



## UD-podden säsong 6 avsnitt: Politik genom handel

Jingel.

Programledare Kristoffer Triumf (i fortsättningen benämnd KT): Oj, oj, oj! Vilket avsnitt av UD-podden vi har framför oss. Vi ska prata frihandel, Brexit, Singapores syn på Sverige och mycket annat spännande. Jag heter Kristoffer Triumf och med mig första idag är ingen mindre än Anna Hallberg, utrikeshandelsminister och minister med ansvar för nordiska frågor. Hej!

Anna Hallberg (i fortsättningen benämnd AH): Hej!

KT: Vad gör egentligen en utrikeshandelsminister?

AH: Det viktigaste jag ska göra, och jag tycker jag gör också faktiskt, är att se till att svenska företag kommer ut på världsmarknaden med sina fantastiska produkter och tjänster. Och hjälper dem att våga ta det klivet!

KT: Är det bara det du jobbar med? Du måste ju ha annat på ditt bord också.

AH: Absolut! Sedan ska jag också försöka få företaget runt om i världen att vilja investera i Sverige. Att komma hit med sitt kapital, sin kompetens och vi får flera arbetstillfällen. Det ska vara i hela Sverige också. Jag jobbar väldigt mycket med att hela Sverige ska våga exportera. Hela Sverige ska locka investeringar, så vi kan få hela Sverige att leva.

KT: Så när det kommer ett stort amerikanskt företag, som vill ha en serverhall någonstans i norra Sverige, då är du där och klipper band och så?

AH: Nja, så kan det ju vara. Men jag tror att man framförallt ska fokusera också på bredden av investeringar som vi behöver se och det är ju allt från Volvo Cars i Göteborg till en serverhall. Så det är lätt att fastna vid vissa symbolinvesteringar, om man säger så, man bör också titta på helheten.

KT: Spännande! Vi ska väl reda ut det här. Först, ni är ju tre ministrar på UD: det är du, utrikesministern och biståndsministern. Är det vattentäta skott mellan er och era respektive uppgifter?

AH: Nej, verkligen inte. Jag tycker att det har varit så fantastiskt under det här året som jag har varit minister nu. Att vi allt mer har börjat samverka vi tre. Vi ser att våra medarbetare gör det också.

KT: Är det någon konkurrens er emellan?

AH: Nej, det är verkligen inte det. Och det menar jag helt ärligt, det är verkligen en samverkan. Vi har en jättebra relation.

KT: Mm. Men vem har finast kontor?

AH: Ja, men det har utrikesministern. [skrattar]

KT: Jaha, okej.

AH: Men jag tycker att jag har det finaste för jag trivs så bra där.

KT: Vad härligt! Men varför är handelspolitik en viktig del av utrikespolitiken, då?

AH: Handelspolitiken är helt avgörande för Sveriges ekonomi och tillväxt, vår välfärd. 50 procent av hela vår BNP kommer från export. Så har vi inte en handelspolitik som är hållbar i längden, då kommer det drabba oss alla som lever i Sverige. Vi är ett av de mest exportberoende länderna i världen.

KT: Kan du ta mig igenom en vanlig arbetsvecka för dig? Det kanske inte finns några vanliga arbetsveckor.

AH: Jo, men gärna. De är ju ovanliga nu eftersom vi inte, nu under pandemin, kan resa. En vanlig arbetsvecka för en handelsminister innehåller ju nästan alltid resor också. Men just nu handlar det ju väldigt mycket om att dels ha möten, digitala möten (nu säger jag möten så vet alla att det är digitalt just nu) med näringslivet. Vad kan vi göra från regeringen för att ännu mer stötta? Det handlar ju om interna möten naturligtvis, förbereda sig för regeringssammanträdena. Det handlar också om möten tillsammans med kollegor. Du nämnde ju dem på UD men det finns ju också andra regeringskollegor som vi har gemensamma nämnamn med. Näringsdepartementet, och så vidare. Så det är både interna och externa möten. Men sen handlar det mycket om att tänka igenom: Hur ska vi forma handelspolitiken? Hur ska vi forma det nordiska samarbetet? Vilka frågor ska vi driva? Vilken media vill vi komma ut i? Så det är väldigt mycket planering, strategier tillsammans med framförallt den politiska staben.

KT: Jag sa ju hela din titel förut: Utrikeshandelsminister och minister med ansvar för nordiska frågor. Den andra delen, den med nordiska frågor, är den bredare då än bara handel?

AH: Absolut, det är hela det nordiska samarbetet och när jag tillträdde så var det ju så här att jag tänkte "Jag blir handelsminister." Det var så jag tänkte på det själv och många andra också omkring tror jag, nästan alla andra. Det nordiska samarbetet var så bra, det funkade så bra, så det kom som liten *hang around* sådär kring mitt ansvar men inte lika centralt som mitt handelsministeransvar. Det har ju blivit jätteviktigt under pandemin för det har faktiskt fått sig en törn, det nordiska samarbetet. Det är ett brett ansvar, det är att få igång det igen helt enkelt.

KT: Just det, precis. Bland annat så har ju gränserna stängts under pandemin. Hur har stämningen förändrats under coronatiden?

AH: Det är svårt att tänka sig att man kan ha tätare kontakt mellan regeringar som vi har haft i nordén under den här perioden. Det har varit väldigt bra. Vi har skickat varandra våra mobilnummer och vi har sms:at varandra, ringt varandra, på helgerna för att se "Vad kan vi göra nu? Nu stänger Danmark gränser, nu stänger Finland gränser" och så vidare. Jag tycker att det har varit en svårighet när det gäller att vi inte riktigt har sett hur det påverkar våra gränsmedborgare, som bor på gränserna. De har blivit väldigt, väldigt drabbade. Där har jag, från Sveriges håll, försökt driva att vi måste hålla gränskommunerna öppna. Vi har lyckats ganska bra med Finland och Danmark, inte kommit lika så långt med Norge än.

