

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 71: Fem ställningstaganden om otillbörliga handelsmetoder

Textversion av Konkurrenten avsnitt 71 (publicerat 31 maj 2024), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Marie Strömberg Lindvall:

Hej och välkommen till Konkurrenten, jag heter Marie Strömberg Lindvall. Det här avsnittet av Konkurrenten ska vi ägna åt otillbörliga handelsmetoder i livsmedelskedjan. Vi ska gå igenom och redogöra för Konkurrensverkets syn på ett antal rättsliga frågor med koppling till otillbörliga handelsmetoder. De som ska berätta om ställningstagandena är Kristin Kindgren och Joakim Palm som båda jobbar här på Konkurrensverkets enhet för otillbörliga handelsmetoder. Välkommen Kristin.

Kristin Kindgren:

Tack så mycket.

Marie Strömberg Lindvall:

Och välkommen Joakim.

Joakim Palm:

Tackar.

Marie Strömberg Lindvall:

Sedan lagen om förbud mot otillbörliga handelsmetoder vid köp av jordbruks- och livsmedelsprodukter, LOH, trädde i kraft i november 2021 har vi publicerat fem så kallade ställningstaganden, där vi redogör för hur vi tolkar en viss fråga och det är de fem ställningstagandena som vi nu ska gå igenom i det här avsnittet. Men innan vi ger oss i kast med de olika sakfrågorna så vänder jag mig till dig, Kristin. Berätta kort vad ett ställningstagande är och varför en fråga blir ett ställningstagande.

Kristin Kindgren:

Ja, en fråga blir ett ställningstagande för att det är viktigt att skapa klarhet i oklara frågor och en fråga kan bli ett ställningstagande på områden där rättsläget är oklart. Konkurrensverket har flera möjligheter och tillvägagångssätt för att skapa klarhet i olika rättsfrågor och ett av dem är ställningstaganden. I ett ställningstagande säger vi på Konkurrensverket hur vi ser på en viss fråga som ligger inom vårt uppdrag men ställningstagandena är inte bindande för till exempel domstolar, men ska vara vägledande för allmänheten.

Marie Strömberg Lindvall:

Och Joakim, det här är inget som är speciellt för ert ämnesområde otillbörliga handelsmetoder.

Joakim Palm:

Nej, det stämmer. Det är något som Konkurrensverket har haft eller publicerat och arbetat med sedan länge och då både inom konkurrensrättsområdet som sådant men också på upphandlingsområdet. Till exempel har myndigheten utfärdat ställningstaganden kring hur man ska beräkna konkurrensskadeavgifter men även då beträffande när det gäller upphandling, frågan om ja, dels ramavtal och hur man beräknar dem och deras värde men också frågan om statliga myndigheter, kan de upphandla av varandra och så vidare? Så det stämmer att det här är inte nytt men det är såklart ett nytt område eftersom vår enhet är den senaste enheten på verket, så det är ett nytt område som vi publicerar ställningstaganden inom. Man kan ha i bakhuvudet att det egentligen liknar vad som kallas för legal opinion, det är alltså ett sorts rättsutlåtande kan man säga. Ja, som sagt, det är vår syn på rättsläget och det ska även ge lite förutsägbarhet i hur vi är benägna att närma oss en fråga.

Marie Strömberg Lindvall:

Bra, då har vi lite på fötterna när det gäller vad ett ställningstagande är och då tänker jag att vi ska gå igenom de här fem, ett efter ett, och då ska vi börja med det ställningstagande som har titeln "Snusliknande produkter och definitionen av livsmedel". Och då är det du, Kristin som ska lotsa oss igenom det här ställningstagandet. Varför valde vi att plocka upp just den här frågan?

Kristin Kindgren:

Ja, vi fick ju frågor från aktörer i livsmedelsbranschen om just snusliknande produkter och om de kunde omfattas av LOH. Det fanns en viss osäkerhet om de behövde följa LOH vid inköp av de här produkterna.

För det ska också sägas att råtabak i form av en jordbruksprodukt omfattas av LOH, så även utifrån det perspektivet var det relevant att titta närmare på den här frågan.



Marie Strömberg Lindvall:

Och då sticker jag in här och säger att det här var precis när lagen hade trätt i kraft, eller hur? Som ni fick de här frågorna.

Kristin Kindgren:

Ja, precis. Så kort därefter.

Marie Strömberg Lindvall:

Så det fanns frågor på marknaden i samband med att lagen trädde i kraft.

Kristin Kindgren:

Mm, exakt.

Marie Strömberg Lindvall:

Och då valde Konkurrensverket att gå fram och göra ett ställningstagande.

