

# Framtidsmarknader: Svensk ekonomisk diplomati i Afrika och Asien under avkoloniseringens era

NIKOLAS GLOVER

Uppsala universitet

*I denna artikel studeras Exportföreningens aktiviteter i och utbildningar av marknader i Afrika och Asien medan avkoloniseringen pågick. Med särskilt fokus på exemplen Indien och Kongo visar den hur privata och statliga aktörer under 1950-talet tog hjälp av varandra i den internationella konkurrensen. Analysen behandlar hur de stora politiska omvälvningarna tolkades i ett kommersiellt perspektiv och ledde till formeringen av ny typ av exportmarknad med tillhörande experter: u-landskonsulterna.*

## Inledning

De europeiska imperierna var inte på fallrepet efter andra världskrigets slut. Tvärtom. Kolonialmakterna Storbritannien, Frankrike, Belgien och Nederländerna inledde nu en betydligt mer ambitiös kolonialpolitik än före kriget: stora investeringar i imperierna skulle rädda den sargade europeiska ekonomin. Nästan samtidigt påbörjades paradoxalt nog det som i efterhand har setts som en närmast given, universell avkoloniseringsprocess. Multinationella företag började inse att de snart skulle behöva etablera relationer med medborgare i en rad nya nationalstater.<sup>1</sup> Under

Artikeln har granskats av två externa lektörer enligt modellen *double blind peer review*.

1. Nicholas J. White, "Reconstructing Europe through Rejuvenating Empire: The British, French, and Dutch Experiences Compared", *Past & Present* 210:6 (2011); Nicholas J. White, "Imperial Business Interests, Decolonization and Post-Colonial Diversification", i M. Thomas & A. Thompson (red.), *The Oxford Handbook to Ends of Empire* (Oxford 2017); Hans Wesseling,

---

Historikern fil. dr Nikolas Glover (f. 1979) är verksam som forskare vid Ekonomisk-historiska institutionen, Uppsala universitet. Hans forskning behandlar bl.a. kulturella relationer och exportfrämjande, och han var medredaktör för *Histories of Public Diplomacy and Nation Branding in the Nordic and Baltic Countries: Representing the Periphery* (2015). Hans forskning är finansierad av Jan Wallanders och Tom Hedelius stiftelse genom projektet "Det svenska näringslivet och avkoloniseringen".

E-post: [Nikolas.glover@ekhist.uu.se](mailto:Nikolas.glover@ekhist.uu.se)

denna politiskt motsägelsefulla period fick Sveriges Allmänna Exportförenings<sup>2</sup> medlemmar regelbundet läsa i tidskriften *Svensk Export* att framtiden låg just i de transoceaniska marknaderna. "Det nya Afrika" och "det okända Asien" framställdes återkommande i fackpressen som "framtidsmarknader".<sup>3</sup> Dess verkställande direktör anmärkte 1964 att föreningen under de senaste åren varit "helt överlupen" av delegationer från gamla och nya stater från världens alla hörn.<sup>4</sup> Syftet med denna artikel är att analysera hur efterkrigstidens senkolonialism och avkoloniseringsprocesser representerades i ett kommersiellt perspektiv. Hur framställdes de som marknadsfenomen? Vilka möjligheter såg svenska aktörer? Hur borde de agera? Undersökningen bygger på studier av korrespondens och rapporter i Exportföreningens arkiv, föreningens olika publikationer, samt artiklar i dess organ *Svensk Export*, som fram till 1955 hette *Svensk Utrikeshandel*, och Svenska Arbetsgivareföreningens tidskrift *Industria*.<sup>5</sup>

Svensk välfärdskapitalism har beskrivits som grundad i en "utåtblickande" nationell kultur med en lång tradition av "engagemang i inter-

---

"Towards a History of Decolonization", *Itinerario* 11:2 (1987) s. 95; Timothy Burke, *Lifebuoy Men, Lux Women: Commodification, Consumption, and Cleanliness in Modern Zimbabwe* (Durham & London 1996) s. 115.

2. Jag vill tacka Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening för tillståndet att forska i Exportföreningens arkiv.

3. Se t. ex. "Belgiska Kongo – en framtidsmarknad", *Svensk utrikeshandel* 2 (1952) s. 15; "Det fria Malaya som framtidsmarknad", *Svensk Export* 18 (1957) s. 13; "Indien – en svensk framtidsmarknad?", *Svensk Export* 20 (1956) s. 10; "Egypten bygger för framtiden", *Svensk Utrikeshandel* 12 (1954) s. 8–10; "Ny start för Iran med framtidsperspektiv", *Svensk Utrikeshandel* 20 (1955) s. 14; "Burma ett land med framtidsperspektiv", *Svensk Export* 4 (1956) s. 14; "Stabiliserad ekonomi ger Etiopien ljusa framtidsperspektiv", *Svensk Utrikeshandel* 16 (1949) s. 12; "Vietnam planerar framtiden", *Svensk Utrikeshandel* 7 (1953) s. 12; "Ökenland med framtid", *Svensk Utrikeshandel* 13–14, (1953) s. 14; "Afrika – kontinenten som kommer", *Svensk Utrikeshandel* 19 (1954) s. 12–14; "Satsa på det nya Afrika", *Industria* 6 (1963) s. 64–65; "Ett okänt stycke Asien", *Industria* 4 (1964) s. 68–69. För en studie av hur avkoloniserings rapporterades i dagspressen, se Åke Holmberg, *Göteborgs handels- och sjöfarts-tidnings syn på kolonialismens sammanbrott i Asien och Afrika 1946–1965: Ett bidrag till den svenska omvärldsbildens historia* (Göteborg 1999).

4. Nordenson till Maegaard-Nielsen, brev daterat 25/6 1964, Serie FiS: Vol. 30, Sveriges Allmänna Exportförening (SAE), Riksarkivet (RA).

5. 1963 hade *Svensk Export* en upplaga på 3 000 exemplar och läsekretsen uppgavs vara företagsledare (VD eller motsvarande), export- och försäljningschefer, högre tjänstemän i enskild och offentlig tjänst, reklamchefer, UD:s utlandsrepresentation och svenska handelshus i utlandet. Se informationsblad för annonsörer (1963). Serie FiS: Vol 12, SAE, RA. Enligt en läsundersökning 1964 var *Industria* den överlägset mest lästa facktidningen bland knappt 300 personer i topp- och mellanskikten på svenska industriföretag, "Rapport över en läsmätning för Industria" daterad september–november 1964, Serie FiS: Vol. 13, SAE, RA.

nationell handel och utländsk exponering”.<sup>6</sup> Industrin har utvecklat ett beroende av andra länder för ”nya idéer och intellektuell stimulans överlag”.<sup>7</sup> Denna öppenhet har följaktligen varit starkt influerad av de idéer och praktiker som legitimerade den europeiska erövringen av icke-europeiska territorier. Utåt blickandet var länge en funktion av vad Åke Holmberg kallat den närmast unisona svenska ”hymnen till den västerländska världserövringen som historiskt och civilisatoriskt fenomen”.<sup>8</sup> Genom diplomatiska relationer, företag och handelstraktat bidrog svenskar aktivt till, och tjänade på, europeiskt imperiebyggande. De svenska och nordiska aktörerna har beskrivits som ”småagenter”, ”småbröder”, ”eftersläpande entreprenörer”, ”medlöpare” och ”opportunisterna” på den globala koloniala arenan.<sup>9</sup> I denna forskning har dock decennierna efter andra världskriget sällan behandlats i ett ekonomisk-historiskt perspektiv.<sup>10</sup>

Det finns dock ett växande forskningsläge om hur brittiska företag agerade under den senkoloniala eran. Dessa studier visar att kommersiella aktörer och koloniala myndigheter inte agerade koordinerat. Deras intressen divergerade, och företagen började exempelvis etablera egna kontakter med lokala politiska eliter för att långsiktigt säkra sin marknadsposition.<sup>11</sup> Förutsättningarna var annorlunda för företag som

6. Hans Sjögren, ”Welfare capitalism: The Swedish economy, 1850–2005”, i S. Fellman (red.), *Creating Nordic Capitalism: The Business History of a Competitive Periphery* (Basingstoke 2008) s. 64.

7. Sune Carlsson, ”Company policies for international expansion: The Swedish experience”, i T. Agmon & C. Kindleberger (red.), *Multinationals from Small Countries* (Cambridge 1977) s. 67.

8. Åke Holmberg, *Världen bortom västerlandet I: Svensk syn på fjärran länder och folk från 1700-talet till första världskriget* (Göteborg 1988) s. 517–518.

9. Se t. ex. Klas Grinell, *Att sälja världen: Omvärldsbilder i svensk utlandsturism* (Göteborg 2004); Michael McEachrane & Louis Faye (red.), *Sverige och de Andra: Postkoloniala perspektiv* (Stockholm 2001); Magdalena Naum & Jonas M. Nordin (red.), *Scandinavian Colonialism and the Rise of Modernity* (New York 2013); Suvi Keskinen, Salla Tuori, Sari Irni & Diana Mulinari (red.), *Complying with Colonialism: Gender, Race, Ethnicity in the Nordic Region* (Aldershot: 2009); Aryo Makko, ”I imperialismens kölvatten? Ett maritimt perspektiv på stormaktsspel, kolonialism utan kolonier och den svensk-norska konsulsstaten, 1875–1905” *Historisk tidskrift* 134:3 (2014); David Nilsson, *Sweden-Norway at the Berlin Conference 1884–85: History, national identity-making and Sweden's relations with Africa* (Uppsala 2013); Jan Larsson, *Diplomati och industriellt genombrott: Svenska exportsträvanden på Kina 1906–1916* (Uppsala 1977).

10. Ett undantag är May-Britt Öhman, *Taming Exotic Beauties: Swedish hydropower constructions in Tanzania in the era of development assistance, 1960s–1990s* (Stockholm 2007) särskilt s. 97–128.

11. Stephanie Decker, ”Corporate Legitimacy and Advertising: British Companies and the Rhetoric of Development in West Africa, 1950–1970”, *Business History Review* 81:1 (2007); Sarah Stockwell, *Business of Decolonization: British business strategies in the Gold Coast* (Oxford

försökta ta sig in på dessa marknader. Stephanie Decker har visat hur det amerikanska storföretaget Kaisers Aluminium & Chemicals Company (KACC) i slutet på 1950-talet etablerade sig i det nyligen självständiga Ghana genom skickligt bruk av *corporate diplomacy* ("företagsdiplomati"). KACC utnyttjade de spända relationerna mellan Ghana och USA, och genom att agera mellanhand kunde det vinna både politiskt inflytande och ekonomiska fördelar.<sup>12</sup>

Också när det gällde svenska företag var det diplomatiska inslaget framträdande. Karl Bruno har nyligen belyst den svenska statens aktiva engagemang under sent 1950-tal under etableringen av det storskaliga svenskdrivna gruvföretaget LAMCO i Liberia.<sup>13</sup> Men hur förhöll sig det svenska näringslivet mer generellt till de svåröversiktliga förändringarna i Afrika och Asien? Regeringen vidhöll under i stort sett hela 1950-talet en passiv "pro-kolonial" inställning i FN, och de ekonomiska förbindelserna med områdena var överlag begränsade.<sup>14</sup> Som jag visar i det följande, förekom dock intensiva försök att aktivt (om)positionera svenska företag – och i förlängningen Sverige – i relation till den snabbt föränderliga postkoloniala världen.

