



Seminarieuppgifter

Avtalsrätt







## Avtalsrätt I

### Avtalsslut: Anbud och accept

Frågan om avtals ingående är avtalsrättens första fråga. I svensk rätt är den traditionella utgångspunkten vid besvarandet av denna fråga, just som i alla västerländska rättsordningar, att avtalet uppstår när överensstämmande anbud och accept har utväxlats (den så kallade anbud-accept-modellen). De svenska reglerna finner man i avtalslagens första kapitel. Att traggla dessa har varit inkörsporten till avtalsrätten för generationer av juriststudenter...

#### Föredragningsuppgift

Vad är egentligen ett tredjemansavtal? Utred och förklara med hjälp av exempel från rättspraxis.

#### Diskussionsuppgift

Studera noga 1 kap. AvtL. Fundera över vilka av de rättsliga problem som får sin lösning där som aktualiseras i nedanstående scenario. *I vilken ordning* bör problemen hanteras och *hur* ska de hanteras? Ta hjälp av framställningen i Adlercreutz "Avtalsrätt I" för att öka din förståelse av lagens regler, samt beakta NJA 2004 s. 862 och NJA 2016 s. 1195.

A sänder B ett brev. Det lyder:

10 december 2021

Bästa B,  
som ni kanske känner till driver vi numera ett litet kafferosteri. Vi är intresserade av att etablera nya inköpskanaler, och då vi vet att ni har stor erfarenhet av den peruanska marknaden vill vi gärna veta vad ni kan erbjuda. Vi är främst ute efter råkaffe av kvaliteten "Strictly High Grown", 100 % arabica – färdigjästa och skalade bönor, naturligtvis. Inledningsvis kan vi tänka oss att köpa upp till ett och ett halvt ton.

A

Den 17 december nås A av följande mail:

A,  
med anledning av ert brev av den 11 december får vi meddela att vi kan ombesörja en leverans av 1 500 kg högväxta peruanska Arabicabönor, med fri frakt till ert rosteri. Nästa sändning anländer den 29 januari, så vi bör kunna leverera den 30:e. Vi vill sätta priset på förhand, eftersom marknaden, som ni säkert vet, är särskilt instabil just nu, förslagsvis till 62 SEK/kg (i skrivande stund 10 % över världsmarknadspriset). Vi friskriver oss från allt ansvar för skador pga svamp, mögel och röta.

B

Den 4 januari anländer följande brev till B med posten:

3 januari 2022

Bästa B,  
bra att vi kan komma överens. Vi accepterar förbehållslöst alla villkor, och kom ihåg att det är "Strictly High Grown" som gäller. Vi ser fram emot er leverans den 31 januari.

A

Detta brev orsakar en hel del irritation hos B. Man kan inte i nuläget utan vidare styra över vad som kommer att lastas i den sydamerikanska hamnen (Callao utanför Lima, Peru) och man har i vilket fall på grund av den dåliga säsongen inte tillgång till den kvalitet som A efterfrågar. Den 11:e januari (en tisdag) skickar därför B ett mail till A i vilket man tydliggör att det faktiskt inte finns någon överenskommelse parterna emellan. B ovetandes försvinner emellertid mailet i cyberrymden. På morgonen fredagen den 4 februari hör A av sig och kräver leverans i enlighet med avtalet.



## Avtalsrätt II

### Avtalsslut: Några variationer

”All over the world students are taught that the way to make a contract is for one party to issue an ‘offer’ and the other party an ‘acceptance’. In many cases, however, this is not what happens.”

*K. Zweigert och H. Kötz*

I mer än hundra års tid har man i den rättsvetenskapliga diskussionen kring avtalsslutsfrågorna gjort en poäng av, att den så kallade anbud-accept-modellen har sina begränsningar. Och visst tycks det vara så, att avtal rent faktiskt ingås på många andra sätt än genom utväxlande av formenliga anbud och accepten. Var exakt är anbudet, och var accepten, när man handlar i en matvaruaffär, eller när man åker med tunnelbanan eller bussen? Och varför skulle vi vara tvungna att identifiera anbud och accept när två parter skakar hand efter månader av komplicerade förhandlingar? Uppenbarligen får vi inte sätta likhetstecken mellan avtalsslut och utväxlande av anbud och accept...

#### **Föredragningsuppgift**

Ett utskott på den svenska läran om avtalsslut är reglerna om *inkorporering av standardvillkor*. Sätt dig in i dessa genom att studera praxis – senast HD:s beslut den 17 maj 2023 i mål Ö 4116-22 (”Husqvarnas skiljeavtal”) – och beskriv rättsläget på ett pedagogiskt sätt. Reflektera över hur detta med ”inkorporering” förhåller sig till de allmänna reglerna om avtalsslut och inarbeta den frågan i din presentation på ett lämpligt sätt.

#### **Diskussionsuppgifter**

Seminariet kompletterar det föregående och ska stimulera till reflektion över rättsläget avseende avtalsslut. Utgångspunkten är nedanstående scenarier. De ska utgöra underlag för en diskussion kring partsbindningsmekanismen i svensk avtalsrätt. Kan man säga att det finns

en sådan, och hur är den i så fall beskaffad? Identifiera kontrahenterna, försök att ta ställning till huruvida dessa är bundna till varandra eller inte och, om de är bundna, till vad. Fokusera på det som man skulle kunna kalla argumentationsstrukturer. Hur resonerar man för att avgöra om någon är bunden till ett avtal eller inte? Studera noga NJA 1963 s. 105, NJA 1981 s 323 och NJA 2016 s. 1195 som ett led i förberedelserna.

