

HISTORISK TIDSKRIFT  
(Sweden)

133:2 • 2013

# Svensk företagsetablering i Libanon under efterkrigstiden

PETER HEDBERG\* *Uppsala universitet*

Ahmad Hussein, *Vägen till Beirut: svenska handelsfrämjande åtgärder i Libanon 1920–1975* (Umeå: Institutionen för geografi och ekonomisk historia, Umeå universitet 2012). 287 s. (Summary in English: *The road to Beirut: Swedish trade promotion in Lebanon, 1920–1975*)

## *Avhandlingens bakgrund och uppläggning*

Avståndet mellan små icke-koloniala, västerländska länder som Sverige och avlägsna utvecklingsländer är både en fråga om geografi och marknadsmässig praxis och kultur. Ur svensk synvinkel har etablering på sådana marknader i utvecklingsländer ofta framstått som högriskprojekt. Efter andra världskriget förändrades emellertid incitamenten för företag som ville ha access till nya tillväxtregioner och råvaru- och avsättningsmarknader. I sin avhandling undersöker Ahmad Hussein svenska företag som etablerade sig på den libanesiska marknaden samt hur de interagerade med de handelsrelaterade myndigheter och organisationer som hade till uppgift att understödja svenska ekonomiska intressen i utlandet. Hussein lägger fokus på aktörer som Utrikesdepartementet (UD) men även exportindustrins största branschorganisation Sveriges Allmänna Exportförening (SAE) samt LM Ericsson (LME) som var det största svenska företaget i Libanon under perioden. Undersökningen baseras på källor från UD:s arkiv i Riksarkivet samt Exportföreningens och Ericssons arkiv hos Centrum för näringslivshistoria i Bromma.

Hussein använder Johanson och Vahlnes internationaliseringsmodell<sup>1</sup> av hur företag går tillväga när de etablerar sig på utländska marknader. Enligt modellen sker etablering i stadier. I initialstadiet är företagets affärsverk-

\* Fakultetsopponent; docent i ekonomisk historia

1. Se t. ex. "The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership", *Journal of international business studies* 40:9 (2009) s. 1411–1431.

samhet riktad mot hemmamarknaden och företaget har endast sporadisk kontakt med den utländska marknaden. I det andra stadiet väcks intresse för den utländska marknaden, som så småningom blir föremål för företags-etablering. Detta avspeglas i expanderande ekonomiska relationer, som till exempel ökande export, via självständiga representanter och agenter som har den information, den kunskap och de färdigheter som krävs för att utbytet skall kunna ske friktionsfritt. Agenternas informationsinhämtning raffinerar och informationen blir mer och mer marknadsspecifik och får högre kvalitet. Om utbytet expanderar, i det tredje stadiet, så upprättas filialer och en organisation för att administrera utbytet. Om den ekonomiska verksamheten expanderar ökar behovet av marknadsinformation. Därför lokaliserar företaget delar av sin produktion till den utländska marknaden. Därigenom minskar transportkostnader och kostnader för de insatser som görs för att skaffa specifik marknadsinformation. Informationen minskar således det avstånd och reducerar de risker som annars hindrar företaget från etablering.

#### *Avhandlingen i sammandrag*

Hussein inleder den empiriska avdelningen med en presentation av Libanons ekonomiska och politiska historia från mitten av 1800-talet fram till inbördeskriget år 1975. Efter första världskriget hamnade Libanon tillsammans med Syrien under franskt inflytande som ett gemensamt NF-mandat. Det fransk-libanesiska utbytet hade en centrum-periferiliknande ordning där Libanons import utgjordes av industrivaror och exporten av jordbruksvaror.

Sveriges handelsförbindelser med Mellanöstern före andra världskriget var småskaliga och ryckiga. Handelsutbytet mellan Sverige och Libanon ökade visserligen under 1951–1959 och 1962–1967, då de internationella konjunkturerna var goda, men mätt i värden och volymer var utbytet på ländernivå försumbart under hela den undersökta perioden. Under den undersökta perioden svarade exporten till Libanon, enligt mina beräkningar, för omkring 1 promille av den samlade svenska exporten. Sverige importerade jordbruksvaror som citrusfrukter och oliver medan exporten dominerades av maskiner och apparater, pappersmassa och trävaror. Libanesiska varor ansågs i Sverige vara dyra och ha låg kvalitet. Svenska varor var viktigare för Libanon än de libanesiska varorna var för Sverige. Handels sammansättning avspeglades i bytesvillkoren (*terms of trade*), där priset på Sveriges export generellt var högre än priset på Libanons, samtidigt som Libanon hade handelsunderskott med Sverige. Hussein menar att Sverige hade möjlighet till större handelsvinster i utbytet än Libanon. Även om författaren avstår från att undersöka handelspolitiska förhållanden rörande tariffnivåer, licenser, betalningsvillkor eller handelsvinster, är det uppenbart att län-

derna befann sig mycket långt ifrån varandra. Libanon föredrog dessutom bilateral handel, handelspreferenser och handelskvoter medan man i Sverige föredrog frihandel.

