

Rapport fra evaluering av de industrielle mulighetene i kampflyprosjektet

Sammendrag

Forsvars og Sikkerhetsindustriens forening (FSi), Landsorganisasjonen i Norge (LO) og NITO - Norges Ingeniør- og Teknologorganisasjon (NITO) har i samarbeid utført en evaluering av de industrielle mulighetene i kampflyprosjektet.

Evalueringen er gjennomført basert på informasjon fra myndighetene, involverte norske bedrifter og åpent tilgjengelige opplysninger om prosjektet. Evalueringsgruppen har også fått tilgang til en del opplysninger direkte fra de to kandidatene Lockheed Martin og Saab. Disse opplysningene har vært benyttet for å verifisere og tolke opplysningene fra de norske bedriftene.

Sammenlikningen viser at JSF programmet kan framstå som attraktivt for noen få utvalgte, men har lite å tilby bredden av norsk forsvarsindustri. Det er derfor god grunn til å anta at valg av JSF vil få negative konsekvenser for bredden og videre utvikling av norsk forsvarsindustri, med mindre industriplanen forbedres vesentlig.

Gripen programmet på den annen side ivaretar bredden av norsk forsvarsindustri på en god måte og kan representere et verdifullt bidrag til å videreutvikle industrien. Saab har gjennom handling og innstilling så langt i kampflyprosjektet vist en reell vilje til å komme norsk industri i møte med tanke på en balansert fordeling av oppgaver og kompetanseområder i en norsk – svensk sammenheng. Det som er i ferd med å etableres vil danne et godt fundament for videre strukturering av den nordiske forsvarsindustrien sett med norske øyne.

1 Innledning

Denne rapporten gir resultatet av en sammenliknende evaluering av de industrielle mulighetene i kampflyprosjektet. Evalueringen er basert på mulighetene de to kampflyleverandørene Lockheed Martin (LM) og Saab med sine kandidater F35 Lightning II (bedre kjent som Joint Strike Fighter (JSF)) og JAS 39 Gripen har kommunisert mot norsk industri.

Evalueringen er foretatt av en gruppe bestående av representanter for Forsvars og Sikkerhetsindustriens forening (FSi), Landsorganisasjonen i Norge (LO) og NITO – Norges Ingeniør- og Teknologorganisasjon (NITO)

Verken FSi eller evalueringsgruppen har hatt direkte tilgang til de industriplanene som er levert til Forsvaret. Vår evaluering er bygget på opplysninger hentet fra åpne presentasjoner, presse og norsk industri. På et senere stadium i prosessen har vi fått tilgang til deler av det materialet som leverandørene har gitt til Forsvaret. Vi har ikke benyttet disse opplysningene direkte i sammenlikningen. Dette har to årsaker:

- Opplysningene fra kampflyleverandørene er helt eller delvis overlevert under forutsetning av at innholdet ikke viderefremmes offentlig eller til tredje part.
- Våre opprinnelige resultater er stort sett i overensstemmelse med de opplysningene vi senere har fått fra leverandørene.

Vi har imidlertid sjekket konklusjonene basert på vårt eget materiale mot tilsvarende konklusjoner basert på materialet fra Leverandørene uten å finne noen substansielle avvik.

Rapporten er delt inn i følgende avsnitt:

- **Metodikk**, som gir en kort oppsummering av de metoder som er benyttet i sammenlikningen.
- **Dataunderlag**, som gir en kort oppsummering av hvilke data rapporten bygger på
- **Resultater**, som redegjør for de kvantitative og kvalitative resultatene av evalueringen.
- **Konklusjoner**, som sammenfatter resultatene av sammenlikningen.



Opplysningene fra norsk industri er innhentet under forutsetning av at data ikke skulle offentliggjøres i rå form, men kun danne basis for en evaluering som i sin tur skal tilflyte FSi, LO og NITO deres medlemmer eller andre partene ønsker å dele denne informasjonen med. Rapporten er derfor delt i en åpen og en intern del. Dette er den åpne delen som inneholder alle overordnede vurderinger og konklusjoner. Den komplette

rapporten, inklusive de interne delene framgår av figuren hvor alle deler i rød skrift kun er med i den interne utgaven.

2 Bakgrunn

Industrimulighetene som vurderes i denne rapporten inngår som en del av evalueringsgrunnlaget i prosjekt 7600 – Nye kampfly.

Prosjektet ble etablert i 2003 etter at Norge hadde besluttet å gå videre i samarbeidet rundt JSF. Avtalen om videreføring av deltagelsen i Joint Strike Fighter (JSF)/F-35 programmet ble signert i juni 2002. Det var også tegnet en industrisamarbeidsavtale (IPA) med den andre leverandørkandidaten Eurofighter.

Når det gjelder industrisamarbeidet er det ulike krav til de to leverandørene:

- JSF samarbeidet har som hovedregel at hele programmet skal gjennomføres med det samme settet leverandører til alle som kjøper flyet. For de ulike delene kan det utpekes alternativer til hovedleverandøren, men det er ikke noe garanti eller krav om at dette skal balanseres mot de ulike nasjonenes andel av det totale programmet. Det er videre ingen garanti for at de leverandørene som utpekes tidlig i programmet får beholde leveransene i påfølgende produksjonsserier. I juni 2003 ble det innført et nytt begrep, nemlig "strategic best value". Selv om man holder fast på at man alltid skal velge den mest konkurransedyktige leverandøren åpner man her for at LM og partnerne aktivt skal søke etter muligheter innefor områder hvor de ulike lands industrier kan tilby til konkurransedyktige betingelser.
- Saab er underlagt vanlige gjenkjøpsregler. Det betyr at leverandøren må forplikte seg til å foreta (eller etter visse regler bidra til) et gjenkjøp fra norsk industri. Summen av slikt gjenkjøp skal som et minimum tilsvarer kontraktsverdien. Gjenkjøpet beregnes primært krone for krone, men det er mulig å oppnå større verdi for bl.a. teknologisamarbeid og involvering av små og mellomstore bedrifter (SMB).

På mange måter likner de to tilnærmingene på hverandre. Gjenkjøp har liten varig verdi for industrien med mindre den involverer områder hvor industrien har (eller gjennom prosjektet kan bygge) en internasjonal markedsposisjon. Det er imidlertid to vesentlige forskjeller:

- "Strategic best value" konseptet etterstreber at den enkelte deltager skal få en rimelig andel av prosjektet, men gir ingen garantier. Det vil derfor være et åpent spørsmål hvor stort "gjenkjøpet" blir.
- "Strategic best value" konseptet gir ingen føringer på hvilken type oppdrag som deles ut til deltagerens industri. Det er derfor ikke bygget inn drivkrefter som sørger for at oppdragene faller innenfor de strategiske teknologiområdene som Norge har pekt ut for denne typen industriavtaler. Det er heller ingen insitament for å inkludere utviklingsoppdrag eller andre former for teknologi- og kompetansebygging.