KT: Okej. Då ska vi säga att vi sitter här vintern 2020 och det kan ju ha förändrats när lyssnarna hör på det här. Som statsråd, hur påverkar du möjligheten för svenska företag att exportera?

AH: Jag påverkar på två sätt. Det ena är att jag påverkar den externa handelspolitiken och det är EU som ansvarar... det är EU-kommissionen som ansvarar nu eftersom vi är medlemmar i EU. Men vi kan påverka den väldigt mycket. Till exempel har jag startat en grupp av likasinnade länder som är för öppen och fri och rättvis handel. Det är inte alla 27 länder i EU som är det på samma sätt som vi. Vi driver då, inom EU, frågan om att verkligen ha den här öppenheten mot omvärlden. Det är den utrikespolitiska handelsagendan. Men sen att främja exporten i Sverige och få fler små till medelstora företag att ta klivet över till en ny marknad, ett nytt land, det är lika viktigt. Det är så många bra företag vi har där, som inte vågar ta klivet över till Sydamerika eller Asien, eller vad det nu är. Då ska vi ha verktyg som hjälper dem med det. Det är också mitt uppdrag, det är de viktigaste.

KT: Vad kan det vara för verktyg?

AH: Det kan vara att de behöver finansiering, det kostar pengar, de behöver en finansiering för att våga ta det här klivet. Banken vill inte ställa upp. Vi har en handelsattaché som sitter i Singapore eller i Shanghai som hjälper dem på plats med nätverk och kontakter. Så håller på att stärka upp vår utlandsorganisation på det sättet nu med mer handelsfrågor. Jag tycker handelsfrågor har kommit ännu mer i fokus, jag är ju hemmablind nu, men ännu mer i fokus nu det sista året. För att det har blivit så många handelskonflikter runt om i världen och då ska Sverige vara den här liksom vita riddaren som kommer där och står upp för en öppen, fri och rättvis handel. Det tycker jag är mitt uppdrag att stå upp för det.

KT: Men om jag nu vill starta podd i Danmark. Jag jobbar ju med podd. Hur menar du att ni kan hjälpa mig med det?

AH: Det handlar framförallt om finansiering som vi kan hjälpa till med. Dels finns det finansiering för alla företag att få genom våra statliga myndigheter när banken inte ställer upp på aktörer. Sedan har vi också, när du ska exportera till ett väldigt svårt land eller ett främmande land för dig som företagare, då kanske du behöver säkerställa att du har garanti för att du får betalt. Och då har vi vår myndighet Exportkreditnämnden [EKN] som hjälper till och de är jätteviktiga för att du ska våga lita på den där kunden och att du får betalt av den kunden. Det är så vi hjälper till för att säkerställa att betalningarna kommer fram.

KT: Jag tycker ingen myndighet ska ge mig pengar för att satsa på Danmark; jag kan inte danska. Är det krånglig med jäv och sådant där för dig? Jag menar, om du håller på och pratar med företag.

AH: Nej, inte alls, tycker jag. Jag har ju själv jobbat i näringslivet hela mitt liv, ända fram tills för ett år sedan. Det är väl det som jag känner är mest meningsfullt, att kombinera politik och förståelse för näringslivets problem och möjligheter. Det är absolut inte jäv. Jäv är ju enskilda fall. Det handlar ju snarare om att se näringslivets intressen och välbefinnande, också är Sveriges välbefinnande. Det glömmar man lite grann bort i politiken, tycker jag.

KT: Okej. Om man tar konkret svenska företag, som på något sätt kommer i kontakt med dig: Vad är de vanligaste problem? Vad är de vanligaste frågorna?

AH: Det kan ju vara att man tycker att andra länder snedvrider konkurrensen. Vi kan ta stålindustrin som är en utav Sveriges kanske basnäringar. Där finns det ju en oro nu att den svenska-europeiska stålindustrin blir utkonkurrerad av asiatisk stålindustri som producerar mycket billigare, billigare arbetskraft, kanske sämre villkor för arbetstagarna men också har en mycket mer miljöovänlig produktion som släpper ut mycket mer fossila bränslen och sådär i tillverkningen. Då innebär ju det att

Europa kan, i värsta fall, översköljas av billigt, smutsigt stål. Då konkurrerar det ut det som vi försöker göra i Sverige. Det är ju att tillverka stål utan fossilt avtryck. Det finns fantastiska exempel på det nu och projekt på det. Vi värderar väldigt högt arbetstagarnas villkor och det är jämställdhet och det är rätten till kollektivavtal och så vidare. Det kanske blir lite dyrare i Europa eller det svenska stålet men det blir också mer hållbart i många perspektiv. Det här är en fråga för mig som handelsminister att driva, att det blir mer rättvisa konkurrensvillkor. Man pratar om *leveling the playing field*: det ska vara jämn spelplan med dem vi konkurrerar med. Inte att staten går in, kanske i ett land i Asien, och subventionerar sina företag. Då kan ju de dumpa priserna. Men det är ju inte *fair play* på marknaden. Så det är den typen av frågor som man måste jobba med för att underlätta för svenska företag att komma ut med sina produkter. En *fair play* helt enkelt!

KT: Och just i det här fallet då alltså. På något sätt göra något slags straffskatter på smutsigt stål in till Europa, eller vadå?

AH: Ja, vi diskuterar ju om vi skulle införa någon mekanism att om stål tillverkas med väldigt smutsiga metoder, det vill säga man släpper ut alldeles för mycket fel ämnen i naturen och det är stora fossilaavtryck, koldioxidavtryck, då kanske det ska läggas på en avgift på de produkterna som kommer in. Då blir det mer av en jämn spelplan.

KT: Okej, jag förstår. En annan viktig utrikeshandelsfråga nu måste väl vara Brexit? Hur har det påverkat ditt jobb?