## I

För en gångs skull har direktör Wallén en ledig söndagseftermiddag och bestämmer sig för att investera i en meditativ långpromenad. Längs med en av naturstigarna söder om stan finner direktörn ett gammalt mjölkbord. På bordet står en honungsburk och bikupor skymtar i en glänta intill. Bredvid burken ligger en lapp: ”Nyslungad honung. 60 kr/burk. Swisha 070 345 7889.” Wallén tar burken i handen – uppenbarligen den sista – och tänker: ”Perfekt! Den tar jag med till middagen hos Nileborgs ikväll.”, men hinner inte mer än sträcka sig efter sin telefon förrän ljudet av en swishbetalning bryter igenom fågelkvittret. ”Ha! Jag kan ta den där nu,” säger en uppkomling i fritidskläder, som plötsligt visar sig stå bredvid Wallén, ”jag har precis köpt den!”. Meningsutbyte uppstår. Efter någon minut hörs ytterligare en röst: ”Stopp och belägg!” Det är biodlaren, som kommer springande längs med stigen. Han behöver honung till sitt kamomillté, och tänker inte sälja sin sista burk på några som helst villkor.

## II

Vid frukosten dagen därpå förklarar Walléns yngsta dotter, apropå ingenting, att hon sålt sin laptop på Facebook. ”Har du det?”, frågar Wallén förstrött, och dottern utvecklar: ”Ja, min klass har en grupp där och jag la upp en fråga om det var någon som ville köpa min laptop för fem tusen, och direkt var det en kille som svarade ’Jag tar den!’, såå...”. ”...det betyder i och för sig inte att du har sålt din laptop.”, fyllde Wallén i och vek ihop sin tidning. Klockan var redan sju.

## III

Mellan två möten ringer Walléns äldsta dotter och ber om råd. Hon skulle ha skrivit kontrakt idag efter att ha vunnit budgivningen på en bostadsrätt i Stockholm. Säljaren hade antagit dotterns och makens bud och mäklaren hade bekräftat att budgivningen var avslutad. De skulle få köpa lägenheten. Men nu visade det sig att säljaren trots allt hellre vill sälja till en släkting! Han dök inte ens upp på banken, som avtalat, utan lät hälsa att affären var inställd. Dottern hade tagit ledigt, rest till Stockholm från Göteborg och redan köpt ett nytt och större matsalsbord för 30 000 kr. Vad ska hon göra?!

#### IV

Vilken dag! Innan hon lämnar kontoret lyckas den utmattade Wallén köra en skrivelse till Skatteverket i dokumentförstöraren och lägga en offert till möbelfirman Ryarum i utkorgen – istället för tvärtom. Misstaget ska uppdagas först en vecka senare, då Wallén nås av Ryarums entusiastiska accept. Ryarum sitter på stora lager och har i många fall varit tvungna att sänka priserna på sistone. Offerten från Walléns firma var emellertid beräknad på ett år gamla siffror och av det skälet minst sagt generös. Det hade man också, i sista stund, upptäckt på inköpsavdelningen på Walléns firma, varför offerten egentligen skulle ha förstörts, istället för att gå iväg. Wallén, som länge tyckt att Ryarums möbler är väl tråkiga, hade rentav tagit denna upptäckt som ett tecken, och börjat leta efter alternativa leverantörer. Men, men...



## Avtalsrätt III

### Mellanmansrättsliga frågor

Enligt huvudregeln kan endast de faktiska kontrahenterna – de rättshandlande – bli bundna avtalsrättsligt. Genom *mellanmansrättens* regler ges dock en möjlighet att rättshandla genom någon annan. Den mellanmanskonstruktion som traditionellt sett stått i fokus vid studiet av avtalsrätten är *fullmakten* (se 2 kap AvtL), men rättsordningen erkänner även andra mellanmansformer. De rättsliga frågeställningarna på detta område gäller förhållandena mellan 1) huvudman och mellanman, 2) huvudman och tredje man och 3) mellanman och tredje man. Dessa relationer bör hållas klart åtskilda i analysen.

#### Föredragningsuppgift

Inom mellanmansrätten återfinns flertalet konstruktioner som gör det möjligt att rättshandla genom någon annan. En grundläggande förståelse av mellanmansrätten förutsätter att man kan skilja på dessa konstruktioner. Utgå från relevant lagtext, skaffa dig din egen bild och redogör pedagogiskt för dina medstudenter för skillnaderna mellan *fullmakt*, *handelsagent* och *kommission*. Uppmärksamma särskilt förhållandena mellan 1) huvudman och mellanman, 2) huvudman och tredje man och 3) mellanman och tredje man. Ett tips kan vara att beakta Håstads ”Köprätt: och annan kontraktsrätt”.

