



## **Lunds Universitet**

Ekonomihögskolan

Institutionen för handelsrätt

HARK01 – Handel och Marknad

Kandidatuppsats

VT2008

# **Att göra affärer i Kina**

rättsligt skydd i lagen och i verkligheten

Handledare: Boel Flodgren  
Examinatorer: Mari Nerd Olander,  
Marianne Steneroth Sillén

Författare: Magnus Larsson

# Sammanfattning

Denna uppsats handlar om skillnaden mellan det rättsliga skydd som förekommer i lag och det rättsliga skydd som är aktuellt i verkligheten för ett litet företag vid händelse av fel i vara vid handel med Kina. Uppsatsen inleds med ett reklamationsfall från ett företag som gjort affärer med Asien i över 30 år. Man kan inte dra alltför stora slutsatser baserat på endast en intervju men avsikten är att belysa den problematik som ett litet företag har vid tvister med utländska säljare. Uppsatsen behandlar sedan på det lagskydd och de tillgängliga tvistlösningsalternativ som förekommer i enlighet med uppsatta avgränsningar. I den påföljande analysen beskrivs hur parterna agerade i den specifika tvisten och där diskuteras också möjliga orsaker till detta agerande. Avslutningsvis analyseras företagets situation i händelse av tvist med en säljare och vad man kan göra för att förbättra den nuvarande situationen.

Nyckelord: CISG, säljarens avtalsbrott, tvistlösning, internationell handel, Kina

# Abstract

This paper deals with the difference between the legal protection available through law and the legal protection as it is in reality for a small company in case of the seller's breach of contract when doing business with China. The paper starts with a case of complaint from a company who has been doing business with Asia for over 30 years. You can't come to a conclusion that the situation is the same for all small companies based on one interview but the intention is to highlight the problems small companies face in case of a dispute with a foreign seller. The paper then looks at the available legal protection and possible means of dispute resolution according to the limitations. In the following analysis the actions of the parties in the specific case is described and possible reasons for their actions is discussed. The closing analysis looks at a small company's situation in case of a dispute with a seller and possible solutions to improve the current situation.

Key words: CISG, sellers breach of contract, dispute resolution, international trade, China

# Innehållsförteckning

<b>1. INLEDNING</b>	<b>1</b>
1.1 Problemformulering	1
1.2 Syfte	2
1.3 Avgränsningar	2
1.4 Metod	2
1.5 Material	3
1.6 Disposition	3
<b>2. PRESENTATION AV FÖRETAGET</b>	<b>4</b>
2.1 Handel med Kina	5
2.2 Reklamationssvårigheterna	5
2.2.1 Tystnad	6
2.2.2 Överflyttning av felet	6
2.2.3 Uttröttning av köparen	7
2.2.4 “We do better next time”	7
<b>3. FALLET</b>	<b>8</b>
<b>4. LAGSKYDD</b>	<b>11</b>
4.1 Svensk köplag	12
4.2 Kinesisk köplag	12
4.2.1 Påföljder vid säljarens avtalsbrott i UCL	13
4.3 Kinesisk produktkvalitetslag	14
4.3.1 Påföljder vid brott mot PQL	14
4.3 CISG	15
4.3.1 Påföljder vid säljarens avtalsbrott i CISG	15
4.3.2 Skadestånd enligt CISG	18

<b>5. TVISTLÖSNINGSALTERNATIV</b>	<b>20</b>
5.1 Svensk domstol	20
5.2 Kinesisk domstol	21
5.3 ADR	22
5.3.1 Medling	22
5.3.2 Skiljeförfarande	23
5.3.2 Verkställighet av skiljedom	24
<b>6. ANALYS</b>	<b>25</b>
6.1 Parternas agerande	25
6.1.1 FUKUDA:s agerande	25
6.1.2 Säljarens agerande	26
6.2 Möjliga orsaker till parternas agerande	26
6.2.1 Säljarens risk	26
6.2.2 Kinas ekonomiska utveckling	27
6.2.3 Attitydförändringar	28
6.2.4 Historiska orsaker	29
6.2.5 Kulturella orsaker	30
6.3 FUKUDA:s situation och möjligheter	31
6.3.1 Ekonomiska överväganden	31
6.3.2 Produktionsekonomiska överväganden	32
6.3.3 Framtida möjligheter	32
6.4 Sammanfattande analys	33
<b>REFERENSFÖRTECKNING</b>	<b>34</b>

# Förkortningslista

ADR	-	Alternative Dispute Resolution
AvtL	-	Avtalslagen (SFS 1915:218)
CAD	-	Cash Against Documents
CIETAC	-	Chinese International Economic and Trade Arbitration Commission
CISG	-	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
CLOUT	-	Case Law on UNCITRAL Texts
CPL	-	Civil Procedure Law of the PRC
ICC	-	International Chamber of Commerce
KöpL	-	Köplag (SFS 1990:931)
PRC	-	Peoples Republic of China
PQL	-	Product Quality Law of the PRC
UCL	-	Unified Contract Law of the PRC
ULFIS	-	Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods
ULIS	-	Uniform Law on International Sale of Goods
UNCITRAL	-	United Nations Commission on International Trade Law

# 1. Inledning

Pacta Sunt Servanda, det vill säga att avtal skall hållas är en grundförutsättning för att kunna bedriva handel. Så länge avtalsparterna gör just detta förlöper samarbeten vanligtvis bra. När någon part bryter mot avtalet så finns det ett omfattande regelverk att falla tillbaka på och olika former av tvistlösningsmekanismer för att lösa konflikten. Samma process gäller för nationell som internationell handel men här tillkommer ett mycket större osäkerhetsmoment. Vid internationell handel tillkommer faktorer som olika språk, länders olika rättssystem, olika traditioner och kulturer. Allt detta bidrar till att öka osäkerheten, risken och kostnaderna vid en eventuell tvist. Vad händer om en konflikt uppstår och det omfattande regelverket och alla de rättigheter som det medför aldrig blir aktuellt på grund av ekonomiska och riskmässiga överväganden från båda parter? Företaget från vilket fallet som analyseras i uppsatsen är hämtat har bedrivit handel med Kina i närmare 30 år och jag har dessutom fördelen av personlig erfarenhet när det gäller företaget och dess handel med Kina då jag i ett antal år jobbat för företaget.

## 1.1 Problemformulering

Varför är skillnaden så stor mellan rättsligt skydd i lagen och rättsligt skydd i verkligheten för småföretagare vid fel i vara vid handel med tillverkare i Kina?

## 1.2 Syfte

Syftet med uppsatsen är att försöka klargöra de rättsliga möjligheter och alternativ ett litet företag har idag vid handel med Kina i händelse av fel i vara. Med hjälp av en verklig situation utreder jag om och i så fall varför ”law in the books” skiljer sig från ”law in reality” för ett litet företag.

## 1.3 Avgränsningar

De avgränsningar jag har gjort är att endast undersöka kinesisk köplag samt den internationella köplagen (CISG). Den svenska köplagen berörs endast mycket kort. Jag även gjort avgränsningar när det gäller tvistlösning och endast undersökt svenska och kinesiska domstolar samt ADR (Alternative Dispute resolution) alternativ. Ytterligare avgränsning har gjorts genom inriktningen på små företags situation då stora företag inte stöter på samma problematik.

## 1.4 Metod

Jag har använt en rättsutredande metod för att klargöra det lagskydd och de tvistlösningsmöjligheter som föreligger. Genom att jag också använder en intervju som underlag har uppsatsen dessutom ett inslag av rättssociologi. Syftet med detta inslag är att utröna hur ett litet företag resonerar när det gäller möjligheterna att använda rättssystemet för att utverka sina rättigheter i en tvist med en kinesisk tillverkare.



## 1.5 Material

För att reda ut lagskyddet har jag använt mig främst av lagtext och litteratur som knyter an till lagtext. För tvistlösningsdelen har jag använt mig främst av litteratur. Internetkällor har också använts för vissa delar. För att klargöra det fall jag har valt att basera min analys på har jag genomfört en intervju med en export/import ansvarig person på det företag som presenteras i inledningen av uppsatsen.

