



FSi

FORSVAR- OG
SIKKERHETSINDUSTRIENS
FORENING

ÅRSRAPPORT 2015



fsi.no

INNHOOLD

1	ORGANISASJON	4			
1.1	Medlemsutvikling	4			
1.2	Styret	4			
1.3	Valgkomitéen	4			
1.4	Administrasjon	5			
1.5	Ad Hoc grupper	6			
1.5.1	Anskaffelsesprosjekter	6			
1.5.2	Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål	6			
1.6	Programutvalgene	6			
1.7	SMB – utvalg	6			
1.8	Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.	6			
1.9	Tilknytning	6			
1.10	Samarbeidsorganer og samarbeidspartnere	6			
1.11	Økonomi	7			
2	AKTIVITETEN I 2015	9			
2.1	Myndighetsdialog	9			
2.1.1	Stortingsmelding om Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld S nr.9 (2015 - 2016))	9			
2.1.2	Forsvarssjefens fagmilitære råd (FMR)/ Ny Langtidsplan for Forsvaret (LTP)	11			
2.1.3	EY Rapport - Økonomisk konsekvensanalyse av et utvalg store selskaper i norsk forsvarsindustri	12			
2.1.4	Ubåtkapasitet etter 2020	12			
2.1.5	Støtte til internasjonal markedsføring	13			
2.2	FSi-arrangementer	13			
2.2.1	INFO/ERFA 2015	13			
2.2.2	Leverandørseminar og FSi-messe	13			
2.2.3	Forsvarsutstillinger i 2015	14			
2.2.3.1	Paris Air Show 2015, Paris, Frankrike	14			
2.2.3.2	MSPO 2015, Kielce, Polen	14			
2.2.3.3	DESi 2015, London UK	14			
2.2.4	Statsbesøk til Australia. – Forsvarsindustriarrangementer i Canberra og Sydney	15			
2.2.5	Arrangementer med utenlandske leverandører til Forsvaret	15			
2.2.6	Teknologidager med forsvarsgrenene	15			
2.3	Informasjonsvirksomheten	15			
2.4	Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utlandet	16			
2.5	Internasjonalt samarbeid	16			
2.5.1	Bilateralt samarbeid	16			
2.5.1.1	USA – Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)	16			
2.5.2	NATO	17			
2.5.2.1	NATO Industrial Advisory Group (NIAG)	17			
2.5.3	Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)	17			
2.5.4	Nordisk Samarbeid	17			
2.6	Nye Kampfly	18			
2.7	Internasjonal handel med forsvarsmateriell	19			
2.8	Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/Luftfartsklynge	21			
2.9	SMB-utvalg	21			
2.10	Samfunnssikkerhet	21			
3	STRATEGI FOR 2016	22			
3.1	Overordnede mål for 2016	22			

3.2	Rammebetingelser	22
3.2.1	Myndighetsdialog	22
3.2.1.1	Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld. St. 9 (2015-2016))	22
3.2.2	Internasjonal markedsføring	23
3.2.2.1	Messer/utstillinger	23
3.2.3	Anskaffelsesregelverk	23
3.2.3.1	EUs Forsvars- og sikkerhetsdirektiv	23
3.2.4	Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utenlandske leverandører	24
3.2.5	Internasjonal handel med forsvarsmateriell	24
3.2.6	EU og European Defence Agency (EDA)	25
3.3	Nye Kampfly	25
3.4	Ubåtkapasitet etter 2020	26
3.5	Internasjonalt samarbeid	27
3.5.1	Bilateralt samarbeid	27
3.5.1.1	USA – Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)	28
3.5.2	NATO Industrial Advisory Group (NIAG)	28
3.5.3	Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)	28
3.5.4	Nordisk samarbeid	28
3.6	Samfunnssikkerhet	29
3.7	SMB	29
3.8	Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/Luftfartsklynge	29
3.9	Samarbeidspartnere	29
3.10	Informasjon	29
3.11	Medlemmer	29
3.12	Organisasjon	30
4	STYRETS KONKLUSJON	30

VEDLEGG

1.	Medlemsbedrifter	32
2.	Flernasjonale fora der FSi er representert	36
3.	Noter til regnskapet 2015	36
4.	Revisors beretning	40
5.	Budsjett 2016	42
6.	FSi programutvalg	43
7.	Mandat for FSi programutvalg	44
8.	Mandat for SMB-utvalg	45
9.	FSi Arrangementsstatistikk 2015	46
10.	Studier i regi av NATO Industrial Advisory Group (NIAG) der Norsk industri deltar i 2015	47

EGNE NOTATER

48



1. ORGANISASJON

1.1 Medlemsutvikling

Pr 31.12.2015 har Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi) 123 medlemmer. Medlemsoversikt følger som vedlegg 1. Det har vært noe rotasjon i medlemsmassen, men antall medlemmer er stabilt i overkant av 120. Det vurderes fortsatt å være et potensiale for nye medlemmer.

1.2 Styret

Styret har i 2015 avholdt 5 ordinære møter, hvorav ett i sammenheng med en ekstra dag til styreseminar.

FSi styre pr. 31. desember 2015:

SVP Business Development

Adm. dir

Markedsdirektør

Direktør Business Unit

CEO

Business Dev. Manager

Styreleder

Daglig leder

Vara

Dir. forretningsutvikling

VP Business Development

Adm. dir

SVP Sales & Marketing

Daglig leder

QA Sjef

Marketing manager

Kjell Kringså

Gudmund Kjærheim

Leiv Inge Steig

Nils Toverud

Rune Johannessen

Stein Roger Fiskum

Carl Fr. Sejersted Bødtker

Ola Tronrud

Ivar Flage

Frank Stølan

Tom Tuhus

Roar Langen

Hans Arne Flåto

Aage Vernegg

Christian Fuchs

Nammo AS (styreleder)

Prox Dynamics AS (Nestleder)

KDA AS

Thales Norway AS

Vinghøg AS

Kitron AS

NFM Group AS

Tronrud Engineering AS

KDA AS (personlig vararep. for Steig)

Nammo AS (personlig vararep. for Kringså)

Thales Norway AS (personlig vararep. for Toverud)

Vinghøg AS (personlig vararep. for Johannessen)

Keytouch Technology AS (vara Kategori II/III)

TGC Harnessing AS (vara Kategori II/III)

TINEX AS (vara Kategori II/III)

1.3 Valgkomitéen

Valgkomiteen valgt på Generalforsamlingen 2015:

Leder:

Medlem:

Medlem:

Arb. styreleder

Sales&Marketing Manager

Vice President

Ole Martin Grimsgaard

Jerry Hurum

Arne R. Syversen

T&G Elektro AS

Chemring Nobel AS

Comrod AS

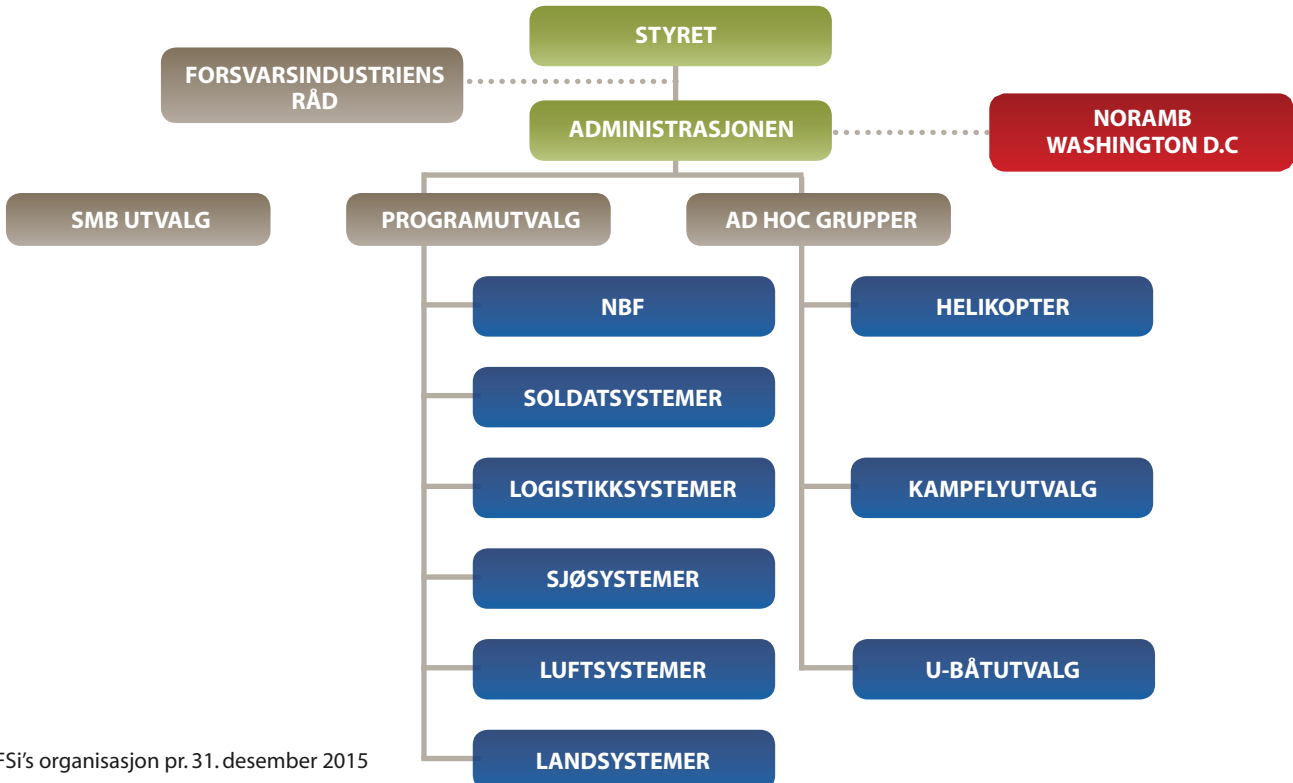
1.4 Administrasjon

FSi administrasjon pr. 31. desember 2015:

Adm. direktør
Direktør kommunikasjon og forretningsutvikling
Seniorrådgiver (Brigader(p))
Seniorrådgiver
Sekretær

Torbjørn Svensgård
Mari Ulstein
Stein Ivar Eriksen
Tom Ivar Stie
Anne-Grethe H. Berntzen

Organisasjonskart for 2015



1.5 Ad Hoc grupper

1.5.1 Anskaffelsesprosjekter

Som et ledd i arbeidet med oppfølging av Forsvarets anskaffelse av F-35 kampfly og nye ubåter, har FSi opprettet egne utvalg for kampfly og ubåter som er kontaktpunkt og samtalepartner for myndighetene når det gjelder industriplanen for anskaffelsene. Utvalgene ivaretar FSi sin representasjon i Forsvarsdepartementets ulike fora for å påse gjennomføringen av industristrategiene for F-35 og nye ubåter.

1.5.2 Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål

FSi blir i økende grad involvert i saker som krever juridisk og/eller kontraktsrelatert kompetanse. Styret har derfor etablert et utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål. Utvalget er lagt under FSis administrasjon som et rådgivende organ og trer i funksjon når det er et konkret behov etter anmodning fra administrasjonen.

1.6 Programutvalgene

St. meld nr. 38 (2006- 2007) "Forsvaret og Industrien – Strategiske partnere" hadde som forutsetning at det skulle etableres støttefunksjoner innenfor hvert av FDs investeringsprogrammer.

Det ble derfor opprettet seks programutvalg, hvert sammensatt av representanter fra FSis medlemsbedrifter.

Utvalgene er inndelt etter samme mal som FDs investeringsprogrammer og er FSis grensesnitt mot programmene. Utvalgene er både et verktøy for å støtte administrasjonen i dialogen med programområdene, og en mulighet for interesserte bedrifter til å engasjere seg aktivt i foreningens arbeid. Den nye stortingsmeldingen om nasjonal forsvarsindustrielle strategi, Meld. St. nr 9 (2015-2016), viderefører og tydeliggjør strategien fra den forrige meldingen på dette området. Implementeringen av strategien vil gi eventuelle føringer for den videre utviklingen av programutvalgene og deres støttefunksjon.

Mandat for utvalgene og oversikt over medlemmene finnes i vedlegg 6 og 7.

1.7 SMB - utvalg

Mange små og mellomstore bedrifter opplever at det er utfordrende å få markedsadgang til forsvarsmarkedet, både nasjonalt og internasjonalt. Samtidig er det krevende å få finansiering av utviklingsaktiviteter. FSi har derfor opprettet et eget utvalg for små og mellomstore bedrifter i foreningen. Utvalgets målsetting er å bidra til å bedre SMBenes rammebetingelser og på den måten øke mulighetene for markedsadgang. Utvalget skal også støtte administrasjonen i dialogen med Forsvarets organisasjon, seg i mellom og mellom SMB-bedriftene og de store bedriftene, samt bidra til økt kompetanse hos SMBene om Forsvarets investeringskonsept. Mandat for utvalget finnes i vedlegg 8.

1.8 Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.

Stillingen som Defence Industrial Counsellor ved NORA MB, Washington D.C. ble videreført i 2015. Stillingen finansieres av Forsvarsdepartementet, Innovasjon Norge og FSi, på vegne av 8 medlemsbedrifter. Formålet er å støtte norsk industris aktiviteter i det amerikanske forsvarsmarkedet. Einar Gustavson har hatt stillingen siden februar 2012.

1.9 Tilknytning

FSi er samlokalisert og samarbeider med NHO slik at FSi kjøper tjenester fra NHOs administrasjon. NHO ivaretar den formelle funksjon som arbeidsgiver for administrasjonens ansatte.

1.10 Samarbeidsorganer og samarbeidspartnere

FSi samarbeider med en rekke organisasjoner og offentlige etater, som f.eks. FD, FFI, FLO, UD, NHD og Innovasjon Norge. FSi har inngått en generell samarbeidsavtale med Norsk Militært Logistikkforum (NMLF) og med advokatfirmaet Arntzen de Besche om juridisk bistand til FSis medlemsbedrifter.

1.11 Økonomi

Medlemsavgiften for 2. halvår ble justert på Generalforsamlingen 30. april 2015 med virkning fra 1. juli 2015 og er pr år:

Kategori I medlemmer:

KDA AS	Kr	699 492,-
Nammo AS	Kr	544 824,-
Thales Norway AS	Kr	390 159,-
Vinghøg AS	Kr	399 159,-

Kategori II A medlemmer:

Antall ansatte over 200 og 10 % eller mer er omsetning i forsvar og samfunnsikkerhet	Kr	94 220,-
--	----	----------

Kategori II B medlemmer:

Antall ansatte over 80	Kr	62 659,-
------------------------	----	----------

Kategori II C medlemmer:

Antall ansatte 10 – 80	Kr	39 015,-
------------------------	----	----------

Kategori III medlemmer:

Bedrifter med mindre enn 10 ansatte	Kr	23 526,-
-------------------------------------	----	----------

Hovedtallene for 2015 er:

Driftsinntekter	Kr	20 535 661,-
Finansinntekter	Kr	11 726,-
Sum inntekter:	Kr	20 547 387,-
Sum driftsutgifter:	Kr	18 996 061,-
Årets resultat:	Kr	1 551 326,-
Egenkapital pr. 31.12.2015:	Kr	8 112 000,-

Detaljert regnskap for 2015, revisors beretning, samt styrets budsjett for 2016 følger som vedlegg 3, 4, og 5.

Budsjettet for 2016 legger opp til et overskudd på kr 481 249,-. Det forutsetter at medlemsavgiften økes med 1,0% pr. år fra 1. juli 2016. Forutsatt stabil medlemsmasse og god opplutning om foreningens arrangementer, antar styret at det for 2017 ikke vil være behov for ytterligere økning av medlemsavgiften utover generell priskompensasjon.

Nøkkeltall

Forsvarsbedriftenes forsvarsrelaterte omsetning i 2014 var på 11 milliarder kroner. Av dette utgjorde leveranser til Forsvaret 3,7 milliarder kroner. Bedriftene meldte om 4800 årsverk i forsvarsrelatert virksomhet. Forsvarsindustriens direkte bidrag til nasjonal verdiskaping var på 4,2 milliarder kroner i 2014. I tillegg bidro bedriftene til verdiskaping i andre næringer gjennom bestillinger av varer og tjenester fra ulike underleverandører. Den forsvarsrelaterte eksporten var på til sammen 4,15 milliarder kroner, hvorav 3,1 milliarder er utførsel av varer og tjenester som krever eksportlisens. Til sammen investerte forsvarsbedriftene over 1,15 milliard kroner i ulike forsvarsrelaterte FoU-prosjekter i løpet av 2014. Dette utgjør 10 % av omsetningen i forsvarsmarkedet.

Kilde: FFI-rapport 2015/01798

“Forsvarsindustrien i Norge - statistikk 2014”.



Over: Black Hornet.
Foto: Prox Dynamics

Til høyre: CV90.
Foto: BAE Hägglunds



2. AKTIVITETEN I 2015

De viktigste aktivitetene i 2015 har vært:

- Løpende dialog med Forsvarsdepartementet for å gi innspill til arbeidet med Stortingsmelding om nasjonal forsvarsindustriell strategi
- Videreutvikling av dialogen mellom industrien og Forsvaret gjennom programområdenes støttefunksjoner, FLO-dialogforum og teknologidager med forsvarsgrenene
- Bidrag til å utarbeide en industriell strategi for den kommende anskaffelse av nye ubåter til Sjøforsvaret
- Bidrag til næringsstrategiske vurderinger/ industrielle analyser for investeringsprosjekter i Forsvaret og oppfølging av resultatene
- Innspill til Forsvarssjefens Fagmilitære råd (FMR) og til FDs arbeide med ny langtidsplan for Forsvaret
- Oppfølgingen av industridelen av kampflyprosjektet
- INFO/ERFA- konferansen 2015
- Planlegging og gjennomføring av næringslivsdelegasjon med forsvarsindustriarrangementer i Canberra og Sydney i forbindelse med kongeparets statsbesøk til Australia i februar 2015 i samarbeid med Innovasjon Norge
- Planlegging og gjennomføring av norsk fellesstand på forsvarsutstillingen MSPO 2015 i Kielce i Polen i samarbeid med Forsvarsdepartementet
- Planlegging og gjennomføring av fellesstands på de internasjonale forsvarsutstillingene Paris Airshow 2015 og DSEI 2016 i London

I løpet av året er det gjennomført en rekke seminarer, kurs og konferanser. I 2015 har 85 % av medlemsbedriftene deltatt på ett eller flere av arrangementene. Vedlegg 9 gir en detaljert oversikt over deltagelsen. Organisasjonen er fortsatt i utvikling. Tilbudet til medlemmene er økende og relasjonene med myndighetene er ytterligere styrket. Administrasjonen har gjennomført virksomheten i samsvar med styrets føringer.

