



Akademin för teknik och miljö

Att etablera ett tredjepartslogistikföretag i Kina

Kamiran Ertushi och Björn Norell

Juni 2010

Examensarbete, C-uppsats, 15 hp

Logistik

Ekonomiingenjörsprogrammet

Examinator: Stefan Eriksson

Handledare: Stefan Eriksson & Ming Zhao

Förord

Detta examensarbete (15 högskolepoäng) har genomförts av studenter på ekonomiingenjörsprogrammet vid Högskolan i Gävle.

Ett tack ges till handledarna Ming Zhao och Stefan Eriksson från Högskolan i Gävle, Li Shujie på China Women's University samt Zeng Haiying på Guizhou University. Ett tack ges även till Jennie Johansson på tredjepartslogistikföretaget FLB, John Lindgren på Itella Logistics och avslutningsvis till alla intervjuade personer för deras tid och hjälp med detta examensarbete.

Abstract

The purpose of this examination thesis is from a Supply Chain Management perspective to examine the conditions for establishing a third party logistics company from the European Union in a growing industrial area in China. The thesis focuses on Xiaohe district in Guiyang.

Logistics industry is one of the fastest growing industries in China. The Chinese Government is proposing a promotion policy for a logistics expansion that includes tax reductions and reduced prices on rent and land prices for logistics companies. The main difference between the European Union market and the market in China is the cultural differences in the way of doing business and to socialize. Corruption may occur in China and it is worth to examine Chinese firms before cooperation can be settled. If collaboration is carried out, it may be advantageous to find out if there are specific rules in China to reduce the risk that problems occurs with the goods to be exported and/or to be imported. A product to be imported or exported between the European Union and China must clear customs.

When it comes to growing industrial areas as in Guiyang there are geographical advantages with thought of trading, that the city is adjacent to several other provinces and that it is regarded as a tie point in southwestern China. The main industry involved in the city includes coal, iron, steel, aluminum, fertilizers and manufacturing. Local Chinese logistics companies have lack of the experience and skills that is needed for providing logistics solutions to companies in the industrial park in Xiaohe District in Guiyang. Furthermore, there are no third-party logistics providers in the city. Partly for this reason, it is a great advantage for a third party logistics provider from the European Union who wants to establish business in Guiyang. The weaknesses for establishing include lack of infrastructure and long distance to the closest seaport. Furthermore, there is a plan for development in the region which includes the development of transport infrastructure.

Sammanfattning

Syftet med detta examensarbete är att ur ett Supply Chain Management perspektiv undersöka förutsättningar för att implementera ett tredjepartslogistikföretag från EU i ett växande industriområde i Kina. Detta examensarbete fokuserar på distriktet Xiaohe i staden Guiyang i provinsen Guizhou.

Logistikbranschen är en av de snabbast växande industrierna i Kina. Den kinesiska regeringen föreslår en främjande policy för en logistikexpanding som innefattar skattereduceringar och nedsatta priser på lokalhyra och markpriser för logistikföretag. Den största skillnaden mellan marknaden i EU och marknaden i Kina är de kulturella skillnaderna i sättet att göra affärer och att umgås. Korruption kan förekomma i Kina och det är värt att undersöka de kinesiska företagen innan ett samarbete inleds. Om ett samarbete inleds kan det vara fördel att ta reda på om det finns särskilda bestämmelser i Kina. Detta för att minska risken att problem uppstår med de varor som ska exporteras och/eller importeras. En vara som ska importeras eller exporteras mellan EU och Kina ska förtullas genom inlämning av tulldeklaration till Tullverket.

När det gäller växande industriområden som i Guiyang finns det geografiska fördelar med avseende på handel genom att staden angränsar ett flertal andra provinser och att den anses som en knutpunkt i sydvästra Kina. Huvudindustrier förknippade med staden innefattar kol, järn, stål, aluminium, gödningsmedel och tillverkning. De lokala kinesiska logistikföretagen saknar den erfarenhet och kompetens som krävs för att kunna erbjuda logistiska helhetslösningar åt företagen i industriparken i Xiaohe i Guiyang. Vidare finns inga tredjepartslogistikföretag i staden. Delvis på grund av dessa anledningar är det en stor fördel för ett tredjepartslogistikföretag från den Europeiska Unionen att etablera verksamhet i Guiyang. Svagheter med en etablering är bland annat indikation på brister i infrastrukturen och långt avstånd till närmaste hamn. Vidare finns det en planering för utveckling i regionen som innefattar bland annat utveckling av transportinfrastrukturen.

Innehållsförteckning

1 Bakgrund	1
1.1 Syfte	1
1.2 Frågeställningar	1
1.3 Avgränsningar	2
2 Metodbeskrivning	3
2.1 Tillvägagångssätt för empiri och analys	3
2.2 Litteratur	3
2.3 Intervjuer	4
2.4 Observationer	5
2.5 Reliabilitet	5
2.6 Validitet och generaliserbarhet	6
2.7 Kritisk granskning av metod	7
3 Teoretiska utgångspunkter	8
3.1 Logistik	8
3.1.1 Supply Chain Management	8
3.2 Flerpartssamarbete	10
3.2.1 Outsourcing	10
3.2.2 Tredjepartslogistik	11
3.2.3 Tillit inom partnerskap	13
3.3 Transport	14
3.3.1 Transportförsäkringar	14
3.4 Allmänt om Kina	15
3.5 Faktormodell	17
4 Empiri	19
4.1 Företags- och organisationsbeskrivning	19

4.1.1	Exportrådet	19
4.1.2	FLB	20
4.1.3	Itella Logistics	20
4.1.4	Shun Feng Express	20
4.1.5	Xinping	21
4.1.6	Domestic Express Service	21
4.1.7	Hisense.....	21
4.2	Allmänt om etablering av EU-företag i Kina	22
4.3	EU:s exportreglemente	22
4.3.1	Transitering och tullager.....	23
4.3.2	Direkt eller indirekt export	24
4.3.3	Tillvägagångssätt för exportering.....	24
4.4	EU:s importreglemente.....	25
4.4.1	Tulldeklaration.....	25
4.4.2	Klassificeringen – en nyckel till importen.....	26
4.4.3	Suspensions- och restitutionssystem	26
4.5	Kinas import- och exportreglemente	27
4.6	Kinas logistikindustri.....	28
4.7	Flerpartssamarbete i Kina.....	30
4.8	Allmänt om Guiyang	31
4.8.1	Regionens logistikindustri	32
4.8.2	Regionens infrastruktur	33
5	Analyserande diskussion	35
5.1	Allmänt om etablering av EU-företag i Kina	35
5.2	Lagar och bestämmelser för import och export.....	35
5.3	Kinas logistikindustri.....	36
5.4	Flerpartssamarbete i Kina.....	37

5.5 Regionens logistikindustri – Guiyang	38
5.6 Regionens infrastruktur – Guiyang.....	39
5.7 Avslutande reflektion	40
6 Slutsats.....	42

Figurförteckning

Figur 1. Ett exempel på synkroniserad nätverk (Christopher, 2005; Fawcett & Magnan, 2002).

Figur 2. Principmodell för tredjepartslogistik (Lumsden, 2006).

Figur 3. Investeringsstatistik i Kina (www.stats.gov.cn.).

Figur 4. Faktormodell för analyserande diskussion (fritt).

Bildförteckning

Bild 1. Största hubbar i Kina (www.swedishtrade.se).

Bild 2. Järnvägsförbindelser i Kina (Ren Xi, 2010).

Bild 3. Exempel på hur ett kinesiskt logistikföretag hanterar godslastning (fritt).

Bild 4. Östra järnvägsstationen för koltransport (fritt).

Källförteckning

Vetenskapliga artiklar

Böcker

Internet

Kvalitativa intervjuer

Övrigt

Bilagor

Bilaga 1. Lista över framgångsfaktorer för partnerskap inom tredjepartslogistik

Bilaga 2. Handelsstatistik mellan Sverige och Kina

Bilaga 3. Orealistiska offertförfrågningar från Kina

Bilaga 4. Intervjufrågor till företagen i Guiyang

Bilaga 5. Undantag från stämpling av genomgående frakthandling

Bilaga 6. Regulations of China on Import and Export Duties

1 Bakgrund

Tack vare Kinas växande tillverkningsindustri är de idag världens fjärde största ekonomi. I framtiden kommer Kina att satsa mer på förädlad industri och tjänstehandel. Kina har integrerats med världsekonomin som en följd av medlemskapet 2001 i världshandelsorganisationen (WTO) (Tian et al., 2008; www.swedenabroad.com). En av de snabbast växande industrierna i Kina är logistikbranschen. Ett fortsatt växande av logistikindustrin är avgörande för en framgångsrik utveckling i Kina (Tian et al., 2008). I och med att Kina har inträtt i WTO så har det lett till att logistiska jättar såsom UPS, Fedex och DHL har inträtt den logistiska marknaden (Wang et al., 2006).

I och med att Kinas logistikindustri är under stark utveckling är det därför intressant att undersöka förutsättningar att etablera ett logistikföretag från EU i Kina. Denna studie är inriktad mot etablering av tredjepartslogistikföretag och en början kan vara att undersöka förutsättningar genom att studera på regionala villkor. Att studera regionala förutsättningar är motivet för detta examensarbete. Empiriska studier har gjorts i staden Guiyang i provinsen Guizhou.

1.1 Syfte

Syftet med detta examensarbete är att ur ett Supply Chain Management perspektiv undersöka förutsättningar för att implementera ett tredjepartslogistikföretag från EU i ett växande industriområde i Kina. Detta examensarbete fokuserar på distriktet Xiaohe i staden Guiyang i provinsen Guizhou.

1.2 Frågeställningar

Nedan följer frågeställningar som ligger till grund för rapporten.

- Vilka är de generellt sett viktigaste faktorerna att tänka på när det gäller etablering av ett tredjepartslogistikföretag från EU i Kina?
- Vilka problem kan uppstå vid en etablering av ett tredjepartslogistikföretag i en starkt växande region?

- Vilka är argumenten för ett tredjepartslogistikföretag att etablera sig i en växande region som Guiyang?
 - Finns det någon utveckling i den regionen med avseende på logistikindustrin?
 - Finns det större logistikflöden som kan kopplas till industriområdet?
 - Hur ser infrastrukturen ut?
 - Vilka förmåner erbjuds för tredjepartslogistikföretag?
- Hur ser konkurrenssituationen ut inom tredjepartslogistik i Guiyang?
- Vilka bestämmelser och faktorer är av intresse för export och import mellan EU och Kina?

1.3 Avgränsningar

Detta examensarbete är avgränsad till ett Supply Chain Management perspektiv med beaktande av faktorer och områden:

- Tredjepartslogistik
- Flerpartssamarbete
- Outsourcing
- Tillit inom partnerskap
- Bestämmelser för import och export mellan EU och Kina

Vidare avgränsar detta examensarbete till att studera Kinas logistikindustri. Avgränsningen inkluderar även att undersöka regionala förutsättningar för att ur ett Supply Chain Management perspektiv etablera ett tredjepartslogistikföretag från EU i Guiyang. Examensarbetet inriktar sig på logistikindustrin och infrastrukturen i Guiyang.

2 Metodbeskrivning

Under detta examensarbete har olika metoder använts för att söka reda på information. Dessa metoder var förstudier av litteratur, observationer och intervjuer. De olika metoderna har kompletterat varandra och bidragit till att ge den information som anses vara viktig för syftet.

2.1 Tillvägagångssätt för empiri och analys

Detta examensarbete påbörjades redan i december 2009. Då påbörjades litteratursamling, för det mesta vetenskapliga artiklar som ansågs vara relevanta för examensarbetet. Därmed kunde en tidig ”brainstorming” utföras för examensarbetet.

Information till empirin har insamlats med hjälp av genomförda observationer och intervjuer och genomgång av litteratur. En sammanfattning har gjorts utifrån teorin och med inspiration från delar av empirin. Denna sammanfattning kallas för faktormodell. Empirin har vidare analyserats och diskuterats med avseende på det som ska uppfyllas enligt syftet och de frågeställningar som presenterades i inledningen och i förhållande till kapitlet teoretisk referensram.

2.2 Litteratur

Det är av vikt att välja vetenskapligt granskad litteratur som handlar om det ämne som undersöks för att ge kunskaper och teorier samt för att skapa en introduktion till ämnet. För att stärka pålitligheten bör vetenskapliga artiklar väljas. Alternativt bör en undersökning göras på vad författaren har baserat sin text på, genom att läsa referenslistan. I forskningssammanhang avser litteratur allt tryckt material, till exempel artiklar, böcker, uppsatser och rapporter. Ett effektivt sätt för att få fram litteratur är genom att använda sig av ett biblioteks databas (Ejvegård, 1996). Det är en fördel att gå igenom litteraturen och se vad andra forskare redan upptäckt för att inte värdeskapande tid ska uppstå. Därför bör kontinuerliga litteraturstudier genomföras för att skapa värdeskapande tid (Hansagi & Allebeck, 1994).

Litteratur som har använts till denna rapport är böcker, vetenskapliga artiklar och information hämtad från internet. Sökningar i databasen Emerald medförde en bred tillgänglighet av granskade vetenskapliga artiklar. Exempel på sökord som användes var bland annat

”tredjepartslogistik”, ”Kina”, ”logistik” och ”outsourcing”. Läsning av litteraturen delades upp och sammanfattningar genomfördes om litteraturen ansågs vara relevant för syftet.

2.3 Intervjuer

I forskningssammanhang används intervjuer då det behövs bland annat åsikter, uppfattningar och kunskaper om det ämne som undersöks (Ejvegård, 1996). Intervjuer kan vara det snabbaste sättet att få en uppfattning av nuläget om det ämne som undersöks och det kan komma fram information i intervjuer som vanligen inte går att samla in via observationer (Ekholm & Fransson, 1992). Det kan handla om sådant som inte är officiellt och information om förfluten tid (Andersen, 1994). Det är viktigt att inte göra egna tolkningar i efterhand då intervjun sammanfattas för att öka trovärdigheten i arbetet (Patel & Tebelius, 1987).

Det talas ofta om kvalitativa och kvantitativa intervjumetoder. Kvalitativa metoder betyder att information samlas in för att få en djupare förståelse av det ämne som studeras. Det är inte formaliserat och handlar om att sätta ord på det som mäts. Kvantitativa metoder är däremot mer strukturerade och handlar om att med statistiska metoder mäta och sätta siffror på det som undersöks (Holme & Solvang, 1997).

För varje företag och organisation involverad i denna rapport har kvalitativa intervjuer genomförts. Som underlag för intervjuerna förbereddes öppna och semistrukturerade frågor som kunde leda till diskussioner. Under intervjutillfällena antecknades det som diskuterades för att sedan kunna reflektera och sammanfatta informationen.

Intervjuer påbörjades i Gävle innan resan till Kina där tredjepartslogistikföretagen FLB och Itella Logistics intervjuades. Detta för att få en bild av tredjepartslogistikverksamhet inom EU, för att få idéer om frågeställningar till examensarbetet och om FLB och Itella Logistics hade ett intresse av att lära sig mer om expanderings i Kina. Avslutningsvis besöktes och intervjuades den mellansvenska handelskammaren. Den mellansvenska handelskammaren ger råd och stöd till företag för att skapa affärer och tillväxt i Sverige. I Kina besöktes och intervjuades följande företag och organisationer i kronologisk ordning:

- Exportrådet (Swedish Trade Council)

- Shun Feng Express (logistikföretag)
- Xinping (logistikföretag)
- Domestic Express Service (logistikföretag)
- Hisense (tillverkningsföretag av elektroniska produkter)

2.4 Observationer

Observationer är en metod för att snabbt skaffa information och kunskap för att förstå hur ett arbete fungerar eller hur en process hanteras. Genom ett opartiskt perspektiv kan observatören upptäcka problem och ge förbättringsförslag till problemet. Fördelen med observationer är att observatören inte behöver vara duktig på att kommunicera och observatören kan själv avgöra vad som är viktigt. Nackdelen är däremot att observationer är resurskrävande att utföra och det går inte att få fakta från förfluten tid (Andersen, 1994; Hartman, 1998).

Det finns två olika sätt att utföra observationer på - direkt och indirekt. Vid direkt observationer kan till exempel observatören följa hur en process sker mellan och hanteras på olika avdelningar i ett företag. Indirekta observationer innebär att observatören använder sig av tidigare utförda undersökningar och sammanställer informationen (Eriksson & Wiederheim-Paul, 2001).

De observationer som genomfördes i detta examensarbete var att ta reda på hur infrastrukturen och transportintegrationen såg ut och hur logistikverksamheten sköttes i staden Guiyang. Infrastrukturen och transportintegrationen observerades genom bilresor genom staden där väg- och transportmöjligheter och utformningen av en järnvägstation för transport av kol iaktogs. Logistikverksamheten observerades på de utvalda företagen i industriområdena där bland annat lastning av gods iaktogs.

2.5 Reliabilitet

Traditionellt innebär reliabilitet hur stabil eller pålitlig en mätning eller undersökning är. Det vill säga att mätningen är friktionsfri från slumpinflytelser och att samma resultat uppnås när samma område eller fenomen mäts eller undersöks på olika sätt (Trost, 2007; Andersen, 1994; Bryman & Bell, 2005). Reliabiliteten bestäms av hur mätningarna utförs och hur noggrann

bearbetning av informationen är. Hög reliabilitet uppnås om olika och oberoende mätningar av ett fenomen får samma eller uppskattningsvis samma resultat (Holme & Solvang, 1997). Vid vetenskapliga studier är det av vikt att överväga betydelsen av fel som riskerar att uppstå på grund av valet av hur studien ska genomföras. Genom att detta kan reliabiliteten och noggrannheten i arbetet öka (Malterud, 1998). Reliabiliteten blir oftast aktuell då en kvantitativ undersökning utförs eftersom det är av intresse att veta om ett mått är stabilt och pålitligt eller inte (Bryman & Bell, 2005).

Eftersom intervjuerna som detta examensarbete grundas på var av kvalitativ karaktär är reliabiliteten, så som den är definierad enligt litteraturen, mindre aktuell. Litteraturen, med undantag från kursböcker och företagsinformation, som använts i detta examensarbete med dess undersökningar och statistik är förhandsgranskade och kan klassas som vetenskapliga. Litteraturen kan därmed sägas erhålla hög reliabilitet. Om det fanns tveksamhet om sanningshalten i kursböcker och företagsinformation så granskades informationen mer ingående och inkluderades endast i rapporten om informationen ansågs vara pålitlig och giltig.