Det material jag haft att tillgå när det gäller kinesiskt domstolsförfarande och tvistlösning är begränsat av två anledningar. Dels för att det är ont om lättillgängligt material på området och dels för den tidsram som var angiven för uppsatsen inte var tillräcklig för att tillgodogöra sig den mer svårtillgängliga informationen på området.

## 1.6 Disposition

Uppsatsen är upplagd enligt följande. Efter första kapitlet som beskriver grunderna för uppsatsen inleds andra kapitlet beskriver kort företaget och de omständigheter som råder vid företagets handel med Kina. Tredje kapitlet beskriver ingående det fall som legat till grund för analysen i uppsatsen. Fjärde kapitlet hanterar det lagskydd som finns på området och tittar främst på kinesiska lagalternativ samt CISG. Femte kapitlet beskriver kort de möjligheter ett företag har för att lösa tvister som uppstår. Kapitlet behandlar det traditionella domstolsalternativet samt ett antal alternativa tvistlösningsmetoder. Analysen inleds i sjätte kapitlet och granskar inledningsvis parternas agerande i fallet och går sedan vidare och analyserar möjliga orsaker till parternas agerande. Kapitlet tittar även på företagets situation och möjligheter och avslutas med en sammanfattande analys.

## 2. Presentation av företaget

Detta kapitel återger information och synpunkter som framkom vid en intervju med en export/import ansvarig person anställd av FUKUDA.

FUKUDA är ett familjeägt svenskt aktiebolag och har varit verksamt i lite över 30 år. Företaget har idag sex anställda och har sitt huvudkontor i Malmö. Företaget är verksamt i grossistledet inom sportbranschen och säljer till sportbutiker och kedjor samt till idrottsföreningar i Sverige. Idag finns även distributörer av FUKUDA i cirka 10st europeiska länder. Huvuddelen av försäljningen är badmintonbollar, badmintonrack, skor och sportkonfektion. Uppsatsen kommer endast att behandla konfektionsdelen av verksamheten eftersom det är där de flesta problemen dyker upp och fallet som tas upp är ett exempel på detta. Företaget har ända sedan starten gjort affärer med asiatiska fabriker och huvuddelen av tillverkningen ligger idag i Kina. Dock har viss del av tillverkning flyttats från Kina i dagsläget och då främst till Pakistan.

## 2.1 Handel med Kina

FUKUDA har handlat med företag i Kina sedan början av 80-talet då man flyttade större delen av sin tillverkning dit från Taiwan. Idag handlar man med 4-5 kinesiska tillverkare varav två gör konfektion. Normal tillverkningstid för en order är cirka 45 dagar och sedan 30 dagars frakt med båt till Sverige<sup>1</sup>. Det normala betalningsförfarandet är att viss del (vanligtvis 20-30 %) förskottsbetalas och återstoden betalas CAD<sup>2</sup>. Order läggs och bekräftas skriftligen via email.

## 2.2 Reklamationssvårigheterna

Sedan man startade handeln med Kina har fel i vara varit ett problem och på senare år har det blivit ett allt större problem. Vägran att erkänna felen eller försök att skylla felen på köparens hantering av varorna eller bara försöka låta saker glömmas bort genom att inte svara är idag normalproceduren vid reklamation av gods. Jag kommer kort att ta upp de vanligaste reaktionerna från tillverkarens sida vid händelse av reklamation. Avsikten med dessa är att få köparen att antingen tröttna på hanteringen av reklamationen och låta ärendet bero eller vara så motsträvig att köparen ger upp och vänder sig till en annan tillverkare. Målet är i alla fall att i det längsta undgå att ställas till svars för sitt avtalsbrott.

---

<sup>1</sup> Båtfrakt är den metod som används under normala omständigheter då fraktkostnaden / enhet blir för hög vid flygfrakt.

<sup>2</sup> CAD (Cash against documents) är ett vanligt betalningssätt vid internationella affärer. Dokumenten för sändningen släpps till köparen först efter fullständig betalning erhållits ([www.wisegeek.com](http://www.wisegeek.com)).

## 2.2.1 Tystnad

Att mötas av tystnad är vanligtvis den inledande reaktionen när man vänder sig till tillverkaren med en reklamation. Tillverkaren svarar helt enkelt inte på något som berör reklamationen. Det är fortfarande uppenbart att tillverkaren läser korrespondensen<sup>3</sup>. Det tar ofta ett par veckor innan tillverkaren överhuvudtaget svarar på reklamationen<sup>4</sup>. Redan här börjar problemen för FUKUDA. Om det rör sig om ett fel som FUKUDA:s kunder i sin tur har reklamerat till FUKUDA har FUKUDA inte något besked att ge sina kunder utan blir antingen tvungna att ersätta kunden innan säljaren tagit ansvar för felet eller riskera att förlora kunden.

## 2.2.2 Överflyttning av felet

Det som oftast händer när säljaren väl erkänt att det föreligger en reklamation är att säljaren försöker lägga över felet på kunden<sup>5</sup>. Vid vara som avviker från beställningen hävdar säljaren att köparen beställt varan så som den levererats (trots att den skriftliga beställningen säger annorlunda). Vid händelse av fel som dykt upp efter leverans till FUKUDA:s kunder (t.ex. krympning och överfärgning) blir svaret att det säkert är kunderna som inte använt varan på avsett vis eller inte följt skötselinstruktionerna.

---

<sup>3</sup> Exempel är att använda läskvitto på email. Ett annat mer lustigt bevis på att de faktiskt läst korrespondensen är att de svarar på andra saker som stått där, bara inte något som berör reklamationen.

<sup>4</sup> Vanligtvis efter flera upprepade påminnelser.

<sup>5</sup> Detta förekommer endast när varan inte överensstämmer med beställningen, inte vid försening.

### 2.2.3 Uttröttning av köparen

En mycket vanlig taktik för att få köparen att tröttna på reklamationshantering och till slut lägga ner sina försök är att hela tiden byta ut den ansvariga personen hos säljaren. FUKUDA får beskedet att den person man hela tiden haft kontakt med inte längre jobbar för företaget<sup>6</sup> och man skall nu istället vända sig till person X. Person X vet självklart ingenting alls om tvisten och vad som skett tills nu och köparen måste nu lägga tid på att sätta in X i hela händelseförloppet. När person X äntligen är uppdaterad angående reklamationen får man beskedet att X inte längre jobbar inom den delen av företaget och man skall nu istället kontakta person Y för att lösa problemen och sen börjar man om från ruta ett igen.

### 2.2.4 "We do better next time"

Rubriken kan verka lite underlig men detta är i stort sett den exakta frasen man får höra när säljaren väl insett att det föreligger ett fel, felet beror på honom och att han är skyldig att på något sätt ta ansvar för felet. Då kommer frasen "Sorry, we do better next time" vilket innebär att de erkänner att detta med felet var lite förargligt men föreslår att vi drar ett streck över det som hänt och det kommer att bli bättre vid nästa leverans. Med tanke på att en del order rör sig om ganska små summor är detta i sig inte en omöjlighet om man vill försöka bygga ett bättre samarbete med tillverkaren, men de svenska kunderna som nu har rosa istället för vitt/rött plagg ser sällan situationen ur samma synvinkel. Detta leder till att FUKUDA i sin tur tappar kunder. Ur kinesisk synvinkel bottnar säkert deras förhoppning om att "do better next time" skall fungera i deras kulturella ovilja att stöta sig med folk (Peerenboom 2006, s. 75).

---

<sup>6</sup> Vilket ofta är en sanning med modifikation.

