

Ekonomiska institutionen
Magisteruppsats Affärsjuridiska programmet med Europainriktning
LIU-EKI/AJP-D--05/027--SE

Avtal om tredjepartslogistik

-bildande av bolag eller köp av tjänst?

Ulf Dahlberg

Framläggningsdatum 2005-06-16 Publiceringsdatum (elektronisk version) 2005-08-29	Institution och avdelning Ekonomiska institutionen Avdelningen för rätt och rättsfilosofi	 Linköpings universitet
---	--	--

Språk X Svenska Annat (ange nedan) _____	Rapporttyp Licentiatavhandling Examensarbete C-uppsats X D-uppsats Övrig rapport _____	ISBN: ISRN: Serietitel Serienummer/ISSN LIU-EKI/AJP-D--05/027--SE
--	---	---

URL för elektronisk version http://www.ep.liu.se/exjobb/eki/2005/ajp/027/

Titel Avtal om tredjepartslogistik- bildande av bolag eller köp av tjänst? Författare Ulf Dahlberg

Sammanfattning Tredjepartslogistik är en företeelse som under de senaste åren kommit att bli vanligt förekommande både i Sverige och internationellt. Själva företeelsen som sådan innebär att ett företag eller liknande genom avtal låter en tredjepartslogistiker ombesörja sitt behov av transporter, lagerhållning, förpackning, enklare montering etcetera. Sett ur ett juridiskt perspektiv ger just själva avtalet, det vill säga tredjepartslogistikavtalet, upphov till spörsmål angående hur detta är att klassificera. Ett så pass ingående samarbete mellan tredjepartslogistikern och dennes motpart som tredjepartslogistik typiskt sett utgör kan enligt associationsrättsliga grunder komma att ge upphov till ett enkelt bolag snarare än "enbart" ett köpare-säljare-förhållande mellan parterna. Om så kan bedömas vara fallet uppkommer möjligheten att avtalsparterna kommit att åta sig mer juridiskt långtgående förpliktelser visavi varandra än vad dessa är medvetna om eller önskat vid avtalets ingående. Med utgångspunkt i associations- och köprättslig lagstiftning utreds i denna uppsats utifrån vilka omständigheter det kan avgöras huruvida avtal om tredjepartslogistik är att se som bildande av ett enkelt bolag eller köp av tjänst samt vilka de juridiska följderna blir av ett sådant avgörande. Som komplement till de sedvanliga rättskällorna har två avtal om tredjepartslogistik som används av svenska tredjepartslogistikern begagnats. I uppsatsen har funnits att det är främst förekomsten eller avsaknandet av ett gemensamt vinständamål mellan logistikern och dennes motpart som är av störst betydelse för hur avtal om tredjepartslogistik är att klassificera. Vad gäller de juridiska följderna har vidare konstaterats att det föreligger principiella snarare än faktiska materiella skillnader mellan den associations- och köprättsliga lagstiftningen i det nu utredda fallet. Exempelvis kan nämnas skillnader avseende formerna för beslutsfattande och fördelning av uppkommen vinst mellan parterna i anledning av avtalet. Avsaknandet av mer påtagliga differenser kan i synnerhet förklaras med det omfattande bruket av dispositiv lagstiftning, vilket medför att den avtalsmässiga reglering som parterna själva ombesörjer tillmätts störst juridisk dignitet.
--

Nyckelord Tredjepartslogistik, Enkelt bolag, Bolagsavtal, Tjänsteavtal
--

Defence date 2005-06-16 Publishing date (Electronic version) 2005-08-29		Department and Division Ekonomiska institutionen Avdelningen för rätt och rättsfilosofi	 Linköpings universitet
Language English X Other (specify below) Swedish	Report category Licentiate thesis Degree thesis Thesis, C-level X Thesis, D-level Other (specify below) _____	ISBN: ISRN: Title of series Series number/ISSN LIU-EKI/AJP-D--05/027--SE	
URL, Electronic version http://www.ep.liu.se/exjobb/eki/2005/ajp/027/			
Title Agreement concerning thirdpartylogistics –constitution of partnership or purchase of service?			
Author Ulf Dahlberg			
Abstract Thirdpartylogistics and related services are offered by most international logistic companys. Besides the undertaking of mere transports, thirdpartylogistics typically includes the execution of other services such as storage, repacking and assembling the clients products. From a legal point of view agreements concerning thirdpartylogistics raises the issue regarding how to legally classify the agreement in question. The thorough cooperation between the logistic company and its client needed to perform the agreed services could in accordance with Swedish company and partnership regulations give rise to partnership constellation rather than a purchase of a service. This could in turn result in that the parties involved have accepted more far-reaching legal obligations towards one another than wished for or intended. In this thesis the above mentioned issues concerning the legal classification of agreement thirdpartylogistics are further expeplored with starting point in Swedish company and partnership law. Furthermore are the legal consequences of such classifacation in respect to the concerned parties obligations obligations towards each other thouroughly examined. In the thesis it has been found that the most decisive circumstance to consider regarding the legal classifiacation of agreements concerning thirdpartylogistics is the presence or lack of joint earnings between the parties in question. Regarding the legal consequences it has been found that although there are considerably principle differences between a partnership agreement and purchase dito, the de facto differences however seems to be of a more moderat kind. This could be explained by the extensive use of non-mandatory legislation in Swedish partnership law.			
Keywords Thirdpartylogistics, Partnership, Agreement concerning partnership, Service agreement,			

"Chi non salta madrilenio"