I 2005 startet et målrettet arbeid for å øke det norske innholdet ved en eventuell anskaffelse av JSF. Det ble definert fire satsingsområder:

- Integrasjon av det norske missilet Joint Strike Missile (JSM) på flyet. (Dette er et nytt bruksområde for sjømålsmissilet fra KDA.)
- Godkjenning av den norske panserbrytende ammunisjonen (Armour Piercing Explosives – APEX) til bruk om bord på JSF.

- Anvendelse av norsk metodikk og kompetanse innen livssyklusunderstøttelse (Product Life Cycle Cost – PLCS) i JSF prosjektet.
- Samarbeid rundt avansert kompositteknologi og produksjon.

Regjeringen Stoltenberg II gjør det tidlig klart at de ønsker en reell konkurranse rundt anskaffelsen av nye kampfly. Dette konkretiseres når Forsvarets logistikkorganisasjon sender ut en forespørsel om informasjon (Request For Information – RFI) i desember 2005. Forespørselen går til de to kandidatene som har vært med i konkurransen så langt, nemlig JSF og Eurofighter. I tillegg inviteres to nye kandidater inn, nemlig Rafale og Gripen. I juni 2006 mottar en svar fra alle fire kandidatene.

Etter en evaluering av responsene holdt opp mot kravformuleringene etableres det en såkalt konseptuel løsning. Det er klart at prosjektet med anskaffelse av nye kampfly går videre med tre konkurrerende alternativer, nemlig JSF, Eurofighter og Gripen. Det understrekes at det må arbeides videre med de industrielle løsningene for alle alternativene. Forsvarsdepartementet har fullmakt fra regjeringen til å inngå en ny avtale om å videreføre JSF samarbeidet straks industriavtalen er brakt opp på et tilfredsstillende nivå. Slutføring av avtaleverket rundt avansert komposittproduksjon står sentralt i denne sammenheng.

Det første store gjennombruddet for norske avtaler i JSF sammenheng kom i forbindelse med at Kongsberg Defence & Aerospace (KDA) får kontrakt på komposittproduksjon. Denne muligheten har gått gjennom flere faser og har foreløpig en verdi på minst 6 milliarder norske kroner forutsatt at Norge kjøper JSF. En milliard av disse er allerede kontraktsfestet og vil bli gjennomført uansett hvilken leverandør som velges.

JSF avtalen blir undertegnet i januar 2007. I april undertegnes det en industrisamarbeidsavtale med Saab, mens avtalen med Eurofighter undertegnes i mai 2007. Med dette er grunnsteinen lagt for en reell konkurranse.

I januar 2008 sender FLO ut en ny forespørsel. Denne gangen er det snakk om bindende informasjon (Request for binding Information – RBI).

En av faktorene som skal evalueres er industriplanen. Forespørselen angir tre hovedområder som vil bli vektlagt i evalueringen:

- Bidrag til å øke involvert norsk industris konkurransekraft.
- Bidrag til utvidelse og styrking av norsk industris teknologibase.
- Spin-off til andre områder som et resultat av industriplanen.

Disse områdene kommer i tillegg til en evaluering av verdien av programmene. Verdien blir beregnet ved å følge regelverket for gjenkjøp. Det understrekes at denne metodikken vil brukes på begge kandidatene selv om det ikke er et formelt krav i forbindelse med JSF anskaffelsen. Dette betyr at kandidatene skal sammenliknes på lik linje for å etablere forskjellene på de tilbudte industriplanene, samt at det skal gjøres en sammenliknende vurdering av de to.

Evalueringsgruppen har ikke hatt tilgang til opplysninger om pris for de to kandidatene. Dette betyr at en ikke kan gjøre noen absolutt vurdering av hvorvidt kandidatene oppfyller alle krav. Det er

imidlertid fullt mulig å foreta en sammenlikning av de to kandidatene, samt vurdere den absolutte størrelsen på de foreslåtte programmene.

Eurofighter leverte aldri noen respons på RBI'en. Det har lenge vært støy rundt Eurofighter og deres syn på konkurransen i Norge. Like før jul i 2007 kom nyheten om at Eurofighter hadde skrevet et brev til Forsvarsdepartementet hvor de trakk seg fra konkurransen. Årsaken skulle være at de følte seg ukomfortable med konkurransesituasjonen og derfor ønsket å trekke seg. Fortsatt holdes en dør på gløtt, men noen uker før tidsfristen for RBI'en kommer den endelige meldingen om at Eurofighter trekker seg fra konkurransen i Norge.

3 Metodikk

3.1 Generelt

Evalueringsgruppen har hentet sine data fra åpne kilder eller ved å kontakte utvalgte norske bedrifter. Utvalget av bedrifter er gjort ut fra kjennskap til aktører i bransjen samt bedrifter som har vært framhevet av de to kandidatene.

Vi har ikke hatt tilgang til alle kravene som myndighetene har stilt til leverandørens industriplaner, men har fått nødvendige evalueringskriterier slik at det har vært mulig å foreta en tilsvarende vurdering som den som myndighetene selv har utført.

Gruppen har ikke vurdert prosjekter som faller utenfor gjenkjøpsreglene.

3.2 Kvantitativ vurdering

Vi har innhentet data fra utvalgte norske bedrifter. Resultatene er sammenstilt og sammenliknet med de totaler som kandidatene har oppgitt i åpne fora og til presse. Disse dataene ble senere sammenliknet med de opplysningene vi har fått direkte fra leverandørene uten at det ble påvist vesentlige feil eller mangler.

Den første vurderingen bygger på de tallene som oppgis av norsk industri. Deretter ble det foretatt en vurdering av modenhet og substans i prosjektene. Ut fra resultatet av denne vurderingen ble verdien av det enkelte prosjektet justert etter følgende skala:

- Prosjekter med tilfredsstillende definisjon og modenhet ble ikke justert.
- Prosjekter som enten hadde en vag definisjon eller ikke var tilstrekkelig forankret hos begge parter ble redusert med en tredjedel.
- Prosjekter som både hadde svak definisjon og forankring ble redusert med to tredjedeler.
- Prosjekter som bare var på "pratestadiet" eller falt utenfor reglene for gjenkjøp ble strøket.