### 3. Fallet

Uppgifterna i detta kapitel har i likhet med uppgifterna i kapitel två framkommit vid en intervju med en export/import ansvarig person anställd av FUKUDA

Fallet i fråga rör sig om en leverans av 2500 träningsoveraller i mikrofiber<sup>7</sup>. Ordern var uppdelad på tre olika modeller (1000st av Typ1, 1000st av Typ2 och 500st av Typ3<sup>8</sup>). Overallerna beställdes via email 15/3 2007 efter att FUKUDA mottagit varuprov tillsammans med prisuppgift från tillverkaren<sup>9</sup> som man godkänt. I ordern fanns storlekar, färger, detaljspecifikation, förpackning, märkning och leveranstid angivet. Tillverkaren bekräftade inom ett par dagar ordern i sin helhet skriftligen. Transportsättet till Sverige var båt från Hong Kong till Göteborg. Det leveransdatum i hamn i Sverige som säljaren accepterade var 1/8 2007.

Det var mycket noggrant poängterat att leveransdatumet var mycket viktigt. 15 augusti är den dag då säsongen för FUKUDA:s kunder sätter igång och gods skall vara levererat till FUKUDA före detta datum. Tillverkaren är och var mycket medveten om betydelsen av leveransdatumet från tidigare års augustileveranser.

---

<sup>7</sup> Polyestermaterial som är mycket vanligt i overaller idag.

<sup>8</sup> Typ1 var svart/vit/röd, Typ2 blå/vit/röd, Typ3 svart/vit.

<sup>9</sup> FUKUDA hade i två år tidigare samarbetat med denna tillverkaren så det rörde sig inte om en förstagångsorder.

Det datum då båten skulle lämna Hong Kong (cirka 1/7 2007) kontaktade FUKUDA säljaren för att få besked angående vilket fartyg som leveransen var med på. FUKUDA fick då beskedet att leveransen var något försenad och skulle gå med en båt en vecka senare. Detta upprepas sedan ett flertal gånger och det visade sig att leveransen inte är färdigtillverkad förrän 1/10 2007. För att snabbt kunna leverera till de kunder som redan väntat på sitt gods i 3-4 veckor flög FUKUDA in delar av ordern<sup>10</sup>. Detta gods levererades ut till kunderna cirka 15/10 2007. Återstoden av leveransen anlände med båt till Sverige 31/10 2007.

Cirka en månad efter leverans av Typ1 och Typ3 till kunder började kunderna höra av sig med reklamationer av plaggen. De mörka färgerna i overaller färgade över och missfärgade de vita delarna. Den 15/11 2007 vände sig FUKUDA till säljaren och meddelade företaget att godset var felaktigt och reklamerade Typ1 och Typ3 overallerna och krävde omleverans. Efter reklamationen var det fullständigt tyst från säljaren i över en månad. Första tecknet på att säljaren blivit medveten om reklamationen kom 17/12 2007 i form av en begäran om information om felet (information som redas skickas den 15/11 2007 tillsammans med reklamationen). 20/12 2007 vände sig FUKUDA åter till leverantören med ett hävningsmeddelande då de kunder som haft förhandsbeställningar på overallerna annullerat eller skickat tillbaka sina overaller på grund av felet. Vid denna tidpunkt hade overallerna inte något kvarvarande värde för FUKUDA.

Hävningsmeddelandet ignorerades av säljaren och istället inleddes en lång period av diskuterande där felet skyldes på FUKUDA och på FUKUDA:s kunder. Under denna period byttes kontaktpersonen hos säljaren ut två gånger. Det diskuterades fram och tillbaka och slutligen 17/2 2008 accepterade säljaren att felet<sup>11</sup> är hans och att någon form av ersättning skulle komma att utgå.

---

<sup>10</sup> Den del som flögs in var av Typ1 och Typ3. Fraktkostnaden för detta betalades inte av säljaren

<sup>11</sup> Felet visar sig vara användandet av ett foder som inte följde beställningen och det är detta som har orsakat överfärgningen

Under perioden mellan 20/12 2007 och 17/2 2008 har även reklamationer på Typ2 börjat komma in till FUKUDA. Dessa hade precis samma fel som övriga overaller<sup>12</sup>.

Efter att reklamationen godkänts accepterade säljaren endast att ersätta i form av omleverans av overallerna. Prov på en overall med ett annat foder skickades över och godkändes av FUKUDA. Det tog sedan säljaren ytterligare två månader att ge ett datum då omleveransen skulle kunna genomföras eftersom säljaren vägrade att sy upp omleveransen annat än under deras lågsäsong.

Slutligen lovas FUKUDA att den nya leveransen skall vara i Sverige 1/7 2008. Någon annan form av ersättning utöver omleveransen accepteras inte av säljaren. FUKUDA har dock begärt ersättning för de fraktkostnader (inrikes och utrikes) som uppkom tack vare felet i overallerna. Dessutom har FUKUDA begärt ersättning för de tryckkostnader<sup>13</sup> som FUKUDA:s kunder i sin tur krävt av FUKUDA.

I dagsläget har nu FUKUDA cirka 70 % av overallerna liggande på lager (och i vissa fall kostar detta lagerutrymme hyra) och samtliga overaller är osäljbara. Någon ersättning för denna lagerhyra förväntar man sig aldrig att få (Intervju Y.L, 2008). Felet har också inneburit omfattande förluster av viktiga kunder som nu vänt sig till andra svenska leverantörer.

---

<sup>12</sup> Reklamation av Typ2 till säljaren gjordes cirka 15 mars men i skrivande stund (maj 2008) vägrar säljaren fortfarande att erkänna att dessa är behäftade med samma fel som Typ1 och Typ3.

<sup>13</sup> Dessa tryckkostnader är de kostnaderna kunderna haft för att trycka sponsorer, klubbemblem etc. på overallerna.



## 4. Lagskydd

Lagskyddet för köparen när det gäller fel i vara från säljaren är omfattande oavsett vilket lands lag man väljer<sup>14</sup>. I enlighet med avgränsningarna kommer jag nu att kort behandla svensk och kinesisk lag samt den internationella köplagen (CISG) som i Sverige heter Lag (1987:822) om internationella köp.

Fallet kommer sedan att sättas i relation till CISG eftersom det inte förekommer någon lagvalsklausul i något avtal parterna emellan. Då blir CISG tillämplig enligt Artikel 1 i CISG. Artikel 1 säger att CISG skall tillämpas på avtal om köp av varor mellan parter, vilkas affärsställen är belägna i skilda stater när dessa stater är fördragsslutande (SFS 1987:822).

Både Sverige och Kina har skrivit under CISG (Sverige 1981 och Kina 1980) dock med en del undantag. Sverige har undantag från Del II<sup>15</sup>. Kina har i likhet med USA undantag från Artikel 1.1.b<sup>16</sup>. Kina har utöver detta inte accepterat att vara bunden av Artikel 11<sup>17</sup> ([www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)).

---

<sup>14</sup> Enligt avgränsningarna för uppsatsen omfattar detta svensk och kinesisk köplag samt den internationella köplagen (CISG)

<sup>15</sup> Del II handlar om ingående av avtal.

<sup>16</sup> Art. 1.1.b säger att konventionen är tillämplig när internationellt privaträttsliga regler leder till att lagen i en fördragsstat skall tillämpas.

<sup>17</sup> Artikel 11 handlar om formkraven på avtal och CISG ställer inte upp några särskilda formkrav för avtalsbundenhet.

## 4.1 Svensk köplag

Den svenska köplagen får anses som väl utredd och kommer inte närmare att tas upp i uppsatsen. Bestämmelserna för påföljder vid säljarens avtalsbrott finns i § 22 – 44 och påminner till stor del om det som finns i CISG (Ramberg/Herre 2001, s. 51f).