Turin våren 2005

Innehållsförteckning

1 Inledning	7
1.1 Problembakgrund	7
1.2 Problemformuleringar	9
1.3 Syfte	9
1.4 Fokus och avgränsningar	9
1.5 Tänkt målgrupp	10
1.6 Disposition	10
2 Metod	12
2.1 Inledning	12
2.2 Insamlandet av källmaterial	12
2.3 Vetenskapligt förhållningssätt	12
2.4 Vetenskapligt tillvägagångssätt	13
3 Tredjepartslogistik och dess bakomliggande drivkrafter	15
3.1 Definition av logistik	15
3.2 Definitioner av TPL	15
3.3 Parterna i ett TPL-förhållande	14
3.4 Ekonomiska drivkrafter bakom TPL	18
3.4.1 Operationella fördelar	18
3.4.2 Finansiella fördelar	18
3.4.3 Kunskapsmässiga fördelar	18
3.4.4 Strategiska fördelar	19
3.5 Framtiden- 4PL och SCM	19
4 Det enkla bolaget	21
4.1 Historik	21
4.2 Bolagsrekvisiten	22
4.2.1 Avtal om samverkan	23
4.2.2 Gemensamt ändamål	23
4.2.3 Förpliktelse att verka för det gemensamma ändamålet	24
4.2.4 NJA 1986 sid. 402 ”Tipsbolaget”	24
4.3 Det enkla bolaget visavi andra former av samverkan	25
4.3.1 Avtalets och avtalsparternas beteckning	26
4.3.2 Vinst- och förlustdelning	26
4.3.3 Medbestämmande- och kontrollrätt	27
4.4 Bolagsmännens rättigheter och skyldigheter	27
4.4.1 Förvaltningsbefogenheter och förpliktelser	28
4.4.2 Ekonomiska befogenheter och förpliktelser	29
4.4.3 Förhållandet till tredjeman	30
4.4.4 Skäl för bolagsavtalets upphörande	30
4.5 Det enkla bolaget och skyddsvärda intressen	32
4.6 Något om formerna för samverkan mellan företag	32
5 Tjänsteavtalet	34
5.1 Kort om företeelsen tjänst	34
5.2 Tjänsteköpets karaktäristika	35
5.3 Tjänsteavtalet visavi avtalet om enkelt bolag	35
5.4 Parternas rättigheter och skyldigheter	36
5.4.1 Vidtagandet av åtgärder i samband med tjänstens utförande	38
5.4.2 Ekonomiska befogenheter och förpliktelser	39
5.4.3 Förhållandet till tredjeman	39
5.4.4 Skäl för avtalets upphörande	39
6 Två TPL-avtal	41
6.1 Inledande anmärkningar	41
6.2 Företag och Avtal A	41
6.2.1 Avtalet och parternas benämningar	42
6.2.2 Avtalets omfattning i tid och rum	42
6.2.3 Vidtagande av åtgärder i samband med tjänstens utförande	42
6.2.4 Skyldighet att överta och införskaffa inventarier och personal	43
6.2.5 Ekonomiska befogenheter och förpliktelser	43
6.2.6 Förhållandet till tredjeman	43

6.2.7 Skäl för avtalets upphörande	43
6.3 Företag och Avtal B	44
6.3.1 Avtalet och parternas beteckning	44
6.3.2 Avtalets omfattning i tid och rum	44
6.3.3 Vidtagandet av åtgärder i samband med tjänstens utförande	44
6.3.4 Skyldighet att överta och införskaffa inventarier och personal	45
6.3.5 Ekonomiska befogenheter och förpliktelser	45
6.3.6 Förhållandet till tredjeman	45
6.3.7 Skäl för avtalets upphörande	45
7 Analys.....	47
Analysdel I	47
7.1 Inledning- en kort summering av uppkomsten av enkla bolag	47
7.1.1 Avtal om samverkan	47
7.1.2 Gemensamt ändamål	48
7.1.3 Förpliktelse att verka för det gemensamma ändamålet	50
7.1.4 Andra omständigheter att beakta	51
7.1.5 I valet och kvalet- enkelt bolag eller tjänsteavtal?	54
Analysdel II	58
7.2 Inledning- en kort summeringen av parternas rättigheter och skyldigheter	58
7.2.1 Förvaltning och vidtagandet av åtgärder	58
7.2.2 Ekonomiska rättigheter och skyldigheter	60
7.2.3 Förhållandet till tredjeman	62
7.2.4 Skäl för avtalets upphörande	62
7.2.5 Sammantaget- skillnader och likheter	64
Analysdel III	66
7.3 Inledning	66
7.3.1 Tankar rörande logistik och logistisk samverkan	66
7.3.2 Kort om generaliserbarheten rörande samverkan mellan företag i övrigt	68
8 Sammanfattande slutsatser	70
8.1 Problemformulering I	70
8.2 Problemformulering II	72
8.3 Käll- och metodkritik	73
Källförteckning.....	75

Figurföreteckning

Fig. 1 Den hermeneutiska spiralen

Fig. 2 Förhållandet induktion/deduktion

Fig. 3 Tredjepartslogistikens parter

1 Inledning

I detta kapitel redogörs för uppsatsens problembakgrund, problemformuleringar samt syfte. Kapitlet kommer även att redogöra för fokus och avgränsningar, tänkt målgrupp samt uppsatsens disposition.

