Riskerna för svenska företags USA- och Kinahandel

4 Mars 2025

Henrik Isakson, policyansvarig handelspolitik

Sammanfattning

- Företagens oro för handelskonflikter med USA är större än oron för handelskonflikter med Kina
- 69 % av företagen ser risker för sin export till USA, jämfört med bara 35 % för exporten till Kina
- President Trumps ständiga tullutspel har uppfattats tydligt i näringslivet. I kontrast till dessa utspel säger den kinesiska regimen väldigt lite och får liten uppmärksamhet i media.
- Däremot ser företagen större risker vad gäller import från Kina än från USA, 50 % respektive 43 %
- Det kan bero på att EU:s hållbarhetsagenda skapar större potential för konflikter och svårigheter med Kina än med USA. Det kan också bero på att EU ligger lågt med uttalanden om eventuella motåtgärder (såsom tullar) mot USA vid en handelskonflikt
- Generellt sett ser industrin större risker än tjänstenäringarna, vilket lär bero på risken för tullar. Tjänsteimporten från USA utgör ett undantag, där uppfattas riskerna som större, möjligen pga. EU:s olika digitala regelverk som kan påverka relationen mellan EU och USA
- Vid handelskonflikter tror majoriteten (ca 50 %) av företagen, särskilt i tjänstesektorn, att de kommer höja sina priser mot slutkund. Inflation är alltså sannolikt
- Häften av de som importerar från Kina avser minska sin import vid en konflikt, medan motsvarande siffra för USA är en tredjedel.
- En femtedel av exportörerna till såväl USA som Kina förväntar sig minskad export vid handelskonflikter. Exporten till USA är mest utsatt för denna risk
- Ytterst få företag skulle dock helt överge sin handel med USA eller Kina

Om undersökningen

Materialet är baserat på Svenskt Näringslivs Företagarpanel. Undersökningen genomfördes under perioden 28 januari-14 februari, dvs mycket kort efter det att President Trump tagit över i USA och kommit med en rad utspel om tullar och annat handelsrelaterat.

3000 företag fick enkäten och av dem svarade 1204. Utav dessa hade 185 handel med antingen USA eller Kina, eller båda länderna. Det är dessa företag som ingår i analysen nedan. 40 % av företagen hade affärer med båda länderna och kunde därför göra jämförelser mellan sina upplevelser. Det är något fler industriföretag än tjänsteföretag i undersökningen och något fler som gör affärer med USA än med Kina.

Frågorna vi ställde var:

1. *Var upplever ditt företag stora risker för höjda tullar eller andra handelspolitiska konflikter inom de kommande åren*

2. *Hur skulle ditt företag agera om kraftigt höjda tullar infördes eller andra handelspolitiska konflikter uppstod, vad gäller er handel med USA eller Kina?*

3. *Hur ser ditt företag på framtida affärer med USA eller Kina, om höjda tullar införs eller andra handelspolitiska konflikter uppstår?*

I vissa fall uppges exakta siffror, i andra fall inte. I det senare fallet beror det på att det statistiska underlaget, när man delar in företagen i subgrupper beroende på storlek eller bransch, är för litet för att använda exakta siffror.

Var ser företagen risker?

Som synes i diagram 1 bedöms riskerna med USA respektive Kina annorlunda. Endast 29 % av de företag som handlar med USA uppger att de inte ser några större risker, medan motsvarande siffra för Kina är 38 %. Oron för USA förefaller därför betydligt större än för Kina och det är exporten till USA som oroar klart flest företag. Hela 69 % av de som exporterar till USA är oroade.

På andra plats kommer importen från Kina, vilket oroar hälften av företagen som importerar från landet. Däremot ser företagen något mindre oroade ut över importen från USA och betydligt mindre oroade över exporten till Kina. Siffrorna är dock höga överlag, särskilt om man betänker att frågan gällde *stora* risker, inte bara risker. Med andra ord råder en utbredd oro för handelsmöjligheterna framöver

Andelen som förväntar sig svårigheter i marknadstillträdet till USA är alltså dubbelt så högt som andelen som förväntar sig det i Kina.