## 4.2 Kinesisk köplag

Kinas köplag UCL (Unified Contract Law) från 1999 innehåller både bestämmelser för avtals ingående<sup>18</sup> och formkrav för avtals giltighet<sup>19</sup> som bestämmelser om köp av varor. När denna lag kom sågs den som ett viktigt utvecklingssteg i Kinas arbete för underlättande av handel. (Potter 2006, s. 15). En intressant del av UCL rör något som där kallas ”place of contract” vilket närmast kan beskrivas som avtalsplats. Enligt UCL blir det avtalsplatsens lag som kommer att styra avtalet om inget annat anges i avtalet (Potter 2006, s. 15). Normalt sett blir avtalsplatsen den plats där avtalet skrivs under. Vid avtal via korrespondens blir avtalsplatsen anbudsgivarens affärsplats. (Potter 2006, s. 17) Det går dessutom att via avtalet att avtala om en annan ”place of contract”.

---

<sup>18</sup> Enligt den kinesiska anbud-accept modellen är den anbudsparten inte bunden av sitt anbud förrän motparten accepterat det. I likhet med AvtL ses en sen accept som ett nytt anbud.

<sup>19</sup> Bland annat avtal som rör handel, garantibestämmelser och transport måste enligt ULC vara skriftliga för att vara bindande.

#### 4.2.1 Påföljder vid säljarens avtalsbrott i UCL

UCL kräver att respektive avtalspart uppfyller sina skyldigheter *fullständigt*<sup>20</sup> i enlighet med avtalet. Vid säljarens avtalsbrott finns följande åtgärder att tillgå för köparen enligt UCL – fullgörelse (endast vid försening av uppfyllelse), reparation från säljarens sida, omleverans, återtagande av felaktigt gods, prisavdrag, hävning och slutligen skadestånd. Återgårderna är nästan identiska med de möjligheter som återfinns i CISG (Potter 2006, s. 25) och sålunda även lika bestämmelserna i KöpL

UCL saknar bestämmelser om att avtalsbrottet skall vara väsentligt för att hävning skall vara en godkänd åtgärd<sup>21</sup>. Istället har UCL ett antal punkter som är godkända grunder för hävning, nämligen force majeure<sup>22</sup>, förväntat avtalsbrott, motpart orsaker oacceptabla förseningar och avtalsbrott som medför att part inte kan uppnå sin nytta med avtalet (Potter 2006, s. 25). Artikel 148 i UCL ger en köpare rätt att häva ett avtal när godset inte uppfyller avtalsspecifikationerna till en sådan grad att köparen inte kan uppnå sin nytta med avtalet (Potter 2006, s. 27).

---

<sup>20</sup> Ordet fullständigt i lagtexten tillkom i ett ganska sent lagtextutkast för att poängtera att det krävdes att man fullgjorde sina skyldigheter helt och hållet.

<sup>21</sup> Sådan bestämmelse återfinns i CISG Artikel 25 och i KöpL §25.

<sup>22</sup> Force majeure är inte en giltig hävningsgrund om Force Majeure händelsen inträffar när en försening redan föreligger (Potter 2006, s. 26).

## 4.3 Kinesisk produktkvalitetslag

Kina har en hård produktansvarslag även på områden som inte omfattar produktsäkerhet. Det finns ett flertal bestämmelser och sanktioner mot att tillverka undermåliga produkter. Enligt PQL (Product Quality Law) från 1993 skall en tillverkare bland annat tillverka produkter som överensstämmer med bestämmelser på varan, dess förpackning och kvalitetsnivå satta via avtal eller via varuprov (Epstein/Shen 2006, s. 21).

### 4.3.1 Påföljder vid brott mot PQL

Skulle en säljare bryta mot bestämmelserna i PQL kan han dömas att betala skadestånd till motparten och dessutom har kinesiska staten ett antal påföljder de kan rikta mot tillverkaren. Bland annat kan tillverkaren tvingas återbetala all inkomst han haft från de undermåliga produkterna till staten. och han kan dömas till böter på mellan två och fem gånger inkomsten från de undermåliga produkterna (Epstein/Shen 2006, s. 29). För att undvika dessa åtgärder har en tillverkare tre möjligheter att åtgärda det defekta godset, reparation, ersättning eller återbetalning (Epstein/Shen 2006, s. 29).

PQL:s mycket hårda kvalitetsbestämmelser kan vara en del av orsaken till säljarens ovilja att erkänna att fel föreligger. Visserligen blir inte PQL tillämplig och CISG har inte tillnärmelsevis lika hårda bestämmelser men det är inte säkert att tillverkaren är insatt i bestämmelser om tillämplig lag och CISG och istället ser det ur sitt eget lands lags synvinkel.

## 4.3 CISG

Framtagningen av föregångarna till United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) inleddes mellan världskrigen och två konventioner antogs 1964. Man hade då skapat ULIS (Uniform Law on International Sale of Goods) och ULFIS (Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods). Framgången med dessa två internationella köplagar var dock mycket begränsad och endast ett fåtal länder accepterade dem (Ramberg 2000, s. 25). För att öka acceptansen fortsatte arbetet med att ta fram en internationell köplag och 1980 antogs CISG. Framgången med CISG var betydligt bättre och idag har 70 länder ([www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)) skrivit under konventionen även om ett flertal länder har vissa undantag.

### 4.3.1 Påföljder vid säljarens avtalsbrott i CISG

I CISG återfinns påföljder vid säljarens avtalsbrott i Artikel 45 – 52. Skulle säljaren underlåta att fullgöra sina skyldigheter enligt avtalet har köparen rätt att utöva någon av dessa rättigheter och/eller kräva skadestånd enligt Artikel 74 – 77. Jag kommer endast att behandla de artiklar som berör FUKUDA:s fall.

Enligt Artikel 35(1) (SFS 1987:822) skall säljaren avlämna en vara som i fråga om mängd, kvalitet, art och förpackning överensstämmer med det som avtalats.

Skulle säljaren bryta mot detta har köparen rätt att utöva några av de rättigheter som återfinns i Artikel 46 – 52 och sedan eventuellt också krav skadestånd enligt Artikel 74-77. I FUKUDA:s fall är det Artikel 46 och 49 som blivit aktuella samt artiklarna rörande skadestånd.

## *Artikel 46*

Artikel 46 hanterar fullgörelsekrav från köparens sida. Artikel 46 rättigheter är beroende av att köparen i enlighet med Artikel 39 upplyser säljaren om att godset är defekt. Artikeln ger köparen möjligheten att kräva fullgörelse (om inte köparen gjort gällande en påföljd som är oförenlig med ett sådant krav<sup>23</sup>), kräva omleverans (dock endast om felet utgör väsentligt avtalsbrott enligt Artikel 25 i CISG) eller slutligen kräva att säljaren avhjälpes felet med hjälp av reparation.

Under 46 (2) finns en mycket stor skillnad jämfört med KöpL. I KöpL är part inte tvungen att fullgöra/omlevera om det föreligger oövervinnligt hinder eller orimliga uppoftningar (SFS 1990:931, 23 § och 34 §). I Artikel 46 begränsas skyldigheten endast av Artikel 28 (Ramberg/Herre 2001, s. 302f). Artikel 28 i CISG har inga begränsningar när det gäller hinder eller uppoftningar utan säger endast att ett lands domstol inte är tvungen att döma om naturafullgörelse om inte domstolen skulle gjort så enligt sitt eget lands lagstiftning.

I FUKUDA:s fall krävde man inledningsvis omleverans (enligt Artikel 46 (2)) den 15/11 2007 eftersom FUKUDA ansåg att avtalsbrottet var väsentligt. (enligt Artikel 25 är avtalsbrottet väsentligt om avtalsbrottet berövar honom vad han hade rätt att vänta sig enligt avtalet) eftersom overallerna nu inte var säljbara på grund av felet. Kravet på omleverans ignorerades dock av säljaren.

Att kräva att säljaren skulle avhjälpa felet med hjälp av reparation var inte aktuellt eftersom felet inte var reparerbart.

---

<sup>23</sup> Påföljder som är oförenliga med fullgörande är prisavdrag och hävning (Ramberg/Herre 2001, s. 295).

