

Att som företag hantera årets tvära kast och osäkerhet i internationell handel

25 nov 2025

Det globala handelssystemet präglas sedan i våras, trots att ett antal tullavtal mellan USA och enskilda länder kommit på plats under sommaren, av stor osäkerhet efter en mängd utspel från den nya administrationen i USA. Utspel kring bl. a inrikespolitik, tullar och fredsförhandlingar kommer löpande, interagerar ofta och hinner ibland knappt förmedlas innan de dras tillbaka eller ändras. Marknaden gillar inte osäkerhet och företag gillar inte risk som kan stå dem dyrt. Det syntes tydligt på börserna runtom i världen Q2, de har dock stabiliserats Q3 efter en räntesänkning av FED, positiva rapporter från AI-bolag och tillväxt i Asien. Både politisk och ekonomisk oro speglas också av guldpriset som haft en exceptionell utveckling under 2025. Guldpriset har ökat med 50% sen årets början och passerade för första gången \$4 000 per uns i oktober 2025.

Hur ska företag agera och minimera sin risk? Klassificering och leveransvillkor i offerter, skriftliga ordererkännande och avtal är viktigare än någonsin för att hantera affärsrisk. Leveransvillkor avgör vem som står för risken och vem som betalar frakt och avgifter såsom tullar. Att ha koll på sina leveransvillkor i internationella affärer är därför högaktuellt nu. Längre ner i texten finner du många fler konkreta tips på hur ditt företag kan navigera när det är oreda i global handel.

Den 2 april 2025 presenterade Trump nya, höjda, differentierade importtullar gentemot omvärlden – som bara delvis trädde ikraft medan många direkt pausades i väntan på förhandlingar. Såväl marknaden som världen har svarat i olika former. För EU:s del avtalades 27 juli en permanent (?) tullsats på 15% from 7 augusti. Dock kvarstår USA:s skyddstullar om 50% på stål och aluminium och inga undantag görs längre för specialstål eller för kvoter. "Avtalet skapar viss förutsägbarhet och undviker det värsta scenariot med en fortsatt eskalering av handelskonflikten", säger Per Altenberg på Kommerskollegium. Svenska företag med egen verksamhet i USA kan fortsätta sälja utan tull.

Ett betydande globalt problem i relation till de här utspelen är att tilliten till USA och även till stora internationella överenskommelser såsom Agenda2030, Nato, WTO, ingångna frihandelsavtal mm rubbas. Om utfästelser från högsta ort och avtal av den här digniteten plötsligt kan få annan innebörd, ändras från dag till dag eller helt sluta gälla, utifrån vad som upplevs som nyckfulla givar, vilka spelregler ska företag då utgå ifrån i egna affärsbeslut? Effekten blir avvaktan och nedgång i tillväxt och ekonomier.

Investerarna och börsen håller i mitten av varje månad ögonen på uppdaterade inflationssiffror i USA. De större effekterna av tullar och andra väntades först i kvartal tre 2025 pga. bl. a befintliga varulager och att vissa varor inte köps löpande. Amerikanarna köpte och bytte bl. a bilar redan hösten 2024 inför det aviserade beslutet om stora biltullar. Inflationen i USA stiger stadigt men inte alarmerande, från 2,3% i april när den bottnade till 3% i oktober, den var dock 3% också i början på 2025. Arbetslösheten har bara ökat marginellt

Sverige har inte egna tullar gentemot USA, vi har de mellan EU och USA. För Sveriges del ser den totala handelseffekten ut att på 3–5 års sikt bli runt 10% enligt Kommerskollegium, även om handeln med



USA förväntas minska både för export och import. För vissa branscher och enskilda bolag eller affärer kan påverkan dock bli förödande och vi får räkna med att den ekonomiska tillväxten minskar generellt på kort sikt. I en undersökning från Business Sweden i somras med över 300 svenska industriföretag uppger ca hälften att de kommer att dra ned på importen från USA till följd av USA:s tullar och motåtgärder från EU. Många drar också tillbaka sina leveranskedjor från USA och Kina till Europa.

En vara som drabbas av en tull drabbas sannolikt av ett av följande scenarier: 1) tullkostnaden läggs på varan som blir dyrare till konsument i det landet den säljs (sker det på bred front ökar inflationstrycket i importlandet), det i sin tur kan leda till att konsumenten a) väljer en alternativ vara om det finns en sådan, b) betalar ändå eller c) avstår helt. 2) Importören vänder sig till exportören och försöka förhandla ner priset. Nivån på de nu avtalade tullarna kan dock inte helt förhandlas bort, sådana marginaler finns inte i globala handelskedjor. 3) Importören kan försöka hitta motsvarande vara från ett land med lägre tullsats. 4) affärspartnerna kan gemensamt försöka identifiera komponenter i varan som kan vara utbytbara så att varan kan få en ny klassificering och därmed lägre tullsats.

