

Seminarie: Exportsimulering

Genom denna simulering får ni praktisk erfarenhet av att balansera och integrera beslut inom de olika områdena av internationell affär, och det ger en helhetsbild av hur dessa aspekter kan påverka varandra i verkliga affärssituationer.

1. Inledning och scenario (ca 30 min)

- Presenterar ett fiktivt företag som planerar att expandera internationellt och handla med olika länder.
- Diskussion kring de potentiella affärsriskerna, inklusive betalningsrisker, finansiella utmaningar och tullrelaterade hinder.

2. Grupparbete – Del 1: Leveransvillkor, betalningssätt och finansieringsform (ca 90 minuter)

Klassen delas in i mindre grupper. Varje grupp får ett land att fokusera på och måste välja det mest lämpliga betalningssättet och finansieringsformen för att hantera affärsriskerna. Diskutera utifrån följande:

Leveransvillkor (Incoterms):

Transportkostnader och tid:

- Hur påverkar transportkostnader och leveranstid valet av leveransvillkor?

Incoterms och ansvar:

- Vilka incoterms är mest lämpliga för den aktuella affären och hur fördelas ansvaret mellan köpare och säljare?

Lokala lagar och regler:

- Hur påverkar lokala lagar och regler valet av leveransvillkor? Är det nödvändigt med anpassningar?

Flexibilitet och kundnöjdhet:

- Hur kan olika leveransvillkor påverka flexibilitet och kundnöjdhet?

Betalningssätt:

Kreditvärdighet och förtroende:

- Hur påverkar köparens och säljarens kreditvärdighet valet av betalningssätt?
- Vilken nivå av ömsesidigt förtroende finns mellan parterna?

Affärsrelationens karaktär:

- Är det en långsiktig eller kortvarig affärsrelation? Hur påverkar detta valet av betalningssätt?

Landets ekonomiska stabilitet:

- Vilken påverkan har det aktuella landets ekonomiska stabilitet på beslutet om betalningssätt?

Kontroll och risk:

- Vilken kontroll vill säljaren ha över betalningsprocessen, och hur påverkar det valet av betalningssätt?

- Hur kan säljaren minska risken för utebliven betalning?
- Hur bör säljaren agera med tanke på valutarisken?

Finansieringsform:

Kapitaltillgänglighet:

- Hur påverkar företagets nuvarande ekonomiska situation och kapitaltillgänglighet valet av finansieringsform?

Räntekostnader och ekonomisk hållbarhet:

- Hur påverkar räntekostnader och övergripande ekonomisk hållbarhet beslutet om finansiering?

Exportkrediter och statligt stöd:

- Finns det möjligheter till exportkrediter eller statligt stöd från något av de aktuella länderna?

Riskhantering:

- Hur kan företaget hantera och minimera riskerna med olika finansieringsalternativ?

3. Presentation och diskussion (ca 30 minuter)

- Varje grupp presenterar sina val och motiverar sina beslut för resten av klassen.
- Efter varje presentation kan det finnas tid för diskussion och feedback.

4. Grupparbete – Del 2: Tullhantering (ca 90 minuter)

Grupperna fortsätter att arbeta med samma land och undersöker de specifika tullreglerna och dokument som krävs för export till det landet. Diskutera utifrån följande:

Tullavgifter och tariffer:

- Klassificera företagets produkter
- Vad är de aktuella tullavgifterna för de produkter som företaget exporterar?
- Hur varierar tullsatserna mellan de olika länderna?

Handelsavtal och preferenssystem:

- Finns det några befintliga handelsavtal eller preferenssystem mellan ursprungslandet och destinationslandet?
- Hur kan dessa avtal gynna eller påverka företagets tullkostnader?

Tulldeklaration och dokumentation:

- Vilka dokument krävs för att göra en korrekt tulldeklaration?
- Hur kan felaktig dokumentation påverka tullklareringen och varaktigheten för godstransporten?
- Finns det fördelar med att använda tullager för att underlätta tullhanteringen?

Lokal lagstiftning och regler:

- Påverkar lokal lagstiftning och regler företagets verksamhet?
- Krävs några licenser eller tillstånd?

5. Presentation och diskussion (ca 30 minuter)

- Varje grupp presenterar sina resultat och diskuterar hur tullhantering påverkar deras tidigare beslut om betalningssätt och finansieringsform.

6. Slutsats och reflektion (30 minuter)

Seminariet avslutas med en gemensam reflektion där vi diskuterar de olika strategierna som valts och hur de tre aspekterna (betalning, finansiering, och tull) är sammanflätade i internationella affärssammanhang.