

LIGHTHOUSE REPORTS

USA-tullarnas påverkan på maritima försörjningskedjor med svensk import och export



En förstudie genomförd inom Trafikverkets
branschprogram Hållbar sjöfart, drivet av Lighthouse,
publicerad i juli 2026

www.lighthouse.nu

USA-tullarnas påverkan på maritima försörjningskedjor med svensk import och export

Författare

Emmelie Gustafsson, RISE Research Institutes of Sweden

Sara Rogerson, RISE Research Institutes of Sweden

Johan Woxenius, Göteborgs universitet

Denna förstudie har genomförts inom Trafikverkets branschprogram Hållbar sjöfart, som drivs av Lighthouse.

Summary

This pre study analyzes the initial effects of U.S. trade tariffs on Swedish maritime supply chains, with a particular focus on import and export companies, shipping lines, ports, and freight forwarders. The study was conducted within the Swedish Transport Administration's industry program for Sustainable Shipping operated by Lighthouse and is based on interviews with representatives from various stakeholder groups. The aim has been to increase understanding of how the tariffs affect logistics arrangements, cargo volumes, capacity utilization, costs, routes, and sustainability efforts.

The results show that the tariffs have created volatile cargo flows, with periods of front-loading followed by a more cautious market and a reduced willingness to make long-term transport decisions. This has led to both overutilization and underutilization of capacity, affecting delivery times, terminal occupancy, and planning for both shipping lines and ports. The cost effects have been significant, with tariff costs largely passed on to end-customers through higher prices. At the same time, administrative costs have also increased due to uncertainty about tariff regulations and the need for internal coordination.

Sustainability efforts have been affected both directly and indirectly. The redirection of flows, changes in transport choices, and uneven capacity utilization have led to increased emissions and inefficient resource use during certain periods. Uncertainty about future trade conditions has led companies to make more short-term decisions, which can slow investment in long-term, sustainable solutions. At the same time, some companies have begun reviewing their supply chains and are considering regionalization or friendshoring, which, in the long run, may create more robust and sustainable supply chains.

The conclusion is that tariffs remain an ongoing and dynamic phenomenon, and uncertainty about future trade conditions means companies and other stakeholders must be prepared for rapid changes and continue to develop flexible, sustainable strategies. The study highlights the need for continued research on resilience, sustainability, and adaptability in global supply chains to understand better and manage the effects of trade tariffs and other disruptions.

Sammanfattning

Denna förstudie analyserar de initiala effekterna av USA:s handelstullar på svenska maritima försörjningskedjor, med särskilt fokus på import- och exportföretag, rederier, hamnar och speditörer. Studien genomfördes inom Trafikverkets branschprogram Hållbar sjöfart som drivs av Lighthouse och bygger på intervjuer med representanter från olika aktörsgrupper. Syftet har varit att öka förståelsen för hur tullarna påverkar logistikupplägg, godsvolymer, kapacitetsutnyttjande, kostnader, rutter och hållbarhetsarbete.

Resultaten visar att tullarna har skapat volatila godsflöden, där perioder av *front loading* har följts av avvaktande marknad och minskad vilja att fatta långsiktiga transportbeslut. Detta har lett till både överutnyttjande och underutnyttjande av kapacitet, vilket har påverkat leveranstider, terminalbeläggning och planering för både rederier och hamnar.

Kostnadseffekterna har varit påtagliga, där tullkostnaderna i stor utsträckning förs vidare till slutkund i form av högre priser, samtidigt som de administrativa kostnaderna har ökat på grund av osäkerhet kring tullregler och behov av intern samordning.

Hållbarhetsarbetet har påverkats både direkt och indirekt. Omdirigering av flöden, förändrade transportval och ojämnt kapacitetsutnyttjande har lett till ökade utsläpp och ineffektiv resursanvändning under vissa perioder. Osäkerheten kring framtida handelsvillkor har gjort att företag i högre grad fattar kortsiktiga beslut, vilket kan bromsa investeringar i långsiktigt hållbara lösningar. Samtidigt har vissa företag börjat se över sina leverantörskedjor och överväger regionalisering eller *friendshoring*, vilket på sikt kan skapa mer robusta och hållbara försörjningskedjor.

Slutsatsen är att tullarna fortsatt är ett pågående och dynamiskt fenomen, där osäkerheten kring framtida handelsvillkor gör att företag och andra aktörer måste vara beredda på snabba förändringar och fortsätta utveckla flexibla och hållbara strategier. Förstudien pekar på behovet av fortsatt forskning kring resiliens, hållbarhet och anpassningsförmåga i globala försörjningskedjor för att bättre förstå och hantera effekterna av handelstullar och andra störningar.

Innehåll

1	Inledning.....	5
1.1	Syfte och mål	6
1.2	Metod	6
1.3	Rapportens upplägg.....	7
2	Tullar, sanktioner och andra handelshinder.....	7
2.1	USA:s utrikeshandel och rationaliteten bakom tullarna	8
2.2	Sveriges handel med USA.....	8
2.3	USA:s tullar under andra Trumpadministrationen	10
2.4	Åtgärder för att hantera tullarnas effekter.....	13
2.5	Sanktioner	14
2.6	Exportbegränsningar.....	14
2.7	Övriga handelshinder.....	15
2.8	Utfall för export till USA	17
3	Initiala effekter av USA:s handelstullar på svensk import och export.....	18
3.1	Godsvolymer	18
3.2	Kapacitetsutnyttjande.....	19
3.3	Rutter.....	20
3.4	Kostnader.....	21
3.5	Osäkerhet	22
3.6	Hållbarhetsaspekter	22
3.7	Samlad bild av de initiala effekterna av USA:s handelstullar	23
4	Förslag på fortsatt forskning.....	24
5	Slutsatser	25
6	Referenser.....	27

1 Inledning

De senaste åren har präglats av återkommande och delvis simultana störningar vilka till stor del har påverkat sjöfarten. Pandemin ledde till obalanser i globala flöden, med förändrade efterfrågemönster, kapacitetsbrist och ökade transportkostnader som följd (Notteboom m.fl. 2021; Tran m.fl. 2025). Därutöver har enskilda händelser, såsom fartygshaverier i strategiskt viktiga farleder (t.ex. i Suezkanalen) och incidenter i hamnar (t.ex. i Baltimore), visat hur sårbart systemet är för störningar i kritiska noder (Wan m.fl. 2023). Verschuur m.fl. (2025) uppskattar de ekonomiska förlusterna av störningar i de viktigaste flaskhalsarna på grund av förseningar, omdirigering, försäkringspremier och handelsstörningar till 10,7 miljarder USD per år och ytterligare 3,4 miljarder USD per år på grund av ökade fraktkostnader. Även arbetsmarknadskonflikter, såsom hamnstrejken i Göteborg, har påverkat flöden och skapat osäkerhet för transportköpare (Rogerson m.fl. 2022).

Sammantaget har dessa händelser bidragit till ett mer volatilt och svåröversägbart transportsystem. Svenska företag har därför i ökad utsträckning behövt anpassa sina logistikupplägg, exempelvis genom att omfördela flöden, bygga upp buffertar eller förändra sina transportval. Flera studier har analyserat hur störningar påverkar försörjningskedjor, med fokus på exempelvis resiliens, flexibilitet och riskhantering (Rogerson m.fl. 2022, 2024).

Till skillnad från många tidigare störningar, som ofta varit plötsliga och oförutsedda, är handelstullar ett politiskt beslutat styrmedel. Samtidigt kan de få omfattande och snabba effekter på globala handelsflöden.

Med en export av varor på 169 miljarder kronor 2025 är USA den tredje största mottagaren av svensk export efter Tyskland och Norge (SCB 2026). Importen från USA uppgick till 86 miljarder kronor 2025, således nästan exakt hälften av exporten. Förändringar i amerikansk handelspolitik får därför direkta konsekvenser för svenska exportföretag. De nya tullarna som införts på importvaror till USA innebär förändrade kostnadsstrukturer och konkurrensförutsättningar. Vissa varugrupper, såsom bilar och bildelar, belades initialt med tullar på upp till 25%, som senare sänktes till 15% för personfordon, lätta lastbilar och fordonsdelar från EU, medan tunga fordon ligger kvar på 25% (Kommerskollegium 2025). Turbulensen och omfattningen av tullarna påverkar både produktionsbeslut och logistikupplägg. Exempelvis aviserade Volvo Cars att produktionen i USA kommer att öka som en följd av de nya tullförutsättningarna (SVT 2025a).

Utvecklingen med handelstullar sker i ett redan ansträngt läge. Från att ha fokuserat på handelsbalanser och i huvudsak ekonomiska mellanhavanden, har handelstullar även börjat användas som mer allmänt politiskt påtryckningsmedel. Detta leder inte enbart till de tänkta effekterna, utan riskerar även att förstärka befintliga svårigheter, samtidigt som tullarna skapar nya anpassningsbehov för aktörer i de globala försörjningskedjorna, såsom varuägare, rederier, hamnar och speditörer. Effekterna kan uppstå i flera led, exempelvis genom förändring av godsvolym, rutter, tidsplanering, kapacitetsutnyttjande samt påverkan på kostnader och servicegrad. Även hållbarhetsarbetet kan påverkas, till

exempel om flöden styrs om, transportval förändras och fartyg kör fort för att hinna fram före en förändring av tullsatsen.

Mot denna bakgrund så har vi inom detta förstudieprojekt studerat de initiala effekterna av USA:s handelstullar på svensk import och export för att skapa en bättre förståelse för hur maritima försörjningskedjor påverkas. En sådan förståelse ger underlag för att identifiera hur olika aktörer har agerat i det korta perspektivet, vilka utmaningar som har uppstått och vilka strategier som har använts för att hantera förändringarna. Förstudien bidrar därmed med aktuell kunskap om ett pågående fenomen, handelstullar, och skapar förutsättningar för att formulera rekommendationer och identifiera behov av fortsatt forskning inom området.

1.1 Syfte och mål

Syftet är att studera de initiala effekterna av USA:s tullar på svenska import- och exportföretags maritima försörjningskedjor.

Projektet har följande mål:

- Att öka förståelsen för de initiala effekterna av USA:s tullar på maritima försörjningskedjor, ur perspektiven varuägare, rederier, hamnar och speditörer.
- Att identifiera behov av fortsatt forskning baserat på de utmaningar som uppstod till följd av tullarna.

