INTRO: Hej. Du lyssnar på EBA-podden, en podcast om bistånd.

NÖ: Hej, och välkomna till EBA-podden. Jag heter Númi Östlund och den här podcasten ges ut av expertgruppen för biståndsanalys, EBA. Handel och ekonomisk utveckling spelar en viktig roll för minskad fattigdom. Regeringen har också i sitt policydokument för biståndet, *Bistånd för en ny era - Frihet, egenmakt och hållbar tillväxt,* pekat ut handel som en central del i den svenska utvecklingspolitiken. För det första ska svenskt bistånd bidra till att främja handel i partnerländer som ett sätt att bidra till jobbskapande och ekonomisk utveckling. Detta så kallade handelsrelaterade bistånd ska främja handel i och mellan länder, och i slutändan bidra till att lyfta människor ur fattigdom. Men regeringen har också beslutat att svenskt utvecklingssamarbete i ökad omfattning ska hitta synergier mellan svenskt främjande och svensk handelspolitik. Det handlar också alltså om att se specifikt till svenska företag eller svenska intressen. Så svenskt bistånd ska lyfta fler människor ur fattigdom genom ett handelsrelaterat bistånd och genom att hitta synergier mellan biståndet och den svenska handelspolitiken. Frågan är då, vad vet vi egentligen om hur dessa två olika målsättningar kan uppnås med offentliga åtgärder som bistånd? Vad fungerar och har vi några utmaningar? Med mig idag, för att reda i det här, har jag i vanlig ordning personen som verkligen kan frågan, eller egentligen frågorna. Välkommen Johanna Brismar-Skoog, Utrikesdepartementet, ansvarig för de här synergierna mellan handel och bistånd, eller hur?

JBS: Ja, precis. Sen i januari i år så försöker jag samordna regeringens nya ambition att arbeta med synergier mellan biståndet och främjandet och handelsbiståndet. Så vi ser till att den svenska resursbasen kommer in bättre i genomförandet och att biståndspolitiken och att vi därigenom kan stötta både Agenda 2030 och Parisagendan.

NÖ: Välkommen till podden.

JBS: Tack.

NÖ: Och vid din sida, Karolina Zurek, som är ämnesmetod och ämnesföreträdare för handel på Sida, välkommen.

KZ: Hej.

NÖ: Och du är då helt enkelt vår specialist på det handelsrelaterade biståndet.

KZ: Det hoppas jag verkligen.

NÖ: [skrattar] Det hoppas vi också. Och med, inte minst, på länk från Malmö, Sara Johansson de Silva. Välkommen tillbaka till podden.

SJS: Tack.

NÖ: Du är nu för tiden fristående konsult, tidigare ledamot i EBA och tidigare också rapportförfattare för EBA om bistånd och ekonomisk utveckling. Så en expert på de här frågorna också. Så ni hör, vi har expertis här i studien och på länk. Och jag tänker att vi ska börja med att använda den lite för att liksom grotta i vad är här. EBA har ju precis publicerat en forskningsöversikt som lyfter fram vad man från forskningen vet om bistånd och handel, men för att liksom förstå vad som är vad, så en introduktion till det här med handelsrelaterat bistånd och ambitionen att öka synergier. Jag tänker börja med dig, Karolina. Hur ser det svenska handelsbiståndet ut idag? Vad är det för något? Vad är det för typ av insatser och verksamhet vi har?

KZ: Mm. Så vi utgår ifrån att internationell handel är nyckeln till ekonomisk utveckling och fattigdomsminskning. Och vi vet att öppna ekonomier blir mer hållbara, grönare, det finns bättre förutsättningar för jobb och inkomster. Egentligen inget land har tagit sig ur fattigdom utan öppenhet för handel. Vi vet dock att det inte är alla som har lätt att ta till sig de bra sidorna, goda sidorna av handel. Och därför har vi då handelsrelaterat bistånd som ska skapa bättre förutsättningar för utvecklingsländer, och särskilt företagare i utvecklingsländer, att både delta i men också dra nytta av internationell handel.

NÖ: Men Karolina, jag lyfte upp i mitt intro här att regeringen har lyft fram det här som en ny prioritering i det svenska biståndet. Betyder det att det är något nytt? Och hur stor del av biståndet är det idag?