3.3 Kvalitativ vurdering

Den kvalitative vurderingen ble gjort på basis av kriteriene myndighetene benyttet for evaluering av responsen fra de to leverandørene.

- Bidrag til å øke involvert norsk industris konkurransekraft.
- Bidrag til utvidelse og styrking av norsk industris teknologibase.
- Spin-off til andre områder som et resultat av industriplanen.

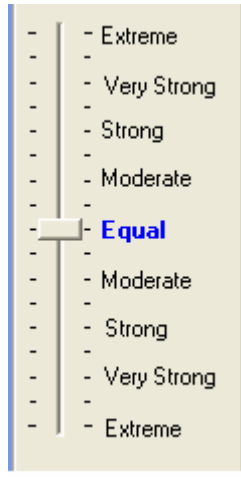
Hvert av disse områdene er igjen brutt ned i underkrav som igjen er brutt videre ned. På denne måten framkommer det totalt 50 krav. Dette treet ble lagt inn i verktøyet Expert Choice hvor kravene er vektet gjennom den hierarkiske modellen slik at hver av de 50 delkravene har en vekt inn i det endelige resultatet.

For hvert av de 50 delkravene ble det foretatt en sammenlikning av de to kandidatene mot hverandre. Mulige utfall av denne sammenlikningen er:

- Kandidatene stilles likt.
- Den ene kandidaten vurderes som litt bedre enn den andre.

- Den ene kandidaten vurderes som bedre enn den andre
- Den ene kandidaten vurderes som meget bedre enn den andre
- Den ene kandidaten vurderes som ekstremt mye bedre enn den andre.

I tillegg til hovednivåene ovenfor er det et mellomliggende nivå mellom hvert av alternativene:



For å komplettere den kvalitative sammenlikning ble til slutt resultatene fra den kvantitative sammenlikningen lagt inn. Her ble følgende vurderinger gjort:

- Potensialet i den foreslåtte industriplanen for å oppnå en verdi tilsvarende 100% gjenkjøp basert på de uvektede verdiene.
- Potensial basert på veide tall:
 - Modenhet i de presenterte prosjektene
 - Sannsynlighet for å oppfylle 100 % av verdien med beskrevet kvalitet.

4 Dataunderlag

Det ble sendt ut skriftlig forespørsel om data til totalt 21 bedrifter. Dette er de samme bedriftene som myndighetenes evalueringsgruppe har innhentet detaljert informasjon fra for å kunne gjøre sine vurderinger. Disse bedriftene representerer de tyngste partnerne i de to industriplanene. Kun fire av de 21 bedriftene har innhold i begge industriplanene.

I tillegg til disse bedriftene har evalueringsgruppen forespurt ytterligere 29 bedrifter om deres bidrag i de to industriplanene. Disse bedriftene ble valgt ut basert på følgende kriterier:

- FSi antar gjennom kjennskap til bedriften at den kan være involvert i prosjekter som hører inn under en av industriplanene.
- Bedriften er nevnt som en betydelig samarbeidspartner av en eller begge kandidater.

Totalverdien av prosjektene som ble identifisert utgjør ca 85 % av de respektive industriplanene (sammenliknet med totalverdier offentliggjort av de to kandidatene). Vi anser dette som et tilstrekkelig underlag for å foreta også en kvalitativ evaluering basert på de identifiserte prosjektene. Dette styrkes ved at de prosjektene som senere kunne identifiseres basert på materiale mottatt fra kandidatene viser prosjekter av tilsvarende karakter som de som ble vurdert.

5 Resultater

5.1 Antall bedrifter involvert

Basert på spørsmål til i alt 50 bedrifter identifiserte vi totalt 29 bedrifter som har vesentlige prosjekter mot de to potensielle leverandørene.

4 av bedriftene har prosjekter mot begge kandidatene.

I forhold til JSF programmet har vi identifisert 8 bedrifter som regner med å kunne få leveranser. To av disse bedriftene er ikke lenger på LM's liste over muligheter, mens ytterligere en ikke har fått noen konkret respons så langt. LM har navngitt to bedrifter som selv ikke er kjent med at de har muligheter i programmet.

Det er vanskelig å foreta en direkte sammenlikning av de tall de norske partnerne oppgir mot de tall LM operer med. Årsaken til dette er at LM kun har oppgitt enkelttall på de kontrakter som allerede er inngått.

Antallet bedrifter involvert mot JSF er lavt. I tillegg fører måten LM kommuniserer med potensielle leverandører til usikkerhet rundt både status og oppnåelig volum. Flere av bedriftene vi kontaktet uttrykte frustrasjon over vanskelig kommunikasjon mot LM og LMs partnere.

Figuren nedenfor viser den geografiske fordelingen til de 8 leverandørene som har indikert ovenfor evalueringsgruppen at de har eller håper på å få leveranser inn mot JSF programmet.



Fylke	Antall partnere
Finnmark	0
Troms	0
Nordland	0
Nord-Trøndelag	0
Sør-Trøndelag	0
Møre og Romsdal	0
Hedmark	0
Oppland	2
Sogn og Fjordane	0
Hordaland	0
Rogaland	0
Agderfylkene	1
Telemark	0
Vestfold	1
Østfold	0
Buskerud	2
Akershus	0
Oslo	2

I forhold til Gripen programmet har vi identifisert 25 leverandører som mener å ha kommet så langt i sine samtaler med Saab at de flagger konkrete prosjekter. Saab selv hevder å ha identifisert 200 potensielle partnere i Norge. Av disse har en tegnet overordnede rammeavtaler (Memorandum of Understanding – MoU) med ca 100 bedrifter, mens det er identifisert konkrete prosjekter mot over halvparten av disse.

En sjekk av prosjektlisten som Saab har forelagt vurderingsgruppen viser at de vesentligste prosjektene allerede er identifisert. Verdien på prosjektene oppgitt av henholdsvis Saab og den norske partneren viser stor grad av sammenfall.

De bedriftene vurderingsgruppen har vært i kontakt med skryter gjennomgående av Saabs vilje til samarbeid. Mange av bedriftene tror de identifiserte mulighetene vil bli realisert selv om Saab ikke blir valgt som leverandør. Saab på sin side støtter opp om dette synet ved å understreke at alle de identifiserte prosjektene er forretningsmessig sunne og i stor grad representerer ”win-win” muligheter. På den annen side gir Saab klart uttrykk for at de ikke lenger vil ha fokus på de norske prosjektene hvis de ikke vinner kampfly kontrakten.