Mot denna bakgrund – och avhandlingstiteln till trots – vidtogs alltså inga åtgärder från svensk sida som främjade handeln i Libanon. Men även om avståndet var stort och handeln var småskalig så menar Hussein att perioderna av expanderande handel är av särskilt intresse att analysera vidare, eftersom de enligt etableringsmodellen borde ha åtföljts av ökad företagsetablering och en expanderande handelsorganisation som tillhandahöll information. Företag som Volvo och SKF hade etablerat affärsverksamhet i regionen redan under mellankrigstiden, men det var först efter andra världskriget som marknadsvillkoren förändrades och svensk företagsamhet i Libanon ökade.

Åren efter andra världskriget karakteriserades Mellanöstern av avkolonisering och ekonomisk tillväxt. Under NF-mandatet hade Libanon och Syrien haft en gemensam handels- och valutapolitik. År 1943 blev Libanon självständigt, följt av Syrien 1946. Separationen från Syrien och självständigheten förbättrade Libanons förutsättningar för handeln med länder utanför Mellanöstern i flera avseenden. Landet hade dragit nytta av rustningsindustriernas växande efterfrågan på livsmedel redan under kriget. Infrastrukturinvesteringar bidrog till att integrera Libanons ekonomi och utrikeshandeln effektiviserades, samtidigt som väg- och järnvägsnät, liksom post-, telegraf- och telefonnät, byggdes ut. Viktigast var dock att hamncapaciteten utökades och att flygplatsen i Beirut byggdes. Preferensen för bilateral utrikeshandel kvarstod. Libanon slöt handelsavtal med ett antal öststatsländer, men enligt Hussein orienterade sig landet mot en mer liberal ekonomisk politik, särskilt med hänsyn till landets generösa banklagstiftning, och mot transithandel med varor från Västvärlden till Mellanöstern. Beirut utvecklades till ett kommersiellt centrum, och såväl kapital som arbetskraft attraherades. Flera oljeraffinaderier och en oljeledning byggdes, samtidigt som tankertrafiken ökade. Oljehandeln medförde att utländska företag etablerade sig i regionen.

Utvecklingspotentialen hos den libanesiska marknaden noterades i Sverige. Förbindelser mellan svenska och libanesiska företag och regeringsföreträdare uppstod, och svenska myndigheter, men framför allt SAE, började samla in marknadsrelaterad information i enlighet med etableringsmodellens andra steg. Levantbyrån, som organisationen kallades, inrättades 1938 för att ge stöd åt svenska företag. Byrån fick ny aktualitet efter kriget och SAE inrättade därför en filial i Beirut. Hussein ger många exempel på byråns uppgifter. Många gånger handlade det om att hålla svenska företag med information om kontraktsmässiga frågor, betalningsvillkor, affärspraxis och korrupktion, men även att hålla SAE och UD à jour med andra länders aktivi-

teter i regionen. Den vanligaste uppgiften var att förmedla kontakter mellan svenska exportörer och libanesiska importörer, att bistå med uppgifter om marknadspriser samt regleringar och den libanesiska byråkratins ibland snåriga arbetsmetoder. Stora insatser gjordes för att hantera affärspraktiska skillnader mellan svenska och libanesiska företag. De mest bagatellartade frågor kunde bli problematiska och antalet ärenden växte snabbt. Omkring 12 procent (cirka 700 stycken) av de förfrågningar som ställdes till SAE överhuvudtaget riktades till byrån. UD bistod om politiskt känsliga frågor uppstod.