1.2 Metod

En explorativ undersökning genomfördes för att studera de initiala effekterna av USA:s tullar på svenska import- och exportföretags maritima försörjningskedjor. Eftersom tullarna var ett nytt och fortfarande pågående fenomen valdes en kvalitativ ansats för att fånga aktörernas upplevelser, bedömningar och tidiga anpassningar.

Data samlades in genom intervjuer med fem aktörsgrupper:

- varuägare som exporterar och importerar gods via svenska hamnar
- rederier som anlöpte svenska och amerikanska hamnar
- speditörer verksamma på den svenska marknaden
- svenska handelshus, samt
- svenska hamnar

Företag kopplade till branscher av särskild relevans för handelsutbytet med USA kontaktades med förfrågan om att ställa upp på intervju. Totalt genomfördes ett tiotal intervjuer, fördelade på varuägarperspektiv, rederiperspektiv, speditörs- samt hamnperspektiv. Handelshus och speditörer har en överblick över flera varuägares agerande. Branschorganisationer intervjuades för att få en samlad bild av påverkan på flera aktörer.

Intervjuerna baserades på en semistrukturerad intervjuguide med fokus på centrala logistikaspekter. Frågorna anpassades efter respektive aktörsgrupp, se Figur 1 för aktörer och teman som täcktes under intervjuerna. Särskilt fokus lades på att förstå om tullarna

påverkade sjöfartens effektivitet samt om kundernas krav på hållbarhet förändrades. Det insamlade materialet analyserades utifrån både aktörsgrupp och logistikaspekt.



Figur 1 Teman vid intervjuer.

1.3 Rapportens upplägg

I följande kapitel redogörs generellt för tullars funktion, men fokus ligger på hur USA har infört, förändrat och dragit tillbaka tullar sedan Donald Trump tillträdde för sin andra presidentperiod. Även ett urval av andra handelshinder såsom sanktioner och avgifter på fartyg byggda i vissa länder behandlas, dock översiktligt. Därpå följer förstudierapportens resultat från intervjuerna där framställningen delas upp tematiskt. Av en förstudie förväntas några uttryckta tankar om fortsatt forskning, och de återfinns i kapitel 4. Rapporten avslutas med kapitel 5: slutsatser.

2 Tullar, sanktioner och andra handelshinder

Tullar på varor är långt ifrån en ny uppfinning. Skatteuppbörd i form av tullar på varor som passerar ett sund eller förs in i en hamn eller en stad med marknadsplats var tidiga makthavares viktigaste inkomstkälla. Löneskatt var mycket svårt att uppbära även om allmogen t.ex. kunde belastas med tionde, men tiondet betalades i regel till kyrkan och i natura.

För att kunna samla in tullar krävdes förstås ett våldskapital och i fallet med att ta tull för passerande fartyg behövdes kontroll över ett sund eller en annan sammanträngning av trafiken (Verschuur m.fl., 2025) och förstås en flotta som kunde sätta kraft bakom orden. Det sägs t.ex. att Sverige och Danmark är de länder som varit i krig flest gånger, och ofta avsåg det en kamp om tullarna i Öresund eller Sveriges tillgång till västerhavet via Göta Älvs mynning. Även utanför Skandinavien har det varit legio att uppbringa avgifter från handeln.

Förutom skatteuppbörd har tullar använts som handelshinder med det uttalade målet att skydda näringslivet inom tullmuren från alltför hård konkurrens. USA införde t.ex. höga tullar efter depressionen som inleddes med börskraschen 1929 genom Smoot-Hawley

Tariff Act (1930), vilket fick andra länder att också höja tullar, varpå världshandeln i stort sett kollapsade. Således förvärrade tullarna snarast situationen även för USA (Groth och Fregert, 2011).

Detta kapitel beskriver USA:s förändringar av tullar som genomfördes 2025 som en bakgrund till de empiriska resultaten från intervjuerna som presenteras i rapportens tredje kapitel, men även som en fördjupning om tullar för den oinsatte men intresserade läsaren.

2.1 USA:s utrikeshandel och rationaliteten bakom tullarna

Mycket av retoriken från Vita huset har byggts på premissen att USA har kraftiga handelsunderskott, vilket stämmer för den bilaterala handeln med de flesta länder, men också på en syn att en köpande part per definition är utnyttjad av den säljande parten. Det senare antagandet kan förstås ifrågasättas då de flesta köper saker för att de vill ha dem och är beredda att betala för det.

Därtill råder en syn på att USA ska sträva efter handelsbalans med varje enskilt land, inte på vad som passerar gränserna på aggregerad nivå. Åkerman (2025) jämförde detta med att det är orimligt att ha en jämn handelsbalans med sin dagligvaruaffär, utan att det för de flesta bygger på att man säljer sin arbetskraft till en arbetsgivare och får ett ”handelsöverskott” gentemot denne som kanske i sin tur säljer produkter till affären.

Men i dagens specialiserade näringsliv, offentliga sektor och konsumentmarknader är det förstås en komplicerad väv av affärsrelationer och transaktioner som tillsammans bygger upp ekonomin. Ett litet land med starkt specialiserad ekonomi med fokus på ett mindre antal exportbranscher, såsom Sverige, behöver t.ex. inte sträva efter balanserad handel med varje enskilt land.

Donald Trump har uttryckt att ”tullar är det vackraste ordet jag känner till i ordboken”¹ och USA:s tullar höjdes redan under Trumps första presidentperiod. Det är mindre känt att de inte rullades tillbaka när Bidenadministrationen tog över då det förefaller råda en tämligen positiv syn på tullar i USA, eller åtminstone att USA:s problem med handelsunderskott är erkänt.

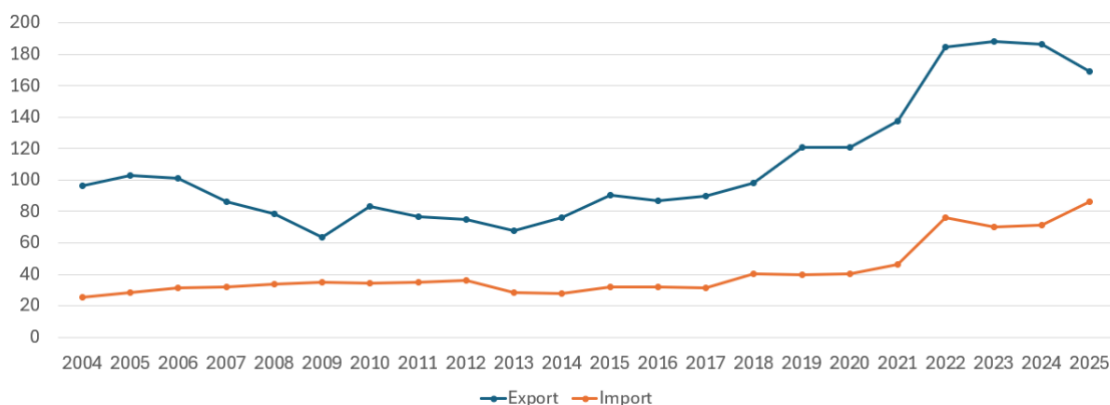
2.2 Sveriges handel med USA

Eftersom handelshinder generellt är negativa för global ekonomisk aktivitet genom att de hämmar handel, begränsar konkurrens och sätter ”marknadens magiska hand” för effektiv resursallokering ur spel, kan det leda till lägre BNP. Just handelstullar till USA är problematiskt för Sverige eftersom USA är en mycket viktig exportmarknad för svenska varor, och USA är Sveriges tredje största handelspartner med 9% av svensk varuexport (Sveriges Riksbank, 2025). De vanligaste varorna som exporteras inkluderar personbilar, maskiner och läkemedel, men även elektronik, kemiska produkter, järn, stål och papper exporteras till USA.

Den första premissen i ovanstående avsnitt stämmer på USA:s handel med Sverige som fram till 2022 uppvisade ett ökande gap i exportens favör men som, vilket framgår av

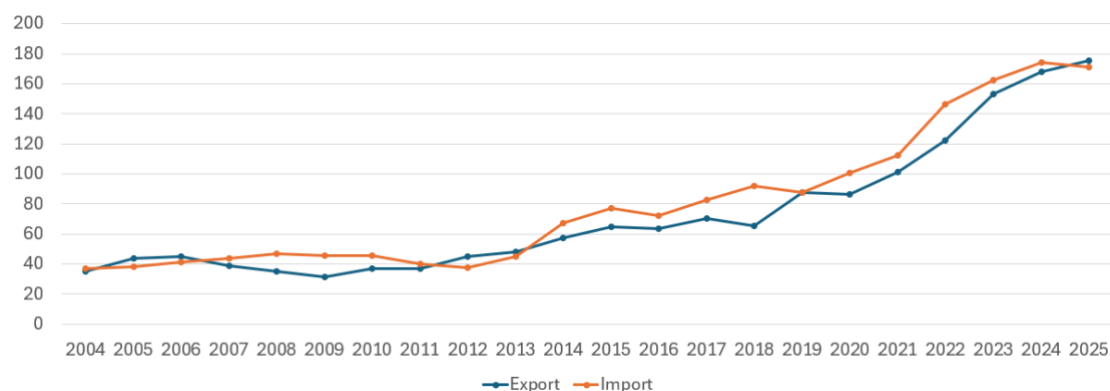
¹ “...tariffs are the most beautiful words to me in the dictionary.”

Figur 2, planade ut 2023 och har slutits något under de senaste två åren. Sveriges export av varor är i princip dubbelt så hög som importen.



Figur 2 Handel med **varor**. Sveriges export till och import från USA 2004–2025 i miljarder kronor.
Datakälla: SCB:s utrikeshandelsstatistik.

Handel består dock av både varor och tjänster, även om USA bara lyfter fram den obalanserade varuhandeln med omvärlden. Det förekommer förstås även en omfattande handel med tjänster mellan Sverige och USA, t.ex. IT- och konsulttjänster liksom strömningstjänster inom nöjessegmentet. Handeln med tjänster är klart mer balanserad, vilket framgår av Figur 3. Notera också att omfattningen på tjänsteexporten till USA är i samma storleksordning som varuhandeln.



Figur 3 Handel med **tjänster**. Sveriges export till och import från USA 2004–2025 i miljarder kronor.
Datakälla: SCB:s utrikeshandelsstatistik.