Kristin Kindgren:

Precis. Då ansåg vi att det fanns anledning att klargöra vår syn på frågan inom ett ställningstagande helt enkelt. Och vi valde att avgränsa ställningstagandet till just snusliknande produkter vilket omfattar både nikotinhaltiga produkter som nikotinpåsar och nikotinfria snusliknande produkter såsom nikotinfritt snus. Men vi valde inte att titta närmare på frågan om tobaksprodukter eftersom de uttryckligen exkluderas i lagstiftningen på området.

Marie Strömberg Lindvall:

Okej, så då pratar vi om snus, snus i påse eller snus som inte ligger i påse.

Kristin Kindgren:

Mm.

Marie Strömberg Lindvall:

Mm. Hur gick ni tillväga då när ni skulle ta er an den här frågan och ringa in den i ett ställningstagande? Ta oss med på den här resan igenom frågeställningarna.

Kristin Kindgren:

Ja, absolut. Vi brottades med framför allt med frågor om definitionen av vad är en jordbruks- och livsmedelsprodukt? Det finns ingen sådan definition av livsmedel, varken i LOH eller i UTP-direktivet som LOH bygger på och enligt förarbetena till LOH hänvisar man till att man bör använda en annan EU-förordning för att definiera detta. Så då fick vi vända oss till den förordningen och kika lite närmare där och där kan man läsa att livsmedel, det är ämnen eller produkter som är avsedda att förtäras av människor och där anges också att tobak och tobaksprodukter exkluderas uttryckligen ur den definitionen men snusliknande produkter finns inte omnämnda.

Marie Strömberg Lindvall:

Så de finns inte omnämnda överhuvudtaget.

Kristin Kindgren:

Inte omnämnda överhuvudtaget.

Marie Strömberg Lindvall:

Nej.

Kristin Kindgren:

Och sedan tog vi även vägledning av Livsmedelsverket som även de hade publicerat ett ställningstagande 2019, där de definierat det huvudsakliga syftet med snusliknande produkter även de ur sitt perspektiv då, vilket inte är att konsumera genom förtäring utan genom att upptas av munnens slemhinnor. De här produkterna ska därför definieras på samma sätt som snus och tobak, alltså att de inte utgör livsmedel.

Marie Strömberg Lindvall:

En fråga som jag skulle vilja sticka in här. Var det självklart vart ni skulle vända er när ni jobbade fram den här definitionen eller sökte ni er fram under hand? Hur gick ni tillväga?

Kristin Kindgren:

Ja, vi sökte oss fram efter hand kan man säga, men det blev ganska naturligt att vända sig till livsmedelsverket om man vill definiera vad är en livsmedelsprodukt? Då är det kanske den instansen som bör ha koll.

Marie Strömberg Lindvall:

Ganska självklart med andra ord.

Kristin Kindgren:

Mm.

Marie Strömberg Lindvall:

Okej, då kom ni slutligen fram till en slutsats efter att ha konsulterat de här källorna. Var landade ni?

Kristin Kindgren:

Vi landade i att vi gjorde en likadan bedömning som livsmedelsverket, alltså att snusliknande produkter inte ska ges någon särställning i förhållande till andra tobaksprodukter som då inte omfattas av LOH. Så produkternas användningsområde är snarlika och de skillnader som finns emellan dem påverkar inte om produkterna ska betraktas som livsmedel eller inte.



Marie Strömberg Lindvall:

Och det här meddelade ni då genom att publicera ett ställningstagande på Konkurrensverkets webbplats, där och det kommer vi väl återkomma till flera gånger alla ställningstaganden finns publicerade där. Har ni fått några frågor där utöver sedan från dem som initialt ställde frågorna till er?

Kristin Kindgren:

Nej, det har vi inte utan de verkar vara nöjda med det svaret vi har gett, det var klart och tydligt.

Marie Strömberg Lindvall:

Då ska jag lämna ordet vidare till Joakim som ska få redogöra för två ställningstaganden som båda rör betalningar. Hur kom det sig att ni valde att lyfta de här frågorna som ställningstaganden?

Joakim Palm:

Ja, på samma vis som ställningstagandet Kristin berättade om just så fick vi in ett stort antal frågor redan innan lagen trädde i kraft. Det var frågor från branschorganisationer, från enskilda företag och privatpersoner också, tror jag, för den delen. Så vi hade egentligen en egen lista eller sammanställning med frågor då varav en del var av sådan art att vi kanske kunde besvara dem direkt via telefon eller mejl medan andra var, ska säga, svårare eller genuint oklara, framför allt innan vi ens hade några ärenden eller utredningar. Så det var på samma vis och vi fick flera frågor som rörde just förbudet som kretsade kring betalningar, förbudet mot sena betalningar, LOH:s första förbudsregel, första otillbörlig handelsmetod på den svarta listan, det är att en köpare inte får betala sin leverantör senare än 30 dagar och de 30 dagarna kan man beräkna från lite olika tidpunkter beroende på flera omständigheter.