AH: Jag saknar verkligen britterna varje gång vi har handelsministrarna nere i Bryssel, eller nu har vi det digitalt för närvarande. De är verkligen en frihandelsvänlig nation. Det är en allierad till Sverige. Och jag har haft kontakt med brittiska handelsministern naturligtvis även under hösten trots att förhandlingarna pågår ju mellan EU och UK och vi är inte med vid förhandlingsbordet, vi har ju en chefsförhandlare i EU. Men relationen mellan Sverige och Storbritannien är stark, den är djup, vi delar värderingar och i handelspolitiken verkligen så. Så jag tycker det är ett väldigt sorgligt kapitel det här med Brexit. Det är jobbigt. Det är klart vi klarar oss utan britterna men vi saknar dem verkligen.

KT: Går det att säga något redan nu vad utträdet betyder för handelsmarknaden?

AH: Svårare, krångligare, dyrare att handla med Storbritannien. Det är ungefär 70 tusen jobb i Sverige som är beroende. Varje dag går man till jobbet alla de här 70 tusen personerna och är beroende av export till Storbritannien. Så det kommer att påverka oss. Vi har ju sett också vad som har hänt med Storbritanniens BNP, den har ju sjunkit 11 procent nu i år, mycket mer än andra länder. Så de har ju också tagit stryk redan. Jag tycker

det här känns olyckligt men nu ska vi se framåt. Vi ska fortsätta handla med dem, vi ska fortsätta ha en god relation och det kommer vi ha. Men det är ett olyckligt kapitel.

KT: Och hur... Liksom, tillbaka till min grundfråga: Sitter du och behöver städa upp efter Brexit dagligdags?

AH: Nej, det där gör ju EU just nu i december 2020, så befinner vi ju oss i ett läge när vi inte ens vet om vi har ett avtal vid årsskiftet.

KT: Jag förstår. Varför är frihandel en viktig fråga för regeringen?

AH: Därför att Sverige är, som jag nämnde tidigare, ett av världens mest exportberoende länder. Och vi måste se till att det inte finns hinder. Vi är verkligen emot handelshinder i Sverige. Det ska inte finnas tullar, det ska inte finnas handelshinder som gör att vi inte når ut med våra varor. Men det är också en solidaritetsfråga med utvecklingsländer. Att kunna se att de också får delta i den globala handeln utan att vi ska hindra dem genom att hitta på massa olika standarder, att lägga in tullar och sådär, till exempel i EU. Så det är också en fråga om att få människor att resa sig ur fattigdom och få delta i den globala handeln. Jag tycker nästan att det är en moralisk fråga att inte stänga in sig i en marknad som EU med våra produkter bara och inte tillåta de andra att komma in.

KT: Mm. Har du koll på hur och hur mycket den har påverkat?

AH: Mm. Världshandelsorganisationen trodde ju i våras att världshandeln skulle sjunka med drygt 30 procent i år. Så illa blev det ju inte. Då kommer vi ihåg allihop att hela Europa stängde ju ner i våras, inklusive fabriker och så vidare. Så ingen kunde inte ens gå till jobbet. Så blev det ju inte nu i höstas. Vi har ju stängt ner, många länder, under hösten 2020 men produktionen har ändå kunnat hålla igång. Så ungefär 10 procent tror vi väl att världshandeln kommer sjunka i år men det är ju mycket ändå. Det är ju stora belopp. Det här var ett rejält hack i kurvan men vi ser ljusglimtar nu, vi ser ljus i tunneln. Kina och Asien har kommit igång väldigt bra, hjulen snurrar ju på där. Och det ska vi snart göra i Sverige och EU också. Så jag är ändå ganska optimistisk när det gäller handeln, utrikeshandeln och exporten under nästa år. Och det påverkar ju verkligen våra arbetstillfällen och hur vi mår i Sverige.

KT: Mm. Och du tror liksom att det kommer att komma tillbaka till samma nivåer?

AH: Vi kommer komma till andra nivåer men vi ska inte tillbaka till det som var innan pandemin. Vi ska jobba smartare, vi kanske inte ska resa till Paris för ett entimmasmöte, vi kanske har lärt oss att ta det digitalt, vi kommer att, tror jag, tänka mer hållbart, hoppas jag. Så vi ska inte komma tillbaka... Vi

ska inte göra en omstart utan jag brukar säga att vi ska göra en nystart av allting. Och då ska handeln, tror jag, min ambition som handelsminister, förstår, är att handeln är kärnan i det här. Att bjuda hela världen på våra hållbara produkter och lösningar och digitala lösningar, som vi är så bra på i Sverige.

KT: Nu gjorde du mitt jobb enkelt för nu kom du in på det här som jag ville fråga dig om också. Hur går handel och export ihop med arbetet för klimatet?

AH: Nu låter jag väldigt subjektiv här som handelsminister men jag tycker att det är absolut en nyckelfaktor för klimatet och för hållbarhet, både social hållbarhet och miljömässig hållbarhet, att vi handlar med varandra. Vi påverkar ju andra länder när vi får ut våra klimatsmarta lösningar men också när vi pratar om de sociala faktorerna. När Scania och H&M och Lindex verkar på marknader som är väldigt svåra, där arbetstagarna har sämre rättigheter än i Sverige, då påverkar de med sin företagskultur. Och när handlar med dem länderna så påverkar vi. Jag menar, när jag reser runt i lite svåra länder, jag hann ju trots allt göra det innan pandemin kom, och kunna från regering till regering diskutera sådana här frågor, då är ju handeln ibland den enda plattformen och ingången vi har. Så handeln är en av nycklarna för att kunna påverka på andra områden.

KT: Du, innan pandemin: Hur många restimmar har du på en månad?