Teoretiskt utgår jag från att ekonomisk diplomati är en marknadspraktik som bidragit till konstruktionen av Sveriges utlandsmarknader. Det första ledet av denna ansats bygger på Maaïke Okano-Heijmans definition av ekonomisk diplomati som en statsdriven jakt på ekonomisk säkerhet inom ett internationellt system. Det fångar ett brett fält där officiella och privata aktörer interagerar i skärningspunkten mellan säkerhets-, utrikes-, handels- och näringspolitik, och inkluderar således även enskilda initiativ såsom Deckers "företagsdiplomati". På fältet finns mål och praktiker som är antingen mer ekonomiskt eller mer politiskt orienterade, vilket medför att det spänner en glidande skala från en kommersiell pol till en realpolitisk. Vid den senare återfinns instrument

---

2000); Bianca Murillo, "The Devil We Know': Gold Coast Consumers, Local Employees, and the United Africa Company, 1940–1960", *Enterprise and Society* 12:2 (2011). Se White (2017) för en komparativ översikt.

12. Stephanie Decker, "Corporate political activity in less developed countries: The Volta River Project in Ghana, 1958–66", *Business History*, 53:7 (2011).

13. Karl Bruno, "The Government's Business? Swedish Foreign Policy and Commercial Mineral Interests in Liberia, 1955–1980", *Scandinavian Journal of History*, publicerad under "latest articles" på tidskriftens hemsida <<https://www.tandfonline.com>> (30/7 2018).

14. Bo Huldt, *Sweden, the United Nations, and Decolonization: A study of Swedish participation in the Fourth Committee of the General Assembly* (Stockholm 1974) s. 167–171.

såsom undertecknandet av internationella avtal och införandet av ekonomiska sanktioner. Här följer handlingarna huvudsakligen en politisk logik. De drivs av statliga aktörer såsom Handels- och Utrikesdepartementet, och syftar primärt till att skapa en stabil (säker) internationell miljö för staten. Vid den kommersiella polen finns ansträngningar att uppnå ekonomiska fördelar (välfärds mål), vilket inkluderar instrument såsom handels- och investeringsfrämjande. Här följer kalkylerna huvudsakligen alltså en ekonomisk logik. I denna del av spektrumet har både enskilda företag och privata branschorganisationer som Exportföreningen varit drivande. Mellan de två polerna återfinns aktiviteter som kan vara mer eller mindre ekonomiska eller politiska, såsom utvecklingsbistånd, förhandlingar om handelsavtal, och penningpolitiska åtgärder.<sup>15</sup>

Det andra ledet i den teoretiska ansatsen ovan, att den ekonomiska diplomatin bidragit till konstruktionen av Sveriges utlandsmarknader, bygger på tesen att aktörers idéer om marknader påverkar hur de agerar på dem – och följaktligen hur specifika marknader fungerar. De ekonomisk-diplomatiska aktiviteterna i Asien och Afrika, och representationerna av dem, bidrog under 1950-talet till framväxten av en särskild typ av geografiskt avgränsade framtidsmarknader som krävde specialistkunskap och ett därtill anpassat agerande. Processen liknade på så vis den transnationella konstruktionen under 1990-talet av marknadstypen *emerging markets*, "tillväxtmarknader". James Derrick Sidaway och Michael Pryke beskriver hur tillväxtmarknader etablerades genom samspel mellan privata aktörer, statliga myndigheter, internationella institutioner och mediala representationer.<sup>16</sup> Sidaway & Prykes betoning på att marknadsaktörerna kom att dela samma "geografiska fantasi" (*geographical imagination*) utgör utgångspunkt även här. Ett sätt att praktiskt bryta ner en sådan formering av en gemensam världsbild är genom att låna en begreppsapparat utvecklad av Hans Kjellberg och Claes-Fredrik Helgesson.<sup>17</sup> De studerar tillkomsten och reproduktionen av olika marknader genom att analysera hur marknadsaktörer agerar på

15. Maaïke Okano-Heijmans, "Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies", *The Hague Journal of Diplomacy*, 6:1–2 (2011) s. 16–17.

16. James Derrick Sidaway & Michael Pryke, "The Strange Geographies of 'Emerging Markets'", *Transactions of the Institute of British Geographers* 3 (2000) s. 187–201.

17. Hans Kjellberg & Carl-Fredrik Helgesson, "On the nature of markets and their practices", *Marketing Theory*, 2 (2007) s. 137–162. Referatet nedan bygger på en senare svensk introduktion till samma begrepp samförfattad med Anders Liljenberg.

dem. De använder sig av en tredelad kategorisering av dessa marknadspraktiker för att förklara varför olika marknader i praktiken fungerar på olika sätt. *Utbytespraktiker* innefattar aktiviteter relaterade till enskilda ekonomiska utbyten, vilket alltså innefattar till exempel hur försäljning och köp går till och hur specifika produkter marknadsförs. *Avbildningspraktiker* omfattar aktiviteter som bidrar till att representera marknader. "Det är med andra ord genom olika avbildningspraktiker som enskilda utbyten blir till utbyten på en marknad."<sup>18</sup> *Normeringspraktiker*, slutligen, omfattar "aktiviteter som bidrar till att skapa riktlinjer för hur en marknad bör (om)formas/fungera enligt någon eller några aktörer". Till normeringspraktikerna hör olika idealbilder av hur marknaden bör fungera, och formella eller informella försök att påverka marknader i bestämda riktningar.<sup>19</sup> Kort sagt: de sätt som aktörer säljer och köper på marknaden, de sätt dessa transaktioner representeras, samt de normer och regler som styr dem, påverkar alla varandra. Genom att studera dessa relationer i specifika sammanhang kan vi förstå hur olika marknader blir till, reproduceras och förändras över tid.

Resonemangen överförs i förenklad form här för att studera den kollektiva marknadskonstruktionen som skedde genom ekonomisk-diplomatiska aktiviteter. Uppsättningen av offentliga och halvprivata svenska marknadspraktiker – till exempel publicerade rapporter om efterfrågan och köpare i Afrika och Asien, kollektiv marknadsföring av svenska produkter, eller råd på hemmaplan till svenska exportörer – bidrog till att expandera och forma den gemensamma geografiska fantasin i Sverige under en period då relationerna mellan den rika världen och den fattiga var stadda i radikal förändring.

*Exportföreningen: Informationshantering,  
marknadsföring, kontaktskapande*

Under mellankrigstiden blev det allt tydligare att en strategiförskjutning hade skett i de svenska företagens långväga exportaffärer. Mot slutet av 1930-talet hade åtta svenska företag sammanlagt ett tjutotal utländska dotterbolag i Mellan- och Sydamerika, tio i Nordamerika, och

18. Carl-Fredrik Helgesson, Hans Kjellberg & Anders Liljenberg, "Marknader som praktik, utbyten, normer och bilder", i Helgesson, Kjellberg & Liljenberg (red.), *Den där marknaden: Om utbyten, normer och bilder* (Lund 2004) s. 37.

19. Helgesson, Kjellberg & Liljenberg (2004) s. 36–37; Kjellberg & Helgesson (2007) s. 142–145.

ungefär lika många i Oceanien. En handfull svenskägda företag fanns i Afrika, och i Asien ägde SKF fyra bolag och Svenska Tändsticksbolaget AB (STAB) nio. Det sistnämnda bolaget expanderade särskilt i Indien, med cirka 4 000 anställda.<sup>20</sup> Som en följd av den ökade långväga exportverksamheten kringgick de stora företagen nu allt oftare de svenska konsulatet och byggde i stället ut sina egna utlandsorganisationer. Därmed blev Exportföreningens inflytande som representant för exportsektorn allt viktigare, och tilldelades en direkt administrerande funktion när handelsavtal skulle implementeras. Den privata föreningens halvofficiella funktion cementerades.<sup>21</sup> Huvudlinjerna i dess arbete var två: kommersiell information och handelspolitik. Under decennierna efter andra världskriget gick den största delen av föreningens resurser till att agera serviceorgan åt sina medlemmar, en medlemsbas som 1970 beräknades svara för 90 procent av Sveriges export. Föreningen försåg dem med information och råd i exportfrågor genom korrespondens, publiceringsverksamhet, konferenser och informationsträffar.<sup>22</sup>

Mellan 1938 och 1958 ökade svensk export till gruppen "underutvecklade länder" med 310 procent, och de fördubblade sin andel av den totala exporten från åtta till 15 procent. Mot bakgrund av detta har May-Britt Öhman identifierat Exportföreningen som en av de mest drivande biståndsaktörerna under 1950-talet.<sup>23</sup> Biståndsfrågan utgjorde dock bara ett led i en rad andra samtida ekonomisk-diplomatiska aktiviteter riktade mot utomeuropeiska områden. Exportstödsutredningarna 1938 och 1949 identifierade de "transoceana områdena" som väsentliga för den svenska exportens framtida expansion.<sup>24</sup>

20. Holmberg (1988) s. 552; Harald Runblom, *Svenska företag i latinamerika: Etableringsmönster och förhandlingsteknik 1900–1940* (Uppsala 1971) s. 16; Hans Modig, *Swedish Match Interests in British India during the Interwar Years* (Stockholm 1979) s. 235–237. Se även Mohammad Fazlhashemi, "Svenskarna moderniserar de äkta mattornas land", i McEachrane & Faye (red.) (2001) s. 133–157.

21. Peter Hedberg, *Handeln och betalningarna mellan Sverige och Tyskland 1934–1945: Den svensk-tyska clearingepoken ur ett kontraktsekonomiskt perspektiv* (Uppsala 2003) s. 184; Stefan Håkansson, *Konsulerna och exporten 1905–1921: Ett "government failure"?* (Lund 1989) s. 165–166, 191–192; Leos Müller & Aryo Makko, "Svenska konsulter 1650–1985: I sjöfartens och statens tjänst", i Müller & Makko (red.), *I främmande hamn: Den svenska och svensk-norska konsulstjänsten 1700–1985* (Malmö 2015) s. 35.

22. "Exportföreningen under 75 år", *Svensk Export*, 5 (1962) s. 15; Exportfrämjandeutredningen, *Exportfrämjande verksamhet: betänkande*, H 1972:2 (Stockholm 1972) s. 24–25.

23. Öhman (2007) s. 103.