1.1 Problembakgrund

Mycket enkelt uttryckt kan sägas att med logistik avses handhavandet av varu- och tjänsteflöden med tillhörande informationsförmedling inom och mellan företag. De interna flödena kan till exempel avse det aktuella företags tillverkningsprocess från råvara till färdig produkt medan de externa flödena typiskt sett avser transport av produkter mellan företaget och dess kunder. Att förfoga över en väl fungerande logistik har i allt större utsträckning kommit att bli en nödvändighet för de flesta företag i takt med en allt mer internationaliserad och konkurrensutsatt marknad, vilken erbjuder ett både stort och varierat utbud av produkter. Ett faktum som i sin tur ständigt ökar behovet av att kunna attrahera potentiella köpare genom att erbjuda ett attraktivt pris och en hög kvalitet. Intresset för logistikens möjligheter att kunna åstadkomma just detta genom upprättandet av effektiva interna och externa produktflöden har därför kommit att växa betydligt under framförallt de senaste årtiondena inom såväl den privata som offentliga sektorn. (Storhagen, 2003)

Ett sätt att kunna åstadkomma och administrera effektiva produktflöden är användandet av så kallad tredjepartslogistik (TPL), vilket är en företeelse som under de senaste åren kommit att bli vanligt förekommande både i Sverige likväl som i övriga delar av Europa och i Nordamerika (Stöth, 2004). En typisk definition av begreppet TPL kan sägas vara den som ges av Pruth (2002, sid. 3), vilken lyder som följer:

”Tredjepartslogistik utförs i det samarbete som uppstår när ett tredjepartslogistiskt företag utför aktiviteter som efterfrågas av ett företag som köper logistiktjänster. Aktiviteterna omfattas av mer än endast enkla transport- och lagringstjänster. Samarbetet skall av aktörerna uppfattas som ett partnerskap, aktörerna skall ha gemensamma mål och samarbetet skall ha ett långsiktigt perspektiv.”

Förutom de omnämnda transport- och lagringstjänsterna kan TPL exempelvis även innefatta att tredjepartslogistikern är direkt involverad i motpartens produktion, genom att den

förstnämnde utför montering och liknande tjänster innan den aktuella produkten i sin tur levereras till den sistnämndes kunder. TPL förutsätter därför ofta att de involverade parterna får ta del och begagna sig av varandras informationssystem, personal och inventarier. (Aronsson et al., 2003)

Sett utifrån ett juridiskt perspektiv ger vad som framkommit ovan upphov till en rad intressanta avtals- och associationsrättsliga frågor angående TPL och TPL-avtalets innebörd och konsekvenser för avtalsparterna. Frågor som inte tidigare utretts eller prövats trots det faktum att både utbudet av och efterfrågan på TPL-tjänster starkt ökar både i Sverige och internationellt.¹ Den ovan citerade definitionen ger uttryck för att TPL kan avse ett köp av tjänst likväl som en samverkan mellan två parter som har gemensamma mål. Just uppkomsten och förekomsten av samverkan mellan två parter som uppställer gemensamma mål i anledning av att de ingår ett avtal med varandra, ger vanligtvis en tydlig, om än inte ovedersäglig associationsrättslig antydning, om att det aktuella avtalet avser bildandet av ett bolag snarare än ingåendet av ett köpeavtal, vilket å sin sida brukar sägas karaktäriseras av just avsaknandet av någon mer ingående intressegemenskap mellan avtalsparterna. Med andra ord torde det sålunda vara möjligt att ingåendet av ett TPL-avtal kan ses som ett avtal om enkelt bolag mellan parterna snarare än ett köpeavtal.²

Detta är givetvis inget dilemma förutsatt att parterna har som uttalad avsikt att bilda någon typ av gemensamt dotterbolag, exempelvis i form av ett konsortium eller joint venture. Om parterna däremot inte har avsett detta, utan ”enbart” ämnat ingå ett tjänsteavtal, men att det sistnämnda medför en så pass långtgående samverkan att ett enkelt bolag ändå kan bedömas vara förhanden, är det således fullt plausibelt att ett enkelt bolag tillkommit utan att parterna har varit eller är medvetna om detta faktum. Om så är fallet och det berörda avtalet således är att bedöma som varande ett avtal om enkelt bolag blir den juridiska följden att lag (1980:1102) om handelsbolag och enkla bolag blir tillämplig angående frågor som inte uttryckligen reglerats i det aktuella avtalet. I och med detta kan avtalskontrahenterna komma att ha åtagit sig andra och /eller mer långtgående förpliktelser gentemot medkontrahenten, med avseende på exempelvis grunder för avtalets upphörande, inbördes upplysnings- och

¹ Vad gäller den sakrättsliga problematiken avseende TPL hänvisas till Kristina Maksinens magisteruppsats i affärsjuridik vid Linköpings universitet från vt 2003

² Avseende köp av tjänster, som då exempelvis TPL, används vanligtvis begreppet tjänsteavtal (Hellner 2000), denna term kommer fortsättningsvis att genomgående begagnas.

lojalitetsplikt och så vidare, än vad dessa varit införstådda med eller önskat vid avtalets ingående. En omständighet vars konsekvenser kan komma att ge upphov till oklarheter och stridigheter mellan avtalskontrahenterna för det fall att det råder delade meningar om innebörden och omfattningen av dylika förpliktelser, exempelvis vid händelse av en tvist mellan parterna.

1.2 Problemformuleringar

I anledning av det oklara rättsläget och med utgångspunkt i diskussionen ovan avses att i denna uppsats besvara följande frågeställningar:

- Utifrån vilka sakomständigheter kan det bedömas huruvida ett avtal om tredjepartslogistik är att anse som ett avtal om enkelt bolag eller ett tjänsteavtal?
- Vad blir de faktiska juridiska skillnaderna avseende parternas rättigheter och skyldigheter i anledning av ett avtal om tredjepartslogistik beroende på om detta avtal är att anse som ett avtal om enkelt bolag eller ett tjänsteavtal?

1.3 Syfte

Syftet med denna uppsats är att utreda utifrån vilka sakomständigheter ett avtal om tredjepartslogistik är att anse som ett avtal om enkelt bolag eller ett tjänsteavtal och vilka de faktiska juridiska skillnaderna blir avseende parternas rättigheter och skyldigheter beroende på utfallet av en sådan bedömning. Syftet är vidare även att kort och i mer generell bemärkelse diskutera förekomsten av samverkan mellan företag med utgångspunkt i vad som framkommit under uppfyllandet av det förstnämnda syftet.