2.6 Validitet och generaliserbarhet

Validitet definieras oftast som att man verkligen mäter det som man avser att mäta. Validitet har oftast två aspekter – inre validitet och yttre validitet (generaliserbarhet). Inre validitet syftar på överensstämmelsen mellan begrepp och de mätbara definitionerna av dem. Yttre validitet har att göra med ett resultatets överensstämmelse med verkligheten. Den yttre validiteten kan endast konstateras genom en faktainsamling som jämförs med resultatet (Eriksson & Wiederheim-Paul, 2001; Andersen, 1994). Om ett mätinstrument har låg reliabilitet så blir också validiteten av en mätning låg. God reliabilitet är nödvändig men inte tillräcklig för god validitet (Ejvegård, 1996). Validitet handlar om att använda rätt metod vid rätt tillfälle, att ta reda på giltigheten hos den kunskap som man erhållit (Malterud, 1998).

Eftersom intervjuerna som detta examensarbete grundas på var av kvalitativ karaktär är validiteten, så som den är definierad enligt litteraturen, mindre aktuell. Vidare för detta examensarbete har flera olika former av källor använts. Information har samlats in från bland annat intervjuer, muntliga källor, böcker och vetenskapliga artiklar. Informationen från de

olika källorna har kompletterat och bekräftat varandra och de har inte sagt emot varandra vilket ger indikationer att rapporten har god yttre validitet.

2.7 Kritisk granskning av metod

Under intervjuer var språket en barriär eftersom en kinesisk tolk användes och vid vissa intervjuer förekom långa samtal mellan tolken och den intervjuade. Detta kan ha medfört att tolken själv dragit slutsatser om vad som var relevant i informationen från den intervjuade. Frågorna som förbereddes blev granskade i förväg av tolken och på grund av traditionella och kulturella anledningar kunde inte vilka frågor som helst ställas. Under torsdagen den 13e maj 2010 presenterades en introduktionspresentationen om Guiyang av Ren Xi. Under denna presentation kunde inga frågor ställas till Ren Xi. Anledningen var att en ytterligare och mer omfattande intervju med kommunen skulle ske dagen efter enligt tolken. Denna intervju genomfördes aldrig.

Tilldelningen av företag att intervjuas i Guiyang sköttes av administrationen på Guizhou University på grund av kommunikationssvårigheter och otillräcklig kännedom om stadens företag. Därför blev det ett begränsat antal företag att intervjuas. Anordningen med S.F. Express i Beijing för intervju sköttes av administrationen på China Women's University. Därför kunde inte en bakgrundsforskning göras för att ta reda på lämpliga företag att intervjuas.

Vidare har några avsnitt i denna rapport för få källor för att följa en vetenskaplig praxis. Samtidigt är källorna för dessa avsnitt mycket starka såsom avsnittet för EU:s import- och exportreglemente. Tullverket är helt statligt och Exportrådet är delvis privat och delvis statligt.

3 Teoretiska utgångspunkter

De begrepp, teorier och förutsättningar som ansågs vara relevanta för examensarbetet beskrivs nedan. Dessa ligger till grund för empirin och den analyserande diskussionen som presenteras i rapporten. På slutet av detta kapitel kommer en sammanfattning att göras utifrån teorin och med inspiration från delar av empirin. Denna sammanfattning kallas för faktormodell.

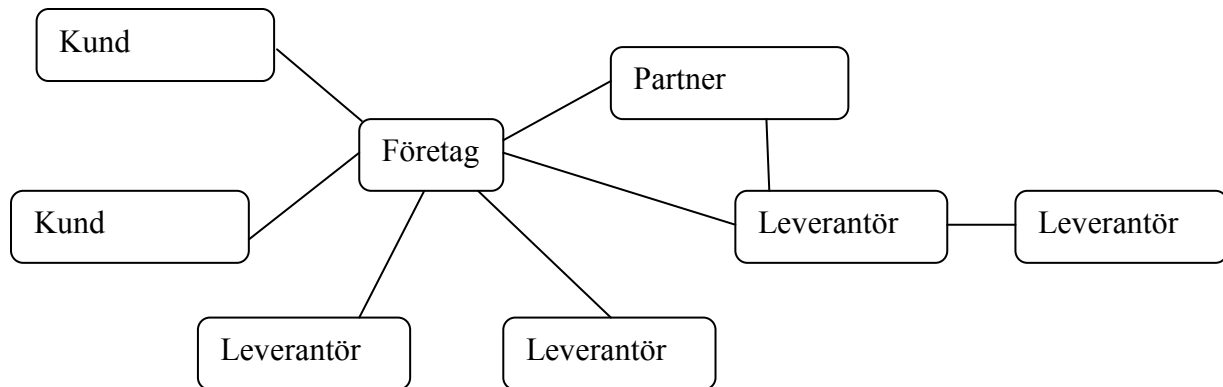
3.1 Logistik

Ordet logistik kommer från franska ”general de logis”, vilket är en militär term som betyder generalkvartermästare. En generalkvartermästare är ansvarig med att försörja trupper med bland annat ammunition och förnödenheter (Oskarsson et al., 2006; Olhager, 2000). Tidigare på 1960-talet innebar ordet logistik konkreta och fysiska aktiviteter såsom transporter, hantering och lagring. Idag har logistiken fått genombrott som ett strategiskt viktigt arbetsfält. Detta på grund av den stora IT-utvecklingen, den ökade globaliseringen, kapitalets (resurser, kostnader, tillgångar) inverkan på lönsamheten och kundernas ökade krav på leveransservice och kundanpassning. Av den anledningen är kostnader, kapitalbindning, flexibilitet, tid och leveransservice viktiga områden inom logistik. Logistik idag är viktigt för alla faktorer som påverkar ett företags lönsamhet. Därför har logistiken som mål att leverera rätta produkter på rätt plats vid rätt tid till kunderna. Men logistik handlar inte endast om att göra saker rätt, det handlar om att göra rätt saker (Oskarsson et al., 2006). Logistik handlar om strategisk planering, genomförande och kontroll av material- och informationsflöde från råvara till slutkund (Oskarsson et al., 2006; Olhager, 2000; Christopher, 2005). Genom detta kan ett företags önskade resultat uppnås (Oskarsson et al., 2006).

3.1.1 Supply Chain Management

Logistik är i grund och botten ett planeringsverktyg och system för att planera produkt- och informationsflöden inom ett företag. Vidare bygger Supply Chain Management (SCM), översatt som försörjningskedjekoordinering på svenska, på detta system. Länkar och samkoordinering mellan olika processer inom de olika enheterna i försörjningskedjan eftersträvas att uppnås (Christopher, 2005). Christopher (2005) exemplifierar enheterna som exempelvis leverantörer, kunder och den egna organisationen (se figur 1). Genom ett

synkroniserat nätverk har ett företag en möjlighet att uppnå större konkurrenskraft, en stabil expanderings globalt och fler marknadsandelar (Christopher, 2005).



Figur 1. Ett exempel på synkroniserad nätverk (Christopher, 2005; Fawcett & Magnan, 2002).

Jämförelsevis beskriver Frizelle et al. (2004) olika definitioner och infallsvinklar för Supply Chain Management. Ett exempel på en definition på Supply Chain Management som Frizelle et al. (2004) beskriver är "the effort involved in producing and delivering a final product from the supplier's supplier to customer's customer". Definitionen går in i Christophers (2005) definition av Supply Chain Management där han beskriver vikten av samkoordination och hoplänkning av processer. All information inom kundservice, produktionsplaner, produktlanseringar och fakturor bör delas mellan parter i försörjningskedjan. Ett sätt skulle kunna vara att använda gemensamma databaser för att dela information (Christopher, 2005). Lummus et al. (2001) definierar Supply Chain Management som "en integrerad filosofi för att hantera det totala flödet av en distributionskanal mellan leverantör och slutkund".

Vad är svagheter eller motsägelser med Supply Chain Management? Fawcett och Magnan (2002) menar att hinder finns för att maximalt utnyttja ett system för Supply Chain Management. Fawcett och Magnan (2002) genomförde en större undersökning hur slumpvist valda företag exempelvis var engagerade i införande av ett sådant system. Den vanligaste integrationen av systemet var bakåtriktad integration med förstahandsleverantörer. Den mest ovanliga formen av integration var den fullständiga fram- och tillbakaintegrationen. Integrationen från leverantörens leverantör till kundens kund. Fawcett och Magnan (2002) beskriver att den typen av integration var mer en teoretisk ideal snarare än verklighet.

Anledningar till detta förfarande nämner Fawcett och Magnan (2002) som möjliga svåra utmaningar för enskilda företag:

- Arrangera mätbara mått
- Bilda nätverk av informationssystem och
- Dela risker och belöningar längs organisationer (Ibid., 2002)

Christopher (2005) beskriver ytterligare utmaningar för dagens företag. Det kan handla om nya spelregler, globalisering av industri, prisnedsättningar och att kunder tar mer kontroll.

3.2 Flerpartssamarbete

Samarbete mellan leverantörer och deras kunder kan innehålla olika aktiviteter såsom logistiska funktioner. Det innebär styrning och kontroll av materialflödet såsom transport, lagring, in- och utleverans och hantering (Lumsden, 2006; Christopher, 2005).

Materialadministration är de strategiska, taktiska och operativa aktiviteter som berör materialflödet. Det innebär varu-, informations- och resurstillgångsflöden (Christopher, 2005).

Materialadministration är ett företagsledande synsätt och därmed ett mer övergripande begrepp än logistik. Syftet med flerpartssamarbete är att kundföretaget ska kunna koncentrera sig på kärnverksamheten (Lumsden, 2006).

3.2.1 Outsourcing

Logistikoutsourcing har blivit en snabbt växande faktor för konkurrensfördelar och logistiska kostnadsbesparingar. I dagens samhälle söker organisationer efter nya affärsmetoder och lösningar som kan förse dem med framgång. Outsourcing är en av dessa företagsmetoder som kan leda till ökad konkurrenskraft. Outsourcing är överföringen av en intern tjänst eller process till en extern organisation där interna processer skulle vara för svårhanterliga eller för dyra (Perçin, 2009). Lumsden (2006) förklarar att outsourcing är när andra aktörer blir involverade och ansvariga för relationen mellan det tillverkande och köpande företaget.

Valet av outsourcing beror på en multipel variation av variabler som refererar både till interna och externa syften. Exempelvis kostnader, informationsteknologi (IT), risker och kontroll. Det kan också handla om resurs- och kapabilitetsfrågor. Fördelar med outsourcing kan vara att organisationer kan fokusera på sina kärnkompetenser och utnyttja extern logistisk kunskap (Selviaridis & Spring, 2007; Wang et al., 2006). Risker med outsourcing kan vara förlorad kontroll över logistikfunktionen och förlorad egenägd kapacitet och kundkontakt. Det är vanligt att företag anpassar en mixad strategi med logistik och kvarhåller företagets viktiga logistikaktiviteter (Selviaridis & Spring, 2007).

Det finns olika tolkningar om kostnadsreducering som en viktig faktor för outsourcing. Wilding och Juriado (2004) förklarar att all outsourcing inte minskar kostnaderna och att företag därför inte ser kostnadsreducering som den viktigaste faktorn för outsourcing. Mortensen och Lemoine (2008) menar att framtidens tillverkare kommer att köpa tjänster snarare än lösningar och att leverantörer kommer att se kostnad som den mest avgörande parametern för konkurrenskraften. Wang et al. (2006) förklarar också att en ökande mängd kinesiska företag börjar outsourca sin logistik för att kunna reducera kostnader och fokusera på att förbättra sin kärnkompetens.

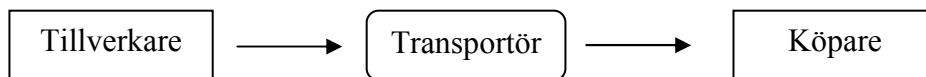
3.2.2 Tredjepartslogistik

Tredjepartslogistik innebär att det är tre parter som är inblandade i samverkan. Vid tredjepartslogistik är det oftast två parter som engagerar en utomstående aktör i samarbetet, det vill säga en tredje part. Aktören går in och hanterar utvalda funktionsområden, oftast logistiska aktiviteter. Exempel på dessa tjänster är transporttjänster, (material- och/eller informationsflöde) lagringstjänster och enklare produktbearbetningstjänster (Lumsden, 2006; Christopher, 2005). Generellt bidrar tredjepartslogistikleverantörer med effektivitet i ett företags logistikverksamhet, kontrollerar deras kostnader och utnyttjar resurser på ett bättre sätt. Dessutom hjälpar de företagen att ge högre kundservice (Min & Joo, 2009). Växande företag söker efter möjligheter att fokusera på sin kärnkompetens genom att outsourca sin logistikverksamhet. Därför har efterfrågan på tredjepartslogistik tjänster växt under det senaste årtiondet (Min & Joo, 2009; Selviaridis & Spring, 2007; Tian et al., 2008).

Tredjepartslogistik tjänster är oftast företeelser inom ett och samma företag och inte samarbetet mellan två företag. En tredjepartslogistiker utför oftast alla logistiska aktiviteter

som finns mellan det tillverkande och köpande företaget, vilket ger tredjepartslogistikföretaget ansvaret för styrning av komplexa service- och logistikkedjor. Med hjälp av dagens IT har en tredjepartslogistiker kontroll över informationsflödet och styr och kontrollerar materialflödet utan att vara involverad annat än som en eventuell uppköpare av transporttjänsten. Detta samarbete med en tredjepart är oftast ett närmare och långsiktigt samarbete (Lumsden, 2006).

Andra exempel på tjänster som en tredje part utför är renhållningstjänster, konsultativa tjänster inom företagsledning eller mäklartjänster. Mäklaren äger inga fysiska tillgångar eller resurser men de har kunskapen om var dessa tillgångar och resurser finns att ha tillgängliga (Lumsden, 2006). Figur 2 visar en principmodell för tredjepartslogistik.



Figur 2. Principmodell för tredjepartslogistik (Lumsden, 2006).

Kriterier för val av tredjepartslogistikleverantörer kan omfatta bland annat erfarenhet, geografisk region, tillförlitlighet, rykte, leveranstid, IT-infrastruktur, utbildningssystem och kundservice (Perçin, 2009). Tredjepartslogistikföretag kan bidra till förbättrad kundnöjdhet och ge tillgång till internationella distributionsnätverk (Selviaridis & Spring, 2007).

Utformandet och implementeringen av relationer inom tredjepartslogistik uppenbarar sig som problematiska. Svårigheter kan vara brist i kunskap om en kunds försörjningskedjebehov, brist på tillräcklig expertis och kunskap i specifika produkter och marknader, orealistiska kundförväntningar, otillräcklig förklaring för tjänster och tjänstenivån, brist på logistiska kostmedvetenheter av kunder och brist på tredjepartslogistikinnovation. Förberedelsen av ett kontrakt mellan parterna är viktigt för en lyckad tredjepartslogistikrelation. Ett typiskt tredjepartslogistikkontrakt inkluderar (Selviaridis & Spring, 2007):

- Kontrakttyp (exempel antal år)
- Kostnad per aktivitet
- Tjänste- och aktivitetbeskrivning
- Tjänstenivåer

- Bonussystem för mycket bra utförande
- Straffskalor för tjänstefel
- Allokering (fördelning) av roller och ansvar, risker och försäkringskostnader
- Kontraktavslut (Selviaridis & Spring, 2007)

Frekvent kommunikation- och informationsdelning mellan parterna är mycket viktigt för en effektiv hantering och ledning av relationer inom tredjepartslogistik. Informationsutbyte är viktigt även innan kontrakt upprättas då köparen försöker få tillgång av den potentiella leverantörens kapacitet. I många fall möts alla parter upp för att gå igenom leverantörens utförande och för att lösa problem som uppstått (Selviaridis & Spring, 2007).

Selviaridis och Spring (2007) har upprättat en lista över framgångsfaktorer inom tredjepartslogistikpartnerskap där bland annat gemensamt mål och kompatibla intressen är viktiga för relationen (se bilaga 1 för en fullständig lista).

3.2.3 Tillit inom partnerskap

Förtroende mellan tredjepartslogistikern och företag har visat sig vara en viktig framgångsfaktor för partnerskap inom logistikoutsourcing. Hög nivå av tillit leder till högre nivåer av prestandan i partnerskap (Knemeyer & Murphy, 2005; Tian et al., 2008). Tillit och risker kan vara betydligt viktigare i försörjningskedjans relationer, eftersom försörjningskedjans relationer ofta innebär en högre grad av ömsesidigt beroende mellan företag. Tillit förbättrar också kreativitet och interorganisatoriskt lärande och bygger på organisatorisk förmåga. Till skillnad från andra former av styrmekanismer, såsom kontrakt och ekonomiska avtal, har förtroende en unik förmåga att skapa värde utöver minskade transaktionskostnader. Förtroende kan vara en faktor till en betydande konkurrensfördel för partnerskap inom logistikoutsourcing. Bristande förtroende har nämnts som det största enskilda hindret för en framgångsrik uppbyggnad och underhåll av försörjningskedjans strategiska allianser och anses som en tredjedel av bristerna i sådana förhållanden. Om företagspartners lägger orimligt mycket tid på granskning av transaktioner och analysering av varandras trovärdighet, tillförlitlighet och pålitlighet minskas oftast produktivitet, effektivitet och ändamålsenlighet för parterna. För att skapa förtroende för logistikanvändare till tredjepartslogistikleverantörer, bör dessa leverantörer betona att (Tian et al., 2008):

- skapa och stärka användarnas anseende i branschen
- ha en lämplig mängd relationsbaserade investeringar för att understryka långsiktigt engagemang
- dela lämplig information (i kvantitet, kvalitet och punktlighet) med logistikanvändare
- förbättra logistikanvändarnas tillfredsställelsenivå (Tian et al., 2008)

Tredjepartslogistikleverantörer kan öka förtroendet för logistikanvändare genom att agera som öppna och effektiva kommunikatörer (Knemeyer & Murphy, 2005; Tian et al., 2008). Att dela information fungerar som en signal om ärlighet och öppenhet och minskar relationsrisker. Dessa fördelar bör vägas mot risker förknippade med att lämna ut känslig information till en logistikpartner. Informationsutbyte är en av de viktigaste faktorerna i processer för förtroendeskapande och försörjningskedjans relationer (Tian et al., 2008).

Ett ökat förtroende kan bäst uppnås genom en blandning av ansträngningar och resurser för att hålla kunden nöjd, demonstrera praktiserande engagemang genom relationsbaserade investeringar och dela en lämplig mängd av information med kunder. Att arbeta med fokus på förbättring av företagets rykte på marknaden bidrar också till att öka förtroendet (Tian et al., 2008).