2.1 Myndighetsdialog

Det har i løpet av året vært gjennomført flere møter med politisk ledelse i Forsvarsdepartementet og partigrupper på Stortinget.

I 2015 ble det arrangert fire programkonferanser med Forsvarets investeringsprogrammer, Land-/ soldat-/ og logistikk-systemer, Sjøsystemer og Luft-/INI-systemer. Programkonferansene har befestet sin posisjon som en viktig møteplass. Et stort antall av medlemsbedriftene deltar på disse arrangementene og Forsvarets deltagelse er svært god. Nytteverdien vurderes som høy både av industriens og Forsvarets deltagere.

FSi sine programutvalg har gjennomført regelmessige møter med Forsvarsdepartementets programområder gjennom året.

Den nasjonale kontaktgruppen for norsk forsvarsindustri er videreført. Det ble gjennomført to møter i 2015.

Dialogen med Forsvarets logistikkorganisasjon (FLO) gjennom FLO dialogforum ble videreført. Det ble gjennomført to møter i 2015.

Det ble gjennomført teknologidager på Jørstadmoen med Cyberforsvaret i april og i Horten med Forsvarets spesialstyrker i november.

I lys av den globale utviklingen i Forsvarsmarkedet blir eksportkontrollregelverket, og praktiseringen av dette, en stadig viktigere del av norsk forsvarsindustriens rammebetingelser. FSI legger derfor stor vekt på å ha en dialog med Utenriksdepartementet og gjennomførte i 2015 flere møter med embetsverket i departementet.

2.1.1 Stortingsmelding om Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld S nr. 9 (2015 - 2016))

I oktober la regjeringen fram en stortingsmelding om nasjonal forsvarsindustriell strategi. I meldingen presenteres et forslag til oppdatert strategi for samarbeid mellom Forsvaret og forsvarsindustrien som vil erstatte strategien som ble lagt frem i St. meld. nr. 38 (2006-2007) "Forsvaret og industrien – Strategiske partnere".

Strategien tar som utgangspunkt at nasjonale løsninger for utvikling, produksjon og/eller vedlikehold av enkelte typer materiell er et nødvendig tiltak fordi det kan ikke forventes at det internasjonale forsvarsmarkedet alltid vil være i stand til fullt ut å levere materiell som dekker særegne norske behov. Det vil derfor være nødvendig å opprettholde og videreutvikle kompetanse innenfor norsk forsvarsindustri på områder av betydning for vår nasjonale sikkerhet.

Meldingen bekrefter at norsk forsvarsindustri styrker forsvarsevnen og bidrar til å ivareta

vesentlige nasjonale sikkerhetsinteresser. Norske forhold krever ofte tilpasset materiell for at Forsvaret skal kunne løse sin viktigste oppgave - å forsvare Norge. Derfor er en nasjonal forsvarsindustri som har kunnskap om norske forhold, og som kan utvikle materiell og systemer som er tilpasset Forsvarets behov, nødvendig for å ivareta nasjonens vesentlige sikkerhetsinteresser.

En uforutsigbar sikkerhetspolitisk situasjon gjør at leveransesikkerhet igjen blir viktig. Oppstår en sikkerhetspolitisk krise som berører en eller flere nasjoner som leverer materiell til Norge, er det sannsynlig at nasjonen det gjelder vil prioritere egne behov. Det svekker vår forsvarsevne. Derfor er forsvarsindustrien også viktig for nasjonal forsyningsikkerhet og beredskap. Strategien legger til grunn at det etablerte trekantsamarbeidet mellom Forsvaret, Forsvarets forskningsinstitutt og forsvarsindustrien skal videreføres. Modellen har vært utgangspunktet for alle større

vellykkede utviklingsprosjekter i norsk forsvarsindustri siden 1950-tallet.

Innenfor åtte prioriterte teknologiske kompetanseområder legger stortingsmeldingen opp til å samarbeide med norsk industri. På disse områdene har norsk industri unik kompetanse om mye av Forsvarets materiell og betydelig produksjonskapasitet. Derfor kan forsvarsindustrien yte et viktig bidrag til å ivareta behovet for leveransesikkerhet og støtte drift og vedlikehold av Forsvarets materiell i fred, krise og krig.

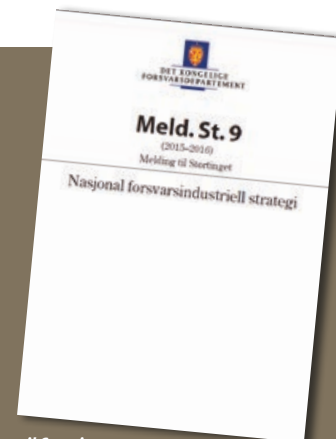
Meldingen slår tydelig fast at EØS-avtalens artikkel 123, som gir hjemmel til å "treffe tiltak", altså unnta helt eller delvis fra anskaffelsesregelverket, anskaffelser som berører beskyttelse av vesentlige sikkerhetsinteresser eller handel med forsvarsmateriell vil komme til anvendelse for å sikre nasjonal kompetanse innenfor de åtte teknologiområdene.

En forutsetning for en levedyktig nasjonal forsvarsindustri er eksport. Leveranser til utlandet sikrer videreutvikling av teknologi og systemer og at industriens kompetanse opprettholdes og forblir relevant. Det er en forutsetning for at industrien skal kunne understøtte Forsvaret i krise og krig. Leveranser til utenlandske kunder gir også stordriftsfordeler som bidrar til å redusere Forsvarets driftskostnader og til å redusere kostnadene ved oppgraderinger av materiell. Derfor er eksport av forsvarsmateriell avgjørende for å ivareta nasjonens vesentlige sikkerhetsinteresser. Derfor legges det opp til å videreføre den etablerte praksisen med at Forsvarsdepartementet og Forsvaret støtter norsk markedsføring av norsk forsvarsmateriell i utlandet.

I et internasjonalt forsvarsmarked der proteksjonisme er hovedregelen, er det også helt avgjørende at Forsvarets anskaffelser i utlandet konsekvent brukes til å bryte ned handelshindringer og sikre markedsadgang

PRIORITERTE UTVALGTE TEKNOLOGISKE KOMPETANSEOMRÅDER SOM ER VESENTLIGE FOR FORSVARETS BEHOV OG NASJONALE SIKKERHETSINTERESSER:

1. **Kommando-, kontroll- og informasjons-, beslutningsstøtte- og kampsystemer (inkludert radarsystemer)**
2. **Systemintegrasjon**
3. **Autonome systemer**
4. **Missilteknologi**
5. **Undervannsteknologi**
6. **Ammunisjon, siktemidler, fjernstyrte våpenstasjoner og militært sprengstoff**
7. **Materialteknologi spesielt utviklet og/eller bearbeidet for militære formål**
8. **Levetidsstøtte for militære land-, sjø- og luftsystemer**



*Melding til Stortinget om
Nasjonal forsvarsindustriell strategi.*

for norske systemer og løsninger, gjennom at det stilles krav om forpliktende industri-samarbeidsavtaler ved alle store anskaffelser til Forsvaret fra utenlandske leverandører. Meldingen er tydelig på at dette virkemidlet vil bli videreført.

Meldingen legger også vekt på at i tillegg til forsvarsevne, bidrar forsvarsindustrien til økonomisk vekst, arbeidsplasser og industriell utvikling i lokalsamfunn mange steder i Norge. Forsvarsindustrien er en lønnsom fastlandsbasert høyteknologisk eksportindustri.

Stortinget vil behandle meldingen i løpet av vårsesjonen 2016. Forutsetningene er på plass for at behandlingen vil gi forsvarsindustrien stabile og forutsigbare rammebetingelser som både sikrer at industrien fortsatt kan bidra til å styrke forsvarsevnen og til å skape verdier og interessante arbeidsplasser i en høyteknologisk industri som er internasjonalt konkurransedyktig.

2.1.2 Forsvarssjefens fagmilitære råd (FMR)/Ny Langtidsplan for Forsvaret (LTP)

Etter anmodning har FSI gitt innspill til både FMR og FDs arbeid med LTP.

FSi har i sine innspill lagt vekt på at Norsk industri har kompetanse og kapasitet på mange områder som kan støtte Forsvaret også i krise og krig. Det forutsetter imidlertid at forholdene legges til rette gjennom langsiktig strategisk samarbeid mellom Forsvaret og industrien innenfor prioriterte områder. Det innebærer at industrien også i fredstid understøtter

Forsvaret på de samme områdene som forutsatt i krise og krig. Langsiktige gjensidig bindene strategiske samarbeidsavtaler som gjør det mulig for industrien å foreta nødvendige investeringer i infrastruktur, kompetanse og kapasitet må da etableres og Forsvaret må forholde seg til norsk industri som en strategisk partner.

På denne bakgrunn har foreningen anbefalt at den kommende langtidsplanen for Forsvaret:

- Slår fast at å opprettholde og videreutvikle nasjonal industriell kompetanse innenfor de åtte teknologiområdene som er identifisert i Meld. St. nr. 9 (2015-2016) er en del av nasjonens vesentlige sikkerhetsinteresser og avgjørende for å ivareta Forsvarets behov for nasjonal kompetanse på disse områdene. Det forutsetter at nødvendige unntak i relevante regelverk, som f.eks EØS-avtalens art.123, aktivt skal benyttes for å legge til rette for dette.
- Erkjenner at ved anskaffelser av materiell der norsk industri har forutsetninger for å levere kosteffektive løsninger som møter Forsvarets behov, og som er relevante for å opprettholde industriell kompetanse innenfor de åtte teknologiske kompetanseområdene, skal Forsvaret benytte nasjonal industri, og videre at når Forsvaret anskaffer materiell fra utlandet som har direkte relevans for noen av de åtte teknologiske kompetanseområdene, skal det konsekvent stilles krav til utenlandske leverandører til Forsvaret om forpliktende industrisamarbeidsavtaler.
- Legger opp til en systematisk gjennomgang av eksisterende materiell og

systemer i Forsvaret for å konkretisere på hvilke områder og i hvilket omfang det er aktuelt å innlede langsiktig strategisk samarbeid med norsk industri om forvaltning og drift. Arbeidet må resultere i konkrete forslag til tiltak.

- Foreskriver en systematisk vurdering av alle nye, og planlagte og godkjente, men ikke iverksatte (kontraherte), større anskaffelser, for å avklare om, og i hvilket omfang, nasjonale industrielle ressurser skal integreres i fremtidig drift og forvaltning.
- Oppfordrer til tett og kontinuerlig dialog mellom brukere og anskaffelsesmyndigheter i Forsvaret og nasjonal industri som er en forutsetning for å kunne utnytte industriens kompetanse og kapasitet på en effektiv måte i forvaltning og drift av Forsvaret materiell og systemer.



Forsvarssjefens fagmilitære råd. Forsvarssjefens innspill til ny Langtidsplan for Stortinget.

2.1.3 EY Rapport - Økonomisk konsekvensanalyse av et utvalg store selskaper i norsk forsvarsindustri

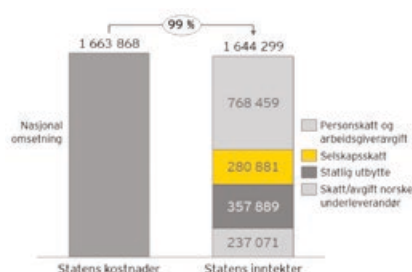
På oppdrag fra FSi gjennomførte rådgivingselskapet EY i mars en økonomisk konsekvensanalyse av et utvalg store selskaper i norsk forsvarsindustri.

Analysen tar utgangspunkt i de tre bedriftene som har omsatt mer enn 90% av investeringene i utvikling av nytt forsvarsmateriell i Norge de siste 20-25 år. Kongsberg Defence & Aerospace, Nammo AS og Thales Norway AS. Konklusjonen er at for hver krone Forsvaret kjøper materiell for fra disse tre virksomhetene, får staten tilbake 99 øre i form av skatter, avgifter og utbytte. Analysen som det internasjonale rådgivingselskapet EY la frem i mars 2015, er basert på regnskapstall i perioden 2009-2013.

Når EY har målt statens inntekter er ikke positive ringvirkningseffekter som nasjonal teknologiutvikling, kompetanseutvikling, verdiskaping i næringsklynger og regional utvikling inkludert. Slik at de positive effektene av å investere i utvikling av forsvarsmateriell er vesentlig større enn det som fremgår av analysen.

Analysen viser at den norske staten får tilbakeført en relativt sett større andel av sine kostnader til utvikling og anskaffelse av forsvarsmateriell, sammenlignet med andre land. Eksempelvis viser studier fra USA og Storbritannia at anskaffelser fra egen forsvarsindustri genererer henholdsvis 10 og 36 prosent av anskaffelsesverdien tilbake til staten i form av skatter og avgifter.

Det er den høye eksportandelen til norsk forsvarsindustri som sikrer at norske myndigheter får tilbake tilnærmet hver krone av sine kjøp. Dette synliggjør verdien av det nære samarbeidet mellom forsvarssektoren og forsvarsindustrien. Samarbeidet bidrar til utvikling av teknologi på et meget høyt nivå, noe som gjør produktene attraktive også i andre markeder. Innovasjonen gir også betydelige ringvirkninger i sivil industri og hos underleverandørene.



Økonomisk analysemodell av statens kostnader og inntekter mot norsk forsvarsindustri

2.1.4 Ubåtkapasitet etter 2020

Dialogen med myndighetene om industrielle muligheter i tilknytning til den forestående anskaffelsen av nye ubåter ble videreført i 2015. FSi deltar sammen med bl.a. NFD, LO, Fellesforbundet m.fl. i Industrigruppe ubåt som ledes av Forsvarsdepartementet. Ut over dette har foreningen en løpende dialog med prosjektet for å sikre at industriens interesser ivaretas best mulig i forbindelse med anskaffelsen. Internt drives arbeidet av FSis ubåtutvalg som består av styrerepresentantene fra KAT i bedriftene, styrets nestleder og administrerende direktør.

I 2015 har det vært fokus på å få på plass en overordnet industristrategi for prosjektet. Ved behandlingen av Innst. 337 S (2014-2015) sluttet Stortinget seg til en industriell strategi for anskaffelsen av nye ubåter som skal erstatte ULA-klassen etter 2025. Enstemmig komite har avgitt følgende merknad til saken:

«Komiteen forutsetter at anskaffelse av nye ubåter sikrer industriavtaler med ambisjon om at avtalene skal sikre oppdrag til norsk industri til en verdi som tilsvarer anskaffelsesverdien. Før det inngås kontrakt om leveranse av ubåter, skal det inngås forpliktende industriavtaler som sikrer norske leveranser, med en industriell målsetting om å sikre en betydelig nasjonal verdiskaping innenfor rammen av denne store anskaffelsen.

Komiteen viser til at norsk industri og Forsvaret/FFI besitter svært avansert teknologi og kompetanse som er direkte relatert til ubåtenes evne til å levere den operative kapasiteten Sjøforsvaret trenger.

Komiteen forutsetter at prosjektet utnytter denne kompetansen slik at norsk industri sikres best mulig grunnlag for å kunne utvikle og levere kampsystemet til ubåtene. Komiteen legger til grunn at ubåtanskaffelsen sikrer gode industriavtaler som sikrer markedsadgang for norsk forsvarsindustri i leverandørnasjonen, og at norske delsystemer som integreres på de norske ubåtene, også blir best mulig posisjonert for å inngå i eventuelle leveranser til leverandørnasjonens forsvar ved eventuell eksport av samme type ubåt til tredjeland.»

Utover dette har FSi jevnlig kontakt med aktuelle leverandører av ubåter og søster-

organisasjoner i de respektive nasjonene for å legge til rette for fremtidig industrisamarbeid i tilknytning til anskaffelsen.

2.1.5 Støtte til internasjonal markedsføring

For å kunne hevde seg i konkurransen i det internasjonale forsvarsmarkedet og hjemme, er det viktigere enn noensinne for industrien å fremstå med solid støtte fra egne myndigheter. Bedriftene og foreningen er svært tilfreds med støtten norske myndigheter gir til markedsføring av norske forsvarsprodukter internasjonalt. I lys av en stadig mer krevende konkurransesituasjon internasjonalt vil slik støtte få økt betydning i årene som kommer og behovet forventes også å øke etter hvert som nye forretningsmuligheter i nye markeder konkretiseres og videreutvikles.

Samarbeidet mellom FSi og myndighetene om markedsstøtte til eksport av forsvarsmateriell ble videreført i 2015. Representanter fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret

deltok på en rekke utstillinger og demonstrasjoner i samarbeid med industrien, og på industriseminarer arrangert av FSi i samarbeid utenlandske samarbeidspartnere. I 2015 støttet myndighetene bl.a. aktiviteter i Australia, Canada, Frankrike, Japan, Malaysia, Polen, Storbritannia, Sør-Korea, Tyskland og USA.

2.2 FSi-arrangementer

2.2.1 INFO/ERFA 2015

INFO/ERFA konferansen ble gjennomført 21-22 april. Statssekretær Øystein Bø åpnet konferansen som samlet 250 deltagere fra myndighetene, Forsvaret og industrien. Temaet for konferansen var: "Teknologi i møte med Forsvarets nye utfordringer." med fokus på forsvarsteknologiske og kunnskapsmessige synergier, forsvarsmarkedet og rammebetingelser for forsvarsindustrien. Kapasitetsområdene i FLO holdt egne presentasjoner om anskaffelsesvirksomheten på sine respektive områder.

Interessen for arrangementet er stor og det er økende interesse fra utlandet for å delta på konferansen.

2.2.2 Leverandørseminar og FSi-messe

FSi gjennomførte Leverandørseminar og FSi-messe i Fanehallen og på artilleriloftet på Akershus festning 9. – 10. september 2015. Forsvarsminister Ine Eriksen Søreide åpnet arrangementet. Vert for årets arrangement var NAMMO AS. Seminaret og messen er en møteplass der små og mellomstore bedrifter i foreningen kan drøfte samarbeidsmuligheter med de store bedriftene og presentere seg for hverandre.