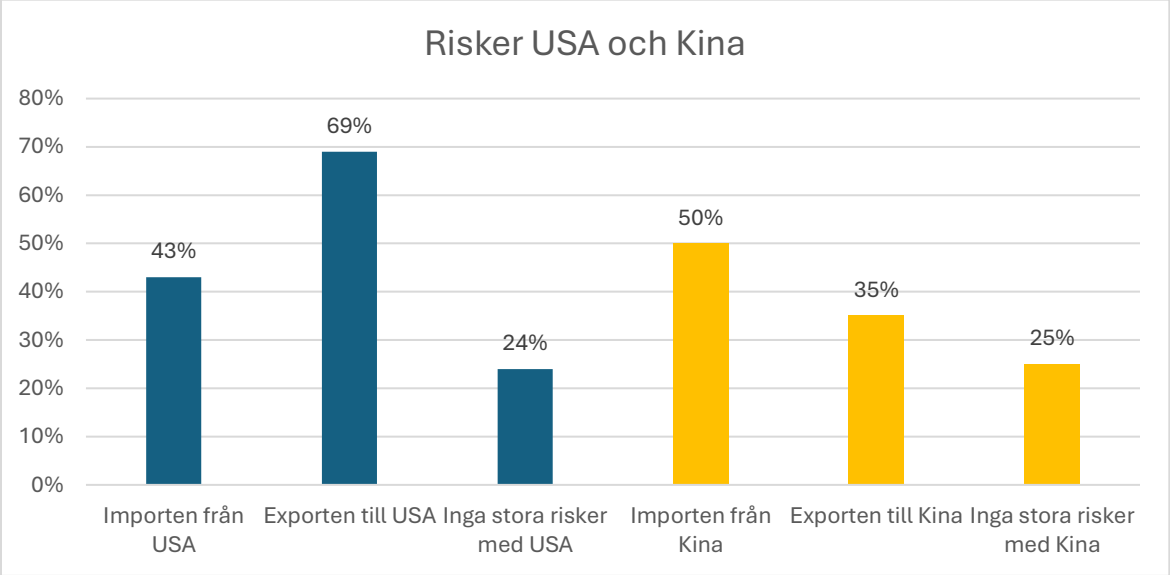

Diagram 1. Frågan som ställdes löd: *Var upplever ditt företag stora risker för höjda tullar eller andra handelspolitiska konflikter inom de kommande åren?*

När det gäller USA-handeln så bör siffrorna tolkas som att företagen ser större risker för Trumps protektionism än EU:s eventuella motåtgärder vid en potentiell handelskonflikt. Man tror att importen från USA kommer flyta på mer obehindrat än exporten till USA. Med andra ord ser man större risker i handelshindrande åtgärder från USA än EU.

Men när det gäller Kina är alltså bilden den motsatta. Där ser man risker för fler problem på importsidan, möjligen pga olika åtgärder från EU:s hållbarhetsagenda såsom CBAM, CSRD och CSRDDD samt konflikten om import av elbilar mm.

Både industri- och tjänsteföretag är oroade över utvecklingen, men oron fokuseras på olika saker. Industriföretagen är mer oroade över exporten till USA än vad tjänsteföretagen är, medan det för importen förhåller sig på motsatta sättet. Där är tjänsteföretagen mer oroade än industriföretagen. Anledningen till detta kan vara att Trumps aviserade tullar hotar industriföretagen mer medan EU:s lagstiftning, bland annat på det digitala området, skapar risker för importen av amerikanska ICT-tjänster. Denna risk bedöms dock inte lika allvarligt som USA:s tullar

När det gäller Kina är oron för exporten mycket mindre bland tjänsteföretagen än bland industriföretagen medan det för importen från Kina råder lika stor oro. Kinas protektionism förefaller därför mest oroa på industrivaruområdet och inte inom tjänstenäringarna.

Om man tittar på detta utifrån företagens storlek kan man notera att den enskilt största oron finns bland de största företagen (250+) och deras export till USA. Detta kan sättas i kontrast till de minsta företagens (under 10) export till Kina. Endast något fåtal procent av dem oroar sig för handelskonflikter.

Hur agerar företagen?

Om handelskonflikterna blir verklighet kommer företagen agera på olika sätt, vilket åskådliggörs i diagram 2.

