

Oversikt over oppfølging av FD Led IRs observasjoner og anbefalinger knyttet til rapporten «Avhending av F-5 jagerfly»

Trinn i prosessen	Aktuelt regelverk	Observasjoner	Anbefalinger	Status	Beskrivelse av oppfølging
Innledende behovsvurderinger og plan for avhending		FD Led IR etterlyser en aktiv bruk av avhendingsplaner med analyser av mulige avhendingsalternativer, og fortløpende dokumentasjon av beslutninger.	Avhendingsplaner som klargjør forutsetningene for salget, synliggjør risikoreduserende tiltak, og som forklarer veivalg underveis i salgsprosessen. Ta stilling til om det er hensiktsmessig å ha materiell som skal avhendes stående i utlandet mens avhendingsprosessen pågår, og uten at Forsvaret holder utstyret operativt.		Avhendingsplanens funksjon vil bli presisert i brev til Forsvarsmateriell innen 22. april 2016. Oppdrag om vurdering og anbefaling knyttet til avhending av materiell som står i utlandet vil følges opp gjennom styringsdialogen, med rapportering i RKR nr. 2 for 2016. Dokumentasjon av risikovurderinger gjennom avhendingsplanen er allerede presisert overfor Forsvarsmateriell i brev av 19. februar 2016.
Kontakt, tilbudsinnhenting (f.eks. kunngjøring)	Normalinstruksen §§ 10, 11, 12 om kunngjøring, konkurranse, avhendingsmetode, tilbudsinnhenting og	For fem av syv salgskontrakter foreligger det ikke protokoll og for de to foreliggende protokollene	Salgsprotokoller fylles alltid ut og tydeliggjør vurderingene som ligger til grunn for beslutning.		Oppdrag vil bli gitt i brev til Forsvarsmateriell innen 22. april 2016.

Trinn i prosessen	Aktuelt regelverk	Observasjoner	Anbefalinger	Status	Beskrivelse av oppfølging
	salgsprotokoll. Beslutning om direktesalg må begrunnes i salgsprotokollen.	er det påpekt vesentlige svakheter. Manglende oppfølging av interessenter og at ikke alle interessentene har mottatt lik informasjon vurderes å være brudd med § 10 om å utnytte den konkurransen som markedet byr.	Konsekvent behandling av interessenter (alle mottar samme brosjyre og innledende informasjon).		Implementeringen vil følges videre opp gjennom styringsdialogen, med rapportering i RKR nr. 2 for 2016.
Vurdering av tilbud	Normalinstruksen §§ 10, 12, 13, 15. I salgsprotokollen føres tilbud og vurdering av tilbud inn.	Det har ikke vært mulig å etterprøve flere vurderinger og beslutninger i salgsprosessen fordi vesentlig informasjon om mottatte tilbud mangler og begrunnelser for valg av kjøper er svakt dokumentert.	Konsekvent behandling av interessenter (alle mottar samme brosjyre og innledende informasjon, vurderinger og tilbakemeldinger). Dokumentere risikovurderinger som gjøres i de enkelte salgene. Salgsprotokoller fylles alltid ut og tydeliggjør vurderingene som ligger til grunn for beslutning.		Oppdrag vil bli gitt i brev til Forsvarsmateriell innen 22. april 2016. Implementeringen vil følges videre opp gjennom styringsdialogen, med rapportering i RKR nr. 2 for 2016. Dokumentasjon av risikovurderinger gjennom avhendingsplanen er allerede presisert overfor Forsvarsmateriell i brev av 19. februar 2016.