75 av FSi sine medlemsbedrifter deltok på arrangementet. Av disse hadde 59 bedrifter egen stand på utstillingen. På den åpne utstillingsdagen var det godt oppmøte av representanter fra Forsvarsdepartementet, Forsvaret og utenlandske leverandører til Forsvaret med interesse for samarbeidspartnere i Norge. Til sammen om lag 500 personer til stede på arrangementet.



Statssekretær Øystein Bø, Forsvarsdepartementet, åpnet INFO/ERFA 2015

Leverandørseminaret inneholdt presentasjoner fra Kongsberg Defence & Aerospace, NAMMO, Thales Norway, Vinghøg, AIM Norway, Heli-One og KDS/Aerostructures om aktuelle prosjekter der det er aktuelt å knytte til seg underleverandører og samarbeidspartnere. I løpet av arrangementet ble det gjennomført 118 planlagte møter mellom disse bedriftene og interesserte potensielle leverandører

Det ble også gitt en kort oppdatering fra FD om iverksatte organisasjonsendringer i FLO og FD og hvilken betydning dette kan få for industrien.

2.2.3 Forsvarsutstillinger i 2015

2.2.3.1 Paris Air Show 2015, Paris, Frankrike

For andre gang arrangerte FSi en norsk paviljong på Paris Airshow. Dette er den største og viktigste utstillingen for fly-, luftfarts og romindustri. Seks FSi bedrifter deltok på standen som var godt besøkt av

representanter fra både industri og myndigheter. Forsvarsdepartementet deltok med en offisiell delegasjon støttet av FLO og ambassaden i Paris.

2.2.3.2 MSPO 2015, Kielce, Polen

Norge var "Lead Nation" på forsvarsmateriellutstillingen MSPO i Kielce, Polen, i september 2015. I samarbeid med FD og Forsvaret, organiserte FSi en norsk paviljong på utstillingen. FD, FFI og elleve FSi-bedrifter, gikk sammen om en tung markering av polsk-norsk samarbeid på forsvars- og forsvarsmateriellområdet. Paviljongen på MSPO 2015 er den største FSi noen gang har arrangert md et totalt areal på over 700 km. Forsvarsminister Ine Eriksen Søreide deltok ved den offisielle åpningen av utstillingen og besøkte alle utstillerne på den norske paviljongen på åpningsdagen. Den polske forsvarsministeren Tomasz Siemoniak avla også paviljongen et besøk. På utstillingens siste dag fikk Polens president Andrzej Duda en omvisning på den norske paviljongen.

I tilknytning til utstillingen ble det gjennomført flere arrangementer for å styrke samarbeidet mellom Norge og Polen. 2. september gjennomførte FSi et seminar om norsk-polsk forsvarsmateriell- og industrisamarbeid, der statssekretær Øystein Bø i Forsvarsdepartementet og hans polske kollega deltok. Seminaret samlet omlag 100 deltagere fra Polen, Norge og andre nasjoner. Statssekretæren var også vert for en mottagelse i tilknytning til seminaret.

2.2.3.3 DESi 2015, London UK

Norsk forsvarsindustri var tungt representert på Defence Services Exhibiton International (DSEi) som ble arrangert i ExCEL messesenter i Docklands, London i tiden 15.-18. September 2015. Messen er en viktig møteplass for industri og myndigheter på forsvarsområdet fra hele verden. Mer enn 1500 bedrifter deltok som utstillere og mer enn 30 000 besøkte arrangementet. Fra Norge deltok 17 bedrifter, de fleste av disse på en fellesstand organisert av FSi. En



rekke offisielle delegasjoner besøkte den norske standen. Norge er representert på utstillingen med en offisiell delegasjon ledet av Forsvarsdepartementet og med deltagere fra Forsvarets logistikkorganisasjon og Hærstaben. I tilknytning til messen arrangerte FSI i samarbeid med vår partner Tripolus et miniseminar om muligheter og utfordringer i det indiske forsvarsmarkedet.

2.2.4 Statsbesøk til Australia. – Forsvarsindustriarrangementer i Canberra og Sydney

I anledning kongeparets statsbesøk til Australia i februar arrangerte FSI og vår australske søsterorganisasjon AI group et seminar om forsvarsindustriarrangementer i Canberra. Kong Harald V deltok og holdt sluttinnlegget på seminaret.

Arrangementet var en integrert del av programmet til Innovasjon Norges næringslivdelegasjon i tilknytning til besøket.

Mer enn 70 deltagere fra begge nasjoner deltok, inkludert representanter fra 10 medlemsbedrifter og en offisiell delegasjon fra Forsvarsdepartementet, ledet av statssekretær Øystein Bø som bl.a. ble ledsaget av Generalinspektøren for Sjøforsvaret, Kontreadmiral Lars Saunes. Seminaret ga et innblikk i norske og australske anskaffelsesplaner og mulighet til å diskutere fremtidige muligheter for samarbeid mellom norsk og australsk forsvarsindustri. I forbindelse med at kongeparet besøkte Sydney fikk Kongen en demonstrasjon av simulatorsystemer levert av norsk industri ved den australske marinens treningssenter.

2.2.5 Arrangementer med utenlandske leverandører til Forsvaret

I oktober gjennomførte FSI et industri-seminar i Oslo med Airbus Defence and Space for å identifisere mulige samarbeidsprosjekter med norsk industri med særlig vekt på den felles europeiske anskaffelsen

av tankfly som forberedes under ledelse av European Defence Agency.

2.2.6 Teknologidager med forsvarsgrenene

I samarbeid med Cyberforsvaret arrangerte FSI teknologidager på Jørstadmoen i april. Det ble også arrangert en teknologidag med Forsvarets Spesialstyrker i Horten i november. Formålet med teknologidagene er å skape en arena for dialog og informasjonsutveksling mellom brukermiljøene i forsvarsgrenene og forsvarsindustrien, og å bidra til å øke kompetansen om norsk forsvarsindustri teknologi og rolle på alle nivåer i Forsvarets organisasjon. Arrangementene besto av en utstilling, orienteringer om forsvarsgrenenes organisasjon og planer for fremtidig utvikling og presentasjoner av konkrete problemstillinger på områder der Forsvaret søker nye løsninger for å løse operative behov.

Til venstre, forrige side:

Forsvarsminister Ine Eriksen Søreide besøkte den norske paviljongen under MSPO 2015

Til høyre, forrige side:

Polens president Andrzej Duda blir vist rundt på den norske paviljongen

Denne siden:

Statsbesøk til Australia februar 2015



2.3 Informasjonsvirksomheten

Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk ble videreført i 2015. FSi disponerer fire sider i hver utgave som benyttes til å profilere foreningens virksomhet. På denne måten når FSi frem til om lag 4000 lesere, og dette er et viktig supplement til FSi's nettsider. FSi's nettsider www.fsi.no er det viktigste mediet for formidling av informasjon til medlemmene og offentligheten og er et sentralt verktøy for å drive foreningen på en effektiv måte. FSi har ved flere anledninger i 2015 blitt omtalt i media i.f.m. viktige saker for foreningen, bl.a. kampflyprosjektet og eksport av forsvarsmateriell.

I 2015 ble det for femte gang publisert en statistikk for norsk forsvarsindustri. Statistikken er utarbeidet av Forsvarets forskningsinstitutt (FFI), i samarbeid med FSi. Statistikken inneholder viktig informasjon som dokumenterer virksomheten i forsvarsindustrien i Norge. Statistikken er gjenstand for årlig oppdatering.

Foreningen har bidratt med forelesninger på sjefskurset på Forsvarets høyskole og i logistikkutdanningen ved Forsvarets stabsskole.

På den årlige samlingen for de norske forsvarsattachéene i utlandet holdt FSi en orientering om norsk forsvarsindustri og det ble arrangert møter mellom attachéene og interesserte bedrifter.

2.4 Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utlandet

FSi samarbeider med FDs Enhet for Kampfly, Industrisamarbeid og Gjenkjøp (EKIG), som har et særlig ansvar for å følge opp industri-dimensjonen i kampflyprosjektet og andre store anskaffelser fra utlandet. Kampflyprosjektet er gitt en bredere omtale i et eget pkt 2.6. I 2015 har aktiviteten bl.a. vært rettet mot forberedelsene til anskaffelser av nytt artilleri og oppdatering av Leopard stridsvogn til Hæren, anskaffelsen av nytt logistikkfartøy til Sjøforsvaret og oppfølging av inngåtte avtaler.

2.5 Internasjonalt samarbeid

2.5.1 Bilateralt samarbeid

FSi har løpende kontakt med søsterorganisasjoner i flere nasjoner for å bidra til å legge til rette for dialog og informasjonsutveksling mellom norske og utenlandske bedrifter.

2.5.1.1 USA – Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

Norwegian-American Defence/Homeland Security Industry Council (NADIC) har som formål å styrke norsk forsvarsindustri posisjon i det amerikanske forsvarsmarkedet. FSi er medlem i organisasjonen og er kontaktpunkt for NADIC i Norge. FSi har også en fast plass i foreningens styre. NADIC er åpen for alle norske bedrifter som har produksjon og/eller leverer tjenester i forsvarsmarkedet fra sin virksomhet i Norge.

NADIC er et viktig supplement til forsvar- industrirådsstillingen ved ambassaden i Washington D.C. som finansieres i felleskap av Innovasjon Norge, Forsvarsdepartementet og industrien, og samarbeidsavtalen som ble inngått mellom FSi og vår amerikanske søsterorganisasjon NDIA for en tid tilbake.

USA er det viktigste markedet for forsvarsmateriell. USAs anskaffelser utgjør 50% av verdensmarkedet. For norsk forsvarsindustri er USA også det klart største eksportmarkedet. Eksporten til USA utgjør om lag 50 % av norsk eksport av lisenspliktig materiell. I tillegg har norske bedrifter i USA, årlig en omsetning på mellom 2 og 3 milliarder kroner i det amerikanske forsvarsmarkedet. Samarbeidet mellom Norge og USA på forsvarsmateriellområdet er i sterk vekst. Hoveddriveren i denne sammenheng er F-35 programmet, men det er også betydelig aktivitet på andre områder som f.eks. ammunisjon, kommunikasjonssystemer, nano-helikoptre, rakettmotorer, luftvern og elektronikk.

2015 var NADICs tredje driftsår. I løpet av året arrangerte foreningen et seminar i Washington D.C. i mai hvor bl.a. general Bogdan som leder programkontoret for F-35, utenriksminister Børge Brende og materielldirektør Morten Tiller, FD holdt presentasjoner.



Utenriksminister Børge Brende deltok på Norwegian – American Defence Conference i mai 2015

NADIC arrangerte også fellesstands på forsvar materiellutstillingene Navy League Sea - Air – Space 2015 og AUSA 2015. NADIC gjennomførte også flere mindre seminarer og foreningen engasjerte seg overfor amerikanske myndigheter i noen enkelt-saker der norsk forsvarsindustri mente seg behandlet i strid med gjeldene regelverk og retningslinjer i forbindelse med anskaffelser til det amerikanske forsvaret.

2.5.2 NATO

2.5.2.1 NATO Industrial Advisory Group (NIAG)

NIAG er en komite i NATO som er ansvarlig for å gi råd til alliansen i spørsmål av betydning for utvikling av alliansens militære kapasiteter og industriens rolle i den sammenheng, og for å gjennomføre teknologistudier på oppdrag fra kapasitets-utviklingsmiljøene i NATO. NIAG rapporterer til Conference of National Armament Directors som er materielldirektørens forum i NATO s sivile beslutningsstruktur.

Forsvarsindustriens betydning for alliansens evne til å løse sine oppdrag blir stadig mer vektlagt i NATO. Dette skyldes ikke minst at NIAG har nedlagt et betydelig arbeid for å formidle informasjon internt i alliansen og til medlemslandene. Forståelsen for at forsvarsindustrien er en strategisk ressurs for alliansen er raskt økende. NIAG blir tatt med på råd i utviklingen av alliansens overordnede strategier. Arbeidet med å legge til rette for et tettere industrisamarbeid mellom Europa og USA ble videreført i 2015.

Det er flere store investeringsprogrammer under planlegging i NATO som f.eks. Missile

Defence, JISR, og erstatning for NATOs luftovervåkningskapasitet som i dag leveres av AWACS flyene der norsk industri tidligere har hatt betydelige leveranser. De viktigste oppgavene i 2015 utover oppfølging av aktuelle programmer har vært videreutvikling av dialogen med Allied Command Transformation (ACT) om et rammeverk for dialog mellom industrien og ACT, inkl. muligheter for industrien til å delta på øvelser i regi av ACT, samt forberedelser til å gi innspill til det forestående NATO toppmøtet i Warszawa i juli 2016.

Studievirksomheten i regi av NIAG ble videreført i 2015. Norske bedrifter deltok i flere av studiene. (Vedlegg 10)

2.5.3 Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)

ASD er en forening for de største fly-, romfarts- og forsvarsleverandørene i Europa og deres nasjonale interesseorganisasjoner. Foreningen har et eget sekretariat som er lokalisert i Brussel og har som hovedoppgave å påvirke industriens rammebetingelser på Europeisk nivå.

ASD har vært under omorganisering siden 2012. Restruktureringen og omorganiseringen av ASD pågår fortsatt. Arbeidet gir resultater og ASD har kommet mer på offensiven i Brussel med flere innspill til Kommisjonen og andre aktører som påvirker rammebetingelsene til Europeisk forsvarsindustri. Det er fortsatt utfordringer knyttet til kostnadsfordeling og avstemningsregler. Det arbeides videre med disse problemene med sikte på å finne løsninger i løpet av ett til to år.

Forsvarsdimensjonen får prioritet i ASD sekretariatet. Dette skyldes ikke minst at ASD har styrket kompetansen på området. Som følge av dette blir ASD nå involvert i de uformelle dialogene som går i forkant av nye initiativ fra kommisjonen. ASD har også produsert en rekke policydokumenter det siste året som øker forståelsen for forsvarsindustriens utfordringer i Europa. Som følge av at ASD har blitt mer aktive på forsvarsområdet har også arbeidet i ASD Business unit Defence blitt revitalisert. Dette har ble resultert i at det er etablert en «task force» som skal følge opp relasjonen mellom NATO og ASD for å avklare om det ligger til rette for en tettere dialog. ASD BU/Defence er også invitert inn i en uformell dialog med Kommisjonen om den forestående evalueringen av Forsvarsdirektivet og har etablert en ad-hoc gruppe som skal gi innspill og møte kommisjonens representanter til uformelle konsultasjoner.

Adm. dir. FSI, Torbjørn Svengård er siden høsten 2014 medlem i ASD Business unit Defence.

2.5.4 Nordisk Samarbeid

Det nordiske samarbeidet ble videreført innenfor rammen av samarbeidsavtalen mellom de fire foreningene som ble undertegnet høsten 2012. Sverige hadde formannskapet i Joint Nordic Defence Industry Cooperation Group (JNDICG) i 2015. Samarbeidet mellom foreningene har fortsatt en positiv utvikling, særlig i forhold til å ta frem og formidle felles posisjoner til ulike initiativ i EU på forsvarsområdet.

Foreningene samarbeider også godt for å påvirke omstillingen av den Europeiske foreningen ASD, se pkt. 2.5.3.

Dialogen med det nordiske forsvars-samarbeidet, NORDEFECO, ble videreført. Det ble gjennomført møter med Political Steering Committee i materielldirektørkonfigurasjon og Cooperation Area Armaments.

I mars tok de nordiske foreningen et initiativ overfor de nordiske forsvarsministrene i håp om å få bevegelse i arbeidet med å utvikle et tettere forsvarsmateriell/-industri samarbeid.

I et brev til det svenske formannskapet i NORDEFECO ble det foreslått fem konkrete tiltak for å legge til rette for økt nordisk forsvarsindustri-samarbeid.

Det har så langt vist seg krevende å få til et omfattende nordisk forsvarsindustri-samarbeid. Årsaksbildet er sammensatt, men en forutsetning for at slikt samarbeid skal utvikle seg er at rammebetingelsene er riktige. Derfor foreslår de nordiske forsvars-industriforeningene fem tiltak som vil kunne bidra til å gjøre det mer fordelaktig å søke samarbeid mellom forsvarsbedrifter på tvers i Norden: NORDEFECO har utviklet et konsept for dialog med industrien, dette bør så raskt som mulig implementeres fullt ut.

- Nordiske myndigheter, i samråd med industrien, bør definere produkt- og teknologiområder som det er av felles interesse å opprettholde og videreutvikle i Norden. Industrien bør etablere dialog med kapabilitetsutviklingsmiljøet i NORDEFECO.
- Harmoniserte krav til materiell og systemer bør, i dialog med industrien,

utvikles som et grunnlag for å gjennomføre felles anskaffelser.

- Anskaffelsesplanene bør harmoniseres for å legge til rette for felles anskaffelser.
- For å videreutvikle industriell kompetanse innenfor strategisk teknologi og produkt-områder, bør det legges til rette for felles finansiering av industrielle studier og utvikling av teknologidemonstratorer.

2.6 Nye Kampfly

Foreningen legger ned mye arbeid for å ivareta norsk industris interesser i Kampflyprosjektet.

Foreningen har i 2015 arbeidet aktivt overfor Forsvarsdepartementet, Stortinget og andre interessenter for å legge forholdene til rette for at norsk industri skal få størst mulig utbytte av anskaffelsen.

Gjennom deltagelsen i F-35 industriforum har dialogen med FD blitt videreført. Det har vært regelmessig kontakt mellom foreningen og politisk ledelse i Forsvarsdepartementet.

Den positive utviklingen i implementeringen av industriplanene fortsatte i 2015. Det ble i løpet av året inngått nye kontrakter til en verdi av om lag 800 MNOK. Sannsynligheten for å realisere potensialet i planene har derfor økt det siste året, men det er fortsatt for tidlig, med tilfredsstillende grad av sikkerhet, å påstå at målsettingen om at norsk industri skal få oppdrag som i omfang tilsvarer anskaffelseskostnadene blir nådd.

Derfor er utviklingen av JSM missilet til F-35 hos Kongsberg Defence and Aerospace AS svært viktig for å sikre at den industrielle ambisjonen i programmet vil bli realisert.

Prosjektet er det største utviklingsprosjektet i Norge noensinne med en økonomisk ramme på 8,2 mrd NOK. Prosjektet involverer mere enn 100 norske underleverandører, de fleste av disse er små og mellomstore bedrifter. Prosjektet nådde to svært viktige milepæler i 2015. I februar besluttet Australia å akseptere en invitasjon til å bli partner i utviklingsprosjektet og bidra til finansieringen av utviklingen. I november ble missilet for første gang sluppet fra fly i et av det amerikanske luftforsvarets testsentre i Utah.