Därtill sker en hel del handel med produkter som utvecklas och säljs av amerikanska företag, men där dessa har förlagt tillverkningen utanför USA. Ett tydligt exempel är Apples fysiska produkter och Dell-datorer, men även Ford som producerar personbilar i Tyskland, Spanien, Rumänien och Turkiet. Även om företag med hemvist i USA har haft en tendens att inte ta hem vinster från andra marknader för att beskattas i USA, torde denna tredjelandshandel ändå påverka nationalräkenskaperna positivt.

Utgår man från företag så fångas de stora svenska globala företagens handel med USA inte särskilt väl i den bilaterala statistiken. Många svenska företag har tillverkning i USA, och många svenska företag säljer komponenter till andra länder som i sin tur säljer varor med svenska komponenter till USA. Decennier av globalisering har helt enkelt lett till att

världens förädlingskedjor involverar tillverkningssteg i många länder innan varorna når konsumenterna.

Sverige har för övrigt erkänt välutvecklade tullprocesser och efter terrorattackerna mot USA 2001 var Sverige ett av de första länderna att certifieras för direkta sjötransporter med container till USA. Det sägs att Sveriges tulltrappa var så framgångsrik att USA:s myndigheter ville lära sig av Sverige.

2.3 USA:s tullar under andra Trumpadministrationen

Även om Donald Trump, som beskrivs ovan, höjde tullar under sin första presidentperiod, är det ändå från att han tillträdde för andra gången i början av 2025 som tullarna höjdes till nivåer som kan karakteriseras som handelskrig. Volatiliteten var också stor och det skapade en stor osäkerhet om vad som gällde olika typer av varor, hur de var sammansatta av insatsvaror från olika länder, när tullarna skulle införas och vilka motåtgärder andra länder vidtog.

Inte bara tullarnas utformning och procentsatser utan även logiken bakom Trumps tullar och vad hans administration uttalat vill åstadkomma har varierat över tid. Ett huvudtema har varit att få tillbaka tillverkningsindustri till USA, och är det inte möjligt, ska i alla fall utländska produkter beläggas med avgifter så att konsumenter leds att ändra sin konsumtion. Men president Trump har också hävdad att tullarna kommer att ge så mycket skatteintäkter att de ersätter allt eller stora delar av det som medborgarna i USA idag betalar i inkomstskatt.

Med hänvisning till Emergency Economic Powers Act (IEEPA) skrev president Trump under presidentordern "Executive Order 14257, Regulating Imports With a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices That Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits". De s.k. reciproka, eller ömsesidiga, tullarna som lanserades i presidentordern sades ha räknats fram med formeln i Figur 4.

$$\Delta\tau_i = \frac{x_i - m_i}{\varepsilon * \phi * m_i} \quad \text{där}$$

ε	=	Importens elasticitet
ϕ	=	Överföringsgrad
x_i	=	Total export från USA till land i
m_i	=	Total import till USA från land i

Figur 4 Formel för beräkning av storleken på olika länders ömsesidiga tullar.

Regeringsföreträdare hävdade att formeln tagits fram av den bästa nationalekonomiska expertisen hade att uppbringa, och formeln skulle kunna användas för att räkna ut tullsatsen som krävs för att importens elasticitet, dvs. hur känslig handelsvolymen är för en prisförändring för konsumenten, skulle ge en önskvärd minskning. För att beräkna konsumentbeteende behövs då faktorn Överföringsgrad som anger hur mycket av en tullsats som aktörerna i den bakomliggande försörjningskedjan förmår eller väljer att skjuta över på konsumenterna.

Formeln sades syfta till att räkna ut den tullsats för respektive land som skulle ge handelsbalans med USA. En sådan kalkyl behöver då ta hänsyn till att olika varor har olika elasticitet och överföringsgrad, men variablerna användes istället som konstanter

med samma värde för alla produkter. Dessutom, också med hänvisning till expertisen, valdes värdena 0,25 och 4 som i formeln multipliceras till 1 och därmed kan strykas ur formeln.

Således räknar formeln i princip bara ut USA:s handelsöverskott som procent av importens värde, $(x_i - m_i)/m_i$. Detaljer är att tullsatsen kommer ut med fel värde för majoriteten av länderna som USA har handelsunderskott med och att tecknet * sällan används i ekonomiska formler – variablernas beteckning sätts istället bara efter varandra, vilket tolkas som att de ska multipliceras med varandra.

Argumenten för att en tullsats beräknad på detta sätt skulle neutralisera ett handelsunderskott med landet är inte övertygande, inte minst då det bygger på antagandet att alla varor har samma elasticitet och överföringsgrad.

I presidentordern sattes en minimitull på 10% och världens länder ålades en tullsats framräknad med formeln baserad på handelsstatistik. I en vänlig gest halverades dock de framräknade tullsatserna, men länder såsom Brasilien och Storbritannien, som USA har ett handelsöverskott med, belades ändå med minimisatsen 10% med hänvisning till att handeln nog ändå inte var rättvis.

Under våren 2025 höjdes tullar på importerade varor till USA, men det har varit många turer beträffande handelstullarna. Under april annonserade USA tullar enligt formeln ovan, men implementationen pausades i omgångar. För Sverige handlade det i maj 2025 om tullsats på a) 25% för stål- och aluminiumprodukter och bilar och bildelar och b) 10% för övriga varor (Sveriges Riksbank, 2025). I augusti var det istället 50% tullar på stål- och aluminiumprodukter, 15% på de flesta varor från EU till USA och några varor utan tullar alls (SVT 2025b). Exempelvis undantogs vissa typer av nätverksprodukter, men undantaget var smalt, tillfälligt och krävde noggrann tullklassificering (SVT 2025c).

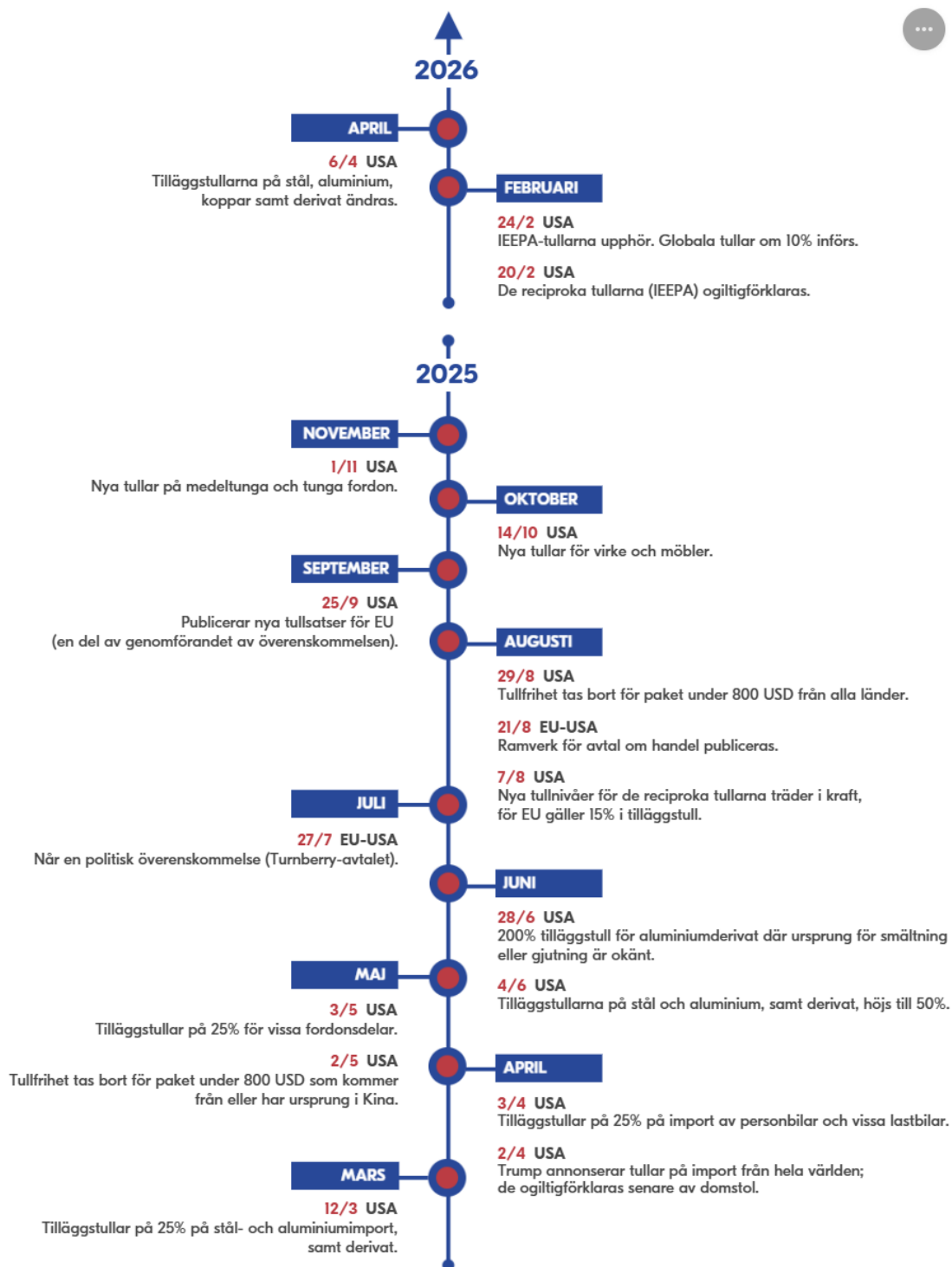
Dessutom diskuterades motåtgärder från EU:s sida, vilket påverkar importen från USA, och det bör nämnas att svenska företag inte enbart påverkas av just tullsatserna gentemot Sverige. I en global världshandel påverkas man också av tullar mot andra länder, såsom från USA gentemot Kina, vilket kan påverka konkurrenssituationen. Länder med hög tull till USA kan också förväntas vilja öka sin export till övriga länder där svenska företag upplever en hårdnande konkurrens.

Därtill förekommer en omfattande handel med komponenter och insatsvaror som förstås påverkas direkt om de säljs till företag i USA, men även indirekt om de exporteras till andra länder som tillverkar för slutdestinationen USA.

De reciproka tullarna ogiltigförklarades av USA:s högsta domstol i februari 2026 och inbetalda tullavgifter ska betalas tillbaka. Det rådde dock osäkerhet om hur det skulle gå till i praktiken, men fas 1 av återbetalningen har inletts.

Trumpadministrationen införde istället tillfälliga ersättningstullar enligt avsnitt 122 i Trade Act från 1974. Detta införde en tilläggsavgift på 10% på de flesta amerikanska importvaror, men tullarna har en lagstadgad tidsfrist på 150 dagar om den inte förlängs av kongressen.