KZ: Det är absolut inget nytt. Det har vi jobbat med sen ganska länge. Vi jobbar med handelsrelaterat bistånd i ett bredare sammanhang inom marknadsutveckling eller inkluderande ekonomisk utveckling, tillsammans med privatsektorutveckling och sysselsättning. Och vi har haft ett nedgående trend med handelsrelaterat bistånd under de senaste åren, men nu har vi lyckats vända på det. Och vi har fått en ökning under 2023. Och den samlade svenska handelsrelaterat bistånd har gått upp till fyra miljarder.

NÖ: Det är en betydande del av det svenska biståndet.

KZ: Det är tyvärr bara tio procent, så det är inte så jättemycket. Men om vi ser hur sammankopplade alla delar av den ekonomiska biståndet är, då ser vi att det finns många delar inom privatsektorutveckling eller marknadsutveckling som faktiskt också är handelsrelaterade. De kanske inte alltid klassificeras som Aid for Trade, men är nära kopplade till Aid for Trade-insatser.

NÖ: Just det. Och om man tänker sig fyra miljarder, det är ändå ganska många insatser, och vi pratar om handelsrelaterat bistånd. Vad kan det vara i praktiken? Alltså, för den som inte har koll på handelsrelaterat bistånd, vad är en typisk insats, om det finns något sånt?

KZ: Det är svårt att säga vad som är en typisk insats, för det är en väldigt stor bredd av olika insatser. Vi jobbar med Aid for Trade både inom vår globala, regionala och bilaterala portfölj. Och sen på landsnivå jobbar vi väldigt mycket med förutsättningar, med att skapa främjande miljö för handel, både institutionellt, när det gäller regelverket, men också när det gäller praktikaliteter. Hur man tar sig genom gränser, vilka kontroller man måste gå igenom. Men också hur man ska öka produktiv kapacitet och se till att saker som produceras i ett land kommer faktiskt hitta konsumenter i ett annat land och uppfylla alla krav.

NÖ: Och om jag vänder mig till dig, Johanna, det vi hör från Karolina här, det är en jättebred verksamhet. Hur mycket av det här överlappar med det som du har fått ansvar för, med synergierna mellan utvecklingspolitiken, det som Karolina beskriver, och det svenska främjandet och den svenska handelspolitiken?

JBS: Nej, men jag skulle säga att vad Karolina gör eller berättar om är det som lägger basen för det som vi ska arbeta med sen. Om inte handelssystemet fungerar, om det inte finns förutsättningar för handel, så finns det inga förutsättningar heller för den svenska resursbasen, svenska företagen och svenska lösningar att komma in och stötta. Så vi ser det här som en totalt integrerad del, och det är därför jag också betonar att det inte är handel och bistånd jag jobbar med, utan det är utvecklingssamarbete, främjande och handelsbiståndet. Och om man ser på sen, det här är basen som Karolina står för, hur ser sen det övriga arbetet ut från UD:s sida och vilka andra statliga aktörer som är inblandade i främjande och handelspolitiska delen av det här?

JBS: Ja, man kan säga att det handlar egentligen om att få ihop hela Team Sweden och Team Sweden inkluderande Sida. Och Team Sweden i det här sammanhanget, det är ju alla statliga och statsstödda aktörer skulle jag säga som på något sätt kan bistå. Det kan vara olika konstellationer beroende på vilken marknad, vilken fråga, vilken sektor vi pratar om, men vanligtvis är det Business Sweden, EKN, SEK, Swedfund har en viktig roll med pilotprojekt, NIR har en viktig roll, de är ju en biståndsstödd organisation i det.

NÖ: Det är alltså Näringslivets Internationella Råd för den lyssnaren som inte har koll på NIR.

JBS: Tack, tack.

NÖ: Ja, men det är mycket förkortningar här.

JBS: Ja, men det är jättebra. Det är jättebra. Men de jobbar med kapacitetsutveckling också genom Sidas stöd. Så det är väl kanske grunden. Och sedan Sida är den nya aktören i främjandet.