Figuren og tabellen nedenfor viser den geografiske spredningen på de 25 identifiserte leverandørene.



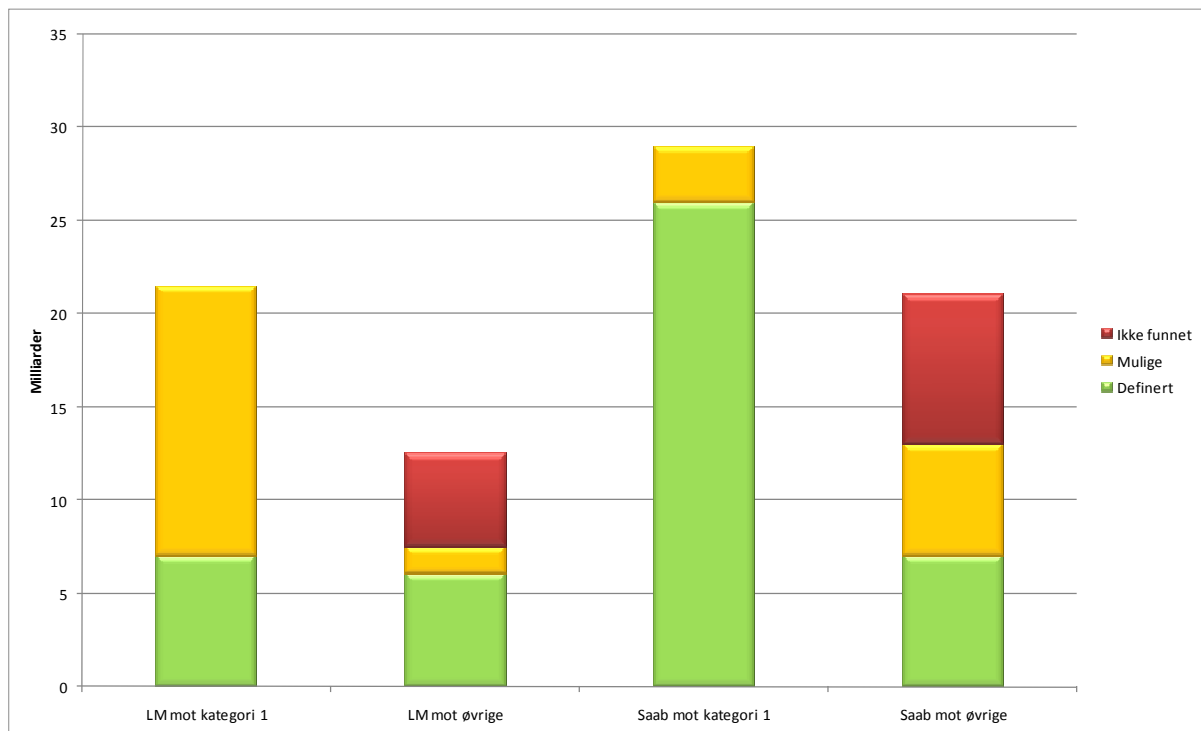
Fylke	Antall partnere
Finnmark	0
Troms	0
Nordland	1
Nord-Trøndelag	0
Sør-Trøndelag	2
Møre og Romsdal	1
Hedmark	0
Oppland	2
Sogn og Fjordane	0
Hordaland	2
Rogaland	3
Agderfylkene	1
Telemark	0
Vestfold	2
Østfold	1
Buskerud	2
Akershus	3
Oslo	5

5.2 Brutto størrelse på industriplanene

Basert på tallene innhentet fra de norske bedriftene er potensialet i JSFs pakke ca 30 milliarder kroner, mens Saab sier at Gripen pakken har et omfang på minst 50 milliarder. Dette fordeler seg på tre typer prosjekter:

- **Definerte prosjekter** – I LMs tilfelle representerer dette prosjekter hvor de norske leverandørene allerede har tegnet kontrakter på initial produksjon. Det er ingen grunn til å tvile på at disse kontraktene vil bli videreført i leveransefasen forutsatt at Norge kjøper JSF. og det er grunn til å anta at dette leverandørforholdet vil videreføres inn i serieproduksjonen forutsatt at Norge velger JSF. I Saabs tilfelle er dette prosjekter som er kommet langt nok til å kunne betegnes som sikre. I flere av tilfellene er det inngått forpliktende rammeavtaler mellom bedriftene, i andre tilfeller er det etablert JV eller direkte eierinteresser mot den norske bedriften. Denne gruppen inneholder også en del prosjekter som av andre årsaker antas å være sikre.
- **Mulige prosjekt** – I LMs tilfelle er dette prosjekter hvor det er innledet et arbeid basert på initiativ fra norske myndigheter innenfor satsingsområdene definert i 2005, ref punkt 2 ovenfor. Denne gruppen inneholder også prosjekter hvor endelig nedvalg ikke er foretatt, men hvor den norske leverandøren har identifisert muligheten i samarbeid med LM. I Saabs tilfelle er dette prosjekter hvor definisjon eller avtaleverk ikke har tilstrekkelig høy status til å falle i gruppen for definerte prosjekter.
- **Ikke funnet** – Prosjekter i denne gruppen er identifisert og beskrevet av kampflyleverandørene, men er ikke kjent for de norske bedriftene. I LMs tilfelle skyldes dette at det fortsatt er konkurranse rundt leveransene slik at en ikke har kunnet kommunisere noe med de norske kandidatene selv om det antas at de vil nå opp i konkurransen. I Saabs tilfelle representerer dette prosjekter mot norske bedrifter utover de 25 evalueringsgruppen har funnet gjennom sine forespørsler for å kunne fylle en total på 50 milliarder.

Det er altså en forskjell på de prosjektene som er identifisert som sikre for de to leverandørene. Det faktum at Saab påtar seg en absolutt forpliktelse til å oppfylle en gjenkjøpsforpliktelse, noe ikke LM gjør gjennom sitt "best strategic value" program, forsvarer at sammenlikningen allikevel foretas.