Som framgår ovan har det varit många turer och Kommerskollegium redovisar utvecklingen under 2025 och 2026 i grafisk form i Figur 5 nedan.



Figur 5 Handelspolitiska händelser som påverkar relationen mellan USA och EU sedan Trump blev president i januari 2025, datum i urval. Källa: www.kommerskollegium.se/HandelnmellanUSA/EU/eus-och-usas-overenskommelse-om-handel/

Så länge argumenten varit någorlunda förankrade i ekonomisk teori går det i alla fall hjälpligt att analysera och bedöma hur de kommer att utvecklas. Efterhand har dock tullar använts som verktyg för att få igenom USA:s vilja i allehanda politiska frågor såsom de länder som deltog i en militär övning på Grönland (Malmström, uttalande i Hellström, 2026), vilket gör det oerhört svårt att prognostisera vilka tullar som kommer gälla under

en investerings livslängd. Det är också svårt att bedöma allvaret då det ofta stannar vid ett hot om att införa tullar.

2.4 Åtgärder för att hantera tullarnas effekter

För enskilda företag kan tullarna få stora konsekvenser. Exempelvis företaget Haglöf Sweden som gör verktyg och produkter till skogsindustrin med en fjärdedel av företagets export till USA (SVT 2025d). Ett annat exempel är företaget Morakniv som rapporterar att de varslat anställda med exporttullarna till USA som huvudorsak (SVT 2025e). Det förekom också rapporter (t.ex. Ekman 2025) om att bilindustrin sågs som en förlorare i tullkriget och att de många ändringarna gjorde det svårt att agera.

När företag drabbas av störningar i försörjningskedjor finns olika åtgärder att ta till. Tang (2006) beskriver strategier som kan förbättra ett företags förmåga att bibehålla sin verksamhet när det drabbas av stora störningar och nämner åtgärder som syftar till att öka flexibilitet, tillgång på produkter och att påverka efterfrågan.

Flexibilitetsåtgärder handlar exempelvis om transporter, att välja andra trafikslag, andra transportupplägg, andra transportleverantörer eller att göra rutförändringar. En annan flexibilitetsåtgärd är att leverera från andra fabriker eller ändra vilka leverantörer som används för vilken geografisk marknad. Ytterligare en flexibilitetsåtgärd är att ändra produktionen, till exempel senarelägga slutmontering om en komponent är försenad. Även personal kan användas för ökad flexibilitet, t.ex. att förskjuta arbetspass, sätta in extra personal eller dra ned på personal. Åtgärder kopplade till tillgång på produkter handlar exempelvis om säkerhetslager, att tidigarelägga ordrar, att ändra orderstorlekar och att skapa buffertar.

Åtgärder kopplade till att påverka efterfrågan inkluderar åtgärder beträffande produkter, för att få kunder att välja andra produkter än de som saknas, såsom att man genom kampanjer, rabatter och placering i butik försöker påverka efterfrågan från kunder och till exempel styra om till andra liknande produkter. USA:s tullar, liksom andra symptom på bistrare geopolitik, har exponerats mycket i media och i takt med USA:s eroderade ”soft power” har olika former av bojkotter av produkter från USA lanserats. Väldigt tidigt under Trumps andra presidentperiod drabbades Kanada av tullar på 25% och ett konfrontativt språk vilket fick kanadensiska butiker att svara med att plocka bort alkoholhaltiga drycker tillverkade i USA från sina hyllor och uppmanade och konsumenterna att istället köpa kanadensiska drycker (SVT 2025f).

Rogerson m.fl. (2022) rapporterade även att företag kunde övervintra varor eller styra om dem till andra marknader. Dessa åtgärder är beskrivna för störningar i allmänhet snarare än för just handelstullar, och därmed kan vissa av åtgärderna vara mer eller mindre lämpliga för just situationer såsom handelstullar.

Åtgärder kan också vara kortsiktiga, vid enstaka tillfällen eller av mer långsiktig karaktär, där man försöker åstadkomma en mer omfattande förändring, exempelvis att en ändring görs under en längre period eller till och med blir bestående. En sådan strukturell förändring avser regionalisering, ett begrepp som beskriver hur leverantörer i närområdet föredras före globala försörjningskedjor, även benämnt ”*nearshoring*”, vilket debatterades i samband med Covid-19 och undersöktes i en svensk kontext av Woxenius m.fl. (2025).

För att minska utsattheten för tullar kan företag också aktivt leta efter leverantörer och kunder i länder med liknande syn på frihandel, där begreppet ”*friendshoring*” används.

Exempel är företaget Krusman som har valt att designa egna delkomponenter till de nödduschar de producerar för att undvika amerikanska leverantörer (SVT 2026a) och därmed vidtagit en långsiktig åtgärd att minska beroendet av leverantörer från ett visst land.

2.5 Sanktioner

Som straff mot länder som inte uppför sig i enlighet med globala regler kan sanktioner införas, vilket under senare år har drabbat t.ex. Ryssland, Nordkorea och Iran. Det kan ses som en markering för att svälta ut en regim, eller åtminstone skapa ett internationellt och högt politiskt pris för att inte följa gängse spelregler.

Sanktioner inom handel med varor gäller t.ex. energiprodukter och kan antingen genomföras som blockader som fysiskt stoppar handeln, men även mer administrativt genom att spärra ländernas tillgång till internationella pengaflöden. Finansiella och materiella tillgångar i de sanktionerade länderna kan även frysas som en del av sanktioner. Sanktioner kan även införas mot individer och begränsa deras rörlighet över gränser och möjligheter att använda kapital.

Ett exempel där sanktioner och tullar relateras är när USA hotade, och delvis införde, Indien med en tilläggstull om 25% till totalt 50% för att de bröt mot sanktionerna mot handel med rysk olja. När Indien minskade importen sänktes tullen till 18% (SVT 2026b).

2.6 Exportbegränsningar

Länder kan även påverka handeln genom att införa exportbegränsningar. En första kategori är del av säkerhetspolitiken där råvaror, varor och teknologier med både civil och militär användning (s.k. *dual use*) kan beläggas med hinder att exportera till vissa länder. Exportbegränsningar kan även avse i huvudsak civila teknologier med hänvisning till en önskan att behålla eller erhålla teknologiskt och ekonomiskt övertag.

En tredje form av exportbegränsning syftar till att undvika brister och hålla priser nere inom landet och är tämligen vanligt för jordbruksprodukter. Före sanktionerna mot Ryssland kopplade till fientligheterna mot Ukraina påverkades världsmarknadspriset på spannmål starkt av huruvida Ryssland tillät export. Om Ryssland förväntade en dålig skörd säkrade de först de inhemska behoven innan export tilläts, vilket Persson (2018) menar gav en stark och volatil påverkan på världsmarknadspriset p.g.a. Rysslands stora export. På motsvarande sätt överväger Ryssland att införa exportförbud för diesel efter Ukrainas attacker på raffinaderier och bränslelager (SVT, 2026c).

Ett annat exempel är att USA införde ett förbud mot export av råolja 1975 med syftet att hålla bränslepriser nere i landet. Exportförbudet hölls kvar i 40 år och lyftes först i december 2015. Förbudet gällde bara råolja, det förekom en hel del handel med oljeprodukter över Atlanten då USA:s personbilar i huvudsak drivs av bensen medan europeiska personbilsflottan har större inslag av dieslbilar. Ett nytt exportförbud har diskuterats under den rådande prischocken på fossila bränslen p.g.a. blockaden av

Hormuzsundet (Woxenius, uttalande i Hellström, 2026), men USA har valt att inte införa det.

Ett exempel på att olika handelshinder samverkar med eller motverkar varandra är att Kina begränsade sin export av sällsynta jordartsmetaller som ett svar på USA:s eskalation av tullsatser, varpå länderna enades om en kompromiss.

2.7 Övriga handelshinder

Under senare decennier har världshandeln varit styrd av tämligen strikta regler och inom EU som håller fria rörelsen av varor som en grundpelare finns ett starkt regelverk som styr vad länder får göra för att hindra tillgång till marknaden och stötta inhemska företag.

På globala arenan etablerade World Trade Organization (WTO) en juridisk funktion, ett överprövningsorgan, för att avgöra intressekonflikter. WTO och andra globala organisationer har dock tvingats se sitt inflytande minska och det talas om en nedmontering av den regelbaserade världsordningen, en ordning som inte minst USA initierade efter andra världskriget. De s k BRICS-länderna har argumenterat för att världsordningen är skapad av västmakterna för att gynna desamma och har försökt underminera den, men numera är det USA som utgör största hotet mot den regelbaserade världsordningen och inte minst inom internationell handel. Under Trumps första mandatperiod sköt USA på att nominera domare till överprövningsorganet och det kan noteras att Joe Biden inte reparerade skadan under sin tid som president (Bacchus, 2023).

Statsstöd och exportstimulanser är exempel på handelshinder som WTO tillåter länder att möta med högre tullsatser. Elbilar producerade i Kina beläggs t.ex. med extra tull då EU hävdar att kinesisk bilindustri får otillbörligt statsstöd. EU har också infört koldioxidskatter för importerade varor när det är tydligt att de företag som producerar i EU har en konkurrensnackdel genom att behöva följa EU:s regelverk för utsläpp av koldioxid.

Men även för övriga handelshinder har USA antagit en hårdare inställning under senare år. Med målet att stimulera USA:s avsomnade varvsindustri att åter producera civila fartyg för annat än hemmamarknaden i enlighet med Jones Act² lanserades ett avgiftspaket för kinesiska rederier och kinesiskt byggda fartyg. Något i skuggan av tullarna på handel lanserade USA således även en politisk åtgärd som mer direkt riktar sig mot sjöfarten. Med en uttalad protektionistisk avsikt föreslog Trump-administrationen ett ramverk genom Office of the United States Trade Representative (USTR) som syftar till att bryta Kinas dominans inom global sjöfart och att främja varv i USA.

De viktigaste elementen i första förslaget var (United States Trade Representative, 2025):

1. En avgift på upp till 1 miljon dollar per fartyg för varje kinesiskt rederi som anlöper en amerikansk hamn.

² Fartyg som går i inrikes fart i USA måste enligt Jones Act, en protektionistisk lag som infördes 1920 vara byggt i USA, flaggas i USA, ägas av ett företag i USA och med majoritet av amerikanska medborgare i besättningen.

