sverige som land inte använder lika många materielsystem som de större europeiska länderna, och därmed heller inte haft anledning att tillverka dessa. Svenska försvarsföretag tillhandahåller däremot en större del av den plattformsmateriel som används i Sverige jämfört med andra

länder av liknande storlek. I förhållande till de större länderna Storbritannien, Frankrike och Tyskland, har Sverige uppnått motsvarande relativa exportframgångar med de plattformssystem som försörjs av inhemska försvarsföretag. Sammantaget är bedömningen därför att Sverige kan ses som jämförbart med ett mellanstort försvarsindustriland, sett till de kompetenser Sverige besitter och genomslaget på den globala försvarsmarknaden. Det bedömer vi som ett gott resultat för svensk prestation.

Precis som för den nationella marknaden är konkurrenskraft på den internationella försvarsmarknaden förknippad med säkerhets- och försvarspolitiska dimensioner. Beslut om anskaffning av materiel innehåller därför avväganden om mer än pris och kvalitet. Är materielen t.ex. komplex eller strategisk kan det snarare handla om relationer mellan länder än materielsystemets egenskaper. Sådana relationer kan vara beroende av maktförhållanden, historiska företeelser eller hur mycket handel som pågår på andra områden (se t.ex. Pamp et al., 2020 och Martínez-Zarzoso & Johannsen, 2019). I en sådan kontext är det en nackdel att vara ett litet land utan större politiskt, ekonomiskt eller militärt inflytande över andra länder. Det är antagligen ingen slump att Storbritannien står för den största delen av de utvalda ländernas export till Nordamerika eller att Frankrike står för den största delen av exporten till Nordafrika. Långvariga relationer mellan länder gör sådana affärer mer sannolika. Därför är Sveriges bedrift att ändå få genomslag på den globala försvarsmarknaden desto större.

6.5 Framtidens konkurrenskraft

Vår studie har bara kunnat observera de förhållanden som rått de senaste 20 till 30 åren. Det är alltid vanskligt att försöka förutspå framtiden utifrån historiska data. Det finns dock vissa tendenser till utveckling som vi kan använda för att dra ut tangenten och resonera om hur svenska försvarsföretag och därmed svensk konkurrenskraft kan påverkas.

Sveriges och de svenska försvarsföretagens konkurrenskraft har varit relativt god i det historiska perspektivet. Vi vet dock att Sveriges andel av exporten var lägre den senaste perioden, 2011–2023. Sverige kommer också från en period med lägre satsning på egenutveckling. Samtidigt kommer flera av de svenska plattformssystemen att behöva uppdateras eller bytas ut. Därtill uppstår nya produktområden med ny teknik som grund, vilket ger möjligheter för innovation och teknikutveckling. Den stora frågan är dock om de nya pengarna i tillräcklig utsträckning och tillräckligt fort kan kompensera för tidigare forsknings- och utvecklingsunderskott och samtidigt hantera generationsväxling och nya produktområden utan att kostnaden stiger bortom statens betalningsvilja. Det blir också en fråga om avvägningar på kort och lång sikt då produktionsvolym kan vara minst lika viktig som tekniskt kunnande och att upprustningen också kräver stora investeringar.

Den stora efterfrågeökning som drabbar försvarsmarknaden leder antagligen till att svenska försvarsföretag, liksom deras internationella konkurrenter, får bättre ekonomiska förutsättningar. Mer pengar kan då satsas t.ex. på forskning och utveckling eller produktionskapacitet. Hur de ökade medlen omsätts i industrin är avgörande för vilken effekt på konkurrenskraften som vi i så fall skulle kunna uppmäta. Ökade volymer och priser behöver exempelvis inte nödvändigtvis resultera i bättre vinstmarginaler i de fall kostnader för produktion och insatsvaror stiger i liknande takt. Vidare behöver högre vinster inte heller förbättra soliditeten om bolagen samtidigt genomför större utdelningar till sina ägare. De senaste årens satsningar och de bättre förutsättningar som dessa skapar för försvarsföretagen ger därför inga på förhand bestämda effekter på bolagens framtida ekonomiska ställning. Satsningarna förutsätter därtill åtminstone delvis att genomförda och aviserade ökningar i försvarsbudgetarna innebär långsiktiga åtaganden. Annars finns en risk att tillräckliga investeringar inte genomförs vid företagen, eftersom det då finns en osäkerhet huruvida bolagen kan få avkastning på genomförda investeringar.

Samtidigt innebär de initiativ som EU tar rörande försvarsmarknaden, t.ex. Europeiska försvarsfonden (EDF), att incitamenten styr mot internationella samarbeten och gemensamma anskaffningar inom EU. En hård styrning mot gemensam anskaffning är en

utveckling som skulle kunna leda till att svenska huvudleverantörer utmanövreras och att svensk förmåga till egen försörjning minskar, medan gemensamt forsknings- och utvecklingssamarbete i tidiga faser antagligen är gynnsamt.

EU vill också att medlemsstaterna gemensamt utvecklar ny förmåga (European Commission, 2025). En gemensam efterfrågan på ny förmåga ger incitament för svenska liksom internationella företag att ta fram nya tekniska lösningar på en högre teknisk nivå än tidigare. En sådan efterfrågan kan vara gynnsam för teknisk utveckling och kan leda till spillover-effekter (se t.ex. Eliasson, 2010). I en situation där steg mot ett frigörande från USA och mot europeisk självförsörjning vidtas kan Sveriges roll som leverantör av försvarsmateriel stärkas, men Sveriges omfattande samarbete med USA kan också bli lidande. Huruvida Sverige har förmåga att konkurrera med andra större europeiska företag blir minst lika mycket en politisk fråga som konkurrenskraften hos de svenska försvarsföretagen.

Medlemskapet i Nato kan också spela in. Som en del av alliansen har svenska försvarsföretag större möjligheter att få en inblick i de behov andra länder har och kan därmed konkurrera på mer lika villkor med andra alliansmedlemmars företag. Även Nato ställer krav på förmåga och har utvecklat standarder som kan påverka materielens utformning. Sverige har som tidigare partnerland i viss utsträckning redan anpassat sig till Natos krav på interoperabilitet, men arbetet fortsätter. Sammantaget bör förutsättningarna för svenska försvarsföretag bli bättre när det gäller konkurrens inom alliansen, men utifrån det vi vet om länders motiv för handel av försvarsmateriel kan en allianstillhörighet slå åt båda håll. Vissa länder kanske är mindre intresserade av att köpa från Sverige som en del av alliansen, medan andra ser det som mer intressant.

7 Fortsatta studier

I den här studien har vi enbart kunnat jämföra företagens ekonomiska situation inom Sverige. En mer specifik och riktad studie är att undersöka stora europeiska försvarsföretag. Är Saab, BAE Systems Bofors och BAE Systems Hägglunds likvärdiga med t.ex. motsvarande franska, italienska och brittiska företag?

Det vore också intressant att se närmare på olika förklaringsfaktorer för exportframgångar, t.ex. ländernas storlek, politiska och militära makt, historiska kopplingar m.m. Det skulle kunna ge ytterligare information om vad Sverige kan och inte kan påverka när det gäller förutsättningarna för export.

En annan studie med koppling till den ovan om förklaringsfaktorer skulle vara att identifiera under vilka förutsättningar som länder gör avsteg från generella importmönster. Handlar det t.ex. om någon särskild händelse eller situation som utlöser detta?