Trinn i prosessen	Aktuelt regelverk	Observasjoner	Anbefalinger	Status	Beskrivelse av oppfølging
Kundevurdering	Forsvarsdepartementet s retningslinjer for materiellforvaltning i forsvarssektoren, vedlegg 4 (11-punktsliste som skal inngå i en kundevurdering). Gjaldt fra 20. mars 2007, og fra 16. august 2010 erstattet med en henvisning til UD s veiledning for om søknad om utførsel. Fra 2016 har FD lagt til en egen sjekkliste i tillegg til henvisningen til UD s veileder. Normalinstruksen § 13 om protokollering av årsaken til utelukking.	Vurderinger av selskapet NGL, sluttbruk og kapasitet synes fraværende eller svak. For salgsforsøket til NGL i 2012 foreligger det ikke informasjon eller dokumentasjon om at NGL hadde en kontrakt med relevante myndigheter da det ble søkt om TPT FD Led IR mener at Forsvaret/ Forsvarsmateriell bør tilstrebe å legge til grunn objektive kriterier for kundevurdering og vurdering av sluttbruk som også er basert UD og andre myndigheters krav til sluttbrukere, slik at Forsvaret videreformidler dette til interessentene og gjennomfører konsistente og dokumenterte vurderinger og beslutninger.	Vurdere om nye retningslinjer for materiellforvaltning inneholder tilstrekkelige sjekkpunkter til innhenting og vurdering av faktainformasjon om en kunde, herunder krav til vurderinger av kildens pålitelighet og til vurdering av kjente risikofaktorer (for eksempel om skatteparadis, postkasseselskap) Kunnskap, som benyttes i vurderinger av kunder i land det er aktuelt å selge forsvarmateriell til, systematiseres. Det kan være en fordel om partenens informasjonsbehov i prosessen er kjent, slik at undersøkelsene legger til rette for en effektiv og målrettet godkjenningssprosess. Dokumentere risikovurderinger som gjøres i de enkelte salgene.		Informasjonsinnhenting og kontroll av mulige kjøpere av utrangert forsvarmateriell er presisert i brev til Forsvaret 27. april 2015, og senere innarbeidet i FDs retningslinjer for materiellforvaltning av 18. januar 2016. Roller og ansvar ved eksport, herunder informasjonsbehov, er avklart mellom FD, UD og Forsvaret. Avholde seminar om eksportkontrollspørsmål for relevante aktører i forsvarssektoren i løpet av andre kvartal 2016. Risikovurderinger og salgsprotokoller dekkes av ovenstående punkter.

Trinn i prosessen	Aktuelt regelverk	Observasjoner	Anbefalinger	Status	Beskrivelse av oppfølging
			Salgsprotokoller fylles alltid ut og tydeliggjør vurderingene som ligger til grunn for beslutning.		
Kontraktsinngåelse	Normalinstruksen § 12 og kap. V om prisfastsetting og andre salgsvilkår. Økonomiregelverkets bestemmelser kap. 5.4.1 om å sikre juridisk bindende inntektskrav.	Ved kontraktsinngåelse med NGL i 2006 gikk FLO bort fra opprinnelig betingelse i salgsspesifikasjonen om at fremforhandlet pris skulle være i norske kroner. Fravikelsen av dette kravet innebærer at Forsvaret påtar seg en valutarisiko som det i salgsspesifikasjonen var lagt opp til at kunden skulle ta.	Tydeliggjøre at kjøp av utstyr og oppgradering av materiell, ikke kan skje etter kontraktsinngåelsen når dette ikke er en del av kontrakten. Legge til rette for likebehandling og dokumentere vurderinger og beslutninger.		Vil bli presisert i brev til Forsvarsmateriell innen 22. april 2016. Implementeringen vil følges videre opp gjennom styringsdialogen, med rapportering i RKR nr. 2 for 2016.
Godkjenne kjøper (UD, US DoS)	St. meld. nr.33 (2006-2007): Eksport av forsvarsmateriell fra Noreg i 2006, vedlegg 2, og St.meld 8 (2014-2015) om eksport av forsvarsmateriell fra Norge i 2013, vedlegg 5. Eksportkontrollforskrift en kap. 2 om utførelseslisens.		Det kan være en fordel om partenes generelle informasjonsbehov i prosessen er kjent, slik at undersøkelsene legger til rette for en effektiv og målrettet godkjenningsprosess og forbereder Forsvarets eventuelle oppfølging av bruken. Salgsprotokoller fylles alltid ut av Forsvaret og tydeliggjør vurderingene som er gjort.		Roller og ansvar ved eksport, herunder informasjonsbehov, er avklart mellom FD, UD og Forsvaret. Avholde seminar om eksportkontrollspørsmål for relevante aktører i forsvarssektoren i løpet av andre kvartal 2016. Salgsprotokoller dekkes av ovenstående punkter.