2. En avgift på upp till 1,5 miljoner dollar per hamnbesök för varje fartygsoperatör som använder ett kinesiskbyggt fartyg, med avgifter som varierar utifrån andelen kinesiskbyggda fartyg i deras flotta.
3. En avgift på upp till 1 miljon dollar per hamnbesök för alla operatörer vars orderbok består av mer än 50 % beställningar vid kinesiska varv – även för redan befintliga kontrakt med varv.
4. Ett stegvis mandat som kräver att minst 1 % av USA:s exportgods transporteras på amerikansflaggade och USA-drivna fartyg under det första året, vilket ökar till 3 % under år två, 5 % under år tre och når 15 % år sju. Inom dessa 15 % måste minst 5 % transporteras på USA-byggda fartyg.

I en remissrunda varnades för tänkbara effekter av ramverket. Hamnavgifter, som definieras av fasta avgifter per anlop, gör det t.ex. svårt att etablera rutter med flera hamnbesök i USA under denna avgiftsstruktur. Rederierna förväntades ändra sina rutter och bara anlöpa en eller några få hamnar. Att ge operatörer av stora fartyg incitament att anlöpa en enda hamn riskerade att skapa stora kapacitetsproblem i dessa hamnar, vilket skapar trängsel som under pandemin, men särskilt generera stora flöden i inlandet. Ett alternativ är att använda hubbar utanför USA och därifrån samla in flöden som går till vissa hamnar och deras omedelbara omgivningar. Och för många rederier innebär detta troligen att det inte längre skulle vara lönsamt att anlöpa hamnar i USA, vilket till exempel tillkännagavs av ACL (Mandra 2025a).

En strikt tolkning av förslaget tillåter rederier att anlöpa hamnar i Kanada eller Mexiko och därifrån använda rederier som har tillräckligt många amerikansbyggda fartyg i sin flotta för att undvika avgifterna. International Longshore and Warehouse Union (ILWU), som representerar hamnarbetare i USA, har dock uppmärksammat detta i sitt bidrag till en utfrågning om planerna för hamnavgifter och föreslår därför att en avgift även ska införas för varor som korsar en landgräns till Kanada eller Mexiko om syftet är att kringgå hamnavgifter (Mandra 2025b).

Det ursprungliga förslaget lättades något efter intressentkonsultationer (Berman 2025), till exempel genom att endast ta betalt för att anlöpa en amerikansk hamn per rutt och utesluta bulk- och tankfartyg som går in i en amerikansk hamn i ballast, men avsikten att minska beroendet av kinesisk sjöfart och skeppsbyggnad kvarstår.

De avgifter som aviserades mot fartyg som anlöper amerikanska hamnar (Mandra 2025c) kan ses som ett sätt att utvidga Jones Act till att omfatta internationella flöden, och särskilt den sista punkten om amerikansbyggda fartyg har kritiserats av sjöfartsindustrin. Trots att tekniska innovationer har införts, såsom tillverkning baserad på montering av stora prefabricerade sektioner, container- och LNG-fartyg, har USA, enligt Potter (2024), inte varit internationellt konkurrenskraftigt i tillverkningen av kommersiella fartyg sedan träfartygens era. USA dominerade skeppsbyggnadsindustrin under de två världskrigen, men till mycket höga kostnader. Potter (2024) uppger att kostnaderna i USA över tid har varit två till fyra gånger högre än de mest konkurrenskraftiga skeppsbyggarnationernas.

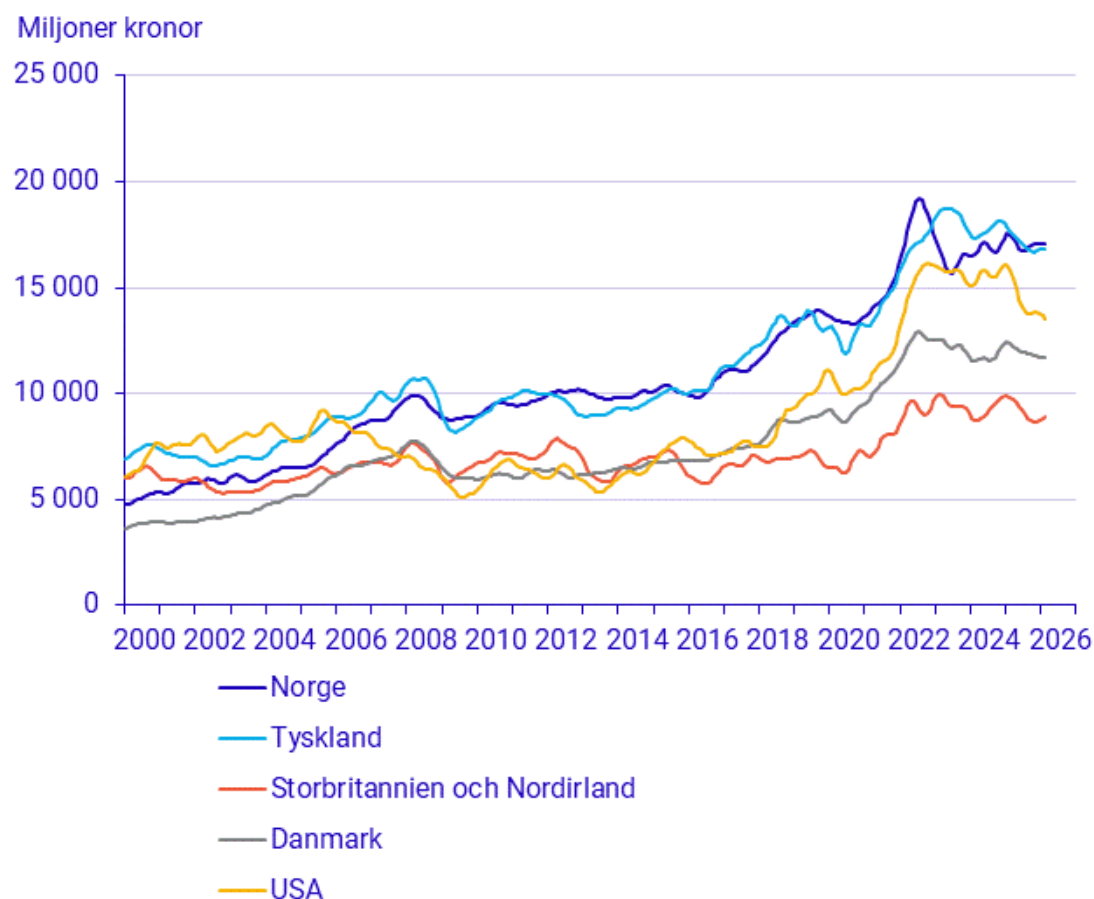
En följd av detta är att företrädare för sjöfarten har funnit det svårt att amerikanska varv som en trovärdig leverantör, åtminstone på kort sikt. Maersks VD förväntar sig t.ex. att det skulle ta 6–7 år innan fartyg kunde levereras från amerikanska varv (Mandra 2025d)

och att det skulle bli svårt att på kommersiella grunder konkurrera med kinesiska varv som för närvarande har mer än 50 % av orderboken för fraktfartyg (Karamalegkos 2025).

Det har varit ganska tyst om USA:s avgifter för anlop med kinesiska fartyg och enligt Pilarski (2025) kom presidenterna Donald Trump och Xi Jinping vid ett möte om handel och tullar i november 2025 överens om att skjuta på införandet av avgifterna till 10 november 2026.

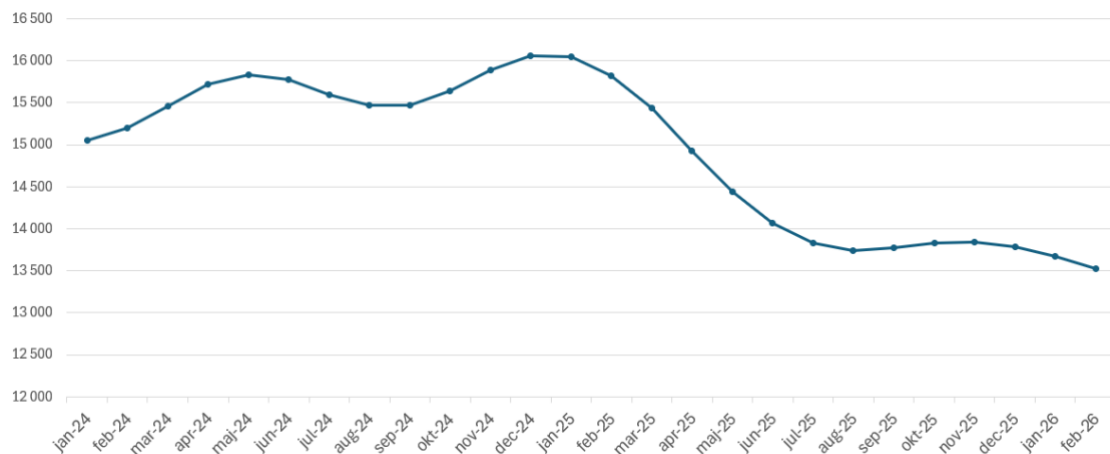
2.8 Utfall för export till USA

Som framgår av Figur 6 har Sveriges export till våra fem ledande handelspartner ökat starkt det senaste decenniet, det gäller i synnerhet till USA. Det är tidigt för att dra hårda slutsatser om vilka effekter de turbulenta förhållandena för handel med USA får på lite längre sikt, men det går ändå att urskilja en skarp nedgång i handeln under det senaste året. Detta efter ca tio år av ökande handel.



Figur 6 Sveriges varuexport till fem stora mottagarländer. Trend 1998 till februari 2026. (Källa: www.scb.se/hitta-statistik/temaomraden/sveriges-ekonomi/konjunkturindikatorer/utrikeshandel/)

En mer detaljerad bild ges av Figur 7 som visar på vissa säsongssvängningar under 2024 men ett tämligen brant fall från januari 2025 med en utplaning från augusti och ett svagt nedåtgående trend under inledningen av 2026.



Figur 7 Sveriges varuexport till USA. Datakälla: SCBs utrikeshandelsstatistik.

Som ett exempel på att tullarna inte har fått handeln med USA att avstanna rapporterar Port of Los Angeles att hamnen omsatte 890 000 TEU (20-fotscontainrar) i april 2026, varav 460 000 avsåg import till USA och 130 000 export. Trots ambitionerna med tullarna steg importen med 5% jämfört med april 2025 medan exporten föll med 0,5% (Avery, 2026).