#### Diskussionsuppgift

Estniska *Takia AS* är moderbolag i en nordisk koncern i takpannebranschen som går under beteckningen *Takia Group*. Alla bolag i koncernen säljer takpannor som tillverkas i en finländsk fabrik. Fabriken ägs av det finländska dotterbolaget, *Takia Oy*, som också säljer pannor i Finland, men all övrig försäljning går via moderbolaget, på så sätt att dotterbolagen i de övriga nordiska länderna köper därifrån för vidare försäljning i respektive land. (Bolagen i en koncern är separata juridiska personer.) Takia-pannor levereras ofta med lastbil direkt från fabriken, av en finsk speditör, som anlitar finska chaufförer.



Händelsevis går det inte så bra för just det svenska dotterbolaget, *Takia AB*. På huvudkontoret i Tallinn är den allmänna uppfattningen att felet ligger hos platschefen på Takia AB:s huvudkontor i Säfte, en man vid namn Johan Svensk. Konkursen har varit nära flera gånger, men Svensk kämpar på, och har hittills haft den svenska styrelsens förtroende. I ett särskilt pressat läge räddar han, som han ser det, ännu en gång upp situationen genom att den 17 september 2021 få till ett avtal gällande en större beställning från *Värmlands Bygg AB*, en byggfirma som brukar köpa pannor från Takia AB. Inför undertecknandet tar Anna Ölme, Värmlands Bygg AB:s VD, upp frågan om Takia AB:s ekonomi. Svensk lugnar henne med att Takiagruppen som helhet är stark och anger Takia AS som säljare i kontraktet. ”Det är ju ändå de som är de egentliga säljarna.” Han vet att han inte är koncernledningens favorit, men tänker att de förr eller senare kommer att tacka honom för hans rådighet. Sist han gjorde på det här sättet – förra månaden; då var det en storkund från Västmanland som behövde lugnas – gick uppgörelsen igenom utan protester uppifrån, och samma sak var det gången innan dess. Visserligen har Takia AB:s VD nyss, antagligen efter påtryckningar från Estland, förbjudit Svensk att ingå fler avtal på egen hand, men tiden är knapp och det gäller ju firmans framtid. (Faktum är att Allram Eest, VD för Takia AS, på en koncernmiddag har bett Takia AB:s VD att hålla Svensk kort.) Som vanligt anger Svensk också föreståndaren för den finska fabriken, Harri Mänty, som kontaktperson för tillverkning. Anna Ölme har vissa dubier, men skriver på efter att ha kollat upp Svensk på Länkedin, där hans nuvarande anställning anges vara ”Direktör, Takiagruppen”.

Kontraktet innehåller bland annat följande:

---

**TAKIA**

## LEVERANSKONTRAKT

**Köpare:**

Värmlands Bygg AB  
Ångargatan 32  
652 18 Karlstad

[...]

[...]

**Säljare:**

Takia AS  
Laulupeo 14a  
Piino, Tallinn

**Kontaktman tillverkning:**

Harri Mänty  
[harri.manty@takia.fi](mailto:harri.manty@takia.fi)

**Ansvarig för avtalet/Säljare:**

Johan Svensk  
[johan.svensk@takia.se](mailto:johan.svensk@takia.se)

[...]

**För köparen**

**Ort och datum:**

Säffle, 17/9 -21

**Underskrift:**

Anna Ölme

**För säljaren**

**Ort och datum:**

Säffle, 17/9 -21

**Underskrift:**

Johan Svensk

---

Avtalet hade föregåtts av en förfrågan från Värmlands Bygg AB, ställd till Takia AB, och en resulterande offert, undertecknad av Svensk med användande av Takia AB:s firma.

Naturligtvis går det åt skogen. I oktober 2021 beslutar Takias koncernledning att avveckla verksamheten i Sverige. I november går ett brev ut till samtliga kunder i Takia AB:s kundregister:

---

**TAKIA**

10 november

Kära kund,

Med detta brev vill vi informera Er om kommande förändringar avseende Takia Group, samt Takia AB.

På grund av sviktande lönsamhet, pandemiläget och strukturella förändringar i regionen är vi tvungna att justera vår övergripande strategi på så sätt att vi avvecklar verksamheten i Sverige.

Detta kommer på sin höjd att ha mycket begränsad inverkan på beställningar som ni har lagt till oss och allt kommer att tillverkas och levereras enligt överenskommelse, även om förseningar kan inträffa på grund av råvarubrist.

Från och med nästa år kommer all kommunikation att skötas via våra estländska kanaler.

Har Ni frågor kan ni höra av Er till Er kontaktperson på Takia AB eller direkt till mig.

Bästa hälsningar,

Allram Eest,  
VD för Takia Group

---

I december uteblir leveransen enligt kontraktet med Värmlands Bygg AB. Ölme hör av sig till Svensk, som förklarar att Takia AB inte har några pannor att leverera. Kort därpå försätts Takia AB i konkurs. Ölme vänder

sig då till Takia AS och kräver leverans enligt kontraktet. Allram Eest (som inte är "VD för Takia Group" i någon annan mening än att han är VD för moderbolaget, alltså Takia AS), svarar att han inte känner till detta kontrakt sen tidigare och att han inte vill kännas vid det eftersom det inte ingåtts av någon behörig företrädare för Takia AS. Ölme får bevaka sina eventuella fordringar i Takia AB:s konkurs eller vända sig mot Svensk. Ölme invänder att Svensk uppenbarligen företrädde Takia och att Eest under alla omständigheter godtagit Svensks agerande eller garanterat leveransen i sitt brev i november. Det skär sig.