Forskning visar att värst drabbas landet som inför tullar pga. det ökar kostnader, risk och osäkerhet. Det är därför bra om EU (och världen) håller fast vid ingångna avtal och i minsta möjliga mån inför mottullar snarare än trappar upp. Amerikanska varor som ska drabbas av mottullar ska väljas med strategisk omsorg. Enligt Kommerskollegium, baserat på scenario utifrån aviserade tullar, kommer ett nytt läge för Sveriges export och import, efter omformade leveranskedjor, synas först på medellång sikt, 3–5 år. Efter USA:s och Kinas senaste vapenvila i tullkriget har risken för stagflation (ökad inflation samtidigt som tillväxten avtar och arbetslösheten ökar) i USA minskat vilket är positivt eftersom det skulle påverka även andra ekonomier negativt.

USA kan komma att lämna WTO, Trump har fryst inbetalningar för 2024 och 2025 och börjat frånga principer som gällt sen 40-talet. Idag står USA för ca 10% av världshandeln. Den globala handelsregimen kan överleva utan USA – men inte om andra länder tar efter Trumps regelbrytande åtgärder, tullinförande och andra protektionistiska anordningar.

Takten i policyskapandet från den nya amerikanska administrationen har minskat något i Q3 2025.

Tips till företag för att navigera och minska risk

Utifrån rådande global osäkerhet och svårigheter att tolka främst Trumpadministrationens utspel utifrån ett rationellt perspektiv finns ändå några tips till exportföretag och underleverantörer som ingår i internationella leveranskedjor:

- Klassificering av varor och tjänster. Varukoden avgör tullsatsen och kan bli avgörande för hur ens varor drabbas. Det är därför bra att se över sina varors klassificering.
- Leveransvillkor ska vara del av din offert! Incoterms 2020® ICC redan i offerten kan avgöra om er order kommer gå med vinst. Era leveransvillkor bestämmer vem som står för fraktkostnad, importtullar, avgifter och försäkringar. De avgör er risk i affären och därmed det pris ni ska offerera för att inte riskera att sälja utan vinst eller t.o.m. med förlust. Var uppmärksam på att det finns dels globala Incoterms 2020® ICC (International Chamber of Commerce) dels



amerikanska Incoterms. Hänvisa därför alltid till hela harangen **Incoterms 2020® ICC** i direkt anslutning till ditt valda leveransvillkor i din offert, ordererkännande och avtal.

- Se till att ni behärskar leveransvillkoren och hänvisar till dem, det är en bra investering oavsett om ni säljer till Umeå, Ukraina eller USA. Det finns många kurser, tex genomför Mellansvenska Handelskammaren regionala utbildningar med jämna mellanrum.
<https://mellansvenskahandelskammaren.se/export/> Vår rekommendation är att alla företag som inte redan känner att de behärskar leveransvillkoren (Incoterms 2020® ICC) går en utbildning eller på annat vis informerar sig för att kunna använda dem korrekt.
- Se till att ni i ett avtal, alternativt i offert och ordererkännande, har betalningsvillkor och valuta specificerade. Se till att valutasäkra på ett eller annat sätt om ni inte vill stå med valutarisken för nu rör sig även valutorna, 2025 har kronan stärkts vilket minskar vinsten i en exportaffär.
- Se till att ni har ett Affärskontrakt med val av lands lag för tolkning och var prövning sker. Ta hjälp av Business Sweden, Handelskammare och jurist för att se att nödvändiga delar är med i ditt avtal och att ni förstår innebörden.
- Goda relationer. Håll nära kontakt med era närmsta leverantörer och kunder för att hålla er informerade och få tidig information eller känsla för ev. rubbningar eller behov av insatser.
- Prissättning. Uppdatera era prisberäkningskalkyler med aktuella värden på inköp, löner, valutor (om ni inte valutasäkrat) mm för att säkerställa lönsamhet så ni vet om ert förhandlingsutrymme, för förhandlingar kan ni räkna med.
- Se över era varor och komponenters försörjningskedjor både bakåt och framåt för att förstå påverkan. Går det att byta ut någon komponent eller leverantör som kommer att drabba er vara av onödigt höga tullar? Går det att ta varor som idag går via ett lager i USA till Kanada direkt från tex lager i Sverige eller EU? Om mer än 25% av värdet av en vara tillverkas i USA krävs efterlevnad av USA:s exportkontrollregelverk.
- Var uppmärksam, när handelssystem omformas finns det risk för mindre seriösa aktörer att agera för att nästla sig in, särskilt kring korruption, penningtvätt, dual use varor och aktörer/vägar/marknader för att kringgå införda sanktioner. ISP och Kommerskollegium är hjälpsamma aktörer i dessa frågor.
- Dela erfarenheter och lösningar med andra exportföretag. Mellansvenska Handelskammaren har tex ett exportnätverk och säkert har er branschförening relevanta kontakter.
- Se över er affärsmodell för affärer med USA (agent/ distributör/egen närvaro) och möjlighet till extra leveranser/lager i USA inför nya tullträdelsor.
- Omvärldsbevakning. Förbered er på fler utspel, följ men agera inte på alla utspel, utan på det som till slut implementeras utifrån executive orders eller beslut i kongressen. Även dessa har vi tyvärr sett kan dock komma att återtas eller ändras av Trump själv, möta juridiska utmaningar och överklagas. [Federal Register :: Document Search](#) (filtrera på Presidential documents, executive orders, Trump).
- Utkristallisera och förbered för olika scenarior som kan påverka specifika produkter, produktgrupper eller kunder till företaget och möjliga lösningar.
- Vilka marknader (befintliga och eller nya) ska ni fokusera på de närmsta åren? Se till att sprida riskerna i produktsegment, kunder, marknader och i leverantörsled.