Det finns dock stora skillnader mellan common law och civil law systemet när det gäller krav på omleverans och fullgörelse. Enligt common law systemet<sup>24</sup> anses det mer lämpligt att göra ett täckningsköp än att kräva säljaren på leverans och sedan kräva säljaren på ersättning för eventuella kostnader som uppstått i samband med täckningsköpet. Enligt civil law får båda parter, med vissa undantag, kräva specifik fullgörelse av motparten (Ramberg 2000, s.120).

Att göra ett täckningsköp i FUKUDA:s fall var dock inte möjligt eftersom leveransen ifråga var private brand produkter och det därför inte fanns någon möjlighet att genomföra ett täckningsköp inom en rimlig tid (Intervju, Y.L, 2008).

Skillnaderna mellan common law och civil law hade kunnat bli aktuella då det är en vanlig företagskonstruktion i Kina att ett företag är registrerat i Hong Kong men har all sin tillverkning inne i Kina. Skulle en tvist hamnat i en traditionell domstol i Hong Kong så skulle denna domstol ha dömt enligt common law systemet då Hong Kong inte bytt från detta när Hong Kong återgick till kinesiskt styre.

#### *Artikel 49*

Huvudregeln för hävningsrätt enligt CISG är att det rör sig om väsentligt avtalsbrott enligt Artikel 25. Denna reglering skiljer sig obetydligt från KöpL (Ramberg/Herre 2001, s. 333). Vid annat fel än dröjsmål (t.ex. fel i vara som det rör sig om i FUKUDA:s fall) måste hävningsförklaringen (både enligt CISG och enligt KöpL) ske inom skälig tid efter att köparen fått kännedom om avtalsbrottet<sup>25</sup> (Ramberg/Herre 2001, s. 339).

---

<sup>24</sup> Enligt uppgift på Hong Kong justitiedepartementets hemsida så har Hong Kong även efter Kinas övertagande kvar sitt gamla brittiska system.

<sup>25</sup> Artikel 38 i CISG handlar om köparens undersökningsplikt av gods.

FUKUDA valde att slutligen häva köpet 20/12 2007 vilket var knappt fem veckor efter man fått kännedom om avtalsbrottet. Hävning var också resultatet av säljarens passivitet avseende det ursprungliga kravet på omleverans. Perioden av passivitet medförde att de svenska kunderna annullerade sina order eller hävde sina köp på grund av felet i varan.

Hävningsförklaringen var skriftligt (via e-mail) och avgavs cirka fem veckor efter att FUKUDA fått kännedom om avtalsbrottet (Intervju, Y.L, 2008). I UNCITRAL:s databas för fall där CISG tillämpats finns ett flertal CLOUT fall som handlar om vad som anses som skälig tid för en hävningsförklaring. Dessvärre saknas ofta originalfallstexten i databasen och det har därför inte varit möjligt för mig att skapa en bättre bild av vad som anses som skälig tid för avgivande av en hävningsförklaring efter man fått kännedom om avtalsbrottet. Ett av de få fallen som är fullständigt är CLOUT 734 (<http://daccessdds.un.org>) och där ansågs 12 månader som oskäligt lång tid efter kännedom om avtalsbrottet att avge hävningsförklaring.

#### 4.3.2 Skadestånd enligt CISG

Artikel 74 – 77 i CISG handlar om skadestånd. I Artikel 45 (2) fastställs möjligheten att kräva skadestånd i förhållande till andra påföljder och den säger att part har rätt att kräva skadestånd oberoende av andra åtgärder (Ramberg/Herre 2001, s. 289).

Säljaren är skadeståndsskyldig för alla avtalsbrott om inte kraven i Artikel 79<sup>26</sup> uppfylls. Enligt CISG och till skillnad från KöpL är säljaren skyldig att ersätta alla köparens förluster (Ramberg/Herre 2001, s. 469). I KöpL ersätts endast direkta förluster (27§, 40§) om inte säljaren varit försumlig (67§ 2 och 3st) då även indirekta förluster ersätts.

---

<sup>26</sup> Artikel 79 hanterar befrielsegrunder från ansvar.



FUKUDA har begärt skadeståndsansättning för de kostnader som uppstått<sup>27</sup> på grund av säljarens avtalsbrott (Intervju, Y.L, 2008) och detta bör vara i enlighet med CISG bestämmelser enligt Artikel 45 (2) som nämns ovan och dels enligt Artikel 74 som säger att part har rätt att begära skadestånd som motsvarar den förlust, inberäknad förlorad vinst som parten lidit av avtalsbrottet. Begäran om skadestånd för förlorad vinst har inte gjorts än eftersom den summan fortfarande inte är fastställd (Intervju, Y.L, 2008).

---

<sup>27</sup> Fraktkostnader, kostnader i samband med reklamationshanteringen, ersättningskrav från kunder på nedlagda kostnader.

## 5. Tvistlösningsalternativ

När en tvist inte kan lösas mellan parterna finns ett antal alternativ som parterna har att tillgå för att få tvisten löst. Det ena är en traditionell domstolsprocess antingen i svensk eller i kinesisk domstol. Det andra är att använda någon form av ADR (Alternative Dispute Resolution) metoder. Jag kommer endast kort att behandla dessa olika alternativ eftersom det för ett företag är ett ekonomiskt övervägande huruvida det lönar att driva en tvist så långt och för ett företag i FUKUDA:s situation lönar det sig aldrig (Intervju, Y.L, 2008). De flesta affärsdispyter görs dock upp i godo parterna emellan eller med assistans av advokater (Ramberg 2000, s, 74). I FUKUDA:s fall tar man endast i undantagsfall in juridiskt ombud då kostnaderna för ett sådant i de flesta fall är för högt i förhållande till tvisten (Intervju, Y.L, 2008).

### 5.1 Svensk domstol

Ett domstolsförfarande i svensk domstol är de flesta väl förtrogna med och jag kommer inte att ta upp detta. Vid en jämförelse mellan hur kinesisk domstol och svensk domstol fungerar inser man fördelarna med det stabila rykte och anseende som det svenska rättssystemet har.

## 5.2 Kinesisk domstol

”For foreign companies and foreign-invested enterprises civil litigation in China is becoming increasingly significant as an unpleasant consequence of investment in China and business dealings with Chinese companies” (Susan Finder, s. 3)

Domstolsförfarande i Kina anses fortfarande av både inhemska och utländska parter som en godtycklig, frustrerande och icke genomskinlig process där parternas eller ombudens förhållande till domaren är viktigare än rättsliga argument (Finder 2006, s. 3). Förhandlingar sker ofta utanför rättsalen, samt att korruption är vanligt förekommande och många domar avges utan någon form av motivering av rättens beslut (Finder 2006, s. 22).

Okunskapen om det kinesiska rättssystemet och det tvivelaktiga rykte detta rättssystem har har medfört att FUKUDA aldrig ens övervägt möjligheten att vända sig till en kinesisk domstol i händelse av tvist (Intervju, Y.L., 2008). Omvärldens krav på förbättringar är höga, bland annat i fråga om kontakt mellan domare och ombud utanför rättsalen vilket man anser behöver begränsas, bevishantering<sup>28</sup>, motivering av domar (Finder 2006, s. 4). Kostnadsbilden för kärande är inledningsvis också mycket hög eftersom han skall stå för alla domstolskostnaderna under processen<sup>29</sup> (förutom motparts ombud). Vid ett domslut *kan* domstolen döma att förlorande part skall stå för dessa kostnader men detta är inte något krav (Finder 2006, s. 20).

Ytterligare tillkommande kostnader för en utländsk part är att all kommunikation under rättegången endast sker på kinesiska så konstant behov av tolk föreligger. Alla dokument som lämnas in till domstolen skall vara med komplett kinesisk översättning och översättning skall ske av en av domstolen anvisad översättningsbyrå för att anses acceptabla (Finder 2006, s. 20).

---

<sup>28</sup> I dagsläget kan man hänvisa till bevisning trots att man inte kan uppvisa den i rättsalen.