1.4 Fokus och avgränsningar

För att kunna upprätthålla och bibehålla en innehållsmässig stringens överensstämmande med det uppställda syftet har i synnerhet de två nedanstående avgränsningarna setts som nödvändiga att göra.

Som framkommit av ovan är det främst avtal om enkelt bolag och tjänsteavtal, och gränsdragningsproblematiken dem emellan, som kommer att fokuseras på i denna uppsats.

Andra juridiska avtalsformer kommer enkom att uppmärksammas när det är nödvändigt för exempelvis uppställandet och användandet av analogier i brist på annan uttrycklig lagreglering eller när dylika analogier på annat sätt kan bidra till att tydliggöra vad som karaktäriserar och särskiljer avtal om enkla bolag respektive tjänsteavtal. Anledningen till detta är att en sammanställning som på ett rättvisande sätt förmår uppmärksamma fler vanligt förekommande avtalsformer av utrymmesmässiga skäl knappast låter sig göras inom ramen för en magisteruppsats utan att detta sker på bekostnad av uppsatsens innehållsmässiga djup.

Rättsliga aspekter avseende skadestånd och liknade ersättningar rörande den studerade problematiken, exempelvis vid avtalsbrott och omfattningen av skadestånd i anledning av detta, kommer vidare att helt bortses ifrån med samma motivering som givits omedelbart ovan.

1.5 Tänkt målgrupp

Uppsatsen vänder sig främst till jurister som är intresserade av rättsområden som avtals-, associations- och transporträtt. Även andra som är intresserade av i första hand logistik bör förhoppningsvis kunna finna det av intresse att läsa uppsatsen. En viss juridisk förkunskap torde dock vara nödvändig för att kunna tillgodogöra sig uppsatsen på bästa sätt emedan grundläggande juridiska begrepp inte närmare kommer att redogöras för om inte en sådan redogörelse kan anses vara särskilt föranledd av de frågor som studeras i uppsatsen.

1.6 Disposition

Kapitel ett redogör för uppsatsens problembakgrund, problemformuleringar samt syfte. Kapitlet innehåller även uppsatsens fokus och avgränsningar, tänkta målgrupp samt disposition.

Kapitel två är uppsatsens metodkapitel och beskriver vilket källmaterial som ligger till grund för uppsatsens innehåll samt vilket vetenskapligt förhållnings- och tillvägagångssätt som använts vid uppsatsarbetets genomförande.

Kapitel tre uppmärksammar allmänt förekommande definitioner av logistik och TPL samt vilka parter som är involverade i eller på annat sätt berörs av ett TPL-avtal. Kapitlet innehåller även en genomgång av de bakomliggande ekonomiska orsakerna till och syftena med användandet av TPL.

Kapitel fyra redogör för under vilka förhållanden ett enkelt bolag kan anses vara förhanden och vilka rättigheter och skyldigheter de potentiella bolagsmännen har med anledning av bildandet av ett sådant. Kapitlet uppmärksammar även hur avtal om enkelt bolag kan särskiljas från andra, liknande avtalsformer.

Kapitel fem beskriver vad som avses med en tjänst i motsats till en vara och vad som karaktäriserar ett tjänsteavtal. I likhet med närmast föregående kapitel kommer avtalsparternas rättigheter och skyldigheter i anledning av ett dylikt avtal att redogöras för på ett korresponderande sätt.

Kapitel sex utgörs av en sammanställning av innehållet i två avtal avseende TPL som används av två ledande svenska tredjepartslogistikere.

Kapitel sju innehåller uppsatsens analysdel, vilken är uppdelad efter de två problemformuleringarna och avslutas med ett mer generellt diskussionsavsnitt rörande logistisk och i övrigt förekommande samverkan mellan företag.

Kapitel åtta består av uppsatsens sammanfattande slutsatser med vilka de uppställda problemformuleringarna besvaras samt käll- och metodkritik.

2 Metod

Kapitlet kommer inledningsvis att innehålla en kortare diskussion angående vad ett metodkapitel bör innehålla. Därpå kommer att redogöras för vilken typ av källmaterial som används i uppsatsen varefter författarens vetenskapliga förhållnings- och tillvägagångssätt kommer att beskrivas.

2.1 Inledning

Enligt min uppfattning bör ett metodkapitel innehållsmässigt bestå av tre delar, insamlandet av källmaterial, vetenskapligt förhållnings- och tillvägagångssätt samt käll- och metodkritik, för att läsaren skall kunna få en inblick i och förstå hur författaren använder sig av och tolkar de data som ligger till grund för uppsatsens slutsatser och på så sätt kunna ges en möjlighet att bedöma de sistnämndas tillförlitlighet. I detta kapitel kommer därför insamlandet av källmaterial och det vetenskapliga förhållnings- och tillvägagångssättet att närmare redogöras för. Vad gäller käll- och metodkritik kommer denna att ges i anslutning till uppsatsens slutsatser.

2.2 Insamlandet av källmaterial

Vid genomförandet av uppsatsarbetet har de sedvanliga rättskällorna såsom lagtext, doktrin och rättspraxis begagnats. Dessa har främst införskaffats genom sökning i den nationella bibliotekssökmotorn Libris och databasen Rättsbanken med hjälp av sökord som ”enkelt bolag”, ”tredjepartslogistik” och ”köprätt”. Särskild vikt har lagts vid att säkerställa att materialet är uppdaterat och oförvanskat genom att jämföra olika källor och tidpunkten för dessas publicering.