AH: Oj, det är ju en väldigt bra fråga. Men säg att man har åtminstone ett par dagar i veckan. Så man är hemma ett par, tre dagar i veckan. Men det är ju väldigt roligt, det är ju väldigt tråkigt att inte få resa. [skrattar]

KT: Ja, okej. Ja.

AH: Så det är mycket man missar. Men så är det.

KT: Nu var vi lite inne på det här men jag ställer frågan ändå. Vad gör Sverige för att minska den globala klimatpåverkan?

AH: Ja, vi är ju föregångare där och jag brukar alltid säga så här att det är inte bara i politiken vi kan göra mycket. Där gör vi ju verkligen avtryck. Vi ligger på från många av våra ministrar, departement, i de multilaterala organisationerna, ställer krav på hållbarhet. Men också från det svenska näringslivet där man ser att företagen är beroende av att ha klimatsmarta lösningar för att vara långsiktigt konkurrenskraftiga, om du förstår vad jag menar. Om man väljer en produktionsmetod... Du köper en ny Volvobil. Jag hoppas att konsumenterna kommer kräva allt ifrån hur stålet tillverkades till bilen, vilken energikälla man använder, att det ska vara en sådan där *green label* på alla bilar. Att det här var grönt från ax till limpa. Eller från stål till ratt. Då har vi kommit väldigt långt och där är Sverige en föregångare. Så vi

ska påverka politiken men också genom näringslivet och jag tycker vi tacklar det ganska bra faktiskt.

KT: Härligt! Du, slutligen, kan du berätta varför ditt jobb är roligt?

AH: Ja, jag brukar ju säga att det är regeringens roligaste jobb. Det säger ju många ministrar säkert men jag tycker det är så kul. Det är så fantastiskt att kunna se resultat, att när vi hjälper företag att göra affärer där ute, då får människor i utvecklingsländer arbeten. Vi når ut med lösningar och vi tjänar pengar så vi får skatteintäkter här hemma och skapar jobb i hela Sverige. Det är så otroligt påtagligt hur viktigt det här är för samhället. Sedan handlar det om... Jag älskar att bygga relationer och träffa människor. Det här är ju mycket relationsbygge, att vara handelsminister. Så är man socialt intresserad och tycker om att... Eller tja, relationsskapare kan man säga, så är det här ett jätteroligt jobb.

KT: Låter som någonting för mig!

AH: Ja!

KT: Om du tröttnar på det.

AH: Du kanske ska testa.

KT: Anna, du nämnde att du inte har varit politiker i hela ditt liv. Hur såg din karriär ut tills du blev minister?

AH: Jag jobbade större delen av mitt liv i finansbranschen. Har jobbat med finansiering från alla de största företagen ute på den internationella kapitalmarknaden, hjälpa dem ut där och hjälpa dem med finansiering, till de allra minsta företagen. *Start-ups* och entreprenörer som behöver få pengar för att starta upp sina företag. Så det har varit min bakgrund. Och de sista åren jobbade jag på Almi som är statligt företag och, ja, framförallt se till helt enkelt att de kommer igång och kommer ut på världsmarknaden de här lite mindre företagen.

KT: Har du några exempel på företag som du har hjälpt och jobbat med?

AH: Ja, vi har ju massor med jättespännande företag där Almi var inblandat. Det är allt från Klarna, till exempel, som startade med några killar från Handels som ingen trodde på från början. Då kunde vi gå in och stötta dem och nu vet ju alla vad Klarna är. Så det är väl ett sådant exempel. Och allt från Scania som ska finansiera en stor fabrik någonstans borta i Asien och då behöver man också finansiering. Det var från när jag jobbade på bank. Det är väldigt olika typer. Men allt handlar om att nå världsmarknaden. Så det är en spännande bakgrund när man är handelsminister.

KT: Och hur fick du det här jobbet?



AH: Ja, jag blev ju kontaktad av statsministern. Han hade väl lite koll på mig sedan min tid på Almi och då fick jag frågan några dagar innan det skulle bli regeringsombildning om jag ville bli handelsminister.

KT: Hur var det när du fick frågan? Alltså, behövde du tänka efter, eller?

AH: Ja, min spontana reaktion var bara "Yes, det kan inte finnas något roligare." Men sedan fick jag väl besinna mig lite kanske och det handlar väl lite om att gå hem och fundera ett dygn i alla fall och kanske också prata med sin familj för det är ett ganska stort uppdrag. Men det har jag inte ångrat en sekund att jag sa ja.

KT: Du, Anna Hallberg, tack så hemskt mycket för att du tog dig tid!

AH: Tack, snälla.

KT: Då ska vi se om vi har med oss Niclas Kvarnström, Sveriges ambassadör i Singapore.

Niclas Kvarnström (i fortsättningen benämnd NK): Hallå där. Jag lyssnar och är ombord.

KT: Underbart! Du är med på länk då från själva Singapore.

NK: Det stämmer. Vi sitter här i tropikerna.

KT: Ja, härligt. Du, det är ju mycket snack om begreppet främjande när det kommer till UD. Hur definierar du det ordet?

NK: Ja, för det första, för att bara ta ett steg tillbaka, så får man väl säga att vi, som diplomater, arbetar för vårt land. Det är någonting ganska fint och speciellt. Främjande är ett brett begrepp och det är ett sätt att beskriva en ganska stor del faktiskt av det som vi gör som diplomater. Vårt jobb är att arbeta för Sverige i bred bemärkelse. Det är våra intressen, våra värderingar, relationer med andra länder. Konkret innebär det att synliggöra Sverige, regeringens prioriteringar förstås, men också det vi är bra på i Sverige och vilka våra värderingar är. Det är en del av främjandet som man kan säga är allmänt främjande av Sverige. Sedan den andra delen är mer specifikt som handlar om att stödja vårt näringsliv i syfte då att... Vi jobbar ju alltid för landet Sverige, för skattebetalarna, och syftet är att skapa jobb, välstånd och innovation i Sverige genom att stödja svenska intressen utomlands. Och bakgrunden är ju den enkla att vi är ett exportberoende land och att vårt välstånd i hög utsträckning beror på en framgångsrik utrikeshandel. Jag tror att vi är ett av de länder, kanske i hela världen, som har flest stora exportföretag per capita. Det är en stor komponent i nästan alla stora relationer. Jag tror faktiskt även i till exempel utvecklingsländer i allt större utsträckning så är de ekonomiska relationerna, näringslivsrelationerna, väldigt viktiga och jag tror att är väldigt få av mina kollegor, svenska

ambassadörer... Det är svårt att göra det här jobbet om man inte är nyfiken på och intresserad av främjande.