Analysera scenariot ur allmänavtalsrättslig synvinkel! Ta hjälp av fallen NJA 1949 s. 134, NJA 1950 s. 86, NJA 1974 s. 706, NJA 2014 s. 684 samt NJA 2021 s. 1017.



## Avtalsrätt IV

# Passivitetsverkningar

Enligt den traditionella huvudregeln uppkommer avtal genom utbyte av samstämmiga viljeförklaringar. Avtalet är en överenskommelse – vilket vill säga att parternas avtalsbundenhet i utgångsläget villkoras av att de faktiskt förklarat att de är överens. Man är inte bunden om man inte har sagt någonting, eller överhuvudtaget inte *gjort* någonting som kan tolkas som en sådan förklaring. Avtalsslut förutsätter aktivitet. Ren passivitet ger inget avtal. Rättsläget kompliceras dock, för det första, av att passiviteten kan vara ett moment i ett agerande som kan tolkas som ett uttryck för en vilja att ingå avtal, och, för det andra, av att passivitet enligt ett antal i lagtexten upptagna samt i praxis utvecklade regler tillmäts betydelse som rättsfaktum vid besvarandet av frågan om avtal föreligger eller ej (avtalsslut som rättsföljd).

### Föredragningsuppgift

Skillnaden mellan *onerösa* och *benefika* avtal är en av de grundläggande distinktionerna i den avtalsrättsliga systematiken. Ge en överblick över hur denna distinktion tar sig uttryck gällande de avtalsrättsliga grundfrågorna: *partsbindning*, *tolkning* och *ogiltighet*. Vilken blir med andra ord skillnaden, för dessa frågor, mellan onerösa och benefika rättshandlingar? Vilken grundläggande tanke präglar reglerna om benefika rättshandlingar, skulle du säga? Börja med kurslitteraturen och beakta då också framställningen i Hellner–Hager–Persson, Speciell avtalsrätt II. Kontraktsrätt, 1 häftet.

### Diskussionsuppgift

Accent Garment Care AB (AGC) säljer klädvårdsprodukter – tvättmedel, rengöringsmedel, borstar m.m. – som enligt affärsidén ska leva upp till tidens föreställningar om en hållbar och åtråvärd livsstil. Det handlar om att ta hand om sina plagg, om att ge dem tid och kärlek. Det handlar om hållbarhet, och om att sänka tempot. Och det kanske blir enklare om man har investerat i en lite dyrare produkt, som har en väl avvägd och mindre vanlig doft och som är stilrent förpackad i glas, papper eller något annat

naturmaterial. Kort sagt lever AGC, i likhet med många andra företag, på att sälja en idé (internt talar man om sin ”filosofi”).

För att kunna förkroppsliga denna idé är AGC beroende av ett antal underleverantörer. Bland dessa finns Förpackningslösningar AB i Eslöv (FAB). Samarbetet mellan AGC och FAB har nyligen inletts, men det ser faktiskt ut som att det redan är i fara. Den första leveransen från FAB var nämligen behäftad med ett ganska grundläggande fel. Gångorna på kapsylerna till vissa av de flaskor som FAB enligt avtal förpackat AGC:s produkter i var feldimensionerade, vilket upptäcktes när den första leveransen anlände till Japan (AGC är stora där). Flaskorna hade helt sonika läckt, och hela partiet var osäljbart. Detta resulterade i sin tur i att relationen mellan AGC och den japanska importören äventyrades. AGC är ingenting om kunderna tror att den idé de säljer saknar täckning.

AGC och FAB förhandlar nu om hur kostnaderna med anledning av detta debacle ska fördelas. I dessa förhandlingar hotar AGC med att avsluta det nyligen inledda samarbetet. Utan att informera FAB har AGC också inlett samtal med en annan förpackningsfirma.

Samtidigt måste AGC leverera i enlighet med liggande beställningar. Förseningar skulle bara ytterligare försämma relationerna med kunderna och det har inte AGC råd med. I väntan på att en eventuell ny leverantör tar över är man hänvisad till FAB, och FAB har i och för sig garanterat att fadäsen med kapsylerna inte ska upprepas.

Det ramavtal som är grunden för den juridiska konstruktionen av samarbetet mellan AGC och FAB löper snart ut. På FAB inser man att AGC möjligen inte kommer att vilja förnya detta avtal, vilket är oroande eftersom AGC är den största kund man har. När frågan om förnyelse av ramavtalet för första gången tas upp på ett möte med företrädare för AGC – det sker på FAB:s initiativ; mötet syftar egentligen till att hantera tvisten med anledning av den misslyckade leveransen till Japan – erbjuder sig därför FAB att efterge den rätt som enligt en friskrivning (klausul 40) i det ursprungliga ramavtalet drastiskt begränsar FAB:s ansvar för förluster som AGC drabbats av med anledning av anspråk från sina kunder. Det rör sig alltså om en klausul som FAB har kunnat åberopa mot AGC under tvisteförhandlingarna efter Japanincidenten. Klausulen har rentav varit FAB:s starkaste kort under dessa förhandlingar. Men nu är FAB beredda att släppa detta trumfkort i hopp om ett fortsatt samarbete.