NÖ: Här har vi då en nyligen släppt rapport, en forskningsöversikt över vilken evidens finns för vilken typ av vad som fungerar inom det handelsrelaterade biståndet. Den är skriven av Ari Kokko och Patrik Tingvall. Och Sara som är med, du var ju moderator nyligen för ett seminarium där den här rapporten diskuterades. Kan du hjälpa oss att sammanfatta, vad var de mest spännande slutsatserna i den här rapporten? Vad kom rapportförfattarna fram till?

SJS: Ja, precis. Nej, men jag tänkte faktiskt börja med, precis som du säger, så tittar de mycket på vad som fungerar och vad som inte fungerar, men jag tänkte faktiskt börja med att säga vad de säger om hur biståndet ser ut och hur det har gått. Nu har Karolina precis berättat ju att svenskt bistånd står ungefär för 10 procent av totalt svenskt bistånd, men om man tittar på Aid for Trade totalt och globalt så står det för ungefär 30 procent av biståndet. Det är intressant, och jag tycker också det är väldigt intressant att se till vilka länder det biståndet då går. Det är medelinkomstländer, det är också, tänker jag, ganska stora länder. Indien, Bangladesh, Egypten, Brasilien, Indonesien. Så det är länder med faktiskt ganska stor inhemsk marknad. Det betyder inte att de inte har nytta av export, men exporten är kanske inte en överlevnadsfaktor för sådana länder. Och det är ändå de då som får det här handelsbiståndet. Det står då i kontrast mot svenskt bistånd, eller hur, Karolina?

KZ: Det stämmer.

SJS: För att svenskt bistånd, som författarna beskriver, så är det några i vårt närområde som får det, det är Ukraina, Moldavien, och sen är det några östafrikanska länder som är de största mottagarna, det är Mocambique och Kenya och Uganda. Och då menar ju Ari och Patrik att det här ser annorlunda ut för Sveriges del då jämfört med andra länder.

KZ: Det är kanske sanning med modifikation eftersom vi jobbar med andra länder också inom våra globala och regionala strategier jobbar vi också med de länderna där vi inte nödvändigtvis har en bilateral landstrategi. Så det är volymer. Tittar man volymmässigt, då är det precis som Sara sa, närområde och Afrika som är de största portföljerna. Men det betyder inte att det händer inte något handelsrelaterat bistånd mot andra länder.

NÖ: Spännande. Sara, vad kommer de fram till mer? Redan här är intressanta skillnader.

SJS: Ja, nej, precis. Och precis som du säger så spekulerar ju de också i att förmodligen så drivs en del av biståndet då till de större länderna av ett visst egenintresse liksom i givarsamhället. Och en konklusion innan jag går över till vad som fungerar och vad som inte fungerar i det handelsrelaterade biståndet är ju att överlappandet mellan Sveriges handelspartner och Sveriges biståndsländer är väldigt, väldigt litet. Jag tror att de nämner att en procent av importen till Sverige kommer från våra partnerländer. Så att den överlappandet är för tillfället väldigt, väldigt liten. Så det är en slutsats de drar. Och sen tittar de ju också på om man då vill stödja liksom fattiga länders kapacitet, vad är det som fungerar och vad är det som inte fungerar. Precis som Karolina sa så är det också att det kan vara svårt att utvärdera handelsrelaterat bistånd därför att det finns så mycket som kan falla under det, allmän kapacitetsbyggande och infrastruktur och så vidare. Det är svårt att säga vad det är som precis ska främja exporten jämfört med vad som ska främja näringslivets tillväxt eller tillväxt över huvud taget, men de har också lite svårt att hitta entydiga resultat. Men ungefär. Så om man tittar på exporttillväxt på makronivå, vilka länder, länder som får bistånd, ökar de också exporten, så har man lite svårt att se effekter där. Det tenderar att vara så att länder som det redan går bättre för, det här är ju inte nytt inom biståndet ska vi säga, länder som det redan går bättre för som får bistånd till handel ökar också exporten med. Men det är inte helt tydligt med resultaten där. Däremot så verkar det finnas visst stöd för att insatser mot, vad ska man kalla det, hårdare infrastruktur, telekommunikation, transport, logistiklösningar, att det står för en väldigt stor del av kostnader för handel totalt, och särskilt kanske i fattiga länder. Så att hjälpa det verkar ha goda effekter. Och också mjuka infrastrukturen, och då talar vi om institutioner och stöd till dem. Och det kan vara allt från att hjälpa tulladministrationen till en konkurrenslagstiftning för transport och så vidare. Där finns det också tydligt liksom stora effektivitetsvinster att göra, men det finns bara inte så mycket studier som tittar på det. Men de konstaterar också att den typen av insatser kommer att hjälpa näringslivet i allmänhet, så de kan vara motiverade av många olika anledningar. Sen tittar de också på handelsfrämjande, och med det menar vi då kunskap och information om utländska kunder och deras marknader och hur man ska kunna ställa om till deras marknader, vilket ju Karolina och Johanna båda har varit inne på. Det är stora fasta kostnader förknippat med att komma in på en marknad och då blir de mindre företagen, som ofta har kanske större potential för fattigdomsminskning, de har då svårare att ta sig in helt enkelt. Det är dyrare för dem att göra den här typen av insatser. Men även där verkar det finnas något belägg för positiva effekter, fast det inte är så mycket evidens från utvecklingsländer på det. Och sen gäller det också det sista de tittar på när man ger direkt stöd till produktionskapacitet till olika exportörer. Och där är det svårt med kausaliteten, det är precis som på landsnivå, att företag som kanske ändå hade klarat sig bra på exporten går det också bättre för när man stödjer dem. Så det är lite fråga om biståndets additionalitet i den. Så kontentan är väl ungefär att det kan vara effektivt, men att man måste utvärdera mer.