Referenser

- Anderton, C.H. (1995). Economics of arms trade. I Hartley, K. & Sandler, T. (red). *Handbook of Defense Economics*. Volume 1. Elsevier Science B.V., s. 522–561.
- Belin, J., Malizard, M. & Masson, H. (2020). The French defence industry. I Hartley, K. & Belin, J. (red). *The Economics of the Global Defence Industry*. Routledge, s. 145–160.
- Budgetpropositionen för 2025. Utgiftsområde 6. Försvar och samhällets krisberedskap. (Prop 2024/25:1). Finansdepartementet.
<https://www.regeringen.se/contentassets/bfe4593f9b0d462f834bc8bbd052a921/utgiftsomrade-6-forsvar-och-samhallets-krisberedskap.pdf>.
- Chikán, A. (2008). *National and firm competitiveness: A general research model*. Competitiveness Review, 18(1–2), 20–28. <https://doi.org/10.1108/10595420810874583>
- Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness*.
- En ändamålsenlig styrning och förvaltning för försvaret (Skr. 2005/06:131). Försvarsdepartementet.
- European Commission. (2025). *Joint White Paper for European Readiness 2030*. JOIN(2025) 120 final.
- Europeiska kommissionen. (u.å.). *SME definition*. https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-fundamentals/sme-definition_en. (Hämtad 2025-02-27).
- Eliasson, G. (2010). *Synliga kostnader, Osynliga vinster. Offentlig upphandling som industripolitik*. SNS förlag.
- Fonfría, A. & Sempere, C.M. (2020). The Spanish defence industry. A long way to go. I Hartley, K. & Belin, J. (red). *The Economics of the Global Defence Industry*. Routledge, s. 215–231.
- Fortnox. (8 september 2020). *Vad är soliditet? Guide med kalkylator för att räkna ut*. Fortnox. <https://www.fortnox.se/fortnox-foretagsguide/bokforing/soliditet-guide>.
- Frohberg, K. & Hartmann, M. (1997). *Comparing measures of competitiveness*. Discussion Paper, No. 2. Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Halle (Saale), <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-22616>.
- Förordning (1992:1303) om krigsmateriel. Utrikesdepartementet.
https://www.riksdagen.se/sv/dokument-och-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/forordning-19921303-om-krigsmateriel_sfs-1992-1303/.
- Försvarsberedningen. (2024). *Stärkt försvarsförmåga. Sverige som allierad*. Ds 2024:6. Regeringskansliet, Försvarsdepartementet.
- Försvarsmakten. (2007). *Strategi för Försvarsmaktens materielförsörjning*. Bilaga. 23 383:61994.
- Hammarstedt, A., Håkansson, C. & Olsson, P. (2025). *Defence Industrial Outlook 2025: Global Outlook with a Focus on Fragmentation and Integration of the European Defence Industry* (Kommande rapport). Totalförsvarets forskningsinstitut.
- Hartley, K. (2011). *The Economics of Defence Policy: A new perspective*. Routledge.
- Hartley, K. (red.) (2020). *Defence Economics. Achievements and Challenges*. Cambridge University Press.
- Hatlebakk Hove, K., Pedersen, J.O. (2020). The Norwegian defence industry. I Hartley, K. & Belin, J. (red). *The Economics of the Global Defence Industry*. Routledge, s. 312–333.

- Infrastrukturdepartementet. (2022). *Arlanda flygplats – en plan för framtiden*. Ds. 2022:11.
- Istudor, N., Constantin, M., Ignat, R., Chiripuci, B.-C., & Petrescu, I.-E. (2022). The Complexity of Agricultural Competitiveness: Going Beyond the Balassa Index. *Journal of Competitiveness*, 14(4), 61–77. <https://doi.org/10.7441/joc.2022.04.04>.
- Jones, L. & Bethmann, E. (2023). *Approaches of Measuring Revealed Comparative Advantage (RCA): Literature Review* (Economics Working Paper Series. Working Paper 2023-07-A). U.S. International Trade Commission.
- Lag (1992:1300) om krigsmateriel. Utrikesdepartementet. https://www.riksdagen.se/sv/dokument-och-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/lag-19921300-om-krigsmateriel_sfs-1992-1300/.
- Liang, X., Scarazzo, L., Béraud-Sudreau, L., Tian, N., Lopes da Silva, D., Choi, Y. & Sild, E.K. (2023). *THE SIPRI Top 100 ARMS PRODUCING AND MILITARY SERVICES COMPANIES*, 2022. SIPRI Fact Sheet. December 2023. SIPRI. https://www.sipri.org/sites/default/files/2023-11/fs_2312_top_100_2022.pdf. (Hämtad 2024-09-18).
- Lundberg, A., Budryk M. & Lusua, J. (2024). *En sammanflätad industri. En nätverksanalys av de europeiska försvarsföretagen* (FOI-R--5521--SE). Totalförsvarets forskningsinstitut.
- Lundmark, M. (2011). *Transatlantic Defence Industry Integration. Discourse and action in the organizational field of the defence market*. Dissertation for the Degree of Doctor of Philosophy, Ph.D. in Business Administration. Stockholm School of Economics.
- Martínez-Zarzoso, I. & Johanssen, F. (2019). The Gravity of Arms. *Defence and Peace Economics* 30(1), 2-26. DOI: 10.1080/10242694.2017.1324722.
- Mansén, F. (25 augusti 2020a). Kassalikviditet – få koll på er kortsiktiga betalningsförmåga. *Aspia*. <https://kunskap.aspia.se/blogg/kassalikviditet>.
- Mansén, F. (2 december 2020b). Räntabilitet – olika sätt att mäta lönsamhet. *Aspia*. <https://kunskap.aspia.se/blogg/rantabilitet>.
- Marton, J., Sandell N., & Stockenstrand, A-K. (2016). *Redovisning. Från bokföring till analys*. (2 uppl.). Studentlitteratur.
- Materielförsörjningsutredningen. (2024). *Materielförsörjningsstrategi. För vår gemensamma säkerhet*. SOU 2022:24.
- Ministry of Defence. (21 oktober 2024). *Official Statistics. MOD regional expenditure with industry 2023/24*. <https://www.gov.uk/government/statistics/mod-regional-expenditure-statistics-with-industry-202324/mod-regional-expenditure-with-industry-202324#mod-global-expenditure-with-industry-and-commerce>.
- Nato. (2023). *Nato. Secretary General at NATO-Industry Forum: without industry there is no defence*. https://www.nato.int/cps/en/natohq/news_219571.htm?utm_medium=email&utm_campaign=NATO%20Update%20week%2043&utm_content=NATO%20Update%20week%2043+CID_470b14c60211acb3e0a9a8362f2657e3&utm_source=Email%20marketing%20software&utm_term=Secretary%20General%20at%20NATO-Industry%20Forum%20without%20industry%20there%20is%20no%20defence. (Hämtad 2024-12-12).
- Nato. (2024). *NATO Industrial Capacity Expansion Pledge*. https://www.nato.int/cps/en/natohq/official_texts_227504.htm. (Hämtad 2024-09-20).
- Olsson, P, Dalberg, S. & Junerfält, T. (2022). *Defence Industrial Outlook. A Global Outlook with a Special Focus on the European Defence Fund* (FOI-R--5333--SE). Totalförsvarets forskningsinstitut.

- Pamp, O., Lebacher, M., Thurner, P.W. & Ziegler, E. (2021). Explaining destinations and volumes of international arms transfers: A novel network Heckman selection model. *European Journal of Political Economy*, 69. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2021.102033>.
- SIPRI. (u.å.). Sources and methods. *SIPRI*. <https://www.sipri.org/databases/armstransfers/sources-and-methods> (Hämtad 2024-09-27).
- Schulze, C., Pamp, O. & Thurner, P.W. (2017). Economic Incentives and the Effectiveness of Nonproliferation Norms: German Major Conventional Arms Transfers 1953–2013. *International Studies Quarterly*, 61, 529–543. DOI: 10.1093/isq/sqx031.
- Sköns, E. & Dunne, J.P. (2008). Arms Production, Economics of. *Encyclopedia of Violence, Peace and Conflict*, 1, 112–124.
- Smith, R., Humm, A. & Fontanel, J. (1985). The Economics of Exporting Arms. *Journal of Peace Research*, 22(3), 239–247.
- SOFF. (2024-05-15). *Branschstatistik 2023 – tilltagande tillväxt, lägre än väntat*. <https://soff.se/2024/05/15/branschstatistik-2023-tilltagande-tillvaxt-lagre-an-vantat/>.
- Statistikmyndigheten SCB. (u.å.a) *Nyckeltalshandboken*. <https://www.scb.se/contentassets/be571d7719744bec99a4c8e8a6ced2d3/nyckeltalshandboken.pdf>.
- Statistikmyndigheten SCB. (u.å.b) *SCB:s branschnyckeltal*. <https://www.scb.se/vara-tjanster/oppna-data/branschnyckeltal/>. (Hämtad 2025-02-27).
- Strategisk exportkontroll 2023 – krigsmateriel och produkter med dubbla användningsområden (Skr. 2023/2024:114). Utrikesdepartementet.
- Tian, N., Lopes da Silva, D., Liang X. & Scarazzato, L. (2024). *Trends in World Military Expenditure, 2023*. SIPRI Fact Sheet, April 2024.
- Yakovlev, P. (2007). ARMS TRADE, MILITARY SPENDING, AND ECONOMIC GROWTH. *Defence and Peace Economics*, 18(4), 317–338. DOI: 10.1080/10242690601099679.

Bilagor

Lista över materielsystem som studeras

SIPRI

Tabell 12. Plattformssystem i SIPRI:s data. Engelska begrepp och svensk benämning.