Figuren over viser brutto verdi av industriplanene slik norsk industri oppfatter dem. Tallene er delt i to, nemlig prosjekter mot "kategori 1 leverandører" og øvrige. Kategori 1 består av fire leverandører som kjennetegnes ved et stort volum over år, kombinert med høy grad av spesialisering mot forsvarsleveranser. De fire kategori 1 leverandørene er:

- Kongsberg ASA
- Nammo AS
- Thales Norway AS
- Simrad Optronics ASA

Hovedforskjellen mellom de to kandidatene kan oppsummeres slik:

- LM sitt potensial er vesentlig mindre enn det Saab angir. Dette forsterkes ved at LMs egne tall er lavere enn de vi fant ved å spørre norsk industri. Det vesentligste avviket skyldes at LM i liten grad har tatt med muligheter rundt de norske satsingsområdene JSM, APEX og PLCS. Dette forklares ved at disse mulighetene ikke inngår som en integrerende del av JSF programmet. Dette indikerer imidlertid at norske myndigheter og bedrifter i stor grad må være forberedt på å dra slike muligheter alene.
- LM har en relativt lav andel "sikre" prosjekter. På den annen side er de sikre prosjektene virkelig sikre i og med at det er snakk om forlengelse av allerede inngåtte avtaler inn i produksjonsfasen.

5.3 Veide verdier på industriplanene

Kravet som stilles til leverandørene er at verdien av industriplanen skal tilsvare prisen Forsvaret betaler for kampflyene. Evalueringsgruppen har ikke hatt tilgang til prisene på flyene, men basert på en del tall som har vært gjengitt i norsk og internasjonal presse har vi gjort følgende antagelse:

- "Fly-away" pris for kandidatene er over 500 millioner kroner pr fly.

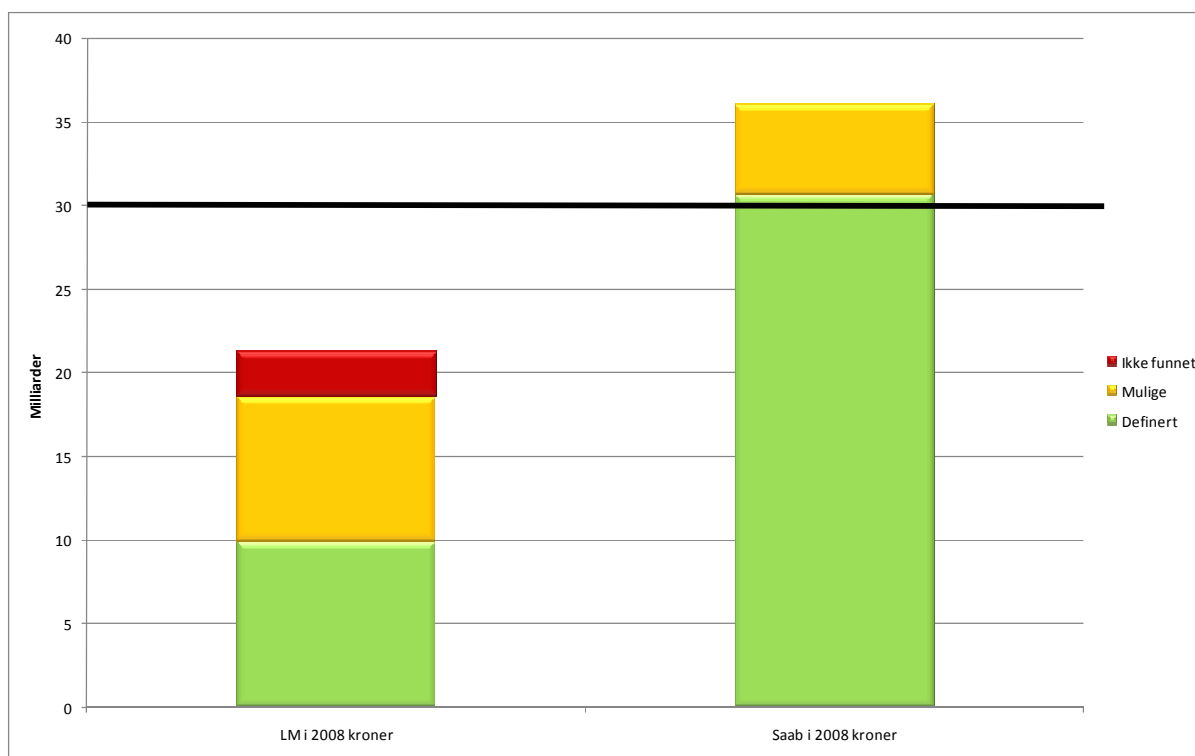
- Selv om det i pressen spekuleres med at det er vesentlige forskjeller i pris for de to kandidatene, har vi valgt å anta tilnærmet samme pris for begge.
- Vårt anslag er 750 millioner * 48

Basert på dette vil anskaffelsen av flyene beløpe seg til ca 30 milliarder. Dette beløpet er brukt som utgangspunkt for å sammenlikne de veide verdiene av de to industriplanene.

For å komme fram til den veide verdien er status for hvert enkelt prosjekt som inngår i tallmaterialet gjennomgått. Brutto tallene er veid med faktorer som framkommer av punkt 3.2 ovenfor.

De to kandidatene har oppgitt sine tall med ulik basis. Saab har oppgitt talene i 2008 kroner. Dette betyr at verdien av de ulike bidragene skal regnes tilbake til 2008 kroner og så sammenliknes med kontraktens krav. LM på sin side har oppgitt tallene som løpende inflaterte kroner. Dette betyr at den oppgitte verdien blir høyere enn tilsvarende verdi oppgitt i 2008 kroner. For å kunne justere for dette må en regne de oppgitte verdiene tilbake til 2008 nivå ved å reversere den inflasjonen som LM har foretatt. Evalueringsgruppen har ikke tilstrekkelige opplysninger til å kunne foreta en slik beregning. Når LM i sin tid startet å oppgi tallene i løpende inflaterte kroner førte dette til at det totale anslaget steg med ca 30%. Evalueringsgruppen har derfor benyttet den samme faktoren for å regne totalen tilbake til 2008 verdi. Denne grove tilnærmingen vil gi et tilnærmet riktig resultat for de "sikre" elementene, men kan føre til en underevaluering av mulighetene da en del av disse tallene er angitt i 2008 kroner av den norske leverandøren.

Figuren nedenfor viser resultatet av sammenlikning av de veide tallene. I denne framstillingen er det ikke skilt mellom de store (kategori 1) bedriftene og de øvrige. For LM er verdien både vist i løpende kroner og i 2008 kroner.