3.3 Transport

Det finns idag fyra olika transportsätt – vägtransporter, järnvägstransporter, lufttransporter och sjötransporter. Vägtransporterna svarar idag för 44 procent av alla varustransporter inom EU, sjötransporter för 42 procent och järnvägstransport för 10 procent (www.europa.eu). Sjötransporter svarar för 95 procent av Sveriges utrikeshandel (Lektionsmaterial i Distributionslogistik, 2008).

3.3.1 Transportförsäkringar

Transportförsäkring bör tecknas om det finns risk att få varor förstörda under en transport. Transportförsäkringsavtalet (köpavtalet) eller de leveransklausuler (leveransvillkor) som köpare och säljare kommit överens om enligt Incoterms 2000 kan styra vem som är ansvarig för denna risk. Leveransklausulerna avgör om det är säljaren eller köparen som har försäkringsplikt. Försäkringsplikturen är den som försäkringsmässigt råder över varorna och

den som gör en förlust om varorna får skador eller försvinner. En annan anledning till transportförsäkring är gemensamt haveri vid sjötransport. Alla företag som har gods ombord bör bidra till betalningen för bärgningen om ett fartyg får en maskinskada. Företagen betalar olika andelar beroende på hur mycket värde deras gods har i förhållande till det samlade värdet ombord. Det företag som har högst värde ska betala den största andelen. Om företagen har en transportförsäkring är det försäkringsbolaget som tar hand om detta och betalar räkningen. Om företagen inte har försäkring måste de betala en depositionsavgift till rederiet innan de kan få loss sina varor (www.if.se; Lektionsmaterial i Distributionslogistik, 2008).

Incoterms 2000 är olika typer av regler som gäller vid internationell handel och är ordnade av ICC (Internationella Handelskammaren). Incoterms 2000 består av 13 olika leveransvillkor (leveransklausuler) som styr vem som bekostar vad i leveransen och vem som tar vilka risker under resan. Det är viktigt att man i avtalet utöver det överenskomna leveransvillkoret också skriver att det är en Incoterms tolkning av handelstermen man jobbar efter. Detta för att undvika missförstånd mellan köparen och säljaren, eftersom andra delar av världen kan ha andra tolkningar (www.handelskammaren.net).

3.4 Allmänt om Kina

Kinas officiella namn är Folkrepubliken Kina och huvudstaden är Beijing (Peking). Kina har en folkmängd på cirka 1,33 miljarder (2008) och en befolkningstillväxt på 0,59 procent (2006). Deras valuta är yuan (CNY)/renminbi (RMB). 2008 visade Kina en total bruttonationalprodukt (BNP) på 30 067 miljarder CNY och i 2009 under andra kvartalet hade de en BNP-tillväxt på 7,9 procent. I juni 2009 visade statistiken på en inflation på -1,2 procent och en arbetslöshet på 4,3 procent. Arbetslösheten är betydligt högre enligt de flesta bedömare (www.swedenabroad.com).

Längden på landsvägar i Kina år 2008 var cirka 370000 mil vilket motsvarade endast 58 procent av landsvägarna i USA år 2004. Längden på järnvägar i Kina år 2008 var cirka 80000 mil vilket motsvarade endast 56,3 procent av järnvägarna i USA år 2003 (www.bizchinanow.com).

Viktiga näringar i Kina är järn och stål, kol, kemi, verkstadsprodukter, kläder och textil, hemelektronik, bygg, transport och detaljhandel. Kinas viktigaste exportprodukter är kläder, skor, IT-utrustning, hemelektronik och elektriska produkter och verkstadsmaskinella utrustningar. Deras export var 32 procent av BNP i 2008 och hade en exporttillväxt på 17 procent samma år. Kinas viktigaste importprodukter är IT-utrustningar, halvledare, råvaror (inklusive olja), oljeprodukter, metaller och verkstadsmaskinella utrustningar. Deras import var 25 procent av BNP i 2008 och hade en importtillväxt på 19 procent samma år. Enligt statistik har Kina utlandsskulder på 427 miljarder amerikanska dollar (juni 2008). Kinas största handelspartners är EU, USA, Japan, Hongkong och ASEAN¹. Sverige exporterade varor till Kina värda 25,9 miljarder svenska kronor (SEK) i 2008 och importerade varor från Kina värda 45,8 miljarder SEK i 2007 (se bilaga 2 för mer detaljerad handelsstatistik) (www.swedenabroad.com).

Det finns idag cirka 550 svenska företag i Kina och de fortsätter att öka. Antalet svenska företag som gör affärer med Kina är idag mer än 10 000 företag (www.swedenabroad.com). Enligt Exportrådet finns det många ”bluffföretag” i Kina. Några svenska företag har de senaste åren fått orealistiska offertförfrågningar från Kina gällande olika produkter. Många av förfrågningarna har kommit från specifika områden i Kina, såsom staden Kunming i provinsen Yunnan i sydvästra Kina. Förfrågningar kommer även från städer och provinser såsom Shenzhen, Shanxi, Henan, Shandong med flera (se bilaga 3 för mer information) (www.swedishtrade.se). Per-Olof Hansers (2010) skrev vid en e-mailintervju att Kina är snarlik andra tredjeländer gällande utförelse av varor. De främsta skillnaderna mellan marknaden inom EU och marknaden i Kina är de kulturella skillnaderna i sättet att göra affärer och att umgås. Det finns kinesiska företag som är mindre noga med produkträttigheter och produktsäkerhet vilka man bör vara observant på. Detta förfarande förekommer inte bara i Kina utan även på andra marknader. Man bör ha en närmare relation med sin partner innan man påbörjar export eller import och man bör alltid besöka motparten innan man börjar affären. Oavsett var sin partner befinner sig så bör man se till att säkra betalningen i samband med en ny relation och uppstartningen av en ny affär (Per-Olof Hansers, 2010).

¹ Association of Southeast Asian Nations

Figur 3 visar utnyttjandegraden² av utländska investeringar och inkluderar utländska krediter, utländska direktinvesteringar och andra utländska investeringar samt de grundläggande villkoren för registrering av utländskt finansierade företag (www.stats.gov.cn).

Land	2006		2007	
	Utländska direkt investeringar (USD 10000)	*övriga utländska investeringar (USD 10000)	Utländska direkt investeringar (USD 10000)	*övriga utländska investeringar (USD 10000)
Total	6302053	405519	7476789	357152
Asien	3508487	210812	4211735	249781
Afrika	121735		148683	
Europa	571156	1793	436511	2474
Storbritannien	72610	642	83094	414
Tyskland	197871	151	73397	1756
Holland	84104	559	61666	304
Sverige	20447		12636	
Latinamerika	1416262	11398	2011799	168
Nordamerika	368699	1371	339027	3364
Oceania och Söderhavsöarna	226024	213	274290	7000
Övriga	89690	179932	54733	94365

*Övriga utländska investeringar inkluderar aktier utfärdats i utländska länder under samma år.

Figur 3. Investeringsstatistik i Kina (www.stats.gov.cn).

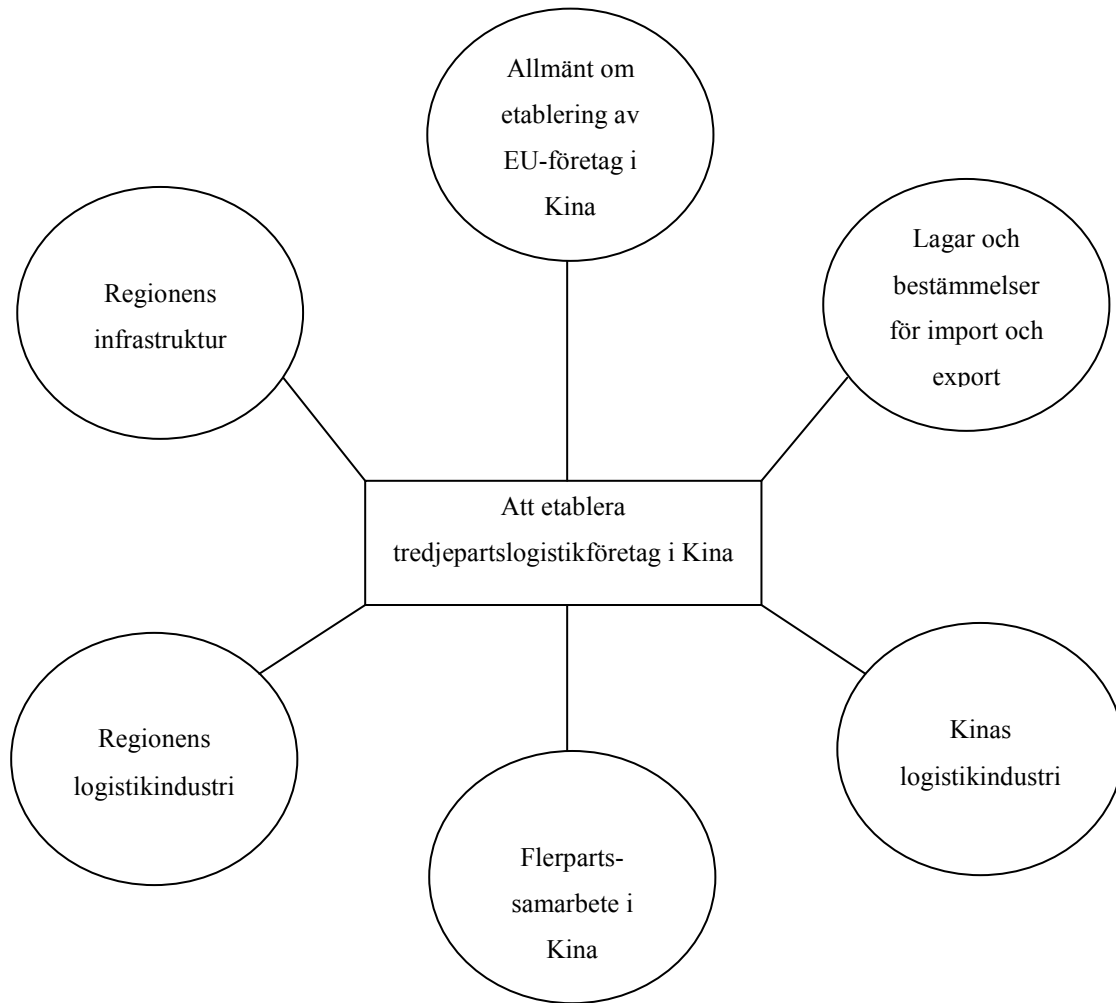
3.5 Faktormodell

En faktormodell för den analyserande diskussionen presenteras nedan i figur 4. Denna faktormodell representerar de områden som analyseras och diskuteras i rapporten.

Faktormodellen har gjorts utifrån teorin och med inspiration från delar av empirin.

Denna faktormodell bidrar till att strukturera upp rapportens huvudinnehåll och belysa den röda tråden i rapporten.

² Utilization of foreign investments



Figur 4. Faktormodell för analyserande diskussion.

4 Empiri

I detta avsnitt presenteras huvudinnehållet i detta examensarbete. Med hjälp av genomförda observationer och intervjuer och genomgång av litteratur har information insamlats som ska kopplas med empirin. Denna information beskrivs närmare nedan.

4.1 Företags- och organisationsbeskrivning

De företag som intervjuades i samband med detta examensarbete var två logistikföretag och ett tillverkningsföretag i Guiyang. Logistikföretagen namnges Xinping och Domestic Express Service och tillverkningsföretaget benämns Hisense. Utöver dessa företag intervjuades Shun Feng Express och Exportrådet i Beijing samt FLB och Itella Logistics i Sverige.

Anledningen till att tredjepartslogistikföretagen FLB och Itella Logistics intervjuades var för att få en bild av tredjepartslogistikverksamhet inom EU, för att få idéer om frågeställningar till examensarbetet och om FLB och Itella Logistics ville lära sig mer om en expansion i Kina.

Logistikföretagen Xinping och Domestic Express Service och tillverkningsföretaget Hisense besöktes och kontaktpersonerna intervjuades för att undersöka förutsättningar för etablering av ett tredjepartslogistikföretag från EU i staden Guiyang. Vidare för att få svar på de frågeställningar som nämndes under avsnittet bakgrund. Frågorna som ställdes finns som bilaga, se bilaga 4.

4.1.1 Exportrådet

Exportrådet grundades 1972 och betjänar svenska staten och näringslivet. De har kontor i över 60 länder och arbetar med handelsrelationer, ambassader, konsulter och handelskammare runtom i världen. Svenska företag som söker att växa internationellt kan ta hjälp av Exportrådet. Exportrådet erbjuder serviceaktiviteter för etablering av ett företag med dess produkter eller idéer i nya marknader (www.swedishtrade.se). En intervju med Exportrådet ansågs därför vara en bra start för att få en helhetsbild av Kina och landets logistikindustri som beskrivs längre ned i detta avsnitt.

4.1.2 FLB

FLB etablerades 1987 och sysslar med logistiklösningar, transporter, lagerhållning och mervärdestjänster. Inom logistiklösningar ansvarar de för transport, lagring, pappersarbete och lastning i sitt eller kundens lagerhållningssystem (www.flb.se). FLB uttrycker om säkra leveranser och rimliga lagernivåer som viktiga parametrar i deras verksamhet. Vidare uttrycker FLB att mervärdestjänster har stor betydelse för kunder att kunna utträtta tjänster såsom kvalitetskontroller, packning och ompackningar och monteringsarbeten.

De har enligt de själva en spännvidd från internationella till lokala kunder. Vidare menar FLB att de kan erbjuda helhetslösningar samt skalade tjänster och tillägger att genom deras skalade tjänster kan företag bli mer kostnadseffektiva och erhålla koncentration på deras egen kärnverksamhet (www.flb.se).

4.1.3 Itella Logistics

Företaget erbjuder logistiktjänster, expressleveranser, lagerhållning, transporter och säger sig ha de bästa lösningarna för flyg-, väg- och sjötransporter. Vidare erbjuder de konsulttjänster, leveransbevakningar, tull och spedition, ordermottagningar, plockning och packning, distribution till butiker eller slutkonsumenter och mervärdestjänster (www.itella.se). Itella Logistics uttrycker som FLB om säkra leveranser, rimliga lagernivåer och mervärdetjänster som viktiga parametrar i deras verksamhet.

4.1.4 Shun Feng Express

Innan undersökning av staden Guiyang påbörjades besöktes logistikföretaget Shun Feng Express (S.F. Express). S.F. Express har idag cirka 60 000 anställda och 2 400 lokaler i Kina. Genom intervju med en av Kinas största logistikföretag kunde en jämförelsebild fås på kinesiska logistikföretag och logistikföretag från EU. Intervju med S.F. Express gav indikationer på att kinesiska logistikföretag har börjat förstå vikten med integration enligt Supply Chain Management, rätt affärsstrategi och informations- och kommunikationsteknik.

Xiong Xiao Bin (2010) förklarade utifrån en kvalitativ intervju att Shun Feng Express etablerades 1993 och har sitt huvudkontor i Shenzhen. Företaget är ett logistikföretag som har sin styrka i expressleveranser och har som mål att ge kunderna en professionell logistikservice

av hög kvalitet. S.F. Express investerar i informations- och kommunikationsteknologi och samarbetar med stora företag såsom IBM och ORACLE.

Företaget vill expandera och nå den globala marknaden inom sin bransch och därför har företaget etablerat sig i Singapore och Sydkorea i början av 2010 och har planer på expansion i Japan. Konkurrenter som företaget har är bland annat China Post, DHL, TNT, UPS och FedEx.

4.1.5 Xinping

Xinping etablerades i 2003 och erbjuder främst vägtransporter och lagring av gods. De vägtransporter som utförs är företrädesvis för att transportera cigaretter i Guizhouprovinserna och närliggande provinser. De kombinerar järnväg med vägtransporter om de hanterar en stor mängd gods och har planer på att införa IT-system. Företaget har uppnått en kvalitetssäkring enligt ISO 9000 och har enligt de själva fått utmärkelser av China Logistics Association som har standarder för att utvärdera kinesiska logistikföretag. De är vidare privatägd och har 60 anställda och 57 transportenheter (Lin Weipong, 2010).

4.1.6 Domestic Express Service

Domestic Express Service erbjuder transporter och lagringstjänster och grundades 1996. De har 44 anställda, 23 transportenheter och två egna lager och hanterar främst filter för tobaksprodukter. För närvarande utvecklar de informationsmjukvara för att kunna hantera sin verksamhet på ett mer effektivare sätt. Detta utvecklande har stöd från staten som ger dem ekonomiskt bidrag. Företaget berättar att tobaksbolagen väljer ut sina logistikpartners efter offertbjudningar med anseende på vilka logistikföretag som kan utföra logistiklösningarna på effektivast och billigast sätt. De konkurrerar med fyra andra logistikföretag, inkluderat Xinping (Lei Lei, 2010).

4.1.7 Hisense

Hisense är ett tillverkningsföretag som riktar in sig på elektronik och etablerades i 1997. Deras huvudprodukter är platt-tv och vanliga tv-apparater. De flyttade till Guizhou 2004, har totalt 1000 anställda och ett eget lager. Hisense använder sig ett IT-system och samarbetar

med ett kinesiskt tredjepartslogistikföretag som är beläget i en annan provins (Song Jinlong, 2010).

4.2 Allmänt om etablering av EU-företag i Kina

Oscar Edström (2010) vid Exportrådet i Beijing förklarade att det finns möjligheter för statliga subventioner för etablering av företag i Kina, till exempel skattereduktioner. Storleken beror på var etablering ska ske och vilken typ av verksamhet som ska etableras. Det tar olika lång tid att etablera ett företag lokalt beroende på bland annat vald bolagsform, produkter som ska inkluderas i det lokala bolaget, typ av verksamhet som ska utföras och lokalisering. En praktisk och förenklad registreringsprocess i Kina inkluderar följande steg (www.swedishtrade.se):

- Registrering av bolagsnamn hos administrationen för industri och handel.
- Ansökan om projektgodkännande och certifikatgodkännande från en lokal handelsbyrå.
- Ansökan om handelslicens hos administrationen för industri och handel.
- Registrering hos myndigheter samt öppning av bankkonton.
- Registrering hos det kinesiska tullverket (Ibid.).