3 Initiala effekter av USA:s handelstullar på svensk import och export

Här presenteras förstudiens resultat utifrån intervjuerien.

3.1 Godsvolymer

När USA aviserade nya handelstullar uppstod inledningsvis tydliga beteendeförändringar bland varuägare. Intervjuerna visar att många aktörer agerade genom att tidigare lägga leveranser till USA för att undvika kommande tullkostnader. Detta resulterade i en period av så kallad *front loading*, där godsvolymerna ökade kraftigt under en relativt kort tidsperiod. Rederier vittnade om att fartyg snabbt fylldes och att efterfrågan på transporter över Atlanten tillfälligt översteg tillgänglig kapacitet.

”När tullarna aviserades såg vi direkt en kraftig ’front loading’. Volymerna gick upp snabbt och fartygen fylldes, eftersom många ville få ut gods innan tullarna trädde i kraft.”

– Rederiaktör

”med den här osäkerheten så kom då en rusch mot USA som gjorde att alla ville komma dit innan man skulle börja betala en högre procent i tariff”

– Transportköpare

Efter den initiala toppen blev marknaden successivt mer avvaktande. En av de intervjuade speditörerna exemplifierade med en transportköpare som i vanliga fall skickade gods varje månad, men i samband med handelstullarna ville få ut mycket före juni, och sedan inte skickade igen förrän i oktober. I takt med att tullbeskeden ändrades ofta, ibland med kort varsel och med upplevd osäkerhet kring giltighet och omfattning, minskade viljan att fatta långsiktiga transportbeslut. Detta bidrog till mer volatila godsflöden, med tydliga variationer snarare än ett stabilt efterfrågemönster.

Sett över året framgår dock att containeriserade godsvolymer till USA sammantaget har ökat, trots den höga volatiliteten. Förklaringar som lyfts fram är dels att USA fortsatt är en viktig mottagarmarknad för vissa svenska exportsegment, t.ex. svensk massaindustri, dels att alternativa marknader inte omedelbart kan ersätta etablerade handelsrelationer.

”Sett över året har volymerna till USA ändå hållits uppe, till och med ökat inom vissa segment, men det har varit långt ifrån jämnt fördelat.”

– Branschorganisation

Intervjuerna indikerar även en ökad efterfrågan på konsolideringslösningar, där flera mindre sändningar samlastas. Detta tolkas som ett sätt för varuägare och speditörer att begränsa både ekonomisk risk och exponering mot framtida förändringar i tullregelverket.

3.2 Kapacitetsutnyttjande

Tullarnas införande har haft en tydlig påverkan på kapacitetsutnyttjandet i de maritima försörjningskedjorna. Under perioder av *front loading* var kapacitetsutnyttjandet mycket högt, med begränsat utrymme för flexibilitet i både fartygen och terminalverksamhet.

”Exempelvis, alla vill skeppa sina containrar vecka två, men ingen vecka tre. Då kommer du hamna i den situationen att du har ju inte tillräckligt mycket plats på båten vecka två. Då kanske man får säga till kunderna att du får köra vecka tre i stället, eller du kanske får färre containrar. ... Man måste liksom se till att de får med något i alla fall, men absolut var det så att det fanns en del kunder som var besvikna över att de inte fick med allt de ville ha.”

– Rederiaktör

Detta följdes ofta av perioder med lägre efterfrågan, där kapaciteten istället riskerade att bli underutnyttjad.

”Det har varit både överutnyttjande och underutnyttjande, ofta kopplat till tullbesked snarare än normala säsongsmönster.”

– Rederiaktör

Rederier har i viss mån kunnat parera svängningarna genom att justera fartygsstorlekar och frekvens på vissa linjer, men intervjuerna pekar samtidigt på att sådana åtgärder inte är friktionsfria. Snabba förändringar i efterfrågan försvårar planeringen och ökar risken för ineffektivt kapacitetsutnyttjande.

För transportköpande företag har det kunnat innebära längre leveranstider. En av de intervjuade transportköparna exemplifierade med att de i vanliga fall har planerat så att det är ca en vecka till transport, till hamn och sen iväg med fartyg. Men i och med att frekvensen på fartygens avgångar ändrades och det var färre avgångar så blev gods stående längre.

Från hamnens perspektiv framhölls att hög beläggning i terminalerna, ofta till följd av längre ledtider och gods som blir stående, ytterligare förstärker systemets känslighet. När kapaciteten redan är hårt utnyttjad blir det svårare att hantera tillfälliga volymtoppar utan att det leder till förseningar och flaskhalsar.

”När terminaler redan är fulla och gods blir stående längre tider förstärks effekten av volymsvängningarna.”

– Hamnaktör

3.3 Rutter

Intervjuerna visar att USA:s handelstullar hittills inte lett till några omfattande eller omedelbara förändringar i de maritima rutterna mellan Sverige och USA. De flesta aktörer beskriver ett avvaktande beteende, där de i hög grad fortsätter använda befintliga rutter och logistikupplägg. Därtill ska tilläggas att det tar lång tid att exempelvis starta upp en fabrik på ny plats eller starta upp ny produktion inom fabriken. Det gäller särskilt om även leverantörskedjan behöver förändras så att komponenter levereras från samma land. Att ändra rutter, hamnar eller logistiknoder innebär ofta stora investeringar och kräver lång planeringshorisont, vilket få aktörer är beredda att göra i ett läge där regelverket snabbt ändras.

”Vi har inte sett några större förändringar i rutter till följd av tullarna. De flesta sitter still i båten och väntar eftersom spelreglerna ändras hela tiden.”

– Hamnaktör

"Att göra stora rutt- eller hamnbyten kräver investeringar, och i ett så osäkert läge är man väldigt försiktig med sådana beslut."

– Hamnakör

Samtidigt framkommer att företag i ett mer strategiskt perspektiv börjat undersöka alternativa marknader utanför USA. Dessa överväganden har dock i begränsad utsträckning omsatts i konkreta rutförändringar under den studerade perioden, utan ses snarare som långsiktiga strategier för att sprida risk.

"Företag tittar mer på andra marknader som Sydamerika och delar av Asien, men sådana skiften tar tid att bygga upp."

– Branschorganisation

3.4 Kostnader

Den mest framträdande kostnadseffekten av handelstullarna är enligt de intervjuade att tullkostnaderna i slutändan förs vidare till slutkund. Ingen av aktörerna uppger att dessa kostnader i någon större utsträckning absorberas av andra aktörer i försörjningskedjorna. Istället påverkar de konsumentpriserna direkt eller indirekt.

"Tullarna är inget som absorberas i kedjan. De slår direkt mot slutkund i form av högre priser."

– Branschorganisation

Utöver själva tullnivåerna pekar intervjuerna på ökade administrativa kostnader. Osäkerheten kring vilka tullsatser som gäller, från vilket datum de träder i kraft och om beslut kan komma att ändras retroaktivt, har medfört ett ökat behov av bevakning, intern samordning och juridisk samt tullkompetens. Detta innebär att fler funktioner inom företagen involveras i transport- och handelsbeslut än tidigare.

"Det har blivit betydligt mer arbete för både logistik- och tullfunktioner. Fler avdelningar involveras i samma affär."

– Hamnakör

3.5 Osäkerhet

Vid många av intervjuerna nämndes också att just för handelstullarna som störningstyp var osäkerheten noterbar. Det fanns olika sorters osäkerhet och vad det ledde till, däribland om *vad* som skulle gälla regelmässigt, om vad som kunde *komma att hända* i framtiden, samt osäkerhet kopplat till aktörers *agerande*.

1. Osäkerhet om *vad* som skulle gälla

- Svårt att bedöma konsekvenser, t.ex. kostnader och efterfrågan från kunder.
- Informationssökande om vad som gällde, vilka tullar, vilka varor, från vilka datum etc.
- Avvaktande beteende, färre ordrar kom in under några månader då företag var försiktiga. Framför allt avvaktade amerikanska köpare.
- Inte bara vad som gällde egna företaget utan även konkurrenter.

2. Osäkerhet kring vad som kan *komma att hända*

- Oförutsägbart och ändringar med kort varsel, vilket påverkar planering av exempelvis kapacitet. Svårt att anpassa fartygskapacitet efter godsvolymer.
- Ledtid för transporter gör att beslut kan ändras medan varor befinner sig ombord på fartyg.
- Riskspridning, viktigare att ”ha fler ägg i sin korg”, t.ex. marknader man säljer till, leverantörer man köper från, rederier och slingor.
- Avvaktande beslutsfattande, t.ex. investeringar i anläggningar. Undvika nya affärer i USA.

3. Osäkerhet kring *agerande*

- Olika strategier var möjliga: vänta och se, få ut volymer snabbt innan tariffer slog igenom, eller att inte förvänta sig att det blir så stor effekt.
- Det var svårt att veta vilken strategi som var lämplig. Med facit i hand kunde var de intervjuade eniga om att de kunde ha satt i gång en del arbete tidigare eller haft mer is magen.
- De intervjuade var överens om att de får vara beredda på olika typer av störningar.

3.6 Hållbarhetsaspekter

Handelstullarna mellan USA och omvärlden har haft flera implikationer för hållbarheten i de maritima försörjningskedjorna. Intervjuerna visar att aktörerna upplever att tullarna påverkar hållbarhetsarbetet på flera nivåer:

1. Omdirigering av flöden och ökade transporter:

När företag försöker undvika höga tullar genom att tidigarelägga leveranser eller söka alternativa marknader, kan det leda till längre transportsträckor och fler omlastningar. Detta ökar både energianvändning och utsläpp, särskilt om alternativa rutter är mindre effektiva eller kräver fler transporter över land. Samtidigt kan en ökad efterfrågan på konsolideringslösningar (samlastning) i vissa fall bidra till effektivare transporter och minskad miljöpåverkan.

2. Förändrade transportval och kapacitetsutnyttjande:

Perioder av *front loading* och osäkerhet kring tullbesked har lett till ojämn beläggning av fartyg och terminaler. Eftersom de flesta oceangående fartyg går enligt fasta avgångar, innebär överutnyttjande under vissa perioder att det kan bli fullt på vissa avgångar, vilket leder till att gods får vänta till nästa fartyg. Underutnyttjande i andra perioder innebär att fartyg och terminaler inte utnyttjas effektivt, vilket påverkar resursanvändningen och hållbarheten negativt.