Kalla kriget bidrog till att destabilisera Mellanöstern. Dessutom utbröt Suezkrisen 1956, vilket ledde till öppet krig mellan å den ena sidan Storbritannien, Frankrike och Israel och å andra sidan Egypten som agerade med stöd av Sovjetunionen och Syrien. Åren 1957–1964 genomfördes inte mindre än 19 militärkupper i regionen, fyra av dem i grannlandet Syrien. Spänningen smittade av sig på Libanon. År 1958 utbröt ett inbördeskrig som skadade handelsutvecklingen och turismen, samtidigt som kapital flydde ur landet. Men inbördeskriget blev kortvarigt. Handeln och aktiviteten på bank- och finansmarknaden återupptogs året därpå och nya infrastrukturinvesteringar gjordes.

Verkstadsföretag som Åtvidabergs Industrier, Hugin och Facit etablerade verksamheter i regionen. Åren 1954–1969 engagerades även ett växande antal ingenjörer och entreprenadföretag, inte minst inom de offentligt finansierade projekten, vilket motsvarar det tredje steget enligt etableringsmodellen. För att hantera problematiska ärenden effektivt fordrades politiska företrädare på plats. Därför inrättade UD först ett handelskontor på den svenska beskickningen och en ambassad i Beirut 1960. Detta innebar att såväl svensk diplomatisk som affärsmässig närvaro ökade i Libanon. Med undantag för några incidenter löpte kontakterna friktionsfritt jämfört med tidigare. En del av förklaringen, menar Hussein, berodde på att SAE kunde dra nytta av den marknadsinformation som förmedlades genom nätverken. Kontakterna gick ända till presidentnivå.

LM Ericsson hörde till de företag som etablerade sig i Libanon efter andra världskriget. Det första kontraktet, om installation och service av Beiruts telefonlinjer, slöts 1951, i hård konkurrens med andra internationella företag. Kontraktet höll på att förloras till en konkurrent efter ett tvivelaktigt anbudsförfarande. Ericsson protesterade och frågan hamnade på regeringsnivå och företaget vann kontraktet efter diplomatiskt fotarbete av UD. Det första kontraktet var värt 7,8 miljoner kronor, vilket motsvarar 142 miljoner kronor i 2012 års kronvärde enligt Statistiska centralbyråns konsumentprisindex. Kontraktet blev den språngbräda till den libanesiska marknaden som många andra företag eftertraktade. Under 1951–1972 slöt Ericsson kontrakt

till ett sammanlagt värde av 147 miljoner kronor. Åren 1951–1965 installerades närmare 100 000 telefonlinjer och 19 000 telefonväxellådor, och år 1970 omorganiserades Ericssons verksamhet i Libanon som ett dotterbolag. Som framgått var företagsledningens samarbete med UD, SAE och Levantbyrån intimt. Enligt Hussein markerade detta det sista steget i Uppsalamodellens etableringsprocess, nämligen lokalisering av företagets hemmaproduktion till den utländska marknaden. Detta steg togs emellertid aldrig i någon större skala då de politiska problemen i regionen eskalerade.

Från och med 1967 försämrades de ekonomiska och politiska förhållandena i regionen. Detta år uppstod en bankkras i Libanon, men denna överskuggades av sexdagarskriget som utkämpades under sommaren samma år. Återigen flydde kapital utomlands och turismen minskade. Ett stort antal palestinier flydde till Libanon, och då Palestinska befrielseorganisationen (PLO) hade sympatisörer både bland flyktingarna och i Libanon ökade spänningarna, både mellan olika fraktioner i Libanon och mellan Libanon och Israel. Till skillnad från 1958 skadade inbördeskriget från 1975 den ekonomiska och politiska utvecklingen långsiktigt och djupgående. Den libanesiska administrationen desorganiserades, infrastrukturen slogs sönder, industrier och jordbruk förstördes och turismen upphörde. Libanons ställning som regionens finansiella centrum upphörde. Utländska företag som LM Ericsson lämnade landet, vilket markerade slutet på en epok och början på en annan.

#### *Avhandlingens förtjänster och svagheter*

Det var på företagsnivå som de svensk-libanesiska relationerna utvecklades. De starkaste avsnitten i avhandlingen är de som behandlar byråverksamheten och de svenska företagen som gjorde affärer i regionen, särskilt kapitel nio, samt de som beskriver relationen mellan de svenska företagen och staten. Det är däremot oklart vilka förtjänster etableringsmodellen har för Husseins analys. Först och främst verkar den inte ha varit behjälplig att sortera och analysera det empiriska underlaget. Detta har medfört att Husseins arbete har fått en kartläggande och deskriptiv karaktär och det är inte tydligt vad modellen förklarar.