KT: Mm. Vi ska gå in på hur det fungerar i praktiken alldeles strax. Men först bara, du har ju varit ambassadör i Singapore sedan 2018, om jag har räknat rätt. Vad är det för plats, Singapore?

NK: Singapore är en östat. Ett till ytan väldigt litet land, halva Öland, med en befolkning som är ungefär som Norges, 5.7 miljoner. Det är en regional hub, där en av de viktigaste finansstäderna i världen. Många har valt lägga sina regionhögkvarter i Singapore. Det är ett land som har byggt sitt välstånd genom att vara just en knypunkt, från början en hamn, och det är ingen tillfällighet att när briterna kom hit och koloniserade Singapore, så gjorde man det därför att där Singapore ligger är knypunkten i det väldigt trånga Malackasund som är länken mellan Indiska oceanen och Stilla havet där det har bedrivits handel i mer än ett tusen år.

KT: Vad sitter du på för våning?

NK: Vi sitter på fjortonde våningen i ett höghus men på grund av att vi har ostörd utsikt ut över vattnet så känns det som att man är mycket högre upp.

KT: Mm. Jag tror att jag har varit i Singapore och mitt minne är att det var väldigt höga hus.

NK: Det stämmer.

KT: Stränga skräplagar också.

NK: Verkligen, får man säga.

KT: Nu ska det inte handla så mycket om skräp utan om handelsfrågor då. Nu var du lite inne på det men jag ställer frågan ändå: Hur är Singapore i perspektivet handelsfrågor?

NK: Som land delar ju Singapore och Sverige... Vi har gemensamt att vi är väldigt, väldigt omvärldsberoende i vår ekonomi. För [Singapore] är frihandel en existentiell fråga eftersom de har egentligen inga egna naturresurser som sagt. De är en liten ö och de tjänar... deras välstånd är uppbyggt på en stor hamn, en stor flygplats, ett finanscentrum, resehub, ett stort flygbolag och turism. För Singapore har de inget annat val än att vara utåtriktade.

KT: Mm. Hur jobbar rent faktiskt din ambassad för att främja Sverige och svenska intressen?

NK: Ja, den första frågan, tror jag, man måste ställa sig är "Är det här bra för Sverige?", varje gång vi överväger ett främjarprojekt. Och det jag tycker vi

försöker, och som jag tycker vi är rätt duktiga på, det är att kombinera... De bästa främjarprojekten det är de som kombinerar när vi främjar dels ett företag som vi vet sysselsätter många hemma i Sverige, kanske, med en av våra övergripande svenska prioriteringar och det allra vanligaste är när vi försöker hitta hållbara lösningar. Så ett exempel är att vi har varit med när Volvo, och även ABB var med på det, invigde världens första fullskaliga, det vill säga 15 meter långa, autonoma, elektriska buss på ett universitet här i Singapore i partnerskap med dem. Som var väldigt tacksamt. Och vi försöker ha en stor, regional, för hela Sydostasien, affärskonferens nästa år, då försöker vi ha hållbarhet som tema där. Men det går också till så att vi har vardagsfrämjande. Vi är dem som företag vänder sig till när man behöver hjälp med en myndighet, eller så. Jag ska väl nämna, kanske den viktigaste delen av vårt arbete, ett stort samarbete inom det som kallas för Team Sweden. Vi har ett väldigt aktivt, stort kontor för Business Sweden här och, jag skulle, en av de mest aktiva handelskamrarna här i Singapore. Vi arbetar från stort till smått och man ska inte glömma att vi också har ett sidoackrediteringsland: Brunei. Där vi faktiskt lyckades, via min duktiga *deputy*, lyckades genomföra en serie evenemang som riktade sig till kvinnliga entreprenörer, bland annat, i Brunei.

KT: Just det. Den feministiska utrikespolitiken, hur märks den i din vardag?

NK: Vi verkar ju i en region där den absolut inte är självklar. Så för oss handlar det om att, allt från att se till att vi lyfter fram kvinnliga ledare, att vi har jämställt deltagande, att vi genomför events som fokuserar på de här frågorna. Och det jag nämnde var ju ett fantastiskt exempel i Brunei, ett land som har sharialagstiftning, till exempel, och sådär. Att kunna genomföra sådana events är någonting att satsa på.

KT: Mm. Säg att jag har ett svenskt företag som vill in i Singapore. Hur rent faktiskt hjälper ni mig då? Jag säljer muttrar.

NK: Jag måste vara uppriktig och säga då att vanligaste är att man börjar hos Business Sweden, för det är de som kan den grundläggande miljön som man kommer in här med regelverk och så vidare. Hela Team Sweden försöker bidra och förhoppningsvis går ditt mutterföretag med i handelskammaren och träffar andra svenska företag där. Är det frågor kring regelverk eller så så kan Business Sweden hjälpa till. För små företag har vi ju... Singapore är ett väldigt högteknologiskt land och vi har faktiskt etablerat ett Nordic Innovation House, som det heter här, så att även start-upbolag hemifrån ska ha en mjuk landningsplats i Singapore. Och det funkar så att du går med som medlem och så får du kontakter, nätverk och kanske föreläsningar, och sådär, via det här kollektivet då.