<sup>29</sup> Domstolsavgifter, arvoden, vittnen, experter, översättare, värderare mm (Finder 2006, s. 19)

Kostnaden för ett kinesiskt domstolsförfarande och den osäkerhet som råder kring ett okänt rättssystem gör att alternativet att ta en tvist till en kinesisk domstol aldrig blir aktuellt för ett företag i FUKUDA:s situation.

## 5.3 ADR

Om man vill undvika att hamna i en traditionell domstol finns det ett par så kallade ADR (Alternative Dispute Resolution) metoder man kan använda sig av. Den inledande är mindre formell och är mer ett alternativt sätt att förlikas. Det andra, skiljedomsförfarande, påminner lite mer om en traditionell rättsprocess men har ett flertal fördelar framför en sådan för ett företag.

Den mindre formella formen av ADR är medling med hjälp av en utomstående neutral person. Den neutrala medlaren bör dock ha ett stort mått juridisk expertis samt vara mycket erfaren på förhandlingsområdet (Runesson 2003, s. 208).

### 5.3.1 Medling

Grundtanken med medlingsalternativen är att parterna tar hjälp av en neutral medlare som tar del av den information parterna har angående tvisten. Medlarens roll i medling skiljer sig något beroende på vilken typ av medling det rör sig om. Vid underlättande medling (Runesson 2003, s. 209) skall medlaren med bakgrund av den information han fått arbeta fram och föreslå lösningar som båda parter kan acceptera. Vid utvärderande medling (Runesson 2003, s. 208) skall medlaren baserat på den information parterna framlägger för honom komma med en utvärdering av hans åsikt om parternas chanser i ett eventuellt domstols- eller skiljeförfarande (Runesson 2003, s. 208)

### 5.3.2 Skiljeförfarande

Om medling misslyckas (något som är vanligt om inte parterna lyckats lösa konflikten sinsemellan tidigare) återstår bara antingen domstols- eller skiljedomsförfarande. I korthet fungerar skiljedom så att parterna antingen själva bestämmer hur skiljeförfarandet skall gå till (s.k. Ad Hoc förfarande) (Runesson 2003, s. 205) eller att parterna i sin skiljedoms klausul specificerar vilket skiljeinstitut som de avser använda, s.k. institutionellt förfarande (Runesson 2003, s. 204)<sup>30</sup>.

CIETAC (Chinese International Economic and Trade Arbitration Commission) som grundades 1956 har betydligt färre år på nacken jämfört med ICC och Stockholms Handelskammare<sup>31</sup>, men har trots detta vuxit mycket kraftigt de senaste 20 åren. Dock finns det vissa likheter mellan normalt kinesiskt domstolsförfarande och CIETAC:s skiljeförfarande<sup>32</sup>

Skiljedomsförfarande är det företagsmässigt bästa alternativet för tvistlösning. Detta är en sanning för stora företag. För ett litet företag där ordervärdena ofta ligger på 10-15 % av kostnaderna för skiljeförfarande blir det aldrig ett aktuellt alternativ. Dels för att kostnaden med bred marginal överväger det man står att vinna och dels för att skulle man dra en tvist till skiljedom så har man med största säkerhet förstört relationen till motparten och man blir tvungen att vända sig någon annanstans (Intervju, Y.L, 2008).

---

<sup>30</sup> Möjliga skiljeinstitut skulle kunna vara ICC, Stockholms handelskammars skiljedomsinstitut och CIETAC.

<sup>31</sup> ICC grundades 1919 och Stockholms Handelskammars skiljedomsinstitut grundades 1917.

<sup>32</sup> Alla dokument måste lämnas in med fullständiga kinesiska översättningar och dokument som lämnas ut av skiljedomstolen är på kinesiska så behovet av tolk är konstant under förfarandet (Cohen/Kearney 2006, s. 19).

### 5.3.2 Verkställighet av skiljedom

Det finns ytterligare en sak som talar emot att ta kostnaden för ett skiljeförfarande. Även om man skulle vinna ett skiljeförfarande betyder det lite om man inte kan få domen verkställd. Att få en dom att bli exigibel i verkställandelandet kan ibland vara behäftat med stora svårigheter (Gorton 1993, s. 172).

Kina har visserligen skrivit på New York konventionen<sup>33</sup> från 1958 men Kinas lagstöd för verkställighet är fortfarande en av de sämre i världen. Trots att den nya lagstiftning som kom 1991<sup>34</sup> är mycket bättre än den gamla har Kina fortfarande ett större problem med verkställighet av skiljedomar än vad Kinas regering och andra statliga organ hävdar<sup>35</sup> (Peerenboom 2006, s. 55).

Peerenboom visar på statistik som säger att i dagsläget verkställs cirka 50 % av alla de avgöranden som det begärs verkställighet av. Av dem som faktiskt verkställs får cirka 30% allt de har rätt till enligt sitt avgörande och cirka 20% får ut runt hälften av sin rätt. (Peerenboom 2006, s. 61).

När alternativet att ta upp en tvist i skiljenämnd redan i stort sett strukits på grund av kostnaderna för själva förfarandet gör uppgifter som detta att skiljedomstolsalternativet inte under några omständigheter är aktuellt för ett litet företag. Att först ta den kostnad som är behäftad med skiljedom och sedan riskera, att även om man vinner i skiljeförfarandet, att inte få det man blivit tilldömd gör att osäkerheten blir ytterligare en orsak till att ett litet företag inte överväger skiljedomsförfarande.

---

<sup>33</sup> New York konventionen handlar om erkännande och verkställighet av utländska skiljedomar

<sup>34</sup> Fram till 1987 fanns inte ett enda fall av genomfört verkställande av utländsk skiljedom i Kina (Peerenboom 2006, s. 8)

<sup>35</sup> Bland annat finns det fortfarande en möjlighet att avvisa skiljedomar om domstolen anser att avgörandet strider mot kinesisk lag eller mot kinesiska samhällliga intressen (Peerenboom 2006, s.21).

## 6. Analys

I den avslutande analysen kommer jag att inleda med att beskriva FUKUDA:s och säljarens agerande i tvisten och sedan diskutera möjliga orsaker till parternas agerande. Jag analyserar också möjliga orsaker till skillnaden mellan rättsligt skydd i lagen och rättsligt skydd i verkligheten. Avsnittet kommer att avslutas med en analys av varför FUKUDA fortsätter med handel i Kina trots problemen och vad man har för möjligheter att förbättra situationen i framtiden.

### 6.1 Parternas agerande

#### 6.1.1 FUKUDA:s agerande

FUKUDA:s agerande med hänsyn till kravet på omleverans, hävningen och slutligen skadeståndskravet faller inom CISG regelverk<sup>36</sup>. Samtliga åtgärder som FUKUDA riktade mot säljaren var befogade och så långt fungerar regelverket som ett utmärkt stöd. När säljaren sedan väljer att inledningsvis ignorera kravet på omleverans och sedan vägra att acceptera hävningen så slutar det rättsliga skyddet i verkligheten eftersom tvistlösningsalternativen inte blir aktuella på grund av ett litet företags ekonomiska möjligheter.

---

<sup>36</sup> Det skall dock påpekas att detta inte var avsiktligt under tvisten utan bara visar sig vara så i efterhand (Intervju, Y.L, 2008).

## 6.1.2 Säljarens agerande

Säljarens agerande är inte möjligt för mig att analysera eftersom jag inte haft möjlighet att få deras sida av historien och kommer därför endast ta upp det faktiska agerandet från säljaren. Säljaren levererade gods som inte uppfyllde avtalskraven och valde sedan att inte besvara köparens krav på omleverans när problemen visade sig. När säljaren sedan mottog köparens hävningsförklaring valde säljaren att meddela köparen att man inte accepterar hävningen men att säljaren nu kunde tänka sig att genomföra en omleverans. Dock sker omleveransen helt på säljarens villkor, ingen hänsyn till köparens situation tas. Vad är det som kan ligga till grund för säljarens agerande i tvisten?