För det andra är det tveksamt om modellen svarar mot de svensk-libanesiska förhållandena under perioden. Den gemensamma nämnaren mellan Husseins avhandling och modellen är alltså att det fanns företag som etablerade sig på en geografiskt och kulturellt avlägsen utländsk marknad, men att avståndet kunde reduceras med effektiva informationskanaler. Den svensk-libanesiska handelns låga nivåer tyder snarast på att det var regionens marknadspotential som gav incitament till utländska företag att etablera sig i regionen. I sådana fall uppfylldes aldrig modellens första och tredje

stadium, medan det fjärde stadiet av företagsetablering verkar ha skett i ganska sparsam utsträckning och blivit kortvarig. En sammanställning av antalet och vilkets slags företag som etablerade sig i regionen saknas emellertid. Uppbyggnaden av LM Ericssons verksamhet föregicks heller inte av någon export av företagets produkter, som modellen förutsäger. Modellen säger heller ingenting om hur företagsetablering och organisation för informationshantering korresponderade under perioder av handelskontraktion, lågkonjunktur eller kriser i övrigt. Mot bakgrund av regionens ombytliga ekonomiska och politiska utveckling, särskilt efter 1967, vore det minst lika viktigt att ta hänsyn till denna aspekt.

För det tredje består källorna som författaren baserar avhandlingen på av tusentals rapporter från olika uppgiftslämnare med tillgång till information av varierande kvalitet och olika status för dem som hanterade eller behövde informationen. Hur har underrättelserna valts för analys och värderats sinsemellan? Vilka var viktiga respektive oviktiga och hur påverkade det insatserna för att samla information? Fanns det uppgiftslämnare som hade intressen som divergerade från dem som rapporten adresserade? Bortsett från urvalsproblemen så har frågan alltså även källkritiska implikationer.

En mer komparativ analys av relationerna mellan olika företag och staten hade öppnat för generaliserbara slutsatser om företagets strategier för att hantera marknadsrisker. Det hade även gått att ansluta till ofta återkommande doktrinhistoriska frågor om vilken roll politiken (staten) har haft i ekonomin. Ytterligare en, men något annorlunda vinkel av intresse hade varit att se vilka strategier dessa företag antog för att internalisera och förvandla de personliga nätverken som utgjorde informationskanaler till företagets egendom, och därigenom undvika till exempel principal-agentproblem.

En mer ackurat och teoretiskt baserad ansats hade kunnat hämtas från exempelvis *Information economics*-litteraturen, som ställer relevanta begrepp, modeller och hypoteser till förfogande. Särskilt gäller detta litteraturen rörande företags strategival på riskassocierade marknader med stora informationsasymmetrier,<sup>2</sup> det vill säga en typ av problematik som är central i Husseins avhandling. Litteraturen är också rik på exempel på företag som etablerade sig på liknande marknader i utlandet och under andra historiska epoker, som till exempel i Sydostasien efter Vietnamkriget eller i Central- och Östeuropa efter Sovjetimperiets fall.

Den vetenskapliga akribin i avhandlingen är god. Källhänvisningar och

2. Se t.ex. George Akerlof, "The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly journal of economics* 84:3 (1970) s. 488–500; Sanford J. Grossman & Joseph E. Stiglitz, "On the impossibility of informationally efficient markets", *American economic review* 70:3 (1980) s. 393–408; Michael Spence, *Market signaling* (Cambridge, Mass. 1974).

referenser är utmärkta. Person- och sakregistret är föredömligt. Enstaka mindre stavfel och grammatiska fel hade kunnat undvikas med en noggrann korrekturläsning. Ytterligare en kritisk synpunkt som inte nödvändigtvis Hussein skall lastas för är avhandlingens anmärkningsvärt slarviga typografi och formgivning. Det bör dock betonas att framställningen är tillgänglig och flyter bra. Hussein har skrivit en avhandling med en bred empirisk bas, som erbjuder läsaren en detaljerad inventering av frågor som var viktiga för svenska företag i Libanon samt för de organ och myndigheter som ansvarade för relationerna med Libanon under perioden. Hussein visar även prov på stor förtrogenhet med landets ekonomisk-historiska utveckling, som torde vara okänd för de flesta svenska humanister och samhällsvetare. Mot denna bakgrund är Husseins avhandling ett särskilt välkommet bidrag. Det skall bli spännande att se fler arbeten av Hussein i framtiden.