KT: Jag fattar. Du, vad är ni? Tio pers på din ambassad, typ?

NK: Precis, vi är elva.

KT: Ja. Det är rätt stort, va, för ett så pass litet land?

NK: Vi tycker själva att vi är små i den mening att vi är bara tre UD-utsända här då, hemifrån. Sedan har vi lokalanställda och en försvarsattaché. Givet att vi har 250 svenska företag här och en av Asiens största svenskkolonier så tycker vi väl att vi har tillräckligt att göra.

KT: Ja, okej. Hur stor del av er vardag går det åt till handelsfrämjande, då? Kan man svara på det?

NK: Det är ju lite svårt att uppskatta men det är en stor del. Det här är en myndighet och jag skulle säga att vi har tre huvudprioriteringar. När man är en liten myndighet blir det ännu viktigare att prioritera. Den första är vad vi kallar ett innovationscentriskt främjande. Det är både Sverigefrämjandet och främjandet av våra företag. Det kanske tar upp, för mig själv i alla fall, 60-70 procent. Sedan har vi en prioritering att täcka regional säkerhetspolitik och utrikespolitik, inte minst maktförhållandet till Kina-USA i regionen och hur det påverkar här, därför att det finns så många regionala *think tanks*, tankesmedjor, baserade här i Singapore så man kan plocka upp det. Och sedan den tredje prioriteringen kallar vi "ett hållbart och jämlikt samhälle" och där ryms, bland annat, den feministiska utrikespolitiken, vårt fokus på hållbarhet och arbetet till exempel med HBTQ-frågor, mänskliga rättigheter.

KT: Nu nämnde du USA och Kina, de två största ekonomierna i världen. Hur märks konkurrensen dem emellan?

NK: Den är väldigt, väldigt tydlig här i Asien eftersom vi sitter i den punkten där man kanske märker den här framväxande konkurrensen mest på grund av det faktum att Kina, som den framväxande makten både ekonomiskt men i ökande utsträckning militärt, har valt Asien som det första området att projicera den här nya makten som man har. Och USA som den etablerade makten och som den stora militärmakten traditionellt i Stilla havet har ju valt den här regionen för att försöka bemöta den här utmaningen. Och det gör ju att de tektoniska plattorna geopolitiskt har förflyttats i ganska stor utsträckning. Det här började ju som handelskonflikt, kan man säga, och nu ser vi att det har muterat och blivit, i ganska hög utsträckning också, en teknologikonflikt om framtidens teknologier och naturligtvis bakom det hela ligger förstås också värderingsfrågor. För de som kan kinesiska brukar vi beskriva det som i ett kinesiskt uttryck [...] som betyder att ett berg inte kan ha två tigrar. Det är det vi bevittnar här i Asien, att vi har två tigrar som börjar begära av andra mindre länder i regionen att välja sida. Det vill inte många länder förstås eftersom de har ett intresse av att ha starka ekonomiska förbindelser med båda de här aktörerna och även politiska.

KT: Och hur påverkar den här konkurrensen ert arbete då, på ambassaden?

NK: Jag skulle säga, för att dela upp det, så i det politiska uppdraget så påverkar det oss på det sättet att det har blivit mycket mer relevant, tror jag, för Sverige har upptäckt, i högre utsträckning, att Kina och Asien inte är långt borta. Det här framtidsmarknader, teknologier och annat som berör oss dagligdags. Den diskussionen är ju väldigt aktuell hemma i Sverige nu och det gör att det finns ett behov hemifrån att vi är på bollen och försöker förstå vad som händer och prata med dem som kan de här frågorna här ute och förmedla det hem. Och sen, vad gäller själva näringslivsfrämjandet, så kan man säga att det påverkar specifikt saker som det som kallas supply chains det vill säga försörjningskedjor för industrin som rör på sig. I min mening skulle de, i viss utsträckning, ha gjort ändå, på grund av att Kina skulle inte alltid kunna ha all tillverkning av de saker som har, liksom, dominerat. Men det är ett sätt. Det andra är att, det är klart att när det blir konkurrens om nya teknologier, då hamnar ju företagen som håller på med dem teknologierna, vi kan titta på Ericsson som ett exempel naturligtvis, för dem är det en ny situation som har uppstått. Eller åtminstone växt fram under många år.

KT: Mm. Du, är det några särskilda områden där svenska företag är extra intressanta för Singapore?

NK: Jag skulle säga såhär, att vi har ett väldigt brett svenskt näringsliv här. Du har allt från stora retailgiganter som Ikea och Hennes & Mauritz till exempel, till exempel, alla våra fina industribolag. Jag menar, ABB, Atlas Copco, Alfa Laval, Volvo, Scania och så vidare, Electrolux, Saab. Till teknologiföretagen då, kanske Ericsson, Spotify och så vidare. Det är liksom ingen enskild nisch men bara för att ta ett exempel. Det Singapore är mest intresserat av med Sverige är de områden där vi är teknologiskt avancerade, där vi är i ledande position. Och lyckligtvis skulle jag säga att vi är det både vad gäller innovation och teknik, men också, till exempel, vad gäller hållbarhet. Det är ganska tacksamt att främja svenska företag som gör mycket för till exempel hållbarhet. Men om jag ska nämna ett exempel där jag tycker vi försöker agera på ett strategiskt så är det framtidens mobilitet och transporter, därför att Sverige är ett av väldigt få länder i världen som kan säga att vi, trots att vi är ett väldigt litet land, tillverkar bilar, vi tillverkar bussar, vi tillverkar transportfordon, vi tillverkar 5G-lösningar och it-lösningar som krävs för det som kallas the internet of things. Det krävs för framtidens transporter. Vi har lösningar för elektrifiering. Vi har säkerhetssystem och så vidare. Och där tycker jag att vi har hittat varandra och Trafikverket har nyligen undertecknat ett memorandum of understanding med Singapore, som vi hoppas kunna fylla med samarbetsinnehåll.