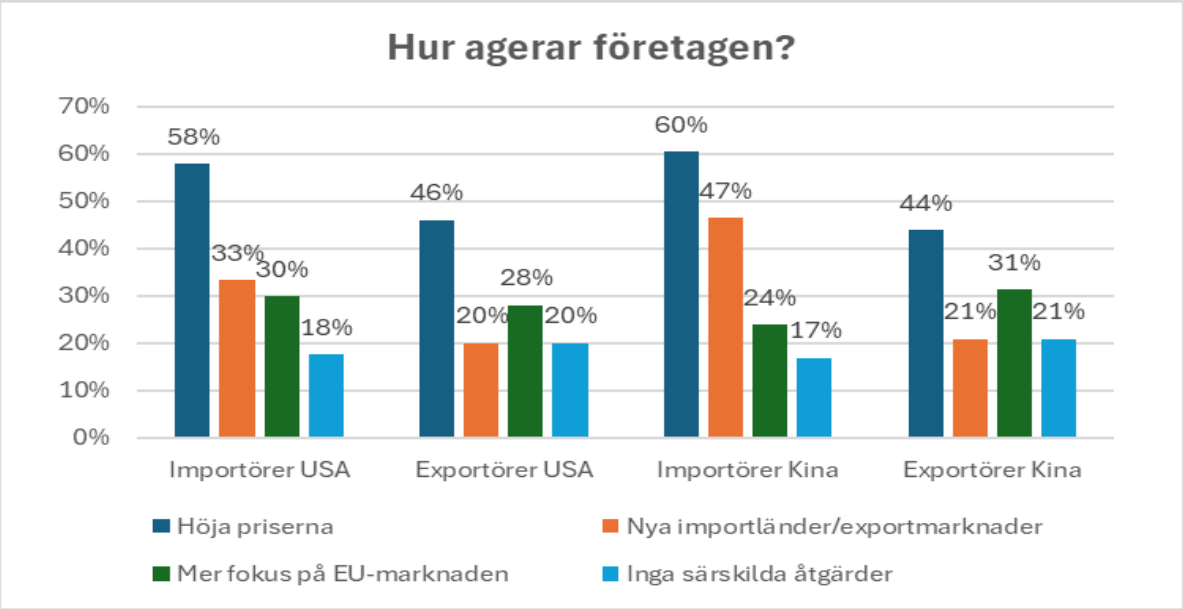

Diagram 2. Frågan som ställdes löd: *"Hur skulle ditt företag agera om kraftigt höjda tullar infördes eller andra handelspolitiska konflikter uppstod, vad gäller er handel med USA eller Kina?".*

Cirka en femtedel av företagen uppger att de inte kommer vidta några åtgärder alls i detta läge (dock endast 7 % av tjänsteföretagen). Den klart vanligaste åtgärden är höjda priser[1]. Det är särskilt importörerna som räknar med höjda priser och det gäller såväl importen från USA som från Kina, vilket innebär högre inflationstryck i Europa/Sverige.

Frågan handlar dock om vad man gör *om* en handelskonflikt uppstår och eftersom företagen bedömer att den risken är störst när det gäller exporten till USA kanske det ändå blir där inflationen kommer påverkas mest. 69 % av företagen som exporterar till USA såg alltså stora risker för handelskonflikter och 46 % av samma företag tror priserna vid sådana konflikter kommer höjas. När det gäller importen från Kina så är alltså motsvarande siffror att 50 % av företagen ser stora risker för handelskonflikter och 60 % av samma företag avser höja priserna vid konflikter.

[1] Importörer kan behöva höja priserna för att kompensera för de tullavgifter de tvingas betala. Exportörer däremot lär inte själva höja priserna, det är ju inte de som ska betala tullavgifterna, men deras produkter antas ändå bli dyrare på exportmarknaden pga. att deras affärspartner i det andra landet tvingas höja priserna

Det är därmed svårt att veta var inflationsrisken är störst men vi kan konstatera att den är stor i alla tre marknaderna. Vi har länge varit vana vid billiga varor från Kina och detta är en signal på att denna period kan vara på väg att ta slut. Samtidigt är det så att tjänsteföretagen är mer benägna att höja priserna än industrin, 59 % jämfört med 45 %. Och eftersom importen från USA är tjänstetung kan vi få in inflation den vägen också.

Kostnadsökningarna kan möjligen dämpas av att de största företagen i betydligt lägre grad säger sig vara inställda på att höja priserna.

Ett annat alternativ för företagen är att byta leverantörer/flytta produktion (för importen) eller föröka hitta nya kunder (för exporten). I diagrammet ser vi att större förändringar är att vänta på import- än exportsidan. Som synes så är det importen från Kina som är mest känslig för handelskonflikter, nästan hälften av företagen som importerar från Kina avser hitta andra leverantörer vid en handelskonflikt medan bara en tredjedel av de som importerar från USA uppger samma sak. Även en tredjedel är dock en hög siffra. Märkbart är också att det mer än hälften av de största företagen uppger att de ska hitta nya leverantörer, vilket kan tyda på en potentiellt ännu större omorientering av importen. Det har länge talats om decoupling och derisking när det gäller Kina, men ser vi här även en potentiellt liknande risk för USA?

