

Komplettering Seminarie: Exportsimulering

Genom denna simulering får du 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.

Lämna in skriftligt genom att maila Daniel på, daniel.karlsson@hermods.se
Dela gärna upp inlämningen i rubrikerna enligt nedan och sammanfatta dina svar till 1200-1500 ord. **Deadline för skriftliga kompletteringen är 24/3 kl. 23:59.**

För chans till VG i kursen, se separat beskrivning för VG-del. Du behöver inte lämna in en separat inlämning för detta, utan väver in mer analys och diskussion kring dina beslut i denna inlämningen.

1. Inlämning – Del 1: Leveransvillkor, betalningssätt och finansieringsform

Du får i uppgift att undersöka potentiell export till Mexico 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?

2. Inlämning – Del 2: Tullhantering

Du 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?

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?

3. Slutsats och reflektion

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