KT: Mm.

NK: Jag menar, vi ska ju också komma ihåg det att vi är ju, på ambassaden, representant för Sverige som land, som regering. Det är ju inte så att vi arbetar för företagen. Vi främjar dem därför att det är bra för Sverige. Men i sådana här frågor finns också en samhällsvinkel att vi, i vårt land, vill ju också att vi är ledande och har världens mest effektiva, bästa trafiksystem i framtiden därför att mobilitet är en sådan avgörande faktor för effektivitet i ett samhälle och även hållbarhet.

KT: Du, blandar singaporianerna ihop oss och Schweiz som vanligt eller har de en bild av Sverige?

NK: Faktum är att jag och min schweiziska kollega, vi skojar ofta om det, men just Singapore vet mycket väl skillnaden mellan Sverige och Schweiz. Och Sverige och Schweiz är faktiskt två av de länder som Singapore har väldigt god, positiv bild av, skulle jag vilja säga. I Sverige så, som sagt, ser dem oss som teknologiskt avancerade och innovativa men det finns också ett starkt intresse i Singapore. Vi är ju extremt olika samhällen och olika politiska modeller men det finns ändå ett starkt intresse i Singapore för Norden som region och nordiska samhällen. Där vissa lösningar passar dem är de väldigt intresserade. Till exempel har jag varit med när ministrar här ifrån Singapore har varit på studiebesök på förskolor, fackförbund, Spotifys högkvarter och allt möjligt i Sverige. Men vi har en väldigt hög trovärdighet. Jag skulle säga att trovärdighet är i alla fall en av de viktigaste sakerna som man kan ha som diplomat. Det är ett av de viktigaste diplomatiska verktygen och det är oerhört värdefullt.

KT: Mm. Du, hur hänger handel och ekonomi och övriga politikområden ihop?

NK: Ja, för det första så måste man ju konstatera det att det är ju vårt eget välstånd i Sverige som gör att vi har förmågan att vara som Sverige är. En av världens största biståndsgivare, stöttepelare av de flesta internationella organ. Vi är ju ett väldigt multilateralt fokuserat land. Det välståndet är ju helt beroende handel, en stark ekonomi. Sedan, för det andra, så är det ju så att handelsförbindelse och förtroende hänger ihop. Och där det finns förtroende så handlar man och handlar man så minskar ju viljan, ofta i alla fall, inte alltid men ofta, till konflikt. Utrikespolitiskt vet vi att det faktum att vi har ett starkt näringsliv, att vi ses som en framgångsrik ekonomi, är ju väldigt viktigt och som gör att andra länder vill tala med oss. I diplomati är det ju naturligtvis väldigt viktigt att ha samtalspartner. Jag skulle säga, till exempel i utvecklingsländer, att, näst efter uppenbarligen fred och friheter från katastrofer och så, så är ju ett ökat välstånd via ekonomiskt utbyte och handel det många hoppas på.

KT: Överträffar inte Singapore Sverige i levnadsstandard?

NK: Det beror på hur man ser det. Singapore har ett högre BNP per capita än Sverige men betydligt större inkomstklyftor. Så man kan säga att det välstånd som finns i Singapore är mycket mer ojämnt fördelat än det är i Sverige.

KT: Ja, okej. Jag fattar. Vilka utmaningar ser du i främjandearbetet?

NK: För det första, som jag inledde med att säga, är det ju så att i främjande har vi ju liksom två relaterade men ändå distinkta delar. Det ena är att främja Sverige och våra värderingar och våra intressen allmänt, för att lyfta fram Sverige. Det andra är liksom specifikt näringslivsfrågorna och det främjandet. Och om jag skulle dela upp det så kan jag säga att kanske det mest utmanande när det gäller Singapore, det är ju att vi främjar svenska värderingar, till exempel mänskliga rättigheter, vi har en demokratisering, HTBQ-frågor, men vi verkar i ett land som är ett auktoritärt styrt land som ett helt annat politiskt system än vi. Och det är ju klart att det är lättare att driva en demokrati-offensiv i Norge än det är i Singapore. Så där kan man säga att det är en utmaning. Det ställer krav på oss, naturligtvis, att hitta en balans där vi liksom enträget kan arbeta för att främja de här värderingarna men utan att det bli kontraproduktivt eller att vi bränner då det här förtroendet som gör att... Som diplomat och som ambassadör så är man ju en dialoglänken mellan två regeringar ytterst. När det gäller själva näringslivsfrämjande skulle jag säga att Singapore har byggt upp sin ekonomi på att vara hem för väldigt många internationella företag. Så för det mesta är det väldigt lätt att komma hit men på senare år har det blivit ett fokus på att man inte vill att utlänningar inte ska ta, vad man upplever, jobb där singaporianer är kvalificerade. Därför har det blivit mycket svårt för våra företag att anställa utländsk arbetskraft. Det kan vara problem om det är ett stort multinationellt företag som beroende av arbetskraft från många olika länder. Sedan, slutligen, viktigast kan jag säga att covid är förstås ett helt nytt problemkluster för alla.

KT: Mm. Om vi bortser, kanske, från pandemin. Hur tror du främjandearbetet kommer se ut i framtiden?