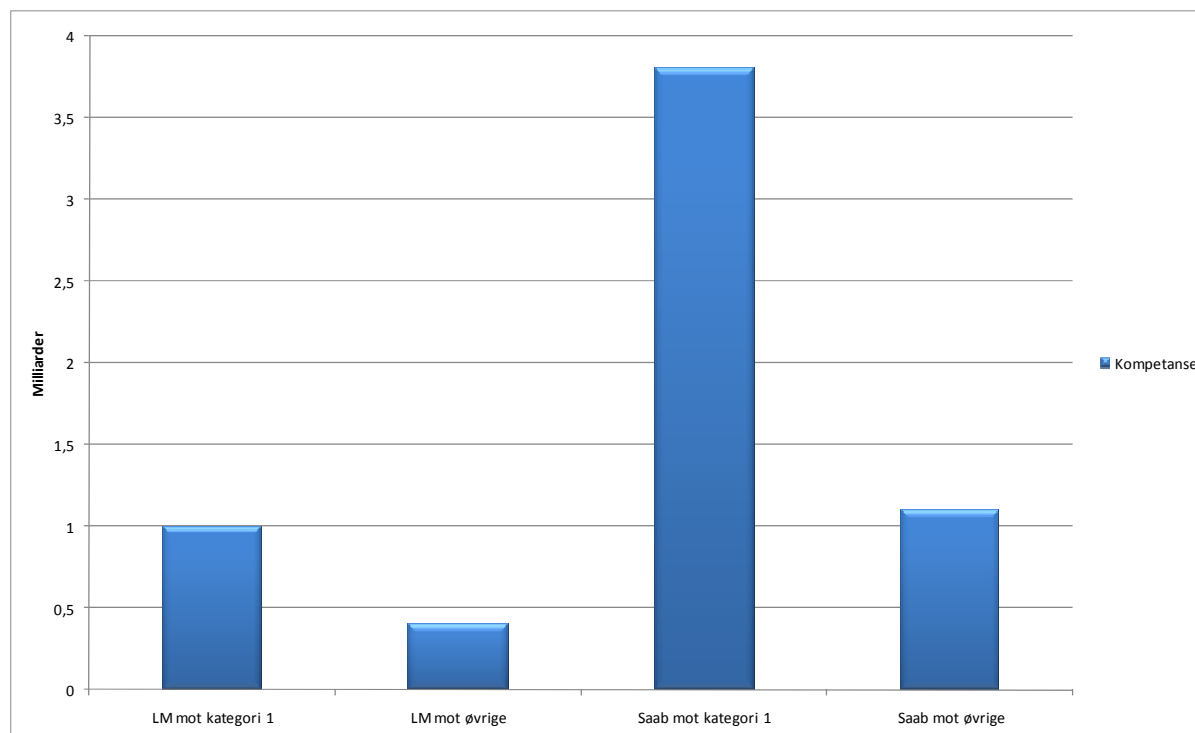
De vesentligste forskjellene på de to kandidatene er:

- LM vil mangle 6 milliarder (11 milliarder regnet i 2008 kroner) i verdi sett ut fra den prosjektporteføljen som er identifisert av norsk industri. I tillegg er 7 til 10 milliarder av den totale pakken muligheter representert ved JSM, APEX og PLCS. Hvis disse mulighetene skal kunne realiseres vil det trolig kreve vesentlig direkte innstats fra norske myndigheter.
- Saabs pakke reduseres også ved å redusere verdien av de usikre prosjektene. Imidlertid er effekten av å sammenlikne tallene med et krav på 30 milliarder i stedet for 50 milliarder større enn reduksjonen. Dette fører til at evalueringen indikerer at Saab vil overoppfylle kravet selv om en kun regner med den "sikre" delen av prosjektene. På samme måte som for sammenlikningen av bruttotallene er definisjonen av definerte ("sikre") og mulige prosjekter avvikende for de to kandidatene, se punkt 5.2.

5.4 Effekt av faktorbruk

Det er ikke benyttet faktorer for gjenkjøpsverdi for å komme fram til tallene ovenfor. Faktorene vil løfte verdien av noen typer prosjekter. Typisk vil dette være prosjekter som inneholder teknologisamarbeid, teknologioverføring, produktutvikling eller investering. I tillegg kan verdien av alle kontrakter som inngås med en liten eller mellomstor bedrift (SMB) multipliseres med en faktor fra 1,3 til 1,5.

Evalueringsgruppen har ikke hatt tilgang til tilstrekkelig detaljerte tall for å kunne foreta en slik evaluering. En grov gjennomgang av prosjektene viser imidlertid at Saab gjennomgående vil kunne oppnå en høyere gevinst enn LM hvis tallene regnes ut ved bruk av faktorer. For å belyse dette er størrelsen på teknologi- og produktutvikling for de to industriplanene sammenliknet basert på informasjon fra norsk industri. Opplysningene mottatt direkte fra kandidatene forrykker ikke dette bildet. Resultatet av denne sammenlikningen er vist i figuren nedenfor.



5.5 Kvalitativ sammenlikning av industriplanene

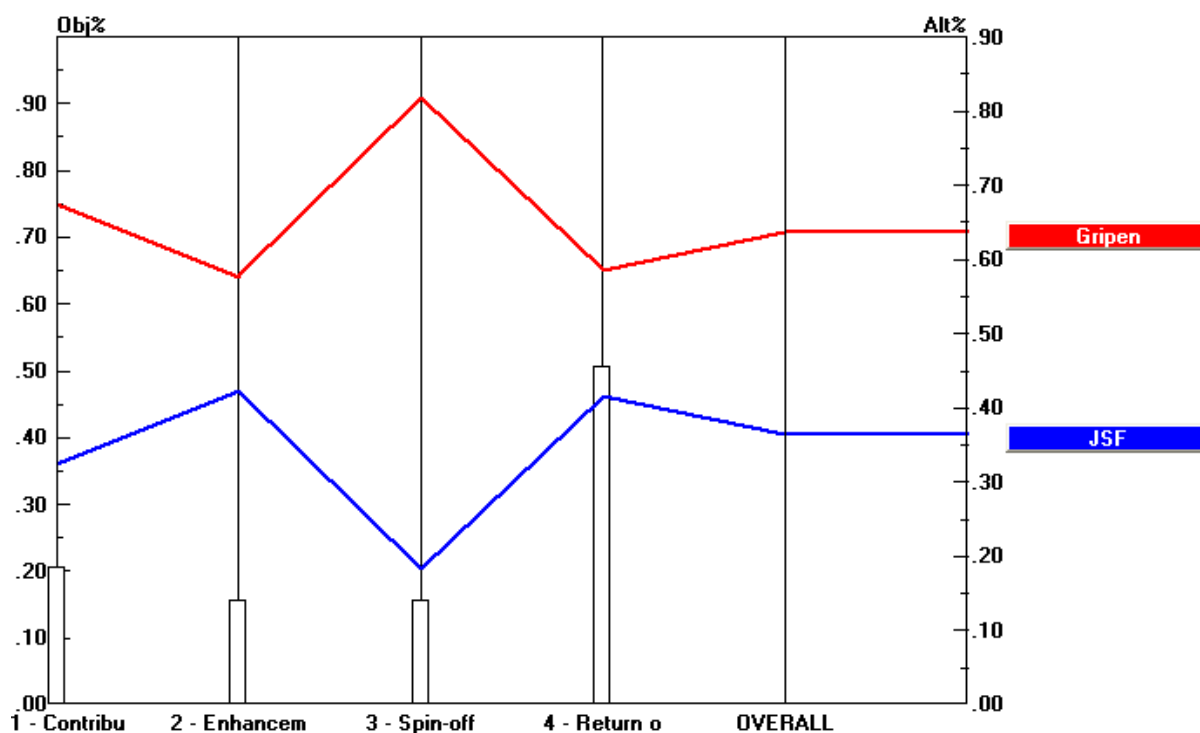
Som nevnt i punkt 3.3 ovenfor ble det i tillegg til bearbeiding og sammenlikning av tallene også gjort en kvalitativ sammenlikning av de to industriplanene. Resultatet av denne sammenlikning er vist i figurene nedenfor.