4.3 EU:s exportreglemente

Att exportera innebär att man skickar en vara till ett land utanför EU. Det kan vara i samband med försäljning och andra försändelser. Man behöver inget generellt tillstånd för att få börja exportera. Man måste däremot ha tillstånd för att exportera diverse varor såsom vissa kulturföremål, jordbruksprodukter och utrotningshotade växter och djur. När man exporterar en vara ska man lämna in en exportdeklaration till Tullverket. Det är numera obligatoriskt att lämna in denna deklaration elektroniskt. En klassificering av en vara innebär att man bestämmer rätt varukod för varan. Denna varukod ska ingå i ovan nämnd deklaration. Tulltaxan är ett gemensamt register för samtliga EU-länder över varor, varukoder samt tullsatser. Det är i tulltaxan man finner sin varukod för deklarationen. Det är viktigt att man klassificerar rätt eftersom det innebär att man som exportör betalar rätt tull och andra skatter,

följer import- och exportbestämmelser och bidrar till en riktig handelsstatistik (www.tullverket.se).

När man exporterar är det av stor vikt att ta reda på om det finns bestämmelser i mottagarlandet för att minska risken att problem uppstår med de varor man exporterar. Exportrådet kan ge information om faktorer som man som exportör bör ta hänsyn till. Det finns möjligheter att varor som man vill exportera kan bli tullfria eller få tullnedsättning i mottagarlandet. Detta beror på om landet man vill exportera till har slutit ett frihandelsavtal med EU. Om sådant avtal har slutits kan man som exportör sända med ett ursprungsintyg med sina varor för att erhålla ovanstående fördelar (Ibid.).

Om man funderar på att sända ut varor för *bearbetning* eller *reparation* till länder utanför EU kan man använda sig utav passiv förädling. Det innebär att man betalar lägre importtull och moms eller inget alls när man importerar sina varor tillbaka efter bearbetning. I de fall då man sänder ut varor för reparation kan standardutbytessystemet vara till nytta. Det betyder att man får erhålla en ersättningsvara istället för att den egenägda varan ska repareras och sändas tillbaka. Standardutbytessystemet kan vidare erbjuda tjänsten ”import i förväg”. Denna tjänst innebär att man får erhålla ersättningsvaran innan man sänt iväg varan som ska repareras (www.tullverket.se).

4.3.1 Transitering och tullager

Transitering betyder att en vara kan transporteras genom en eller flera länder utan krav att betala tull, moms och eventuellt andra skatter förekommer. Det måste ställas en säkerhet (deposition) hos Tullverket för att garantera betalningen. Depositionen motsvarar kostnader för tull, moms och eventuellt andra skatter (Ibid.).

Tullager är en godkänd plats där varor kan lagras. Det kan vara egna varor eller andras. Det finns två kategorier av tullager, allmänt eller privat. I ett allmänt tullager kan alla få be om att få lagra sina varor. I ett privat tullager är det ägaren av tullagret som avgör vems varor som får lagras där. Fördelarna med att ha varor på tullager är följande (www.tullverket.se):

- Lagring av oförtullade varor utan tidsbegränsning.

- Lagring av oförtullade varor utan att tull och annan skatt tas ut under lagringstiden.
- Lagring av varor även om inte alla importrestriktioner är uppfyllda, exempelvis krävs ingen importlicens för varorna så länge de ligger på tullagret (www.tullverket.se).

Få exportbidrag för vissa jordbruksvaror innan köpare och säljare exporterar dem till länder utanför EU (Ibid).

4.3.2 Direkt eller indirekt export

Man skiljer på direkt och indirekt export och det är av stor vikt att man är observant på vilken typ av export man genomför. Indirekt export är när en vara lämnar EU i ett annat land än där den anmäldes på export, det vill säga att utfartstullkontoret är i ett annat land än exporttullkontoret. Om man anmäler export och sänder sin vara från samma land kallas det för direkt export. Exporttullkontor och utfartstullkontor ska ligga i samma land. Det kan exempelvis handla om en transitering som startas i Sverige till Kina och genomgående frakt inom EU där varan lämnar gemenskapens tullområde (alla frakthandlingar förutom vägtransport). Man måste stämpla den genomgående frakten hos utfartstullkontoret men det finns undantag för fartygstrafik och flygtrafik om rätt villkor är uppfyllda, se bilaga 5 för en fullständig beskrivning (www.tullverket.se).

4.3.3 Tillvägagångssätt för exportering

När man exporterar sin vara ska man lämna en tulldeklaration till Tullverket. Man lämnar sin tulldeklaration till sitt exporttullkontor. Ett exporttullkontor är det tullkontor som är ansvarig för övervakning av den plats där man som exportör är etablerad eller där varorna packas och lastas för exporten. Om det skulle bli en omväg att köra till exporttullkontoret eller om det har begränsade öppettider så kan man erhålla tillstånd att köra till ett annat tullkontor (www.tullverket.se).

Om sändningens värde uppgår till max 3 000 euro och om den inte omfattas av förbud eller restriktioner, är det tillåtet att lämna exportdeklarationen vid utfartstullkontoret i Sverige (Ibid.).

4.4 EU:s importreglemente

Import är när det tas in en vara till EU från ett land utanför EU. Varan måste förtullas för att kunna användas i en verksamhet eller för att sälja den vidare. Det behövs inget generellt tillstånd för att importera men däremot finns det importrestriktioner och särskilda regler för vissa varor. Några exempel är vapen, läkemedel, utrotningshotade djur och växter, jordbruksprodukter, textilvaror, järn- och stålvaror, alkohol och tobak. De varorna behöver då tillstånd eller importlicens och i allmänhet ska det betalas tull och moms (www.tullverket.se). En vara kan tillfälligt importeras - temporär import. Det innebär att varan tillfälligt importeras till EU för att senare återexporteras i oförändrat skick. Det kan vara för mässor, yrkesutrustningar eller som varuprov med mera (www.tullverket.se).

4.4.1 Tulldeklaration

När en vara kommer till Sverige skickas det ett meddelande till mottagaren från transport eller ombud att varan har kommit. Då ska varan förtullas genom inlämning av tulldeklaration för import till Tullverket och betalning av tull, moms och eventuella andra skatter.

Tulldeklarationen kan antingen lämnas på blanketten Enhetsdokument (ED) eller elektroniskt. Det är enklast och effektivast att lämna tulldeklarationen genom elektronisk deklaration och det finns två system för detta - Tullverkets Internetdeklaration (TID) och Electronic Data Interchange (EDI). För kunna deklarerat elektroniskt behövs det ett tillstånd från Tullverket. De som lämnar ett mindre antal deklarerationer bör använda TID som är en gratistjänst. Det behövs då en dator med Internettuppkoppling och en mobiltelefon. För de som har ett större antal deklarerationer att lämna bör använda EDI. EDI är integrerat direkt med Tullverkets Tulldatasystem (TDS) och för detta krävs det en särskild programvara. Om tulldeklarationen lämnas via EDI ska det även lämnas styrkande handlingar tillsammans med deklarerationen. Styrkande handlingar är dokument som bevisar att uppgifterna i deklarerationen är korrekta, till exempel fakturor, fraktsedlar och packlistor (www.tullverket.se).

Förutom Tullverket kan det finnas andra myndigheter och organisationer som behövs kontaktas för att göra importaffärer, till exempel Skatteverket, Kommerskollegium, Livsmedelsverket och Statens Jordbruksverk (Ibid.).

4.4.2 Klassificeringen – en nyckel till importen

Varan måste först *klassificeras* och *tullvärde* måste fastställas för att kunna räkna ut hur mycket tull, moms och eventuella andra skatter som ska betalas. Att klassificera innebär att det ska bestämmas en varukod (en sifferkod som styr vilka importavgifter som ska betalas) för varan. Tullvärdet är det pris som är betalt för varan med tillägg för frakt och försäkring fram till EU:s gräns. Tullen som ska betalas beräknas sedan antingen på tullvärdet eller på kvantiteten på varan. Moms beräknas på tullvärdet, exklusive den tull och eventuell annan skatt som ska betalas. De flesta varor har momsen 25 procent, livsmedelsvaror motsvarar 12 procent och för böcker och tidningar är momsen 6 procent (www.tullverket.se).

Förutom tull och moms ska det betalas antidumpningstull eller andra skatter och avgifter såsom punktskatt. För varor som har lägre pris vid export än på hemmamarknaden eller som är dumpade ska det betalas antidumpningstull vid import. För varor som till exempel alkohol och tobak ska det betalas punktskatt vid import (www.tullverket.se).

Importören är ansvarig för att klassificera sin vara rätt, även om det anlitas ett ombud för att göra tulldeklaration. Som importör innebär rätt klassificering att (www.tullverket.se):

- Importören betalar rätt tull och andra skatter
- Importören följer importbestämmelserna
- Importören bidrar till en riktig handelsstatistik (Ibid.)

4.4.3 Suspensions- och restitutionssystem

Vid suspensionssystemet betalas ingen tull, moms eller eventuell annan skatt vid importen. Tullverket kan däremot begära en säkerhet för avgifterna. De varor som har importerats under suspensionssystemet är inte i fri omsättning och syftet är att de ska återexporteras. Fri omsättning innebär att alla villkor för importen är uppfyllda och att tull för varan är betald (www.tullverket.se).

Vid restitutionssystemet betalas tull, moms och eventuella andra skatter vid importen och det ska ansökas om återbetalning av tullen för de varor som har exporterats. Syftet vid importen ska vara att varorna ska exporteras (Ibid.).

Restitutionsystemet kan användas för de flesta varor med följande undantag (www.tullverket.se):

- Varor som det krävs import- eller exportlicens för enligt den gemensamma jordbrukspolitiken.
- Varor som behöver importlicens för att få importera en viss mängd.
- Om exportbidrag erhålls för den förädlade varan.
- Varor som omfattas av en tullförmån inom kvotsystemet (Ibid.).

Vid aktiv förädling inom suspensions- och restitutionssystem måste följande förutsättningar vara uppfyllda (www.tullverket.se):

- Det måste vara tull på varan.
- Importören ska vara etablerad i EU.
- Importören ska ha för avsikt att exportera den förädlade varan till ett land utanför EU.
- Importvaran ska kunna identifieras i de varor som exporteras efter bearbetningen eller reparationen.
- Tillståndet får inte innebära att EU:s tillverkare påverkas negativt (Ibid.).

4.5 Kinas import- och exportreglemente

Kina har som resten av världen lagar och regler vid import och export av gods. Det kinesiska och det svenska tullverket har många lika lagar och regler vad det gäller import och export. Nedan följer några kinesiska import- och exportbestämmelser, se bilaga 6 för en fullständig lista på engelska (www.mofcom.gov.cn):

- Alla varor som skall importeras till Kina eller exporteras från Kina skall, om inte annat föreskrivs av stadsrådet, förtullas.
- Mottagaren av importerade varor, avsändaren av exporterade varorna och ägaren av de införda varorna skall betala tull.
- Alla tullbetalare har rätt att begära om att hålla affären hemlig.
- Vid import av varor som orsakar väsentlig skada på en redan etablerad inhemsk industri eller som orsakar ett väsentligt hinder för etablerande av en inhemsk industri

skall en utredning göras och en eventuell extratull eller andra skatter och avgifter skall betalas.

- När det gäller ett land eller en region som förbjuder, begränsar, medför extra tullavgifter eller vidtar andra åtgärder som strider mot handelsavtalet eller andra avtal som gjorts med Kina skall en vedergällningstull införas på importerade varor.
- Vad gäller import- och exportvaror skall en giltig tullavgift tillämpas den dag då tullmyndigheterna godtar importdeklarationen eller exportdeklarationen.
- Det tullpliktiga värdet för importerade varor skall granskas och fastställas av tullmyndigheten.
- Tullbetalaren av importvaror skall inom 14 dagar, räknat från den dag då medel för transport fastställs för inresa, lämna en deklaration till tullverket på platsen för import. Tullbetalaren av exporterade varorna skall, om inte annat av tullverket, lämna en deklaration till tullverket i exportorten efter det att varorna anländer till den administrativa orten inom 24 timmar före lastning av varorna. När det gäller transitering av import- och exportvaror skall reglerna i tullen för den allmänna administrationen³ följas. Före ankomsten av importvarorna får tullbetalaren lämna in en deklaration i förväg vid godkännandet av tullen. Särskilda handlingar skall separat utarbetas av tullen för den allmänna administrationen (www.mofcom.gov.cn).

4.6 Kinas logistikindustri

Logistikbranschen är en av de snabbast växande industrierna i Kina. Logistikindustrin är en av viktigaste faktorerna för Kinas inträde i WTO (Zhou et al., 2008; Tian et al., 2008; Wang et al., 2006). Kinas inträde i WTO har lett till avreglerande i marknader och det har gjort att logistiska jättar såsom UPS, Fedex och DHL har inträtt den logistiska marknaden (Wang et al., 2006). Logistikutgifter svarade för i genomsnitt 18,1 procent av Kinas bruttonationalprodukt under år 2008, detta var två gånger högre än hos utvecklande länder såsom Japan och USA (www.bizchinanow.com). Därför är en minskning av logistikkostnader nödvändig för att förbättra kinesiska företags konkurrenskraft (Tian et al., 2008). Den ökande konkurrensen och allt större påtryckningar för kostnadsminskningar i Kinas logistikindustri

³ Customs General Administration

tvingar sina tredjepartslogistikleverantörer att se över och anpassa konkurrenskraftiga strategier för att attrahera och behålla kunder (Tian et al., 2008).

China Council for the Promotion of International Trade (det kinesiska exportrådet) skriver att den kinesiska regeringen ger stort stöd för utveckling av en modern logistikindustri och utvecklingen är därför en av planen i landets elfte femårsplan som godkändes i mars 2009. Planen består bland annat av att utveckla och förbättra infrastrukturen, informations- och kommunikationstekniken, organisationsstrukturen och deras arbetssätt, landets import och export och transportintegrationen. Logistikbranschen och idén om modern logistik i Kina är fortfarande i ett inledandes skede. Därför har Kinas logistikbransch brist på logistikkunskaper och specialisering och låg socialiseringsnivå. Problemet är att logistikbranschen är "liten, svag och otillräcklig". Arbetssättet är för utbrett och gör det omöjligt att uppfylla standardkraven - samordnande och hållbar utveckling av ekonomin. De flesta kinesiska logistikföretag jobbar i högsta grad med "försäljningslogistik" och fungerar som en återförsäljare. Det är väldigt svårt för dem att vara verksam som transportleverantör eller som tredjepartslogistiker på grund av brist på erfarenhet (www.bizchinanow.com).

Multinationella företag (MNF) letar efter sätt att förbättra sin logistikeffektivitet med hjälp av tredjepartslogistikföretag. Trots en stark tillväxt av tredjepartslogistikföretag och förutsättningar finns det oro inom de multinationella företagen, eftersom det finns brister i den logistiska infrastrukturen i Kina. Detta kan bero på överbefolkning (stopp) i hamnar och på industrivägar, brist på logistikhanteringskunskaper, för hårda regler/bestämmelser och byråkrati med snäva paragrafer och korrupta affärssystem. Om detta tillstånd hålls kvar i längden så minskar Kinas fördel att vara en lågkostnadsfristad och den högre ekonomiska statusen som uppnåtts riskeras att avta (Zhou et al., 2008).

Nedan följer Kinas logistiksituation enligt Exportrådet (2008) – styrkor och svagheter.

Styrkor

- Ökat antal specialiserade privatägda företag.
- Det ökade antalet av internationella företag som breder ut sig på marknaden och medför efterlängtat kompetens.
- Stora investeringar från regeringen i Kinas infrastruktur, logistikparker och ekonomiska handelszoner kommer att utveckla och förbättra landets logistiksituation.

- Uppmaningar från regeringen att delta i internationell handel.
- Möjligheter till en inrikes välutvecklad transport med låga kostnader (www.swedishtrade.se).

Svagheter

- De flesta sektorer är omoderna och behöver moderniseras.
- Stora regionala skillnader i Kina.
- Brist på kvalificerad personal och kompetens.
- Höga kostnader och flaskhalseffekter som uppstår i och med en otillräcklig infrastruktur
- Bristande väg- och expressvägsförbindelser.
- En extremt fragmenterad marknad.
- Regeringen har fortfarande kontroller och restriktioner.
- Internationella företag har upplevt opålitlighet inom transporter (Ibid.).

4.7 Flerpartssamarbete i Kina

Ökat förtroende i Kinas relationer inom tredjepartslogistik skulle avsevärt förbättra effektiviteten i Kinas tredjepartslogistikföretag. Detta genom att minska omfattande kontroll- och övervakningskostnader. En mer effektiv och konkurrenskraftig tredjepartslogistikindustri är avgörande för en framgångsrik utveckling i Kina. Parters förhållandelängd har inte en signifikant inflytande på förtroende. Orsaken kan vara att förtroende spelar en mindre viktig roll vid början av en relationsutvecklingsprocess. Det kan vidare bero på att en relationsutvecklingsprocess mellan logistik användare och tredjepartslogistikleverantörer i Kina fortfarande är i sina tidiga steg (Tian et al., 2008).

Tian et al. (2008) förklarar att det är en utmaning att tillämpa västerländska framställda teorier i Kina på grund av den snabba ekonomiska tillväxten, den sociala omvandlingen och den unika kulturformen av konsumentbeteenden.

Bild 1 visar de största hubbarna (tredjepartslogistikföretag) i Kina under år 2005 räknat med antal investeringar i transport, lagring och post (www.swedishtrade.se).

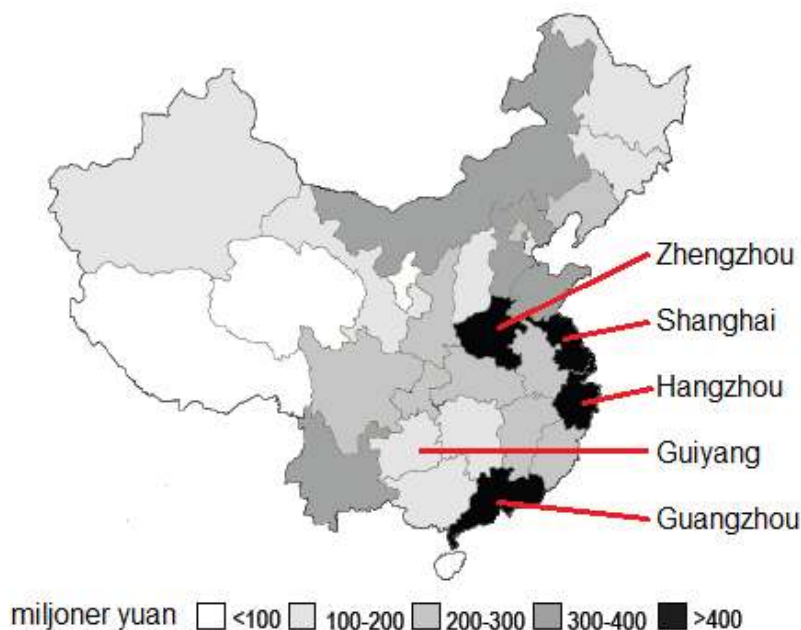


Bild 1. Största hubbar i Kina (www.swedishtrade.se).