AGC:s ombud, en advokat från en större affärsjuridisk byrå, ber att få eftergiften på papper, i skriftlig form. FAB går honom till mötes, och upprättar en handling med följande lydelse:

#### **Eftergift**

Härmed efterger Förpackningslösningar AB all rätt att gentemot Accent Garment Care AB åberopa ansvarsbegränsningen i klausul 40 i liggande ramavtal.

Advokaten ska vidarebefordra handlingen till sin huvudman. På mötet står det klart för alla att eftergiften villkoras av att AGC förbinder sig att teckna ramavtal för en ny period och att alltså behålla FAB som leverantör. Advokaten har emellertid ingen behörighet att sluta något sådant avtal för AGC:s räkning. Hans fullmakt – som när förhandlingarna inleddes för någon månad sedan företeddes för FAB – omfattar endast behörighet att ingå förlikning i frågan om ansvaret för skadorna med anledning av den japanska incidenten.

När advokaten dagen efter mötet rapporterar till AGC överlämnar han eftergiften och förklarar att förlikningsförhandlingarna kan avslutas. FAB har frånhänt sig sitt huvudsakliga försvar varför AGC kan kräva dem på full ersättning för de lidna förlusterna. Att eftergiften skulle vara villkorad håller advokaten för sig själv.

Kort därpå kräver AGC FAB på det aktuella beloppet. FAB betalar utan protester. I samband med betalningen skickar ledningen på FAB ett brev till ledningen på AGC. Brevet innehåller bland annat följande.

Vi är mycket glada över att vi nu lagt våra meningsskiljaktigheter bakom oss. Det kostade visserligen på för vår del att gå er till mötes i fråga om ersättningskraven, men det var som ni förstår ett pris vi var beredda att betala för att få behålla Er som kund – något som vi är mycket glada för! Vi bifogar här en draft på det nya ramavtalet – i allt väsentligt är villkoren desamma som förra gången. Vi emotser era underskrifter eller ändringsförslag (men kontraktet som sådant är ju bara en formsak).

På AGC vet man inte riktigt hur dessa skrivningar ska förstås. Något nytt ramavtal blir det ju inte. Däremot har man just skrivit på med den nya leverantören, Mac-a-Pac GmbH. Skrivelsen från FAB blir liggande utan åtgärd.

Efter tre veckor hör FAB av sig igen och undrar när kontraktet kommer. AGC svarar att det inte blir något kontrakt, och att man inte har lovat något sådant. FAB stämmer AGC för avtalsbrott.

Utred om AGC har en i avtal grundad skyldighet att teckna ett nytt ramavtal med FAB!

Beakta, utöver kurslitteraturen, NJA 1962 s. 276, NJA 1982 s. 244, NJA 1986 s. 596, NJA 2006 s. 638 och NJA 2018 s. 171.



## Avtalsrätt V

# Avtalstolkning

”[R]ules’ of interpretation such as *contra proferentem* are rarely decisive as to the meaning of any provisions of a commercial contract. The words used, commercial sense, and the documentary and factual context, are, and should be, normally enough to determine the meaning of a contractual provision.”

*Lord Neuberger of Abbotsbury M R*

När det är oklart vad en rättshandling egentligen innebär försöker man undanröja oklarheten genom tolkning. Hur det ska gå till är, intressant nog, i sin tur oklart – åtminstone i teorin. I praktiken är tolkningsproblemen betydligt mer handfasta. Att tolka avtal lär man sig bäst genom att tolka avtal. Till saken...

### Föredragningsuppgift

Redogör pedagogiskt för avtalstolkningsreglerna i UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016 (UPICC). (Vad är det?). Du hittar dem i bestämmelserna i fjärde kapitlet. Återspeglar dessa regler – som du ser på saken – innehållet i svensk rätt? (Här behöver du *inte* böttna, bara reflektera.)

### Diskussionsuppgift

”Imperius fastigheter” äger en liten saluhall och hyr ut platser till diverse småskaliga affärsrörelser av klassisk saluhallstyp. Den sista lediga platsen går till ”Botaniska frukter”, en affär som säljer frukt och fruktjuice. Innan avtal sluts har Botaniska frukters ägare besökt och inspekterat saluhallen. Vid tillfället diskuterade ägarna och Imperius VD i allmänna termer vad Botaniska frukter kan bidra med. Med tanke på kundtillströmningen är det för Imperius del viktigt med variation i utbudet. Detta nämner Imperius VD vid samtalet med Botaniska frukters ägare (”Naturligtvis är det för vår del viktigt med ett varierat utbud.”).

För att garantera variationen tar Imperius alltid i hyreskontrakten in en klausul som är tänkt att uttryckligen förbjuda hyrestagarna att konkurrera med övriga hyresgäster. Nu tar Imperius VD fram kontraktet och pekar på denna klausul, som – eftersom en grönsakshandlare redan finns i saluhallen – bland annat innehåller följande:

8. I det sortiment som Botaniska frukter tillhandahåller för försäljning ska följande produkter *inte* ingå:

[...]

g) grönsaker och grönsaksprodukter,

”Inga problem!”, menar Botaniska frukter. ”Visste du, förresten, att tomater är frukter? Här, smaka på vår fantastiska tomatjuice!”