Arbeidet med å integrere NAMMOs APEX ammunisjon hadde god fremdrift i 2015. Ammunisjonen integreres med midler fra utviklingsprogrammet for F-35 (SDD). Det sikrer at APEX blir en del av basiskonfigurasjonen for F-35.

Det at det har vært god fremdrift i både APEX og JSM i 2015 betyr ikke at det er automatikk i at systemene blir anskaffet av F-35 partnerland. Derfor er det viktig at arbeidet videreføres med full kraft. Også gjennomføringen av Lockheed Martins industriplan vil kreve mye arbeid i årene som kommer. Her gjenstår det fortsatt mye før planen gir det industrielle utbyttet av prosjektet som er forventet. De årlige bestillingene av fly i årene som kommer blir viktige milepæler for å følge opp implementeringen av planen og en mulighet til å avstemme fremdriften på industrisiden mot tempoet i anskaffelsen av fly.

I løpet av 2015 har flere norske bedrifter vunnet nye kontrakter om leveranser til F-35. Bl. a. gjelder dette leveranser av komposittpaneler og komponenter til haleror fra Kongsberg Defence and Aerospace AS. Kitron

ASA utvidet sine kontrakter om leveranser av elektroniske delsystemer. I juli vant Berget AS på Notodden sin første kontrakt med Lockheed Martin om leveranser av maskinerte komponenter til F-35. I løpet av året begynte leveransene av vertikale og horisontale haleflater fra AIM Norway sitt anlegg på Kjeller som er spesialbygd for montasje og overflatebehandling av disse komponentene.

I forbindelse med overleveringen av det første flyet til norske myndigheter hos Lockheed Martin i Ft. Worth, TX i september ble norsk industris deltakelse i programmet viet betydelig oppmerksomhet. I forbindelse med selve overleveringsseremonien ble det arrangert en presentasjon av de norske bedriftene som deltar i programmet og det norske industrielle bidraget til programmet var en del av Lockheed Martins profileringsvideoer som ble vist under arrangementet.

Som en del av forberedelsene til innfasing av F-35, er Kampflyprosjektet fortsatt i ferd med å utarbeide et nasjonalt konsept for

understøttelse av flyene. I denne forbindelse foretas det en avveining av hvilke oppgaver Forsvaret selv skal utføre og hvilke oppgaver det er aktuelt å sette bort til industrien. Videre er det fortsatt dialog med flere andre europeiske brukernasjoner om etablering av europeiske kilder for logistikk og vedlikehold som del av det verdensomspennende understøttelsessystemet for F-35. Forsvarsdepartementet har som ambisjon å samarbeide tett med andre brukere av F-35 i Europa og å legge til rette for at norsk industri kan bli en del av det europeiske understøttelsesmiljøet for F-35. FSi er i kontinuerlig dialog med FD for å posisjonere norsk industri på dette området. I løpet av 2015 har programkontoret i USA arbeidet med å ferdigstille forespørsler til industrien om leveranser av reservedeler og reparasjons- og vedlikeholdstjenester. Disse forespørslene forventes å komme i 2016. Som en del av forberedelsene til dette inngikk Kitron ASA en kontrakt med Lockheed Martin om å utvikle et testsett for kontroll og feilsøking på avionikkomponenter til F-35.

2.7 Internasjonal handel med forsvarsmateriell

Internasjonal forsvarsindustri er i endring. Et fremtredende trekk er at det etableres noen få store systemleverandører som er i stand til å utvikle og levere tunge komplekse våpensystemer og -plattformer. De aller fleste av disse hører hjemme i de store europeiske landene eller i USA. Et annet fremtredende trekk er at disse aktørene i mye større omfang enn tidligere benytter underleverandører, også for leveranser av kritiske delsystemer og komponenter som er helt avgjørende for at det komplette systemet skal fungere som forutsatt.

Tidligere var det gjerne slik at systemleverandørene hadde all kritisk kompetanse i egen organisasjon. Dersom det allikevel var behov for å gå til underleverandører var det ikke uvanlig at det ble etablert to alternative leverandører for å ivareta leveransesikkerheten. Slik er det ikke lenger.



Overlevering av det første norske F-35 kampflyet, Forth Worth i september 2015. Representanter for de norske bedriftene som deltar i programmet var til stede. Foto: Lockheed Martin

For di utviklingskostnadene har økt betydelig, volumet av anskaffelsene har blitt redusert, budsjettene er mindre og kompetanse er et knapphetsgode i forsvarsindustrien, er det ikke lenger mulig å gjennomføre store forsvarsmateriellprosjekter med et sett av overlappende underleverandører av kritiske delsystemer og komponenter.

Utvikling av nytt forsvarsmateriell tar gjerne ti år eller mer og kostnadene er ofte mange milliarder kroner. Derfor blir stadig flere prosjekter gjennomført som flernasjonale prosjekter der industrien i de landene som finansierer utviklingen samarbeider. Som regel er det en leverandør, hjemmehørende i ett land som er ansvarlig for å sluttmontere og levere det ferdige produktet. Det betyr selvsagt også at eksport av det ferdige produktet må følge eksportkontrollregimet i nasjonen der ferdigstillelsen skjer.

Dersom norsk forsvarsindustri i fremtiden skal få anledning til å delta i store flernasjonale forsvarsmateriellprosjekter, så må vi akseptere at våre leveranser av delsystemer og komponenter ikke begrenser muligheten til å eksportere det ferdige produktet. Hvis ikke vil norsk industri bli utelukket fra å delta i slike prosjekter. Andre nasjoners industri vil ikke akseptere å involvere partnere der det hersker tvil om hvorvidt myndighetene vil sikre stabile og forutsigbare rammebetingelser for eksport. Norsk industri må være en troverdig og pålitelig partner og leverandør i flernasjonale samarbeid, som ofte har tidshorisont på tretti år eller mer fra utvikling starter til materialet avhendes.

Foreningen har løpende dialog med Utenriksdepartementet, politiske partier og andre interessenter for å ivareta bransjens interesser på dette feltet.

Eksport av forsvarsmateriell er en forutsetning for en nasjonal forsvarsindustri fordi det norske markedet er for lite til å kunne gi lønnsomhet dersom industrien skal være internasjonalt konkurransedyktig. Eksport er derfor viktig for forsvarsevnen, forsynings sikkerhet og –beredskap. Det er en klar kobling mellom nasjonale sikkerhetsinteresser, Forsvarets evne og kapasitet til å ivareta disse interessene og norsk forsvarsindustri kompetanse og kapasitet til å understøtte Forsvaret. Derfor er et stabilt og forutsigbart eksportkontrollregime, som det er størst mulig tverrpolitisk tilslutning til, avgjørende for å opprettholde en nasjonal forsvarsindustri.

Hovedlinjene for norsk eksport av forsvarsmateriell har ligget fast over lang tid. Eksporten av forsvarsmateriell mellom NATO-land bygger på en langsiktig utenriks-, sikkerhets- og forsvarspolitik, hvor leveranser av forsvarsmateriell mellom medlemslandene er forankret i avtaler og mangeårig praksis. Ved eksport til land utenfor NATO og gruppen av nærstående land, kreves særskilt dokumentasjon som bekrefter sluttbrukeren og garanterer at materialet ikke skal videreselges uten norske myndigheters samtykke. Import og eksport av forsvarsmateriell bygger tillit mellom nasjoner. Det å anskaffe forsvarsmateriell fra en annen nasjon innebærer i mange tilfeller at

kjøperen gjør sin nasjonale forsvarsevne avhengig av et langsiktig forhold (ofte 20 - 40 år) til en utenlandsk leverandør. En forutsetning for å bli vist denne tilliten er at leverandørens nasjonale myndigheter har et forutsigbart regime for eksportkontroll, slik at kjøperen er sikker på at han gjennom materialets levetid vil kunne få nødvendige suppleringer, leveranser av reservedeler og vedlikeholdstjenester og tilgang til fremtidige oppgraderinger. Enhver usikkerhet om fremtidige endringer i nasjonale regelverk, eller praktisering av eksportkontrollregimet, vil derfor ha betydelige negative konsekvenser. Det gir grunnlag for å stille spørsmål ved leverandørens evne til å stå ved sine forpliktelser gjennom materialets levetid.

Flernasjonalt samarbeid mellom allierte nasjoner for å utvikle og anskaffe forsvarsmateriell blir viktigere. Både innenfor rammen av NATO (Smart Defence) og EU (Pooling and Sharing), legges det til rette for et tettere samarbeid. Norske myndigheter har gitt sterk politisk støtte til disse initiativene og deltar i mange prosjekter og aktiviteter som er iverksatt for å oppnå en mer effektiv utnyttelse av tilgjengelige ressurser på forsvarsområdet.

Felles for slike prosjekter er at de bidrar til å øke den gjensidige avhengigheten mellom nasjonene. Normalt vil sluttmontasje og ferdigstillelse av det endelige produktet kun foregå i en nasjon, og det er da denne nasjonens eksportkontrollregime som vil regulere eksporten av sluttproduktet, med mindre det ved etableringen av prosjektet er inngått avtale mellom alle deltagende

nasjoner om noe annet. Avhengigheten av andre nasjoners industri øker, da det normalt kun finnes en leverandør innenfor slike samarbeidsprosjekter som kan levere kritiske komponenter og delsystemer. M.a.o. ingen leveranser av det endelige produktet kan finne sted uten at alle deltagende nasjoners industri leverer sine delleveranser som forutsatt. Dette gjelder i stor grad f.eks. for F-35 prosjektet.

Konkurranseskaper skapes gjennom større internasjonale enheter og samarbeid mellom bedrifter som gjør det mulig å delta i større teknologiprosjekter bl.a. innenfor NATO. Dette er et område hvor norsk forsvarsindustri har vist seg svært konkurransedyktig og hvor potensialet for enda større verdiskapning og teknologiutvikling i Norge er til stede.

På denne bakgrunn er det avgjørende for industrien fastlagt politikk for bruk av sluttbrukerklæringer videreføres, slik at det ikke legges geografiske begrensninger på hvor forsvarsmyndighetene- og industrien i NATO-land og andre nærstående land kan eksportere forsvarsmateriell.

2.8 Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/ Luftfartsklynge

Et antall medlemsbedrifter gikk i januar 2011 sammen og dannet en «leverandørklynge» for logistikkstøtte, vedlikehold og oppdateringsaktivitet i forhold til luftfartøyer. Bakgrunnen for etableringen var at de tradisjonelle kompetansemiljøene innen sivil og militær luftfart var i ferd med å forsvinne samtidig som Forsvaret, spesielt ifm nyanskaffelser, etterspør industrielle totalløsninger for logistikk og teknisk støtte. Leverandørklyngen - Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC) som består av 12 medlemsbedrifter - har en styringsgruppe med medlemmer fra fire av FSIs medlemsbedrifter. Styringsgruppen som sitter ett år ad gangen har siden etableringen jobbet med å få på plass nødvendige felles initiativer og oversikter over bedriftenes relevante kapasiteter for bedre gjensidig utnyttelse av hverandre. Praktiske samarbeidsløsninger mellom bedriftene har imidlertid ikke materialisert seg i forventet grad og i 2016 vil videreføring av NAIC bli vurdert.

2.9 SMB-utvalg

Utvalgets formål er å arbeide for best mulige rammebetingelser for små- og mellomstore medlemsbedrifter i FSI. Utvalget har seks representanter, og har fått to nye medlemmer i 2015 til erstatning for to som har forlatt utvalget. Utvalget har organisert diverse møter med representanter fra Forsvaret.

Totalt har utvalget hatt fire arbeidsmøter i løpet av året. Sentrale tema har vært oppfølging av kvalitetsseminaret fra 2014, utarbeidelsen av en mal for en kvalitetsplan og planer for oppfølging av Politiet. Arbeidet med kvalitetsplanen er noe forsinket, men utvalget tar sikte på å arrangere en oppfølger i 2016.

2.10 Samfunnsikkerhet

Det har vært liten aktivitet innenfor Samfunnsikkerhet i 2015.



Til venstre:
Krypto fra Thales Norway

Til høyre:
Leopard stridsvogn



3 STRATEGI FOR 2016

FSIs visjon:

Forsvars- og sikkerhetsindustriens interesseorganisasjon og en viktig samarbeidspartner for myndighetene og Forsvaret.

3.1 Overordnede mål for 2016

- Sikre at Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld. St. 9 (2015-2016)) styrker forsvarsindustrien og gir stabile og forutsigbare rammebetingelser for bransjen
- Bidra til å øke medlemsbedriftenes forretningsmuligheter i det norske forsvarsmarkedet
- Styrke medlemsbedriftenes eksportpotensial
- Utvikle nettverket mellom medlemsbedriftene
- Legge til rette for at små og mellomstore medlemsbedrifter blir mer konkurransekraftige i det norske forsvarsmarkedet.

3.2 Rammebetingelser

3.2.1 Myndighetsdialog

FSi samarbeider tett med Forsvarsdepartementet, Forsvaret, andre departementer og flere av de store interesseorganisasjonene i arbeidslivet. FSi skal videreføre den gode dialogen vi har med disse aktørene. Det er et mål å styrke dialogen med brukermiljøene i Forsvaret ytterligere.

I lys av at forsvarsmarkedet er monopolisert på kundesiden er det av særlig viktighet å

videreutvikle den tette dialogen og samarbeidet vi har med Forsvarsdepartementet og Forsvaret. Det er en forutsetning for å sikre at rammebetingelsene til bransjen blir best mulig. Ettersom eksport og flernasjonalt samarbeid får økende betydning og Norge signaliserer øket deltagelse i slikt samarbeid er det også viktigere enn før å styrke dialogen med Utenriksdepartementet.

1. januar ble Forsvarsmateriell etablert som en etat underlagt Forsvarsdepartementet med ansvar for anskaffelse og forvaltning av materiell. FSi skal etablere og utvikle dialog med den nye etaten.

Forsvarets forskningsinstitutt spiller en viktig rolle i utvikling og anskaffelse av materiell til Forsvaret. Instituttet driver også teknologisk forskning som er relevant for forsvarsindustrien. Det er derfor en ambisjon å styrke dialogen med FFI.

Regjeringen har signalisert at det vil komme en "Industrimelding" i inneværende stortingsperiode. Det er viktig at Forsvarsindustrien blir profilert i denne meldingen. Derfor skal FSi intensivere dialogen med Nærings- og fiskeridepartementet i 2016 og gi innspill til arbeidet med meldingen.

Dialogen med myndighetene vil bli videreført i 2016.

Prioriterte oppgaver vil være:

- Bidra til å styrke og videreutvikle Forsvarsindustriens rammebetingelser gjennom innspill til Stortingsbehandlingen av Nasjonal forsvarsindustriell

strategi (Meld. St. 9 (2015-2016)) og følge opp implementeringen av strategien i etterkant av Stortingets behandling

- Bidra til næringsstrategiske vurderinger/analyser i.f.m. anskaffelser til Forsvaret
- Dialog med brukermiljøet i Forsvaret
- Planlegging og gjennomføring av teknologidager med Hæren, Cyberforsvaret og evt. Sjøforsvaret
- Avklare behov og muligheter for en møteplass mellom industrien og Forsvarets forskningsinstitutt
- Kampflyanskaffelsen
- Oppfølging av praktiseringen av regelverket for eksportkontroll
- Videreutvikle etablerte møteplasser med myndighetene
- Markedsstøtte til eksport av forsvarsmateriell
- Forberedelser til anskaffelse av neste generasjons ubåt
- Gi innspill til Stortingets behandling av langtidsplanen for Forsvaret og til iverksetting/gjennomføring av planen
- Følge opp og gi innspill til Nærings- og fiskeridepartementets arbeid med utarbeidelse av industrimeldingen

3.2.1.1 Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld. St. 9 (2015-2016))

I løpet av første halvår skal Stortinget behandle Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld. St. 9 (2015-2016)).

FSi skal arbeide for at Stortinget følger opp regjeringens forslag og presiserer politikken på noen utvalgte områder. Det kan bidra til å sikre forsvarsindustriens rammebetingelser som gjør det mulig å forbli en viktig

bidragsyter til forsvarsevnen og at industrien kan fortsette å bidra med verdiskapning, arbeidsplasser og inntekter til Staten, ved å slå fast at:

- En nasjonal forsvarsindustriell strategi skal ha som mål å videreføre og styrke en internasjonalt konkurransedyktig norsk forsvarsindustri med evne til helt eller delvis å utvikle, produsere og understøtte forsvarsmateriell og systemer innenfor prioriterte teknologi- og produktområder som er viktige for å ivareta nasjonale sikkerhetsinteresser og Forsvarets behov.
- Norske leverandører skal som hovedregel foretrekkes når Forsvaret skal utvikle og/eller anskaffe materiell og systemer som er innenfor de teknologiske kompetanseområdene meldingen definerer som del av nasjonens vesentlige sikkerhetsinteresser.
- Forsvarets anskaffelser i utlandet må sikre markedsadgang for norske systemer og løsninger som faller innenfor de nevnte kompetanseområdene, ved at det skal stilles krav om forpliktende industrisamarbeidsavtaler ved alle større anskaffelser til Forsvaret fra utenlandske leverandører.

3.2.2 Internasjonal markedsføring

FSi legger stor vekt på å sikre at den omfattende myndighetsstøtten til eksport av forsvarsmateriell blir videreført i 2016. I et internasjonalt forsvarsmarked som preges av stadig sterkere konkurranse, og der veksten i stor grad skjer i markeder som i betydelig grad er politisert, blir støtte fra norske

myndigheter i forbindelser med markedsføring av forsvarsmateriell stadig viktigere. I de senere år har Forsvarsdepartementet og Forsvaret i betydelig grad økt sin innsats for å støtte norsk eksport av forsvarsmateriell fra Norge. Industrien er svært tilfreds med støtten vi får fra norske myndigheter. Foreningen vil ha løpende dialog om deltagelse og bidrag fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret i forbindelse med internasjonale myndighetsmøter, messer, konferanser/ seminarer og demonstrasjoner.

Det forventes at det i løpet av året vil bli gjennomført statsbesøk/offisielle besøk av Kongehus og regjering. Når det er relevant vil FSi delta i planlegging og gjennomføring av aktiviteter for å promotere norsk forsvarsindustri innenfor rammen av programmet til næringslivsdelegasjoner i regi av Innovasjon Norge.