24. *Sveriges näringsliv och de underutvecklade länderna: Rapport från en arbetsgrupp inom SNS* (Stockholm 1960) s. 110; 1938 års exportutredning, *Betänkande med utredning och förslag*

I linje med detta arrangerade Exportföreningen tre konferenser för att stödja denna satsning: Asien-dagarna (1951), Afrika-dagarna (1952) och Latinamerika-dagarna (1954). Vid den första respektive den sista av dessa deltog knappt 400 personer, vid Afrika-dagarna deltog ungefär 800.<sup>25</sup> Samtidigt breddade föreningen sin geografiska kompetens genom en omorganisation. År 1951 bildades Levantbyrån, och året därpå Afrikabyrån.<sup>26</sup> Till dessa byråer knöts grupper av "ländersakkunniga" för respektive region, vilka framför allt bestod av företagare med egen erfarenhet från utlandsmarknaderna. År 1952 fanns detländersakkunniga för sju geografiska områden, de engagerade 89 individer varav flera ingick i två eller flera av grupperna.<sup>27</sup> Vid ungefär samma tidpunkt formaliserade Exportföreningen sitt system med oavlönade internationella korrespondenter för att förbättra sin kunskapsförsörjning från avlägsna områden. Från fem kontinenter försåg korrespondenterna föreningen med marknadsavbildningar, de besvarade frågor och bistod svenska affärsmän som reste i regionen.<sup>28</sup>

Den viktigaste institutionella innovationen i detta sammanhang var dock handelssekreterarna. De bekostades av allmänna medel men rekryterades från näringslivet. Exportföreningen spelade en nyckelroll i valet av kandidater, i den geografiska utplaceringen och i deras kontakter med företagen. Kandidater skulle ha direkt erfarenhet av svensk utrikeshandel, de skulle vara "relativt unga män, enär de då lättare kunna finna sig till rätta i ovana förhållanden".<sup>29</sup> De knöts till svenska beskickningar och konsulat, men skulle hållas klart åtskiljda från den diplomatiska banan eftersom deras fortsatta karriär ansågs ligga inom

angående åtgärder till den svenska exportnäringens främjande, SOU 1938:42 (Stockholm 1938) s. 17; *Betänkande rörande vissa utrikeshandelsfrämjande åtgärder*, SOU 1948:29 (Stockholm 1948) s. 54–55.

25. "Asien-dagarnas facit", *Svensk Utrikeshandel*, 17 (1951) s. 7; "Exportattack på Afrika", *Svensk Utrikeshandel*, 18 (1952) s. 8–9; "Latinamerikadagarna", *Svensk Utrikeshandel*, 21 (1954) s. 8–17.

26. För Levantbyråns tillkomst, se Ahmed Hussein, *Vägen till Beirut: Svenska handelsfrämjande åtgärder i Libanon 1920–1975* (Umeå 2012) s. 97–106.

27. "Ländersakkunniga samt medlemmar av arbetsutskottet för Östeuropa", daterad 17/7 1952, Serie F1L: Vol. 15, SAE, RA.

28. Swedberg, "Cirkulär för informationsavdelningen ang. korrespondenter för Exportföreningen i olika länder", nr 15/1951, daterad 18/10 1951, Serie F1B: Vol. 101, SAE, RA.

29. *Betänkande rörande vissa utrikeshandelsfrämjande åtgärder* (1948), s. 56. Av de ca 150 handelssekreterarposteringar som listades i en matrikel över åren 1949–1983 var samtliga bemannade av män. Se Swedish Trade Commissioners' Association, *Sveriges handelssekreterare: Matrikel 1949–83* (Stockholm 1984).



näringslivet. Det tidsbegränsade uppdraget var att bedriva en ”kommerciell förmedlings- och informationsverksamhet”.<sup>30</sup> Handelssekreterarna kom från början endast att placeras utanför Europa, och skulle utgöra en ”rörlig och pionjärbetonad representation” på ”vissa ofullständigt kända marknader”.<sup>31</sup> Mellan 1949 och 1961 tillsattes totalt 24 handelssekreterarposter av varierande beständighet. Av dessa posterades ett antal i Afrika: Pretoria, Casablanca, Léopoldville, Lagos och Salisbury. I Asien tillsattes handelssekreterare i Beirut, Jakarta och Calcutta.

Exportföreningen började även arrangera större industri- och goodwilldelegationer till de transoceaniska marknaderna. År 1952 inleddes en ”svensk exportattack på Afrika” genom att en industridelegation åkte på en månads lång turné i de franska besittningarna i Väst- och Ekvatorialafrika. Under åren därpå följde en rad liknande resor: Belgiska Kongo (1953), Colombia (1954), de portugisiska kolonierna Angola och Moçambique (1955), Indien (1957), Liberia, Ghana och Nigeria (1961), Sudan, Etiopien, Uganda, Tanganyika och Kenya (1963) och Thailand och Malaysia (1964). Formen var tämligen konstant. Svensarna besökte framträdande industrier och myndigheter i respektive land. De knöt kontakter med politiska beslutsfattare och möjliga handelspartners, samlade in både officiell och informell information, och spred upplysningar om Sverige och svenskt näringsliv. Deltagarantalet varierade något, liksom exakt vilka företag som medverkade vid varje resa. Sammantaget representerade de första delegationerna (1952 och 1953) ett brett urval av det svenska näringslivet: byggindustrin (ASEA, Cementa), industriella komponenter (SKF, Regulator & Instrument AB Billman), kontors- och verkstadsprodukter (AB Original Odhner, AB B.A. Hjorth), kommunikationsteknik (L.M. Ericsson), transport (AB Transatlantic), Kooperationen (KF) och konfektion (Mazetti). Båda delegationer bestod av 13 deltagare: nio företagsrepresentanter, en ordförande, en sekreterare från Exportföreningen och en handelssekreterare.<sup>32</sup> Den första svenska delegationen att besöka självständiga stater i Afrika (Västafrika,

30. *Betänkande rörande vissa utrikeshandelsfrämjande åtgärder* (1948) s. 56. Den formella instruktionen citeras i *Sveriges kommersiella utlandsrepresentation: Rapport avgiven av en inom handelsdepartementet arbetande beredning* (Stockholm 1961) s. 15. Se även ”P.M. angående handelssekreterare”, daterad 21/10 1952, Serie FiB: Serie 101, SAE, RA.

31. *Sveriges kommersiella utlandsrepresentation* (1961) s. 23.

32. *Franska Västafrika, Kamerun och Ekvatorialafrika: Rapport över en studie- och goodwillresa under februari–mars 1952* (Stockholm 1952) s. 5–6.

1961) var större. Denna gång var 18 företag representerade, och de mest märkbara branschtillskotten var nu entreprenad- och konsultfirmorna (Scandiaconsult; Sentab, Swedish General Consulting) och bankerna (Handelsbanken, Stockholms Enskilda Bank, Skandinaviska Banken).<sup>33</sup>

Samtidigt som delegationerna avgick till transoceaniska marknader, pågick även andra organiserade representationsresor. Hösten 1954 påbörjades marinens långkryssning till Asien, som sedan fortsatte hem via Panamakanalen och USA.<sup>34</sup> Exportföreningens representant medföljde som enda civilist, och i varje hamn ordnades marknadsföringsaktiviteter: svenska veckor, mottagningar och radiopublicitet för att tjäna de över hundra svenska exportföretag som bidragit till Älvsnabbens Sverige representation.<sup>35</sup> Året därpå inbjöd marinen Exportföreningen att följa med när *H/M Gotland* skulle göra en tremånadersexpedition längs den Västafrikanska kusten. Afrikabyrån utarbetade rutten tillsammans med marinen, och ett 60-tal företag bidrog med finansiellt stöd. De fick bjuda in sina representanter och kunder till de mottagningar som hölls i respektive hamn. Vid varje fest deltog 175–200 gäster, och under mottagningarna på fartyget spelade orkestern, deltagarna dansade, och Exportföreningens filmer visades på halvdäck. Presskonferenser hölls och radiointervjuer gavs.<sup>36</sup> År 1959 turnerade även en flytande utställning i Rederi AB Transatlantics regi södra Afrikas kust: från Sydafrika till Moçambique. På fartyget *M/S Elgaren* ordnades i alla tillgängliga passagerar- och däcksutrymmen en flytande utställning av svenska produkter. Totalt beräknades 12 000 personer ha besökt utställningen.<sup>37</sup>

De marknadsavbildningar som förmedlades hem till Sverige från dessa intensiva ekonomisk-diplomatiska aktiviteter byggde på att deltagarna sammanställde sina personliga intryck med den officiella information de samlat in. Genom konferenser, medlemscirkulär, rapporter, artiklar och korrespondens spreds marknadsavbildningarna till Exportför-

33. *Ghana, Liberia, Nigeria: Rapport från en svensk delegationsresa november 1961* (Stockholm 1962) s. 9.

34. Gunnar Ulvås & Per-Edvin Friberg, *Med Älvsnabben över de sju haven* (Stockholm 1955) s. 12–13.

35. "Minikryssare startar världsomsegling med 'tungt vägande skäl'", *Svenska Dagbladet (SvD)* 10/11 1954; "På kryss med Älvsnabben", *Svensk Utrikeshandel*, 2 (1955) s. 8; "Rapport från Älvsnabben", *Svensk Utrikeshandel*, 6 (1955) s. 18; "Betr. Älvsnabbens världsomsegling 1954–55", daterad augusti 1955, Serie FiL: Vol. 77, SAE, RA.

36. Hammar, "Slutrapport över HMS Gotlands färd i utländska farvatten vintern 1955–56", 40–49; samt bilagan "Sammanställning över gåvor, gäster", Serie FiL: Vol. 77, SAE, RA.

37. "Med 'Elgaren' i Sydafrika", *Svensk Export* 4 (1959) s. 14–17.

eningens medlemmar. Syftet var normerande: att aktivt försöka (om) dirigera företagens utbytespraktiker till nya marknader. Delegationsresorna ordnades nämligen inte bara efter samråd med medlemsföretagen, utan också i samarbete med både svenska och utländska myndigheter. Här framträder föreningens diplomatiska funktion tydligt, och Afrikaresorna 1952 och 1953 utgör illustrativa exempel. Initiativet till den första kom från Frankrike, och Exportföreningens respons var att bjuda in generaldirektören på det franska koloniministeriet, René Hoffherr. Hoffherr besökte svenska industrier och höll ett anförande på Stockholms handelskommare om franska moderniseringsplaner i Afrika.<sup>38</sup> Också Kongoresan initierades av de mottagande myndigheterna, och föregicks av propagandistiska koloniala utbildningar i Sverige. I Stockholm invigdes en utställning under den belgiske ambassadörens och den svenske handelsministerns beskydd, vilken presenterade det belgiska styret i Kongo och lyfte fram de historiska svenska bidragen. Exportföreningen arrangerade även en rundresa för chefen för det kongolesiska stadsplaneringskontoret bland svenska byggnadsföretag.<sup>39</sup>

Både utställningen och Hoffherrns Sverigebesök var exempel på marknadsavbildningar som översatte koloniala normeringspraktiker. När de svenska delegaterna sedan besökte Afrika hade de redan lärt sig vad det var de skulle bevittna: en framgångsrik kolonialpolitik som frammanade modernisering. Utvecklingen i franska Västafrika, rapporterade en av delegaterna i *Svenska Dagbladet*, var "rastlös" och regionen var tack vare fransmännen snabbt på väg mot en genomgripande industrialisering. Han lovordade de storslagna investeringsplanerna och vittnade om hur "välinredda fastigheter i skyskrapestil [sic] växer upp i rader".<sup>40</sup> Denna och liknande entusiastiska marknadsavbildningar i den svenska offentligheten följde alltså ur ekonomisk-diplomatiska förbindelser. Inbjudningarna till de svenska delegationerna var ett framgångsrikt led i de koloniala myndigheternas internationella marknadsföring.