Resultatene er kun vist på øverste nivå. Til slutt er det listet opp hvilke faktorer som taler i favør av de ulike kandidatene. Dette gjenspeiler resultatene på neste nivå i hierarkiet.

Områdene på øverste nivå er:

1. Bidrag til å øke involvert norsk industris konkurransekraft.
2. Bidrag til utvidelse og styrking av norsk industris teknologibase.
3. Spin-off til andre områder som et resultat av industriplanen.
4. Vurdert verdi av industriplanene i forhold til investert beløp

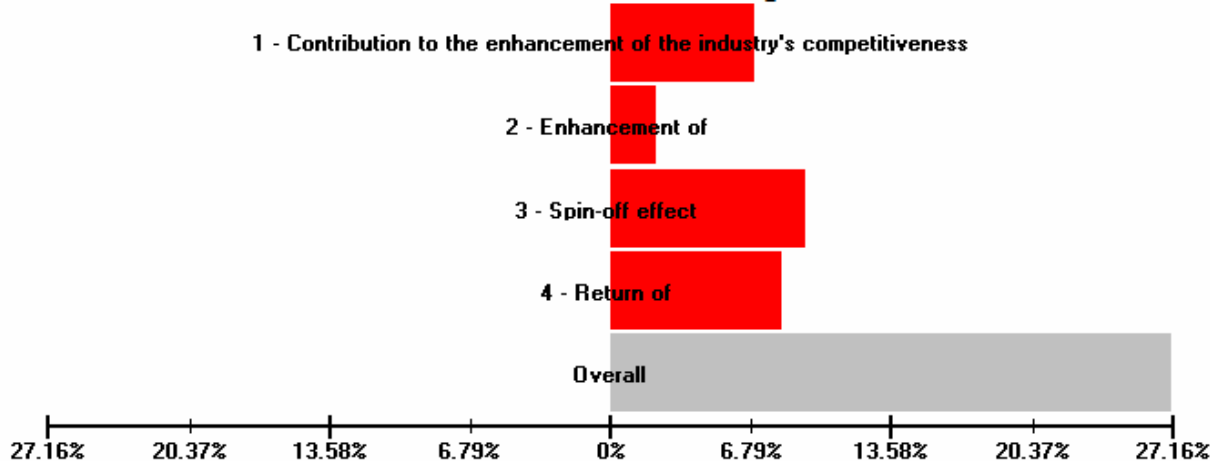
Den første figuren viser resultatet sammen med vektning for de fire hovedområdene.



Figuren viser tydelig at Gripen kommer best ut av sammenlikningen på alle hovedområdene. Dette betyr at Gripen ville være vinner uansett hvordan vekten ble fordelt mellom de ulike hovedområdene.

Den neste figuren viser resultatet fra sammenlikningen av hvilke bidrag de ulike hovedområdene har i totalen. Av denne figuren kan en se at det største bidraget kommer fra Spin-of effekten selv om denne faktoren er gitt laveste vekt i sammenlikningen. Årsaken er den store forskjellen mellom kandidatene for denne vurderingen. Det nest største bidraget kommer fra sammenlikning av verdiene. Her er det den høye vekten som bidrar.

JSF <> Gripen



Weighted head to head between JSF and Gripen

Den første faktoren, "bidrag til å øke involvert norsk industris konkurransekraft", er sammensatt av 5 deler på neste nivå:

- JSF vurderes til å kunne bidra best til direkte å kunne heve omsetningen hos norsk industri. Dette skyldes at prosjektet åpner for store serier og direkte samarbeid med flere av deltagerlandene på myndighetsnivå. Et slikt resultat betinger imidlertid at norske myndigheter bidrar aktivt til å etablere dette samarbeidet som i første omgang vil omfatte JSM, APEX og PLCS.
- Gripen vurderes best med hensyn til å kunne åpne nye markeder. Dette kommer av at Saab vil ta med norsk industri på en rekke prosjekter som ikke er knyttet direkte til flyprosjektet (indirekte gjenkjøp).
- JSF vurderes til å kunne bidra best til å forbedre norsk industris leveranser med tanke på kvalitet, marginer og evne til å levere. Årsaken til dette er at JSF programmet vurderes til å bidra med høye krav samt ny og forbedret produksjonsteknologi.
- Gripen vurderes best med hensyn til å utnytte de områdene hvor norsk industri allerede har vist seg å være konkurransedyktig.
- Gripen vurderes best med hensyn til å bidra til å bevare en levedyktig forsvarsindustri i Norge sett under ett.

Den andre faktoren, "bidrag til utvidelse og styrking av norsk industris teknologibase", er også sammensatt av 5 deler på neste nivå:

- Gripen vurderes å bidra best med tanke på teknologisamarbeid og overføring av kompetanse og teknologi. Dette skyldes at Saab har definert en rekke utviklingsprosjekter hvor norsk

industri bidrar eller leder utviklingen av nye produkter og teknologier. JSF pakken er i det alt vesentlige fokusert mot produksjonsoppdrag.