3.2.2.1 Messer/utstillinger

I 2016 planlegger foreningen å arrangere fellesstands på følgende utstillinger:

- DEFEXPO 2016 i Goa, India
- Eurosatory 2016 i Paris, Frankrike
- Farnborough Airshow, Farnborough UK
- MSPO 2016 i Kielce, Polen

Foreningen vil, avhengig av behov og interesse hos medlemsbedriftene, også kunne gjennomføre fellesstands på andre messer i 2016.

3.2.3 Anskaffelsesregelverk

Et revidert anskaffelsesregelverk for Forsvaret ble implementert 1. januar 2014. Det reviderte regelverket er bl.a. en del av implementeringen av EUs forsvarsdirektiv i norsk rett.

For FSi blir er det viktig å sikre at regelverket praktiseres på en slik måte at norsk forsvarsindustriens konkurransekraft styrkes både i hjemmemarkedet og internasjonalt. I denne forbindelse er det en viktig oppgave i 2016 å arbeide for å sikre at tolkningen av regelverket legger til rette for å realisere mål og ambisjoner i Nasjonal forsvarsindustriell strategi.

3.2.3.1 EUs Forsvars- og sikkerhetsdirektiv

I løpet av 2016 skal EUs forsvars- og sikkerhetsdirektiv evalueres. Evalueringen vil bli gjennomført i regi av EU-kommisjonen. Utfallet av evalueringen vil få betydning for hvordan EU vil innrette det videre arbeidet med å utvikle et europeisk marked for forsvars- og sikkerhetsmateriell. FSi vil gjennom arbeidet i ASD og i samarbeid med de nordiske forsvarsindustriforeningene bidra til å gi innspill til evalueringen.

For FSi er det fortsatt en prioritert oppgave å arbeide for å følge opp implementeringen av EU-direktivet slik at det ikke bidrar til at industriens rammebetingelser blir dårligere verken i hjemmemarkedet eller i eksportmarkedene. Dette vil skje gjennom dialog med FD og den norske EU-delegasjonen, gjennom ASD og direkte overfor EU-kommisjonen, forutsetningsvis gjennom

felles nordiske posisjoner utarbeidet i samarbeid mellom de nordiske foreningene.

3.2.4 Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utenlandske leverandører

Nasjonal forsvarsindustriell strategi slår fast at industrielle samarbeidsavtaler ved anskaffelser fra utlandet forblir et viktig virkemiddel for å sikre norsk forsvarsindustri markedsadgang internasjonalt. Det legges også opp til at dette virkemidlet kan benyttes når anskaffelser gjennomføres i henhold til bestemmelsene i EUs forsvars- og sikkerhetsdirektiv.

Et nytt regelverk for industrielt samarbeid ved Forsvarets anskaffelser fra utlandet trådte i kraft 1. januar 2014. Det er fortsatt viktig å følge opp hvordan dette blir implementert, særlig i lys av hvordan EUs medlemsland velger å tolke direktivet i forhold til bruk av industrisamarbeidsavtaler som ikke er særlig omtalt i forsvars- og sikkerhetsdirektivet.

Videre skal FSi, i samsvar med etablert praksis, støtte FD i arbeidet med å forhandle frem og gjennomføre gjenkjøpsavtaler med utenlandske leverandører.

3.2.5 Internasjonal handel med forsvarsmateriell

Eksport av forsvarsmateriell er en forutsetning for en nasjonal forsvarsindustri fordi det norske markedet er for lite til å kunne gi lønnsomhet dersom industrien skal være

internasjonalt konkurransedyktig. Eksport er derfor viktig for forsvarsevnen, forsynings-sikkerhet og –beredskap. Det er en klar kobling mellom nasjonale sikkerhetsinteresser, Forsvarets evne og kapasitet til å ivareta disse interessene og norsk forsvarsindustri kompetanse og kapasitet til å understøtte Forsvaret.

Derfor er et stabilt og forutsigbart eksportkontrollregime, som det er størst mulig tverrpolitisk tilslutning til, avgjørende for å opprettholde en nasjonal forsvarsindustri. Import og eksport av forsvarsmateriell bygger tillit mellom nasjoner. Det å anskaffe forsvarsmateriell fra en annen nasjon innebærer i mange tilfeller at kjøperen gjør sin nasjonale forsvarsevne avhengig av et langsiktig forhold (ofte 20 - 40 år) til en utenlandsk leverandør. En forutsetning for å bli vist denne tilliten er at leverandørens nasjonale myndigheter har et forutsigbart regime for eksportkontroll, slik at kjøperen er sikker på at han gjennom materiellets levetid vil kunne få nødvendige suppleringer, leveranser av reservedeler og vedlikeholdstjenester og tilgang til fremtidige oppgraderinger. Enhver usikkerhet om fremtidige endringer i nasjonale regelverk, eller praktisering av eksportkontrollregimet, vil derfor ha betydelige negative konsekvenser. Det gir grunnlag for å stille spørsmål ved leverandørens evne til å stå ved sine forpliktelser gjennom materiellets levetid. Ensidige norske tiltak som innebærer vesentlige endringer i praktiseringen av eksportkontrollregimet, eller signaler fra myndighetene om at slike tiltak vurderes, vil derfor umiddelbart få negative konsekvenser for norsk forsvarsindustri. Det er helt

avgjørende for norsk forsvarsindustri videre vekst i det internasjonale forsvarsmarkedet at det ikke iverksettes tiltak eller gis signaler fra norske myndigheter som kan bidra til å skape slik usikkerhet.

Flernasjonalt samarbeid mellom allierte nasjoner for å utvikle og anskaffe forsvarsmateriell blir viktigere. Både innenfor rammen av NATO (Smart Defence) og EU (Pooling and Sharing), legges det til rette for et tettere samarbeid. Norske myndigheter har gitt sterk politisk støtte til disse initiativene og deltar i mange prosjekter og aktiviteter som er iverksatt for å oppnå en mer effektiv utnyttelse av tilgjengelige ressurser på forsvarsområdet.

Felles for slike prosjekter er at de bidrar til å øke den gjensidige avhengigheten mellom nasjonene. Normalt vil sluttmontasje og ferdigstilling av det endelige produktet kun foregå i en nasjon, og det er da denne nasjonens eksportkontrollregime som vil regulere eksporten av sluttproduktet, med mindre det ved etableringen av prosjektet er inngått avtale mellom alle deltagende nasjoner om noe annet. Avhengigheten av andre nasjoners industri øker, da det normalt kun finnes en leverandør innenfor slike samarbeidsprosjekter som kan levere kritiske komponenter og delsystemer. M.a.o. ingen leveranser av det endelige produktet kan finne sted uten at alle deltagende nasjoners industri leverer sine delleveranser som forutsatt.

På denne bakgrunn er det avgjørende for industrien at fastlagt politikk for bruk

av sluttbrukerklæringer, der det ikke legges geografiske begrensninger på hvor forsvarsmyndighetene- og industrien i NATO-land og andre nærstående land kan eksportere forsvarsmateriell, videreføres

Norsk forsvarsindustri leverer et betydelig bidrag til verdiskapning, teknologiutvikling og sysselsetting i Norge. For å kunne bevare og utvikle denne posisjonen har industrien behov for rammvilkår som er forutsigbare og på linje med konkurrentenes. FSi vil derfor følge tett opp utviklingen og praktiseringen av eksportkontrollregimet for å bidra til at dette forblir forutsigbart.

3.2.6 EU og European Defence Agency (EDA)

EU fortsetter arbeidet med å utvikle et felles europeisk marked for forsvarsmateriell. Fortsatt med beskjedne resultater. Som en del EUs "Global Strategy", som skal vedtas av EUs stats- og regjeringssjefer sommeren 2016, legges det opp til å utarbeide en hvitebok om den videre utviklingen av forsvars- og sikkerhetsdimensjonen i unionen og en handlingsplan for forsvarsområdet (European Defence Action Plan (DAP)). FSi samarbeider med de nordiske forsvarsindustriforeningene gjennom ASD og direkte mot relevante miljøer i Brussel for å påvirke prosessen.

Det viktigste arbeidet i regi av EU på forsvarsområdet i 2016 er forberedelsene til å iverksette et program for å prøve ut EU- finansiering av forsvarsforskning. Initiativet, som har fått betegnelsen "Preparatory Action" (PA), vil starte opp i 2017 og vil ha som formål å prøve ut i hvilken grad mekanismene i EUs

rammeprogram for forskning og utvikling kan anvendes på forsvarsområdet. Det pågår et arbeid for å få på plass modalitetene for programmet og det planlegges å sende ut en første kunngjøring med invitasjon til å fremme prosjekter i 2016. Det initiale programmet vil være av relativt beskjeden størrelse, anslagsvis 30-50 millioner Euro, men dersom dette viser seg å være vellykket kan det åpne for at forsvarsforskning blir en del av EUs rammeprogram for FoU, der neste program skal starte i 2021 med en forventet ramme på om lag 100 mrd. Euro.

I så fall blir det viktig for norsk forsvarsindustri å være forberedt på dette slik at mulighetene som da kan åpne seg blir utnyttet. FSi vil derfor i dialog og koordinert med FD følge opp utviklingen i EU på dette feltet og samarbeide med de nordiske forsvarsindustriforeningene om felles posisjoner.

FSi anser det som viktig at Norge søker samarbeid med EDA slik at mulighetene et slikt samarbeid gir bl.a. for fremtidig deltagelse i EDA finansierte programmer, kan utnyttes. Samtidig er det viktig å arbeide for at Norge ikke liberaliserer det nasjonale markedet for forsvarsmateriell i et raskere tempo enn det de ledende nasjonene i EU gjør. De små nasjonene med begrenset forsvarsindustriell kompetanse og kapasitet må først tilgodeses gjennom at de store nasjonene legger til rette for markedsadgang og likeverdig konkurranse.

EU og EDA arbeider for å etablere et europeisk regime for leveransesikkerhet. I denne forbindelse forsøker flere nasjoner å legge inn preferansmekanismer som styrer

anskaffelser mot europeisk industri og gjør det vanskeligere for europeiske nasjoner og å anskaffe fra land utenfor EU, som f.eks. USA. På noen områder er det tanker om at dette også skal gjelde valg av underleverandører for europeisk forsvarsindustri. Dette er uakseptabelt for norsk, og mange andre lands forsvarsindustri som på lik linje med norsk industri, er helt avhengige av at den transatlantiske linken og samarbeidet med USA videreføres og om mulig styrkes. Det er også debatt om bruken av mekanismer for myndighetssalg, som f.eks. det amerikanske FMS systemet og anskaffelser til nasjonale formål gjennom internasjonale organisasjoner som f.eks. NATO.

Det blir derfor viktig å påvirke disse prosessene direkte mot EU/EDA og gjennom den europeiske forsvarsindustriforeningen ASD. Dette vil også i stor grad kunne skje i et samarbeid mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene.

FSi deltar regelmessig i samarbeidsmøtene mellom EDA og de europeiske forsvarsindustriforeningene.

3.3 Nye Kampfly

Anskaffelsen av F-35 er norgeshistoriens største anskaffelsesprosjekt. Derfor er det viktig for FSi å bidra til å sikre norsk industris interesser i kampflyprosjektet. Det er fortsatt mye som gjenstår før det med rimelig grad av sikkerhet er grunnlag for å hevde at det industrielle utbyttet av anskaffelsen vil bli i samsvar med ambisjonene om at verdiskapningen i norsk industri skal tilsvare anskaffelseskostnadene. Det er krevende for

norsk industri å få adgang til det amerikanske forsvarsmarkedet. Dette er særlig krevende i F-35 programmet fordi industrien i partnernasjonene, med unntak av USA og UK, kun får anledning til konkurrere om utvalgte komponenter og delsystemer. Det er leverandørene Lockheed Martin og Pratt & Whitney som bestemmer hvilke industrielle muligheter de forskjellige partnernasjonene skal få anledning til å konkurrere om. Industrisamarbeidet blant partnernasjonene har fra starten av vært basert på prinsippet om «best value» der industrien og forsknings- og utviklingsmiljøene i nasjonene må konkurrere om oppdrag i prosjektet.

FSi er derfor opptatt av norske myndigheter identifiserer konkrete tiltak som kan motivere leverandørene til å styrke sitt engasjement overfor norsk industri, og sørger for at allerede etablerte avtaler utvides som forespeilet og at både nye og allerede identifiserte, men ikke iverksatt muligheter, blir realisert. Dersom leverandørene ikke viser reell vilje til å bedre situasjonen, bør dette få konsekvenser i forhold til kontraheringstempoet for kampflyene.

Norske myndigheter vil videreføre sin innsats for å få fortgang i implementeringen av industriplanen og å identifisere nye muligheter i 2016. I denne forbindelse kan det bli aktuelt å sende en industridelegasjon til LM Aero i 2016.

De nasjonale utviklingsprosjektene for ny ammunisjon til flyet, APEX, og nytt missil for overflate- og landmålskapasitet, Joint Strike Missile (JSM) helt avgjørende for at kamp-

flyanskaffelsen skal bli en industriell suksess. Det er først når APEX og JSM realiseres at det vil være mulig å nå de industrielle ambisjonene som er lagt til grunn for kampflyprosjektet, også i forhold til å bringe små og mellomstore bedrifter inn i prosjektet. Prosjektene har god fremdrift, flere viktige milepæler skal passeres i 2016.

I motsetning til hva som tidligere har vært antatt, planlegger nå det amerikanske programkontoret (JPO) å selv stå for inngåelse av kontrakter om understøttelse av F-35 utover bruker-/skvadronsnivå. Tidligere har det blitt kommunisert at Lockheed Martin og motorfabrikanten Pratt & Whitney skulle ha denne rollen. JPO er i ferd med å identifisere leverandører til driftsfasen og i 2016 vil det komme flere forespørsler for å kartlegge hvilke alternativer som finnes i Europa på komponent- og delsystem nivå. Det er signalisert at programmet vil be om innspill fra leverandører og/eller leverandørkonstellasjoner som kan ta ansvar for å levere større "pakker" av tjenester og reservedeler. Dersom norsk industri skal kunne komme i betraktning betyr det at det må etableres samarbeid og/eller partnerskap mellom norske og/eller europeiske bedrifter som er involvert i F-35. Dette arbeidet er av meget langsiktig karakter og spesielt på grunn av stadig lav produksjons-/leveransetakt, kan det ikke forventes kontrakter til industrien av betydelig omfang før om flere år. Det vil bli behov for å etablere regionale europeiske vedlikeholdskilder for F-35 i Europa.

Arbeidet med å posisjonere norsk industri i understøttelse av F-35 er en prioritert

oppgave i 2016. Flere norske bedrifter er aktuelle som leverandører. FSi vil følge utviklingen og legge til rette for at norsk industri blir holdt orientert og får anledning til å vurdere de mulighetene som blir gjort tilgjengelige.

3.4 Ubåtkapasitet etter 2020

Ubåtanskaffelsen er en unik strategisk mulighet for norsk industri. Prosjektet blir det nest største investeringsprosjektet i Forsvaret noen gang med en forventet levetid på 40 – 50 år.

Farvannet langs norskekysten byr på helt spesielle utfordringer i forhold til undervannskrig, derfor har det historisk vært ansett som helt avgjørende å besitte nasjonal teknologisk og industriell kompetanse på dette området. Dette er et svært sensitivt område av stor betydning for nasjonens forsvarsevne og sikkerhet. Som et resultat av langsiktig samarbeid mellom Sjøforsvaret, FFI og norsk industri om KOBEN- og ULA-klassen har Norge verdens beste kampsystem til konvensjonelle ubåter. Dersom ikke norsk industri blir ansvarlig for kampsystemet på nye ubåter er det sannsynlig at kompetansen går tapt, ikke bare i industrien, men også i FFI. Derfor er det svært viktig at norsk industri blir leverandør av kampsystemet til Sjøforsvarets nest ubåt.

Norsk industri har også annen forsvarsteknologi og -produkter som er aktuell for neste generasjons ubåt som f. eks.:

- Langtrekkende presisjonsstyrte missiler for bekjempelse av overflate- og landmål

- Sonarer
- Ubemannede undervannsfarkoster
- Våpensystem for bekjempelse av helikopter

Dersom neste generasjons ubåt skal ha slike kapasiteter må forholdene legges til rette for at norsk industri får levere.

Anskaffelsene av ubåt gir Norge stor kundemakt og ubåtanskaffelsen må sikre markedsadgang for norsk forsvarsindustri til leverandørnasjonenes forsvar og muligheter for leveranse til tredjeland i samarbeid med leverandørnasjonens forsvarsindustri.

Ubåtprosjektet går inn i en avgjørende fase. Det forventes at Forsvarsdepartementet i løpet av 1. halvår 2016 vil ta beslutning om å velge bort et antall kandidater og innlede forhandlinger med et mindre antall leverandører. Det innebærer at tempo og intensitet i dialogen med de mulige leverandørene og norske myndigheter vil øke. I samsvar med den industrielle strategien for ubåtanskaffelsen som Stortinget fastla ved behandlingen av Innst. 337 S (2014-2015) vil FSIs administrasjon fortløpende følge opp dialogen med norske myndigheter, mulige leverandører og eventuelt relevante utenlandske myndigheter om den industrielle dimensjonen i ubåtprogrammet. FSIs ubåttutvalg vil representere FSi i etablerte samarbeidsfora ledet av norske myndigheter som Industriforum ubåt og Arbeidsgruppe ubåt.

FSIs ambisjon er å bidra til å sikre at anskaffelsen av nye ubåter sikrer industriavtaler med ambisjon om at avtalene skal

sikre oppdrag til norsk industri til en verdi som tilsvarer anskaffelsesverdien og at før det inngås kontrakt om leveranse av ubåter, skal det inngås forpliktende industriavtaler som sikrer norske leveranser, med en industriell målsetting om å sikre en betydelig nasjonal verdiskaping innenfor rammen av denne store anskaffelsen. Det betyr bl.a. at norsk industri skal sikres best mulig grunnlag for å kunne utvikle og levere kampsystemet til ubåtene. Videre skal arbeidet bidra til å sikre gode industriavtaler som sikrer markedsadgang for norsk forsvarsindustri i leverandørnasjonen, og at norske delsystemer som integreres på de norske ubåtene, også blir best mulig posisjonert for å inngå i eventuelle leveranser til leverandørnasjonens forsvar ved eventuell eksport av samme type ubåt til tredjeland. Dette er i samsvar med det Stortinget vedtok ved behandlingen av Innst. 337 S (2014-2015).