4.8 Allmänt om Guiyang

Guiyang är huvudstaden i provinsen Guizhou med en befolkning på 3,5 miljoner (2007). Guiyang är det politiska, ekonomiska, vetenskapliga, tekniska, pedagogiska och kulturella centrumet i provinsen. Guiyang är en viktig transport- och kommunikationscentral i sydvästra Kina och staden är en omfattande industriell bas som erhåller ett högt utnyttjande av resurser (www.gygov.gov.cn). Geografiska fördelar för provinsen med anseende på handel är att provinsen angränsar till ett flertal andra provinser och att den anses som en knutpunkt i sydvästra Kina (Ren Xi, 2010). Vidare har Guiyang fått följande hederstitlar (www.gygov.gov.cn):

- National Hygiene Excellent City
- National Model City for Supporting Army
- National Excellent City of Civilization Construction
- China Excellent City of Tourism
- National Afforestation City
- Capital of Summer Resort in China
- The First Forest City in China
- The First Pilot City of Circular Economy in China (www.gygov.gov.cn).

Guiyang består av många berg och djupa dalar och är därmed känd som "The Forest City". Staden täcker en yta på 8 034 kvadratkilometer varav 2 403 kvadratkilometer är stadsdelar. Guiyang har tio olika distrikt och staden består av 42 procent skog. Staden har två nationella utvecklingszoner - Guiyang National High-Tech Industry Development Zone och Guiyang Economic Technology Development Zone (www.gygov.gov.cn; Ren Xi, 2010).

Järnvägarna från Sichuan till Guizhou, Hunan till Guizhou, Guizhou till Kunming och från Guizhou till Guangxi möts i Guiyang. Kinas riksväg 322 och 210 går över hela staden. Motorvägen mellan Xiamen - Chengdu och expressjärnvägen mellan Guiyang - Guangzhou är under konstruktion. Longdongbao International Airport, en flygplats i Guiyang, är cirka elva kilometer från stadens centrum (www.gygov.gov.cn).

Under 2008 uppgick den totala BNP i Guiyang 81 105 miljoner Yuan, vilket är ökning med 13,1 procent jämfört med 2007. Den genomsnittliga disponibla inkomsten för stadsborna var 13 817 Yuan år 2008. Skatteintäkterna för hela staden nådde 22 429 miljoner Yuan år 2008 och det totala värdet av detaljhandel med sociala konsumtionsvaror var 34 350 000 Yuan (www.gygov.gov.cn). Det totala värdet av import och export av kommunala företag var 2 250 miljoner dollar, en ökning med 33,1 procent jämfört med 2007. Guiyang uppträder skrytsamt med sina unika fördelar på mineraler, energi, geografisk plats och ekoturism. Staden har 20 olika verifierade mineraler inklusive bauxit, fosfor och kol. Guiyang är den största produktionsbasen av elektrolys i landet. På grund av rika vattenresurser är Guiyang en av tio vattenkraftbaser i Kina. Rika mineral- och energiresurser är en god grund för den industriella utvecklingen i staden. Några viktiga industriella produkter är aluminium, fosfor, mekaniska och elektroniska produkter, optiska instrument, slipverktyg, slipmedel och bildelar (www.gygov.gov.cn).

4.8.1 Regionens logistikindustri

Guiyang har nio industriområden inklusive det nya växande industriområdet i distriktet Xiaohe (Zeng Haiying, 2010). Idag finns det inga europeiska eller internationella tredjepartslogistikföretag i Guiyang. De enda logistikföretag som finns är kinesiska logistikföretag som saknar erfarenhet och informations- och kommunikationsteknik (Ren Xi, 2010; Pan Jun, 2010). Guiyangs kommun föreslår en främjande policy för en logistikexpanding som innefattar skattereduceringar och nedsatta priser på lokalhyra och

markpriser för tredjepartslogistikföretag från EU. Logistikplanering för provinsen Guizhou är följande (Ren Xi, 2010):

- Mellan år 2000 – 2013 kommer en utveckling att ske inom transportinfrastruktur.
- Mellan år 2010 – 2015 finns det goda möjligheter för logistikenheter att utnyttja planade ödemarker.
- Mellan år 2014 – 2020 kommer logistikindustrin att utvecklas kvickt (Ibid., 2010).

4.8.2 Regionens infrastruktur

Guiyangs transportsystem inkluderar tågtrafik, vägar och flyg. Järnvägen som går igenom Guizhouprovinsen är en mycket viktig transportlänk mellan östra och västra Kina. En ny järnvägsförbindelse kommer att byggas mellan städerna Guiyang och Guangzhou. Guangzhou är den närmaste hamnen till Guizhouprovinsen och detta projekt har benämnts ”Gui-Guang railway plan”. Distansen i dagsläget är cirka 1600 kilometer (se bild 2) och den nya förbindelsen kommer att vara ungefär 800 kilometer (se den gröna förbindelsen på bild 2). Möjligheter att kunna lasta mer gods och med snabbare hastighet till Guangzhou är effekterna av den kommande förbindelsen som kommer att vara färdigkonstruerad i 2014. Väg nätverket täcker samtliga provinser i Kina och huvudvägar angränsar Guizhou. Guiyang Longdongbao International Airport är den centrala flygplatsen i Guizhou och befinner sig elva kilometer från huvudstaden i provinsen (Ren Xi, 2010).



Bild 2. Järnvägsförbindelser i Kina (Ren Xi, 2010).

Företaget Xiping förklarade att Guiyangs infrastruktur är otillräcklig. För närvarande saknas parkeringsplatser i stadskärnan och intermodala terminaler som kan samordna godshantering (Lin Weipong, 2010). Vidare har företaget Hisense en kinesisk tredjepartslogistikleverantör som endast hanterar transporter åt företaget. De skulle välkomna ett svenskt tredjepartslogistikföretag att hjälpa till att hantera deras produkter med den största anledningen att deras nuvarande tredjepartslogistikföretag är lokaliserad i en annan provins och att tidsprecisionen är otillräcklig. Att tidsprecisionen är otillräcklig beror på den bristande infrastrukturen i Guizhouprovinsen (Song Jinlong, 2010).

5 Analyserande diskussion

I detta avsnitt analyseras och diskuteras de resultat som framkommit i empirin. Den faktormodell som presenterades i kapitlet teoretiska utgångspunkter med dess områden är utgångspunkten för detta avsnitt. De områden som ingår i faktormodellen är allmänt om etablering av EU-företag i Kina, lagar och bestämmelser för import och export, Kinas logistikindustri, flerpartssamarbete i Kina, regionens logistikindustri samt regionens infrastruktur.

5.1 Allmänt om etablering av EU-företag i Kina

Idag finns det cirka 550 svenska företag i Kina och 10 000 företag som gör affärer med Kina. De främsta skillnaderna mellan marknaden inom EU och marknaden i Kina är de kulturella skillnaderna i sättet att göra affärer och att umgås. Ett fåtal svenska företag har de senaste åren fått realistiska offertförfrågningar från Kina gällande olika produkter och detta är ett tecken på att det finns ”bluffföretag” i Kina. Därför bör närmare relationer med partners skapas innan export eller import påbörjas och att motparten bör besökas innan affären verkställs. Vidare bör betalningen säkras i samband med en ny relation och uppstartningen av en ny affär. Denna information om ”bluffföretag” styrks både av Exportrådet och Per-Olof Hansers (2010) vid Handelskammaren som skrev att det finns kinesiska företag som är mindre noga med produkträttigheter och produktsäkerhet. Zhou et al. (2008) bekräftar också att Kina har korrupta affärssystem. Korruption kan förekomma i Kina och det är av vikt att undersöka kinesiska företagen innan ett samarbete verkställs. Detta för att en hög nivå av tillit leder till högre nivåer av prestandan i partnerskap. Som bland annan Knemeyer och Murphy (2005) förklarade kan tillit och risker vara betydligt viktigare i relationer inom Supply Chain Management, eftersom relationer ofta innebär en högre grad av ömsesidigt beroende mellan företag.

5.2 Lagar och bestämmelser för import och export

En vara som ska exporteras eller importeras mellan EU och Kina ska förtullas genom inlämning av tulldeklaration till Tullverket och betalning av tull, moms och eventuella andra skatter ska utföras. Varan måste först klassificeras och tullvärde måste fastställas för att kunna räkna ut hur mycket tull, moms och eventuella andra skatter som ska betalas.

Innan exporteringen från EU påbörjas är det klokt att ta reda på om det finns särskilda bestämmelser i Kina. Detta kan bland annat Exportrådet hjälpa till med. Det finns möjligheter att varor som man vill exportera kan bli tullfria eller få tullnedsättning i Kina. Om varor exporteras från EU för bearbetning eller reparation till Kina bör passiv förädling användas. Det innebär en lägre importtull och moms, eller ingen alls, när varorna importeras tillbaka efter bearbetning. Vidare skiljer man på direkt och indirekt export och det är viktigt att vara observant på vilken typ av export man genomför. Vid direkt import från Kina ska exporttullkontor och utfartstullkontor ligga i Kina. Den genomgående frakten ska stämpas hos utfartstullkontoret men det finns undantag för fartygstrafik och flygtrafik om rätt villkor är uppfylla.

Om ett tredjepartslogistikföretag från EU har som syfte vid importen från Kina att återexportera varorna kan suspensionssystemet användas. Därmed betalas ingen tull, moms eller eventuell annan skatt vid importen. Tullverket kan däremot begära en säkerhet för avgifterna. Om syftet vid importen från Kina ska vara att varorna ska exporteras kan restitutionssystemet användas. Tredjepartslogistikföretaget ska då betala tull, moms och eventuella andra skatter vid importen. Ett tredjepartslogistikföretag kan transitera sina varor eller använda sig av tullager vid import och export.

Oavsett vilket transportsätt som ett tredjepartslogistikföretag använder sig av bör en transportförsäkring tecknas om det finns risk att få varor förstörda under en transport. Transportförsäkringsavtalet eller de leveransklausuler som köpare och säljare kommit överens om enligt Incoterms 2000 kan styra vem som är ansvarig för denna risk. Allokering av ansvar, risker och försäkringskostnader är en viktig del i ett tredjepartslogistikkontrakt och kan gynna Supply Chain Management enligt Selviaridis och Spring (2007).

5.3 Kinas logistikindustri

Oskarsson et al. (2006) förklarar att på grund av bland annat den stora IT-utvecklingen, den ökade globaliseringen, kundernas ökade krav på leveransservice och kund Anpassning så är logistiken ett strategiskt viktigt arbetsfält. Därför har logistikföretaget S.F. Express som mål att ge kunderna en logistikservice av hög kvalitet och investerar i informations- och

kommunikationsteknologi. Därmed indikerar detta att logistiken är viktig för alla faktorer som påverkar ett företags lönsamhet.

Det stora genombrottet av logistiken är en av viktigaste faktorerna för Kinas inträde i WTO. Kinas logistikindustri har höga utgifter jämfört med andra industriländer. Detta bland annat på grund av att det finns brister i den logistiska infrastrukturen i Kina. Därför är, enligt bland annat Zhou et al. (2008), en minskning av logistikkostnader nödvändig för att förbättra Kinas konkurrenskraft inom logistikindustrin. Den kinesiska regeringen känner till logistikens stora roll för nationens ekonomiska utveckling och globalisering. Därför ger de stort stöd för utveckling av en modern logistikindustri. Denna idé om modern logistik i Kina är fortfarande i ett inledandes skede. Därför har Kinas logistikbransch brist på logistikkunnande, specialisering och låg socialiseringsnivå. Det är av dessa anledningar som den kinesiska regeringen välkomnar europeiska och internationella tredjepartslogistikföretag. Däremot förklarar Tian et al. (2008) att det är en utmaning att tillämpa västerländska framställda teorier i Kina på grund av den snabba ekonomiska tillväxten, den sociala omvandlingen och den unika kulturformen av konsumentbeteenden.

5.4 Flerpartssamarbete i Kina

Genom outsourcing kan kundföretaget koncentrera sig på kärnverksamheten. Enligt Min och Joo (2009) bidrar tredjepartslogistikleverantörer med effektivitet i ett företags logistikverksamhet, kontrollerar deras kostnader och utnyttjar resurser på ett bättre sätt och hjälper företagen att leverera högre kundservice. Song Jinlong (2010) sade under intervju att deras tredjepartslogistikleverantör inte har tillräcklig leveransprecision. Därför finns det indikationer att bland annat följande faktorer har stor vikt när det gäller val av tredjepartslogistikleverantör för företag – leveranstid, nivån av erfarenhet och geografisk lokalisering. Dessa faktorer för val av tredjepartslogistikleverantör styrks av Perçin (2009).

Den kinesiska regeringen vill förbättra landets logistikindustri genom utökning av internationellt samarbete. Därför vill regeringen att internationella tredjepartslogistikföretag etablerar sin verksamhet i Kina. Detta styrks av det som Selviaridis och Spring (2007) förklarade, att tredjepartslogistikföretag kan bidra till en förbättrad kundnöjdhet hos företag

och ge tillgång till internationella distributionsnätverk och en fördjupad förståelse för Supply Chain Management.

Genom intervjuer med företag och kommunanställda i Guiyang framkom att många tredjepartslogistikföretag i regionen hade brist på kunskap inom tredjepartslogistik. Som Selviaridis och Spring (2007) förklarade är brist på kunskap och saknad av expertis om tredjepartslogistikinnovation en av anledningarna till svårigheterna med utformandet och implementeringen av relationer inom tredjepartslogistik.

5.5 Regionens logistikindustri – Guiyang

Guiyangs kommun erbjuder en främjande och välkomnande policy till tredjepartslogistikföretag från EU som önskar att etablera verksamhet i provinsen och särskilt i Guiyang. De fördelar och möjligheter som Guiyangs kommun erbjuder är skattereduceringar och nedsatta priser på lokalhyra och markpriser. Detta stämmer överens med vad Oscar Edström (2010) vid Exportrådet i Beijing förklarade. Han menade att skattereduktioner kan vara en form av bidrag som ges till etablerande tredjepartslogistikföretag från EU i Kina.

En helt ny potentiell marknad för tredjepartslogistikföretag från EU finns tillgänglig i Guiyang. Ett tredjepartslogistikföretag från EU som har välutvecklad informations- och kommunikationsteknik och har planer på att etablera verksamhet i Guiyang, kan erhålla möjligheten att vara det enda erfarna positionerade tredjepartslogistikföretaget. Eftersom FLB och Itella Logistics har dessa egenskaper kan företagen erhålla denna fördel.

De lokala kinesiska logistikföretagen saknar den erfarenhet och kompetens som krävs för att kunna erbjuda logistiska helhetslösningar åt företagen i industriparken i Xiaohe i Guiyang. Bild 3 styrker detta genom att visa hur ett kinesiskt logistikföretag hanterar godslastning i Guiyang. På bilden visas överlastning av gods och avsaknad av pallar och spännskydd för godset. Detta kan vara en säkerhetsrisk under lastning och i trafiken. Ett modernt och välorganiserat tredjepartslogistikföretag från EU välkomnas delvis därför av Guiyangs kommun och av industriparkens företag. Song Jinlong (2010) vid tillverkningsföretaget Hisense i Xiaohe uttryckte ett behov av ett svenskt tredjepartslogistikföretag som bättre kan hantera deras elektroniska produkter. Företaget har för närvarande ett samarbete med en

kinesisk tredjepartslogistikleverantör men detta företag ligger beläget i en annan provins. Samarbetet besväras av att tidsprecisionen hos de leveranser som är utförda av tredjepartslogistikföretaget är ofullständiga.



Bild 3. Exempel på hur ett kinesiskt logistikföretag hanterar godslastning.

5.6 Regionens infrastruktur - Guiyang

Geografiska fördelar för provinsen med anseende på handel är att provinsen angränsar ett flertal andra provinser och att den anses som en knutpunkt i sydvästra Kina. Vägnetverket täcker samtliga provinser i Kina och huvudvägar angränsar Guizhouprovinsen. Guiyang Longdongbao International Airport är en tillgänglig flygplats beläget cirka elva kilometer från staden Guiyang.

Omstruktureringar och rekonstruktioner av infrastruktur och vägar förekommer i stor grad i Guiyang för ett utvecklande som en industriort. I framtiden kommer en ny järnvägsförbindelse att byggas och berör städerna Guiyang och Guangzhou. Guangzhou är den stad som erhåller den närmaste hamnen till Guiyang. I dagsläget är järnvägsförbindelsen ungefär 1600 kilometer och lösningen kommer att erhålla en förkortning med 800 kilometer. Den nya förbindelsen kommer att ha möjligheter att kunna lasta mer gods och med snabbare hastighet.

Överbefolkning och trängsel på industrivägar orsakar stopp i infrastrukturen i Guiyang. Det finns vidare brister i kunskaper om att hantera logistik i Guiyang. Lin Weipong (2010) vid logistikföretaget Xinping och Song Jinlong (2010) vid tillverkningsföretaget Hisense menade att Guiyangs infrastruktur är otillräcklig i form avsaknad av parkeringsplatser och intermodala terminaler som kan samordna godshantering. Egna observationer av Guiyangs infrastruktur visade en brist i kvaliteten på vägar, speciellt vägen till östra järnvägsstationen för koltransport (se bild 4). Vägarna var knöliga och på sina håll fyllda med trängsel i och med att människor och andra fordon tog sig fram ostrukturerat. Vid den tiden då observationen gjordes skedde det många omkonstruktioner av vägarna som orsakade trafikstockning. Därför finns det indikationer att Guiyangs infrastruktur bör förbättras samtidigt som att den håller på att förbättras. I och med att Guizhouprovinsen är ett inlandsområde är närmaste hamn för import och export av gods lokaliserad långt bort jämfört med städer såsom Beijing, Shanghai och Hong Kong.



Bild 4. Östra järnvägsstationen för koltransport.