3. Osäkerhet och kortsiktiga beslut:

Den ökade osäkerheten kring tullregler och framtida handelsvillkor har gjort att företag i högre grad fattar kortsiktiga beslut, snarare än att investera i långsiktigt hållbara lösningar. Detta kan bromsa investeringar i grön teknik, energieffektivisering och hållbara logistikupplägg. Samtidigt har vissa företag börjat se över sina leverantörskedjor och överväger regionalisering eller *friendshoring*, vilket på sikt kan skapa mer robusta och hållbara försörjningskedjor.

3.7 Samlad bild av de initiala effekterna av USA:s handelstullar

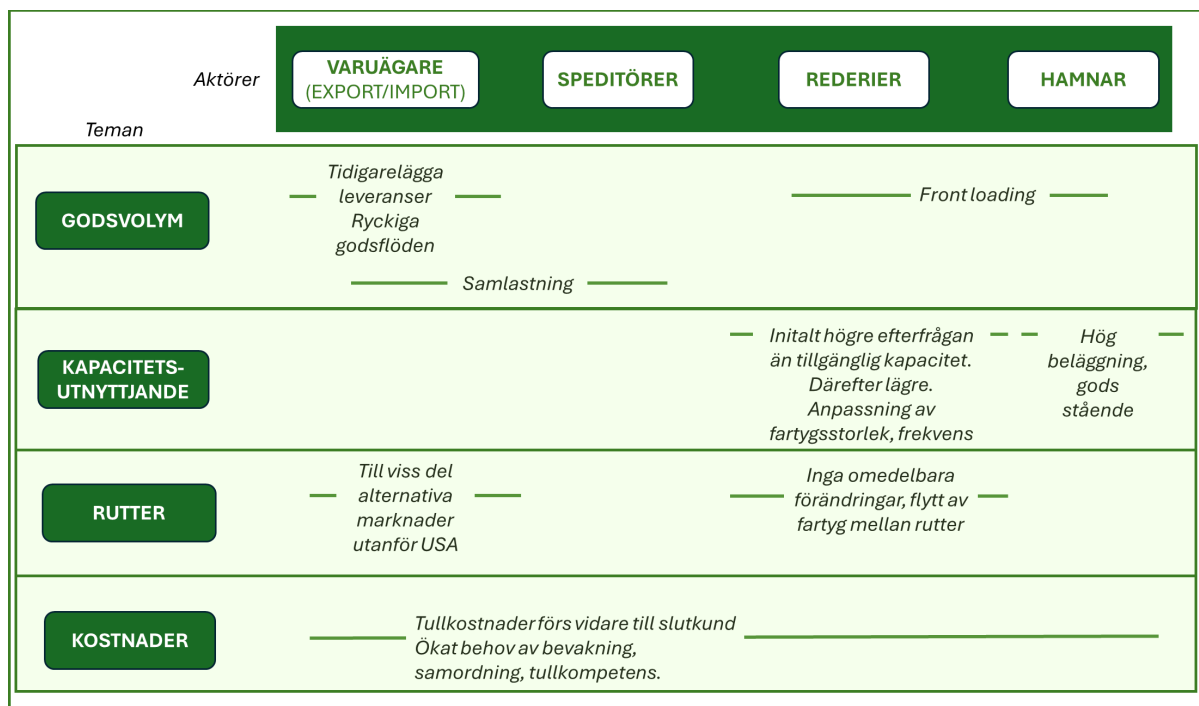
Figur 8 sammanfattar hur olika aktörer i maritima försörjningskedjor upplevde de initiala effekterna av USA:s handelstullar. Figuren visar hur påverkan skiljde sig mellan varuägare, speditörer, rederier och hamnar, samt hur effekterna tog sig uttryck inom fyra centrala teman: godsvolymer, kapacitetsutnyttjande, rutter och kostnader.

Inom området godsvolymer beskrev flera aktörer hur leveranser tidigare lagts för att undvika kommande tullkostnader, vilket skapade ryckiga och tillfälligt ökade godsflöden. Rederierna beskriver detta som en form av *front loading*, där stora volymer skickades innan tullarna trädde i kraft. Samtidigt framkommer ett ökat behov av samlastning och koordinering av transporter.

När det gäller kapacitetsutnyttjande framgår att efterfrågan initialt översteg tillgänglig kapacitet, särskilt inom sjöfarten. Detta följdes därefter av en lägre efterfrågan och ett behov av anpassningar i fartygsstorlek och trafikfrekvens. Hamnar beskriver även perioder av hög beläggning och stillastående gods.

Vissa godsflöden och handelsrelationer styrdes delvis om till alternativa marknader utanför USA. Samtidigt upplevde rederierna inga omedelbara förändringar i de större ruttnäten, även om fartyg flyttades mellan olika rutter för att möta förändrad efterfrågan.

De ökade kostnaderna som tullarna innebär fördes i stor utsträckning vidare till slutkund. Handelstullarna skapade även ett större behov av omvärldsbevakning, samordning och tullkompetens hos de berörda aktörerna. Handelspolitiska förändringar påverkar snabbt både operativa flöden och strategiska beslut genom hela transportkedjan.



Figur 8 Översikt av effekter från intervjuer

4 Förslag på fortsatt forskning

Vi ser också att störningar sker hastigt som ställer höga krav på att försörjningskedjor agerar flexibelt. Resiliens är därmed ett högaktuellt område för vidare forskning.

Handelstullarna mellan USA och omvärlden har visat sig vara en komplex och dynamisk störningstyp som påverkar maritima försörjningskedjor på flera nivåer. För att kunna förstå och hantera dessa effekter krävs fortsatt forskning som både fördjupar och breddar kunskapen inom området. En viktig riktning för fortsatt forskning är att isolera effekterna av olika typer av störningar, såsom handelstullar, pandemier, geopolitiska konflikter och blockerade rutter för att bättre förstå orsak och verkan. När flera störningar sker samtidigt blir det svårt att urskilja vilka effekter som kan tillskrivas en enskild faktor. Det är därför angeläget att utveckla metoder för att analysera samverkan mellan olika störningar.

Vidare forskning bör också undersöka hur företag och andra aktörer kan utveckla flexibla och hållbara strategier för att hantera osäkerhet och snabbt föränderliga handelsvillkor. Resiliens, det vill säga förmågan att återhämta sig och anpassa sig vid störningar, är ett område som har fått ökad betydelse i takt med att globala försörjningskedjor har blivit mer sårbara. Det finns ett behov av att studera vilka åtgärder som är mest effektiva för att öka resiliensen, exempelvis genom att bygga upp buffertar, diversifiera leverantörsbasen eller investera i digitala lösningar för bättre informationsdelning och informationshantering.

En annan viktig riktning för fortsatt forskning är att analysera hur hållbarhetsarbetet påverkas av handelstullar och andra handelshinder. Intervjuerna i denna förstudie visar att företag ofta tvingas fatta kortsiktiga beslut under perioder av osäkerhet, vilket kan

bromsa investeringar i grön teknik och energieffektivisering. Samtidigt finns det exempel på att företag börjar se över sina försörjningskedjor och överväger regionalisering eller *friendshoring*, vilket på sikt kan skapa mer robusta och hållbara försörjningskedjor. Det är därför relevant att studera hur olika strategier för riskhantering och anpassning påverkar miljömässig, social och ekonomisk hållbarhet.

Forskning bör också belysa de administrativa och juridiska utmaningarna som uppstår när tullregler förändras snabbt och med kort varsel. Det ökade behovet av omvärldsbevakning, intern samordning och juridisk kompetens innebär att fler funktioner inom företagen involveras i transport- och handelsbeslut än tidigare. Det är angeläget att undersöka hur företag kan effektivisera dessa processer och samtidigt säkerställa att de följer gällande regelverk.

Slutligen finns ett behov av att studera effekterna av handelstullar på olika aktörsgrupper, såsom varuägare, rederier, hamnar och speditörer. Intervjuerna visar att effekterna varierar beroende på aktörens position i försörjningskedjan och att vissa grupper är mer sårbara än andra. Det är därför relevant att analysera hur olika aktörer påverkas och vilka strategier de använder för att hantera förändringarna.

Avslutningsvis bör fortsatt forskning inom området fokusera på att utveckla metoder för att isolera effekter, analysera resiliens och hållbarhet, effektivisera administrativa processer och belysa aktörsspecifika utmaningar. Detta kommer att bidra till en bättre förståelse för hur maritima försörjningskedjor kan hantera och anpassa sig till ett föränderligt handelslandskap.

5 Slutsatser

Denna förstudie har analyserat de initiala effekterna av USA:s handelstullar på svenska maritima försörjningskedjor, med särskilt fokus på import- och exportföretag, rederier, hamnar och speditörer. Resultaten visar att tullarna har haft betydande, men varierande, effekter på försörjningskedjorna och att dessa effekter är starkt kopplade till den osäkerhet och volatilitet som präglar det nuvarande handelslandskapet.

En av de mest framträdande effekterna är att tullarna har skapat volatila godsflöden, där perioder av *front loading* har följts av avvaktande marknad och minskad vilja att fatta långsiktiga transportbeslut. Detta har lett till både överutnyttjande och underutnyttjande av kapacitet, vilket i sin tur har påverkat leveranstider, terminalbeläggning och planering för både rederier och hamnar. Intervjuerna visar att aktörerna har tvingats anpassa sina logistikupplägg, exempelvis genom att omfördela flöden, bygga upp buffertar eller förändra sina transportval.

Kostnadseffekterna har varit påtagliga, där tullkostnaderna i stor utsträckning förs vidare till slutkund i form av högre priser. Utöver själva tullnivåerna har de administrativa kostnaderna ökat, då osäkerheten kring vilka tullsatser som gäller och när de träder i kraft har medfört ett ökat behov av bevakning och intern samordning. Detta har inneburit att fler avdelningar inom företagen involveras i transport- och handelsbeslut, vilket har ökat komplexiteten i beslutsprocesserna.

Hållbarhetsarbetet har påverkats både direkt och indirekt. Omdirigering av flöden, förändrade transportval och ojämnt kapacitetsutnyttjande har lett till ökade utsläpp och

ineffektiv resursanvändning under vissa perioder. Samtidigt har osäkerheten kring framtida handelsvillkor gjort att företag i högre grad fattar kortsiktiga beslut, vilket kan bromsa investeringar i långsiktigt hållbara lösningar. Det finns dock exempel på att företag börjar se över sina leverantörskedjor och överväger regionalisering eller *friendshoring*, vilket på sikt kan skapa mer robusta och hållbara försörjningskedjor.