NK: Jag tycker att det utvecklas och man kan se några trender. Jag tycker kanske att covidtiden har gjort att man ser dem ännu starkare än tidigare för att covid-effekten är att tvinga folk att blicka framåt och liksom framtidssäkra allt man gör på ett annat sätt. Om jag ska nämna ett par trender så tror jag dels att man kommer att se mycket mer av det som vi internt på UD kallar integrerat främjande, det vill säga länken mellan att man tidigare bara har främjat att sälja en produkt, det kan vara en buss eller ett kullager, och aspekter som hur man gör det med hållbarhet, innovation... Det blir tydligare! Och kraven på digitala hållbara lösningar är helt uppenbart någonting som ökar både från konsumenter och kunder där våra företag måste leva upp till de kraven som ställs. Sedan finns det en trend som går

mot att vi som land... Jag beskrev hur vi jobbar med trafik- och mobilitetsklustret. Det finns en trend där att vi går mer mot att främja helhetslösningar och system, som involverar ett ganska stort antal aktörer än kanske bara ett företag åt gången. Båda de här två kommer till liksom läxan för oss som jobbar med främjande. Vi måste bli bättre. Vi är bra men vi måste bli bättre på att samla alla våra svenska resurser ute. Ibland är det så att det kanske är innovationsaspekter, ett ekosystem för innovation eller startups hemma i Sverige som är intressanta för folk utomlands. Då måste vi också kunna möta upp mot de kraven. För att sätta ihop alla delar av vårt främjande.

KT: Mm.

NK: Och förstås så kräver det att vi själva fortsätter att vara ledande, att vi är de som inte är sena på nya teknologier, AI och mjukvara, autonoma system, grön teknologi, förstås, och digitalisering.

KT: Mm.

NK: Och sedan kanske, slutligen, för att säga något väldigt svenskt så tror jag att vi är ganska duktiga på att främja, inte bara svenska affärer men också hur vi gör affärer. Där ingår transparens, hållbarhet. En sak som vi har gjort, ganska roliga events här i Singapore kring det som kallas work-life balance, liksom balansen mellan arbete och hem. Och där finns också ett jämställdhetsperspektiv och man ta frågor som föräldraledighet som blir mer och mer intressanta. Och där vi har duktiga företag som kan berätta om hur de arbetar med det globalt.

KT: Apropos framtiden, hur länge blir du kvar i Singapore?

NK: Jag blir kvar till sommaren—

KT: 2021?

NK: I alla fall.

KT: Mm.

NK: Japp.

KT: Jag frågade dig för ungefär 25 minuter sedan vad det är för plats, Singapore. Hur trivs du?

NK: Det är lätt att trivas i Singapore eftersom det är ett intressant land. Det är mycket mer rikt, skulle jag säga, kulturellt än vad man kan tro när man ser skyskraporna. Det är ju ett multietniskt samhälle på många sätt. Man har verkligen investerat, trots att det är så enormt många som trängs på liten yta, på att göra det grönt och fint. Man kallar det lungor. Det ligger vid vattnet,



naturligtvis, även om det är många båtar och så, så ganska fina omgivningar, lätt att ta sig runt till en superintressant region. Sedan är det ju världsklass på transporter, hälsovård och skola och så där. Så det är lätt att trivas här.

KT: Jag kan tänka mig att man äter ganska gott i Singapore.

NK: Absolut, om man gillar, i synnerhet, asiatisk mat och då inte bara kinesisk utan indisk, malaysisk mat, så finns det hur mycket utbud som helst. En speciell kultur med så kallade hawker centers. Det är stora... Det föddes ur de stora bostadsområden... Det är lite liknande till, så att säga, på ytan ser de ut som våra miljonprogram kanske men där många, upp till 70 procent av singaporianerna bor i sådana här stora bostadsområden. Och där har de ofta gemensamma, stora matcentra, där det kan finnas upp till 50, 100 små matställen och så köar folk. Det roligaste är att man går till den längsta kön för det antar man, i Singapore, att där finns den godaste maten. Det är ju lite att kasta mig själv i hett vatten men det som folk i Sverige tenderar att fokusera på är systemet här, hur fritt det är och hur ofritt det är. Det skulle vara det då möjligen. För att göra bilden komplett.

KT: Hur fritt är det?

NK: Singapore är ju, som jag sa, ett annat politiskt system än Sverige. Det är ett... Det är auktoritärt styrt. Jag brukar hänvisa till att jag tycker att det är en ganska bra beskrivning som Freedom House har. De säger att det är "partly free". The Economist kallar den för en flawed democracy, tror jag, demokrati med brister. Och Singapore är väldigt långt ner, till exempel, på pressfrihetsindex som Reportrar Utan Gränser har. Så det är ett väldigt annorlunda samhälle, samtidigt ska man naturligtvis konstatera... Jag har jobbat i Kina till exempel, på ambassaden där, och det är ju naturligtvis inte jämförbart. Det är ett väldigt annorlunda samhälle och det är väldigt strängt, det är stränga straff. Man har dödsstraff, man har spöstraff. Det är något, som vi i EU-kretsar naturligtvis, protesterar mot regelbundet och tydligt. Men man skulle kunna säga att för en vanlig medborgare i ett icke-politiskt fall eller för näringslivet såklart, rankas Singapore som en av världens minst korrupta länder av Transparency International.

KT: Okej. Men nu citerade du någon när du pratade om demokrati. Om jag ställer frågan direkt: Är det ett demokratiskt land du lever och verkar i?

NK: Jag tycker verkligen att beskrivningen är bra, en demokrati med brister. Vi har ju en mänskliga rättigheter-rapport som man kan läsa på vår hemsida som beskriver i stor detalj det här. Men kortfattat kan man ju säga, ja, det finns demokratiska val och det finns flera partier och de är inte, så att säga, låtsaspartier utan de verkar på riktigt för att utmana regeringen om makten. Det är ju inga utomstående valobservatörer. Vi tror inte att det sker valfusk men däremot kan man inte säga att det är en fri miljö. Tvärtom finns det

väldigt stora begränsningar för oppositionen att göra sig hörda och inte minst så finns det ett medielandskap som är väldigt begränsat. Sedan hårda, drakoniska regler vad gäller att göra politiska manifestationer eller ha protester, helt enkelt.

KT: Med det sagt säger jag stort tack för att du ville vara med i UD-podden, Niclas Kvarnström.

NK: Tack så jättemycket. Det var roligt att vara med.

KT: Tack.