De exportfrämjande aktiviteterna ska alltså betraktas som del av

38. "Fransk koloniexpert på Sverige-besök", *Svensk Utrikeshandel* 16 (1951) s. 8; "Franska Ekvatorial- och Västafrika och dess utvecklingsplaner", *Svensk Utrikeshandel* 18 (1951) s. 9–11. Bakom inbjudan stod även Industriförbundet, Grossistförbundet, Stockholms Handelskommare och Kooperativa förbundet.

39. Zander, Rapport första kvartalet 1953, s. 1, Serie F1L: Vol. 16, SAE, RA; "Föredrag rörande den kongolesiska hysbyggnadsplaneringen", daterad 2/2 1953, Serie F1L: Vol. 18, SAE, RA; "Belgiska Kongo i fickformat", *Svensk Utrikeshandel* 6 (1953) s. 21.

40. "Franska Afrika snabbt på väg att bli helt industrialiserat", *SvD* 1/3 1952.

en diplomatisk process, genom vilken framtidsmarknaderna kollektivt konstruerades i svenskarnas geografiska fantasi i samarbete med utländska intressen. De svenska företagen behövde få information om marknaderna (avbildning), deras försäljning och marknadsföring måste anpassas (utbyten) och handelspolitiken måste underlätta deras ansträngningar (normer). Avbildningarna cirkulerade i den svenska offentligheten via dagspressens rapporter, och genom Exportföreningens nätverk. Samtidigt som deras gemensamma "framtidskaraktär" förenade dem, fanns det förstås variationer inom marknadskategorin. Indien vann till exempel sin självständighet 1947, medan Kongo gjorde det först 1960. Som jag visar härnäst, innebar detta att de svenska diplomatiska konstellationerna såg delvis olika ut.

*"Utanför alla maktblock": Det självständiga Indien*

När *Älvsnabben* under sin världsomsegling anlöpte Bombay i december 1954, mottogs fartyget av den största svenskkolonin dittills under sin resa. I landet fanns sju svenska företags dotterbolag, och besättningen fick träffa de svenskar som i Bombay arbetade "under ansträngande förhållanden och under pressen av indiernas gamla fördomar och nationalistiska strävanden".<sup>41</sup> Generalkonsulatet leddes av direktören för STAB i Bombay. "Från Pakistan till Filippinerna var det Tändsticksbolagets chef som i varje större stad var generalkonsul eller konsul", skrev den svenske handelsattachén i sina memoarer.<sup>42</sup> Bolagets nätverk av filialer och dotterbolag under namnet Vulcan Trading, hade medfört att den svenska närvaron var tätt sammanflätad med STAB:s förgreningar i Indien. Enligt ambassadör Alva Myrdal, hade företaget visat föredömlig förståelse för att insatser krävdes i svenska ärenden "utöver de rent affärsbetonade".<sup>43</sup> Det fanns med andra ord en etablerad tradition av kommersiellt orienterad, halvprivat svensk ekonomisk diplomati i regionen.

Förutsättningarna för att fortsätta den svensk-indiska handeln försämrades initialt av den nya indiska regeringens utrikeshandelspolitik.<sup>44</sup> Rapporterna från den utsände svenske marknadsundersökaren

41. Ulvås & Friberg (1955) s. 51, 58–59.

42. Bengt Rösiö, *Yrke: Diplomat* (Stockholm 1988) s. 53.

43. Alva Myrdal, "Sveriges profil i Österland", *Information Svenska institutet* 1 (1962) s. 6.

44. "Vår handel med Indien", *Svensk Utrikeshandel* 6 (1950) s. 13.

1949–1951 var knappast överentusiastiska.<sup>45</sup> Import- och skattebestämmelserna beskrevs som komplicerade, och de brittiska handelshusens dominans tycktes leva kvar trots den politiska frigörelsen.<sup>46</sup> Deltagarna vid Exportskolan i Göteborg fick av pappersexportören Jan Liebig lära sig att Indien hörde till de svåraste marknaderna i världen. Den präglades av stora geografiska avstånd, språklig mångfald, religiösa motsättningar och geografiska rivaliteter. Självständigheten hade enligt Liebig inneburit att tiden var förbi då europeiska handelsmän själva kunde sälja sina exportvaror i landet, så det gällde att vara väl orienterad i dessa ”distributionspsykologiska problem” när agenter skulle anlitas, försäljare anställas och försäljningsdistrikt delas upp.<sup>47</sup>

Runt 1955 började dock tonläget hos företagen förändras. Från *Älvsnabben* rapporterades att företrädare för svenska exportintressen såg positivt på utvecklingen: konjunkturen var god, sysselsättningen hög och avsättningsmöjligheterna ljusa.<sup>48</sup> Från 1955 till 1956 nästan fördubblades den svenska exporten till Indien.<sup>49</sup> Nu skedde en viktig förändring på det storpolitiska planet. Indiens position i världspolitiken var på uppgång, regeringen hade framgångsrikt börjat använda FN som en arena för antikolonial kritik och var en av initiativtagarna till den afroasiatiska Bandungkonferensen i april 1955.<sup>50</sup> Premiärminister Jawaharlal Nehrus (1889–1964) neutralistiska politik uppskattades av den svenska regeringen, som 1956 utnämnde Myrdal till ambassadör i New Delhi. Valet höjde påtagligt statusen på den svenska beskickningen. Den ekonomiska diplomatins politiska pol kom att bli allt viktigare.

Kombinationen av den indiska regeringens utrikespolitiska orientering och dess inhemska industrialiseringspolitik gjorde att de svenska

45. T. ex. Blom, ”P.M. beträffande export till Sydindien”, daterad juli 1950; Blom, ”P.M. beträffande exportaffärer med provinsen Uttar Pradesh”, daterad juli 1950, Serie FiJ: Vol. 6, SAE, RA.

46. Blom, ”Några allmänna synpunkter på den indiska importhandelns organisation samt på ordnandet av den kommersiella representationen i Indien”, 10/8 1950, s. 6, Serie FiJ: Vol. 6, SAE, RA.

47. Jan Liebig, *En exportörs syn på marknaden i Indien och Pakistan: Föredrag vid Exportskolan i Göteborg den 19 november 1954* (Uddevalla 1954) s. 19.

48. ”Rapport från Älvsnabben”, *Svensk Utrikeshandel* 6 (1955) s. 18.

49. Henrik Malmvik & Peter F. Tschudi, *Indien – Ny stat, gammal marknad med stora möjligheter* (Stockholm 1958) s. 33.

50. Robert McMahon & David C. Engerman, ”South Asia and the Cold War”, i R. McMahon (red.), *The Cold War in the Third World* (Oxford 2013) 72–76; Mark Mazower, *No Enchanted Palace: The End of Empire and the Ideological Origins of the United Nations* (Princeton & Oxford 2009) särskilt kap 4.

initiativen intensifierades från mitten av 1950-talet.<sup>51</sup> På våren 1954 började inrättandet av en ny handelssekreterarpost i Calcutta. Ture Åberg, direktör på L.M. Ericsson och medföljare på Exportföreningens delegationer 1952 och 1954, ville dock att den nye sekreteraren skulle arbeta i New Delhi. I huvudstaden fanns regeringens representanter och departementens beslutsfattare, och de utgjorde Indiens viktigaste importörer av varor enligt hans analys. Diskussionen mellan Åberg och Exportföreningen indikerar att de stora exportörerna förstod att det fanns avsevärda fördelar med att agera under officiell svensk flagg i Indien. STAB hade dittills representerat svenska intressen, men i det nya politiska läget var det viktigt att den svenska staten i stället började tjäna företagen. Åberg ansåg det helt avgörande att exportörernas representant fick officiell status. Han erbjöd till och med att L.M. Ericsson skulle betala halva lönen för en handelssekreterare i New Delhi, förutsatt att denne då ägnade halva sin tid åt företaget.<sup>52</sup>

Samtidigt inleddes nästa fas i de svensk-indiska kommersiella kontakterna hemma i Sverige. I början av 1956 höll den nye indiske ambassadören ett föredrag på Exportföreningen i Stockholm, och i juni anlände en sjuannadelegation till Sverige på föreningens inbjudan.<sup>53</sup> Ledd av den indiske statssekreteraren vid handels- och industridepartementet, H.V.R. Iyengar, fick indierna en ambitiös två veckor lång turné av industrier i mellan- och Västsverige.<sup>54</sup> Intresset från svenskt näringsliv för att delta i motbesöket året därpå var mycket stort.<sup>55</sup> Exportföreningen började göra upp en lista över medverkande, där de företag som varit huvudintressenter vid den indiska delegationens turné prioriterades. Programmet bestämdes av de indiska myndigheterna.<sup>56</sup>

51. Blom, Rapport fjärde kvartalet, 23/1 1956, s. 3, Serie FiJ: Vol. 5, SAE, RA. "Indiens industri expanderar", *Svensk Utrikeshandel* 4 (1955) s. 16; "Indien", *Svensk Utrikeshandel* 7 (1955) s. 16-17; "Ny femårsplan i Indien följer upp den första", *Svensk Utrikeshandel* 16 (1955) s. 11; "Indian Industries Fair 1955", *Svensk Utrikeshandel* 23-24 (1955) s. 16.

52. "P.M", kopia av promemoria upprättad inom UD, 10/3 1954; "Betr. handelssekreterarposten i Indien", 13/1 1955; "Referat av sammanträde den 28 oktober 1955 angående frågan om förstärkandet av den kommersiella representationen i New Delhi", Serie FiJ: Vol. 5, SAE, RA.

53. "Indien: Industrialisering, importökning", *Svensk Export* 7 (1956) s. 16-17.

54. "Indiska studiebesöket", *Svensk Export* 11 (1956) s. 19. Se även Iyengars artikel "Indien: En svensk framtidsmarknad?", *Svensk Export* 20 (1956) s. 10.

