

Att som företag hantera tvära kast och osäkerhet i internationell handel

Internationell handel präglas nu av tvära kast och stor osäkerhet. Då är leveransvillkor i offerter, ordererkännande och avtal viktigare än någonsin för att hantera affärsrisk. Leveransvillkor avgör vem som står för risken och vem som betalar frakt och avgifter såsom tullar. 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. Längre ner i texten finner du fler tips på hur ditt företag kan navigera i ett globalt handelskrig.

Det globala handelssystemet präglas av stor osäkerhet efter en mängd utspel från den nya administrationen i USA. Utspel kring inrikespolitik, geografiska territorier, handelsbalans och fredsförhandlingar kommer löpande, interagerar ofta och hinner ibland knappt förmedlas innan de dras tillbaka eller ändras. Donald Trump beställde dessutom ett antal utredningar relaterade till internationell handel som skulle levereras den 2 april, samma dag som han senare presenterade de nya tullarna globalt. Vi vet inte om dessa rapporter kommer offentliggöras men det kan komma nya givar utifrån dem oavsett. Världen har nu börjat svara. Många hoppas på en stabilisering av policyskapandet i Q3.

Ett betydande problem är att tilliten till USA och även till stora överenskommelser såsom Agenda2030, Nato, ingångna frihandelsavtal mm rubbas om avtal av den här digniteten plötsligt kan få annan innebörd eller sluta gälla utifrån vad som upplevs som nyckfulla givar. Marknaden gillar inte osäkerhet och företag gillar inte risk som kan stå dem dyrt, det ser vi på börserna runtom i världen och på det ökade guldpriset. Investerarna och börserna håller andan inför nya inflationssiffror i USA, som kommer i mitten av varje månad. De stora effekterna av tullar och andra beslut väntas komma tidigast i kvartal tre 2025 bland annat på grund av befintliga lager och att vissa varor inte behöver köpas löpande. Amerikanerna har dessutom köpt och bytt bland annat bilar inför det aviserade beslutet om biltullar.

Forskning visar att värst drabbas landet som inför tullar då 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. Varor som ska drabbas av mottullar ska väljas med strategisk omsorg. Det finns en varulista från EU för att lägga importtullar på amerikanska varor som svar på aluminium/ståltullarna. Ska vi från EU svara på de generella tullarna på 20%, aviserade 2 april på varor från EU, så ska det till ytterligare åtgärder.

Sverige har inte egna tullar gentemot USA, vi har de gemensamma mellan EU och USA. För Sveriges del ser den totala handelseffekten ut att bli måttlig men för enskilda bolag eller affärer kan påverkan bli förödande och vi får räkna med att den ekonomiska tillväxten minskar generellt. En vara som drabbas av en tull drabbas sannolikt av ett av följande scenarier: tullkostnaden läggs på varan som blir dyrare till konsument, det i sin tur kan leda till att konsumenten väljer en alternativ vara, om det finns en sådan, betalar ändå eller avstår helt. Importören kommer rimligen att vända sig till exportören och försöka förhandla ner priset. Nivån på de aviserade tullarna 2 april kan dock inte förhandlas bort, sådana marginaler finns inte i globala handelskedjor.

En ljusning skulle kunna vara om Trumpadministrationen pudlar kring sin för oss obegripliga, tullsatsberäkningsformel genom att ändra 0.25 koefficienten till närmare 1 såsom initialt föreslagen av formelskaparen. Det skulle sänka de nu aviserade tullsatserna med 75%. Därifrån, i vårt fall 5%, kanske konsument, importör och leverantör kan hitta en väg framåt som skulle lugna handelskriget och marknaderna – men det verkar inte ligga i Donald Trumps intresse. Han har öppnat för förhandling, frågan är vad han kommer med för krav till förhandlingsbordet.

Tips till företag för att navigera och minska risk

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

- Leveransvillkor! Incoterms 2020® ICC 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, det är en bra investering oavsett om ni säljer till Umeå, Ukraina eller USA. Det finns många kurser, tex genomför Mellansvenska Handelskammaren utbildningar med jämna mellanrum.
<https://mellansvenskahandelskammaren.se/export/>
- 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.
- 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 eventuella rubbningar eller insatser.
- 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 tullträdelser.
- Se över era försörjningskedjor, både framåt och bakåt, för att förstå hur ni kan komma att bli påverkade genom komponenters ursprung/väg i din värdekedja.
- Omvärldsbevakning, förbered er men agera inte på utspel, utan på det som till slut implementeras utifrån executive orders eller beslut i kongressen. Även dessa 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 scenarios 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 titta 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
- Kommerskollegiums nyhetsbrev: <https://www.kommerskollegium.se/om-oss/nyheter/>
- USAs aktuella tullar för oss: <https://www.kommerskollegium.se/importera--exportera/handla-utanfor-eu/handelskonflikten-usaeu/>
- Kommerskollegium har bra Q&A <https://www.kommerskollegium.se/importera--exportera/handla-utanfor-eu/hur-paverkas-svenska-foretag-av-usas-tullar/>
- Mellansvenska Handelskammaren har ett exportnätverk för medlemmar: <https://mellansvenskahandelskammaren.se/export/>

USA ÄR fortfarande en spännande exportmarknad

- Över 1600 svenska företag finns på plats i USA.
- USA är fortfarande en spännande marknad men den bär nu betydligt högre risk.
- 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](#)
- 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.
- I USA är nätverk, personliga eller indirekta kontakter och vem du känner av stor vikt.
- I USA är spontana och återkommande "Thank you" och att lyfta uppskattning en del av kulturen (apropå Ovala rummet..).
- Transportkostnader till och inom USA är förhöjda i dagsläget utifrån att många lägger upp lager inför nya tullar. Det kan tillkomma nya höga hamnavgifter på fartyg som är byggda i Kina (alltså inte vilken flagg de går under) som kan fortsatt påverka fraktpriser. Inte infört än.
- Överväg att söka en regional exportcheck för den USA-anpassning ni är betjänta av.

2025-04-09