Aircraft	Flyg
combat helicopter	Attackhelikopter
FGA (fighter ground attack)/EW (electronic warfare) aircraft	Jakt-, attack- och telekrigsflyg
FGA aircraft	Jakt- och attackflyg
fighter aircraft	Jaktflyg
ground attack aircraft	Attackflyg
Air-defence systems	Luftvärnssystem
AA (anti aircraft) gun	Luftvärnskanon
AA (anti aircraft) gun system	Luftvärnskanonsystem
AA gun/SAM system	Luftvärnskanon/-robotsystem
ABM system	Antiballistiskt robotsystem
ABM/SAM system	Antiballistiskt/Luftvärnsrobotsystem
anti-aircraft gun	Luftvärnskanon
mobile SAM system	Mobilt luftvärnsrobotsystem
SAM system	Luftvärnsrobotsystem
self-propelled AA gun turret	Torn till luftvärnskanonvagn
self-propelled AD (air defence) system	Självgående luftvärnssystem
Armoured vehicles	Pansarfordon
APC/IFV	Pansarbandvagn/-terrängbil/pansarskyttefordon
IFV	Pansarskyttefordon
light tank	Lätt stridsvagn
tank	Stridsvagn
Artillery	Artilleri
self-propelled gun	Självgående eldrörsartilleri
self-propelled MRL(multiple rocket launcher)	Självgående raketartilleri
SSM (surface to surface missile) launcher	Uppskjutningsramp för markmålsrobotar
SSM (surface to surface missile) TEL (Transporter-erector-launcher)	Självgående uppskjutningsramp för markmålsrobotar
towed gun	Fälthaubits
towed MRL (multiple rocket launcher)	Bogserat raketartilleri
Ships	Fartyg
corvette	Korvett
destroyer	Jagare
frigate	Fregatt
submarine	Ubåt
aircraft carrier	Hangarfartyg

Anm: Engelska förklaringar till förkortningarna är från SIPRI.

Tabell 13. Övrig materiel i SIPRI:s data. Engelska begrepp och svensk benämning.

Aircraft	Flyg
AEW&C aircraft	Spanings-/stridsledningsflyg
ASW aircraft	Ubåtsjaktflyg
ASW helicopter	Ubåtsjakthelikopter
helicopter	Helikopter
light aircraft	Lätt flygplan

Aircraft	Flyg
light helicopter	Lätt helikopter
light transport aircraft	Lätt transportplan
light/trainer aircraft	Lätt-/skolflyg
maritime patrol aircraft	Sjöspaningsflyg
tanker/transport aircraft	Tank-/transportplan
trainer aircraft	Skolflyg
trainer/combat aircraft	Skol-/stridsflyg
trainer/light aircraft	Skol-/lätt flygplan
transport aircraft	Transportplan
transport helicopter	Transporthelikopter
UAV	Obemannad luftfarkost
Armoured vehicles	Pansarfordon
AEV (Armoured engineer vehicle)	Ingenjörbandvagn
AEV (/ARV Armoured recovery vehicle)	Ingenjör-/bärgningsbandvagn
AFSV (Armoured fire support vehicle)	Infanterikanonvagn
APC (Armoured personnel carrier)	Pansarbandvagn/Pansarterrängbil
APC (Armoured personnel carrier) /APV (Armoured Patrol Vehicle)	Pansarbandvagn/Pansarterrängbil/Patrullfordon
APV (Armoured Patrol Vehicle)	Patrullfordon
armoured bridgelayers	Brobandvagn
armoured car	Pansarbil
ARV (Armoured recovery vehicle)	Bärgningsbandvagn
reconnaissance AV	Spaningsfordon
Artillery	Artilleri
coastal defence system	Kustartillerisystem
mortar	Granatkastare
mortar turret	Tornmonterad granatkastare
self-propelled mortar	Granatkastarfordon
SPG (Self-propelled Gun) turret	Torn till eldrörsartilleri
Engines	Motorer
AIP (Air Independent Propulsion) engine	Motor för luftoberoende framdrivning
aircraft engine	Flygmotor
gas turbine	Gasturbin
ship engine	Fartygsmotor
turbofan	Turbofläkt
turbojet	Turbojet
turboprop	Turboprop
vehicle engine	Fordonsmotor
Missiles	Robotar
anti-radar missile	Antiradarrobot
anti-ship missile	Sjömålsrobot
anti-ship missile/ASM (Air-to-surface Missile) /SAM (Surface-to-Air Missile)	Sjömåls-/luftvärnsrobot
anti-ship torpedo	Torped
anti-ship/ASW (Anti-submarine warfare) torpedo	Torped/Ubåtsjakttorped
anti-ship/land-attack missile	Sjömåls-/markmålsrobot
anti-tank missile	Pansarvärnsrobot
ASM (Air-to-surface Missile)	Markmålsrobot
ASW (Anti-submarine warfare) torpedo	Ubåtsjakttorped
BVRAAM	Långräckviddig jaktrobot
BVRAAM/SAM	Långräckviddig jakt-/luftvärnsrobot
guided bomb	Styrd bomb
guided shell	Styrd granat
portable SAM (surface-to-air missile)	Bärbar luftvärnsrobot

Missiles	Robotar
SAM (surface-to-air missile)	Luftvärnsrobot
SRAAM (Short-range air-to-air missile)	Korträckviddig jaktrobot
Naval Weapons	Marina vapen
naval gun	Sjöautomatkanon
naval SAM (surface-to-air missile) system	Luftvärnsrobot till fartyg
Other	Annat
air refuel system	Lufttankningssystem
APC turret	Torn till pansarterrängbil/pansarbandvagn
IFV turret	Torn till pansarskyttefordon
tank turret	Torn till stridsvagn
Satellites	Satelliter
recce satellite	Spanings-/underrättelsesatellit
surveillance satellite	Övervakningssatellit
Sensors	Sensorer
AEW (Airborne early warning) radar	Luftburen spaningsradar
AGS (Air to ground surveillance) radar	Luftburen markradar
AGS (Air to ground surveillance) /MP (Marine Patrol) aircraft radar	Luftburen mark-/sjöradar
air search radar	Luftspaningsradar
air search system	Luftspaningssystem
air/ground surv radar	Luft-/markspaningsradar
air/sea search radar	Luft-/sjöspaningsradar
aircraft EO (Electro-optical) system	Luftburet elektrooptiskt system
artillery locating radar	Artillerilokaliseringsradar
ASW (anti-submarine warfare) sonar	Ubåtsjaktsonar
combat aircraft radar	Radar till stridsflyg
EO (Electro-optical) search/fire control	Elektrooptiskt spanings-/eldledningssystem
EO (Electro-optical) system	Elektrooptiskt system
fire control radar	Eldledningsradar
ground surv radar	Markradar
MP (Marine Patrol) aircraft radar	Luftburen sjöradar
multi-function radar	Flerfunktionsradar
Naval EO (Electro-optical) system	Elektrooptiskt system för fartyg
sea search radar	Sjöradar
SIGINT (Signals intelligence) system	Signalspaningssystem
submarine sonar	Ubåtssonar
Ships	Fartyg
AALS (Amphibious assault landing ship)	Landstigningsfartyg
cargo ship	Lastfartyg
FAC (Fast attack craft)	Stridsbåt
icebreaker/OPV (Offshore patrol vessel)	Isbrytare/kustbevakningsfartyg
landing craft	Landstigningsfarkost
landing ship	Landstigningsfartyg
MCM (Mine countermeasures) ship	Minbekämpningsfartyg
minehunter	Minröjningsfartyg
OPV (Offshore patrol vessel)	Kustbevakningsfartyg
patrol craft	Patrullbåt
replenishment ship	Trossfartyg
support ship	Understöds-/ och ledningsfartyg
training ship	Skolfartyg
transport ship	Transportfartyg

Anm: Engelska förklaringar till förkortningarna är från SIPRI.

IISS

Tabell 14. Plattformssystem i IISS:s data. Engelsk benämning enligt IISS och Hammarstedt et al. (2025) och svensk benämning i rapporten.

Engelsk benämning	Svensk benämning
Combat Aircraft	Stridsflyg
Transport/Tanker Aircraft	Transport-/tankflyg
Light Passenger Aircraft	Lätt transportflyg
Attack Helicopter	Attackhelikopter
Transport/Multirole Helicopter	Transporthelikopter
Main Battle Tank	Stridsvagn
Infantry Fighting Vehicle	Pansarskyttefordon
Other Fighting Vehicles	Övriga stridsfordon
Armoured Personnel Carrier	Pansarbandvagn/pansarterrängbil
Utility Vehicle	Stödfordon
Multiple Rocket Launcher	Raketartilleri
Self-Propelled Artillery	Självgående eldrörsartilleri
Towed Artillery	Fälthaubits
Carriers	Hangarfartyg
Large Surface Combatants	Större ytstridsfartyg
Small Surface Combatant	Mindre ytstridsfartyg
Strategic Submarine	Strategisk ubåt
Attack Submarine	Taktisk ubåt

Nyckeltal och branschnyckeltal

Tabell 15. Kassalikviditet: tabell över företagsstorlek och tidsperiod, procent.