NÖ: Om jag vänder mig till er, Karolina, Johanna, ni har också läst den här rapporten. Vad är era reflektioner när ni har grottat i det här? Håller ni med från verkligheten?

KZ: Vill du börja?

JBS: Jag kan börja. Ja, men tyckte det var jätteintressant, väldigt spännande att läsa. Jag håller inte med om allt. Jag tyckte det var intressant att läsa om exportfrämjande institutioner och hur de fungerar eller inte fungerar, det tycker jag var ett intressant område. Positivt är att jag tror att det finns många lärdomar där också som man skulle kunna ta till sig när man tittar på hur Business Sweden fungerar. Det är inte mitt riktiga ansvarsområde, men jag är säker på att mina kollegor tar hand om den biten. Sen tycker jag nog att den var lite för negativ till vad vi kan göra i de mindre utvecklade länderna, alltså de mindre, MUL-länderna, därför att jag tror att när vi tittar på den här agendan nu så ser vi att det är där det sker många stora projekt inom grön omställning och infrastruktur och digitalisering, och där vi igen har kompetensen och lösningarna som vi kan bidra med. Det finns stora järnvägsprojekt i Östra Afrika, det finns hela EU:s Global Gateway-projekt också. Det finns behov av allmänna transporter och kommunikation i städer i många delar av Afrika, till exempel, som behövs utvecklas. Och där är vi aktiva i den och tittar på den mycket och där har svenska företag … vi är världsledande inom busslösningar, kan man väl säga.

NÖ: Busslösningar, det tror jag att alla kan känna igen sig. Precis. Två stora bussaktörer.

JBS: Precis, exakt, så vi håller med gröna också, antingen med biogas eller elektricitet, så där kan vi bidra och där finns det stora affärsmyndigheter för oss men också som kommer till gagn för befolkningen i de städerna, i de länderna och i den regionen.

NÖ: Så precis som Sara var inne på, för de pekar på att det finns ett litet överlapp, det var lite det just mellan kanske de här länderna och deras profil och liksom svenska marknadsintressen, men där har du i alla fall mer positiv …

JBS: Ja, nej, men jag tycker det. Precis, absolut, energiomställningen också, att övergå från fossildriven till mer hållbar energi, där har vi också bra lösningar. Vi kanske inte har vindtornen eller solpanelerna, men vi har allting från det ända in i konsumentens telefon eller lampa.