Förutom bruket av de traditionella rättskällorna har även två autentiska TPL-avtal erhållits från två ledande svenska tredjepartlogistik. Under vilka förutsättningar avtalen i fråga har fått användas kommer att utförligare behandlas under avsnitt 6.1 nedan i samband med den innehållsmässiga genomgången av dessa.

2.3 Vetenskapligt förhållningssätt

Mitt vetenskapliga förhållningssätt är huvudsakligen att likna vid det som Gilje och Grimen (1992) benämner som hermeneutiskt. Med detta menas att jag med utgångspunkt i min

befintliga förförståelse inom rättsområden som associations-, avtals- och transporträtt ”angriper” det studerade ämnesområdet. Även tidigare studier i företagsekonomi i allmänhet och logistik i synnerhet har utgjort min grundläggande förförståelse för det i uppsatsen studerade området. Förutom denna explicita förkunskap, som direkt rör det aktuella ämnesområdet, utgörs min förförståelse även av så kallad ”tyst” kunskap, som i sin tur är beroende och påverkas av faktorer som kunskaper och erfarenheter inom andra ämnesområden, yrkeslivet, social bakgrund etcetera. Hur både den explicita och implicita förförståelsen kan påverka uppsatsen och dess resultat kommer att uppmärksammas i den avslutande metodkritiken.

Min befintliga förförståelse har sedan byggts på genom ytterligare studier inom de berörda ämnesområdena, vilket i sin tur lett till en ny förförståelse som sedan ytterligare utökats genom nya studier och så vidare. Det hermeneutiska tillvägagångssättet kan lättast åskådliggöras genom användandet av den så kallade ”hermeneutiska spiralen” (se figuren nedan), vilken bygger på just samspel och växelverkan mellan förförståelse och ny kunskap som kontinuerligt erhålls genom vidare och fördjupade studier (Wiederheim-Paul, 1997).

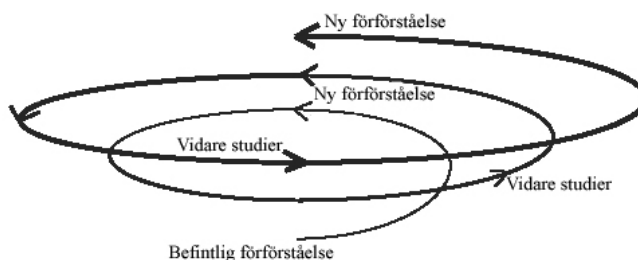


Fig 1. Den hermeneutiska spiralen

Ett praktiskt exempel på hur denna spiral har följts är exempelvis att de ursprungliga problemformuleringarna ett flertal gånger reviderats i takt med att jag förvärvat en fördjupad kunskap inom det studerade ämnesområdet under arbetets gång.

2.4 Vetenskapligt tillvägagångssätt

Enligt Alvesson och Sköldberg (1994) bedrivs vetenskapligt arbete vanligtvis i form av induktion och/eller deduktion. Enkelt uttryckt kan sägas att med deduktion avses att forskaren tar avstamp i befintliga teorier, som sedan används för att förklara de empiriska observationer som görs. Omvänt så innebär induktion å sin sida att forskaren utifrån empiriska

observationer uppställer teorier för att kunna förklara de förstnämnda. Som Alvesson och Skoldberg (1994) säger torde det dock vara ovanligt att endera metoden till fullo exklusivt tillämpas, utan vanligtvis använder sig forskaren av dem båda parallellt i sitt arbete, ett tillvägagångssätt som i sin tur benämns abduktion.

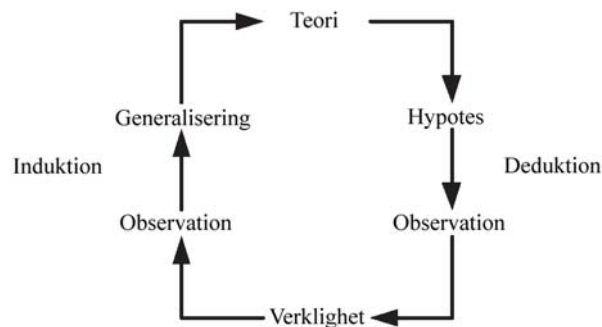


Fig 2. Förhållandet induktion/deduktion

Tillvägagångssättet i denna uppsats kan främst beskrivas som deduktivt emedan teorier som kommer till uttryck i lagtext, doktrin och rättspraxis använts för att förklara de empiriska observationerna i form av de två TPL-avtal som införskaffats i anledning av uppsatsarbetet. Till viss del kommer dock innehållet i de två senare begagnas för att belysa och förklara de rättsteorier som kommer till uttryck lagtext etcetera, varmed tillvägagångssättet även kan ses som induktivt/abduktivt. Analysens tyngdpunkt kommer emellertid att ligga på det deduktiva planet.

3 Tredjepartslogistik och dess bakomliggande drivkrafter

I detta kapitel kommer inledningsvis olika definitioner av logistik och TPL att presenteras. Därefter kommer att redogöras för vilka parter som ingår i en TPL-konstellation och dessas inbördes förhållande. Avslutningsvis kommer ekonomiska drivkrafter bakom användandet av TPL samt utvecklingstendenser inom den moderna logistiken att redovisas.