”Tack! Jo, jag visste det – eller rättare sagt: Jag är som det slumpar sig disputerad botaniker och känner absolut till den korrekta vetenskapliga terminologin, men jag förstår också att folk i allmänhet inte rimligen kan förväntas rätta sig efter den ... bara så att ni vet vad som gäller! Någon som protesterar *mot uttrycket* att solen ’går upp’, eftersom anledningen till att det ser ut så ju är jordens rotation och inte att solen rör sig, har, enligt min bestämda uppfattning, minst en skruv lös. Håller ni inte med?” ”Eh... Absolut!”, intygar Botaniska frukters ägare.

Botaniska frukter accepterar klausul 8 och skriver under kontraktet. Kort efter det att Botaniska frukter öppnat sin affär upptäcker Imperius att där säljs, i stora mängder, aubergine, tomater och gurkor, samt juicer baserade på dessa produkter. Denna del av försäljningen utgör ungefär en femtedel av Botaniska frukters totala försäljning. Imperius avger, efter åtskilliga resultatlösa varningar, en hävningsförklaring under åberopande av klausul 9 i avtalet. I denna senare klausul föreskrivs att hyresvärden äger häva avtalet vid upprepade brott mot skyldigheterna i klausul 8. Botaniska frukter invänder emellertid att deras beteende är avtalsenligt och alltså att man hållit sig inom de ramar som ställs upp i klausul 8. Som man har försökt att förklara, som svar på de varningar Imperius kommit med, så är auberginer, tomater och gurkor faktiskt *frukter* i botanisk mening. Korrekt vetenskaplig terminologi ger Botaniska frukter rätt att sälja aubergine, tomater och gurkor, såväl som juicer på dessa frukter. Imperius har visserligen lyssnat på detta argument, men finner det löjligt. Folk i allmänhet räknar aubergine, gurka och tomat som grönsaker och det måste uppenbarligen vara avgörande. ”Vi pratade ju om det här på vårt möte!”, påminner Imperius VD. ”Vi gjorde ju det...”, instämmer Botaniska frukter, och påpekar att det dessutom inte finns något underlag för antagandet att kundtillströmningen *rent faktiskt* påverkats negativt av det



utbud Botaniska frukter erbjuder. ”Tvärtom kan det mycket väl vara så att kundtillströmningen ökat, till gagn för samtliga hyresgäster!”

Nu:

- a) Lös det konkreta tolkningsproblemet!
- b) Fundera över vad, om något, ni kan ta med er från denna övning för att använda vid lösandet av *andra* tolkningsproblem!

OBS! Bortse helt från hur terminologin – i botaniken eller i frukt- och grönsaksbranschen – ser ut egentligen. Det är *inte* vad vi ska diskutera. Ta med andra ord ovanstående uppgifter om språkbruken för goda. Hantera den tolkningsproblematik som tvisten ger upphov till. Analysera frågeställningen, inventera och utvärdera möjliga argument – på bägge sidor – och ta på ett övertygande sätt ställning till hur tvisten bör avgöras givet underlaget. Beakta, utöver kurslitteraturen, NJA 1990 s. 24, NJA 1991 s. 319, NJA 1999 s. 35, NJA 2015 s. 741, NJA 2018 s. 834 och NJA 2021 s. 943.



## Avtalsrätt VI

# Ogiltighet, överksamhet och jämkning

Avtal ska hållas, men det förhållandet att ett formenligt avtal måste anses föreligga vid en bedömning enligt reglerna om avtalsslut innebär inte alltid att avtalet vinner rättsordningens gillande. Reglerna om avtals ingående kompletteras nämligen av regler om ogiltighet och jämkning, vilka framgår av avtalslagens tredje kapitel, av praxis och av ett antal regler i speciallagstiftningen (som vanligen hålls utanför studiet av den allmänna avtalsrätten). Den stora frågan är här, naturligtvis, under vilka förutsättningar en part kan komma ifrån ett ingånget avtal...

### Föredragningsuppgift

Om man ser närmare på ogiltighetsreglerna i avtalslagens tredje kapitel, blir det uppenbart att flera av dem vara tillämpliga i en och samma situation. Det gör att man ofta i rättsfall kan se att parter yrkar på ogiltighet med stöd av flera av lagrummen. Inte sällan anføres också 36 § AvtL på slutet i dessa uppräknings. Din uppgift är att med egna ord på ett pedagogiskt sätt förklara hur de olika ogiltighetsgrunderna förhåller sig sinsemellan och till jämningsregeln i 36 § AvtL.

### Diskussionsuppgift

Beakta, utöver litteraturen, NJA 1949 s. 134, NJA 1981 s. 269, NJA 1985 s. 178, NJA 1996 s. 410 och NJA 2022 s. 354.

Däckspecialisten AB var i början av 10-talet ute efter att inrätta en filial i en av Stockholms kranskommuner (Kommunen). Filialen skulle placeras vid en planerad avfart från länsväg 222. En strategiskt placerad tomt hade förvärvats 2013. Enligt då rådande kommunala planbeslut (gällande sedan 2009) kunde emellertid inte några byggprojekt inledas förrän avfarten, med tillhörande viadukter, gång och cykelvägar, färdigställdes. Efter långa förhandlingar ingick Däckspecialisten 2015 ett exploateringsavtal med Kommunen, som bland annat innehöll följande.