Marie Strömberg Lindvall:

Då ska jag bara sticka in här, svarta listan?

Joakim Palm:

Ja, det är en uppsättning förbud eller otillbörliga handelsmetoder som alltid är förbjudna, man kan inte via avtal göra dem tillåtna. Så det är vad det är. Där kan vi nämna också att vissa av de här förbuden på svarta listan är, även om de gäller generellt, så är vissa till sin art, kan man säga, att man ser att de är byggda för vissa situationer, kanske att vissa är mer relevanta kanske längre upp i livsmedelskedjan medan andra kanske är mer förekommande längre ner. Men som sagt, de gäller för alla. Men då fick vi frågor kring det första förbudet som handlar om betalningar och det är som alla förstår något som påverkar alla, för du måste betala för dina varor som du köper. Så först tyckte väl vi kanske då eller åtminstone jag tyckte att den här regeln är väl inte så komplicerad, det står att du inte får betala senare än 30 dagar.



Marie Strömberg Lindvall:

Hur svårt kan det vara?

Joakim Palm:

Ja, det var jag tänkte men vi bröt upp det här ställningstagandet i tre delar, varav jag kommer att berätta eller jag håller på att berätta om två stycken nu. Den ena aspekten eller temat var när är en betalning gjord? När har köparen betalat? Vilket såklart är viktigt att bedöma för om du ska kunna säga om det finns en överträdelse eller inte. Medan den andra eller det andra ställningstagandet hade att göra med vad händer om dag 30, det vi kallar för förfallodagen infaller på en, låt säga en lördag eller söndag eller en röd dag?

Marie Strömberg Lindvall:

Dag 30, om dag 30 infaller på en helgdag eller en röd dag?

Joakim Palm:

Exakt. Det var temat för ställningstagande två. Och jag tänkte berätta lite mer, som sagt, om processerna när vi skrev de här ställningstagandena och jag tänker börja med den senare jag nämnde, det vill säga den om förfallodag som infaller på en helgdag, en röd dag. Vi fick frågor, vad gör vi här? Hur ser ni på den situationen? Och då hänvisade flera frågeställare till en lag som har funnits sedan 1930-talet åtminstone, som heter "Lagen om beräkning av lagstadgad tid". Det är en lag som om man jobbar på domstol så känner man till den. Låt säga att en part eller någon överklagar ett beslut, då tillämpas den här lagen på ett sådant sätt att om den överklagande fristen löper ut på en helg så får man lämna in sin överklagan på närmast kommande vardag.

Marie Strömberg Lindvall:

Så närmast kommande. Alltså efter, den närmaste vardag efter?

Joakim Palm:

Precis. Eftersom grundtanken är att du inte kan fullgöra det som du ska fullgöra, överklaga eller vad det må vara på den sista dagen eftersom det är stängt helt enkelt. Så vi studerade den lagen närmare för det liknar, jag ska säga, det är en rätt välkänd lag bland jurister åtminstone, den har varit i domstol och sedan granskade vi flera andra lagar. Den här principen då, vi kan kalla det för söndagsregeln från och med nu och med söndagsregeln menar vi, om en frist löper ut på en helgdag eller en röd dag, dagen är en helgdag, så har man rätt att fullgöra det man ska fullgöra på närmast kommande vardag. Den här principen finns lagstadgad i skuldebrevslagen, som är en lag som har stor betydelse när det gäller betalningsrätt och fordringsrätt. Den finns också i checklagen och växellagen.

Marie Strömberg Lindvall:

Checklagen och växellagen, det låter gammalt.



Joakim Palm:

Precis. De är inte jätterelevanta i dag men det man kan säga av det är att det finns åtminstone tre exempel på fordringsrättsliga lagar med koppling till krediträtt och fordringsrätt där den förkommer. Och det här är något som verkar vara etablerat, kan man säga, i näringslivet och så, att jamen om fristen infaller på en söndag har man rätt att betala på måndag. Utan att grotta oss allt för djupt i den frågan kan vi säga att LOH är lite speciell eftersom det är en marknadsrättslig lag, den gäller inte direkt mellan parterna och med det menar vi att en leverantör inte kan gå till domstol och stämma sin köpare genom att peka på LOH, utan det som sker är att vi för att skydda marknaden i stort, kan man säga, ingriper mot köpare som använt sig av de här villkoren eller betett sig på ett visst sätt, men det är vi som myndighet som övervakar och sköter tillsyn. Så när man går in på den här frågan på detaljnivå så kan det bli lite komplicerat eftersom det märks att lagen LOH är en utformad på ett mer generellt vis som är till för att påverka maktbalansen mellan parterna och den är inte riktigt skriven för att kanske hantera de här lite mer konkreta situationerna på det sättet. Så vi hade en fråga som var lite komplex, som var: Är LOH synkroniserat eller skriven på ett sådant vis att den matchar övrig lagstiftning på det här sättet? Och vi kom fram till rätt tidigt att den här lagen om beräkning av lagstadgad tid, även om den först lät som en... Ja, inte slam dunk men liksom att jamen det här, det siktar på den situationen vi har. Så om man läser LOH närmare står det i femte paragrafen att dessa metoder är förbjudna i egenskap av otillbörliga handelsmetoder. Inte ordagrant men det är nästan ordagrant vad det står där. Medan lagen om beräkning av lagstadgad tid, den säger att när en enskild eller någon ska vidta en åtgärd en viss dag, då i förhållande till typiskt sett mot staten eller annan, så får man vidta den närmast kommande vardag. Skillnaden här är då att regeln LOH, även om den i praktiken innebär att köparen ska betala sin leverantör senast dag 30, det är då åtgärden så är den skriven som att det här är ett förbud, det här är en överträdelse och den är också riktad mot alla, så att säga. Den är riktad mot alla köpare. Så vi bedömde att nej, det fungerar inte riktigt att tillämpa den här lagen om beräkning av lagstadgad tid, men vi kikade närmare på frågan och det finns då från 1970-talet en EU-förordning såklart.

Marie Strömberg Lindvall:

Såklart.

Joakim Palm:

Som också egentligen gör samma sak som den svenska lagen gör fast på EU-nivå när det gäller EU-rättsakter och den lagen är skriven lite annorlunda, den har inte samma fokus riktigt på åtgärderna som ska vidtas utan snarare på fristen som sådan, tidsfrister och perioder som följer av EU-rättsakter eller EU-lagstiftning. Och vår lag LOH är utformad efter UTP-direktivet som är en EU-rättsakt och den här förordningen blir styrande för hur vi tolkar direktivet och på den vägen styrande för hur vi tolkar lagen. Så man kan säga att i det här fallet så landar vi i slutsatsen att ja, om en betalningsperiod eller en betalningsfrist infaller på en



lördag, söndag eller annan helgdag så på samma vis som mellan parterna eller som generellt gäller så kommer vi inte anse att det är en överträdelse av LOH givet att betalning sker nästkommande vardag. Det förtjänar att nämnas att i lagen finns några uttryckliga undantag ifrån det här generella förbudet mot sena betalningar, men där nämns inget om just helgdagar utan lite andra situationer.

Marie Strömberg Lindvall:

Ett digert material ni fick gå igenom.

Joakim Palm:

Det var det.

Marie Strömberg Lindvall:

En lång process.

Joakim Palm:

Det var en lång process och lite mer komplicerat än vad vi först trodde både för att vi inte ville, så att säga, gå för långt när vi inte hade så många ärenden eller inga ärenden som var slututredda vid den tidpunkten vad jag minns. I alla fall inte att vi hade gått i ingripandebeslut, så vi ville också inte gå för långt helt enkelt eller landa i en slutsats som kanske hade implikationer som vi inte kunde bedöma där och då i avsaknaden av rättspraxis. Med det sagt så tänker jag gå över till det andra ställningstagandet.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja, för ni hade mer betalningsfrågor att fundera på än det där.

Joakim Palm:

Absolut. Och den rör också en väldigt hands-on, en praktisk och konkret fråga att när har köparen betalat sin leverantör? Vad är det som ska ha skett? Och det här kan låta lite konstigt för lyssnaren, om man tänker sig en kontant betalning så är det inga konstigheter att säga, när har du betalat? Ja, när den som säljer produkten eller varan eller tjänsten får pengarna. Och när man betalar kontant kan man säga att det sker i samma ögonblick som köparen lämnar ifrån sig pengarna men i dagens samhälle är det inte alltid så lätt med internetbetalningar och internationella utlandsbetalningar och liknande. Så vi fick grota ner oss i den här frågan också.

Marie Strömberg Lindvall:

Överraskades ni av komplexiteten i den också?