55. "P.M. angående svensk handels- och good-willdelegation till Indien", upprättad inom UD, 27/9 1956; von Post till Siegbahn, New Delhi, kopia av brev 26/11 1956, Serie FiJ: Vol. 6, SAE, RA.

56. "Förteckning över företag som bära ifrågakomma vid sammansättningen av den planerade handelsdelegationen till Indien", 15/10 1956; Chopra till Malmaeus, kopia av brev 27/12

De goda politiska relationerna användes som argument för att öka de svenska företagens möjligheter. I sitt anförande vid ankomsten till Calcutta i februari 1957, förklarade den svenske delegationens ordförande att Sverige länge haft ett särskilt intresse av Indien "eftersom Indien liksom Sverige har hållit sig utanför alla maktblock och sökt att vara vän med alla länder."<sup>57</sup> Och när Jawaharlal Nehru bara några månader senare besökte de nordiska länderna arrangerade Exportföreningen en lunch på Solliden till hans ära.<sup>58</sup> Kombinationen av storpolitisk affinitet och näringslivets initiativ bar frukt. Den indiska delegationens besök i Sverige blev startskottet till etableringen av ett kluster svenskägda fabriker i Indien. Enligt Wilhelm Haglund, Sandviks VD och koncernchef från 1958, blev delegationschefen Iyengar så pass imponerad av Sandviks fabrik i Västberga att företaget erbjöds påbörja tillverkning av hårdmetallprodukter i Indien. Efter en utdragen process, som inkluderade marknadsundersökningar i Indien på den indiska regeringens bekostnad och personligt engagemang av Alva Myrdal, bildades Sandvik Asia Ltd slutligen 1960.<sup>59</sup> Under hela denna etableringsfas arbetade Sandvik nära tillsammans med Vulcan och Atlas Copco. När den nya produktionsanläggningen i Poona skulle byggas, delades tomtmarken upp mellan Sandvik, Vulcan, Atlas Copco och Alfa Laval. Företagen byggde fabriker i direkt anslutning till varandra, och bildade det som de anställda kom att kalla *Sveanagar*, "svenskstaden".<sup>60</sup>

Som alla former av diplomati, byggde även den ekonomiska på förhandlingar och ömsesidiga intressen. Å ena sidan blev den upprinnelsen till etablerandet av ett svenskägt fabrikskluster i Indien. Å andra sidan blev den på indiernas initiativ en katalysator till dirigeringen av svenskt bistånd till Indien. Genom handelssekreterarens rapportering hade det framkommit att biståndsinslag blev allt viktigare i affärsupp-  
görelserna.<sup>61</sup> Från Calcutta rapporterades att "'tekniskt bistånd' är ett

1956; "P.M. ang. svenska goodwilldelegationens resa till Indien", kopia av PM upprättad inom UD, 4/2 1957, Serie F1J: Vol. 6, SAE, RA.

57. "Sverige öppet för ökad Indienexport", *SvD*, 9/2 1957.

58. "Program för H.E. Premiärminister Nehrus besök i Sverige", 15/6 1957, Serie F1J: Vol. 10, SAE, RA.

59. Saaz Aggarwal, *The Spirit of Sandvik: 50 years in India* (Sandviken 2010) s. 59; "Indiens industriminister på Sverige-besök", *Svensk Export* 19 (1958) s. 10.

60. Aggarwal (2010) s. 73, 78. Se även Klas Markensten, *Foreign investment and development: Swedish companies in India* (Lund 1972).

61. "Goda utvecklingsmöjligheter för svensk-indisk handel", *Svensk Utrikeshandel* 10 (1954) s. 8

begrepp, som mer och mer blivit nyckeln till den indiska marknaden för kapitalvaror".<sup>62</sup> Eftersom det var en framväxande utbytespraktik på marknaden, måste svenskarna agera därefter.<sup>63</sup> Under en av sina sista dagar i Stockholm besökte den indiska delegationen Svenska institutet för att diskutera möjligheterna till tekniskt bistånd. Vid detta möte deltog också Utrikesdepartementet, Centralkommittén för tekniskt bistånd och Exportföreningen. Vid mötet framförde Iyengar önskemål om bilateralt bistånd till den indiska industrin, och svenskarna meddelade att de i princip var villiga att ställa upp.<sup>64</sup> Svenskt bistånd började i begränsad omfattning gå till Indien några år senare, men 1964 undertecknades det mest omfattande bilaterala biståndsavtalet som Sverige dittills hade slutit. Det garanterade finansiellt bistånd till Indien till ett värde av totalt 36 miljoner kronor. En mindre del av dessa skulle användas till svensk-indiska *joint ventures* i Indien, och i avtalet ingick att drygt två miljoner specifikt skulle gå till ett projekt vid det svenska-indiska dotterbolaget till Sandvikens Jernverks AB.<sup>65</sup>

*"Det första svarta välfärdssamhället i världen": Det koloniala Kongo*

I början på 1950-talet framstod Belgiska Kongo som den mest attraktiva koloniala marknaden i Afrika. Tillväxten i kolonin sköt i höjden under det första decenniet efter andra världskriget, investeringstakten var hög och den internationella efterfrågan på de väldiga naturresurserna tycktes omättningsbar. Medelklassen i städerna expanderade, och möjligheterna för utländska investeringar i konsumtionsindustrin beskrevs som oändliga.<sup>66</sup> Det var med andra ord givet att en av de första svenska handelssekreterarna stationerades i Léopoldville.<sup>67</sup> När Åke Zander, senare chef för Exportkreditnämnden (EKN), skulle resa till Kongo 1952 för att tillträda posten fördröjdes hans avresa av det stora intresset från svenska

62. Blom, Rapport fjärde kvartalet, 23/1 1956, s. 5–6, Serie FIJ: Vol. 5, SAE, RA. Jfr McMahon (2013) 75–76.

63. Blom, Rapport fjärde kvartalet, 23/1 1956, s. 8–9, Serie FIJ: Vol. 5, SAE, RA.

64. "Anteckningar från sammanträde med den indiska industridelegationen på Svenska institutet fredagen den 1 juni kl. 15.15–16.15", daterad september 1956, Serie FIJ: Vol. 8, SAE, RA.

65. "Svenskt-indiskt biståndsavtal", *Svensk Export* 13 (1964) s. 24.

66. Frans Buelens & Stefaan Marysse, "Returns on investments during the colonial era: The case of the Belgian Congo", *Economic History Review* 62:1 (2009) s. 144; Frances Norene Ahl, *Wings over the Congo* (Boston 1956) s. 197.

67. Se t. ex. Zander, "Belgiska Kongo", i *Afrika-dagar* (1952) s. 114–115.



exportörers sida. Över 120 svenska företag registrerade intresse för ökade förbindelser med Kongo.<sup>68</sup> Det fanns sedan länge en väletablerad svensk missionärkoloni i Kongo, men Zander tillskrev den inget större värde.<sup>69</sup> Marknadsföringsstrategin byggde i stället på att arbeta upp kontakter med belgiska firmor och vita kongolesiska affärsmän som arbetade antingen självständigt eller efter direktiv från Bryssel.<sup>70</sup> På väg ner till Léopoldville stannade Zander vid den svenska beskickningen i den belgiska huvudstaden under en knapp månad för att studera administrationen och knyta kontakter.<sup>71</sup>

Väl på plats blev den nye handelssekreteraren snart engagerad i flera försök att samordna försäljningen av svenska varor i Belgiska Kongo, bland annat öppnades den kortlivade affären *Maison Suédoise*.<sup>72</sup> Sådant samarbete ansåg han vara nödvändigt, då Léopoldville på grund av sitt läge måste behandlas som kommersiell utgångspunkt för stora delar av kontinenten:

ty ingen stad i Centralafrika är modernare, ligger centralare och ingen har bättre förbindelser med kringliggande områden [...] Kan sedan lager hållas exempelvis i Monrovias frihamn eller på några andra ställen, kan reklam och annonsering börja idkas i Afrika i samma utsträckning, som nu sker i Europa, torde man kunna börja tala om svensk bearbetning av dessa områden.<sup>73</sup>

Under 1953 och 1954 uppskattade Åke Zander att han fick cirka 3500 förfrågningar per år brevlades från svenska företag.<sup>74</sup> Enligt officiell

68. Zander, Rapport till Handelsdepartementet, 1/8 1952, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA; "Förteckning över företag som äro intresserade av nya förbindelser i Belgiska Kongo" 28/10 1952; "Tillägg till förteckning"; "Tillägg nr 2 till förteckning", Serie FiL: Vol. 18, SAE, RA.

69. Zander, Reserapport daterad november 1953, s. 4, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA; Zander, Rapport första kvartalet, daterad maj 1955, s. 7, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA. Se även "Meddelanden till Sveriges Allmänna Export-förening under Afrika-resan" s. 19, Serie FiL: Vol. 9, SAE, RA.

70. Se "Förteckning över företag som äro intresserade av nya förbindelser i Belgiska Kongo", 28/10 1952, Serie FiL: Vol. 18, SAE, RA.

71. Zander, Rapport till Handelsdepartementet, daterad 1/8 1952, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA.

72. Zander, Rapport andra kvartalet (1953) odaterad, s. 2; Zander, Rapport till Handelsdepartementet, 1/8 1952, s. 2-3, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA; Hultman till von Horn, brev 9/8 1954, Serie FiL: Vol. 18, SAE, RA; "P.M. med sammanfattning av framförda förslag om en svensk etablering i Belgiska Kongo", 13/10 1954, Serie FiL: Vol. 64, SAE, RA.

73. Zander, Rapport fjärde kvartalet, daterad januari 1956, s. 18, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA.