3.1 Definition av logistik

Som angavs i inledningen avses med begreppet logistik hanteringen av interna och externa produktflöden i syfte att åstadkomma låga kostnader och/eller hög produktionskvalitet. En mer utförlig definition av begreppet torde dock vara på sin plats för att det inte skall råda någon tvekan om vad som vanligen brukar avses med detta. En ofta använd och citerad definition av termen är den som givits av den amerikanska transportbranschorganisationen Council of Logistic Management (CLM. Se exempelvis Aronsson et al., 2003; Pruth, 2002 respektive Storhagen, 2003. Här återgiven och översatt av den senare sid. 8):

”Logistik omfattar att strategiskt, taktiskt och operativt med en helhetssyn och med hänsyn till kundens önskemål och behov, styra, genomföra och kontrollera material-, varu- och tjänsteflöden och därtill hörande informations- och betalningsflöden genom hela försörjnings- och distributionskedjan på långsiktigt bästa möjliga företagsekonomiska och miljömässiga sätt.”

3.2 Definitioner av TPL

Vad gäller begreppet TPL, likväl som definitioner av detta, kan som Schary och Skjött-Larsen (2001) framhåller konstateras att det inte tycks råda en lika unison uppslutning bakom en enda uttrycklig definition såsom var fallet med logistikbegreppet och den innebörd som detta ges. Enligt författarna står anledningen till detta att finna i att det synes förekomma en viss begreppsförvirring både bland logistiker likväl som akademiker om vad som är att kategorisera som TPL, samtidigt som vad som tenderar att inrymmas i begreppet har skiftat över tiden sedan det ursprungligen myntades i mitten av 1990-talet. Förutom den definition av Pruth som uppmärksammas i uppsatsens inledning kommer därför nedan att ges ytterligare två olika definitioner av TPL i syfte att illustrera andra författares syn på innebörden av begreppet.

Enligt Bagchi och Virum (1998, sid. 132) kan TPL ses som:

"A long-term formal or informal relationship between a shipper and a logistic provider to render all or considerable number of logistic activities for the shipper. The shipper and the logistic provider see themselves as long-term partners in these arrangements. Although these alliances may start with a narrow range of activities, there is a potential for a much broader set of value-added services, including simple fabrication, assemblies, repackaging, and supply chain integration."

I den rapport som utarbetades inom EU-projektet Pro-Trans (www.eki.liu.se, 2005-03-18) beskrivs företeelsen som:

"...activities carried out by an external company on behalf of a shipper and consisting of at least the provision and management of multiple logistic services. These activities are offered in an integrated way, not on a stand-alone basis. The co-operation between the shipper and the external company is an intended continuous relationship."

Tillsammans med den definition som givits av Pruth kan sålunda konstateras, oavsett vilken definition som begagnas, att TPL typiskt sett skall ses som en långsiktig och fortlöpande relation mellan de parter som är involverade och att denna relation avser mer än bara själva den fysiska transporten av produkter. Förutom just transporter kan i begreppet TPL (och följaktligen även i parternas avtalsrelation) inkluderas utförandet av en rad andra aktiviteter såsom exempelvis lagring, förpackning, montering med tillhörande administration (Aronsson et al., 2003). Det skall i sammanhanget påpekas att denna korta uppräknings förvisso inte skall ses som uttömmande men i vart fall inkluderar de aktiviteter som i regel brukar omnämnas som vanligt förekommande TPL-åtaganden (Storhagen, 2003).

3.3 Parterna i ett TPL-förhållande

Som namnet antyder utgörs en TPL-konstellation av tre olika parter. Hur dessa förhåller sig till varandra illustreras av Stöth (2004) med hjälp av nedanstående figur:

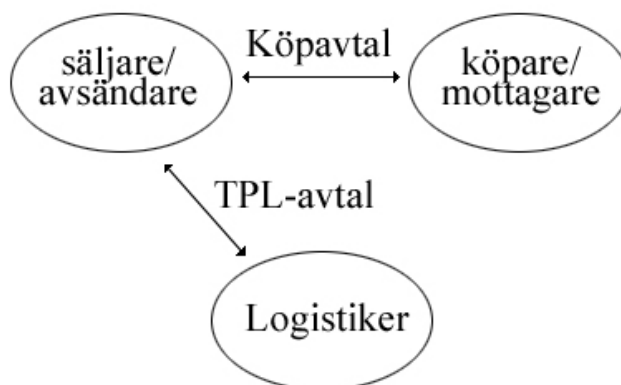


Fig.3 Tredjepartslogistikens parter

TPL-avtalet ingås alltså i regel som ett resultat av att Säljaren/Avsändaren och Köparen/Mottagaren ingår ett traditionellt köpeavtal och att en utomstående Logistiker (det vill säga den tredje parten) kontrakteras för att ombesörja det behov av transporter med mera (se 3.2 in fine omedelbart ovan för exempel på andra åtaganden) som uppstår till följd av genomförandet av köpet (Stöth, 2004). I enlighet med figuren är det således möjligt att det aktuella TPL-avtalet kan ge upphov till tre olika avtalsrealiteter. Pro primo kan avtalet, som figuren visar, ingås enbart mellan Säljaren/Avsändaren och Logistikern, pro secundo kan det ingås enbart mellan Köparen/Mottagaren och Logistikern och slutligen, pro tertio, kan Säljaren/Avsändaren och Köparen/Mottagaren gemensamt ingå ett avtal med Logistikern. Den absoluta lejonparten av den fortsatta framställningen kommer att fokuseras på den förstnämnda avtalsrelationen. Detta motiveras med att denna, som exempelvis Stöth (2004) och Berglund (1997) gör gällande, torde vara den i särklass vanligaste formen för TPL-avtal likväl som det också torde vara det pedagogiskt sett mest lättillgängliga exemplet. Därtill är inte de juridiska olikheterna mellan de tre avtalsformerna av så pass långtgående art att några större skillnader behöver uppstå. Vad som sägs om den förstnämnda äger alltså till en klart övervägande del sin riktighet även avseende de två sistnämnda. Förekomsten och bruket av den tredje typen av avtalsrelation kommer dock kortfattat att uppmärksammas i samband med analysens avslutande och mer generella diskussion rörande samverkan mellan företag.