KZ: Jag tror att vi kände igen oss väldigt mycket i rapporten och många av de utmaningar som lyfts av författarna är något som vi brottas med också. Några intressanta observationer som också kräver att vi tänker om, tänker nytt och bredare. Två särskilda som vi diskuterar och där vi är på väg att göra nya saker eller göra mer saker är det här med regionala ansatser, som är också väldigt intressanta utifrån främjande perspektivet, att där har vi möjlighet att skapa större marknader genom att klumpa ihop de mindre länder som kanske i sig inte är så attraktiva eller som inte ser på Sverige som en särskilt attraktiv partner. Och då bygga, jobba lite högre upp i värdekedjan, jobba kanske inte med de minsta små mikroföretag, men jobba med de lite större företag högre upp i värdekedjan som kan ta med sig de mindre aktörer. Det var en av saker som vi särskilt uppmärksammade och kommer att titta närmare på. En annan sak, ett ganska bistert konstaterande i rapporten, att vi utvecklade länder, EU, USA, vi är också de omvärldsfaktorer som gör det svårare för minst utvecklade länder och utvecklingsländer att komma in på våra marknader, och att vi med våra ambitiösa gröna omställningen med the green deal får vi faktiskt tvärtom-effekter än de som vi försöker åstadkomma med Aid for Trade som gör att vi måste anpassa Aid for Trade för de nya utmaningar som producenter i våra partners länder kommer att behöva bemöta med den gröna given.

NÖ: Och det handlar om att EU och USA ställer upp krav på produkter och tjänster, att de ska vara gröna som kanske de här utvecklingsländerna inte kan upp till, det är väl det som är …

KZ: Inte bara gröna, de ska vara hållbara på alla möjliga sätt. Så vi ska titta på tredimensionell hållbarhet i hela produktionsprocessen och hela värdekedjorna, och det gör att även om vi ställer krav på europeiska, svenska företag då spiller det ner till hela värdekedjan till de minsta underleverantörer som måste då anpassa sig också. Det handlar om transparens och rapporteringskrav, men det handlar också om själva tillverkningsmetoder eller odlingsmetoder som ska vara då grönare, som ska vara fria från tvångsarbete och barnarbete, saker som vi kanske tar för givet men som kräver en hel del jobb både från själva producenter men också från utvecklingsländer för att skapa infrastruktur som ska stödja dem i detta arbete.

NÖ: Och en sak som du lyfter här, just den här distansen, alltså att länder långt bort, Sara, visst är det någonting som författarna lyfter i rapporten som en enkel liksom formel nästan för vad är det mest intressanta, att storlek och närhet är de två faktorerna?

SJS: Absolut, precis, det är det som förklarar vilka länder som handlar med varandra. Så vad de säger är då att de länder, även om vi hjälper våra typiska partnerländer, de ligger långt bort, de är fattiga. Om de kommer att handla mer så kommer de förmodligen att handla mer med länder i sitt närområde. Så det är så deras handel kommer främst att öka. Därför gravitationsmodellen, som är den modell som bäst förklarar handel, den säger det. Du handlar med dem som är stora men också som är nära dig. Så det är precis så som de sammanfattar det.

NÖ: Men de lyfter inte bara fram utmaningar, de har också ett antal rekommendationer i rapporten. Vad menar de att, Karolina och Johanna, borde göra?