- a) Kommunen åtog sig att genom ett nytt beslut medge Däckspecialisten undantag från rådande krav enligt plan så att filialbygget kunde inledas trots att avfarten med tillhörande anläggningar inte färdigställts.
- b) Däckspecialisten förpliktade sig att bidra till finansieringen av byggandet av avfart med tillhörande anläggningar med en summa om 2 500 000 SEK, att betala senast 1 januari 2016.
- c) Kommunen åtog sig att medfinansiera avfartsbygget med 1 000 000 SEK (återstoden av totalkostnaden, som vid tillfället beräknades till 10 000 000 SEK skulle finansieras av andra exploatörer i enlighet med liknande överenskommelser).
- d) Bygget av avfarten, med tillhörande viadukter, gång och cykelvägar, skulle vara avslutat 1 juli 2017.

Genom beslut i december 2015 ändrades planbestämmelserna, så att Däckspecialistens filialbygge kunde inledas. Däckspecialisten betalade som överenskommet 2 500 000 SEK den 1 januari 2016. Bygget av avfarten, med tillhörande anläggningar, kom inte igång som tänkt, till följd av problem i förhandlingarna mellan Kommunen och de övriga exploatörerna. Däckspecialistens filial stod färdig sommaren 2017. Den hade kunnat färdigställas tidigare, men det var inte direkt bråttom givet att det ännu inte fanns någon avfart.

Först 2019 kom avfartsbygget igång. Då hade nämligen Kommunen lyckats lösa finansieringsfrågan genom att låta avfartsbygget ingå i planerna för den historiskt stora satsningen ”Infrastruktur 2020” – en satsning på en hel miljard, som väsentligen finansierades genom införandet av vägtullar. Kommunen hade jobbat med, och lobbade för, Infrastruktur 2020 ända sedan slutet på 00-talet. Ursprungligen var inte tanken att den aktuella avfarten skulle ingå i den satsningen, men i och med att den avsedda finansieringslösningen krånglade (de övriga tilltänkta finansiärerna betalade aldrig) började man leta efter andra alternativ (dock utan att informera Däckspecialisten). Däckspecialistens insats lät man 2018 flyta in i potten för Infrastruktur 2020 och i december det året ändrade man också det kommunala planbeslutet för avfartsbygget för att anpassa detta till det format som då gällde för samtliga avfartsbyggen i Kommunen. I och med detta beslut togs också alla krav på att exploateringen skulle ske i någon viss ordning bort.

Däckspecialisten hörde aldrig av sig till Kommunen med anledning av att avfartsbygget försenades. Efter att ha pratat med en jurist bedömde man att det var svårt att koppla den förseningen till någon sanktion enligt avtalet. Dock krävde man i januari 2020 tillbaka sin insats om 2 500 000, med ränta, med hänvisning till att man inte hade förpliktat sig att delfinansiera Infrastruktur 2020. Kommunen motsatte sig kravet under åberopande av att betalningsförpliktelsen uttryckligen framgick av avtalet. Förlikningsförhandlingar inleddes. Till slut, i mars 2021, var avfartsbygget,

med tillhörande konstruktioner, avlämnat och godkänt vid slutbesiktning. Kommunen kunde nu i förhandlingarna med Däckspecialisten också hänvisa till att allt var klart och att Däckspecialisten rimligen inte hade något att klaga på, särskilt som de inte velat göra en sak av dröjsmålet. Däckspecialisten vidhöll sitt återkrav.

I den resulterande tvisten blir frågan om Däckspecialisten ska anses bunden till betalningsvillkoret i 2015 års avtal (villkoret under b) ovan) central. Analysera denna fråga! Bortse från alla offentlighetsrättsliga aspekter (kommunalrätt, plan- och byggfrågor och liknande).



## Avtalsrätt VII

### Litteraturseminarium

”To be legally trained is to undergo a serious reduction of one’s cognitive possibilities. This is not a remediable aspect of law as we know it. On the contrary, it is a constitutive aspect of law as we know it. The reduced cognitive possibilities are precisely how law becomes law: certain thoughts become simply unthinkable. The residue that remains after the cognitive reduction is what we call ‘law’.”

*Pierre Schlag*

Jessica van der Sluijs och Jonas Ebbesson avslutar sin artikel ”Större perspektiv och kritiskt förhållningssätt i juristutbildningen” (JT 2017/18 s. 549 ff.) med en blinkning till Uppsala:

Studenterna på Juristprogrammet ska så klart utbildas att tänka ”*rätt*” och uppmuntras att tänka *fritt* när de förvärvar de kunskaper, färdigheter, förmågor och förhållningssätt som juristexamen kräver. Vi vill att de också ska tänka *stort*.

Det är en lovvärd ambition. Men just här ligger kanske den största svårighet som varje juristutbildning har att hantera, för hur kombinerar man bundenhet – till reglerna, till det rätta – med den tankefrihet som är nödvändig för ett ansvarstagande juridiskt maktutövande? (Jfr Schlags påståenden i inledningscitaten ovan.) Kanske kan man till exempel bland de sedvanliga övningarna i materiell rätt sticka in ett gammalt hederligt akademiskt seminarium – det vill säga ett förutsättningslöst och kritiskt samtal, centrerat, typiskt sett, kring någon vetenskaplig text? Vi prövar det! (Och så följer vi upp det med några föreläsningar och en hemtenta.)