5.7 Avslutande reflektion

Att företag etablerar sig i bland annat Shanghai, Shenzhen och Qingdao beror på att dessa städer erhåller de största hamnarna i Kina. En tillgång till en stor hamn underlättar import- och exporthandel. Detta på grund av en kortare transportsträcka mellan hamnen och företaget och därmed sparas tid och pengar jämfört med exempelvis transportsträckan mellan Guiyang

och hamnen i Guangzhou. Ett tredjepartslogistikföretag bör undersöka närmare att etablera verksamhet i Guiyang på grund av stadens stora utvecklande industri och omfattande resurser. Vid de intervjuer som vi utförde framkom vidare att den kinesiska regeringen har en policy att vidga logistikmarknaden. Etablerande tredjepartslogistikföretag i Guiyang kan erhålla skattereduceringar och lägre mark- och lokalhyror.

En etablering för ett tredjepartslogistikföretag från EU i den kinesiska marknaden är inte lätt. Kulturen i Kina är annorlunda än kulturen i EU. Landets befolkning har ett annat synsätt vad gäller traditioner och inställning till arbete. Anställda jobbar längre och hårdare för mindre lön än anställda i EU. Landet är fortfarande under hård och snabb utveckling och därför krävs det hårt arbete, tid och ett brett och väl utvecklat kontaktnät för en lyckad integration med den kinesiska marknaden. Kompetens- och ledningsnivån inom den kinesiska logistikindustrin är låg bland de anställda. Därför anser vi att en erfaren ledning från EU bör anställas till etableringen i Kina. En erfaren ledning från EU kan styra och organisera organisationen i rätt riktning i Supply Chain Management. Ledningen kan vidare uppmuntra en innovativ och hållbar utveckling för det etablerande tredjepartslogistikföretaget i Kina.

Idag har Kina extremt höga logistikkostnader och logistikbranschen i Kina är fortfarande under utveckling. Eftersom landet är under hård utveckling förmodar vi att logistikkostnaderna kommer att minska kraftigt i framtiden och att logistikindustrins lönsamhet ökas. Efter tre månaders vistelse i Kina har vi sett hur mycket landet investerar i att utveckla bland annat infrastrukturen.

Statliga subventioners storlek för etablering av företag i Kina beror på var etablering ska ske och vilken typ av verksamhet som ska etableras. Därför bör tredjepartslogistikföretag från EU kontakta den lokala kommunen i den region som är tänkt för etableringen av verksamheten. Detta för att ha ett möte med den kommunalansvariga personen för etableringen och diskutera fördelarna och möjligheterna med etableringen. Vilken typ av verksamhet som ska utföras är nödvändigt att veta för att ta reda på eventuella lagar, bestämmelser och svårigheter med etableringen. Vilken typ av produkter som ska hanteras för import och export är nödvändigt att veta för att ta reda på bestämmelser för dessa produkter.

6 Slutsats

De frågeställningar som presenterades i syftet kommer att besvaras i detta avsnitt.

Vilka är de generellt sett viktigaste faktorerna att tänka på när det gäller etablering av ett tredjepartslogistikföretag från EU i Kina?

Den största skillnaden mellan marknaden i EU och marknaden i Kina är de kulturella skillnaderna i sättet att göra affärer och att umgås. Korruption kan förekomma i Kina och det är värt att undersöka kinesiska företagen innan ett samarbete genomförs. Detta för att en hög nivå av tillit leder till högre nivåer av prestandan i partnerskap. Tillit och risker kan vara betydligt viktigare i relationer inom Supply Chain Management, eftersom relationer ofta innebär en högre grad av ömsesidigt beroende mellan företag. Vidare har den kinesiska logistikindustrin brist på kvalificerad personal och kompetens. Landets logistikindustri har höga kostnader och flaskhalseffekter uppstår i och med att Kina har en otillräcklig infrastruktur. Det finns vidare brister i kunskaper om att hantera logistik i Kina. För hårt reglemente, kvävande bestämmelser och byråkrati med en uppsjö av paragrafer är exempel på faktorer som påverkar ett enkelt etablerande för tredjepartslogistikföretag. För att överkomma dessa faktorer bör en väl systematisk Supply Chain Management och ett synkroniserat nätverk genereras för ett etablerande tredjepartslogistikföretag. Tredjepartslogistikföretaget kan då erhålla möjligheter att uppnå större konkurrenskraft, en stabil expansion i Kina och fler marknadsandelar.

Vilka problem kan uppstå vid en etablering av ett tredjepartslogistikföretag i en starkt växande region?

De problem som kan uppstå vid en etablering kan vara bland annat brister i infrastrukturen, korruption och risken att göra affärer med ”bluffföretag”. Vidare har den kinesiska regeringen ett strikt reglemente och hårda bestämmelser vilka kan påverka etableringen.

Vilka är argumenten för ett tredjepartslogistikföretag att etablera sig i en växande region som Guiyang?

En planering för utveckling i regionen finns som innefattar bland annat utveckling av transportinfrastrukturen. Logistikflöden som kopplas till industriområdet från andra provinser är järnvägsförbindelser och motorvägar. Omstruktureringar och rekonstruktioner av

infrastruktur och vägar förekommer i stor grad i Guiyang och i framtiden kommer en ny järnvägsförbindelse att byggas. Vidare har Guiyang en flygplats som kan ge tillgång till inrikes flygtransport och närmaste hamn till staden Guiyang är lokaliserad långt bort jämfört med städer såsom Beijing, Shanghai och Hong Kong. För övrigt erbjuder Guiyangs kommun en främjande och välkomnande policy till tredjepartslogistikföretag från EU. De fördelar och möjligheter som erbjuds är skattereduceringar och nedsatta priser på lokalhyra och markpriser.

Hur ser konkurrenssituationen ut inom tredjepartslogistik i Guiyang?

I dagsläget finns det inga internationella tredjepartslogistikföretag. En potentiell marknad för tredjepartslogistikföretag från EU finns tillgänglig och de kan erhålla möjligheten att vara det enda erfarna positionerade tredjepartslogistikföretaget.

Vilka bestämmelser och faktorer är av intresse för export och import mellan EU och Kina?

En vara som ska importeras eller exporteras mellan EU och Kina ska förtullas genom inlämning av tulldeklaration till Tullverket. Varan ska först klassificeras och tullvärde måste fastställas för att kunna räkna ut hur mycket tull, moms och eventuella andra skatter som ska betalas. När man exporterar kan det vara fördel att ta reda på om det finns särskilda bestämmelser i Kina för att minska risken att problem uppstår med de varor som ska exporteras.

Slutord

Som slutsats kan vi förmedla att den kinesiska regeringen vill förbättra landets logistikindustri genom att internationella tredjepartslogistikföretag etablerar sin verksamhet i Kina. Tredjepartslogistikföretag kan bidra till en förbättrad kundnöjdhet hos företag och ge tillgång till internationella distributionsnätverk och en fördjupad förståelse för Supply Chain Management. Statliga subventioners storlek för etablering av tredjepartslogistikföretag beror på var etablering ska ske och vilken typ av verksamhet som ska etableras. Därför bör tredjepartslogistikföretag från EU kontakta den lokala kommunen i den region som är tänkt för etableringen av verksamheten.

Källförteckning

Vetenskapliga artiklar

Fawcett, S. E. & Magnan, G.M. (2002). The rhetoric and reality of supply chain integration. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 32, Nr. 5, 2002, s. 339-361.

Frizelle, G., Mills, J. & Schmitz, J. (2004). A strategic review of “supply networks”. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 24, Nr. 10, 2004, s. 1012-1036.

Knemeyer, A. M. & Murphy, P. R. (2005). Is the glass half full or half empty? An examination of user and provider perspectives towards third-party logistics relationships. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 35, Nr. 10, 2005, s. 708-727.

Lummus, R.R., Krumwiede, D.W. & Vokurka, R.J. (2001). The relationship of logistics to supply chain management: developing a common industry definition. *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 101, Nr. 8, 2001, s. 426-432.

Min, H. & Joo, S. (2009). Benchmarking third-party logistics providers using data envelopment analysis: an update. *Benchmarking: An International Journal*, Vol. 16, Nr. 5, 2009, s. 572-587.

Mortensen, O. & Lemoine, O. W. (2008). Integration between manufacturers and third party logistics providers? *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 28, Nr. 4, 2008, s. 331-359.

Perçin, S. (2009). Evaluation of third-party logistics (3PL) providers by using a two-phase AHP and TOPSIS methodology. *Benchmarking: An International Journal*, Vol. 16, Nr. 5, 2009, s. 588-604.

Selviaridis, K. & Spring, M. (2007). Third party logistics: a literature review and research agenda. *The international journal of logistic management*, Vol. 18, Nr. 1, 2007, s. 125-150.

Tian, Y., Lai, F. & Daniel, F. (2008). An examination of the nature of trust in logistics outsourcing relationship. *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 108, Nr. 3, 2008, s. 346-367.

Wang, Q., Zantow, K., Lai, F. & Wang, X. (2006). Strategic postures of third-party logistics providers in mainland China. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. Vol. 36, Nr. 10, 2006, s. 793-819.

Wilding, R. & Juriado, R. (2004). Customer perceptions on logistics outsourcing in the European consumer goods industry. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 34, Nr. 8, 2004, s. 628-644.

Zhou, G., Min, H., Xu, C. & Cao, Z. (2008). Evaluating the comparative efficiency of Chinese third-party logistics providers using data envelopment analysis. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 38, Nr. 4, 2008, s. 262-279.

Böcker

Andersen, H. (1994). *Vetenskapsteorier och metodlära*. Lund: Studentlitteratur.

Bryman, A. & Bell, E. (2005). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber.

Christopher, M. (2005). *Logistics and supply chain management – creating value-adding networks*. Prentice Hall.

Ejvegård, R. (1996). *Vetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur.

Ekholm, M. & Fransson, A. (1992). *Praktisk intervjuteknik*. Stockholm: Nordstedts.

Eriksson, L. T., & Wiederheim-Paul, F. (2001). *Att utreda forska och rapportera*. Malmö: Liber.

Hansagi, H. & Allebeck, P. (1994). *Enkät och intervju inom hälso- och sjukvård*. Lund: Studentlitteratur.

Hartman, J. (1998). *Vetenskapligt tänkande*. Lund: Studentlitteratur.

Holme, M. I. & Solvang, K. B. (1997). *Forskningsmetodik*. Lund: Studentlitteratur.

Lumsden, K. (2006). *Logistikens grunder*. Studentlitteratur.

Malterud, K. (1998). *Kvalitativa metoder i medicinsk forskning*. Lund: Studentlitteratur.

Olhager, J. (2000). *Produktionsekonomi*. Lund: Studentlitteratur.

Oskarsson, B., Aronsson, H. & Ekdahl, B. (2006). *Modern logistik – för ökad lönsamhet*. Malmö: Liber.

Patel, R. & Tebelius, U. (1987). *Grundbok i forskningsmetodik*. Lund: Studentlitteratur.

Trost, J. (2007). *Enkätboken*. Lund: Studentlitteratur.

Internet

http://www.bizchinanow.com/Contents/Channel_2927/2010/0121/232204/content_232204.htm / - Datum: 2010-05-16. China Council for the Promotion of International Trade.

http://www.europa.eu/pol/trans/index_sv.htm - Datum: 2010-04-07.

<http://www.flb.se> - Datum: 2010-05-10.

<http://en.gygov.gov.cn/engygov/4036633766288949248/> - Datum: 2010-05-10.

<http://www.handelskammaren.net/sv/tjanster/Internationellaaffarer/dokument/Incoterms-2000/> - Datum: 2010-03-31.

http://www.if.se/web/se/SiteCollectionDocuments/Commercial/Transport/Guide_transportforsakringar_30384.pdf - Datum: 2010-03-17.

<http://www.itella.se/> - Datum: 2010-05-10.

<http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/policyrelease/internationalpolicy/200705/20070504715851.html> - Datum: 2010-05-16.

<http://www.sf-express.com/> - Datum: 2010-03-24.

<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2008/indexeh.htm> - Datum: 2010-03-23.

http://www.swedenabroad.com/Page_____20799.aspx - Datum: 2010-03-24.

<http://www.swedishtrade.se/sv/vara-kontor/asien/kina/> - Datum: 2010-03-24.

<http://www.tullverket.se/tullguiden.4.4ab1598c11632f3ba9280003131.html> - Datum: 2010-01-14.

Kvalitativa intervjuer

Jennie Johansson, Marknadsansvarig, FLB, Gävle - Sverige, 2010-01-04. Intervju varade i cirka 60 minuter.

John Lindgren, Director Contract Logistics, Itella Logistics, Borås - Sverige, 2010-01-04. Telefonintervju.

Lei Lei, Client Service Manager, Domestic Express Service, Guiyang - Kina, 2010-05-14. Intervju varade i cirka 35 minuter.

Lin Weipong, General Manager, Xinping, Guiyang - Kina, 2010-05-14. Intervju varade i cirka 40 minuter.

Oscar Edström, Rådgivare, Exportrådet, Beijing - Kina, 2010-03-17. Intervju varade i cirka 25 minuter.

Pan Jun, Secretary Director, Guiyang Economic & Technical Development Zone, Guiyang - Kina, 2010-05-12. Intervju varade i cirka 30 minuter.

Per-Olof Hansers, Regional Area Manager, Mellansvenska Handelskammaren (The Chamber of Commerce of Central Sweden), Gävle - Sverige, 2010-03-30. E-postintervju.

Ren Xi, Rådgivare, Guiyang Municipal Science and Technology Bureau of China, Guiyang - Kina, 2010-05-13. Intervju varade i cirka 50 minuter.

Song Jinlong, General Manager, Hisense, Guiyang - Kina, 2010-05-14. Intervju varade i cirka 30 minuter.

Xiong Xiao Bin, Planning Senior Manager, S.F. Express, Beijing - Kina, 2010-03-20. Intervju varade i cirka 60 minuter.

Zeng Haiying, Ph. D. Master Supervisor, Guizhou University, Guiyang - Kina, 2010-05-12. Intervju varade i cirka 60 minuter.

Övrigt

Lektionsmaterial i kursen Distributionslogistik, Högskolan i Gävle, 2008.

Bilagor

Bilaga 1 Lista över framgångsfaktorer för partnerskap inom tredjepartslogistik

Denna bilaga innehåller faktorer för framgång för partnerskap inom tredjepartslogistikrelationer (Selviaridis & Spring, 2007). Denna bilaga hänvisar från sida 13 i rapporten.

- Gemensamma mål och kompatibla intressen
- Överensstämmande av informationssystem
- Överensstämmande av organisationskultur och rutiner
- Kundorientering
- Expertkunskap i specifika marknader/produkter/processer
- Finansiell stabilitet hos tjänsteleverantören
- Frekventa kommunikationer och informationsutbyten
- Delad investering för att uppnå relationsmål
- Delad planering, ledning och kontroll av tredjepartslogistikrelationen
- Mekanismer (faktorer) för tvistefrågor
- Kraftbalans mellan de inblandade
- Leverantörsegenskap att vara uppdaterad till nya teknologier
- Risk- och belöningsdelning
- Tjänstenivåförbättring och reduktion av distributionskostnader
- Tjänsteleverantör erhåller flexibilitet och ansvar
- Support av högsta ledningen
- Förstå kundens försörjningskedjebehov

Bilaga 2 Handelsstatistik mellan Sverige och Kina

Denna bilaga innehåller handelsstatistik för diverse industrier mellan Sverige och Kina (www.swedenabroad.com). Denna bilaga hänvisar från sida 16 i rapporten.

	2006	2007	2008	Jan-June 2008	Jan-June 2009	Change 2009/2008 procent
SWEDISH EXPORTS (SEK 1000)	20 712 194	22 189 592	25 929 145	12 838 226	16 180 615	26
SHARE OF TOTAL SWEDISH EXPORTS (procent)	1,93	1,98	2,2	2,1	3,3	
FOOD	158 596	140 224	179 986	77 577	36 490	-53
RAW MATERIALS; FUELS	1 429 568	1 298 630	1 255 989	657 299	1 193 983	82
WOOD	96 524	49 881	83 850	35 907	49 008	36
PAPER PULP	702 886	552 889	493 864	239 725	606 575	153
ORES	583 759	643 963	589 247	340 633	478 245	40
FUELS	9 504	17 668	10 147	6 123	4 724	-23
CHEMICAL PRODUCTS	1 555 877	1 936 309	2 679 418	1 249 851	2 069 463	66
PHARMACEUTICALS	351 817	449 143	790 557	326 358	577 339	77
SEMI-MANUFACTURES	3 580 009	4 080 523	4 368 769	2 385 548	2 593 237	9
PAPER AND BOARD	1 285 659	1 252 995	1 415 704	771 785	1 190 128	54
WOOD MANUFACTURES	15 740	21 214	14 624	9 726	2 015	-79
PREFAB BUILDINGS	716	5,65	10 308	357	0	-100
IRON AND STEEL	1 829 103	2 322 783	2 491 393	1 336 839	1 214 112	-9
NON-FERROUS METALS	172 782	139 847	122 846	71 575	57 060	-20
ENGINEERING PRODUCTS	13 597 170	14 294 482	16 892 579	8 195 604	10 020 433	22
TOOLS	40 625	37 196	71 490	25 542	28 481	12
MANUFACTURES OF METALS.N.E.S	149 914	229 265	201 067	88 794	160 061	80
POWER GENERATING MACHINERY	794 776	666 404	925 755	418 013	588 718	41
AGRICULTURAL MACHINERY	100 136	77 116	103 054	52 854	21 368	-60
CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY	428 696	482 367	776 136	326 348	321 212	-2
PAPER AND PULP MILL MACHINERY	339 846	700 935	723 291	229 821	153 416	-33
MACHINES FOR SPEC INDUSTRIES N.E.S	725 603	896 595	1 210 284	535 215	435 374	-19
METAL-WORKING MACHINERY	506 978	431 406	674 046	329 619	278 105	-16
HEATING AND COOLING EQUIPMENT	500 386	685 388	909 174	473 001	400 653	-15
PUMPS AND CENTRIFUGES	405 866	355 281	526 027	258 393	283 606	10