SJS: Ja, men precis, de börjar faktiskt lite med den utmaningen just i att hitta ett överlapp mellan biståndsländer och handelspartners. De menar att då kan man lösa det på två sätt. Dels att man binder biståndet formellt till svenska varutjänster och där lutar de sig tillbaka på en lång och ganska gammal litteratur vid det här laget som funnits länge, som visar att det är ineffektivt. Det är ineffektivt för mottagaren, det har vi vetat länge, men det är också faktiskt inte särskilt effektivt som handelspolitik, det ger inga större effekter på sysselsättning ens i givarländerna. Så det menar de är inte en väg att gå, utan då kan man istället fundera på att nå de här större och mer intressanta ekonomierna och göra effektivt bistånd, menar de, om man satsar på regionala nivåer. Det är precis vad Karolina sa. Så att man satsar på värdekedjor liksom i en regional kontext och på det viset hoppas man då att effekterna ska gå vidare till de länder och de mindre företag i de kedjorna som liksom jobbar mot de större företagen och de större länderna. Sen, och lite i samma anda, jag tror Karolina sa det här också, så menar de just att spridningseffekterna är viktiga. Så man ska titta på insatser som inte nödvändigtvis behöver alltid fokusera på små och medelstora företag direkt, utan det kan också gynna större företag som då har många små och medelstora företag i sina värdekedjor. Så man ska titta på hela den här länken när man tittar på vilka man stödjer, så det behöver inte vara mindre företag per se, utan att man kan nå dem mer effektivt genom någon slags metanivå. Sen menar de också att man ska mobilisera den kunskap som finns. Dels Team Sweden, som Johanna pratar om, som är en viktig källa och där man kan verkligen samla den svenska kunskapen, få in svenska företag med stor exportkunskap och som känner till marknader också. Sen lyfter de också partihandeln som en särskilt intressant intermediär där det finns mycket kunskaper. De sitter på mycket kunskap, de samlar produkter, de hjälper företag i de här länderna, så de fungerar verkligen på det här handelsfrämjande viset så att man också ska utnyttja den kompetensen och fundera på hur man kan stödja deras roll. Det är liksom samma tanke som bakom regionala och att stödja större företag. Man tittar liksom på en nivå, någon som kan få fina spridningseffekter, så når man många. Så det föreslår de att man ska göra. Sen lyfter de också utbildningsområdet som någonting som Sverige skulle kunna fundera på, därför att precis som författarna konstaterar så den här omställningen som är väldigt viktig globalt, den ger både vinnare och förlorare och man kan dels använda utbildningsinsatser till att hjälpa förlorarna. Det är någonting som en strukturell omställning … liksom man får stöd för det och det hjälper dem som annars skulle hamna i bakvatten. Och så kan man också hjälpa länderna att utbilda mer konkurrenskraftig arbetskraft. Och det allra sista är just de handelshinder som uppkommer nu inom EU som har en vällovlig intention men som då de facto tenderar att bli exploderande. Det är klart att det finns en ganska jobbig omställningsprocess, precis som Karolina säger, runt produktion. Men det finns också betydande dokumentation om det som är mer administrativt och dokumentation som sagt, och att man då skulle kunna hjälpa företag med att förstå vad är det behövs för att nå marknaden, vilka krav ställs, hur ska man dokumentera dem. Alltså, hjälpa till med den biten så att det inte blir en utestängande marknad.

NÖ: Om vi vänder tillbakablicken på de här rekommendationerna som Sara beskrev. Vad känner du från din roll som då metod- och ämnessakkunnig på handel? Vad var den mest välkomnade rekommendationerna men också vad känner du som är mest utmanande här?

KZ: Mm, just det här regionala tycker vi är väldigt intressanta och kommer definitivt titta närmare på vad vi har börjat jobba med. Vi har börjat jobba med att hitta synergier mellan våra regionala och bilaterala strategier och se hur vi kan jobba mer effektivt där. Och det är väldigt spännande arbete och där finns det väldigt mycket att utveckla. Det med grönomställningen och de utmaningar, där jobbar vi väldigt intensivt, där hittar vi partnerskap både med näringslivet och företag. Vi jobbar med grön textilomställning i Bangladesh tillsammans med svenska företag. Och vi ser hur våra intressen är sammankopplade och hur vi kan stödja varandra. De kommer med så mycket logistik och med så mycket information om själva processer och kan jobba på ett helt annat sätt än vad vi i det offentliga biståndet kan jobba. Men även hittar vi nya partners inom EU eftersom det inte bara är en svensk utmaning, det är en utmaning för alla europeiska länder som vill behålla producenter i utvecklingsländer i deras värdekedjor. Och där är vi med i en så kallad Team Europe Initiative för hållbarhet i globala värdekedjor där vi ska vara med och skapa en help desk för både länder, producenter, civilsamhälle och multi-stakeholderorganisationer för att få bättre information om villkor för att kunna få stöd med alla de nya kraven som kommer med hållbarhetsregleringar för värdekedjorna. Så där hittar vi på nya metoder och nya tillvägagångssätt hela tiden.