## 6.2 Möjliga orsaker till parternas agerande

### 6.2.1 Säljarens risk

En stor anledning till säljarens agerande är riskfördelningen i affärer av den här typen. I denna typ av affärer är säljarens risk minimal. Risken är uppdelad i två delar. Det första momentet ligger i att säljaren inte löper någon risk att inte erhålla betalning för leveransen eftersom köpeavtalet innehåller betalningsvillkoret CAD. När köparen väl mottagit varan har säljaren fått full betalning för leveransen. Hela risken ligger här på köparen eftersom han betalar för hela leveransen och endast efter det har möjlighet att fysiskt se vad det är han har betalt för. Möjligheten att innehålla betalning finns aldrig för köparen.



Det andra riskmomentet ligger i risken att köparen faktiskt väljer att genomdriva sina rättigheter via domstol eller skiljeförfarande. Säljaren vet precis lika väl som köparen vilka kostnader som är behäftade med att driva en tvist vidare. I de flesta fall överstiger kostnaden för ett tvistlösningsförfarande värdet av det omtvistade föremålet med bred marginal. Med den vetskapen vet säljaren att oavsett hur han bestämmer sig för att behandla köparens reklamation så är risken att han faktiskt blir tvingad att fullgöra sina skyldigheter minimal.

### 6.2.2 Kinas ekonomiska utveckling

Dagens Kina är inte i närheten av det land som FUKUDA började handla med för lite över 20 år sedan. Kina har haft en ekonomisk utveckling som saknar motstycke i världen de senaste 25 åren. Vid en jämförelse mellan Sverige, USA och Kina när det gäller BNP och exporttillväxt kan man tydligt se hur Kinas utveckling varit. Mellan 1983 och 2007 så var Sveriges genomsnittliga BNP-tillväxt 2.38%, USA:s 3.10% och Kinas 10.07% (<http://ocde-1>). När man tittar på exporten kan man se följande: 1984 ligger Kina 5 miljarder USD under Sverige i årlig export, 25 år senare ligger de 821 miljarder över Sverige. Samma år ligger Kina på cirka 10% av USA:s årliga export, 25 år senare är de båda länderna nästan lika. (<http://ocde-2>).

Som man kan se från ovanstående siffror har Kina utvecklats från ett ganska litet land exportmässigt till en enorm aktör på exportmarknaden 25 år senare. Kina är nu världens fjärde största ekonomi och den tredje största exportören i världen (<http://eur-lex.europa.eu>).

Ett land som har haft den enorma ekonomiska utveckling Kina har haft går igenom många förändringar på vägen. En av dessa förändringar är en kraftig attitydförändring gentemot små köpare (Intervju, Y.L, 2008).

### 6.2.3 Attitydförändringar

Vid FUKUDA:s handel med asiatiska tillverkare<sup>37</sup> har man kunnat märka en tydlig trend när det gäller säljarnas nivå av kundintresse och tillmötesgående efter hand som landet utvecklas ur exportsynpunkt. Trendkurvan kan nästan jämföras med en vanligt efterfrågekurva fast istället för att priset sjunker i takt med att utbudet ökar så sjunker intresset av att behålla varje individuell kund i takt med att antalet potentiella kunder ökar.

Efterhand som branschen utvecklas så förändras tillverkarnas attityd gentemot små köpare. Under det stadium när landets handel fortfarande växer kraftigt är säljaren på jakt efter nya kunder och varje kund han får och kan behålla är viktigt för honom. För att bygga bra kundrelationer och behålla sina kunder är säljaren därför alert och tillmötesgående när problem dyker upp. Deras intresse av att ha en bra kundrelation är högt.

Om landet som i Kinas fall fortsätter att växa kraftigt under en lång period förändras säljarnas attityd radikalt gentemot små kunder. Detta drabbar aldrig stora köpare i samma utsträckning eftersom tillverkarens verksamhet är beroende av dessa kunder och han fortsätter att vara mån om att ha en bra kundrelation med dessa. Behovet av att behålla en liten kund är i detta stadium inte så viktigt för tillverkaren och när problem tillstöter kan de göra ett övervägande hur de skall hantera problemen. Som tidigare nämnts så är där ingen risk involverad för säljaren utan det blir upp till säljarens intresse av att behålla en god kundrelation som styr hans agerande

---

<sup>37</sup> I FUKUDA:s fall har det gått från Japan → Taiwan → Kina och nu till viss del, Pakistan.

Attityden att en liten kund inte betyder lika mycket kan ses tydligast i oviljan att ersätta vid fel i vara. Ordervärdena är som tidigare nämnts inte stora. Det hade inte varit någon större kostnad för tillverkaren att ersätta en leverans för att behålla en bra kundrelation (Intervju, Y.L, 2008). Istället väljer man en inställning som nästan garanterat leder till en förlust av kunden.

#### 6.2.4 Historiska orsaker

En viktig orsak till att det uppstår konflikter i utlandshandel är att parterna kommer från olika kulturell bakgrund och från länder med olika historiska bakgrunder.

Kinas bakgrund som ett statsstyrt kommunistiskt land lyser fortfarande igenom även om landet kommit långt de senaste 25 åren. Fram till 1979 var all utrikeshandel monopoliserad i Kina och sköttes via 8 statligt ägda företag (Jianfu 1999, s. 322f). Från 1979 började systemet att luckras upp och sedan dess har Kina jobbat hårt för att förbättra sitt system för utrikeshandel. 1994 antog Kina en ny lag som reglerar utrikes handel (FTL – Foreign Trade Law) som sågs som ett stort steg mot anpassning till öppnare utrikeshandel (Jianfu 1999, s. 325). Kina togs slutligen upp som medlem i WTO 2001 efter två decenniers förändringsarbete och 15 års förhandlingar med WTO ([www.kommers.se](http://www.kommers.se)).

Dagens kinesiska system påminner inte mycket om det system som fanns på 80-talet men delar av det kinesiska systemet är fortfarande byråkratiskt och långsamt. Även om dagens företagsklimat är förhållandevis bra för kinesiska företag är många av de tillverkare som är aktiva idag från den generationen som växte upp med det gamla kinesiska systemet.

### 6.2.5 Kulturella orsaker

Kina är också ett land som är starkt influerat av olika religioner och filosofier och dessa har stor inverkan på folks tankegångar och traditioner. Konfucianismen ansågs mer eller mindre som en statsideologi i Kina och mycket av dess idéer lever fortfarande kvar. Konfucianismen förhålls till det gamla och tyngdpunkten är lagd på personliga relationer snarare än allmängiltiga lagar och har pekats ut som en stor bromskloss vid modernisering av Kina (Kjellgren 2000, s. 173).

Oviljan att stöta sig med andra människor och oviljan att "tappa ansiktet" i affärsrelationer är djupt rotad i kinesisk kultur och tradition och påverkar affärsklimatet med kineser betydligt (Peerenboom 2006, s. 75). Oviljan att tappa ansiktet är en viktig orsak till att kineser inte vill erkänna fel och är mycket ovilliga till att dra saker till domstol eller skiljenämnd. Civilrättsliga processer har länge ansetts som marginellt betydande i Kina på grund av kulturella tankegångar och det finns en allmän ovilja att vilja ta saker till domstol och man föredrar att istället lösa det via förhandling parterna emellan (Finder 2006, s. 3).

Dagens kinesiska företagare är dock mer benägna att processa och argumentera än den "äldre" generationen, traditioner ligger dock djupt rotade och kineser föredrar fortfarande att förhandla och diskutera fram en lösning framför att processa. (Peerenboom 2006, s. 16). Skillnaderna mellan utländska och kinesiska företags kultur och tradition är dessvärre något som talar mot förhandling då det blir mycket svårare att hitta en gemensam grund på vilken man kan skapa en lösning som båda parter kan acceptera (Peerenboom 2006, s. 76).