Ut over de industrielle muligheten som følger av selve anskaffelsen er det viktig også å følge opp industrielle muligheter knyttet til samtidig drift og vedlikehold av ubåtene. Selv om dette er svært langsiktig arbeid, er det nødvendig å inkludere dette i dialogen allerede nå, da en rekke prinsipielle avklaringer som har betydning for industriens fremtidige mulighetsrom på dette området gjøres i forbindelse med definisjonen av prosjektet. Fra et industrielt ståsted er det viktig å sikre et mulighetsrom for å introdusere modeller for drift og vedlikehold som kan gi nye muligheter for norsk industri. Dette er særlig interessant i lys av at myndighetene er tydelige på at det er en forutsetning for å anskaffe nye ubåter at det skjer gjennom et flernasjonalt samarbeid.

Uavhengig av hvilken leverandør som til slutt blir valgt må det vurderes på om det kan etableres modeller innenfor rammen av et ubåtsamarbeid som legger til rette for en arbeidsdeling mellom samarbeidende nasjoner hva gjelder vedlikehold, reparasjoner og fremtidige oppgraderinger.

Det forventes at det vil bli aktuelt å gjennomføre bilaterale arrangementer med nasjoner som har potensielle leverandører av ubåter og at disse arrangementene i betydelig grad vil dreie seg om industrielle muligheter for norsk industri i tilknytning til anskaffelsen.

3.5 Internasjonalt samarbeid

3.5.1 Bilateralt samarbeid

FSi skal videreføre samarbeidet med europeiske søsterorganisasjoner for å legge til rette for samarbeid mellom våre medlemsbedrifter og bedrifter i de respektive land. Det planlegges å gjennomføre 2-3 bilaterale industriseminarer i løpet av 2016. Så langt foreligger konkrete planer for å gjennomføre seminarer med Tyskland, Frankrike, Finland og Sverige vurderes.

Dersom det blir aktuelt vil FSi vurdere å gjennomføre forsvarsindustriseminarer ifm offisielle besøk/statsbesøk når Innovasjon Norge arrangerer næringslivdelegasjoner. FSi har ved flere slike anledninger i de senere år deltatt ved slike besøk. Tilbakemeldingene fra bedriftene som deltar er svært positive og styret anser det som viktig at foreningen aktivt deltar ved slike anledninger.

3.5.1.1 USA – Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

Samarbeidet med USA vil også i 2016 ha høyeste prioritet. Gjennom medlemskap og styrerepresentasjon i NADIC vil FSi aktivt bidra til å styrke samarbeidet og til å sikre norsk forsvarsindustri best mulig rammebetingelser i det amerikanske forsvarsmarkedet. Det planlegges flere større arrangementer i NADIC regi i 2016. NADIC stand på forsvarsutstillingene Navy League Air-Sea-Space, Special Operations Forces Industrial Conference (SOFIC) og AUSA. I mai planlegger NADIC å arrangere den årlige norsk - amerikanske forsvars og sikkerhets konferansen i Washington DC.

3.5.2 NATO Industrial Advisory Group (NIAG)

Utviklingen i NIAG går i retning av at samarbeidet utvides til i større grad også å omfatte rådgivning og formidling av industriens synspunkter i tilknytning til alliansens politiske saker. Viktige saker i 2016 vil være missilforsvar, interoperabilitet og cyberdefence og involvering av industrien i NATO s planprosesser.

Forøvrig videreføres den prosjektrettede virksomheten gjennom NATO –finansierte studiegrupper der norske bedrifter deltar etter behov og interesse. Formålet med arbeidet er å legge til rette for etablering av flernasjonale prosjekter og å ta frem underlag for fremtidige NATO standarder (STANAGS).

3.5.3 Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)

Omstillingen av ASD er inne i en avsluttende fase. Organisatorisk er mye på plass og på kort sikt er finansieringen også ivarettatt. Det er fortsatt utfordringer med å få organisasjonen til å fungere optimalt i forhold til å sikre at alle medlemsforeningers interesser blir ivarettatt på en god måte.

Det er positiv utvikling hva gjelder ASDs arbeid på forsvarsområdet. Foreningen har styrket sin posisjon i Brussel det siste året og dialogen med både EU og EDA er stryket betydelig. Det betyr bl.a. at ASD nå spiller en aktiv rolle i den forberedende fasen av evalueringen av EUs forsvarsdirektiv. For øvrig vil ASDs arbeid på forsvarsområdet i stor grad dreie seg om å gi innspill til forberedelsene til EUs topp møte i juni der Unionen skal behandle "Global Strategy" og den tilhørende Defence Action Plan. I nær tilknytning til dette arbeider ASD også med å påvirke utformingen av EUs pilot for EU-finansierte utviklingsprosjekter på forsvarsområdet. (Preparatory Action (PA)). FSi følger arbeidet gjennom direkte representasjon i ASD som medlem i en av ASDs operative enheter, Business Unit Defence. Det er et godt samarbeid mellom de nordiske foreningene om det som skjer i ASD for å avklare felles posisjoner og å holde hverandre løpende oppdatert. FSi skal følge opp og påvirke utviklingen av forsvarsindustriens rammebetingelser i Europa gjennom aktiv deltagelse i ASD og dialog med EDA og EU-kommisjonen i 2016.

3.5.4 Nordisk samarbeid

Det er fortsatt uklart i hvilken grad det nordiske forsvarssamarbeidet vil få betydning for FSis medlemsbedrifter. NORDEFCOs konsept for dialog med nordisk forsvarsindustri utvikles fortløpende. Det vil i 2016 være dialog mellom de nordiske foreningene og NORDEFCO på flere nivåer. I 2016 vil det bli gjennomført møter med Political Steering Committee (Armaments), Military Coordination Committee og COPA Armament. De nordiske foreningene fortsetter arbeidet for at industrien også skal bli invitert inn i en dialog med kapabilitetsutviklingsmiljøet i NORDEFCO (COPA Capabilities). FSi skal aktivt arbeide for at NORDEFCO legger til rette for og bidrar til, på en balansert måte, å sikre nordisk industris interesser i det videre arbeid med å utvikle felles nordiske operative kapasiteter.

Innenfor rammen av samarbeidsavtalen mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene som ble inngått i november 2012, vil samarbeidet mellom foreningene bli videreutviklet. Bl.a. vil det bli utformet felles nordiske posisjoner som innspill til de prosessene som pågår i EU for å etablere et åpent europeisk marked for forsvarsmateriell og i forhold til arbeidet i den europeiske foreningen, ASD.

FSi vil aktivt delta i dialogen med norske myndigheter på dette området for å sikre at norske industriinteresser blir ivarettatt i den videre utviklingen av det nordiske forsvarssamarbeidet.

3.6 Samfunnssikkerhet

SMB utvalget vil i 2016 fortsette dialogen med justissektoren med formål om å skape en møteplass for FSIs medlemsbedrifter og samfunnssikkerhetsaktørene i Norge.

3.7 SMB

I 2016 vil SMB-utvalget fortsette å jobbe med følgende oppgaver:

- Kvalitetsfokus: Utarbeide en mal for en prosjektkvalitesplan og arrangere et seminar om kvalitetssikringssystemer i samarbeid med Forsvaret
- Profilerings mot og kontakt med aktuelle beredskapsmyndigheter, særlig Politiet.

Foreningen arrangerer også i 2016 Leverandørseminar og FSI-messen for å legge til rette for dialog og klyngedannelse internt i FSI nettverket og øket samarbeid mellom kategori I bedriftene og de mindre bedriftene. Til arrangementet vil også Forsvaret og andre relevante offentlige anskaffelsesmyndigheter, herunder Politiet, bli invitert.

3.8 Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/ Luftfartsklynge

Det har vist seg svært vanskelig å oppnå konkrete resultater gjennom samarbeidet i NAIC, FSI sin leverandørklynge for logistikkstøtte, vedlikehold og oppdateringsaktivitet for luftfartøy. På denne bakgrunn må klyngen i løpet av 2016 ta stilling til om den skal revitalisere sitt arbeid eller anbefale overfor styret at NAIC legges ned.

3.9 Samarbeidspartnere

Innovasjon Norge er en samarbeidspartner for FSI. FSI arbeider for å videreutvikle samarbeidet.

Innovasjon Norge finansierer en andel av stillingen ved ambassaden i Washington D.C. FSI samarbeider tett med Innovasjon Norge i forbindelse med gjennomføringen av forsvarsindustriarrangementer i tilknytning til statsbesøk/offisielle besøk fra Norge

Samarbeidet med Norsk Militært Logistikkforum (NMLF) vil bli videreført innenfor rammen av den inngåtte samarbeidsavtalen.

Samarbeidet med advokatfirmaet Arntzen de Besche vil bli videreført i 2016. Gjennom dette samarbeidet får medlemsbedriftene tilgang til juridisk spisskompetanse som allerede har vist seg å ha nytteverdi for bedriftene og FSI har ved flere anledninger fått bidrag i form av innlegg på seminarer og konferanser fra firmaet.

3.10 Informasjon

I forbindelse med Stortingets behandling av Nasjonal forsvarsindustriell strategi vil FSI legge opp til at det iverksettes målrettede informasjonstiltak for å bidra til at strategien sikrer best mulige rammebetingelser for forsvarsindustrien.

Foreningens nettsider vil bli videreutviklet og aktivt benyttet for å formidle informasjon om foreningens løpende aktiviteter.

Det planlegges å øke bruken av nyhetsbrev fra foreningen, som nå har mer enn 1300 abonnenter.

Det er fortsatt økende etterspørsel etter informasjon og data om Forsvars- og sikkerhetsindustriens aktiviteter. Behovet for statistikk er stort. I 2010 innledet FSI et samarbeid med FFI som på oppdrag fra Forsvarsdepartementet utarbeidet en statistikk over forsvarsindustrien i Norge. Samarbeidet vil bli videreført også i 2016. Det er kun gjennom dokumenterte data FSI kan redegjøre for Forsvars- og sikkerhetsindustriens betydning i samfunnet. Det er avgjørende viktig for å sikre politisk oppmerksomhet og støtte for våre saker.

Samarbeidet med Militærteknikk videreføres i 2016.

3.11 Medlemmer

FSI er en medlemsorganisasjon som eksisterer for å ivareta medlemmenes interesser. FSIs medlemsmasse er variert i størrelse, kompetanse og produkter. Fellesskapet er tuftet på at alle medlemmer i utgangspunktet har verdiskapende aktivitet i Norge og betjener kunder i offentlig sektor innenfor forsvar og samfunnssikkerhet. Det betyr også at medlemmenes forventninger og krav til FSI varierer.

Det er viktig at medlemmene er engasjert i foreningens aktiviteter. Gjennom deltagelse i utvalg og arbeidsgrupper blir medlemmene aktivt trukket inn i den daglige drift. FSIs programutvalg, kampflyutvalget og utvalget for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål og SMB-utvalget er eksempel på slike tiltak.

Med nåværende fordeling av medlemsbedriftene på medlemskategorier bør antallet medlemmer i foreningen ikke være under 100. Samtidig er det viktig at medlemsbedriftene opplever et fellesskap gjennom medlemskapet i FSi, og det er derfor ikke i seg selv et mål å rekruttere flest mulig medlemmer. Som følge bl.a. av oppkjøp/fusjoner, strategiske prioriteringer, økonomiske vurderinger og evaluering av nytteverdien av medlemskapet er det, og vil det fortsatt være, bedrifter som velger å avvike medlemskapet. Det vil derfor kontinuerlig pågå et arbeid for å rekruttere nye medlemmer.

3.12 Organisasjon

FSis organisasjon vil bli kontinuerlig utviklet for å kunne møte de utfordringene foreningene blir stilt ovenfor. I løpet av 2016 vil foreningens behov for administrativ støtte bli gjennomgått for å vurdere alternative måter å dekke dette behovet på. Målet er å frigjøre ressurser som kan omdisponeres til å styrke foreningens evne til å levere bedre tjenester til medlemmene.

4 STYRETS KONKLUSJON

FSi har styrket sin posisjon som den eneste organisasjonen i Norge som ivaretar interessene til norsk forsvars- og sikkerhetsindustri i 2015. Intensivering av myndighetsdialogen, oppfølging av ubåtprosjektet, videreutvikling av informasjonsaktiviteten og en betydelig økt aktivitet for å styrke foreningens og medlemsbedriftenes internasjonale relasjoner har vært prioriterte oppgaver. Den positive utviklingen i dialogen med myndighetene innenfor forsvarssektoren ble videreført og samarbeidet ble utvidet i 2015. Styret vil trekke frem følgende som særlig har bidratt til å nå foreningens målsettinger for året:

- Styrkning og videreutvikling av myndighetsdialogen, med særlig vekt på å gi innspill til Stortingsmelding om samarbeid mellom industrien og Forsvaret og Forsvarssjefens fagmilitære råd
- INFO/ERFA – konferansen 2015
- EYs rapport om Økonomisk konsekvensanalyse av forsvarsindustrien
- Stortingets strategi for industri-samarbeid i ubåtprosjektet
- Oppfølging av industridelen av kampflyprosjektet
- Dialog og informasjonsutveksling mellom industrien og Forsvaret gjennom programområdenes støttefunksjoner
- Bidrag til næringsstrategiske vurderinger/analyser for investeringsprosjekter i Forsvaret
- FSis programutvalg's innspill til dialogen med myndighetene og deltagelse i gjennomføringen av aktiviteter i regi av foreningen
- Det er gjennomført programkonferanser med alle programområder
- Gjennomføring av teknologidag med Cyberforsvaret på Jørstadmoen og Forsvarets Spesialstyrker i Horten
- Oppfølgingen av den nasjonale implementeringen av EUs forsvarsdirektiv
- Videreføring av arbeidet i SMB-utvalget med øket fokus på samfunnssikkerhetsområdet
- Leverandørseminar og FSi-messe på Akershus Festning
- Videreføringen av samarbeidet i NAIC
- Bidrag til Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)
- Planlegging og gjennomføring av Norges bidrag som lead nation til MSPO utstillingen i Polen i samarbeid med Forsvarsdepartementet og Forsvaret
- Planlegging og gjennomføring av forsvarsindustrieminar i Canberra og Sydney i forbindelse med statsbesøket til Australia i februar 2015
- FSi stand på forsvarsmateriellutstillingene Paris Airshow 2015 (Frankrike), MSPO 2015 (Polen) og DSEI 2015 (UK)
- Bilateralt forsvarsindustrieminar med Frankrike
- FSi har deltatt aktivt i arbeidet i NATO Industrial Advisory Group (NIAG). Flere medlemsbedrifter i FSi har gjennom

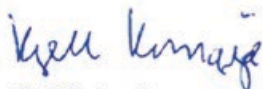
- året deltatt i studier i regi av NIAG
- Videreføring av samarbeidsavtalen mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene med særlig vekt på koordinering av nasjonale posisjoner i forhold til utfordringene i ASD og utviklingen i EU
- Videreføring av dialogen om nordisk samarbeid med NORDEFECO i samarbeid med de nordiske forsvarsindustriforeningene
- Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk
- Industriseminar med Airbus

FSIs økonomiske resultat ble kr 1 551 326,-. Resultatet er vesentlig høyere enn budsjettert. Årsaken til dette er at administrasjonen som følge av personellutskiftninger har hatt noe mindre bemanning enn forutsatt i 2015 og at responsen på foreningens aktiviteter har vært vesentlig større enn forutsatt. Styret vurderer foreningens økonomi som solid. Den opparbeidede egenkapitalen gir foreningen handlefrihet til ved behov å kunne engasjere ekstern kompetanse, til å gjennomføre aktiviteter der det er risiko for negativt økonomisk resultat og handlefrihet i forhold til å gjøre tilpasninger i

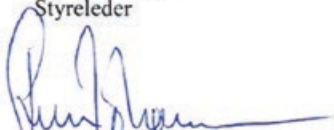
bemanningen ved behov. Styret er av den oppfatning at egenkapitalen er tilfredstillende.

Styret vurderer at resultatene for 2015 gir et godt grunnlag for virksomheten i 2016.

