



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. De företag som inte redan känner att de behärskar leveransvillkoren (Incoterms 2020® ICC) rekommenderas gå en utbildning eller på annat vis informera sig för att kunna använda dem korrekt. Längre ner i denna text finns fler tips på hur företag kan navigera med ett globalt handelskrig under uppseglande.

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 har dessutom beställt ett antal utredningar relaterade till internationell handel som ska vara klara 2 april. Vi vet inte om dessa kommer offentliggöras men det kan komma nya givar utifrån dem oavsett. 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 med mera rubbas om avtal av den här digniteten plötsligt kan få annan innebörd eller sluta gälla. Marknaden gillar inte osäkerhet och företag gillar inte risk som kan stå dem dyrt. Både den senaste månaden och på årsbasis låg inflationen på 0,1 procentenheter under förväntat vilket är positivt, men det är fortfarande över Feds 2% mål. De stora effekterna av tullar och andra beslut väntas komma först i Q3, många har lagt lager av varor så det slår inte så fort.

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.

Det finns just nu med **DEADLINE 26 mars**, en föreslagen varulista på EU-kommissionens hemsida för att lägga importtullar på amerikanska varor som svar på aluminium-/ståltullarna. De varorna kan man tycka till om direkt till kommissionen om man tycker det drabbar ens företag för hårt:

[Information gathering notice under Regulation \(EU\) No 654/2014 on the new US tariffs on steel and aluminium products, and possible EU rebalancing measures in response - European Commission](#)

För Sveriges del ser den totala handelseffekten ut att bli måttlig men för enskilda bolag eller affärer kan påverkan bli förödande.

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 till och med med förlust. Var uppmärksam på att det finns dels globala Incoterms 2020® ICC (International Chamber of Commerce) dels amerikanska Incoterms. Hänvisa därför alltid till **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 en webbaserad utbildning 7 april. Vill du ha chansen att gå utan kostnad så maila till info@exportarenadalarna.se som vid detta tillfälle sponsrar ett antal platser till små och medelstora Dalaföretag.
<https://mellansvenskahandelskammaren.se/evenemang/digital-utbildning-halvdag-incoterms-2020-7-april/>
- 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 eventuellt 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 tullträdelsor.
- Se över era försörjningskedjor, både framåt och bakåt, för att förstå hur ni kan komma att bli påverkade genom andra.
- Förbered er men agera inte på utspel, omvärldsbevaka och agera på det som till slut implementeras utifrån executive orders eller beslut i kongressen. Även dessa kan dock komma att möta juridiska utmaningar, överklagas och återtas eller justeras.
[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.
- På sikt: 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?

- På www.exportarenadalarna.se samlar vi allt och alla kring export från Dalarna
- Kommerskollegium har bra Q&A <https://www.kommerskollegium.se/importera--exportera/handla-utanfor-eu/hur-paverkas-svenska-foretag-av-usas-tullar/>
- Specifikt om aktuella ståttullar: [EU:s och USA:s skyddstullar på stål | Kommerskollegium](#)
- Kommerskollegiums nyhetsbrev: <https://www.kommerskollegium.se/om-oss/nyheter/>
- Mellansvenska Handelskammaren har ett exportnätverk för medlemmar: <https://mellansvenskahandelskammaren.se/export/>

USA ÄR fortfarande en spännande exportmarknad

- USA är fortfarande en spännande marknad men den bär nu betydligt högre risk
- Över 1600 svenska företag finns på plats i USA.
- 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 reward. En etablering från 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.
- 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.

2025-03-17