NÖ: Intressant, så då kommer man med kompetensutveckling och kapacitetsbyggande hjälpa till att minska effekten av de här handelshindren som vi pratade om förut?

KZ: Ja, underlätta omställning.

NÖ: Underlätta omställning, ja. Och på tal om omställning, Johanna, vad tänker du kring de här rekommendationerna? Känner du liksom Karolina? Det låter ju ändå ganska optimistiskt. Författarna var väl lite mer skeptiska kring just främjandebiten och överlappet mellan handelspolitiken och utvecklingspolitiken. Vad innebär det?

JBS: Ja, men jag skulle nog vilja lyfta också utbildning, kapacitetshöjande åtgärder. Det är någonting som vi har hela tiden från våra ambassader, från fältet, från företagen. Därför att våra tekniska lösningar är ofta kanske väldigt komplicerade, väldigt nya, uppfyller europeiska och svenska standards. Sen tittar vi också på upphandlingskompetens och kapacitet. Vet man hur man ska kunna se till att man verkligen får de bästa lösningarna när man ska göra en ny … ja, nu ska jag göra en omställning eller en upphandling? Så vi försöker se till att vi kan stärka kapaciteten både att göra rätt typ av upphandlingar, och där jobbar vi med Sida på ett nytt instrument som vi hoppas kan lanseras till årsskiftet kanske.

NÖ: Om vi blickar framåt alla tre, om fem år när allt det här är på plats, hur pass mycket mer kommer? Om vi tittar på det rent svenska perspektivet. Jag tyckte, Sara, du nämnde en procent, men det var importen. En procent av importen kommer från partnerländer. Kommer vi se en tioprocentig andel om fem eller fem år? Vågar vi oss på någon sån här kristallkula som jag sen kan hålla över er om fem år i podden?

JBS: Importen är ju svår att jobba med. Den är jättesvår, och precis där tycker jag att rapporten har en väldigt bra poäng. Vi ser oss själva som centrum i världen, men vi är ju väldigt långt borta för de här länderna. Vi är en pytteliten marknad, tio miljoner människor.

NÖ: Tillbaka till den här gravitationsmodellen, ja, vi är också långt borta och små.

JBS: Exakt, vi ska inte ha någon övertro på oss själva som en marknad, men som en del av EU är vi intressanta, så att frihandelsavtalen och de strävarna vi gör där är väldigt viktiga att vi stöttar EUs arbete för att få mer frihandel mellan länderna. Men importen till Sverige direkt, nej, det vågar inte jag sia om. Det får Karolina lösa.

KZ: Ja, jag önskar att jag kunde. Jag tror att det är väldigt viktigt. Vi är ett exporterat land som är samtidigt en otroligt importberoende land. Och det är väldigt viktigt för svenska företag att behålla sina värdekedjor, att kunna utveckla dem. Och därför vårt arbete med att minska tröskel för producenter i utvecklingsländer och underlätta för dem är ett viktigt arbete. Jag tror att vi tittar väldigt mycket på export i den allmänna debatten och kanske glömmer bort att import är lika viktigt. Sen om man skulle då titta på vad som händer i tio år, jag tror att för oss från biståndsperspektiv skulle vi inte titta enbart på handelsvolymer och hur de har ökat eller inte ökat, men också vad som har hänt med fattigdom i våra partnersländer, hur alla de åtgärder har påverkat producenter och de fattigaste i dessa länder och deras möjligheter att försörja sig och dra nytta av marknader. Så där kanske de handelsvolymer kommer inte att vara lika viktiga för oss att skryta om än de blir för Johanna och hennes gäng.

JBS: Jag tror också att fattigdomsperspektivet är viktigt, men jag tycker också klimatperspektivet, det måste vi också ta in i det hela. Det är inte alltid att det kanske sammanfaller omedelbart, utan vi måste också se vilka åtgärder har vi lyckats bidra till som faktiskt gör att vi kan få en klimatmässigt hållbarare framtid. Så den kanske man kan räkna hem lite mer om fem, tio år i alla fall.