Har du frågor eller funderingar kring tullar, leveransvillkor eller export du vill bolla? Tveka inte att höra av dig till Dalarnas exportexperter. Om du behöver kontaktuppgifter eller är osäker var du ska börja så börja här: www.exportarenadalarna.se

Med en Exportcheck från Region Dalarnas företagsstöd kan ni få ekonomiskt stöd för att anlita kompetens ni saknar, göra marknadsanalyser, anpassa produkter, se över avtal, delta i mässor och på olika sätt få stöd i att anpassa företaget till nya förutsättningar.

<https://www.regiondalarna.se/verksamhet/regional-utveckling/projektmedel-stod-och-bidrag/foretagsstod/exportcheck-dalarna/>

Vill du eller dina kollegor veta mer eller har frågor

- På www.exportarenadalarna.se samlar vi allt och alla kring export från Dalarna
- USA:s aktuella tullar för oss mm: [USA:s höjda tullar under Trump | Kommerskollegium](#)
- Kommerskollegium tulljour, kontaktuppgifter längst ned på denna sida: [Frågor och svar om handeln med USA | Kommerskollegium](#)
- Kommerskollegiums nyhetsbrev: <https://www.kommerskollegium.se/om-oss/nyheter/>
- Mellansvenska Handelskammaren har ett exportnätverk för medlemmar: <https://mellansvenskahandelskammaren.se/export/>
- Tullverket kan stötta i frågor kring klassificering <https://www.tullverket.se/foretag/internationellhandel/importeravaror/omtullarochavgifter.4.78aa922815794d801e214.html>
- ISP kan svara på frågor om dual use mm <https://www.isp.se/>

USA är fortfarande en stor och spännande exportmarknad

- USA är fortfarande en spännande marknad men den bär nu betydligt högre risk
- Politiseringen av näringsliv och mediapolarisering har ökat med Trumpadministrationen.
- USA är inte bara *en* marknad, det är många marknader i en. Delstaterna har olika givna omständigheter och är i många delar självstyrande. 20 svenska handelskamrar runtom i USA kan bistå med regional info och nätverk [Team | SACC-USA](#)
- Över 1600 svenska företag finns på plats i USA.
- USA är en marknad känd för hög etableringskostnad men i gengäld hög avkastning. En etablering från första kontakt till anställda på plats tar ofta 3 år.
- Bra juridisk hjälp på plats kan vara till stor nytta för att undvika bekymmer, tyvärr har vi med Trump sett en icke-respekt för domstolsutfall vilket är en dålig utveckling.
- I USA är nätverk, personliga eller indirekta kontakter och vem du känner av stor vikt.
- USA är patriotiskt och det har inte minskat med MAGA.
- I USA är spontana och återkommande "Thank you" och att lyfta uppskattning en del av kulturen, lägg gärna på ett extra, det kostar inget (apropå vårens bråk i Ovala rummet).
- Transportkostnader till och inom USA är förhöjda i dagsläget utifrån att många lägger upp lager inför nya tullar. Hamnavgifter på fartyg är byggda, ägda eller drivna av kinesiska aktörer skulle börja gälla 14 oktober men har skjutits upp 12 månader. Enligt Trump ska avgifterna bidra till att återuppliva amerikansk skeppsbyggnad.
- Överväg att söka en [regional exportcheck](#) för den USA-anpassning ni är betjänta av i er satsning.