En viktig slutsats är att tullarna fortsatt är ett pågående fenomen. Osäkerheten kring framtida handelsvillkor och tullsatser gör att företag och andra aktörer måste vara beredda på snabba förändringar och fortsätta utveckla flexibla och hållbara strategier. Det är svårt att prognostisera vilka tullar som kommer att gälla under en investerings livslängd, och det är därför avgörande att aktörerna har förmåga att anpassa sig och hantera olika typer av störningar.

Förstudien bidrar med aktuell kunskap om dessa processer och pekar på behovet av fortsatt forskning kring resiliens, hållbarhet och anpassningsförmåga i globala försörjningskedjor. Genom att analysera effekterna av handelstullar och andra störningar kan forskningen bidra till att utveckla strategier som stärker försörjningskedjornas robusthet och hållbarhet. Detta är särskilt viktigt i en tid då globala handelsflöden är mer utsatta för politiska beslut, geopolitiska konflikter och andra störningar än tidigare.

Referenser

- Avery, P. (2026) *Box volume up 5.7% at Los Angeles*, World Cargo News, 12 maj.
<https://www.worldcargonews.com/ports-terminals/2026/05/box-volume-up-5-7-at-los-angeles/> [Besökt 2026-05-25].
- Bacchus, J. (2023) *The Biden Administration Continues to Be Wrong about the WTO*, CATO Institute, Blogpost 26 september. <https://www.cato.org/blog/biden-administration-continues-be-wrong-about-wto> [Besökt 2026-05-25].
- Berman, J., 2025. *Letter to USTR slams proposed fees on Chinese ships, predicting harm to U.S. businesses and consumers*, Logistics Management, www.logisticsmgmt.com/article/letter_to_ustr_slams_proposed_fees_on_chinese_ships_predicting_harm_to_u.s_businesses_and_consumers?utm_source=Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=twil&oly_enc_id=4357F7970623G5Y [Besökt 2026-05-24].
- Ekman, L. (2025) *Svenska bilindustrin förlorar i tullkriget*, intervju i webbversionen av Svenska Dagbladet, 8 april, www.svd.se/a/ny7ydm/sa-paverkas-globala-leveranser-av-trumps-tullar [Besökt 2026-05-24].
- Groth, K.-F. och Fregert, K. (2011) *Den Stora Depressionen - Spridningsmekanismer och Mottaglighet*, Kandidatuppsats i nationalekonomi, Lunds universitet.
- Hellström, E. (2026) *Vem tjänar på en fungerande världshandel?*, Cecilia Malmström och Johan Woxenius i Handelshögskolans podd Staten & kapitalet, 11 maj, www.gu.se/handelshogskolan/var-forskning/poddar/staten-kapitalet (eller via Spotify eller annan podcasttjänst).
- Karamalegkos, A. (2025) *China's Shipping Dominance Steady Amid Global Challenges*, czapp, www.czapp.com/analyst-insights/chinas-shipping-dominance-steady-amid-global-challenges/ [Besökt 2026-05-25].
- Kommerskollegium. (2025) *USA:s tullar på fordon och fordonsdelar*, 24 oktober, www.Kommerskollegium.Se/HandelnmellanUSAEU/Usas-Tullar-Pa-Fordon/ [Besökt 2026-04-23].
- Mandra, J.O. (2025a) *ACL faces US service shutdown if USTR's Chinese ship levy goes ahead*, World Cargo News, www.worldcargonews.com/business/2025/03/acl-faces-us-service-shutdown-if-ustrs-chinese-ship-levy-goes-ahead/ [Besökt 2025-05-25].
- Mandra, J.O. (2025b) *USTR urged to introduce land border fee to counter cargo diversion*, www.worldcargonews.com/news/2025/04/ustr-urged-to-introduce-land-border-fee-to-counter-cargo-diversion/ [Besökt 2025-05-25].
- Mandra, J.O. (2025c) *US moves to impose fees on Chinese ships*, World Cargo News, www.worldcargonews.com/business/2025/02/us-moves-to-impose-fees-on-chinese-ships/ [Besökt 2025-05-25].
- Mandra, J.O. (2025d) *Maersk CEO: Even with tariffs, it would take 6-7 years for first US-built ship*, World Cargo News, www.worldcargonews.com/business/2025/01/maersk-ship/

- ceo-even-with-tariffs-it-would-take-6-7-years-for-first-us-built-ship/ [Besökt 2025-05-20].
- Notteboom, T., Pallis, T. och Rodrigue, J.P. (2021), "Disruptions and resilience in global container shipping and ports: the COVID-19 pandemic versus the 2008–2009 financial crisis", *Maritime Economics and Logistics*, 23(2), doi: 10.1057/s41278-020-00180-5.
- Persson, S. (2018) Intervju om internationell prissättning av spannmål med Sten Persson, Skåne-Möllan.
- Pilarski, D. (2025) *Suspension and Amendments to US and China Port Fees – Current Status*, Watson Farley & Williams, 21 november, www.wfw.com/articles/suspension-and-amendments-to-us-and-china-port-fees-current-status/ [Besökt 2026-05-25].
- Potter, B. (2024) *Why Can't the U.S. Build Ships?*, Construction Physics, www.construction-physics.com/p/why-cant-the-us-build-ships?utm_source=post-email-title&publication_id=104058&post_id=148503520&utm_campaign=email-post-title&isFreemail=true&r=dtjpr&triedRedirect=true [Besökt 2026-05-25].
- Rogerson, S., Svanberg, M., Altuntas Vural, C., von Wieding, S. och Woxenius, J. (2024), "Comparing flexibility-based measures during different disruptions: evidence from maritime supply chains", *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 54(2), doi: 10.1108/IJPDLM-02-2023-0075.
- Rogerson, S., Svanberg, M. och Santén, V. (2022), "Supply chain disruptions: flexibility measures when encountering capacity problems in a port conflict", *International Journal of Logistics Management*, 33(2), doi: 10.1108/IJLM-03-2020-0123.
- SCB (2026) *Sveriges export*, 27 februari, www.Scb.Se/Hitta-Statistik/Sverige-i-Siffror/Samhällets-Ekonomi/Sveriges-Export/#Exportlander, [Besökt 2026-04-23]
- SVT (2025a) *Volvo Cars ökar produktion i USA*, 4 april, www.Svt.Se/Nyheter/Snabbkollen/Del-Av-Volvo-Cars-Flyttar-till-Usa [Besökt 2026-04-23]
- SVT (2025b). *Många frågor till Handelskammaren om tullarna: "Stor osäkerhet"*, SVT Nyheter, 7 augusti, www.svt.se/nyheter/lokalt/ost/nu-trader-trumps-tullar-i-kraft-svenska-foretag-oroad [Besökt 2026-05-24].
- SVT (2025c). *Westermo undantas från Trumps tullar: "Kan ändras från dag till dag"*, SVT Nyheter, 7 augusti, uppdaterad 8 augusti 2025, www.svt.se/nyheter/lokalt/vastmanland/westermo-undantas-fran-trumps-tullar-kan-andras-fran-dag-till-dag [Besökt 2026-05-24].
- SVT (2025d). *Sollefteåföretaget Haglöf om Trumps tullar: "Känns som det kan ändras igen"*, SVT Nyheter, 7 augusti, www.svt.se/nyheter/lokalt/vasternorrland/sollefteaforetaget-haglof-om-trumps-tullar-kanns-som-det-kan-andras-igen [Besökt 2026-05-24].
- SVT (2025e). *Morakniv varslar 15 anställda – exporttullarna till USA huvudorsaken*, SVT Nyheter, 9 september, www.svt.se/nyheter/lokalt/dalarna/morakniv-varslar-15-anstallda-exporttullarna-till-usa-huvudorsaken [Besökt 2026-05-24].

- SVT (2025f) *Kanadas svar på tullarna: Rensar USA-sprit från hyllorna*, 3 februari, www.svt.se/nyheter/utrikes/kanadas-svar-pa-tullarna-rensar-usa-sprit-fran-hyllorna [Besökt 2026-05-24].
- SVT (2026a). *Trumps tullar pressade fram kreativ lösning – nu gör Västeråsföretaget slut med USA*, SVT Nyheter, 24 mars, www.svt.se/nyheter/lokalt/vastmanland/trumps-tullar-pressade-fram-kreativ-losning-nu-gor-foretaget-slut-med-usa [Besökt 2026-05-24].
- SVT (2026b) *Hopp för Ukraina – med minskad indisk oljeimport från Ryssland*, SVT Nyheter, 8 mars. www.svt.se/nyheter/lokalt/vastmanland/trumps-tullar-pressade-fram-kreativ-losning-nu-gor-foretaget-slut-med-usa [Besökt 2026-05-25].
- SVT (2026c) *Bränslepriset rusar – Ryssland överväger exportförbud på diesel*, SVT Nyheter, 23 juni, <https://www.svt.se/nyheter/utrikes/branslepriset-rusar-ryssland-overvager-exportforbud-pa-diesel> [Besökt 2026-07-01].
- Tran, N.K., Haralambides, H., Notteboom, T. och Cullinane, K. (2025), “The costs of maritime supply chain disruptions: The case of the Suez Canal blockage by the ‘Ever Given’ megaship”, *International Journal of Production Economics*, 279, doi: 10.1016/j.ijpe.2024.109464.
- United States Trade Representative (2025) *Proposed Action in Section 301 Investigation of China’s Targeting of the Maritime, Logistics, and Shipbuilding Sectors for Dominance*, Billing Code 3390-F4. (USTR), O.o.t.U.S.T.R., Washington D.C.
- Verschuur, J., Lumma, J., Hall, J.W. (2025) “Systemic impacts of disruptions at maritime chokepoints”. *Nature Communications*, 16(1), 10421. doi:10.1038/s41467-025-65403-w.
- Wan, Z., Su, Y., Li, Z., Zhang, X., Zhang, Q. och Chen, J. (2023), “Analysis of the impact of Suez Canal blockage on the global shipping network”, *Ocean and Coastal Management*, 245, doi: 10.1016/j.ocecoaman.2023.106868.
- Åkerman, A. (2025) *Därför är Trumps tullar dömda att misslyckas*, 28 mars, DN Debatt, www.dn.se/debatt/darfor-ar-trumps-tullar-domda-att-misslyckas/ [Besökt 2026-05-24].