NÖ: Det är ganska rejäla utmaningar. Både främjande handel, fattigdom och klimatet också. Men det låter ju ändå som, tycker jag, om man ska avsluta på en positiv not, att det här regionala perspektivet som lyfts i rapporten, som Karolina också pekar på, är ett sätt att kanske motverka den här gravitationsmodellen som Sara beskriver är att annars att de här insatserna till medelinkomstländer framför allt, och att man genom det här regionala perspektivet kan fortsätta fokusera det svenska biståndet i alla fall också på de låginkomstländer där kanske biståndsinsatserna behövs som allra mest för fattigdomsminskningen. Sara, vad säger du?

SJS: Jag tror absolut, men jag tror att det gäller som i alla fall när man hoppas på att det effekter ska sippra ner, så måste man följa det. Nu låter jag så EBA-aktig. Man måste utvärdera det. Man måste hålla koll på det. För mycket av det som vi tror ibland ska sippra ner, det gör inte det. Det finns alla möjligheter att det gör det, men man måste hålla koll på det framöver. Har vi lyckats nå de här fattiga länderna via de regionala strategierna? Om inte, vilka insatser kan man koppla då kanske parallellt till de regionala strategierna? Så tänker jag.

JBS: Ja, och sen så ska man väl inte sticka under stol med att regeringens ambition är också att titta på medelinkomstländer. Hur kan vi jobba med dem på ett annat sätt? Indonesien, Filippinerna, Brasilien, Colombia. Så att det tycker jag att man ska vara öppen med också, att det här är ju faktiskt någonting som vi tittar mycket på idag tillsammans med Sida, tillsammans med Business Sweden och de andra aktörerna. Hur kan vi se till att vi även kan vara med i den hållbara omställningen?

KZ: En sak jag skulle vilja lyfta är ju med koppling till det som Sara sa, det här att världen står inte stilla, att vi har en hel omvärld att förhålla oss till där utvecklingen är ganska dynamisk. Och vikten med att följa upp och utvärdera är också utifrån det perspektivet att vi måste hålla ikapp det som du pratade om, lärandet och livslånga lärandet. Det är inte så att vi har nu utbildat färdigt och kan vara glada med det, men det blir nya utmaningar och nya utbildningsbehov och det är konstanta försök att komma i kapp med utveckling här. Och kanske ens våga vara lite framåtblickande är en stor utmaning i dagens verklighet med digitalisering, med flexibilitet och dynamik i värdekedjors utveckling. Så det behöver vi definitivt följa upp och se hur vi kommer in på bästa sättet.

JBS: Och sen i synergiarbetet så har vi pratat om synergier mellan utvecklingssamarbetet och främjandet och handeln, men det är klart att det finns också synergi mellan politiska verkligheten, och där måste vi också förhålla oss till hur världen ser ut idag. Vi lever i en polariserad värld där vi har kanske Kina på ena sidan och USA på andra sidan och EU någonstans i mitten och Ryssland hovrar också. Och hur kan vi med vår handel i bred bemärkelse bidra till att skapa en säkrare värld där våra värderingar och våra system kanske får en mer förankring? Och då är det också viktigt att jobba både med de fattigaste länderna, men också kanske med en del medelinkomstländer som vi behöver som våra vänner. Om man uttrycker det krasst, att vi kommer med ett alternativ som Sverige och som EU med alternativa modeller.

NÖ: Ja, ni hör kära lyssnare, det finns gott om utmaningar. Vi har geopolitik, vi har handelsutmaningar, vi har klimat inte minst och i grunden också för biståndet, fattigdomsmålet. Jag tror att vi behöver släppa tillbaka våra gäster till sitt ordinarie jobb för att ta tag i dessa utmaningar. Så jag får tacka Johanna Brismar Skoog, Utrikesdepartementet. Tack, Karolina Zurek, Sida. Och inte minst ett tack till vår deltagare på länk, Sara Johansson de Silva. Och på EBA:s hemsida hittar ni så klart rapporten som har varit utgångspunkt för dagens samtal. Den heter Aid for Trade, en forskningsöversikt med rekommendationer för svenskt bistånd. På hemsidan hittar ni också ett längre seminarium om de här frågorna och den här rapporten, där också rapportförfattarna deltog. Så missa inte det. Jag heter Númi Östlund och tack för att ni har lyssnat på EBA-podden.