Joakim Palm:

Kanske inte direkt. När det gäller relationer mellan parterna civilrättsligt, där är inte det här något nytt ämne eller en jättefrämmande fråga utan problemet blir väl då när man går från den civilrättsliga nivån, det vill säga vad som går igenom mellan parterna i en ett-ett-situation när vi som tillsynsmyndighet kommer så att



säga ovanifrån och utgår från en marknadsrättslig lagstiftning som vi sen ska tillämpa på ageranden mellan enskilda parter. Det är där de lite mer teoretiska svårigheterna kan uppstå och man kan säga att vi, som sagt, samma problematik fanns där lite, att det var lite olika gränssnitt inom citattecken. Man kan säga som så att vi resonerade först att LOH är ju en förbuds lag som tar sikte på köparens beteenden och villkor och liknande mot leverantörer, det vill säga säljare av jordbruks- och livsmedelsprodukter. Det vill säga, de reglerar köparens beteende vid påföljd av eller risken av att vi ingriper mot dem och ger i alla fall i teorin väldigt saftiga böter upp mot en procent eller tak på en procent av årsomsättningen. Bara den aspekten skulle kunna tala för att jamen det viktiga är väl då att köparen har frånhänt sig pengarna och gett ett betalningsuppdrag eller liknande, eftersom alla förbud tar sikte på just köparageranden. Från ett annat principiellt håll, lite mer leverantörsvänligt i någon mån, eftersom lagen är till för att skydda leverantörer. Hur ska man tänka? Jamen, lagen säger väl mer eller mindre ordagrant att du ska ha betalat senast dag 30 och då måste väl den som ska ha pengarna ha fått pengarna. Men som sagt, när vi kikade närmare på juridisk doktrin, det vill säga artiklar och litteratur skrivna av forskare, akademiker, erfarna advokater och justitieråd och uppdaterar oss på en del rättspraxis så kan man säga att det som gäller generellt är vår bild att det relevanta momentet, så att säga den viktiga tidpunkten, det är när den som ska ha pengarna får rådighet över dem och rådighet är ett juridiskt begrepp som kan involvera i rätt många olika typer av situationer men man kan väl enklast översätta det till kontroll.

Marie Strömberg Lindvall:

Att man har kontroll över sina pengar?

Joakim Palm:

Exakt. Eller åtminstone att den som har betalat inte har kontroll, inte kan ångra sig. Men för att göra det lite mer komplext och komplicerat så verkar det finnas olika bedömningar sakrättsligt, alltså när det gäller vem som har rätt till pengarna när det är trepartsförhållanden medan man kan göra en annan bedömning i den direkta affärsrelationen eller skuldsituationen. Men vi landade i att den sakrättsliga aspekten inte är relevant för oss i ett LOH-sammanhang utan vi gick på den linje som vi uppfattar är den som gäller för obligationsrätten, det vill säga mellan köpare och säljare. Och där landade vi i att jamen, köparen måste ha betalat till leverantören senast under dag 30 och när vi säger betalat så menar vi att säljaren ska ha erhållit pengarna. Sedan kan vi påpeka att när vi säger dag 30 så kan det även i teorin vara 23.59 om ens bank är öppen och vi som myndighet är väl inte intresserade av att lägga fokus på, låt oss säga, fick du pengarna dag 30 eller dag 31? Det är en överträdelse att betala dag 31 men man får komma ihåg att den här regeln är huvudsakligen till för att förbjuda långa betalningsfrister på kanske 45-60 dagar som har funnits tidigare. Men man ska inte heller misstolka mig, det är inte fritt fram att sätta i system att betala lite senare för att tänja på gränserna men att vi som myndighet, det vi är fokuserade på är inte kanske



intervallet 23.45 dag 30 och kvart över tolv kommande dag. Vad vill jag säga med det? Jo, om du som leverantör ser att du har pengarna dag 31, då bör du vara nöjd.

Marie Strömberg Lindvall:
Då bör du vara nöjd.

Joakim Palm:
Ja.

Marie Strömberg Lindvall:
Och jag återupprepar igen vad jag sam tidigare, de här ställningstagandena finns förstås att läsa också på Konkurrensverkets webbplats. Men så mycket för att det skulle vara en enkel fråga att grotta i. Det var det inte, ni fick jobba rejält för att landa i de här ställningstagandena.

Joakim Palm:
Så var det.

Marie Strömberg Lindvall:
Jag nämnde att vi har fem ställningstaganden som vi ska gå igenom. Vi har nu avverkat tre och då är det dags för nummer fyra, finansieringslösningar och det är Kristin som ska redogöra för den frågan och den har också sin bakgrund i frågor från aktörer på marknaden, eller hur?