När det gäller att hitta nya exportmarknader är däremot siffrorna i princip identiska för de som exporterar till USA respektive Kina. En femtedel av företagen avser vid handelskonflikter försöka hitta nya exportmarknader.

Det faktum att företagen är mer benägna att reagera för import- än exportstörningar kan bero på att det är lättare att hitta nya leverantörer än nya kunder. Man kan själv oftast välja att ha en annan leverantör, men att hitta nya köpstarka kunder kan vara svårare. Tydligt är i alla fall att importen är mer känslig för potentiella handelskonflikter än exporten.

Uppemot en tredjedel av företagen svarar också att de avser fokusera mer på EU-marknaden vid en handelskonflikt. Siffran är dock lite lägre för de som importerar från Kina, vilket är naturligt för kan ofta vara omöjligt att hitta leverantörer i Europa som kan ersätta kinesiska företag. Men i övrigt ser man i siffrorna företagens förhoppningar om att försöka hitta nya kunder och nya leverantörer i Europa, i det senare fallet alltså nearshoring.

En knapp tiondel uppger att de ska göra något annat och i fritextsvaren märks bland annat att sänka priserna för att klara konkurrensen, att etablera sig i USA för att komma runt tullmurarna och att pressa leverantörerna att ta en del av kostnaden.

Hur påverkas handeln?

Som synes i diagram 3 är det ytterst få företag som skulle överge sin handel helt med USA och/eller Kina som en följd av handelskonflikter. Inte en enda exportör planerar för detta. Desto fler företag skulle minska sina affärer med länderna, cirka hälften av företagen uppger detta.

Att en grupp företag säger att de skulle *öka* sin handel i händelse av en handelskonflikt kan knappast tolkas som att konflikten i sig skulle bidra till att öka handeln utan snarare som att de verkligen ser potential i sin handel och tror den kan öka även i händelse av konflikter.

I diagrammet förefaller risken för minskad handel ungefär lika stor för exporten och importen samt för USA och Kina. Men man måste också ta själva risken att det blir handelskonflikter i beaktande och med 69 % risk för exporten till USA betyder det att risken för minskad export till USA är det som står ut mest. Samtidigt ska sägas att fler av de minsta företagen uppger att de skulle lämna Kina helt vid allvarliga handelskonflikter. Andelen är dock inte högre än 13 %, så en stor majoritet även av de minsta företagen avser fortsätta handla med Kina även om det blir allvarligare läge.