MECHANICAL HANDLING						
EQUIPMENT	865 805	916 558	732 317	363 262	360 763	-1
PNEUMATIC ETC HAND TOOLS	12 615	17 635	30 831	8 660	24 623	184
BALL OR ROLLER BEARINGS	311 301	444 265	534 846	273 066	249 649	-9
NON-ELECTRICAL MACHINERY N.E.S	1 048 718	964 413	973 661	546 702	445 950	-18
OFFICE MACHINES, ADP EQUIPMENT	147 464	292 195	189 044	103 923	98 605	-5
TELECOMMUNICATIONS APPARATUS	2 834 579	2 218 964	2 202 218	1 228 563	2 211 523	80
EQUIPMENT FOR DISTR ELECTRICITY	1 362 998	1 440 944	1 692 367	864 894	1 641 122	90
APPARATUS FOR DOMESTIC USE	42 070	49 495	25 671	9 515	13 095	38
MEDICAL INSTRUMENTS, APPARATUS	148 969	158 215	254 523	102 013	203 678	100
ELECTRICAL MACHINERY N.E.S	401 844	429 248	691 988	235 191	481 696	105
PASSENGER CARS	436 258	1 029 542	1 157 226	701 518	302 313	-57
LORRIES, TRUCKS AND BUSES	569 124	578 248	924 286	399 230	189 732	-52
PARTS FOR MOTOR VEHICLES	473 321	454 469	313 605	164 937	279 678	70
SHIPS AND BOATS	338	2 242	2 408	1 628	38	-98
TRANSPORT EQUIPMENT N.E.S	451 759	91 162	249 839	80 921	344 319	325
SANITARY ETC. AND LIGHTING EQUIPMENT	4 481	16 262	14 195	7 556	16 156	114
SCIENTIFIC ETC. INSTRUMENTS	491 050	619 901	774 312	361 461	477 113	32
OTHER MANUFACTURED GOODS	390 973	439 425	552 404	272 348	267 008	-2
FURNITURE	50 171	114 968	151 300	81 530	56 211	-31
CLOTHING	15 624	13 379	11 156	5 106	9 314	82
SWEDISH IMPORTS (SEK 1000)	36 110 018	43 569 846	45 794 254	21 403 175	22 140 142	3
SHARE OF TOTAL SWEDISH IMPORTS (procent)	3,95	4,33	4,33	3,9	5,3	
FOOD	561 467	720 847	746 490	318 935	374 099	17
RAW MATERIALS	151 604	183 656	211 466	109 569	73 670	-33
FUELS	45 774	69 913	81 677	46 397	40 169	-13
CHEMICAL PRODUCTS	737 264	824 643	914 976	428 481	439 251	3
SEMI-MANUFACTURES	2 683 514	3 767 639	3 640 836	1 809 795	1 698 665	-6
ENGINEERING PRODUCTS	19 044 846	23 218 859	24 079 864	11 417 885	11 242 101	-2
OTHER MANUFACTURED GOODS	12 885 548	14 784 290	16 118 945	7 272 112	8 272 187	14

Bilaga 3 Orealistiska offertförfrågningar från Kina

Denna bilaga hänvisar från sida 16 i rapporten. Exempel på orealistiska offertförfrågningar från företag i Kina kan vara följande (www.swedishtrade.se):

- Det kinesiska företaget vill få en skriftlig offert från det svenska företaget.
- Det kinesiska företaget accepterar offerten omedelbart utan att ställa några ingående frågor om produkter, tekniska specifikationer, eller pris.
- De vill att det svenska företaget snarast skall resa ner till det kinesiska företaget i Kina, detta för att personligen skriva på kontraktet.
- De vill att resan skall göras omedelbart.
- Det kinesiska företaget erbjuder sig att betala en del av ordern i förskott och resten mot LC.
- De har ofta en hemsida som är "under construction".
- De ber det svenska företaget ta med dyrare gåvor, alternativt ett kreditkort så att gåvor kan inhandlas på plats här i Kina.
- De vill göra ett besök till er produktionsanläggning i Sverige, detta för att inspektera. I dessa fall ber de om ett invitation letter som de behöver för att ansöka om visum.

”Tyvärr så verkar det inte ligga mycket bakom dessa förfrågningar. Trots att den svenska representanten åker till Kina, träffar den kinesiska företagsledningen och skriver under kontraktet, så existerar inte ordern längre. Själva bluffen ligger i representationsmiddagen som äger rum efter kontraktskrivning. Den svenska representanten förväntas betala restaurangnotan (oftast mellan 30 000–50 000 SEK), och det är dessa pengar som den kinesiska motparten vill åt. Dessa har i sin tur en överenskommelse med restaurangen. En annan variant är att det kinesiska företaget vill skicka representanter till Sverige, detta för att inspektera sin potentiella säljares produktionsanläggning. De ber då om ett invitation letter som behövs för att ansöka om visum. Väl i Sverige händer det att de kinesiska företagsrepresentanterna inte dyker upp till varken hotellbokning eller möte. De försvinner helt enkelt ut i Europa. Exportrådet har skickat egen personal till ett av de kinesiska företagen i fråga, detta för att finna en tom fasad, och inget verkligt företag. Exportrådet har även ett nära samarbete med ett antal ambassader här i Peking, där vi regelbundet uppdaterar varandra om nya eventuella falska kinesiska företag”.

Bilaga 4 Intervjufrågor till företagen i Guiyang

Denna bilaga innehåller intervjufrågor som ställdes till företagen Hisense, Xinping och Domestic Express Service i Guiyang. Denna bilaga hänvisar från sida 19 i rapporten.

1. Can you give us a little background about Guiyang?
 - What is the population in Guiyang?
 - What is Guiyang best known for?
2. How many industrial companies are there in Guiyang?
3. How many industrial estates do you have in Guiyang?
4. How many European companies are established in Guiyang?
5. How big will the new industrial estate be?
6. How many companies will there be at the estate approximately?
7. When will the new industrial estate be done?
8. Can you tell us about the transportation/infrastructure in Guiyang?
9. What are the arguments/opportunities for a European third party logistics company to establish in Guiyang?
 - What benefits can you give a European third party logistics company?
10. What problems may occur when setting an establishment in Guiyang?
11. What are in general the most important factors to consider when it comes to the rules for exports and imports between EU - China?
12. What are in general the most important factors to consider in the establishment of a European third party logistics providers in China?

Bilaga 5 Undantag från stämpling av genomgående frakthandling

Denna bilaga hänvisar från sida 24 i rapporten och handlar om EU:s exportreglemente (www.tullverket.se).

Exportdeklarationer ska skickas in i förväg och innehålla de uppgifter som krävs för en riskbedömning. Riskbedömningen ska kunna göras utifrån säkerhet och skydd.

Nationella förenklingar kan användas fram till den 31 december 2010 då det är frågan om direkt export. För att man ska kunna veta när man kan använda sig av sina förenklingar måste man veta när en export är direkt.

Den genomgående frakthandlingen ska enligt gemenskapsrätten stämplas på utfartstullkontoret. Det finns fall där det inte finns tullkontor vid den hamn eller den flygplats där utfarten från Sverige sker och många företag har frågat hur de ska göra i dessa situationer. Gemenskapsrätten tillåter undantag från kravet på stämpling i de fall som redovisas nedan:

- För fartygstrafik gäller att exporten antingen sker på en regelbunden sjöfartsförbindelse eller att det är en direkt transport ut ur gemenskapens tullområde. En regelbunden sjöfartsförbindelse innebär att förbindelsen är regelbundet återkommande, exempelvis att den går på en viss tid eller på vissa bestämda dagar. Inget tillstånd krävs för detta men operatören måste kunna garantera regelbundenheten i verksamheten. Under dessa förutsättningar kan Tullverket avstå från kravet på stämpling av den genomgående frakthandlingen.
- För flygtrafik är kravet att operatören ska kunna garantera regelbundenheten i verksamheten. Undantaget omfattar dels direkta flygningar ut ur gemenskapens tullområde dels sådana sändningar som transporteras med bil eller järnväg till en flygplats i en annan medlemsstat för vidare transport med flyg ut ur gemenskapen efter att de tullklarats i Sverige.

Bilaga 6 Regulations of China on Import and Export Duties

Denna bilaga innehåller lagar och bestämmelser för export och import i Kina (www.mofcom.gov.cn). Denna bilaga hänvisar från sida 27 i rapporten.

Chapter I General Provisions

Article 1. With a view to implementing the policy of opening to the outside world, promoting the development of foreign economic relations and trade as well as the national economy, the present Regulations are formulated in accordance with the Customs Law of the People's Republic of China (hereinafter referred to as the Customs Law).

Article 2. All goods permitted to be imported into or exported out of and all articles allowed to enter into the People's Republic of China shall, unless otherwise provided for by the State Council, be subject to payment of customs duties on imports or exports according to the present Regulations.

Article 3. The tariff items, tariff nomenclature heading numbers and tariff rates as prescribed in the Customs Import and Export Tariffs of the People's Republic of China (hereinafter referred to as the Tariffs) and the Import Tariff Rates of the People's Republic of China for Entry Articles (hereinafter referred to as the Import Tariff Rates for Entry Articles) which are formulated by the State Council shall form an integral part of the present Regulations.

Article 4. The Customs Tariff Commission shall be established by the State Council. The Customs Tariff Commission shall be responsible for readjusting and interpreting tariff items, tariff nomenclature heading numbers and tariff rates in the Tariffs and the Import Tariff Rates for Entry Articles, which shall take effect upon the approval of the State Council; it makes decisions on the goods subject to temporary tariff rates, the tariff rates and time limit; it makes decisions on the rate of tariff quota, the imposition of antidumping duties, countervailing duties, duty under safeguard measures, retaliatory duties; makes decisions on the implementation of other measures in relation to customs duties and the application of tariff rates under special circumstances, and exercises the other functions as provided for by the State Council.

Article 5. The consignees of imported goods, the consignors of exported goods and the owners of entry articles are obligatory customs duty payers.

Article 6. The customs and the functionaries shall, according to the statutory powers and legal procedures, exercise their functions of collecting the customs duties, safeguard the interests of the state, protect the legitimate rights and interests of the customs duty payers, and accept supervision pursuant to law.

Article 7. Any customs duty payer shall have the right to request the customs office to keep its commercial secrets to itself, and the customs shall do so pursuant to law.

Article 8. According to relevant regulation, the customs shall award the entities and individuals who disclose or help to find the acts in violation of the present Regulations.

Chapter II Establishment and Application of Tariff Rates for Import and Export Goods

Article 9. Import tariffs cover the most-favored-nation tariff rate, conventional tariff rate, preferential tariff, general tariff rate and quota tariff rate, etc. Temporary tariff rates may be applied to import goods within a certain time limit.

Export tariff rates are set up in export duties. Temporary tariff rates may be applicable to export goods within a certain time period.

Article 10. The most-favored-nation tariff rate shall be applied to the import goods whose place of origin is a member of the WTO, to whom the clause of the most-favored-nation is commonly applied, and the import goods whose place of origin is a country or region that has established with the People's Republic of China a bilateral trade agreement that contains clauses reciprocal most-favored-nation treatment, and the import goods whose place of origin is within the territory of the People's Republic of China.

The special tariff rate shall be applied to the import goods whose place of origin is a country or region that has concluded with the People's Republic of China a trade agreement that contains clauses of special preferential duty.

The general tariff rate shall be applied to the import goods except those as listed in Paragraphs

1 through 3 of this Article and the import goods whose place of origin is unknown.

Article 11. Where a temporary tariff rate is set up for the import goods, to which the most-favored-nation tariff rate applies, the temporary tariff rate shall prevail. With regard to the import goods to which the conventional tariff rate or the preferential tariff rate applies, the lower one shall prevail. As for the import goods to which the general tariff rate applies, the temporary tariff rate shall not apply.

Where a temporary tariff rate is set up for the export goods, to which the export tariff rate applies, the temporary tariff rate shall prevail.

Article 12. As for the import goods subject to tariff quota management according to the provisions of the state, for those within the tariff quota, the quota tariff rate shall be applied; and for those beyond the tariff quota, the applicable tariff rates shall be carried out in accordance with Articles 10 and 11 of the present Regulations.

Article 13. As for the import goods, against which antidumping, countervailing or safeguard measure are taken according to relevant laws and administrative regulations, the applicable rates shall be carried out in accordance with the Antidumping Regulations of the People's Republic of China, the Countervailing Regulations of the People's Republic of China and the Regulations on Safeguard Measures of the People's Republic of China.

Article 14. As for a country or region that prohibits, limits, imposes additional duties or takes any other measures that affect the normal trade with the People's Republic of China in violation of the trade agreement or relevant convention concluded with the People's Republic of China or both parties have joined, a retaliatory duty may imposed on the import goods whose place of origin is the country or region, and the retaliatory duty rate shall be applied. The goods, applicable countries or regions, duty rates, time limits and collection measures shall be determined and announced by the Customs Tariff Commission.

Article 15. As for the import and export goods, the valid tariff rate of the day when the customs accepts the import declaration or export declaration shall be applied.

Where an import declaration is filed before the import goods arrives upon the approval of the customs, the valid tariff rate of the day when an entry declaration is filed for the means of transportation that carries the goods shall be applied.

The date of the application of the tariff rate for transit goods shall be separately provided by the Customs General Administration.

Article 16. When it is required to pay duties under any of the following circumstances, the tariff rate of the day when the customs accepts the declaration and handles the formalities for the payment of duties shall be applied:

(1) Where, upon approval, the bonded goods are not to be re-carried out of China;

(2) Where the goods that enjoy exemption or reduction of duties are transferred to others or whose purpose of use is changed upon approval;

(3) Where, upon approval, the goods that are allowed to enter into China temporarily are not to be re-carried out of China and where, upon approval, the goods that are permitted to exit China temporarily are not to be re-carried into China;

(4) Where the import goods are leased and the duties are paid by installments.

Article 17. The applicable tariff rates for the makeup or refund of import or export duties shall be determined according to Article 15 or Article 16 of the present Regulations.

Where an obligatory duty payer is required to pay a duty due to violation of the present Regulations, the tariff rate of the day when the violation occurs shall be applied. If it is unable to determine the exact day when the violation arises, the tariff rate of the day when the customs discovers the violation shall be applied.

Chapter III Determination of Dutiable Value for Import and Export Goods

Article 18. The dutiable value for import goods shall be examined and determined by the customs on the basis of the transaction value in accordance with the requirements as prescribed in the Paragraph 3 of this Article, and the freight, the associated expenses and the insurance premiums incurred prior to the arrival and unloading of the goods at the destination within the People's Republic of China.

The term "transaction value of import goods" means the actual total amount of the price,

covering the direct payments and indirect payments that the buyer within the territory of the People's Republic of China shall pay the seller for the goods after readjustments have been made according to Articles 19 and 20 of the present Regulations.

A transaction value of import goods shall meet the following conditions:

(1) There is no limitation to the disposal and use of the buyer except for the limitations as prescribed in the laws and administrative regulations, the geographic limitation on the resale of goods and those without material impact on the price of goods;

(2) It isn't unable to determine the transaction value of the goods because of tied sale or other factors;

(3) The seller shall not directly or indirectly get any yields from the resale, disposal or use of the goods after import, or the seller may have some yields, but adjustments may be made according to Article 19 or 20 of the present Regulations.

(4) There is no special relationship between the buyer and seller, or although there is any, it does not affect the transaction value.

Article 19. The following expenses on import goods shall be included into the dutiable value:

(1) The commission and brokerage other than the commission on the purchase of goods that shall be paid by the buyer;

(2) The expenses that shall be paid by the buyer for the containers that are considered as an integrated part of the goods when the dutiable value is examined and determined;

(3) The expenses for packing materials and packing labor shall be paid by the buyer;

(4) The value of the materials, tools, moulds, consumable materials and like goods that are related to the production of the goods and the sale within the territory of the People's Republic of China and that are provided by the buyer gratuitously or at a price lower than the costs and may be apportioned in accordance with a reasonable rate, and the expenses of relevant

expenses such as the development and design outside China, etc.;

(5)The franchise royalties in relation to the goods that shall be paid by the buyer as a precondition for the sale of goods within the territory of the People's Republic of China;

(6)The yields directly or indirectly obtained by the seller from the resale, disposal or use of the goods after import.

Article 20. The following duties, taxes, and expenses specified in the price of the goods in the process of import shall not be included into the dutiable value of the goods hereof:

(1)The expenses of construction, installation, assembly, maintenance and technical services after importing such goods as workshops, machines, and equipments, etc.;

(2)The freight and related expenses and insurance premiums after the arrival and unloading of the import goods at the destination within the People's Republic of China;

(3)Import duties and domestic taxes.

Article 21. Where the transaction value of the import goods doesn't meet the requirements as prescribed in Paragraph 3 of Article 18 of the present Regulations, or the transaction value is unable to be determined, the customs shall assess the dutiable value of the goods according to the following values arranged in descending order of precedence after it has learnt of relevant information and negotiated with the obligatory duty payer about the price:

(1)The transaction price of the identical goods sold to a buyer within the territory of the People's Republic of China at the same time or nearly at the same time;

(2)The transaction price of the like goods sold to a buyer within the territory of the People's Republic of China at the same time or nearly at the same time;

(3)At the same time or nearly at the same time when the goods is imported, the unit price of the import goods, the identical or like import goods in the maximal quantity sold to the buyer

without special relationship in the first link of distribution, in which the items as listed in Article 22 of the present Regulations shall be deducted;

(4)The price calculated according to the summation of the items, including the costs of the materials in producing the goods, and the processing expenses, the general profit and the general expenses in selling goods of the same grade or like goods to a buyer within the territory of the People's Republic of China, the freight, the associated expenses and the insurance premiums incurred prior to the arrival and unloading of the goods at the destination within the territory of the People's Republic of China;

(5)The price assessed by any other reasonable method.

After the obligatory duty payer has submitted relevant materials to the customs, it may apply to the customs for reversing the applicable order of precedence between Items 3 and 4 of the preceding paragraph.

Article 22. With regard to the dutiable value assessed in accordance with the Item 3 of Paragraph 1 of Article 21 of the present Regulations, the items that shall be deducted refer to:

(1)The general profit, expenses and commission of the first link of distribution of the goods of identical grade or like goods sold to the buyers within the territory of the People's Republic of China;

(2)The freight, the associated expenses and the insurance premiums after the arrival and unloading of the import goods at the destination within the territory of the People's Republic of China;

(3)Import duties and domestic taxes.

Article 23. As for the goods imported by means of lease, the rent of the goods as verified and determined by the customs shall be the dutiable value.

The obligatory duty payer, who requests to pay the duty in a lump sum, may choose to have the dutiable value assessed according to Article 21 of the present Regulations or to deem the

total amount of rent as verified and determined by the customs as the dutiable value.

Article 24. As for the goods carried abroad for processing, in case they are declared to the customs and re-carried into China within the time limit as specified by the customs, the dutiable value shall be verified and determined on the basis of the overseas processing fees, the costs of the spare parts and raw materials used, and the freight, the associated expenses and the insurance premiums for re-carrying the goods into China.