Trinn i prosessen	Aktuelt regelverk	Observasjoner	Anbefalinger	Status	Beskrivelse av oppfølging
Godkjenne salget (FD)	Forsvarsdepartementet s retningslinjer for materiellforvaltning i forsvarssektoren, om eksport (bl.a. om mottakers erklæring om bruk), og om krav til avhending av materiell.		(FDs rolle inngår ikke i undersøkelsen)		
Oppfølging av salget	Eksportkontrollregelverket, forskriften kap. 5 § 20 om leverandørens oppfølging av eksport.	Plikten til oppfølging av sluttbruk synes i løpet av prosessen å ha blitt klarere, men FD Led IR oppfatter at der er ubesvarte spørsmål knyttet til leverandørens generelle plikt til oppfølging av vilkår i eksportlisenser. Etter salget av to F-5 jagerfly ble det avklart mellom FD og UD at FD <i>ikke</i> skal følge opp vilkåret som er ført spesifikt inn i eksportlisensen.	Klargjøre oppgaver ved oppfølgingen av sluttbruk. Innsikt i andre aktørers roller og informasjonsbehov i salgsprosessen vil i større grad kunne lagt til rette for en systematisk og effektiv saksbehandling og eventuell oppfølging.		Roller og ansvar, herunder informasjonsbehov, ved eksport er avklart mellom FD, UD og Forsvaret. Avholde seminar om eksportkontrollspørsmål for relevante aktører i forsvarssektoren i løpet av andre kvartal 2016.
Generelle bestemmelser for alle trinn	Økonomiregelverkets krav til internkontroll. Retningslinjer for materiellforvaltning i forsvarssektoren om dokumentasjon i avhendingsprosessen.	Avhendingsprosessen preges av svak internkontroll. For FD Led IR fremstår det som uklart hvilke nøkkelkontroller Forsvaret faktisk har lagt til grunn i denne salgsprosessen. Det er vanskelig å identifisere et	Det kan vurderes om det er tatt høyde for de ressurser som behøves for å gjennomføre avhending i henhold til regelverket. Tiltak for å sikre transparens og		Tiltak og oppfølging av avhendingsområdet i Forsvarsmateriell er allerede iverksatt gjennom brev av 19. februar 2016 og oppdrag i IVB LTP. Dette inkluderer blant annet

Trinn i prosessen	Aktuelt regelverk	Observasjoner	Anbefalinger	Status	Beskrivelse av oppfølging
	Materiellvedlegg for perioden 2008-2011, kap. 7 om materiellutrangering- og avhending (om totaløkonomiske vurderinger i avhendinger).	systematisk forhold til risiko, herunder hvilke kriterier og dokumenterte vurderinger som skal/bør foreligge, hvorfor risiko eventuelt vurderes som lav og hvilke kompenserende tiltak som er gjennomført for å minimere risiko. Sentral dokumentasjon på at salgsprosessen er gjennomført i samsvar med gjeldende regelverk mangler. Eksempel er manglende og mangelfulle salgsprotokoller, tilbud og kontrakter.	kontinuitet i saksbehandlingen over tid. Konsekvent behandling av interessenter (alle mottar samme brosjyre og innledende informasjon, vurderinger og tilbakemeldinger). Formalisering av prosesser, herunder godkjenning, internt i avhendingsenheten.		regelverksetterlevelse, risikovurderinger, habilitet/uavhengighet, entydige ansvarslinjer, erfaringslæring og presisering av fullmakter.