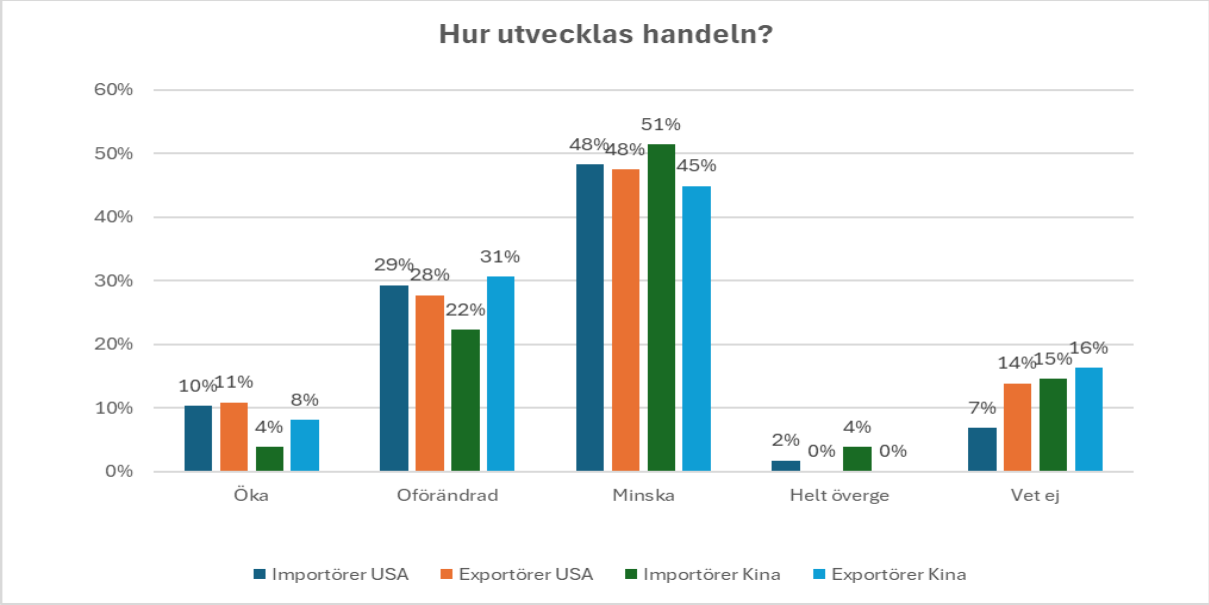

Diagram 3. Frågan som ställdes löd: *Hur ser ditt företag på framtida affärer med USA eller Kina, om höjda tullar införs eller andra handelspolitiska konflikter uppstår?*

Slutsatser

En viktig slutsats är att politiska signaler tas upp i näringslivet. President Trumps ständiga tullutspel har uppfattats som en tydlig potentiell risk för de företag som exporterar till USA. Samtidigt är EU:s ledare betydligt mer tystlåtna gällande vilka motåtgärder de skulle ta till vid en konflikt, och denna brist på utspel gör att företagen är väsentligt lugnare på importsidan.

När det gäller Kina handlar det mindre om signaler om mer om faktisk politik. EU:s hållbarhetsagenda ställer krav på Kina som kinesiska företag kan ha svårt att uppfylla, vilket fördyrar och försvårar importen från det landet. Samtidigt är kineserna ganska försiktiga i sin retorik, vilket gör att företagen inte uppfattar signaler om potentiellt ökande protektionism. Kina är till stor del fortfarande relativt öppet för handel och mycket av deras handelshindrande åtgärder är dolda och påverkar mest strategiska sektorer, och får därmed inte genomslag i det breda näringslivet.

Industrin är överlag mer oroad än tjänstenäringarna, men ett viktigt undantag finns och det är importen av tjänster från USA. Att denna utgör en orosfaktor lär bero på det stora beroende av amerikanska ICT-tjänster och hur dessa kan komma att krocka med europeisk lagstiftning, såsom GDPR, DMA och DSA.

Höjda priser, och därmed inflationstryck, är ett sannolikt resultat av handelskonflikter och det gäller särskilt för importen och mest för tjänster. Vi får alltså importerad inflation. Men även USA riskerar kostnadsökningar. Ett annat resultat är en ökad derisking främst från Kina, men även USA, när många företag ser sig om efter andra leverantörer.

Trots potentiella handelskonflikter uppger ytterst få företag att de avser upphöra med sin handel med USA eller Kina. Samtidigt uppger cirka hälften av företagen att de kommer minska sin

handel med länderna vid en handelskonflikt. Frågan är hur mycket och snabbt det kommer minska? Exporten till USA ser mest hotad ut.

Sammanfattningsvis kan vi vid handelskonflikter, baserat på företagens bedömningar, räkna med potentiellt stora förändringar i handelsmönstren. Minskad handel med USA och Kina samt högre priser ser ut som reella risker. En sådan utveckling skulle vara skadlig för alla parter och missgynna den ekonomiska utvecklingen. Handelns välståndsskapande effekter skulle försvagas.

Vad kan göras för att undvika detta? När det gäller USA bör EU undvika handelskonflikter och istället försöka hitta överenskommelser med Trumpadministrationen, även om det i nuvarande läge ser mycket det svårt ut. När det gäller Kina har EU-kommissionens pågående ambition att minska regelbördan inom hållbarhetsområdet potential att minska importproblemen med Kina, och det kan säkert underlätta även i förhållande till USA. Men det kommer inte lösa det grundläggande problemet med USA, som är USA:s handelsunderskott för varuhandeln. USA kräver att det jämnas ut och det i sin tur leder till åtgärder för att minska importen från Europa. Dessutom finns konflikterna på det digitala området och även på andra områden, såsom skatter, som inte gör det lättare att hitta en väg framåt med USA. Ovanpå det finns säkerhetspolitiska spänningar med både USA och Kina.

För näringslivet gäller det just nu att bidra med förslag till konstruktiva och pragmatiska lösningar, när så är möjligt, och att verka för att alla eventuella motåtgärder i en handelskonflikt är proportionerliga och välriktade för att inte eskalera situationen. Det gäller också, på ett bredare plan, att satsa på att öka EU:s konkurrenskraft så att vi blir en starkare spelare vars intressen inte kan ignoreras av USA och Kina.