#### **Föredragningsuppgift**

Presentera översiktligt konceptet *rättsekonomi* (*law and economics*) för dina medstudenter. Vad handlar det om? Försök att göra denna vetenskapliga

inriktning begriplig på ett grundläggande plan. Ge några belysande avtalsrättsliga illustrationer. Har du svårt att hitta litteratur är en bra startpunkt antologin "Juridisk metodlära" i redaktion av Nääv och Zamboni. Selektivt googlande är inte heller så dumt.

### Diskussionsuppgift

Vi läser Debora Threedys artikel "Dancing Around Gender: Lessons from Arthur Murray on Gender and Contracts" (i Wake Forest Law Review, Vol. 45, 2010 s. 749 ff.). Texten finns tillgänglig via HeinOnline som är en databas som universitetsbiblioteket prenumererar på. Syftet med läsningen är att kunna diskutera texten fritt och förutsättningslöst, i basgruppen och på seminariet.

Två övergripande frågor står i fokus i sammanhang som detta:

- 1) Vad betyder texten (i enskilda delar och som helhet)?
- 2) Stämmer det som påstås där? (Hur ska man egentligen se på de sakfrågor som berörs? Vad tycker du och varför tycker du så?)

Givet det mer specifika sammanhanget blir det vidare naturligt att fundera över följande bakgrundsfrågor:

- 3) Vad har egentligen ett sådant här inslag på juristprogrammet att göra? Vi ska ju ägna oss åt *juridik* – och det kan då betyda juridisk praktik, till skillnad från "teoretiskt flum", eller möjligen: juridik, till skillnad från politik.
- 4) Alltså: Ska man skilja juridisk *praktik* från rättsvetenskaplig *teori*, och ska utbildningen prioritera det ena framför det andra?
- 5) Och: Kan man skilja juridiken från politiken? (Hur, och i vilken utsträckning?)

Än mer specifikt gäller det här frågan om kvinnans ställning i avtalsrätten.

- 6) Är *det* i sig acceptabelt eller är det, snarare, till exempel ett missriktat utslag av politisk korrekthet? Och *måste* man ta just en genusteoretisk text som exempel – ännu ett utslag av den djupstatliga genuskonspirationen, männe (jfr "Genusdoktrinen")?

Threedy verkar mena att det ändå finns en angelägen fråga här. För att visa det måste hon hantera avståndet mellan teori och praktik och avståndet mellan juridik och politik. Och om frågan angår *oss*, på ett seminarium i avtalsrätt på grundutbildningen, ska det inte vara en giltig invändning att frågan ligger *utanför* – att det närmast rör sig om en angelägenhet för feministiska rättsteoretiker och andra politiska aktivister.

- 7) Om uppsåtet skulle vara att visa att det finns en angelägen fråga här – hur lyckas författaren då? Håller argumentationen? Går den ens att begripa?

- 8) Och Threedys perspektiv är ju amerikanskt – hur påverkar det textens relevans, för oss?

Och nere på den konkreta detaljnivån, där fokus i de akademiska diskussionerna ofta ligger, kan man fundera över frågor som de följande:

- 9) Är det meningsfullt att kalla avtalsrätten könad ("gendered")? Vad menas med det?
- 10) På s. 754 ff. diskuterar Threedy ett visst dilemma (som brukar ha en central roll i feministiska avtalsrättsliga texter). Vilket? Rör det sig om ett äkta dilemma? Går det att lösa?
- 11) Hur ska man förstå "the expressive choice theory of contract"? Ge ett konkret exempel på ett avtal som är uttryck för någon parts "expressive choice".
- 12) Den problematik som Murray-fallen illustrerar kan – väl? – återfinnas på ganska många andra fält. Det är ju inte endast könstillhörighet som avgör var man befinner sig i de sociala hierarkierna. Kan du konstruera något analogt fall?
- 13) På s. 769 presenterar Threedy en teori. Vad går den ut på? Kan den stämma?
- 14) Threedy undersöker tentativt om teorin om "expressive choice" skulle kunna förankras i rådande begrepp och strukturer i amerikansk avtalsrättsdogmatik. Det verkar ge upphov till svårigheter, som bland annat har att göra med att "reliance", och specifikt "promissory estoppel", har utformats som undantag i förhållande till "classical contract law". Vi behöver inte förstå detaljerna. Fundera emellertid över vilka möjligheter som kan finnas att förankra idéer om "expressive choice" i svensk avtalsrätt, som historiskt *bygger* på tillitsteorin. Hos oss är samspelet mellan vilja och tillit grundläggande (det är motpartens befogade uppfattning om avgivarens avsikter som är rättsgrundande).
- 15) På s. 776 ff. diskuterar Threedy frågan: "Is it possible to use a rule that offers relief from overreaching without the need to reinscribe gender subordination?" Hur ska den frågan besvaras med utgångspunkt i svensk avtalsrätt? Beakta t.ex. 36 § AvtL.

Ja, och så vidare. Men man behöver absolut inte fokusera på just dessa frågor; *fokusera hellre på de frågor som du själv har* – och försök att föra ett gott akademiskt samtal kring dem. För det är det akademiska seminariets grundmekanism: vi läser en text, reagerar, och för ett samtal om saken.