

Stockholm 3 juni 2026

Fö2026/00487 Remiss av betänkande SOU 2026:16 Försvarsexportinitiativ för gemensam säkerhet

Business Sweden (Sveriges export-och investeringsråd) har beretts tillfälle att lämna synpunkter på Fö2026/00487 Remiss av betänkande SOU 2026:16 Försvarsexportinitiativ för gemensam säkerhet

Sammanfattning

- Business Sweden tillstyrker utredningens utgångspunkter och ser stor potential för ökad svensk försvarsexport.
- Det affärsnära och långsiktiga exportfrämjandet är centralt, särskilt mot bakgrund av långa säljprocesser och behovet av samordnat stöd.
- Ett Team Sweden Defence med tydliga roller kan bredda stödet till fler bolag, särskilt små och skalande företag som tillhandahåller civil-militära lösningar.
- Beslut om föreslagna satsningar bör i ljuset av den konkurrens som Sverige och svenska bolag möter globalt inom området fattas skyndsamt för att ge effekt under perioden 2026–2030.
- Investeringsfrämjandet bör beaktas tydligare, och ett utökat uppdrag förutsätter förstärkta anslag avseende både export-och investeringsfrämjandet.
- Notera att i utredningen föreslag om ökad aktivitet från Business Sweden förutsätter ett ökat anslag eller att regeringen tydligt anger prioriteringar inom befintliga finansierade uppdrag.

De synpunkter Business Sweden härmed lämnar på utredningen avser de förslag som berör Business Swedens ansvarsområden.

Övergripande om Business Swedens nuvarande främjande inom försvarsmateriel

Business Sweden har redan via de statliga uppdragen ett uppdrag inom försvarssektorn som omfattar stöd till små och medelstora företag, delegationer och samverkan med Försvarets materielverk. I 2026 års riktlinjebeslut för de statliga uppdragen ingår även ett uppdrag att främja utländska investeringar till svensk försvarsindustri. Därtill bedriver Business Sweden ett stöd till företag i branschen via den privata konsultverksamheten.

Efterfrågan på stöd ökar i takt med ett växande internationellt intresse för svensk försvarsindustri. Business Sweden bedömer att målgruppen är betydligt större än de företag som idag nås, särskilt om även leverantörer inom exempelvis cyber, rymd, kritisk infrastruktur och dual-use inkluderas.

Under 2025 har Business Sweden stöttat ett 20-tal bolag med exportrådgivning inom SME-uppdraget och genomfört ett stort antal främjandeaktiviteter. Stödet har främst avsett hjälp med framtagande av exportstrategier, att göra marknadsprioriteringar, att hitta relevanta partners i utlandet samt att etablera kontaktytor mot kunder och myndigheter.

Under 2025 genomfördes även ett 20-tal delegationer och event inom försvarsområdet, med sammantaget närmare 600 deltagande bolag. Business Sweden har också genomfört regionala aktiviteter i Sverige för att nå nya små och skalande företag.

Dagens stöd når endast en mindre del av de företag som kan vara aktuella för sektorn. Business Sweden ser därför positivt på utredningens förslag om förstärkta och långsiktiga satsningar. Business Sweden ser därmed positivt på att ha en ledande roll i det affärsnära exportfrämjandet. Med utredningens förslag kan Sverige bygga ett mer efterfrågestyrt främjande som både stärker stödet till etablerade företag och når nya SME-bolag med internationell potential.

Samtidigt vill Business Sweden lyfta behovet av att integrera investeringsfrämjandet i detta sammanhang. Ett mer systematiskt investeringsfrämjande på området kan stärka Sveriges försvarsförmåga, genom investeringar och breddning av den industriella basen och ökad försörjningstrygghet genom att attrahera strategiska investeringar, partnerskap och produktionskapacitet.

Synpunkter på utredningens förslag:

- *Förslag: Säkerställ att Business Swedens uppdrag inom handelsfrämjandet förstärks med avseende på försvarsexport.*

Business Sweden välkomnar förslaget. Business Sweden anser att ett utökat uppdrag inom handelsfrämjandet med inriktning på försvarsexport förutsätter att ytterligare resurser tillförs verksamheten i linje med de ambitioner som regeringen ger uttryck för i riktlinjebeslutet, alternativt att regeringen tydliggör prioritering inom ramen för befintligt uppdrag och finansiering. Tilldelas Business Sweden utökat uppdrag utan medföljande finansiering kommer nämligen Business Sweden att behöva göra omprioriteringar av andra satsningar inom ramen för befintligt uppdrag.

- *Förslag: Etablera ett nytt tematiskt samarbetsområde inom Team Sweden med uppdrag att främja försvarsexport, Team Sweden Defence & Security med ledning av Utrikesdepartementet och Försvarsdepartementet, med avrapportering till en statssekreterargrupp för försvarsexport.*

Business Sweden välkomnar förslaget och deltar gärna i ett sådant tematiskt samarbetsområde.

- *Förslag: Business Sweden bör ha huvudansvaret för försvarsexportfrämjande inom ramen för utrikesförvaltningens ansvarsområde, i linje med befintligt statligt uppdrag och tjänsteportfölj, och i nära samverkan med FMV. Riktlinjebrevets tre huvudområden inom exportfrämjandet avses, även med ett utökat och riktat uppdrag mot försvarsindustrin, vara relevanta.*

Business Sweden välkomnar förslaget. Business Sweden ser positivt på att ha en ledande roll i det affärsnära export- men även investeringsfrämjandet för försvarssektorn. Business Sweden vill samtidigt understryka att ett sådant uppdrag förutsätter ett tillräckligt resurstillskott, annars kommer regeringen att behöva göra omprioriteringar vad gäller arbete och satsningar inom befintligt uppdrag.