Kassalikviditet					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Stora	2004–2008	48	82	107	144
	2009–2013	48	84	124	149
	2014–2018	57	85	124	164
	2019–2022	59	77	113	161
	Total	212	82	117	153
Medelstora	2004–2008	81	75	99	138
	2009–2013	75	74	95	137
	2014–2018	92	68	100	156
	2019–2022	94	67	99	144
	Total	342	71	99	144
Små	2004–2008	207	88	119	179
	2009–2013	236	94	138	192
	2014–2018	257	93	132	201
	2019–2022	254	99	151	215
	Total	954	93	133	198

Källa: SCB. Anm: avrundning till närmaste heltal.

Tabell 16. Kassalikviditet: SCB:s branschnyckeltal över storlek och tidsperiod, procent.

Kassalikviditet					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Minst 500 anställda	2004–2008	59	66	92	124
	2009–2013	46	65	88	126
	2014–2018	45	65	94	133
	2019–2022	50	61	85	121
200–499 anställda	2004–2008	101	77	110	154
	2009–2013	81	75	105	153
	2014–2018	79	73	109	159
	2019–2022	86	67	101	167
50–199 anställda	2004–2008	597	72	102	141
	2009–2013	484	69	103	158
	2014–2018	478	71	105	160
	2019–2022	482	72	112	171
20–49 anställda	2004–2008	1079	75	105	150
	2009–2013	934	75	109	163
	2014–2018	922	77	109	165
	2019–2022	894	79	115	176
1–19 anställda	2004–2008	8347	88	138	228
	2009–2013	6929	87	144	249
	2014–2018	6599	95	158	276
	2019–2022	6425	104	175	306

Källa: SCB. Data som presenteras utgör genomsnitt av årliga data publicerade i serien SCB:s branschnyckeltal för kategorin verkstadsindustri (SNI2002, special 28–35 för år 2004–2007 och SNI2007, special 25–30 för 2008–2022).

Tabell 17. Kassalikviditet: över andel krigsmateriel och storlek, procent.

Kassalikviditet

Andel krigsmateriel av omsättning	Företagsstorlek	Observationer*	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
<u>2014—2018</u>					
Topp 15**		15	74	112	166
Hög	Stora/medelstora	26	74	121	169
	Små	40	106	165	230
Medelhög	Stora/medelstora	22	67	92	196
	Små	37	85	126	170
Låg	Stora/medelstora	33	55	93	121
	Små	32	99	126	203
<u>2019—2022</u>					
Topp 15**		15	71	123	155
Hög	Stora/medelstora	27	68	117	164
	Små	39	121	186	295
Medelhög	Stora/medelstora	24	64	87	175
	Små	35	87	122	206
Låg	Stora/medelstora	36	63	89	126
	Små	29	90	144	218

Källa: SCB och ISP. *Totalt i gruppen, vissa bortfall existerar för vissa nyckeltal. ** Mått i absoluta tal och alltså inte nödvändigtvis som andel av omsättning, samtliga återfinns dock i kategorin "hög andel" men i båda storleksgrupperna. Anm: Avrundning till närmaste heltal.

Tabell 18. Soliditet: tabell över företagsstorlek och tidsperiod, procent.

Soliditet

Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Stora	2004—2008	45	21	32	51
	2009—2013	48	21	32	46
	2014—2018	53	28	40	59
	2019—2022	58	28	42	62
	Total	204	26	36	55
Medelstora	2004—2008	79	21	33	42
	2009—2013	71	22	37	49
	2014—2018	85	20	36	48
	2019—2022	73	33	45	57
	Total	308	23	37	49
Små	2004—2008	207	26	40	54
	2009—2013	242	29	44	57
	2014—2018	249	31	45	58
	2019—2022	235	38	52	68
	Total	933	32	45	59

Källa: SCB. Anm: avrundning till närmaste heltal.

Tabell 19. Soliditet: SCB:s branschnyckeltal över storlek och tidsperiod, procent.

Soliditet

Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Minst 500 anställda	2004–2008	59	16	26	39
	2009–2013	46	18	31	43
	2014–2018	45	20	30	44
	2019–2022	50	22	31	48
200–499 anställda	2004–2008	101	21	31	47
	2009–2013	81	19	34	52
	2014–2018	79	22	40	55
	2019–2022	86	25	42	59
50–199 anställda	2004–2008	597	21	32	49
	2009–2013	484	22	37	53
	2014–2018	478	24	39	56
	2019–2022	482	29	46	61
20–49 anställda	2004–2008	1079	19	33	51
	2009–2013	934	22	37	54
	2014–2018	922	24	40	56
	2019–2022	894	28	44	59
1–19 anställda	2004–2008	8347	22	41	61
	2009–2013	6929	24	44	65
	2014–2018	6599	27	48	67
	2019–2022	6425	32	53	71

Källa: SCB. Data som presenteras utgör genomsnitt av årliga data publicerade i serien SCB:s branschnyckeltal för kategorin verkstadsindustri (SNI2002, special 28–35 för år 2004–2007 och SNI2007, special 25–30 för 2008–2022).

Tabell 20. Soliditet: över andel krigsmateriel och storlek, procent.

Soliditet

Andel krigsmateriel av omsättning	Företagsstorlek	Observationer*	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
<u>2014–2018</u>					
Topp 15**		15	21	34	47
Hög	Stora/medelstora	26	23	39	56
	Små	40	46	54	62
Medelhög	Stora/medelstora	22	20	45	56
	Små	37	38	45	58
Låg	Stora/medelstora	33	18	29	41
	Små	32	30	45	55
<u>2019–2022</u>					
Topp 15**		15	33	41	54
Hög	Stora/medelstora	27	34	42	57
	Små	39	44	63	73
Medelhög	Stora/medelstora	24	30	45	63
	Små	35	42	61	73
Låg	Stora/medelstora	36	30	44	55
	Små	29	39	50	67

Källa: SCB och ISP. *Totalt i gruppen, vissa bortfall existerar för vissa nyckeltal. ** Mätt i absoluta tal och alltså inte nödvändigtvis som andel av omsättning, samtliga återfinns dock i kategorin "hög andel" men i båda storleksgrupperna. Anm: Avrundning till närmaste heltal.

Tabell 21. Bruttovinstmarginal: tabell över storlek och tidsperiod, procent.

Bruttovinstmarginal					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Stora	2004–2008	57	40	60	77
	2009–2013	59	36	57	74
	2014–2018	79	37	59	80
	2019–2022	82	34	53	71
	Total	277	36	58	74
Medelstora	2004–2008	86	43	56	72
	2009–2013	79	43	54	71
	2014–2018	95	45	55	67
	2019–2022	101	39	52	65
	Total	361	43	54	67
Små	2004–2008	239	41	63	78
	2009–2013	265	42	60	76
	2014–2018	292	37	57	75
	2019–2022	302	39	57	72
	Total	1098	40	59	75

Källa: SCB. Anm: avrundning till närmaste heltal.

Tabell 22. Bruttovinstmarginal: över andel krigsmateriel och storlek, procent.

Bruttovinstmarginal					
Andel krigsmateriel av omsättning	Företagsstorlek	Observationer*	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
2014–2018					
Topp 15**		15	30	58	72
Hög	Stora–medelstora	26	40	62	72
	Små	40	34	55	71
Medelhög	Stora–medelstora	22	40	51	67
	Små	37	49	60	75
Låg	Stora–medelstora	33	46	56	62
	Små	32	34	62	74
2019–2022					
Topp 15**		15	31	49	70
Hög	Stora–medelstora	27	30	52	70
	Små	39	39	58	75
Medelhög	Stora–medelstora	24	37	54	64
	Små	35	43	57	74
Låg	Stora–medelstora	36	44	53	61
	Små	29	43	60	75

Källa: SCB och ISP. *Totalt i gruppen, vissa bortfall existerar för vissa nyckeltal. ** Mätt i absoluta tal och alltså inte nödvändigtvis som andel av omsättning, samtliga återfinns dock i kategorin "hög andel" men i båda storleksgrupperna. Anm: Avrundning till närmaste heltal.

Tabell 23. ROE: tabell över storlek och tidsperiod, procent.