Kristin Kindgren:
Ja, precis. Det var samma i det här fallet också. Vi hade fått frågor från aktörer i livsmedelskedjan om olika typer av finansieringslösningar för leverantörsfakturor, om det kunde vara förenligt med LOH eller inte.

Marie Strömberg Lindvall:
Berätta lite, vad är en finansieringslösning?

Kristin Kindgren:
Det är ett väldigt brett begrepp kan man säga och vanligen så omfattar det flera sorters fakturafinansiering men en gemensam central faktor för en fakturafinansiering är att tjänsterna innehåller en tredje part i form av en finansiär.

Marie Strömberg Lindvall:
Så en köpare, en säljare och en finansiär.

Kristin Kindgren:
Precis, exakt. Och den här finansiären, det syftet den har är att ta den finansiella risken mellan betalningen kommer fram från köparen till leverantören.

Marie Strömberg Lindvall:

Och den här frågan valde ni att greppa tag i och ge er i kast med. Vilka var de stora knäckfrågorna här? Vad fick ni ge er på jakt efter?

Kristin Kindgren:

Vi fick grotta ner oss litegrann kring framför allt om upplägget kunde vara förenligt med LOH och varför det just är intressant är ju, och då kommer vi tillbaks till den här betaltiden på 30 dagar som är grundregeln i LOH, och även om man får ta ut en finansieringsavgift för upplägget kring finansieringslösningen. Det man kan säga är att det finns ingen uttrycklig reglering kring finansieringslösningar i LOH eller i UTP-direktivet för den delen, utan det som sägs i lagen är att det är förbjudet för en köpare att betala sin leverantör senare än 30 dagar efter en viss tidpunkt, vanligtvis är det leveransdagen, det kan sägas. Så det var de frågorna som vi behövde titta lite närmare på helt enkelt.

Joakim Palm:

Jag kan flika in där också att det rör, i alla fall för en privatperson eller en konsument en lite annorlunda situation. Låt oss säga att de köper något på faktura privat, då är det oftast som så att det är den du köper produkten av som säljer sitt betalningsanspråk på dig om konsument. Det finns ett stort berömt företag som börjar på K, till exempel, och många andra företag. Vad som sker är att säljaren, det företag du köper av överlåter sitt anspråk eller sin fordran på dig till den här tredje parten, men det som sker i det här fallet är att köparen ersätter sig själv med en stand-in i form av en finansiär som betalar istället för köparen vilket gör det lite omvänt från övriga upplägg.

Marie Strömberg Lindvall:

Och Kristin, vad landade ni i efter att ha tittat på de källor ni behövde titta på?

Kristin Kindgren:

När det gäller frågan om betalningsupplägget och betaltiden kunde vi inte se att det finns något speciellt förbud mot att använda en fakturafinansieringstjänst. Tjänsten som sådan är inte förbjuden enligt LOH, men det som är viktigt att ha i åtanke är att leverantören har rätt till betalning inom 30 dagar oavsett vad man väljer för finansieringslösning. Så betalningen till leverantören måste ske inom tidsfristen men inte nödvändigtvis köparens betalning till finansiären, så den betaltiden kan överskrida 30 dagar. Det viktiga är att i relation till leverantören behöver köparen betala på 30 dagar.

Marie Strömberg Lindvall:

Vad kom ni fram till när det gäller vilket belopp som ska betalas?



Kristin Kindgren:

Ja, det belopp som ska betalas, det ska avse full betalning och det vill säga, det hela fakturerade beloppet som man har betalat och det är vanligt vid sådana här finansieringslösningar att det förekommer avgifter till exempel och det kan vara okej i förhållande till vad leverantören får i utbyte. Så vid en bedömning så måste man ta hänsyn till att en tidigare betalning är mer värd för leverantören än en senare betalning eftersom den förbättrar leverantörens likviditet. Syftet är att leverantören ska kunna få betalt på kort tid för att frigöra kapital ur sina kundfordringar och det kan vara motiverat när leverantören får motsvarande mervärde. Men bedömningen av vad som ska utgöra ett mervärde för leverantören, det beror på omständigheterna i det enskilda fallet, så man behöver göra en enskild bedömning för det. Men en betalning som leverantören får först dag 30, till exempel med avdrag för finansieringskostnad, det kan inte vi se ger något mervärde för leverantören och där har vi gjort bedömningen att det inte är att anse utgöra full betalning helt enkelt.

Marie Strömberg Lindvall:

Är det här ett vanligt upplägg? Är det många som praktiserar den här typen av lösning?

Kristin Kindgren:

Ja, vi har förstått det som att det är ett relativt vanligt upplägg just inom livsmedelskedjan.