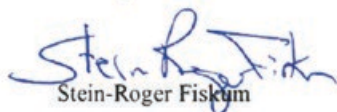
Oslo, 17. mars 2016



Kjell Kringsjå
Styreleder



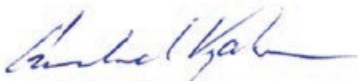
Rune Johannessen



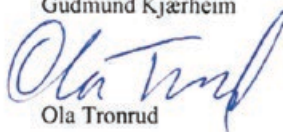
Stein-Roger Fiskum



Leiv Inge Steig



Gudmund Kjørheim



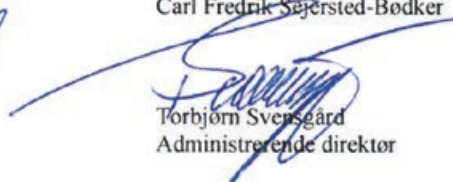
Ola Tronrud



Nils Toverud



Carl Fredrik Sejersted-Bødker



Torbjørn Svengård
Administrerende direktør

MEDLEMSBEDRIFTER

Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening (FSi)

Pr. 31. desember 2015 - 123 medlemsbedrifter

Firma	Postadresse	Postnummer
3M Norge AS	Postboks 100	2026 Skjetten
AIM Norway SF	Postboks 30	2027 Kjeller
Aircontactgruppen AS	Karenslyst Allé 49	0279 Oslo
Andøya Test Center AS	Postboks 54	8483 Andenes
Arctic Trucks Norge AS	Postboks 474	3012 Drammen
Astrium Services Enterprises AS	Postboks 433	1327 Lysaker
Axnes Aviation AS	Postboks 504	4898 Grimstad
BAE Systems Hägglunds AB, c/o Visma Services Gjøvik	Postboks 475	2803 Gjøvik
Barco Fredrikstad AS (tidl. Projectiondesign AS)	Habornveien 53	1630 Gamle Fredrikstad
Bedriftssystemer AS	Postboks 6161 Etterstad	0602 Oslo
Bergen Group Services AS	Alfabygget	5392 Storebø
Berget AS	Semsvegen 51	3676 Notodden
Bertel O. Steen Industri AS	Postboks 52	1470 Lørenskog
Camp Supply International AS	Hangarveien 21	3241 Sandefjord
Chemring Nobel AS - High Energy Materials	Engeneveien 7	3475 Sætre
CHSnor AS	Brugsvegen 13	2390 Moelv
Combitech AS	Postboks 8109 Forus	4068 Stavanger
ComPower as	Postboks 2416 Solheimsviken	5824 Bergen
Comrod AS	Fiskaavegen 1	4120 Tau
Conrad Mohr AS	Postboks 1721 Vika	0121 Oslo
CSUB (tidl. Sørkomp AS)	Skilsøveien 388	4818 Færvik
Dacon AS	Gml. Ringeriksvei 6	1369 Stabekk
Data Respons Norge AS	Sandviksveien 26	1363 Høvik
DCNS	Bygdøy Allé 5	0257 OSLO
Drytech AS	Evjenveien 130	9024 Tomasjord
DSG Technology AS	Postboks 103	3791 Kragerø
dspnor as	Laksevaagneset 12	5160 Laksevaag
Eidsvoll Electronics AS	Nedre Vilberg vei 8	2080 Eidsvoll

Electronicon AS	Holbergskaien	5005 Bergen
Flatirons Norge AS (tidl. Corena Norge AS)	Dyrmyrgata 35	3611 Kongsberg
Fosen Innovasjon AS	Verkstedvegen 4	7125 Vanvikan
Fosstech AS	Borgeskogen 7	3160 Stokke
Fred. Olsen Fly og Luftmateriell A/S	Postboks 1159 Sentrum	0107 Oslo
GKN Aerospace Norway AS	Postboks 1004	3601 Kongsberg
Gudbrandsdal Industrier AS (GIAX)	Randkleivsgata 10	2630 Ringebu
Gylling Teknikk AS	Postboks 103	1351 Rud
H. Henriksen AS	Trælleborgveien 15	3112 Tønsberg
HABU Technology	Teknologiveien 4	8517 Narvik
Hadelandprodukter AS (HAPRO)	Mohagasvingen 8	2770 Jaren
Heli-One (Norway) AS	Postboks 204	4097 Stavanger Lufthavn
Hellstrøm Rådgivning	Thomas Heftyes gate 56B	0267 Oslo
High Density Devices AS	Nedre Slottsgate 25	0157 Oslo
HTS maskinteknikk as	Ing. Rybergsgate 97	3024 Drammen
ID Kongsberg as	Postboks 211	3603 Kongsberg
IKM Haaland	Postboks 23	4369 Vigrestad
IMPETUS Afea AS	Strandgaten 32	4400 Flekkefjord
Indra Navia AS	Postboks 150 Oppsal	0619 Oslo
International Business Machines AS	Postboks 500	1411 Kolbotn
Inventura AS	Spelhaugen 22	5147 Fyllingsdalen
ISPAS AS	Postboks 219	1501 Moss
Jak. J. Alveberg as	Trollåsveien 36	1414 Trollåsen
Janusfabrikken AS	Stephansensvei 35	5267 Espeland
Josi Tech as	Postboks 3202 Elisenberg	0280 Oslo
Jotne EPM Technology AS	Postboks 6629 Etterstad	0607 Oslo
K. Lerøy Metallindustri AS		5282 Lonevåg
Keytouch Technology AS	Postboks 164	3672 Notodden
Kitron AS	Postboks 799 Stoa	4809 Arendal
Kjell A. Østnes AS	Olav V's gt. 6	0161 Oslo
Kongsberg Defence & Aerospace AS	Postboks 1003	3601 Kongsberg
Kongsberg Devotek AS	Postboks 384	3604 Kongsberg
Kongsberg Maritime AS	Postboks 111	3191 Horten

Kongsberg Target Systems AS (tidl. Kongsberg Mikroelektronikk AS)	Heistadmoen Industripark	3608 Heistadmoen/Kongsberg
Lilltech AS	Vilbergveien 107	2060 Gardermoen
Malm Orstad as	Vollveien 66	4354 Voll
Maritime Robotics AS	Brattørkaia 11	7010 Trondheim
Marshall Norway AS	2nd Floor, Hangarveien 21	3241 Sandefjord
Medical Rescue Equipment Holding AS	Løvenskiold Fossum Hovedgård Jernverksveien 52	3721 Skien
Metronor AS	Postboks 238	1379 Nesbru
Mobile Storage Systems AS (MSS)	Widerøveien 1	1360 Fornebu
Nammo AS	Postboks 142	2831 Raufoss
Nammo Bakelittfabrikken AS	Bogstadfeltet	1930 Aurskog
NFM Group	Glynitv. 27	1400 Ski
NIMTEC AS	Johan Sverdrupsgt. 4	3717 Skien
Norautron AS	Postboks 205	3192 Horten
Nordic Defence & Security AS (tidl. Nordic Defence Supply AS)	Rudsletta 97	1351 Rud
Nordic Shelter AS	Rosenborgveien 3	1630 Gamle Fredrikstad
Nordic Unmanned AS	Havnegata 5B	4306 Sandnes
Nordisk Aviation Products AS	Postboks 173	3081 Holmestrand
NorLense AS	Fiskebøl	8317 Strønstad
Normeca AS	Postboks 404	1470 Lørenskog
Norsafe AS	Postboks 115	4852 Færvik
Norsk Scania AS	Postboks 143 Skøyen	0212 Oslo
NORTHROP GRUMMAN Sperry Marine, Norway Branch	Damsgårdsveien 167	5162 Laksevåg
Norwegian Special Mission AS	Postboks 110	2061 Gardermoen
Notodden Technology Group AS	Postboks 203	3672 Notodden
O. B. Linaae AS	Rudsletta 97	1351 Rud
Obsima Technology AS	Postboks 76	2024 Gjerdrum
OMNI SA	Rådhusveien 5	4524 Sør-Audnedal
Optec AS	Nedre Møllenberg gt 32	7014 Trondheim
Oskar Pedersen AS	Postboks 9237	4697 Kristiansand
OSWO AS	Postboks 154	3192 Horten
Partnertech AS	Solgaard Skog 132	1599 Moss
Patria Helicopters AS	Bardufoss Lufthavn	9325 Bardufoss

Prox Dynamics AS	Smedsvingen 4	1395 Hvalstad
Radionor Communications AS	Ingvald Ystgaards veg 23	7047 Trondheim
Rigg AS	Arnliot Gellines vei 3	0657 Oslo
Ritek AS	Rinnleiret	7609 Levanger
Rohde & Schwarz Norge AS	Østensjøveien 34	0667 Oslo
Rud Pedersen Public Affairs	Kronprinsens gate 1	0251 Oslo
Saab Technologies Norway AS	Isebakkeveien 49	1788 Berg i Østfold
Safety & Security Service A/S	Setra vei 2 B	0786 Oslo
Sagair AS	Postboks 58	2041 Kløfta
Sensor AS	Postboks 1004	3194 Horten
Simpro AS	Industriveien 4	7332 Løkken Verk
SINTEF	Postboks 4760 Sluppen	7465 Trondheim
Sopra Steria AS	Postboks 2	0051 Oslo
Tamek AS	Postboks 60	2017 Frogner
T&G Elektro AS	Postboks 63	1321 Stabekk
TAM AS	Andslimoen	9325 Bardufoss
Techni AS	Ynglingeveien 42 A	3184 Borre
Teleplan Consulting AS	Postboks 69	1324 Lysaker
Teleplan Globe AS	Postboks 69	1324 Lysaker
TGC Harnessing AS	Postboks 56	3524 Nes i Ådal
Thales Norway AS	Postboks 744 Sentrum	0106 Oslo
TINEX AS	Østre Aker vei 203	0975 Oslo
Tradee Telecom	Hedmarksgata 13	0658 Oslo
Trelleborg Offshore Norway AS - Defence	Postboks A	3051 Mjøndalen
Tronrud Engineering AS	Flyplassveien 22	3514 Hønefoss
Tyco Electronics Norge AS	Postboks 74	1360 Nesbru
Ullandhaug Industrier AS	Postboks 98	4349 Bryne
Umoe Mandal AS	Gismerøyveien 205	4515 Mandal
Vinghøg AS	Postboks 174 Økern	0509 Oslo
	Postboks 143 Teie	3106 Tønsberg
VisSim AS	Vollveien 5	3183 Horten
Widerøes Flyveselskap AS	Postboks 247	8001 Bodø

FLERNASJONALE FORA DER FSI ER REPRESENTERT

1. NATO Industrial Advisory Group (NIAG)

Delegasjonsleder:

Administrerende direktør Torbjørn Svensgård

2. AeroSpace and Defence Industries Association of Europe (ASD)

ASD Board of Directors:

Adm. direktør Torbjørn Svensgård

3. Norwegian-American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

Styremedlem:

Adm. direktør Torbjørn Svensgård

vedlegg 3

Noter til regnskapet 2015

Regnskapsprinsipper

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven og god regnskapsskikk for små foretak.

Driftsinntekter

Inntektsføring ved salg av varer skjer på leveringstidspunktet. Tjenester inntektsføres etter hvert som de leveres. En overveiende del av inntektene er kontingenter, som opp- tjenes og periodiseres per kalenderår. Inntektsføring skjer hver måned på bakgrunn av utfakturerings foretatt av NHO ServicePartner.

Omløpsmidler/Kortsiktig gjeld

Omløpsmidler og kortsiktig gjeld omfatter normalt poster som forfaller til betaling innen ett år etter balansedagen. Omløpsmidler vurderes til laveste verdi av anskaffelseskost og antatt virkelig verdi.

Anleggsmidler/Langsiktig gjeld

Anleggsmidler omfatter eiendeler bestemt til varig eie og bruk. Anleggsmidler er vurdert til anskaffelseskost. Anleggsmidler nedskrives til virkelig verdi ved verdital som forventes ikke å være forbigående. Varige driftsmidler med begrenset økonomisk levetid avskrives lineært over driftsmiddelets levetid. Langsiktig gjeld omfatter poster som forfaller til betaling senere enn ett år etter regnskapsårets slutt.

Fordringer

Kundefordringer og andre fordringer oppføres til pålydende etter fradrag for avsetning til forventet tap. Avsetning til tap gjøres på grunnlag av en individuell vurdering av de enkelte fordringene. I tillegg gjøres det for øvrige kundefordringer en spesifisert avsetning for å dekke antatt tap.

Pensjonsforpliktelser

Pensjonsordninger finansiert via sikrede ordninger er ikke balanseført. Pensjonspremien anses i disse tilfeller som pensjonskostnad og klassifiseres sammen med lønnskostnader.

Noter til regnskapet 2015 (Beløp i 1000 kr)

1 Personalkostnader, ansatte, godtgjørelser, lån m.m.

Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening har ingen ansatte. Personalkostnader gjelder innleid arbeidskraft fra NHO, som i 2015 utgjorde 4,5 årsverk i FSI's administrasjon. Foreningen har således ingen krav om tjeneste pensjon etter lov om obligatorisk tjenestepensjon.

Kostnadsført revisjonshonorar for 2015 utgjør kr. 30 237,50 inkl. mva og kostnadsført annen revisjonsmessig bistand utgjorde kr. 0,-

Noter til regnskapet 2015

(Beløp i 1000 kr)

2 Varige driftsmidler/avskrivninger

	Mebler	Sum
Anskaffelseskost 01.01.	356	356
Tilgang	0	0
Avgang	73	73
Anskaffelseskost 31.12.	283	283
Akkumulerte avskrivninger 01.01.	196	196
Akkumulerte avskrivninger/avgang	-73	-73
Årets avskrivninger	61	61
Akkumulerte avskrivninger 31.12.	183	183
BALANSEFØRT VERDI PR. 31.12.	100	100

Økonomisk levetid	5 år
Avskrivningsplan	Lineær

3 Generalforsamling, styre og utvalg

Type kostnad	2015	2014
Styremøte	17	12
SUM LÅN ANSATTE/ANDRE LANGSIKTIGE FORDRINGER	17	12

4 Tap på fordringer

Type fordring	2015	2014
Kurs/seminar	59	60
SUM TAP PÅ FORDRINGER	59	60

5 Fordringer

Type fordring	2015	2014
Kundefordringer	1 282	664
Avsatt tap på kundefordringer	-84	-60
Forskudd bet.fakturaer/Pålept inntekt	4	0
SUM ANDRE FORDRINGER	1 202	604

6 Bankinnskudd

Type innskudd	2015	2014
Frie bankinnskudd	10 370	8 084
SUM BANKINNSKUDD	10 370	8 084

7 Egenkapital og endring egenkapital

Årets endring i egenkapitalen:	2015	2014
	Sum egenkapital	Sum egenkapital
Egenkapital per 01.01.	6 561	5 892
Årets resultat	1 551	669
Egenkapital per 31.12.	8 112	6 561

8 Annen kortsiktig gjeld

Type gjeld	2015	2014
Mellomværende med NHO-SP Fakturering	1 841	484
Pålepte kostnader	361	740
Mellomregning NHO	91	650
Annen kortsiktig gjeld	2 293	1 874

Resultatregnskap 01.01 - 31.12

	(Beløp i hele 1.000 kr)		
		2015	2014
	Noter	Regnskap	Regnskap
DRIFTSINNEKTER			
Arrangementer		12 890	9 461
Medlemskontingent		7 184	7 084
Konferanser		460	16
SUM DRIFTSINNEKTER		20 534	16 562
DRIFTSKOSTNADER			
Personalkostnader	1	4 299	5 520
Administrasjonskostnader			
Avskrivning på driftsmidler	2	61	65
Husleie og drift lokaler		550	544
Anskaffelser maskiner/inventar/IKT		26	29
Rep. og vedlikehold bygninger/maskiner		209	152
Honorar/kjøp av tjenester		11 927	7 902
Prosjektkostnader		408	348
Andre kontorkostnader og interne møter		729	819
Reisekostnader		379	277
Informasjon, marked og representasjon		134	82
Generalforsamling, styre og utvalg	3	17	12
Forsikringer, kontingenter og gaver		198	193
Tap på fordringer	4	59	60
SUM ADMINISTRASJONSKOSTNADER		14 697	10 483
SUM DRIFTSKOSTNADER		18 996	16 003
DRIFTSRESULTAT		1 538	558
Finansinntekter og finanskostnader			
Finansinntekter		15	113
Finanskostnader		-2	-2
NETTO FINANSPOSTER		13	111
RESULTAT		1 551	669

Balanse pr. 31.12

(Beløp i hele 1.000 kr)	Noter	2015	2014
EIENDELER			
Anleggsmidler			
Varige driftsmidler			
Inventar, IKT-utstyr, kontormaskiner o.l.	2	100	161
Sum varige driftsmidler		100	161
Sum anleggsmidler		100	161
Fordringer			
Kundefordringer		1 198	604
Andre fordringer		4	0
Sum fordringer	5	1 202	604
Bankinnskudd	6	10 370	8 084
Sum omløpsmidler		11 572	8 689
SUM EIENDELER		11 672	8 849
EGENKAPITAL OG GJELD			
Egenkapital			
Opptjent egenkapital			
Annen egenkapital		8 112	6 561
Sum opptjent egenkapital	7	8 112	6 561
SUM EGENKAPITAL		8 112	6 561
Gjeld			
Kortsiktig gjeld			
Leverandørgjeld		388	318
Skyldig offentlige avgifter		879	96
Annen kortsiktig gjeld	8	2 293	1 874
Sum kortsiktig gjeld		3 560	2 288
SUM GJELD		3 560	2 288
SUM EGENKAPITAL OG GJELD		11 672	8 849

Oslo, den 17. mars 2016


Kjell Kringsjå
Styreleder


Stein-Roger Fiskum

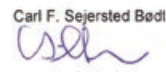
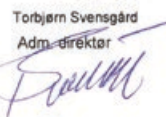

Gudmund Kjærhøim

Ola Tronrud

Nils Toverud


Leiv Inge Steig

Rune Johannessen


Carl F. Sejersted Bødt

Torbjørn Svengård
Adm. direktør




Statsautoriserte revisorer
Ernst & Young AS

Dronning Eufemias gate 6, NO-0191 Oslo
Oslo Atrium, P.O. Box 20 NO-0051 Oslo

Foretaksregisteret: NO 976 389 387 MVA

TF: +47 24 00 24 00

Fax: +47 24 00 24 01

www.ey.no

Medlemmer av den norske revisorforening

Til generalforsamlingen i
Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening

REVISORS BERETNING

Uttalelse om årsregnskapet

Vi har revidert årsregnskapet for Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening som består av balanse per 31. desember 2015, resultatregnskap for regnskapsåret avsluttet per denne datoen og en beskrivelse av vesentlige anvendte regnskapsprinsipper og andre noteopplysninger.

Styrets og administrerende direktørs ansvar for årsregnskapet

Styret og administrerende direktør er ansvarlig for å utarbeide årsregnskapet og for at det gir et rettviseende bilde i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge, og for slik intern kontroll som styret og administrerende direktør finner nødvendig for å muliggjøre utarbeidelsen av et årsregnskap som ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller feil.

Revisors oppgaver og plikter

Vår oppgave er å gi uttrykk for en mening om dette årsregnskapet på bakgrunn av vår revisjon. Vi har gjennomført revisjonen i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder International Standards on Auditing. Revisjonsstandardene krever at vi etterlever etiske krav og planlegger og gjennomfører revisjonen for å oppnå betryggende sikkerhet for at årsregnskapet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon.

En revisjon innebærer utførelse av handlinger for å innhente revisjonsbevis for beløpene og opplysningene i årsregnskapet. De valgte handlingene avhenger av revisors skjønn, herunder vurderingen av risikoene for at årsregnskapet inneholder vesentlig feilinformasjon, enten det skyldes misligheter eller feil. Ved en slik risikovurdering tar revisor hensyn til den interne kontrollen som er relevant for foreningens utarbeidelse av et årsregnskap som gir et rettviseende bilde. Formålet er å utforme revisjonshandlinger som er hensiktsmessige etter omstendighetene, men ikke for å gi uttrykk for en mening om effektiviteten av foreningens interne kontroll. En revisjon omfatter også en vurdering av om de anvendte regnskapsprinsippene er hensiktsmessige og om regnskapsestimatene utarbeidet av ledelsen er rimelige, samt en vurdering av den samlede presentasjonen av årsregnskapet.

Etter vår oppfatning er innhentet revisjonsbevis tilstrekkelig og hensiktsmessig som grunnlag for vår konklusjon.



Konklusjon

Etter vår mening er årsregnskapet for Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening avgitt i samsvar med lov og forskrifter og gir et rettviseende bilde av foreningens finansielle stilling per 31. desember 2015 og av dens resultater for regnskapsåret som ble avsluttet per denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge.

Uttalelse om øvrige forhold

Konklusjon om årsberetningen

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, mener vi at opplysningene i årsberetningen om årsregnskapet og forutsetningen om fortsatt drift er konsistente med årsregnskapet og i samsvar med lov og forskrifter.