- *Förslag: Det rekommenderas att försvar och samhällssäkerhet lyfts fram som ett nytt och prioriterat fokusområde för Business Swedens främjandeinsatser. Detta för att markera en tydlig roll inom Team Sweden Defence & Security samt i relation till försvarssektorn, inklusive små och medelstora företag med nya teknologier.*

Business Sweden välkomnar i huvudsak förslaget om att lyfta fram försvar och samhällssäkerhet som ett prioriterat fokusområde. Samtidigt anser Business Sweden att förslagets innebörd behöver förtydligas ytterligare, särskilt i relation till hur begreppet "samhällssäkerhet" ska avgränsas och hur detta fokusområde ska förhålla sig till övriga delar av Business Swedens uppdrag och till andra aktörers ansvarsområden. I slutänden förutsätts att det uppdrag som Business Sweden tilldelas i detta avseende helt och fullt linjerar med Business Swedens ordinarie företagsnära ansvar och uppdrag.

- *Förslag: Utredningen föreslår en etablering av företagsnätverk för upphandling inom EU och Nato i samverkan mellan FMV, Business Sweden, Försvarsdepartementet, Utrikesdepartementet och branschorganisationer.*

Business Sweden välkomnar förslaget att stärka arbetet med upphandling inom EU och Nato. Samtidigt vill Business Sweden framhålla att det krävs en närmare analys av hur arbetet bör utformas, organiseras och finansieras för att ge faktisk effekt i arbetet med att öka svensk närvaro i relevanta upphandlingar. Uppdraget skulle kunna omhändertas inom ramen för Riktat exportfrämjande.

- *Förslag: Förstärkt stöd till små och medelstora försvarsföretag. Det föreslås vidare att Business Sweden lyfter fram stödet av tjänster till små och medelstora försvarsföretag inom ramen för tjänsten Business Support Services.*

Business Sweden välkomnar förslaget om förstärkt stöd till små och medelstora försvarsföretag som skulle kunna omhändertas genom en förstärkning av konsulttjänster inom SME-programmet. Business Sweden vill särskilt understryka vikten av att stödet även omfattar företag som ännu inte är etablerade inom försvarssektorn men som har relevanta teknologier eller produkter. Inom ramen för SME-programmet ger Business Sweden idag konsultstöd till cirka 20–25 SME-företag inom sektorn per år genom bland annat marknadsprioritering, exportstrategi, partneridentifiering samt stöd i kontakt med kunder, myndigheter och leverantörskedjor.

- *Förslag: En försvarsexporthandbok bör tas fram av Business Sweden, ett efterfrågat verktyg för de små och medelstora företagen. Försvarsexporthandboken utgör ett samlat och kontinuerligt uppdaterat ramverk där aktuella marknadsmöjligheter varvas med verktyg, processer och best-practice.*

Business Sweden välkomnar förslaget om att ta fram en försvarsexporthandbok som skulle kunna omhändertas inom ramen för ett förstärkt uppdrag inom Grundläggande Exportservice. Business Sweden bedömer att ett sådant verktyg skulle kunna fylla en viktig funktion för små och medelstora företag, under förutsättning att det utformas digitalt och kontinuerligt uppdateras med relevanta marknadsmöjligheter, processer, verktyg och best practice.

- *Förslag: Öka närvaron hos allierade och partners genom att etablera samverkanskontor i allierade länder och partnerländer. Kontoren föreslås inrättas i samverkan mellan Utrikesdepartementet, Business Sweden och branschorganisationen och baseras på samfinansiering mellan stat och näringsliv.*

Business Sweden ser i nuläget inte ett behov av att etablera samverkanskontor i allierade länder och partnerländer. I stället bedömer Business Sweden att ett efterfrågestyrt, flexibelt och affärsnära främjande genom befintliga strukturer och enligt berörda aktörers ordinarie uppdrag samt i linje med utredningens förslag ger bättre effekt. Om Business Sweden ska medverka i en sådan modell behöver detta förenas med förstärkta resurser.

- *Förslag: Team Sweden Defence & Security allokeras sammantaget trehundra miljoner kronor inom ramen för utgiftsområde 6 under perioden 2026–2030 för riktat exportfrämjande. Denna satsning borde möjliggöra i storleksordningen 15 svenska*

montrar vid försvarsmässor, 25 bilaterala försvars marknadsdagar och ett tiotal försvarsindustridelegationer till allierade och partners, med ett större inslag av små- och medelstora företag.

Business Sweden välkomnar förslaget om en riktad satsning under perioden 2026–2030. Business Sweden vill samtidigt framhålla att även investeringsfrämjandet inom försvarsindustrin bör omfattas av satsningen, i linje med Business Swedens uppdrag. Business Sweden bedömer vidare att det är viktigt att tydligt prioritera marknader och insatsområden samt att successivt bygga upp verksamheten under perioden för att säkerställa god effekt.

Business Sweden tackar för möjligheten att inkomma med synpunkter och ser fram emot fortsatt dialog.

För Business Sweden,
VD Jan Larsson