74. Zander, Rapport fjärde kvartalet, daterad mars 1955, Serie FiL: Vol. 58, SAE, RA.

statistik besökte 114 svenskar Belgiska Kongo under 1953, varav 21 affärsmän. Året därpå var det totalt 23 affärsmän av 86 inresta svenskar.<sup>75</sup> I sviterna av handelsdelegationens besök märkte han ett förhöjt intresse, företag skickade representanter för att göra specialundersökningar av marknaden och påbörjade underhandlingar om att starta bolag.<sup>76</sup> Zander arrangerade också sociala evenemang med filmvisningar och föredrag om Sverige, där besökarantalen uppgavs ligga mellan ett par hundra och upp till 600 personer.<sup>77</sup>

Efter några år kunde handelssekreteraren konstatera att det fanns exempel på svenska företag som äntligen hade börjat förstå Belgiska Kongos potential.<sup>78</sup> I hans rapporter, som baserades på officiell statistik och retorik, avbildades en raskt expanderande marknad. Investerings-takten var hög hos myndigheterna och köpkraften hos invånarna ökade snabbt. De koloniala industrialiseringsplanerna, utbyggnaden av kraftverk och infrastruktur, och det ambitiösa bostadsprogrammet tycktes enligt Åke Zander särskilt passa den svenska industrins profil. Men även andra sektorer, som annars sällan figurerade i exportsammanhang, stod potentiellt att gynnas:

Dessutom förefaller svensk konfektion ha förutsättningar. Särskilt billiga långbyxor för de infödda har antagligen en stor marknad samt inom damkonfektionen exempelvis svenska sommarklänningar av kategorin realisationsvara för mindre välsituerade vita, mulattkvinnor och emanciperade svarta kvinnor.<sup>79</sup>

I Belgiska Kongo tycktes alltså till och med ett fullfjädrat konsumtions-samhälle vara på väg att utvecklas. Baksidan av allt detta var att konkurrensen var knivskarp i vad som var "kanske den mest utpräglade 'köparens marknad' som finns".<sup>80</sup> Zander återkom ofta till sin frustration över att svenskarna inte kämpade mer för att hävda sig. Företagen måste skaffa sig parkettplats, hette det i *Industria* 1958, eftersom belgarna såg ut att

75. Zander, Rapport tredje kvartalet, daterad oktober 1955, s. 8, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA.

76. Zander, Rapport fjärde kvartalet, daterad januari 1954, s. 1, Serie FiL: Vol. 64, SAE, RA.

77. T. ex. Zander, Rapport andra kvartalet (1953) odaterad, s. 1; Zander, Rapport andra kvartalet, daterad oktober 1954, s. 1; Zander, Rapport första kvartalet, daterad maj 1955, s. 2, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA.

78. Zander, Rapport andra kvartalet, 30/6 1955, s. 1, Serie FiL: Vol. 16, SAE, RA.

79. "Konfektion för Kongo?", *Svensk Utrikeshandel* 2 (1954) s. 9.

80. Se rapporter angivna ovan, samt "Vi missar bra chanser", *Industria* 1 (1955) s. 32. Se även "Bilda bolag i Belgiska Kongo", *Industria* 5 (1958).

vara på god väg att skapa ”det första svarta välfärdssamhället i världen”.<sup>81</sup>

Sverige, som i handelssekreterarens ögon alltså var perifert och passivt i det moderna och expansiva Belgiska Kongo, tycktes hamna efter i konkurrensen. Mot slutet av decenniet ledde denna analys till att Exportföreningen tillsammans med Utrikesdepartementet och Svenska institutet bjöd in journalister från Kongo för att studera det svenska näringslivet. Initiativet kom från konsuln i Léopoldville, Claes Nyman. Han förklarade för UD:s Pressbyrå att en pressinbjudan skulle gagna de svenska företag som redan var representerade i Kongo och de som var intresserade av att medverka i den kongolesiska vattenkraftsutbyggnaden. Nyman trodde att initiativet skulle välkomnas, eftersom kongolesiska pressmän aldrig tidigare inbjudits till Europa på en dylik studieresa.<sup>82</sup> De sex journalisterna som under tio dagar i september 1959 besökte svenska företag i Stockholm, Malmö och Göteborg representerade både belgisk-kongolesisk fackpress och nyhetsmedia. Kostnaderna för deras resor och boende täcktes av ett antal av Exportföreningens medlemsföretag i gengäld mot att journalisterna gjorde studiebesök hos dem. Besöket resulterade inte bara i Sverigepublicitet i Kongo. Precis som Nyman hade önskat, fick också Kongo som marknad återigen positiv bevakning i den svenska pressen.<sup>83</sup>

Vid Exportföreningens andra Afrikakonferens i Saltsjöbaden i maj 1960, bara ett par månader innan de första svenska FN-trupperna anlände till Kongo, fick de över 200 deltagarna höra Claes Nyman beskriva det förändrade läge som han förutsåg då självständigheten skulle inträda den 30 juni. Kongo hade ”översvämmats” av affärsdelegationer från andra länder, och i denna situation fanns det ”få nationer som har ett så gott utgångsläge som vi”. En ny svensk goodwilldelegation, sju år efter den förra, borde således snarast möjligt sändas för att markera Sveriges välvilliga intresse för den nya staten. Idealt sett borde detta kombineras med löften om tekniskt bistånd.<sup>84</sup> Efter att kommersiell logik dominerat den svenska ekonomiska diplomatin under ett decennium behövde nu

81. ”Bilda bolag i Belgiska Kongo”, *Industria* 5 (1958) s. 78.

82. Nyman till Backlund, brev 14/10 1958; Nyman till Jering, brev 18/6 1959, Serie FiL: Vol. 82, SAE, RA.

83. ”Nycklar till Afrika”, *Svensk Export* 13 (1959) s. 24; ”Från Belgiska Kongo...”, *Svensk Export* 12 (1959) s. 16.

84. ”Det dagsaktuella läget i Belgiska Kongo”, manus till Claes Nymans anförande vid Exportföreningens Afrika-konferens 17/5 1960, Serie FiL: Vol. 85, SAE, RA.

den politiska få större inflytande. Genom att de koloniala normeringspraktikerna upphävdes, måste de svenska utbytespraktikerna i Kongo anpassas.

*Framtidsmarknadernas konstruktion: praktiker och ny expertis*

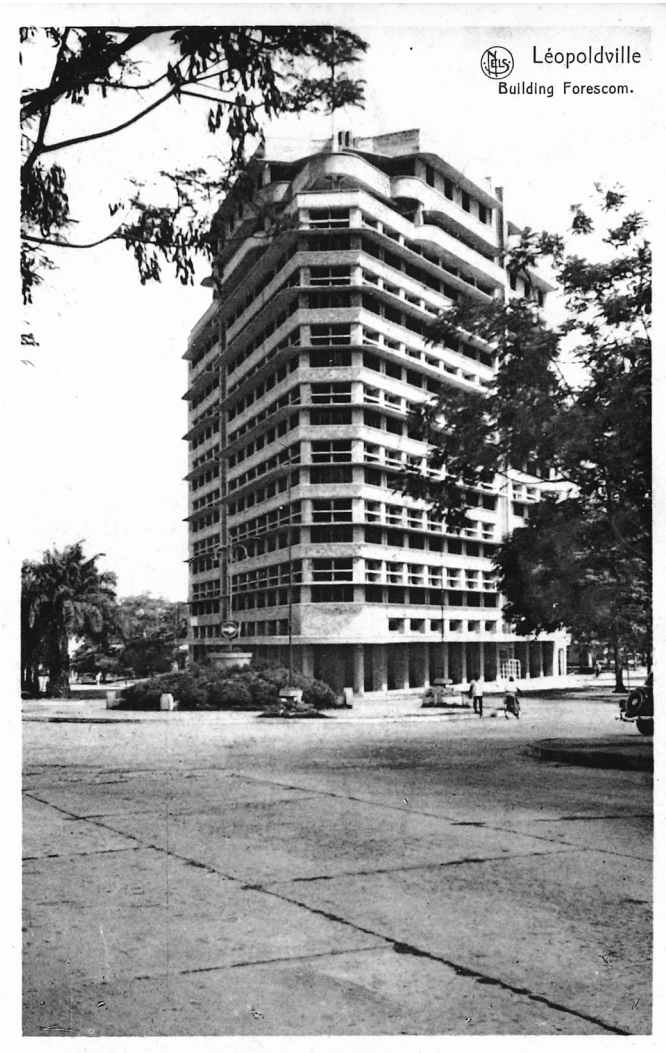
Den ekonomiska diplomatin bidrog till att forma det svenska näringslivets geografiska fantasi. Det som gav upphov till de många svenska avbildningarna av framtidsmarknaderna var de omfattande, politiskt initierade utbytes- och normeringspraktikerna i Afrika och Asien. Dessa utgjordes på vissa håll av optimistiska koloniala investeringar, på andra av självständiga staters omfattande utvecklingsplaner. I båda fallen var europeiska företag nyckelaktörer. I ett svenskt marknadsperspektiv var därför variationerna av mindre betydelse: alla former av storskalig, iscensatt "utveckling" erbjöd ungefär samma möjligheter. Enligt Exportföreningens första introduktion till internationellt bistånd utgiven 1952, hade effekterna av "den internationella hjälpen" redan nått en sådan omfattning att köpkraft och köpbehov börjat förändras i de mottagande regionerna. Skriften redovisade sedan de framväxande multilaterala hjälpprogrammen i samma förteckning som de resursöverföringar vilka kanaliserades genom franskt och belgiskt kolonialstyre.<sup>85</sup> Det var utfallen av investeringsprogrammen som gjorde dem intressanta, inte de olika bakomliggande politiska motiven.

Medan riskbedömningar utgjorde centrala inslag i konstruktionen av framtidsmarknaderna, en faktor som betonas i Hans Sjögrens studie av EKN:s verksamhet under efterkrigstiden, måste de således i ett bredare perspektiv förstås i relation till de många löften som samtidigt cirkulerade.<sup>86</sup> Léopoldville beskrevs som fullt jämförbar med europeiska och amerikanska storstäder "vad modernitet beträffar", och Indien som en "internationell faktor både politiskt och ekonomiskt".<sup>87</sup> Dylika marknadsavbildningar kom därför med förmaningar till företag att agera därefter. Enligt en ledare i *Svensk Export* hade höjd levnadsstandard

85. *Internationellt bistånd* (1952) s. 8. Detta speglade den inom-Europeiska fördelningen av Marshallhjälpen, som alltså även kanaliserades till de europeiska kolonierna. Se Matthias Schmelzer, "A Club of the Rich to Help the Poor? The OECD, 'Development', and the Hegemony of Donor Countries, i M. Frey, S. Kunkel & C. R. Unger (red.), *International Organizations and Development, 1945–1990* (Houndmills 2014) s. 173–176.

86. Hans Sjögren, *I en värld av risker: EKN 1933–2010* (Stockholm 2010) s. 42–48.

87. "Belgiska Kongo – en framtidsmarknad", *Svensk Utrikeshandel* 2 (1952) s. 15; "Indien – en svensk framtidsmarknad", *Svensk Export* 20 (1956) s. 10.