- Gripen vurderes til å gi det beste bidraget til internasjonalt materiellsamarbeid i industriregi. Selv om JSF er best med tanke på samarbeid rundt selve flyet er Saab bedre med hensyn til å åpne andre muligheter. I sum vurderes Gripen som det beste alternativet.
- De to kandidatene vurderes nærmest likt rundt bidrag til å videreutvikle norsk industri innen utvalgte teknologi og produktområder. Gripen har klare fortrinn med tanke på å understøtte de 8 etablerte teknologiområdene¹ gjennom bredden som er bygget inn i industriplanen. Begge kandidatene tilbyr å understøtte de nye produktområdene JSM, APEX, PLCS og avansert kompositt, men potensialet i JSF programmet er vesentlig større enn for tilsvarende muligheter rundt Gripen.
- Kandidatene vurderes også likt med hensyn til potensial for langsiktig samarbeid mellom norsk og utenlandsk industri.
- Gripen vurderes som best med hensyn til innhold av RDE elementer i industriplanen. Årsaken til dette er at norsk industri er tilbudt utviklingsoppdrag og samarbeid både på flyet og innen andre områder. Som tidligere nevnt er JSF pakken sentrert rundt produksjon.

Den tredje faktoren, ” spin-off til andre områder som et resultat av industriplanen”, har 2 deler på neste nivå:

- Gripen vurderes å gi det beste bidraget til å stimulere samarbeidet mellom norsk bedrifter og mellom bedriftene og ulike kompetansemiljø. Årsaken til dette er at industriplanen inneholder elementer som involverer flere bedrifter samt andre kompetansemiljø.
- Gripen vurderes også best med tanke på å involvere bedrifter som inngår som en del av en næringsklynge. Det var eksempler på slike prosjekter i det materialet vi samlet inn selv, men denne trenden forsterkes når en ser på de prosjektene som ikke er evaluert i denne rapporten (dvs prosjekter definert av Saab, men som evalueringsgruppen ikke fant ved å kontakte de utvalgte norske bedriftene).

Den siste faktoren, ” Vurdert verdi av industriplanene i forhold til investert beløp”, har 2 deler på neste nivå:

- Gripen vurderes å gi det beste bidraget med tanke på å oppfylle 100% av prosjektets verdi vurdert etter gjenkjøpsregler. Årsaken til dette er at potensialet i JSF pakken ikke vurderes som tilstrekkelig for å kunne få full oppfyllelse med utgangspunkt i dagens status. Gripen på den andre siden har et høyere synliggjort potensial kombinert med en absolutt forpliktelse til å oppfylle kravet.

¹ De 8 teknologiområdene er:

- informasjons- og kommunikasjonsteknologi
- systemintegrasjon
- missilteknologi og autonome våpen- og sensorsystemer
- undervannsteknologi og sensorer
- simuleringsteknologi
- våpen- og rakettmotorteknologi, ammunisjon og militære sprengstoff
- materialteknologi
- maritim teknologi

- Kandidatene vurderes likt med tanke på godheten i det risiko justerte volumet. Gripen har klart størst volum etter at prosjektene har gjennomgått en grov veiing, men JSF har allerede inngått forpliktende kontrakter på et større volum.

6 Konklusjoner

Gripen er scorer høyest på de fleste områder:

- Det potensielle volumet er klart størst.
- Gjennom reglene for gjenkjøp er Saab forpliktet til å oppfylle tilsvarende 100% gjenkjøp il løpet av prosjektet. Den foreliggende industriplanen er et godt utgangspunkt for å realisere en slik oppfyllelse med ønsket kvalitet.
- Prosjektene i industriplanene har en god spredning over de 8 etablerte teknologiområdene.
- En rekke av de identifiserte prosjektene gir bidrag til teknologi og produktutvikling
- Evalueringsgruppen har identifisert prosjekter fra 25 bedrifter. Materialet overlevert fra Saab angir i tillegg en lang rekke prosjekter som allerede har, eller er i ferd med å få, en så høy troverdighet at de kan regnes med i en industriplan.
- Gruppen har fått tilbakemelding fra en rekke norske bedrifter som rapporterer om en meget positiv tone i de pågående forhandlingene. Saab blir oppfattet som mulighetsorientert og flere av bedriftene har tro på at de identifiserte prosjektene vil bli realisert (eller videreført) uavhengig av kampflyprosjektet.
- Mange prosjekter vurderes til å ha ringvirkninger ut over det rent forsvarsrelaterte. Det er flere eksempler på prosjekter som skal utføres av flere bedrifter i samarbeid og/eller involverer bedrifter som inngår i prioriterte næringsklynger.

JSF har fortrinn basert på størrelsen av programmet. Dette betyr at potensialet er stort for de bedriftene som blir med i prosjektet. De største fordelene med JSF pakken vurderes til å være:

- Markedspotensialet for de leverandører som får innpass kan til dels være meget store. Dette gjelder både for leveranser direkte til flyet og potensielle leveranser av norsk materiell eller tjenester så som JSM, APEX og PLCS
- Seriestørrelsene er relativt store. Dette bidrar til økt lønnsomhet og muligheter for langsiktige oppdrag forbundet med oppgraderinger og vedlikehold.

En kan konkludere med at JSF programmet kan framstå som attraktivt for noen få utvalgte, men har lite å tilby bredden av norsk forsvarsindustri. Dersom kampflyprosjektet må gjennomføres innenfor tilsvarende rammer som i dag hva angår total budsjetttramme vil dette føre til at det blir lite midler til øvrige investeringer i perioden. Erfaringene så langt gir ikke grunn til å anta at industrimulighetene mot LM og LMs partnere skal forbedres vesentlig etter at valg av fly er foretatt. I sum er det derfor god grunn til å anta at valg av JSF vil få negative konsekvenser for bredden og videre utvikling av norsk forsvarsindustri.

Gripen programmet på den annen side ivaretar bredden av norsk forsvarsindustri på en god måte og kan representere et verdifullt bidrag til å videreutvikle industrien. Den nordiske konteksten er spesielt interessant hvis det skal satses på et nærmere nordisk forsvarssamarbeid i framtiden. Fasingen av kampflyprosjektet vurderes som meget gunstig med tanke på å bidra til en bedret norsk posisjon i et slikt nordisk samarbeid.

Saab har gjennom handling og innstilling så langt i kampflyprosjektet vist en reell vilje til å komme norsk industri i møte med tanke på en balansert fordeling av oppgaver og kompetanseområder i en norsk – svensk sammenheng. Det som er i ferd med å etableres vil danne et godt fundament for videre strukturering av den nordiske forsvarsindustrien sett med norske øyne.