Article 25. As for the machines, tools, means of transportation or any other goods carried abroad for maintenance, in case they are declared to the customs and re-carried into China within the time limit as specified by the customs, the dutiable value shall be verified and determined on the basis of the overseas maintenance fees and the costs of the spare parts and raw materials used.

Article 26. The dutiable value of export goods shall be examined and determined by the customs on the basis of the transaction value of the goods, and the freight, the associated fees and insurance premiums incurred prior to the arrival and unloading of the goods at the destination within the territory of the People's Republic of China.

The transaction value of export goods refers to the total amount of the price that shall be directly or indirectly paid by the buyer to the seller for the export goods.

Export duties shall not be included into the dutiable value.

Article 27. Where the transaction value of the export goods is unable to be determined, the customs shall assess the dutiable value of the goods according to the following prices arranged in descending of precedence after it has learnt of relevant information and negotiated with the obligatory duty payer about the price:

(1) The transaction price of the identical goods exported to the same country or region at the same time or nearly at the same time;

(2) The transaction price of the like goods exported to the same country or region at the same time or nearly at the same time;

(3)The price calculated in accordance with the summation of the items, including the domestic costs of the materials in producing the identical or like goods and the processing expenses, the general profit and the general expenses, and the freight, associated expenses and insurance premiums incurred within China;

(4)The price assessed by any other reasonable method.

Article 28. The costs, expenses, duties and taxes that are included into or excluded from the dutiable value according to the present Regulations shall be based on objective and quantifiable data.

Chapter IV The Collection of Import and Export Duties

Article 29. An obligatory duty payer of import goods shall, within 14 days as of the day when the means of carriage declares for entry, submit a declaration to the customs office of the place of entry. An obligatory duty payer of export goods shall, unless approved otherwise by the customs office, submit a declaration to the customs office of the place of exit after the goods arrive at the administrative area of the customs but 24 hours prior to the loading of goods. With regard to the transit import and export goods, the regulations of the Customs General Administration shall be implemented.

Prior to the arrival of the import goods, the obligatory duty payer may submit a declaration in advance upon approval of the customs. The specific measures shall be separately formulated by the Customs General Administration.

Article 30. An obligatory duty payer shall, according to the law, faithfully file a declaration to the customs and provide the materials required for determining the dutiable value, classifying the commodities, determining the place of origin and taking antidumping, countervailing or safeguard measures. If necessary, the customs may demand the obligatory duty payer to make supplementary declarations.

Article 31. An obligatory duty payer shall, according to the table of contents, stipulations, the general principle of classification, category notes, chapter notes, subheading notes and any other classification notes, classify the import or export goods that it declares, and put them

under the corresponding tariff nomenclature heading numbers. The customs shall examine and determine the commodity classification of the goods pursuant to law.

Article 32. The customs may demand an obligatory duty payer to offer relevant materials required for determining the classification of the commodities. If necessary, the customs may organize laboratory tests and inspections, and take the results of test and inspection as the basis of determining the classification of the commodities.

Article 33. For the purpose of examining the authenticity and exactness of the declared value, the customs may inquire into and copy the contracts, invoices, account books, evidences of settlement and payment vouchers, instruments, business letters and telephones, audio-visual products and other materials reflecting the relationship between the buyer and seller and the transactions involved.

Where the customs is doubtful about the declared value of an obligatory duty payer and if the amount of the duty involved is quite large, the customs may, upon the approval of the director of the customs directly under the Customs General Administration or of the authorized director of its subordinate customs, inquire into the fund flow reflected in the accounts opened by the obligatory duty payer in the banks or any other financial institutions on the strength of the assistance inquiry account notice in a uniform format of the Customs General Administration and the employees' cards of the relevant functionaries, and shall inform the banking regulatory institutions of the relevant information.

Article 34. The customs office, that is doubtful about the price declared by an obligatory duty payer, shall notify the obligatory duty payer the reasons in writing, and demand it to make written explanations or provide relevant materials within a prescribed time limit.

In case the obligatory duty payer fails to make any explanation or provide relevant materials within the specified time limit, or it is still reasonable for the customs to be doubtful about the authenticity and exactness of the declared value, the customs may refuse to accept the value as declared by the obligatory duty payer, and may assess the dutiable value according to Chapter III of the present Regulations.

Article 35. After the customs has examined and determined the dutiable value of the import or export goods, the obligatory duty payer may request the customs, in writing, to make written

explanations about how to determine the dutiable value of the import or export goods. The customs shall make explanations in writing to the obligatory duty payer.

Article 36. The import and export duties may be collected by ad valorem or by quantity or by any other means as provided by the state.

If collected by ad valorem, the formula is: Payable Duties = Dutiable Value × Tariff Rate

If collected by quantity, the formula is: Payable Duties = Quantity of Goods × Unit Duty Value

Article 37. An obligatory duty payer shall pay the duties in the designated bank within 15 days as of the day when the customs fills in and issues a duty payment form. In case it fails to pay the duties within the time limit, it shall pay a late fee of 0.05 percent of the amount of the defaulted duties per day as of the day when the duties are in default.

The customs may make an announcement about the information of the obligatory duty payers who default the duties.

The customs shall issue receipts when collecting customs duties and late fees. The formats of the receipts shall be formulated by the Customs General Administration.

Article 38. The customs duties and late fees shall be calculated and collected in terms of RMB. Where the transaction value of import or export goods and the associated expenses are calculated in terms of a foreign currency, the dutiable value shall be calculated by converting the transaction value and the associated expenses into RMB in accordance with the basic exchange rate announced by the People's Bank of China. Where the transaction value of import or export goods and the associated expenses are calculated in terms of a foreign currency beyond the scope of foreign currencies of basic exchange rate, the dutiable value shall be calculated by converting them into RMB according to relevant regulation of the state. The date of the applicable exchange rate shall be provided by the Customs General Administration.

Article 39. Where an obligatory duty payer fails to pay the duties because of force majeure or the change of duty policies of the state, it may, upon approval of the Customs General Administration, extend the time limit for the payment of the duties, but the extended period shall not exceed 6 months.

Article 40. Where any clear evidence shows that an obligatory duty payer of import or export goods transfers or conceals the dutiable goods or other properties during the time period for paying duties, the customs may order the obligatory duty payer to provide a guaranty. Where the obligatory duty payer fails to provide a guaranty, the customs may take duty preservation measures according to Article 61 of the Customs Law of the People's Republic of China. In case the obligatory duty payer or the guarantor still fails to pay the duties 3 months after the expiration of time limit for paying the duties, the customs may take mandatory measures according to Article 60 of the Customs Law.

Article 41. As for the materials imported for processing trade, if they are imported under the provisions of the state on bonded imports, and in case the finished products or the import materials fail to be exported within the specified time limit, the customs shall collect import duties according to relevant provisions.

Where import duties are paid for the materials imported for processing trade when they enter into the territory of China according to the provisions of the state, and the finished products or the import materials are exported within the specified time limit, the customs shall refund the duties collected on entry.

Article 42. Any of the following goods permitted to enter or exit China temporarily by the customs, in case the obligatory duty payer shall pay the customs office a sum of caution money equivalent to the value of the duties payable or provides other guaranty, it may be allowed not to pay the duties for the time being, but shall re-carry the goods into or out of China within 6 months as of the day of entry or exit. Upon the application of the obligatory duty payer, the customs may extend the time limit for re-carrying the goods out of or into China according to the provisions of the Customs General Administration.

(1)The goods exhibited or used in exhibitions, trade fairs, meetings and other similar activities;

(2)The articles used in performances or competitions in cultural or sports exchange activities;

(3)The instruments, equipment and articles used in making news reports or in producing films or TV programs;

(4)The instruments, equipment and articles used in scientific research, teaching or medical activities;

(5)The means of transport and special vehicles used in the activities as listed in Paragraphs 1 - 4 of this Article;

(6)The samples of goods;

(7)The instruments and tools used in installing, trial running and testing equipment;

(8)The containers of the goods; and

(9)Other goods used for non-commercial purposes.

Where the goods permitted to enter China temporarily as listed in Paragraph 1 aren't re-carried out of China within the specified time limit, or the goods permitted to exit China temporarily aren't re-carried into China within the specified time limit, the customs shall collect duties pursuant to law.

As for other goods permitted to enter China temporarily which are beyond the scope of good exempted from customs duties for the time being as listed in Paragraph 1, the duties on the goods shall be calculated and collected in accordance with the dutiable value and the ratio between the time when the goods stay in China and the depreciation time. The specific measures shall be formulated by the Customs General Administration.

Article 43. Where, because of quality or specifications reasons, any of the export goods is re-carried into China in its original form within 1 year as of the day when they were exported, it is not subject to import duties.

Where, because of quality or specifications reasons, any of the export goods is re-carried out of China in its original form within 1 year as of the day when they were imported, it is not subject to export duties.

Article 44. As for the goods compensated without further charge or the identical goods gratuitously replaced by the consigner of the import or export goods, the carrier or the

insurance company because of damage, shortage, poor quality or incompatible specifications, no duty shall be collected when they are imported or exported. With regard to the gratuitously replaced original import goods that are not to be re-carried outside China or the original export goods that are not to be re-carried into China, the customs shall impose duties on the original import or export goods in accordance with the relevant provisions.

Article 45. The following import and export goods are duty-free:

- (1) Where the customs duty of goods under a single invoice is not more than RMB 50;
- (2) The articles that are for advertising purposes or to be used as samples and therefore of no commercial value;
- (3) The materials gratuitously donated by foreign governments or international organizations;
- (4) The goods damaged prior to the customs clearance;
- (5) The fuel, materials, food and drinks necessary for the journey and carried by the means of transport that enter into or exit China;

As for the goods damaged prior to the customs clearance, the duties may be reduced on the basis of the seriousness of the damages as determined by the customs.

As for other goods exempt from duties or at reduced duties as provided for in law, the customs shall exempt them from duties or reduce the duties according to relevant provisions.

Article 46. As for the reduction or exemption of duties and the temporary reduction or temporary exemption of duties on the import goods or export goods of special areas, special enterprises or specified purposes, the relevant provisions of the State Council shall be implemented.

Article 47. As for the reduction or the exemption of import link taxes levied by the customs on the import goods, the provisions of relevant laws and administrative regulations shall be implemented.

Article 48. As for the import or export goods exempt from duties or at reduced duties, the obligatory duty payer shall, unless otherwise provided for, handle the duty exemption or reduction formalities for examination and approval at the customs on the strength of relevant documents according to the provisions before the goods are imported or exported.

Article 49. As for the duty-exempted or duty-reduced import goods whose use is subject to the supervision of the customs, if they are transferred or if their purposes of use are changed within the term of supervision and thus it is necessary to make up the duties, the customs shall depreciate and assess the duties in accordance with the import time, and make up the import tariffs.

The term of supervision for the special duty-exempted or duty-reduced import goods shall be provided by the Customs General Administration.

Article 50. Under any of the following circumstances, an obligatory duty payer may apply for the refund of customs duties within 1 year as of the day when it pays the duties, and shall present the reasons to the customs in written form and provide the original receipt of the payment of duties and other relevant materials.

(1) The duty-paid import goods that are re-carried out of China in their original forms because of quality or specifications reasons;

(2) The export-duty-paid export goods that are re-carried into China in their original forms because of quality or specifications reasons and have already repaid the domestic link export rebates;

(3) The export-duty-paid goods that fail to be loaded and exported for any reason, for which an application is filed for canceling the declaration.

The customs shall, within 30 days as of the day when it receives an application for the refund of duties, verify the information and notify the obligatory duty payer of the refund formalities. The obligatory duty payer shall go through the relevant refund formalities within 3 months as of the day when it receives the notice.

As for other customs duties that shall be refunded according to any law or administrative

regulation, the customs shall refund them according to the law or administrative regulation.

Article 51. Where the customs finds the duties underpaid or missed after the clearance of the import or export goods, it shall, within 1 year as of the day when the duties are paid or when the customs clearance is made, demand the obligatory duty payer to make up the duties. But under the circumstance that the duties are underpaid or missed because of the obligatory duty payer's violation of relevant provisions, the customs may demand the obligatory duty payer to make up the underpaid or missed duties within 3 years as of the day when the duties are paid or when the customs clearance is made, and charge a late fee of 0.05 percent of the amount of the underpaid or missed duties per day as of the day when the duties are paid or when the customs clearance is made.

Where the customs finds that the duties on the goods under its supervision are underpaid or missed because of the obligatory duty payer's violation of relevant provisions, it shall demand the obligatory duty payer to make up the duties within 3 years as of the payable day of the duties, and shall charge a late fee of 0.05 percent of the amount of the underpaid or missed duties per day from the payable day.

Article 52. Where the customs finds any overpaid duties, it shall inform the obligatory duty payer to go through duty refund formalities immediately.

Where an obligatory duty payer finds any overpaid duties, it may, within 1 year as of the day when the duties were paid, request the customs to refund the overpaid duties and pay the current deposit interest for the same period in written form. The customs shall verify the information and notify the obligatory duty payer of the refund formalities within 30 days as of the day when it accepts the application.

The obligatory duty payer shall go through the refund formalities within 3 months as of the day when it receives the notice.

Article 53. Where any duties and interest to be refunded, according to Articles 50 and 52 of the present Regulations, involves the refund from the state treasury, the provisions of the relevant laws and administrative regulations on state treasury shall be implemented.

Article 54. Where a customs declaration enterprise accepts the entrustment of an obligatory duty payer and handles the formalities for customs declaration and duty payment in its own name, it and the obligatory duty payer shall take joint and several liabilities for the payment of

duties.

Where a customs declaration enterprise accepts the entrustment of an obligatory duty payer and goes through the customs declaration and duty payment formalities in the name of the customs declaration enterprise, the customs declaration and obligatory duty payer shall take joint and several liabilities.

Where any goods subject to the supervision of the customs are damaged or lost within the term when they are under the supervision of the customs, unless they are damaged or lost as a result of force majeure, the persons who are obligatory to keep the goods shall be responsible for paying the corresponding duties.

Article 55. Where an obligatory duty payer who owes duties is to be merged or divided, it shall, prior to the merger or division, report to the customs and pay off the duties according to the law. Where the obligatory duty payer fails to pay off the duties when it is merged, the post-merger legal person or other organization shall keep on performing the obligation of paying the duties that should have been paid. Where the obligatory duty payer fails to pay off the duties when it is divided, the post-division legal person or other organization shall bear the joint liabilities for paying the duties that should have been paid.

As for the duty-exempted goods or duty-reduced goods or bonded goods, in case the obligatory duty payer is merged, divided or under any other asset restructure circumstances within the term of supervision, it shall report to the customs office concerned. If it is necessary to pay duties according to relevant provisions, it shall pay off the duties in accordance with the law. If it may continue to enjoy the duty exemption or reduction or bonded enterprise treatments according to relevant provisions, it shall handle the formalities for altering the obligatory duty payer in the customs.

Where an obligatory duty payer owes duties, or is cancelled, dissolved, bankrupt or terminated in any other lawful circumstances within the supervision term of the duty-exempted or duty-reduced goods or the bonded goods, it shall report to the customs office concerned prior to liquidation. The customs shall, in accordance with the law, check up the payable duties of the obligatory duty payer and make them paid off.

Chapter V The Collection of Import Tariffs on Entry Articles

Article 56. The customs duties and import link taxes collected by the customs instead of

others are consolidated as import tariffs, which shall be collected by the customs.

Article 57. Where any of the entry articles is for the self-use of an individual and is within the scope of reasonable quantity as provided for by the Customs General Administration, the obligatory duty payer of the articles shall pay the import tariffs before the articles are permitted to enter into China.

As for the entry goods for self-use purposes that exceed the quota as prescribed by the Customs General Administration but remains within a reasonable scope of quantity, the import duties shall be paid by the obligatory duty payer of the entry goods prior to the release of the goods in accordance with relevant provisions.

As for the entry articles exceeding the reasonable and self-use quantity, the relevant formalities shall be handled by referring to the import goods in accordance with the law.

As for the entry articles subject to payment of duties of goods as specified by the Customs Tariff Commission of the State Council, the duties shall be collected according to Chapters 2 - 4 of the present Regulations.

Article 58. An obligatory duty payer of the articles on entry refers to the person who carries the articles on entry, the consignee of the posted articles on entry or any other consignee of the articles on entry by other means.

Article 59. An obligatory duty payer of the entry articles may handle the formalities for paying the duties by him, or may entrust any other person to do it as well. The person who accepts such an entrustment shall comply with all the provisions on the obligatory duty payer in this Chapter.

Article 60. The import tariffs shall be levied on the basis of ad valorem.

The calculation formula for import tariffs is: Amount of Import Tariffs = Dutiable Value × Import Tariff rate

Article 61. The customs shall classify the entry articles into different categories and determine the dutiable value and the applicable tariff rate according to the Form of Import Tariff Rates for Entry Articles, and the People's Republic of China - the Form of the Dutiable Values of Articles on Entry formulated by the Customs General Administration.

Article 62. The tariff rate and the dutiable value implemented on the day when the tariff payment form is filled in shall be applied to the entry articles.

Article 63. The relevant provisions on the collection of import tariffs on goods in the present Regulations shall be implemented in the reduction, exemption, makeup, demand of payment and refund of import tariffs, and the collection of import tariffs on the articles that are temporarily permitted to enter China.

Chapter VI Supplementary Provisions

Article 64. Where an obligatory customs duty payer or a guarantor raises an objection to the customs' determination of the obligatory customs duty payer, the price after paying the duty, the category of goods, the place of origin, the applicable tariff rate or exchange rate, the reduced or exempted amount of duty, the makeup of duty, the refund of duty, the collection of default fees, the way of calculation and collection of duty or the place of duty payment, it (he) shall pay the duty, and may file a reconsideration application to the customs of a higher level in accordance with the law. Where it (he) refuses to accept the decision of reconsideration, it (he) may bring a lawsuit in the people's court in accordance with the law.

Article 65. The provisions on the management of the collection of duties shall be applied to the management of the collection of import link tax by the customs.

Article 66. Whoever violates any of the present Regulations shall be punished pursuant to the Customs Law, the Detailed Rules for the Implementation of Administrative Punishments under the Customs Law of the People's Republic of China and other relevant laws and administrative regulations.

Article 67. The present Regulations shall come into force as of January 1st, 2003 and the Regulations of the People's Republic of China on Import and Export Duties amended and promulgated by the State Council on March 18th, 1992 shall be repealed simultaneously.