Avslutningsvis skall också för den vetgiriges skull helt snabbt förklaras vad som avses med enparts- respektive tvåpartslogistik. Med det förstanämnda menas som regel att antingen köparen alternativt säljaren ensamt ombesörjer transporten av den vara som köpeavtalet avser medan det sistnämnda å sin sida tar sikte på det fall att köpare och säljare gemensamt ombesörjer dito transport (Stöth, 2004).

3.4 Ekonomiska drivkrafter bakom TPL

Enligt Pruth (2002), Schary och Skjøtt-Larsen (2001) och Berglund (1997) brukar i synnerhet de fyra nedanstående, delvis överlappande ekonomiska fördelarna framhållas som särskilt viktiga anledningar till att ett företag väljer att helt eller delvis använda sig av en tredjepartslogistiker istället för att bedriva transporter med relaterade logistiska aktiviteter i egen regi:

- Operationella
- Finansiella
- Kunskapsmässiga
- Strategiska

Dessa fyra punkter eller fördelar kommer att redogöras för mer i detalj omedelbart nedan.

3.4.1 Operationella fördelar

Operationella fördelar kan uppnås som ett resultat av att företaget inte har tillgång till erforderliga resurser inom den egna organisationen för att kunna utföra de aktuella logistikaktiviteterna och/eller genom att tredjepartslogistikern genom sin expertis kan ombesörja dessa aktiviteter på ett effektivare sätt. (Berglund, 1997)

3.4.2 Finansiella fördelar

Företaget undviker vidare stora kostnader och kapitaluppbinding för investeringar och personal. Genom att tredjepartslogistikern ofta även kan använda sina tillgångar och personal för att betjäna flera företag samtidigt kan ekonomiska stordriftsfördelar uppnås genom ett högt kapacitetsutnyttjande. (Schary och Skjøtt-Larsen, 2001)

3.4.3 Kunskapsmässiga fördelar

Genom att företaget knyter an till en extern tredjepartslogistiker kan detta få tillgång till de specialistkunskaper och det know-how som logistikern besitter och vice versa. (Berglund, 1997)

3.4.4 Strategiska fördelar

Användandet av en tredjepartslogistiker ger också möjlighet att skyndsamt och kostnadseffektivt kunna anpassa sig efter förändrande strategiska förutsättningar (Pruth, 2002). Detta kan exempelvis ske genom att företaget får tillgång till redan befintliga distributionskanaler till nya geografiska marknader istället för att vara tvungen att självt bygga upp och handha dessa (Schary och Skjøtt-Larsen, 2001).

3.5 Framtiden- 4PL och SCM

Som framhållits tidigare i detta kapitel är logistik och TPL som företeelser inga statiska fenomen, utan både begreppen, och vad som åsyftas med dessa, förändras över tiden. Den påbörjade utvecklingen mot mer långtgående och integrerade samarbeten, eller allianser som dessa flitigt benämns den i logistiska facklitteraturen, mellan tillverkare och logistik, och de möjligheter som detta medför, befinner sig i de flesta fall endast i sin linda. Sedan några år tillbaka används exempelvis begreppet fjärdepartslogistik (mer populärt benämnt 4PL) av konsultfirman Accenture (www.eki.liu.se, 2005-03-21). Inom en 4PL-konstellation agerar logistikern som en slags mäklare mellan och konsult åt de involverade parterna (Schary och Skjøtt-Larsen, 2001). 4PL-logistikern tillhandahåller och utför normalt sett inte själva de ”deltjänster”, i form av till exempel transport och lagring, som ingår i det totala tjänstepaketet som denne erbjuder, utan fungerar istället i första hand som den som genom sin kunskapsmässiga expertis har det övergripande ansvaret för koordineringen och utvecklandet av sin uppdragsgivares hela logistikverksamhet (Berglund, 1997). 4PL kan därmed ses som en förlängning och utveckling av TPL i och med att det förra begreppet avser ett ännu större utbud av logistiktjänster likväl som, eller snarare som ett resultat av detta, en ännu djupare samverkan mellan de inblandade parterna (Schary och Skjøtt-Larsen, 2001).

Två begrepp som jämte TPL (och även det modernare 4PL) brukas flitigt av logistik är också SupplyChain och SupplyChain Management (SCM). Med dessa åsyftas en strävan efter att både inom och mellan företag försöka åstadkomma en integration och gemensam styrning av *alla* de logistiska delmoment som utgör den totala tillverkningsprocessen, det vill säga hela cykeln (”SupplyChainen”) från oförädlad råvara till den definitiva produkt som tillhandahålls och förbrukas av slutkonsumenten. (Storhagen, 2003) SCM brukar också omfatta det eventuella returflöde som uppstår om den förbrukade produkten går att återvinna eller om någon av producenterna, till exempel av miljöskäl, bär det slutgiltiga ansvaret för produktens

omhändertagande (Huge-Brodin, 2002). Upprättandet och handhavandet av ett effektivt SCM-samarbete kan alltså ses som ett vidare åtagande än utförandet av TPL och 4PL, vilka å sin sida kan ses som användbara verktyg för att kunna åstadkomma just ett verkningsfullt SCM (Schary och Skjøtt-Larsen, 2001). Som Berglund (1997) påpekar torde dock krävas en ännu mer långt- och djupgående samverkan mellan fler parter, än vad som normalt ingår inom ramen för TPL och 4PL, för att det skall gå att tala om bruket av SCM i någon mer omfattande bemärkelse. Att många företag och logistikere på sikt kommer att eftersträva och bedriva logistikaktiviteter gemensamt i ännu större utsträckning än i dagsläget är emellertid ingenting som Berglund betvivlar, utan denne menar att framväxten och bruket av TPL och 4PL får ses som de första stegen i denna process. Även Schary och Skjøtt-Larsen (2001) betonar att logistisk samverkan mellan företag både eftersträvas och möjliggörs i takt med en alltmer gränsöverskridande handel kombinerat med en snabb teknisk utveckling inom i synnerhet IT. Dessa menar därför i likhet med Berglund att den ekonomiska betydelsen och omfattningen av likväl som förutsättningarna för samverkan mellan företag framgent tveklöst kommer att öka.