ROE					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Stora	2004–2008	44	12	22	45
	2009–2013	48	3	15	37
	2014–2018	53	2	12	22
	2019–2022	58	3	9	16
	Total	203	4	12	29
Medelstora	2004–2008	79	8	16	37
	2009–2013	71	6	12	26
	2014–2018	85	1	10	19
	2019–2022	73	5	13	22
	Total	308	5	13	24
Små	2004–2008	207	11	19	30
	2009–2013	242	9	17	27
	2014–2018	249	10	18	32
	2019–2022	235	8	16	28
	Total	933	9	17	29

Källa: SCB. Anm: avrundning till närmaste heltal.

Tabell 24. ROE: SCB:s branschnyckeltal över storlek och tidsperiod, procent.

ROE					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Minst 500 anställda	2004–2008	59	6	32	68
	2009–2013	46	5	20	44
	2014–2018	45	9	24	47
	2019–2022	50	8	24	53
200–499 anställda	2004–2008	101	5	26	55
	2009–2013	81	0	25	54
	2014–2018	79	6	21	43
	2019–2022	86	5	21	36
50–199 anställda	2004–2008	597	6	25	46
	2009–2013	484	-8	13	34
	2014–2018	478	3	20	39
	2019–2022	482	4	20	38
20–49 anställda	2004–2008	1079	6	25	47
	2009–2013	934	-6	15	36
	2014–2018	922	3	20	41
	2019–2022	894	5	23	42
1–19 anställda	2004–2008	8347	-1	18	42
	2009–2013	6929	-9	12	37
	2014–2018	6599	-1	18	43
	2019–2022	6425	0	19	44

Källa: SCB. Data som presenteras utgör genomsnitt av årliga data publicerade i serien SCB:s branschnyckeltal för kategorin verkstadsindustri (SNI2002, special 28–35 för år 2004–2007 och SNI2007, special 25–30 för 2008–2022).

Tabell 25. ROE: över andel krigsmateriel och storlek, procent.

ROE

Andel krigsmateriel av omsättning	Företagsstorlek	Observationer*	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
<u>2014–2018</u>					
Topp 15**		15	2	5	10
Hög	Stora/medelstora	26	2	6	13
	Små	40	12	20	42
Medelhög	Stora/medelstora	22	3	12	18
	Små	37	12	17	26
Låg	Stora–medelstora	33	0	8	15
	Små	32	14	17	31
<u>2019–2022</u>					
Topp 15**		15	5	9	12
Hög	Stora/medelstora	27	1	7	10
	Små	39	9	17	24
Medelhög	Stora/medelstora	24	6	13	19
	Små	35	7	10	17
Låg	Stora/medelstora	36	7	12	20
	Små	29	11	17	29

Källa: SCB och ISP. *Totalt i gruppen, vissa bortfall existerar för vissa nyckeltal. ** Mått i absoluta tal och alltså inte nödvändigtvis som andel av omsättning, samtliga återfinns dock i kategorin "hög andel" men i båda storleksgrupperna. Anm: Avrundning till närmaste heltal.

Tabell 26. Omsättningstillväxt: tabell över storlek och tidsperiod, procent.

Omsättningstillväxt

Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Stora	2004–2008	58	1	9	22
	2009–2013	63	0	4	14
	2014–2018	75	3	9	40
	2019–2022	91	1	8	29
	Total	287	1	8	22
Medelstora	2004–2008	85	6	11	18
	2009–2013	80	-3	3	9
	2014–2018	100	3	8	15
	2019–2022	105	3	8	15
	Total	370	2	7	15
Små	2004–2008	233	6	16	34
	2009–2013	276	-2	4	14
	2014–2018	305	2	10	28
	2019–2022	313	4	12	29
	Total	1127	2	10	26

Källa: SCB. Anm: avrundning till närmaste heltal.

Tabell 27. Omsättningstillväxt: SCB:s branschnyckeltal över storlek och tidsperiod, procent.

Omsättningstillväxt					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Minst 500 anställda	2004–2008	59	-2	8	17
	2009–2013	46	-11	-1	10
	2014–2018	45	0	8	14
	2019–2022	50	-3	5	15
200–499 anställda	2004–2008	101	-2	8	18
	2009–2013	81	-10	0	12
	2014–2018	79	0	6	13
	2019–2022	86	-4	7	17
50–199 anställda	2004–2008	597	-1	10	22
	2009–2013	484	-13	0	15
	2014–2018	478	-1	7	16
	2019–2022	482	-4	7	18
20–49 anställda	2004–2008	1079	-1	10	25
	2009–2013	934	-13	1	16
	2014–2018	922	-4	6	18
	2019–2022	894	-5	7	22
1–19 anställda	2004–2008	8347	-10	7	28
	2009–2013	6929	-18	-1	19
	2014–2018	6599	-12	4	22
	2019–2022	6425	-13	4	25

Källa: SCB. Data som presenteras utgör genomsnitt av årliga data publicerade i serien SCB:s branschnyckeltal för kategorin verkstadsindustri (SNI2002, special 28–35 för år 2004–2007 och SNI2007, special 25–30 för 2008–2022).

Tabell 28. Omsättningstillväxt: över andel krigsmateriel och storlek, procent.

Omsättningstillväxt					
Andel krigsmateriel av omsättning	Företagsstorlek	Observationer*	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
2014–2018					
Topp 15**		15	2	7	56
Hög	Stora/medelstora	26	0	6	66
	Små	40	7	18	41
Medelhög	Stora/medelstora	22	5	9	11
	Små	37	2	8	16
Låg	Stora–medelstora	33	3	8	14
	Små	32	3	10	18
2019–2022					
Topp 15**		15	8	16	40
Hög	Stora/medelstora	27	4	16	55
	Små	39	5	14	54
Medelhög	Stora/medelstora	24	4	5	12
	Små	35	3	8	18
Låg	Stora/medelstora	36	3	6	10
	Små	29	5	10	19

Källa: SCB och ISP. *Totalt i gruppen, vissa bortfall existerar för vissa nyckeltal. ** Mätt i absoluta tal och alltså inte nödvändigtvis som andel av omsättning, samtliga återfinns dock i kategorin "hög andel" men i båda storleksgrupperna. Anm: Avrundning till närmaste heltal.

Tabell 29. Förädlingsgrad: tabell över storlek och tidsperiod, procent.

Förädlingsgrad					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Stora	2004–2008	50	20	34	55
	2009–2013	56	19	34	56
	2014–2018	63	17	33	50
	2019–2022	75	19	37	52
	Total	244	19	35	52
Medelstora	2004–2008	86	28	38	45
	2009–2013	80	28	35	42
	2014–2018	100	29	36	45
	2019–2022	107	28	37	46
	Total	373	28	36	45
Små	2004–2008	242	25	39	51
	2009–2013	288	26	39	49
	2014–2018	312	22	37	51
	2019–2022	322	24	38	51
	Total	1164	24	38	50

Källa: SCB. Anm: avrundning till närmaste heltal.

Tabell 30. Förädlingsgrad: SCB:s branschnyckeltal över storlek och tidsperiod, procent.

Förädlingsgrad					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Minst 500 anställda	2004–2008	59	21	30	37
	2009–2013	46	19	29	38
	2014–2018	45	21	28	40
	2019–2022	50	19	28	37
200–499 anställda	2004–2008	101	26	33	41
	2009–2013	81	26	34	42
	2014–2018	79	25	33	42
	2019–2022	86	25	33	41
50–199 anställda	2004–2008	597	28	35	44
	2009–2013	484	26	34	41
	2014–2018	478	28	35	43
	2019–2022	482	27	35	43
20–49 anställda	2004–2008	1079	31	40	50
	2009–2013	934	31	39	48
	2014–2018	922	32	40	49
	2019–2022	894	31	40	48
1–19 anställda	2004–2008	8347	32	44	58
	2009–2013	6929	32	45	57
	2014–2018	6599	32	46	59
	2019–2022	6425	31	45	60

Källa: SCB. Data som presenteras utgör genomsnitt av årliga data publicerade i serien SCB:s branschnyckeltal för kategorin verkstadsindustri (SNI2002, special 28–35 för år 2004–2007 och SNI2007, special 25–30 för 2008–2022).

Tabell 31. Förädlingsgrad: över andel krigsmateriel och storlek, procent.

