

# Något nytt under solen?

## Om möjligheter till **innovativa juridiska lösningar**



Jon Kihlman

De flesta lagregler som kan påverka förhållanden mellan leverantörer och köpare är dispositiva, dvs. underordnade hur parterna väljer att disponera sina mellanhavanden: Om parterna – i en del fall räcker det med den ena parten – föredrar en annan ordning än den lagstadgade, kan de i stort sett alltid välja en sådan ordning. Lagstiftningen är således inte – och har inte på väldigt länge varit – något hinder mot vare sig innovation eller förändring, åtminstone inte så länge det är fråga om relationen mellan kommersiella avtalsparter. Jag ska i det följande ta upp några situationer där det finns goda alternativ till lagregleringen: Slutande av avtal, fullmakter, fakturering/betalning och godsmottagning.

### Slutande av avtal

Avtalslagens första kapitel, som är grunden för regleringen av hur avtal kommer till, är dispositivt. Parter kan således bygga en egen ordning i stället för avtalslagens grundmodell med anbud och accept. Det går t.o.m. att avtala bort kravet att en part måste rättshandla för att kunna bli bunden, så att t.ex. leverantören blir bunden redan genom köparens beställningar. En sådan lösning kan i många fall vara praktisk, eftersom den ger köparen bättre planeringsmöjligheter och större handlingsfrihet i förhållande till sina kunder. Den förutsätter emellertid att leverantören i ett ramavtal av något slag har gått med på att ändra förutsättningarna för sin egen bundenhet. Ett annat exempel är när två parter ingår ett avtal om automatisk varupåfyllnad enligt tankarna bakom VMI, vendor managed inventory. Konstruktionen innebär i princip att säljaren bestämmer hur mycket köparen ska köpa vid varje tillfälle

och "beställer" åt köparen, som blir bunden av en sådan "beställning".

### Fullmakter

Personalens fullmakter vållar problem i åtskilliga företag. Det är inte ovanligt att alla anställda – eller åtminstone de flesta – i praktiken har fullmakt att köpa allt möjligt som de kanske inte borde få köpa. Fullmakterna har i många fall kommit till genom att huvudmannen (arbetsgivaren) har tolererat (därav benämningen toleransfullmakt) att de anställda har köpt och – om inte annat genom att betala för inköpen – kommunicerat till leverantörerna att den anser sig vara bunden.

Traditionellt har fullmakter annars knutits till namngivna personer eller till funktioner inom företag, såsom inköpare eller försäljare. Inget hindrar emellertid att anknytningen i stället görs till tekniska funktioner: Alla som har tillgång till en viss nivå i ett affärssystem är behöriga att rättshandla för bolagets räkning. Frågan om fullmakt kan därmed reduceras till en fråga om access. En ytterligare förutsättning för ett sådant system är att parterna i ett ramavtal – det är i sådana åtskilligt praktiskt styrs – kommer överens om att avtal mellan dem inte kan ingås på annat sätt än med användning av vissa kommunikationsformer (vilka kräver sådan access), åtminstone inte så länge part inte företräds av fullmäktig med angiven, hög, behörighetsnivå, t.ex. en inköps- eller försäljningschef.

### Slutande av avtal och "fullmakter"

För åtskilliga transaktioner – egentligen de flesta traditionella avrop – är människor bara maskinernas förlängda arm, vilka fat-

tar beslut och agerar helt utifrån vad maskinerna talar om för dem. För sådana situationer kan det vara lönsamt att rationalisera bort människan. I ramavtal – och där måste nog ännu människor vara inblandade – kan parterna således komma överens om att en dator hos köparen ska kommunicera med en dator hos leverantören så snart lagret sjunker under en viss nivå (eller motsvarande behov kan avläsas på annat sätt) och beställa nya varor. Beställningen ska resultera i en leverans inom en i ramavtalet angiven ledtid och i övrigt på i ramavtalet angivna villkor. Datorerna – åtminstone den hos köparen – har givits något som kan liknas vid en fullmakt att företa rättshandlingar för sina "huvudmäns" räkning. Beroende på utformningen av ramavtalet kan därtill grundkonstruktionen med anbud och accept ha modifierats, antingen genom att leverantören blir bunden redan genom beställningen, bunden så länge beställningen hålls inom på förhand bestämda ramar eller bunden till den del beställningen hålls inom sådana ramar. Inget hindrar naturligtvis heller att grundkonstruktionen inte ändras, så att bundenhet för leverantören förutsätter att dess dator – därtill "befullmäktigad" – accepterar köparens anbud efter att ha kontrollerat att leverans kan genomföras enligt ramavtalet.

### **Dokumenthantering**

Det finns en övertro på dokument. Avtalslagen kräver emellertid som huvudregel ingen dokumentation för att avtal ska ha träffats. Det finns därför inga formkrav som lägger hinder i vägen för innovativa lösningar. Eftersom ett avtal inte ens behöver vara skriftligt, behöver det inte

heller vara undertecknat, varken av registrerad firmatecknare eller av någon annan behörig person. Det är emellertid praktiskt att ha avtal dokumenterade. Det kan därför vara bra om de åtminstone finns i mejl-växling mellan behöriga företrädare för parterna.

Inte heller betalningsunderlag behöver vara i pappersform. Bokföringslagen kräver inte ens att de är i form av en faktura, så länge de visar att affärshändelsen har inträffat. Mervärdesskattelagen kräver däremot att faktura ställs ut, men ger samtidigt utrymme för att köpare under vissa förutsättningar själva ställer ut dem. Det torde därför inte möta några större hinder för köparen att i samband med att en vara avlämnas ställa ut faktura till sig själv, effektuera betalning och skapa de dokument som krävs för att bokföringen ska vara lagenlig.

### **Mottagningskontroll**

Det är inte ovanligt att köpande företag anser sig ha "lagt mottagningskontrollen hos leverantörerna". Det är naturligtvis i allmänhet geografiskt omöjligt, men tanken torde vara att man inte själva skall behöva genomföra någon ankomstkontroll. Det var ganska länge sedan ett sådant förfarande var innovativt, men ordningen vållar ändå en del problem. Den grundas på antagandet att leverantören naturligtvis levererar i enlighet med sitt åtagande och således levererar avtalsenliga varor. Problemet är emellertid att även köplagstiftningen utgår från att så är fallet, men att den trots det ålägger köparen att undersöka varorna efter ankomst. Effekten av en utebliven undersökning är att köparen beträffande alla fel som borde

ha upptäckts vid undersökningen förlorar rätten att åberopa att en vara är felaktig. Parter som vill rationalisera bort köparens mottagningskontroll – och det är många gånger sunt ur ett supply chain-perspektiv – måste därför säkerställa att köparen enligt avtalet inte behöver undersöka varorna vid ankomst och inte heller behöver reklamera mot felaktiga varor förrän felet faktiskt har upptäckts. Det sker genom avtalade förändringar av de lagbestämmelser som styr reklamation och i viss mån undersökning.

### **Avslutning**

Det är praktiskt att vara praktisk. Det är rationellt att vara rationell. Dödkött inom supply chain ska skäras bort, vilket bör resultera i effektivare och mer lönsamma relationer. Det är sällan – om ens det – som det finns några juridiska hinder mot en sådan process.

Begränsningarna – åtminstone beträffande juridiken – ligger snarare i felaktiga föreställningar om att sådana juridiska begränsningar skulle finnas!

**Jon Kihlman,**  
advokat, jur. dr