Konklusjon om registrering og dokumentasjon

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, og kontrollhandlinger vi har funnet nødvendig i henhold til internasjonal standard for attestasjonsoppdrag (ISAE) 3000 «Attestasjonsoppdrag som ikke er revisjon eller forenklet revisorkontroll av historisk finansiell informasjon», mener vi at styret og administrerende direktør har oppfylt sin plikt til å sørge for ordentlig og oversiktlig registrering og dokumentasjon av foreningens regnskapsopplysninger i samsvar med lov og god bokføringskikk i Norge.

Oslo, 17. mars 2016
ERNST & YOUNG AS

Asbjørn Ler
statsautorisert revisor

FSi budsjett for 2016

	2015	2016
DRIFTSINNTEKTER		
Medlemskontingent	6 590 136	6 699 693
<i>Prosjektinntekter</i>		
a Konferanser	2 134 500	2 058 000
b. Kurs/Seminar/Arrangementer	5 282 400	7 220 722
c. NORAMB Washington DC	600 000	525 000
d. Samfunnsikkerhet	100 000	0
e. FSi Medlemspublikasjoner	0	100 000
	8 116 900	9 903 722
Sum driftsinntekter	14 607 036	16 503 414
DRIFTSKOSTNADER		
Husleie, lys, renhold	572 250	600 863
IT-utst. og pr.vare	335 000	350 000
Regnsk.- og rev.-honorarer	121 904	130 437
Sekr. kostn.	5 487 720	5 823 940
<i>Prosjektutgifter</i>		
a. Konferanser	862 500	916 500
b. Kurs/Seminar/Arrangementer	4 021 499	5 185 426
c. NORAMB Washington DC	700 000	700 000
d. Samfunnsikkerhet	50 000	50 000
e. FSi Medlemspublikasjoner		
f. Nye Ubåter	100 000	100 000
g. Kampfly	100 000	50 000
	5 833 999	7 001 926
Kontorholdsutgifter	65 000	65 000
Informasjonsaktiviteter	500 000	600 000
Møter, kurs	185 000	185 000
Eksterne tjenester	600 000	700 000
Reisekostnader	289 000	305 000
Representasjonsutgifter	12 000	12 000
Kontingent (årsavg) - ASD/NADIC	200 000	200 000
Gaver og blomster	12 000	12 000
Tap på kundefordringer	75 000	75 000
Avskrivninger	70 000	70 000
Sum driftskostnader	14 358 873	16 131 166
DRIFTSRESULTAT	248 163	372 249
FINANSINNTEKTER	0	0
Renteinntekter	110 000	110 000
Bankomkostninger	-1 000	-1 000
Sum finansinntekter	109 000	109 000
RESULTAT	357 163	481 249

- Note 1 Medlemskontingent øker med 2 % fra 1. juli (1,0% på årsbasis) og antall medlemmer er uendret i 2016
 2 Sekretariatet budsjettet med 4,6 årsverk
 3 Endringen i Prosjektutgifter skyldes bruttobudsjettering av Fellesstands på DEFEXPO 2016, Eurosatory 2016 og Farnborough Airshow 2016

FSI PROGRAMUTVALG

LANDSYSTEMER

Ivar Flage	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
Vegard Sande	NAMMO AS	Nestleder
Gudmund Kjærheim	Prox Dynamics AS	Medlem
Dag Wikøren	Saab Technologies Norway AS	Medlem
Jan Nyegaarden	Teleplan Globe AS	Medlem
Stian Kjensberg	Thales Norway AS	Medlem

SJØSYSTEMER

Peter Reed-Larsen	Umoe Mandal AS	Leder
Christian Urheim	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
Per Erik Gøranson	NAMMO AS	Medlem
Svein Daae	Vinghøg AS	Medlem
Dag Eivind Huseby	Thales Norway AS	Medlem
Audun Nordeng	Saab Technologies Norway AS	Medlem

LUFTSYSTEMER

Øyvind Thomassen	Thales Norway AS	Leder
Roar Bergqvist Larsen	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
Roger Vimme	Kitron AS	Medlem
Hans Fredrik Hansen	NAMMO AS	Medlem
Tom-Erik Frey	AIM Norway	Medlem
Hans Arne Flåto	Keytouch Technology AS	Medlem

SOLDAT OG SPESIALSTYRKESYSTEMER

Nils Toverud	Thales Norway AS	Leder
Håvard Paulsen	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
Toivo Horvei	NFM Group AS	Medlem
Egil Andresen	Teleplan Globe AS	Medlem
Jarle Byberg	TGC Harnessing AS	Medlem
Gudmund Kjærheim	Prox Dynamics AS	Medlem

NETTVERKSBASERT FORSVAR

Ivar Flage	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
Linda Sletne	Thales Norway AS	Nestleder
Tage Andersen	IBM AS	Medlem
Knut Ellingsen	TINEX AS	Medlem
Ragnhild Hauge	Steria AS	Medlem
Geir Morten Flytør	Teleplan Globe AS	Medlem

LOGISTIKKSYSTEMER

Johnny Støa	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
Stein Hagen	Rofi AS	Nestleder
Roar Langen	Vinghøg AS	Medlem
Stian Kjensberg	Thales Norway AS	Medlem
Steinar Østby	Saab Technologies Norway AS	Medlem

MANDAT FOR FSI PROGRAMUTVALG

Vedtatt av FSIs styre 20. oktober 2011.

1. Målsetting

Øke medlemsbedriftenes forretningsmuligheter i Forsvaret innenfor sine respektive programområder.

Bistå og forberede dialogen mellom industrien og Forsvarssektoren.

2. Oppgaver

a. Informasjonsutveksling og dialog med Forsvarets programområder.

- I. Programutvalget representerer FSi i dialogen med programområdenes støttefunksjoner.
- II. Utvalget fremmer forslag fra industrien om samarbeidsprosjekter innenfor respektive programområder gjennom områdenes støttefunksjoner.
- III. Utvalget forbereder og koordinerer industriens innspill til de årlige programkonferansene med Forsvarets programområder på vegne av FSi.
- IV. Utvalget er ansvarlig for å formidle informasjon fra arbeidet i støttefunksjonene til medlemsbedriftene.
- V. Utvalget er ansvarlig for kontinuerlig å forbedre arbeidet med programutvalg sammen med FSi og de andre utvalgene.

b. Promotering og tilrettelegging av samarbeid mellom medlemsbedriftene

- I. Foreslå tiltak og aktiviteter som fremmer samarbeid mellom FSIs medlemsbedrifter i den hensikt å øke forretningspotensialet i Forsvaret innenfor programområdet.

II. Skape best mulige arenaer for etablering av klynger og andre nettverksordninger for å styrke konkurransekraften til medlemsbedriftene overfor Forsvaret.

c. Planlegge og gjennomføre aktuelle tiltak og arrangementer i samarbeid med FSIs administrasjon.

3. Sammensetning

Programutvalget består av seks representanter samt to vararepresentanter fra medlemsbedrifter i FSi.

Vararepresentanter har møterett i utvalgets interne møter. Når noen av de faste medlemmene i utvalget er forhindret fra å møte i støttefunksjonen vil vararepresentantene innkalles. Alle medlemsbedrifter kan nominere representanter til utvalget. Utvalget skal ha en leder som er ansvarlig for å samle utvalget ved behov. Lederen er utvalgets kontaktpunkt.

4. Oppnevning

Programutvalget oppnevnes av FSIs styre, som også utpeker utvalgsleder og nestleder. Vervet som utvalgsmedlem er personlig. Utvalgsmedlemmene oppnevnes for en periode på fire år. Styret kan oppnevne medlemmer for en kortere periode enn fire år. Leder og nestleder oppnevnes i sine verv for en periode på tre år. Dersom et medlem i utvalget ikke lenger er ansatt i en medlemsbedrift, eller en medlemsbedrift som har representant(er) i programutvalg går ut av foreningen, oppnevner styret nytt/nye medlem(mer).

5. Renominasjon og gjenoppnevning

Utvalgsmedlemmer kan renomineres og gjenoppnevnes.

MANDAT FOR SMB-UTVALG

Vedtatt av FSi's styre 20. okt 2011.

1. Målsetting

Bidra til å bedre SMB`enes rammebetingelser og der igjennom få økt mulighetene til å få markedsadganger, både overfor Forsvaret og internasjonalt. Bistå i å forberede dialogen mellom SMB`ene og Forsvarets kompetansesentre og Forsvarets forsyningsorganisasjon. Bistå i å forberede dialogen internt mellom FSis medlemsbedrifter, spesielt mellom de 4 store og SMB`ene. Få økt kunnskapene hos SMB`ene om FOU-prosessen og tidlig samarbeid.

2. Oppgaver

a. Informasjonsutveksling og dialog med Forsvarets kompetansesentre.

- I. Utvalget forbereder og koordinerer industriens innspill til symposiene mellom Forsvaret og industrien på vegne av FSi.
- II. Utvalget bistår FSi i å formidle informasjon fra arbeidet i utvalget til medlemsbedriftene.
- III. Utvalget arbeider for kontinuerlig å utvikle samarbeidet med Forsvarets kompetansesentre sammen med FSi.

b. Promotering og tilrettelegging av samarbeid mellom medlemsbedriftene.

- I. Foreslå tiltak og aktiviteter som fremmer samarbeid mellom FSis medlemsbedrifter i den hensikt å øke markedsadgangen i Forsvaret innenfor SMB`enes interesseområder.
- II. Skape best mulige arenaer for etablering av klynger og andre nettverksordninger for å styrke meningsutveksling mellom medlemsbedriftene.

c. Planlegge og gjennomføre aktuelle tiltak og arrangementer i samarbeid med FSis administrasjon.

- I. Bidra til å fortelle hvilket fokus de enkelte kurs bør ha med tanke på SMB`enes utfordringer.
- II. Gjennomføre tiltak for å øke SMB`enes kompetanse vedrørende de utviklingsaktiviteter blant annet ved å gjennomføre opplæring i/av prosessen.

3. Sammensetning

SMB utvalget består av seks representanter fra medlemsbedrifter i FSi. Alle medlemsbedrifter kan nominere representanter til utvalget. Utvalget skal ha en leder som er ansvarlig for å samle utvalget minst 1x i halvåret. Lederen er utvalgets kontaktpunkt.

FSi administrasjonen har utpekt en person, som er SMB`enes POC i tilknyttet dette området.

4. Oppnevning

SMB-utvalget oppnevnes av FSis styre, som også utpeker utvalgsleder og nestleder.

Vervet som utvalgsmedlem er personlig.

Utvalgsmedlemmene oppnevnes for en periode på fire år. Styret kan oppnevne medlemmer for en kortere periode enn fire år. Leder og nestleder oppnevnes i sine verv for en periode på tre år.

Dersom et medlem i utvalget ikke lenger er ansatt i en medlemsbedrift, eller en medlemsbedrift som har representant(er) i SMB utvalget går ut av foreningen, oppnevner styret nytt/nye medlem(mer).

5. Plassering

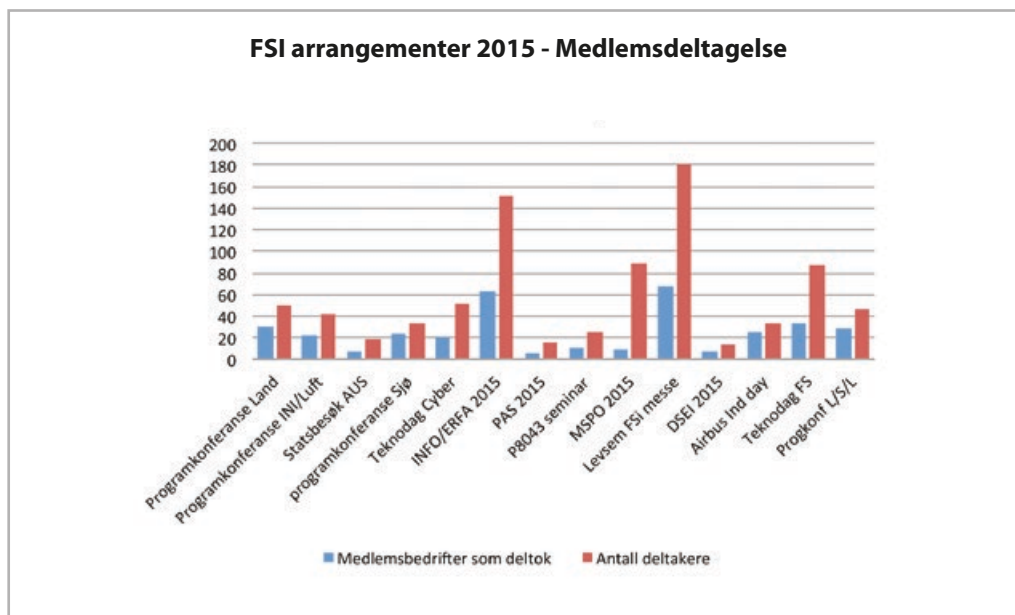
Utvalget plasseres som et arbeidsutvalg under FSis administrasjonen og arbeider i henhold til mandat.

MEDLEMMER SMB-UTVALG

SMB UTVALGETS MEDLEMMER

Werner Herbert Fuchs	TINEX	Leder
Terese Hansen	Norlense	
Gudmundur Einarsson	High Density Devices AS	
Rune Martini	Nordic Defence Supply AS	
Tormod Holmslet	Kongsberg Devotek AS	
Martin Grimsgaard	T&G Elektro AS	
Tom Ivar Stie	FSI	POC

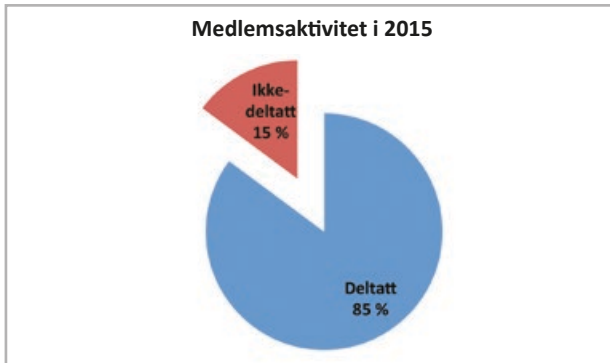
FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2014



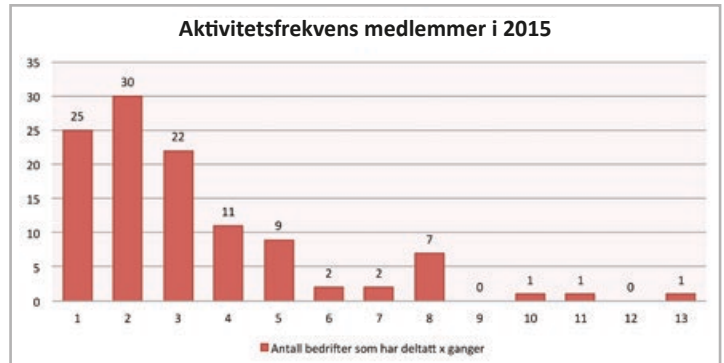
FSi gjennomførte 14 arrangementer i 2015.

INFO/ERFA 2015 og Leverandørseminar/Minimessen hadde den største deltagelsen.

FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2014



85% av FSIs medlemsbedrifter deltok på ett eller flere arrangementer i 2015.

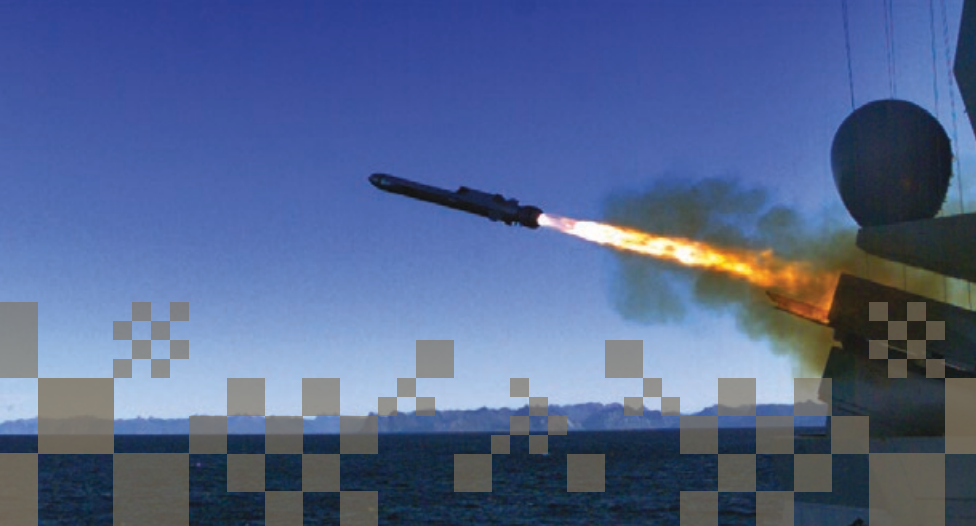


Det var en betydelig økning i 2015 av antall bedrifter som deltok på 8 eller flere arrangementer.

vedlegg 10

Studier i regi av NATO Industrial Advisory Group (NIAG) der Norsk industri deltar i 2015

SG 184	NATO Special Operations Aviation Battle Space Awareness Kongsberg Defence and Aerospace	SG 191	NATO Universal Armaments Interface (NUAI) Mission Planning Demonstration Forsvarets forskningsinstitutt
SG 188	GBAD Sensor Mix Optimization Study for Emerging Threats Kongsberg Defence and Aerospace	SG 198	NATO Universal Armaments Interface (NUAI) Capability Roadmap and Assessment Forsvarets forskningsinstitutt
SG 189	Concepts for future NATO surveillance and control capability Kongsberg Defence and Aerospace	SG 200	NIAG study on Effector Mix to Counter Low, Slow and Small (LSS) Threats Kongsberg Defence and Aerospace
SG 190	Underwater Digital Acoustic Communications and Networking Kongsberg Maritme	SG 204	NIAG study on System of Interest (SOI) Maturity Assessment through NATO System Life Cycle Management (SLCM) Perspective (SG204) Jotne EPM Technology



- MYNDIGHETSDIALOG
- NETTVERK
- FORRETNINGSUTVIKLING
- TJENESTER
- INTERNASJONALT SAMARBEID

Besøksadresse: Essendropsgt. 3, 7. etg, 0368 OSLO
Postadresse: Postboks 5250 Majorstuen, 0303 OSLO
E-post: fsi@nho.no

fsi.no