Förädlingsgrad					
Andel krigsmateriel av omsättning	Företagsstorlek	Observationer*	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
<u>2014–2018</u>					
Topp 15**		15	26	35	41
Hög	Stora/medelstora	26	33	39	42
	Små	40	21	34	47
Medelhög	Stora/medelstora	22	29	39	47
	Små	37	32	44	52
Låg	Stora/medelstora	33	31	35	43
	Små	32	23	36	48
<u>2019–2022</u>					
Topp 15**		15	24	36	38
Hög	Stora/medelstora	27	18	36	39
	Små	39	19	37	52
Medelhög	Stora/medelstora	24	29	39	44
	Små	35	28	44	50
Låg	Stora/medelstora	36	29	37	43
	Små	29	23	41	50

Källa: SCB och ISP. *Totalt i gruppen, vissa bortfall existerar för vissa nyckeltal. ** Mätt i absoluta tal och alltså inte nödvändigtvis som andel av omsättning, samtliga återfinns dock i kategorin "hög andel" men i båda storleksgrupperna. Anm: Avrundning till närmaste heltal.

Tabell 32. Förädlingsvärde per anställd: tabell över storlek och tidsperiod, tusen kronor.

Förädlingsvärde per anställd i tusen kronor					
Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Stora	2004–2008	44	542	732	861
	2009–2013	54	540	740	837
	2014–2018	56	485	803	980
	2019–2022	60	705	940	1112
	Total	214	560	787	1003
Medelstora	2004–2008	86	487	551	731
	2009–2013	80	513	617	835
	2014–2018	100	579	765	890
	2019–2022	107	659	830	1041
	Total	373	540	688	881
Små	2004–2008	242	443	558	756
	2009–2013	291	477	631	857
	2014–2018	312	525	696	975
	2019–2022	323	610	843	1203
	Total	1168	501	670	965

Källa: SCB. Anm: avrundning till närmaste tusen kronor.

Tabell 33. Förädlingsvärde per anställd: SCB:s branschnyckeltal över storlek och tidsperiod, tusen kr

Förädlingsvärde per anställd i tusen kronor

Företagsstorlek	Tidsperiod	Observationer	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
Minst 500 anställda	2004–2008	59	537	669	898
	2009–2013	46	590	860	1105
	2014–2018	45	768	1030	1282
	2019–2022	50	743	1121	1560
200–499 anställda	2004–2008	101	503	637	828
	2009–2013	81	570	710	965
	2014–2018	79	660	806	1100
	2019–2022	86	718	953	1257
50–199 anställda	2004–2008	597	457	549	683
	2009–2013	484	486	601	747
	2014–2018	478	579	719	909
	2019–2022	482	656	805	1031
20–49 anställda	2004–2008	1079	428	510	629
	2009–2013	934	463	562	700
	2014–2018	922	544	655	815
	2019–2022	894	612	743	936
1–19 anställda	2004–2008	8347	310	435	578
	2009–2013	6929	331	473	632
	2014–2018	6599	382	550	731
	2019–2022	6425	409	617	845

Källa: SCB. Data som presenteras utgör genomsnitt av årliga data publicerade i serien SCB:s branschnyckeltal för kategorin verkstadsindustri (SNI2002, special 28–35 för år 2004–2007 och SNI2007, special 25–30 för 2008–2022).

Tabell 34. Förädlingsvärde per anställd: över andel krigsmateriel och storlek, tusen kronor.

Förädlingsvärde per anställd i tusen kronor

Andel krigsmateriel av omsättning	Företagsstorlek	Observationer*	Nedre kvartil	Median	Övre kvartil
<u>2014–2018</u>					
Topp 15**		15	950	1171	1735
Hög	Stora/medelstora	26	509	794	881
	Små	40	406	711	1167
Medelhög	Stora/medelstora	22	712	847	1038
	Små	37	540	656	856
Låg	Stora/medelstora	33	569	629	836
	Små	32	477	591	744
<u>2019–2022</u>					
Topp 15**		15	1075	1443	1903
Hög	Stora/medelstora	27	668	859	995
	Små	39	567	872	1257
Medelhög	Stora/medelstora	24	754	907	1058
	Små	35	612	805	962
Låg	Stora/medelstora	36	634	730	1022
	Små	29	619	791	1094

Källa: SCB och ISP. *Totalt i gruppen, vissa bortfall existerar för vissa nyckeltal. ** Mått i absoluta tal och alltså inte nödvändigtvis som andel av omsättning, samtliga återfinns dock i kategorin "hög andel" men i båda storleksgrupperna. Anm: Avrundning till närmaste tusen kronor.

Exportflöden

Nedan följer de fullständiga tabellerna för export inom avancerad plattformsmateriel respektive övrig materiel.

Marknadsandel

Tabell 35. Avancerad plattformsmateriel, hela bilden för de utvalda länderna, andel av exporten i procent, försäljningsvärde i miljarder TIV och antal transaktioner.

Materielkategorier/ Produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Försäljnings-värde totalt, miljarder TIV	Svensk leverantör/ produkt
Flyg	1,2	3,7	6,8	0,4	1,4	0,1	0,0	-	-	-	13,5	259,9	Saab, JAS 39
Attackhelikopter	-	-	2,9	0,1	4,9	-	-	-	-	-	7,8	19,9	
Jakt-, attack- och telekrigsflyg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,7	
Jakt- och attackflyg	1,3	3,7	7,2	0,3	0,8	-	-	-	-	-	13,4	232,8	
Jaktflyg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,5	
Attackflyg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,6	
Luftvärnssystem	-	3,0	5,7	1,6	0,6	-	-	-	2,3	-	13,1	33,7	
Luftvärnskanon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	
Luftvärns- kanonsystem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	
Luftvärnskanon/ robotsystem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	
Antiballistiskt robotsystem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,3	
Antiballistiskt/ luftvärnsrobot- system	-	-	100	-	-	-	-	-	-	-	100	0,1	
Luftvärnskanon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,6	
Mobilt luftvärns- robotsystem	-	-	0,7	2,1	-	-	-	-	-	-	2,8	2,1	
Luftvärns- robotsystem	-	3,9	7,1	2,0	0,8	-	-	-	3,1	-	16,9	24,8	
Torn till luft- värnskanonvagn	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-	100	0,0	
Självgående luftvärnssystem	-	-	0,9	-	-	-	-	-	-	-	0,9	3,5	
Pansarfordon	1,9	0,8	3,1	8,5	-	0,0	0,1	-	-	1,2	15,7	54,1	Hägglunds, CV90
Pansarbandvagn/ -terrängbil/pansar- skyttefordon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,8	
Pansarskyttefordon	11,3	2,2	1,4	7,4	-	0,0	0,9	-	-	7,3	30,3	9,3	
Lätt stridsvagn	-	39,3	-	-	-	-	-	-	-	-	39,3	0,2	
Stridsvagn	-	0,4	3,5	8,9	-	-	-	-	-	-	12,8	43,7	

Tabell 35. forts.

Materielkategorier /Produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Försäljnings-värde totalt, miljarder TIV	Svensk leverantör/produkt
Artilleri	0,1	10,5	4,6	6,0	0,3	0,1	0,4	-	-	0,1	22,1	14,9	Bofors, Archer
Självgående eldrörsartilleri	0,2	-	4,1	9,6	0,1	-	-	-	-	-	14,1	9,3	
Självgående raketartilleri	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,7	
Uppskjutnings-ramp för mark-målsrobotar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	
Självgående uppskjutningsramp för markmåls-robotar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	
Fälthaubits	-	55,6	10,7	-	1,0	0,5	2,0	-	-	0,6	70,4	2,8	
Bogserat raketartilleri	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	
Fartyg	-	3,7	17,4	27,5	8,3	8,1	4,2	-	-	-	69,3	70,5	Kockums: Visby
Korvett	-	-	24,4	9,6	24,7	-	6,3	-	-	-	65,0	2,6	
Jagare	-	-	-	-	-	42,8	-	-	-	-	42,8	3,5	
Fregatt	-	4,9	20,3	13,6	16,0	9,9	8,6	-	-	-	73,3	32,6	
Ubåt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Hangarfartyg	-	3,3	16,0	46,9	-	1,9	-	-	-	-	68,1	31,4	Kockums: Gotland, Blekinge (utvecklas)
	-	-	-	-	-	100	-	-	-	-	100	0,4	
Total export	0,9	3,5	7,9	6,1	2,3	1,4	0,7	-	0,2	0,2	23,1		
Försäljningsvärde totalt, miljarder TIV	4,1	15,2	34,2	26,4	9,8	5,9	3,2	-	0,8	0,7	100,2	433,2	
Antal transaktioner	18	58	92	68	29	10	14	0	13	5	307		

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar. Anm: De grönmarkerade siffrorna markerar de tre största exportandelarna per produktområde. Den starkaste gröna färgen representerar högst andel och den svagaste den lägsta. ¹Swede Ship anger att detta är trupptransport/Landing Craft. ²Swede Ship anger att dessa båtar snarare är trossbåtar. ³Fartyget är designat och utrustat (fitted) i Danmark, men Kockums har tillverkat skrov, utrustning och däckinfrastruktur (superstructure).