*"Ingen stad i Centralafrika är modernare". Building Forescom (byggd 1946) var Léopoldvilles första "skyskrapa," och en symbol för den belgiska kolonialstatens framgångar. Det svenska konsulatet flyttade in på denna prestigefyllda adress år 1957. Vykort, u.å. (i privat ägo).*

”gjort den afrikanska konsumenten mera fordrande. Detta ställer nya krav på marknadsföringen och tvingar fram nya försäljningsuppläggningar och *modernare* försäljningsmetoder.”<sup>88</sup> Den indiska marknaden var kraftigt prisfokuserad, berättade den svenske handelssekreteraren, vilket fordrade en genomtänkt marknadsföringsstrategi då det ”tyvärr i allmänhet icke är något gott försäljningsargument i Indien att erbjuda världens bästa kvalitet till ett relativt högt pris”.<sup>89</sup>

Marknadsavbildningarna ställde på så sätt krav på nytänkande hos svenska företag. ”Den stora marknaden både nu och i framtiden”, slog Zander fast, ”är den infödda befolkningen”.<sup>90</sup> Det fordrade särskilda professionella normer: disciplin, ihärdighet, engagemang. På Afrika-konferensen 1952 förklarade Hans Swedberg att all exportförsäljning manade till en förmåga att uppvisa ”elasticitet i de psykiska relationerna” med olika kunder, och det krävdes särskild intellektuell och känslomässig flexibilitet för att förhålla sig till de ”primitiva folkens” mentalitet.<sup>91</sup> Jan Liebig menade att exportören måste ”ha intuition, analytiskt förmåga, kombinationssinne och skapande fantasi”, och vara ”litet av en politiker, litet av en ekonom, litet av en diplomat och därtill något av en psykolog”.<sup>92</sup> Sture Linnér, verkställande direktör på B.A. Hjorth och deltagare på Kongoresan 1952, pläderade i radio för att svenska företagare ”verkligen [ska] försöka leva sig in i de olika folkgruppernas livsbetingelser och föreställningsvärld utan förutfattade meningar och med undvikande av allt för snabba generaliseringar”.<sup>93</sup>

Dessa försök att normera beteendet hos de svenska företagarna var i sin tur en funktion av de motsägelsefulla avbildningarna av europeiskt kolonialstyre, som samtidigt tycktes expandera ekonomiskt och retirera geografiskt. Kontrasten mellan Kongo och Indien under 1950-talet är illustrativ: både det belgiska kolonialväldet och premiärminister Jawaharlal Nehrus antikoloniala ideologi framställdes som legitima. De

88. ”Satsa på Afrika”, *Svensk Export* 8 (1960) s. 4. Min kursivering.

89. Blom, ”Några allmänna synpunkter på den indiska importhandelns organisation samt på ordnandet av den kommersiella representationen i Indien”, 10/8 1950, Serie FIJ: Vol. 6, SAE, RA; ”Vår handel med Indien”, *Svensk Utrikeshandel* 6 (1950) s. 13; ”P.M. beträffande avsättningsmöjligheterna m.m. i Indien för svenska exportvaror”, 10/2 1949, Serie FIJ: Vol. 6, SAE, RA.

90. ”Konfektion för Kongo?”, *Svensk Utrikeshandel* 2 (1954) s. 9.

91. Swedberg, ”Exportförsäljning och exportteknik”, i *Afrika-dagar* (1952) s. 140, 144.

92. Liebig (1954) s. 8.

93. Sture Linnér, ”50 år efter Stanley”, manus till radioföredrag 1/11 1953, Serie FIJ: Vol. 16, SAE, RA.

rasistiska stereotyperna av den svarta befolkningen i Belgiska Kongo reproducerades ständigt i olika media. De officiella reserapporterna från de första två handelsdelegationerna ägnade flera sidor åt detaljrika beskrivningar av lokalbefolkningens olika "raser", deras fysiska attribut och tillhörande karaktärsdrag utan att göra anspråk på någon som helst kommersiell relevans.<sup>94</sup> Så sent som 1959, enligt en av journalisterna från Kongo citerad i *Svensk Export*, befann sig Belgiska Afrika "i främsta ledet när det gäller mänskligt framåtskridande".<sup>95</sup> Samtidigt hyllades Nehru av Exportföreningens VD Nils Danielsen i Stockholm 1958 för att han personifierade framväxten av "en ny värld på väg in i ljuset", han "står som en symbol för mänsklighetens kamp för frihet".<sup>96</sup> Genom den ekonomiska diplomatin blev svenskarna således varse de olika normer som dominerade i respektive marknad; dessa präglade deras marknadsavbildningar och styrde deras utbytespraktiker. Som Ture Åberg uttryckte det på Afrikakonferensen 1952: "Vi har lärt oss, att negrer numera kallas för afrikaner – utom förstås i Sydafrika, där de fortfarande är negrer."<sup>97</sup> Ett knappt decennium senare kunde Afrikabyråns sekreterare meddela svenska företagare att i Västafrika var det "inte längre modernt med tropikkädrar" eftersom de alltför mycket påminde om "den förhatliga kolonialtiden".<sup>98</sup> Liksom sina europeiska konkurrenter lärde sig det svenska näringslivet att följsamt parera de snabbt föränderliga och inte sällan motstridiga marknadsnormerna i den postkoloniala världen.<sup>99</sup>

Det faktum att framtidsmarknaderna på detta sätt innefattade olika framtider – både inom och bortom den koloniala ordningen – löstes diskursivt genom att de under decenniets gång allt mer kom att likställas med de (förment) politiskt neutrala kategorierna "utvecklingsländer". Begreppsparet utveckling/underutveckling kom under denna tid att etableras som central inom nationalekonomi, statsvetenskap och internationell politik och vann snabbt global spridning.<sup>100</sup> Geografiskt

94. *Franska Västafrika* (1952) s. 6–11; "Rapport över en i Belgiska Kongo och Ruanda-Urundi företagen studie- och goodwillresa under 1953", s. 7, Serie FiL: Vol. 18, SAE, RA.

95. "Nycklar till Afrika", *Svensk Export* 13 (1959) s. 24.

96. *Nehru in Scandinavia* (Stockholm 1958) s. 118–119.

97. Åberg, "En teknikers syn på export till Afrika", i *Afrika-dagar* (1952) s. 146.

98. "Exportträff i Eskilstuna", *Svensk Export* 4 (1961) s. 11.

99. Jfr White (2018) s. 6–10.

100. Se t. ex. Gilbert Rist, *The History of Development: From Western Origins to Global Faith*, 4:e uppl. (London & New York 2014) s. 72–75; Arturo Escobar, *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World* (Princeton 1995) s. 44–47.

innefattade den svepande kategorin ”utvecklingsländer” 1952 enligt Exportföreningen ”vissa delar av Sydeuropa, Afrika, Asien och Australien samt Mellan- och Sydamerika”.<sup>101</sup> Men gränsdragningarna fluktuerade under åren, och det dröjde innan den något vaga kategoriseringen accepterades. I Svensk Export 1957 talade Hans Swedberg om ”de s.k. developing countries enligt dagsfärsk engelsk terminologi”. Året därpå hänvisade han först till den tyska termen *Entwicklungsländer*, innan han sedan använde den svenska motsvarigheten med citationstecken.<sup>102</sup> Även Ture Åberg fann kategorin kommersiellt problematisk:

Vad är definitionen på ett underutvecklat land? I min lilla hemstad i Norrland hade vi en underutvecklad person, allmänt kallad ”Tok-Johan”. Hade han varit en tänkbar kund, hade man nog inte kallat honom ”underutvecklad”, hur tokig han än varit. Vad jag vill säga är, att man skall inte kalla sina kunder ”underutvecklade”, och därför skulle jag vilja arbeta på ett bannlysande av termen<sup>103</sup>

Åbergs invändningar mot begreppet visar paradoxalt nog samtidigt varför det så snabbt blev populärt: det både bröt med, och bekräftade, den vedertagna hierarkiska eurocentriska världsbilden. År 1961 konstaterade visserligen Hans Swedberg att ”kolonialismens epok var slut”, men det språk han använde vittnade om att världsbilden levde vidare. Trots fortsatt skepsis mot terminologin konstaterade han att ”utvecklingsländerna” nu hade blivit ”världens skötebarn”.<sup>104</sup> Vid Exportföreningens årstämma varnade utrikesrådet Sverker Åström om risken av en konfrontation mellan ”den s.k. underutvecklade delen av världen” och de högindustrialiserade ”vita nationerna”.<sup>105</sup> Dessa sätt att beskriva världen bortom Europa, som alltså inkluderade patologisering (”tokiga”, ”underutvecklade”), infantilisering (”skötebarn”), och rasifiering (”vita/ icke-vita) – visar hur den politiska kategorin ”utvecklingsländer” inte bara överlappade den kommersiella kategorin ”framtidsmarknader”,

101. *Internationellt bistånd till underutvecklade områden* (Stockholm 1952) s. 5. Inkluderandet av Sydeuropa berodde på OEECs hjälpprogram till bl.a. Turkiet. Schmelzer (2014) s. 175.

102. ”Dollar och rubel på exportoffensiv”, *Svensk Export*, 1 (1957) s. 9; ”Tekniskt bistånd: Intressanta aspekter för svensk export”, *Svensk Export* 9 (1958) s. 9.

103. Åberg, ”En teknikers syn på export till Afrika” i *Afrika-dagar* (1952) s. 152–153.

104. ”Utvecklingsländerna – världens skötebarn”, *Svensk Export* 8 (1961) s. 12–13.

105. Sverker Åström, *Nya aspekter i världspolitik: Föredrag vid Exportföreningens årstämma måndagen den 21 april 1958* (Stockholm 1958) s. 13.



utan även reproducerade koloniala diskurser.<sup>106</sup> Både det mer vetenskapligt förankrade "utvecklingsländer" och det kommersiella "framtidsmarknader" vann därmed spridning för att de hade förmågan att upplösa motsättningarna och dölja variationerna inom den spretiga gruppen koloniala och icke-koloniala marknader, som alltså ibland även innefattade Sydeuropa. Kategoriseringen legitimerades dessutom ofta av motparternas marknadsföringsretorik. I ett anförande på Exportföreningen 1954, då Östra Nigerias premiärminister Nnamdi Azikiwe sökte attrahera svenska investeringar, avbildade han till exempel sitt land som en framtidsmarknad som bostavligt talat låg efter Sverige. Han talade om Nigeria som "primitivt eller underutvecklat": "Ni inser att vi är unga nationer som måste växa upp, och ni kan hjälpa oss."<sup>107</sup>

Trots det koloniala systemets tillbakagång under andra hälften av 1950-talet, förblev därmed det kommersiella löftet om framtidsmarknaderna konstant åtminstone in på 1960-talets första år. Den vältraderade myten om att Sverige saknade kolonialt förflutet började framstå som en tillgång.<sup>108</sup> Från att uteslutande ha benämnts som ett handelshinder under åren efter kriget, framställdes det koloniala utanförskapet nu som en möjlig svensk fördel.<sup>109</sup> Vid en konferens samarrangerad av Exportföreningen och de halvstatliga biståndsorganen spådde statsrådet Ulla Lindström 1955 att dagens "fattiga folk med usel levnadsstandard" i framtiden helst skulle handla med dem de hade förtroende för. Det gav Sverige ett försprång: det faktum att "[vi] aldrig har haft några verkliga [sic] kolonier" gör att "vi inte är komprometterade som 'utsugare'."<sup>110</sup> I takt med de förändrade idealbilderna av hur marknaderna borde fungera, något som hängde ihop med nedmonteringen av de koloniala regleringarna, uppstod nya marknadsföringsmöjligheter för svenskarna.