Marie Strömberg Lindvall:

Och det var förstås därför ni initialt fick frågan också om Konkurrensverkets syn på det här.

Kristin Kindgren:

Ja, precis. Exakt.

Marie Strömberg Lindvall:

Då är det dags att redogöra för det femte och sista ställningstagandet.

Joakim Palm:

Ja och det rör den intressanta frågan om otillbörlig handelsmetod. Vad är det? Och lite mer exakt, hur fungerar det med avtalsvillkor och liknande? För att förklara bakgrunden till den frågan är det bra att komma ihåg att LOH:s förbud och regler, de är ofta utformade som ageranden, de är verb som att kräva, att begära, att annullera och att avbeställa för den delen. Och vissa av de här agerandena kan man säga att det är lätt att återge rättsligt i ett avtal som motsvarar, så att säga, att köparen har rätt att betala dag 45, då är det en överträdelse eller att köparen får avbeställa och så vidare och så vidare. Medan vissa andra ageranden som låt oss säga att en köpare som hotar sin leverantör med kommersiella repressalier, men han kommer troligtvis inte finna ett



avtalsvillkor som säger att jag får hota min motpart. Så vissa förbud är lättare att se var de skulle kunna platsa i ett avtal än andra. Men bakgrunden till det här då, det var att... Ja, egentligen när vi kikade på de här olika aspekterna kring betalning och även ärenden vi utredde där låt oss säga att en köpare och en leverantör har 30 dagars betalningsfrist men köparen betalar ändå på dag 40 eller liknande, då framgår rätt tydligt av förarbetena att det är en överträdelse. En lite svårare situation är om köparen eller leverantören har 45 dagars betalningsfrist som ett avtalsvillkor men köparen betalar rent faktiskt alltid på dag 30 för att ligga i linje med lagens förbud. Så det var ett exempel på hur ska man se på vad som ryms och beskrivs i en otillbörlig handelsmetod?

Marie Strömberg Lindvall:

Och den här frågeställningen, den genererades alltså av saker ni hade upptäckt i arbetet med de tidigare ställningstagandena som vi tidigare har pratat om här bland annat.

Joakim Palm:

Ja, delvis så och även, så att säga, för vår egen del eftersom det är en rätt viktig principfråga hur man ska se på förbudet och vad som kan inrymmas. Och man kan säga, som jag nämnde tidigare, så kan man klassificera LOH som en marknadsrättslig lagstiftning och i Sverige har det sedan 1980-talet funnits en lag som heter "lagen om förbud kring avtalsvillkor bland näringsidkare", tror jag att den heter och den förbjuder oskäligen avtalsvillkor mellan näringsidkare. Den har inte fått något större genomslag, knappt tillämpats vad jag har förstått men den har funnits där och ger patent- och marknadsdomstolen rätt att förbjuda vissa villkor och där framgår det uttryckligen att den tar sikte på avtalsvillkor. Och det står i den lagen att med villkor avses också handelsbruk och praxis, det vill säga sådant som inte är nedskrivet på papper men som parterna gör. Det finns inte något liknande i LOH utan där har vi våra förbud och sen är frågan, när utgör de en otillbörlig handelsmetod, eller hur långt sträcker sig de här beskrivningarna? Man kan också säga att genom konkurrensrätten så finns det en bestämmelse som säger att avtalsvillkor som så att säga motsvarar eller beskriver ett eller som utgör en överträdelse, och konkurrenslagstiftningen är ogiltig redan i sig. Vi har inte motsvarande här i LOH och det gör det också lite svårare med den här dubbelheten, för man kan säga att som jurist är alltid utgångspunkten att avtal, och även lagar för den delen, är till för att styra hur vi beter oss annars blir det frågan, men vad är funktionen? Det är inte bara för att betala jurister för att skriva avtal om ingen... om det bara så att säga finns i teorin eller i idévärlden. Tanken med avtal är att de ska styra hur parter agerar mot varandra på samma sätt som lagar ska styra över hur människor beter sig i samhället. Så vi tyckte väl att det här var en lite konstig frågeställning, såklart måste avtalsvillkor kunna vara en överträdelse. Och det kan man ju tycka utifrån sin magkänsla, och jag kan gå händelserna i förväg och säga att ja vi landade i att villkor som utgångspunkt kan utgöra en otillbörlig handelsmetod. Men man kan väl säga att på vägen dit så tittade vi närmare på vissa skäl i UTP-direktivet och där kan jag återge ett, att det