Tabell 36. Övrig materiel, hela bilden för de utvalda länderna, andel av exporten i procent, försäljningsvärde i miljarder TIV och antal transaktioner.

Materielkategorier/ Produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Totalt försäljnings- värde, miljarder, TIV	Svensk leverantör/ produkt
Flyg	0,6	2,8	7,0	2,2	4,8	5,4	0,0	0,0	-	0,0	22,9	132,9	
Spanings-/strids- ledningsflyg	7,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,0	11,9	Saab, 2000 och 340 AEW
Ubåtsjaktflyg	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,8	
Ubåtsjakthelikopter	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,6	
Helikopter	-	1,9	4,0	-	36,5	-	-	-	-	-	42,3	6,5	
Lätt flygplan	-	-	3,3	0,3	1,2	-	-	-	-	-	4,8	0,1	
Lätt helikopter	-	-	9,1	56,9	18,7	-	-	0,2	-	-	85,0	4,4	
Lätt transportplan	-	2,3	1,0	3,0	0,3	-	-	-	-	-	6,5	2,4	
Lätt-/skolflyg	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	100	0,0	
Sjöspaningsflyg	-	0,6	-	12,6	1,8	61,2	-	-	-	-	76,2	1,9	
Tank-/transportplan	-	-	59,4	-	-	-	-	-	-	-	59,4	7,1	
Skolflyg	-	0,6	0,0	2,6	0,9	-	-	-	-	0,6	4,7	4,0	
Skol-/stridsflyg	-	33,6	-	-	8,1	-	-	-	-	-	41,8	8,9	
Skol-/lätt flygplan	-	-	5,9	-	-	-	-	-	-	-	5,9	0,0	
Transportplan	-	0,2	1,2	-	7,2	31,7	0,2	-	-	-	40,5	19,1	
Transporthelikopter	-	1,4	12,9	-	2,8	-	-	-	-	-	17,1	32,3	
Obemannad luft- farkost	0,4	-	0,9	0,3	0,8	-	-	-	-	-	2,4	1,8	Saab, Skeldar, Cybaero, Apid-55
Pansarfordon	1,3	0,8	3,1	6,4	6,1	1,9	-	-	-	2,8	22,4	24,1	
Ingenjörbandvagn	-	4,3	8,7	15,3	-	-	-	-	-	-	28,3	0,5	Hägglunds, BvS-10
Ingenjör-/bärg- ningsbandvagn	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-	100	0,1	
Infanterikanonvagn	-	-	-	-	19,8	-	-	-	-	-	19,8	1,1	
Pansarbandvagn/ Pansarterrängbil	2,3	1,2	2,1	8,3	6,2	1,1	-	-	-	4,9	25,9	13,7	
Pansarbandvagn/ Pansarterrängbil/ Patrullfordon	-	-	26,9	-	10,0	-	-	-	-	-	36,9	1,1	
Patrullfordon	-	0,0	1,3	0,0	5,8	1,1	-	-	0,0	-	8,3	5,2	
Brobandvagn	-	-	-	26,5	-	-	-	-	-	-	26,5	0,1	
Pansarbil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	
Bärgningsbandvagn	-	0,6	3,5	11,1	-	-	-	-	0,7	-	15,8	1,6	
Spaningsfordon	-	-	-	3,5	-	96,5	-	-	-	-	100	0,3	

Tabell 36. forts.

Materielkategorier/ Produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Totalt försäljnings- värde, miljarder. TIV	Svensk leverantör/ produkt
Artilleri													
Kustartillerisystem	-	2,8	9,7	18,9	-	1,9	-	-	3,1	1,3	37,6	1,9	
Granatkastare	-	-	12,2	-	-	-	-	-	12,2	-	24,5	0,5	
Tornmonterad granatkastare	-	-	14,6	-	-	0,7	-	-	-	-	15,3	0,9	
Granatkastarfordon	-	63,5	-	-	-	-	-	-	-	36,5	100	0,1	
Torn till eldrörsartilleri	-	-	-	-	-	23,3	-	-	-	-	23,3	0,1	
	-	2,7	-	97,3	-	-	-	-	-	-	100,0	0,4	
Motorer													
Motor för luftberoende framdrivning	1,2	7,4	7,6	16,8	0,1	-	-	-	-	0,8	34,0	28,3	Kockums, Stirlingmotor
Flygmotor	95,7	-	4,3	-	-	-	-	-	-	-	100	0,1	
Gasturbin	-	-	8,2	-	-	-	-	-	-	-	8,2	3,1	
Fartygsmotor	-	30,6	-	-	-	-	-	-	-	-	30,6	2,9	
Turbofläkt	-	4,5	28,8	46,3	-	-	-	-	0,0	3,8	83,5	5,9	
Turbojet	-	7,5	1,5	0,9	0,2	-	-	-	-	-	10,1	12,2	
Turboprop	-	9,5	-	-	-	-	-	-	-	-	9,5	0,2	
Fordonsmotor	-	-	-	94,5	-	-	-	-	-	-	94,5	0,3	
	6,7	0,2	0,4	45,3	0,5	-	-	-	-	0,3	53,3	3,6	Scania, dieselmotor
Robotar													
Antiradarrobot	1,2	3,9	7,0	2,4	1,2	-	0,0	0,0	2,0	-	17,7	105,6	
Sjömålsrobot	-	6,4	-	-	-	-	-	-	-	-	6,4	0,1	
Sjömåls- /luftvärnsrobot	0,5	1,1	8,7	-	3,5	-	-	-	27,1	-	40,8	7,7	Saab, RBS-15M
Torped	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-	100	18	
Torped/Ubåtsjakt-torped	13,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13,8	0,7	Saab, torped 613
Sjömåls- /markmålsrobot	-	3,9	9,3	36,9	13,3	-	-	-	-	-	63,3	2,8	Saab, torped 47
Pansarvärnsrobot	11,5	-	25,6	-	-	-	-	-	-	-	37,0	3,4	Saab, RBS-15 Mk-3
Markmålsrobot	4,6	0,3	3,8	2,4	-	-	-	-	-	-	11,0	7,9	Saab, RBS-57, Bofors, RBS-56 Bill
Ubåtsjakttorped	-	10,3	14,8	3,6	-	-	-	0,1	-	-	28,9	6,1	
Långräckviddig jaktrobot	1,0	7,6	20,6	-	10,7	-	-	-	-	-	39,9	2,0	Saab, torped-43
Långräckviddig jakt-/luftvärnsrobot	-	5,1	11,8	2,9	-	-	0,1	-	-	-	19,9	18,3	
Styrd bomb	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	100	0,2	
Styrd granat	-	1,6	0,1	-	-	-	-	-	-	-	1,7	3,6	
Bärbar luftvärnsrobot	15,8	-	9,4	10,8	0,5	-	-	-	-	-	36,4	0,8	Bofors, BONUS-2
Luftvärnsrobot	5,2	2,2	22,0	0,3	-	-	-	-	-	-	29,7	4,2	Saab, RBS-70
Korträckviddig jaktrobot	-	9,9	3,4	1,9	0,7	-	-	-	0,0	-	16,0	19,9	
	-	-	5,8	5,1	-	-	-	-	-	-	11,0	2,5	

Tabell 36. forts.

[illegible]

Tabell 36. forts.