106. Sidaway & Pryke (2000) s. 195–196.

107. Avskrift av Azikiwes anförande, bilaga till protokoll fört vid sammanträde 28/6/54, s. 5, Serie F1L: Vol. 18, SAE, RA. Representationer av afrikaner som barn var ett vanligt tema i brittiska företags samtida reklamkampanjer i Västafrika. Decker (2007) s. 46.

108. Öhman (2007) s. 124–125.

109. Jfr t. ex. "Ekonomiska data om Brittiska Östafrika", *Svensk Utrikeshandel*, 21 (1948) s. 9, med "Ghana – det självständiga Guldkusten", *Svensk Export* 5 (1957) s. 17.

110. *Sveriges deltagande i Förenta Nationernas tekniska biståndsverksamhet: Referat av en konferens i Saltsjöbaden den 31 mars 1955* (Stockholm 1955) s. 4.

Det internationella biståndet, som fungerade både som normeringspraktik, genom att reglera aktörers beteenden på marknaden, och utbytespraktik, såsom en typ av marknadsföring, framstod därmed som en innovation som svenskar behövde lära sig behärska.<sup>111</sup> I en medvetet provokativ formulering uttalade sig till exempel Marcus Wallenberg i radio sitt stöd för utökad bistånd: "Detta bör ju vara mycket lätt att förklara för folk; den utsultne indiern är inte bara en lidande människa utan också en potentiell kommunist och en dålig kund för svenska exportvaror."<sup>112</sup> I ett marknadsperspektiv handlade det enligt Centralkommitténs Sixten Heppling helt enkelt om att hålla jämna steg med konkurrenterna. Det tekniska biståndet var på väg att bli en "världsrörelse" och "[k]onkurrenssynpunkten skall alltså inte anläggas gentemot de underutvecklade områdena utan gentemot alla de mer eller mindre avancerade länder, som nu kapplöper om att få göra en insats".<sup>113</sup> En tøjbar utbytespraktik, "bistånd" kom således under denna period att spela en central roll i konstruktionen av en plastisk marknadskategori, "utvecklingsländer". Båda dessa blev från och med nu bärande pelare i den svenska ekonomiska diplomatin i den postkoloniala världen. Under 1960-talet skulle dock tyngdpunkten märkbart förskjutas, från den ekonomiska polen till den politiska.<sup>114</sup>

Detta ger i sin tur anledning att understryka argumentet att den ekonomiska diplomatins organisation och de kollektiva marknadskonstruktionernas karaktär hör ihop. Som Ahmed Hussein har visat, genererade Exportföreningen och de enskilda handelssekreterarna marknadsspecifik kunskap.<sup>115</sup> En poäng som jag sökt göra här är att problematisera vad som egentligen menas med "marknadsspecifikt". Genom att enskilda framtidsmarknader avbildades som ingående i en större grupp "utvecklingsländer" bidrog den ekonomiska diplomatin till konstruktionen av en ny marknadskategori. Denna krävde sin egen expertkader, en roll som tidigt tillskrevs handelssekreterarna. Denna expertis bekräftade i sin tur existensen av en särskild typ av marknad. Några sekreterare kom

111. *Sveriges deltagande* (Stockholm 1955) s. 32.

112. Citerat i "En skamlig budget?", *Industria* 2 (1961) s. 12, 14.

113. "Skall vi hjälpa?", *Industria* 1 (1953) s. 65.

114. Se Nikolas Glover, "Neutrality Unbound: Sweden, foreign aid and the rise of the non-aligned Third World", i Sandra Bott, Jussi M. Hanhimäki, Janick Marina Schaufelbuehl & Marco Wyss (red.), *Neutrality and Neutralism in the Global Cold War: Between or within the blocs* (London & New York 2016).

115. Hussein (2012) s. 93–128.

till posten från attachéposter på svenska ambassader, vissa rekryterades direkt från Exportföreningens kansli i Stockholm. Ganska snart ansågs de inte bara kunna ett specifikt geografiskt område utan även en närmast global typ av marknader. En handelssekreterarkandidat kunde till exempel anses lämpad för en postering i Indien på grund av sin erfarenhet från Afrika. En annan gick från Mexiko City till Salisbury i Rhodesia.<sup>116</sup> Bland de sekreterare som sändes ut under 1950-talet, kom flera att fortsätta sina karriärer inom näringslivet. Eftersom de var relativt unga när de sändes ut hade de möjlighet att odla sina kontakter och använda sina utlandserfarenheter under lång tid efter posteringen. Genom handelssekreterarinstitutionen formades på så sätt en grupp internationellt orienterade näringslivsmän, med personliga erfarenheter av de regioner som hänfördes till en särskild grupp: först de "underutvecklade områden", sedan "u-länderna", och snart "Tredje världen". Nästan alla de tidiga sekreterarna kom att ingå i Exportföreningens ländersakkunniga för antingen Afrika, Asien eller Latinamerika, och flera av dem ingick i Näringslivets u-landskommitté under 1960-talet.<sup>117</sup> Som vd för EKN blev Åke Zander dessutom en nyckelperson i det tekniska utformandet av de biståndsfinansierade u-krediterna, en normerande institution avsedd att uppmuntra svensk export till "u-länderna", som därmed också på politiska grunder befästes som en officiellt erkänd marknadskategori.<sup>118</sup> Medan föreningens byråer var geografiskt avgränsade, bidrog handelssekreterarinstitutionen alltså till uppkomsten av en ny typ av tvärkontinental marknadsspecifik kunskap inom näringslivet, liksom en grupp som uppbar den: "u-landskonsulterna".<sup>119</sup> Denna specialisering etablerades parallellt med, men separat från, den biståndsarbetarkår som samtidigt professionaliserades på andra håll.

116. Ingvar Blom: "Nya handelssekreterare", *Svensk Utrikeshandel* 2 (1955) s. 8; Erik Zetterberg: "Nya handelssekreterareposter", *Svensk Export* 12 (1956) s. 4.

117. Diskussionen bygger på karriärvägarna för handelssekreterarna Ingvar Blom, Ingmar Jahn, Tor Lindqvist, Erik Zetterberg och Rune Ulf sax. För mer om kommittén, se Glover (2016) samt Nikolas Glover, "Between order and justice: Investments in Africa and internationalised CSR in Swedish media debates during the Sixties", *Enterprise and Society* (kommande).

118. Glover (2016) s. 171; Zander, "P.M. ang. vissa problem i samband med den särskilda garantigivningen vid viss export till u-länderna", 13/11 1963, Vol. C3, Lennart Klackenbergs handlingar, Finansdepartementets arkiv, RA.

119. Ett tidigt exempel på ett bolag uttryckligen specialiserat på denna marknad är Swedevlop AB (bildat 1965).

*Avslutning*

Enligt Nicholas J. White innebar avkoloniseringarna i Afrika och Asien att spelreglerna för utländskt kapital skiftade från "exklusiva kolonialsystem" till en "internationalisering av beroendeförhållanden".<sup>120</sup> Här har jag studerat hur denna omvälvande utveckling analyserades av det svenska näringslivet. Jag har lyft fram svenska aktörer som betonade de kommersiella löftena i Afrika och Asien, vilket kompletterar den tidigare forskningens fokus på de politiska och ekonomiska risker som avkoloniseringen tycktes medföra. Exemplet Indien och Belgiska Kongo visar den breda uppsättning officiella och halvofficiella initiativ som pågick under detta decennium. Den brokiga uppsättningen aktiviteter och aktörer analyseras här som medskapare av ett föränderligt ekonomisk-diplomatiskt fält, där politiska och kommersiella intressen samspekar. De historiska förutsättningarna för samspelet varierar av politiska, ekonomiska och kulturella skäl, och därför formas exportmarknader som fungerar på olika sätt. Genom att anlägga detta perspektiv har jag även kontextualiserat de kommersiella impulserna bakom de tidiga biståndspraktikerna: avbildningarna av den hårda konkurrensen på flera framtidsmarknader krävde nya ekonomisk-diplomatiska former och normer.<sup>121</sup>

Som Åke Holmberg visat i sin forskning, har svenska bilder av Afrika och Asien historiskt sett inte varit statiska. Ny teknik, nya kommunikationer och förändringar i maktbalansen mellan Europa och andra regioner har lett till möjligheter att revidera hur omvärlden representeras. Det teoretiska bidraget här har bestått i att studera denna förändringsprocess på ett specifikt sätt, genom att betrakta den ekonomiska diplomatins aktiviteter som medskapare i Sverige av Afrika och Asien som marknader under 1950-talet. Genom de diplomatiska marknadspraktikerna översattes de geopolitiska förändringarna till svepande marknadsförändringar. Via den "utåtblickande kulturen" inom näringslivet formades en gemensam geografisk fantasi om hur världsmarknaden var beskaffad. Detta påverkade inte bara kommersiella investeringar och riskbedömningar, utan formade även direkt och indirekt hur många svenskar – beslutsfattare, företagens anställda och den tidningsläsande allmänheten – förstod sin relation till den postkoloniala världen.

120. White (2018) s. 12.

121. Argumentet är inte att det endast låg kommersiella motiv bakom biståndets framväxt. De religiösa och politiska dimensionerna betonas i Sunniva Engh, "The Conscience of the World? Swedish and Norwegian Provision of Development Aid", *Itinerario* XXXIII:2 (2009).

## Markets of the future: Swedish economic diplomacy in Africa and Asia during the era of decolonization

Decolonization provided economic opportunities for Swedish business. This paper analyses Swedish commercial responses to the political developments in Africa and Asia during the 1950s found in the correspondence and reports of the General Export Association and in the periodical *Svensk Export*. The theoretical framework builds on the claim that economic diplomacy is a market practice that has contributed to the construction of foreign markets. The collective efforts of the Association to promote Swedish trade with African and Asian regions, and the ways in which those efforts were represented to its members, created a shared geographical imagination in Swedish business circles.

Demanding but potentially lucrative, *framtidsmarknader* ("markets of the future") formed a central tenet of this shared imagination. According to the Association, the promise of future profits in the postcolonial world required that Swedes become more pro-active and "modern" when marketing their products overseas. The analysis focuses on India and the Belgian Congo. Both were the subject of a series of Swedish economic-diplomatic efforts, and they represent different articulations of this market type. The paper makes several contributions. It argues that the construction of *framtidsmarknader* resembled the construction of so-called "emerging markets" in the 1990s. It contextualizes the commercial logic behind Sweden's early ventures into development aid. Furthermore, it highlights the relationship between the commercial category *framtidsmarknader* and the social-scientific category "developing countries," which emerged around the same time. Finally, it traces the formation of a professional cadre of commercial experts on developing countries: the Trade Commissioners.

*Keywords:* Sweden, 20th century, colonialism, decolonization, export promotion, foreign aid, geographical imagination