står nämligen att "vissa handelsmetoder anses dock vara otillbörliga till sin natur". Det syftar på svarta listan och "parterna bör inte ha möjlighet att avtala om de ska tillämpas eller inte". Samma sak i skäl 15 "Eftersom otillbörliga handelsmetoder kan förekomma vid alla stadier i försäljningen av en jordbruks- eller livsmedelsprodukt, före, under och efter själva försäljningstransaktionen" och nu slutar jag att citera. Men vad menar man med det? Jo, det säger väl också rätt tydligt för oss att om det kan ske före transaktionen så kanske det sker redan i avtalsvillkoret eller på andra vis, så att säga. Man kan väl enkelt säga att det är dubbelt, det ska täcka både överträdelser som sker genom att man avtalar om förbjudna saker helt enkelt men också att man betar sig på ett sådant sätt. Så det var slutsatsen där helt enkelt. En otillbörlig handelsmetod är ett brett begrepp så förbuden är... De täcker mycket. De täcker både de facto beteenden men också motsvarande avtalsvillkor som beskriver eller ger en part rätt att bete sig på det sättet.

Marie Strömberg Lindvall:

Tack Joakim. Jag påminner igen om att ställningstagandena finns att läsa på Konkurrensverkets webbplats för den som vill ta del i dem i skrift också. Då har vi gått igenom de fem ställningstaganden som ni har jobbat med under de här åren och som finns publicerade, som sagt var, på Konkurrensverkets webbplats. Kristin, du nämnde inledningsvis innan vi gick igenom och presenterade ställningstagandena att ställningstagandena är bara ett eller bara, de är ett av flera sätt arbetsmetoder för Konkurrensverket. Kan du berätta mer?

Kristin Kindgren:

Ja, precis. Vi har ju flera olika möjliga tillvägagångssätt att skapa klarhet i våra frågor. Och vad vi väljer att använda oss av för metod, det beror oftast på frågans karaktär. Vi kan till exempel välja att driva tillsynsärenden i vissa fall, oftast när vi får in ett tips eller en anmälan ter sig det ganska naturligt att göra det i form av ett tillsynsärende. I ett tillsynsärende så kan vi också göra enskilda bedömningar, det är ju utifrån förutsättningarna i det enskilda ärendet helt enkelt. Men sen har vi också möjlighet att skriva artiklar i vårt nyhetsbrev som vi för övrigt ser att fler gärna får prenumerera på. Så det är ett tips. Och i en artikel i ett nyhetsbrev kan vi också klargöra frågor som kanske inte egentligen är rent juridiskt oklara så pass att de behöver tas upp i ett ställningstagande, men att de är oklara för aktörerna på marknaden helt enkelt.

Marie Strömberg Lindvall:

Och om vi återkopplar till det här med ställningstaganden igen för nu pratar du om artiklar i nyhetsbrev där ni kan redogöra för saker och ting. Tillsynsärenden är alltså utredningar som kan bedrivas och så har vi ställningstagandena och hur länge gäller ett ställningstagande?



Kristin Kindgren:

Ett ställningstagande gäller tillsvidare, till dess att man antingen upphäver det eller gör ett nytt ställningstagande i samma fråga helt enkelt.

Marie Strömberg Lindvall:

Och om någon som lyssnar på det här nu sitter där och har en fråga som man funderar på och har förstått att flera av de ställningstaganden som har gjorts här på Konkurrensverket faktiskt har genererats av frågor från marknaden, branschaktörer. Hur gör man?

Joakim Palm:

Man mejlar oss eller ringer oss eller skriver ett brev till oss. Kontaktar oss helt enkelt. Så vi kan såklart inte garantera att just din fråga eller undran resulterar i ett ställningstagande men vi kommer absolut ge det en chans i alla fall. Så var inte rädd för att kontakta oss är vårt svar, för man vet aldrig vilket resultat det kan bli, det kanske blir ett ställningstagande.

Marie Strömberg Lindvall:

Och vad vi har hört här så har vi förstått att ni gillar att grota ner er i sådana här frågor.

Joakim Palm:

Ja, oftast i alla fall. Det är rätt kul att få sitta ner och grota ner sig i frågor.

Marie Strömberg Lindvall:

Ja. Men som sagt var, har man en fråga, en fundering, det är bara att kontakta Konkurrensverket och då har vi nogsamt redogjort för de här fem ställningstagandena som rör LOH och jag tackar dig, Kristin.

Kristin Kindgren:

Tack så mycket, Marie.

Marie Strömberg Lindvall:

Och jag tackar dig, Joakim.

Joakim Palm:

Tack.

Marie Strömberg Lindvall:

Och jag upprepar än en gång att för den som är intresserad så finns samtliga ställningstaganden att läsa på vår webbplats. Och med det säger jag tack för denna gång och tack för att du lyssnade.