Materielkategorier/ Produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Totalt försäljnings- värde, miljarder. TIV	Svensk leverantör/ produkt
Fartyg	1,4	4,5	9,3	10,9	8,3	8,4	8,3	-	0,4	-	51,4	31,3	Swede Ship, Ghannatha ¹ Swede Ship, Fast supply Vessel ² (L22) Kockums, Landsort Kockums ³ , Diana (SF- Mk-2)
Landstigningsfartyg	-	16,2	-	7,0	34,5	11,0	-	-	-	-	68,7	4,2	
Lastfartyg	-	-	-	68,6	22,9	-	-	-	-	-	91,4	0,9	
Stridsbåt	3,6	10,1	10,8	13,4	-	-	-	-	-	-	37,9	4,9	
Isbrytare/kustbe- vakningsfartyg	-	-	-	-	-	-	-	-	100	-	100	0,1	
Landstignings- farkost	2,4	-	4,1	-	-	-	-	-	-	-	6,4	0,7	
Landstigningsfartyg	-	-	4,6	-	-	4,6	34,9	-	-	-	44,1	0,7	
Minbekämpnings- fartyg	-	-	11,5	31,1	56,2	-	-	-	-	-	98,8	1,4	
Minröjningsfartyg	40,0	60,0	-	-	-	-	-	-	-	-	100	0,5	
Kustbevaknings- fartyg	-	7,9	9,3	28,6	4,9	10,5	7,4	-	1,2	-	69,8	4,2	
Patrullbåt	1,0	4,7	15,7	7,6	1,5	1,8	21,2	-	-	-	53,5	7,0	
Trossfartyg	-	-	-	-	60,7	14,8	-	-	-	-	75,5	1,7	
Understöds- och ledningsfartyg	-	-	8,5	17,6	-	-	17,6	-	-	-	43,7	0,3	
Skolfartyg	-	-	-	-	-	-	24,9	-	-	-	24,9	0,2	
Transportfartyg	-	-	-	-	-	-	10,3	-	-	-	10,3	0,7	
Total export	1,5	4,1	7,6	4,6	4,1	2,8	1,7	0,1	0,9	0,2	27,6		
Försäljningsvärde totalt, miljarder TIV	5,7	15,7	28,9	17,4	15,5	10,6	6,6	0,4	3,4	0,9	105,2	381,2	
Antal transaktioner	216	258	708	482	443	164	203	15	89	50	2 628		

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Anm: De grönmarkerade siffrorna markerar de tre största exportandelarna per produktområde. Den starkaste gröna färgen representerar högst andel och den svagaste den lägsta.¹Swede Ship anger att detta är trupptransport/Landing Craft. ²Swede Ship anger att dessa båtar snarare är trossbåtar. ³Fartyget är designat och utrustat (fitted) i Danmark, men Kockums har tillverkat skrov, utrustning och däckinfrastruktur (superstructure).

Revealed Comparative Advantage (RCA)

Nedan redovisas tabellerna för relativ konkurrensfördel inom avancerad plattformsmateriel respektive övrig materiel.

Tabell 37. Produktområden Sverige exporterat inom. Revealed Comparative Advantage för avancerad plattformsmateriel 1991–2023 fördelat per land, materielkategorier och produktområden. Procent och miljarder TIV.

Materielkategorier/ Produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Totalt försäljningsvärde, miljarder. TIV	Svensk leverantör/produkt
Flyg	1,2	1,0	0,9	-	0,6	-	-	-	-	-	0,6	259,9	
Jakt- och attackflyg	1,4	1,1	0,9	0,1	0,4	-	-	-	-	-	0,6	232,8	Saab, JAS 39
Pansarfordon	2,1	0,2	0,4	1,4	0,0	0,0	0,2	-	0,0	7,8	0,7	54,1	
Pansarskyttefordon	12,0	0,6	0,2	1,2	0,0	0,0	1,1	-	0,0	45,5	1,3	9,3	Hägglunds CV9030
Artilleri	0,1	3,0	0,6	1,0	0,1	0,1	0,5	-	0,0	0,7	1,0	14,9	
Självgående eldrörsartilleri	0,2	-	0,5	1,6	0,1	-	-	-	-	-	0,6	9,3	Bofors, Archer
Försäljningsvärde, miljarder TIV	4,1	15,2	34,2	26,4	9,8	5,9	3,2	-	0,8	0,7	100	433,2	
Antal transaktioner	18	52	77	59	27	10	14	0	0	5	262		

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Anm: De grönmärkade siffrorna markerar de tre största RCA-kvoterna per produktområde.

Tabell 38. Produktområden Sverige har exporterat inom. Revealed Comparative Advantage för övrig materiel 1991–2023 fördelat per land, materielkategorier och produktområden.

Materielkategorier/ Produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Totalt försäljningsvärde miljarder TIV	Svensk leverantör/produkt
Flyg	0,4	0,7	0,9	0,5	1,2	2,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,8	132,9	
Spanings-/stridsledningsflyg	4,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3	11,9	Saab, 2000 och 340 AEW
Obemannad luftfarkost	0,3	-	0,1	0,1	0,2	-	-	-	-	-	0,1	1,8	Saab, Skeldar Cybaero, Apid-55
Pansarfordon	0,9	0,2	0,4	1,4	1,5	0,7	0,0	0,0	0,1	11,1	0,8	24,1	
Pansarbandvagn/ Pansarterrängbil	1,5	0,3	0,3	1,8	1,5	0,4	-	-	-	19,5	0,9	13,7	Hägglunds, BvS-10
Motorer	0,8	1,8	1,0	3,7	0,0	-	-	-	-	3,3	1,2	28,3	
Motor för luftoberoende framdrivning	63,9	-	0,6	-	-	-	-	-	-	-	3,6	0,1	Saab, stirlingmotor
Fordonsmotor	4,5	-	0,1	9,9	0,1	-	-	-	-	1,1	1,9	3,6	Scania, dieselmotor

Tabell 38. forts.

Materielkategorier/ Produktområden	Sverige	Storbritannien	Frankrike	Tyskland	Italien	Spanien	Nederländerna	Belgien	Norge	Finland	Samtliga utvalda	Totalt försäljnings- värde miljarder TIV	Svensk leverantör/produkt
Robotar	0,8	1,0	0,9	0,5	0,3	-	-	-	2,2	-	0,6	105,6	
Sjömålsrobot	0,3	0,3	1,1	-	0,8	-	-	-	30,3	-	1,5	7,7	Saab, RBS-15M
Torped	9,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	0,7	Saab, torped-613
Sjömåls-/markmåls-robot	7,7	-	3,4	-	-	-	-	-	-	-	1,3	3,4	Saab, RBS-15 Mk-3
Pansarvärnsrobot	3,1	0,1	0,5	0,5	-	-	-	-	-	-	0,4	7,9	Saab, RBS-57, Bofors, RBS-56 Bill
Ubåtsjakttorped	0,7	1,8	2,7	-	2,6	-	-	-	-	-	1,4	2,0	Saab, torped-43
Styrd granat	10,5	-	1,2	2,4	0,1	-	-	-	-	-	1,3	0,8	Bofors, BONUS-2
Bärbar luftvärns-robot	3,5	0,5	2,9	0,1	-	-	-	-	-	-	1,1	4,2	Saab, RBS-70
Marina vapen	2,2	0,0	0,2	-	4,3	-	1,9	-	-	-	0,9	7,5	
Sjöautomatkanon	4,2	0,1	-	-	8,1	-	4,3	-	-	-	1,7	3,8	Bofors 57 mm sjöautomatkanon
Sensorer	3,7	0,5	1,7	0,9	1,3	0,5	5,1	-	0,1	-	1,5	41,0	
Luftburen spaningsradar	24,2	1,1	-	-	-	-	-	-	-	-	1,5	1,4	Saab, Erieye
Luftburen markradar	1,2	-	-	-	1,3	-	-	-	-	-	0,3	0,2	Saab, Erieye
Luftspaningsradar	6,0	0,2	2,5	0,5	1,8	1,4	6,5	-	-	-	2,0	13,5	Saab, Giraffe och HARD
Artillerilokaliseringsradar	15,9	-	0,4	1,8	-	-	6,1	-	-	-	1,7	1,2	Saab, ARTHUR
Eldledningsradar	3,8	-	-	-	1,3	-	8,3	-	-	-	0,9	4,8	Saab, 9LV & CEROS-200
Fartyg	0,9	1,1	1,2	2,4	2,1	2,6	4,9	0,0	0,4	0,0	1,8	31,3	
Stridsbåt	2,4	2,5	1,4	2,9	-	-	-	-	-	-	1,4	4,9	Swede Ship, Ghannatha ¹
Landstigningsfarkost	1,6	-	0,5	-	-	-	-	-	-	-	0,2	0,7	Swede Ship, Fast Supply Vessel ² (L22)
Minröjningsfartyg	26,7	14,6	-	-	-	-	-	-	-	-	3,6	0,5	Kockums, Landsort
Patrullbåt	0,7	1,1	2,1	1,7	0,4	0,7	12,2	-	-	-	1,9	7,0	Kockums ³ , Diana (SF-Mk-2)
Försäljningsvärde, miljarder TIV	5,7	15,7	28,9	17,4	15,5	10,6	6,6	0,4	3,4	0,9	105,2	381,2	
Antal transaktioner	216	258	708	482	443	164	203	15	89	50	2 628		

Källa: SIPRI Arms Trade Database och egna beräkningar.

Anm: De grönmärkade siffrorna markerar de tre största RCA-kvoterna per produktområde. ¹Swede Ship anger att detta är trupptransport/Landing Craft. ²Swede Ship anger att dessa båtar snarare är trossbåtar.

³Fartyget är designat och utrustat (*fitted*) i Danmark, men Kockums har tillverkat skrov, utrustning och däckinfrastruktur (*superstructure*).