Man kan ju även se detta från ett annat perspektiv. Om det ändå är osannolikt att förhandlingarna skall lyckas, varför inte spara förhandlingskostnaderna och gå direkt till domstol/skiljenämnd om det ändå är där man skulle hamna till sist i alla fall.

## 6.3 FUKUDA:s situation och möjligheter

Tillverkarnas agerande medför stora problem för FUKUDA. Relationen med kunderna blir sämre både i Sverige och utomlands. Sena leveranser, fel i varorna och framför allt långa behandlingstider för reklamationer. Den tid det tar att få någon form av besked från säljaren innebär i många fall att kunderna redan vänt sig till någon annan leverantör i Sverige. Vid kraftigt försenade leveranser har kunderna redan annullerat sin order och resultatet blir en massa restlager på produkter som borde ha varit sålda. Kostnaderna för att ta tillbaka en kund man förlorat är också mycket höga (Intervju, Y.L, 2008).

### 6.3.1 Ekonomiska överväganden

Det rättsliga skyddet finns i lagen men blir sällan aktuellt i verkligheten för ett litet företag. Anledningarna till detta är till stor del ekonomiska. Tvistlösningsalternativen, oavsett om man väljer traditionell domstolsprocess, medling eller skiljeförfarande är samtliga behäftade med kostnader som inte går att motivera i förhållande till tvisten. Resultatet blir att om en säljare inte självmant väljer att följa avtal eller lag så stannar tvisten där. Den drivs aldrig längre på grund av kostnaderna.

En annan ekonomisk orsak till att FUKUDA väljer att inte driva tvisten till process och istället försöker lösa konflikter med tillverkarna via förhandling och diskussion är kostnaden och produktionsuppehållet det innebär att byta till en ny tillverkare. Det tar cirka 6 månader att jobba upp en ny tillverkare<sup>38</sup> och det är en tämligen dyr process och dessutom innebär det ett ganska betydande uppehåll i produktionen och detta leder vanligtvis till ytterligare kundförluster (Intervju, Y.L, 2008).

---

<sup>38</sup> Förhandlingar, prover, måttskisser, förpackningar etc.

### 6.3.2 Produktionsekonomiska överväganden

Anledningarna till att man trots problemen fortsätter att ha sin produktion i Kina är ekonomiska och produktionsmässiga. Det ekonomiska anledningarna är att trots de problem som uppstår och de kostnader detta medför så är det fortfarande billigare i längden att köpa produkter från asiatiska tillverkare. Den tillverkning som finns tillgänglig i Europa är så mycket dyrare att trots riskerna som finns med tillverkning i Kina lönar det sig att förlägga sin tillverkning där. Antalet leveranser med allvarliga avvikelser är inte så vanligt förekommande (Intervju, Y.L, 2008). Dock skall nämnas att kostnader kring en defekt leverans inte endast är enhetspriset utan även tillkommande kostnader som uppstår på grund av felet

### 6.3.3 Framtida möjligheter

Eftersom det för närvarande inte finns något fullgott alternativ till tillverkning i Kina jobbar FUKUDA med att försöka att minimera antalet fel i vara genom att vara mycket noggranna med beställningsspecifikationer, tester av material och korrespondensen med tillverkarna (Intervju, Y.L, 2008). För att i största möjliga mån kunna undvika att en tvist kommer till det stadiet att ett tvistlösningsforum varit nästa steg arbetar man med att bygga upp affärsrelationen med sina tillverkare<sup>39</sup>. Detta är för att i händelse av tvist vara på säljarens goda sida och säljaren anser att det också ligger i hans intresse att lösa tvisten på ett för båda parterna bra sätt. Enda möjligheten att ha en större chans att lösa konflikter snabbare är just en bra personlig relation med säljaren då det är hans välvilja som avgör hur en tvist förlöper

---

<sup>39</sup> Det som visat sig vara den bästa metoden för att hålla en god relation med kinesiska tillverkare är frekventa besök i Kina.

## 6.4 Sammanfattande analys

Sammanfattningsvis kan man säga att lagskyddet som finns är omfattande vid internationell handel och det finns även ett brett utbud av tvistlösningsalternativ. För ett litet företag som det som beskrivs i denna uppsats, är det dock inte realistiskt att tro att det är möjligt att åtnjuta det omfattande rättsskydd som finns i händelse av avtalstvister. Ekonomiska övervägande gör att stora delar av lagskyddet aldrig blir aktuellt. Alternativet att dra en säljare inför domstol eller skiljenämnd förekommer inte på grund av kostnaderna som är behäftade med detta, det är knappt möjligt att ekonomiskt motivera att ta hjälp av ett juridiskt ombud vid förhandling med säljaren angående tvisten. Företaget är mer eller mindre utlämnat till säljarens välvilja när det gäller ersättning vid fel i vara då både köpare och säljare vet vilken ekonomisk situation som råder. Köparen blir tvungen att ersätta kunder på sin hemma marknad för att behålla sitt kundunderlag medan säljaren inte blir tvingad att åtgärda någonting. Trots detta är alternativen när det gäller produktionsland ganska begränsade för ett litet företag. Det återstående alternativet är att arbeta för att minimera antalet incidenter av fel i vara och att arbeta med affärsrelationerna gentemot tillverkarna för att i ökad utsträckning kunna lösa tvister genom förhandling på ett sätt som minimerar skadorna för köparen.

# Referensförteckning

## Offentligt tryck

SFS 1987:822 Lag om internationella köp

## Litteratur

Cohen, Jerome/Kearney, Adam, 2006. *Doing Business in china – Domestic Arbitration*. New York

Epstein, Edward J/Shen, Will W, 2006. *Doing business in china – Chinese product law*. New York.

Finder, Susan, 2006. *Doing Business in china – Chinese Court System*. New York.

Gorton, Lars, 1993. *Rättsliga Ramar for internationella affärer – en översikt*. Stockholm.

Jianfu, Chen, 1999. *Chinese Law – towards an understanding of Chinese Law, it's nature and development*. Haag

Kjellgren, Björn, 2000. *Kinakunskap*. Lund

Peerenboom, Randall, 2006. *Doing Business in china – Enforcement of Arbitral Awards in the PRC*. New York

Potter B, Pitman, 2006. *Doing Business in china - Chinese contract law*. New York.

Ramberg, Jan, 2000. *International Commercial Transactions*. Andra upplagan. Stockholm.

Ramberg, Jan/Herre, Johnny, 2001. *Internationella Köplagen (CISG), en kommentar*. Stockholm

Runesson, Eric M, 2003. *Avtals- och tvistlösningsförhandling*. Stockholm.



# Rättspraxis

UNCITRAL CLOUT Case 734

## Övriga källor

Larsson, Yvonne, Export/Importansvarig FUKUDA AB, personlig intervju den 2 maj 2008

[http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)  
senast besökt 2008-05-12 (här: [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org) -1).

<http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/V07/872/92/PDF/V0787292.pdf?OpenElement>  
senast besökt: 2008-05-18 (här: <http://daccessdds.un.org>).

<http://ocde.p4.siteinternet.com/publications/doifiles/02-02-01-t1.xls>  
senast besökt 2008-04-27 (här: <http://ocde-1>)

<http://ocde.p4.siteinternet.com/publications/doifiles/03-01-02-t3.xls>  
senast besökt 2008-04-27 (här: <http://ocde-2>).

[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:063\\_1:FIN:SV:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:063_1:FIN:SV:HTML)  
senast besökt 2008-04-28 (här <http://eur-lex.europa.eu>).

[http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Publikationer/Kina\\_WTO\\_webb.pdf](http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Publikationer/Kina_WTO_webb.pdf)  
senast besökt 2008-05-06 (här: [www.kommers.se](http://www.kommers.se)).

<http://www.wisegeek.com/what-is-cash-against-documents.htm>  
senast besökt 2008-05-15 (här: [www.wisegeek.com](http://www.wisegeek.com))