4 Det enkla bolaget

I kapitlet kommer först en kort historik över associationsformen det enkla bolaget att ges, varpå de associationsrättsliga grundrekvisiten kommer att redovisas och hur ett avtal om enkelt bolag kan särskiljas från andra, liknande avtalsformer. Därefter kommer att uppmärksammas vilka rättigheter och skyldigheter ett avtal om enkelt bolag ger upphov till för bolagsmännens vidkommande. Kapitlet avslutas med en översiktlig beskrivning av under vilka beteckningar olika typer av samverkan mellan företag kan bedrivas.

4.1 Historik

Historiskt sett har den associationsform som i dag benämns enkelt bolag rötter som kan härledas tillbaka till den romerska rätten. Samverkan mellan personer utan att denna samverkan i sin tur ger upphov till ett eget, fristående rättssubjekt var förhanden i form av den bolagsform som av romarna betecknades societates. Under framväxten av en mer organiserad och ekonomiskt betydelsefull handel kring 1000-talet och framåt kom samverkan i form av de så kallade societates att nå även de nordligare delarna av Europa, däribland Sverige. En bolagsform som kan liknas vid det enkla bolaget omnämns exempelvis i Magnus Erikssons stads- och landslag från 1300-talet. I sammanhanget kan även nämnas att fröet till dagens handelsbolag (det vill säga en associationsform som utgör en juridisk person) på ett liknande sätt kom att utvecklas parallellt med det enkla bolaget. Själva namnet enkelt bolag infördes i svensk rätt i och med 1895 års lag om handelsbolag och enkla bolag. 1895 års lagstiftning innebar vidare att det endast var möjligt att bedriva samverkan inom jordbruksområdet, och då i form av näringsverksamhet, inom ramen för det enkla bolaget. (Nial, 1992) Detta förhållande kvarstod sedan oförändrat i den efterföljande 1980 års lagstiftning om handelsbolag och enkla bolag till och med 1995 års lagrevision, vilken medförde att kraven på förekomsten av näringsverksamhet såväl som på att denna enkom fick bedrivas inom jordbruksområdet helt slopades. (Hemström, 2000) I det enkla bolaget av i dag är det sålunda möjligt att bedriva vilken med lag förenlig verksamhet som helst som de aktuella bolagsmännen finner för gott, även om associationsformens avsaknad av eget rättssubjekt (det vill säga juridisk person) alltså har kvarstått oförändrad genom århundradena (Smiciklas, 2002).

4.2 Bolagsrekvisiten

Som förutsättning för att en samverkan skall kunna anses som bedriven i form av ett enkelt bolag krävs att de så kallades bolagsrekvisiten skall vara uppfyllda. Enligt nuvarande lag (1980:1102, HBL) om handelsbolag och enkla bolag 1 kap. 3 § konstitueras ett enkelt bolag genom att:

”... två eller flera har avtalat att utöva verksamhet i bolag...”

I enlighet med ovanstående lagrum krävs sålunda att:

1) de berörda parterna träffat ett avtal

Förutom detta rekvisit, vilket kan utläsas direkt i själva lagtexten, brukar även enligt allmänna associationsrättsliga principer (se exempelvis SOU 1978:67; Nial, 1992; Hemström, 2000 och Sandström, 2002) uppställas ytterligare krav på att detta avtal skall innebära:

2) en samverkan

3) rörande ett för parterna gemensamt ändamål

4) med en tillhörande förpliktelse att verka för det gemensamma ändamålet

De ovanstående rekvisiten kommer nedan att utförligare redogöras för. Innevarande avsnitt kommer sedan att avslutas med ett referat av NJA 1986 sid. 402 (Tipsbolaget) som ofta används som ett mycket pedagogiskt och väl illustrerande exempel på när ovanstående rekvisit kan anses uppfyllda och ett enkelt bolag till yttermera visso föreligger. Observera att de två första rekvisiten i enkelhetens namn kommer behandlas gemensamt.

Innan den mer detaljerade genomgången av bolagsrekvisiten påbörjas skall också sägas att dessa rekvisit även äger tillämpningen för avgörandet huruvida ett handelsbolag föreligger. För att den sistnämnda bolagsformen, innebärande en självständig juridisk person, skall kunna uppkomma mellan parterna krävs dock därtill att dessa registrerar det aktuella handelsbolaget enligt handelsregisterlagen (1974:175). Något krav på registrering föreligger som redan torde ha framgått däremot inte för det enkla bolaget.

4.2.1 Avtal om samverkan

Själva avtalet kan träffas såväl skriftligt som muntligt enligt de vanliga avtalsrättsliga principerna om anbud och accept. Det uppställs heller inget krav på att de som ingått avtalet ska ha uttryckt sig i avtalstermer, om det av omständigheterna konkludent följer att ett avtal har träffats är detta att anse som bindande för kontrahenterna. (Sandström, 2002) Att ett skriftligt avtal ligger till grund för rättsförhållanden torde emellertid vara normalfallet vid mer in- och långtgående samverkan mellan de aktuella parterna. Själva rättshandlingen som sådan måste vidare vara frivillig, ett avtal om samverkan kan inte tvingas på avtalskontrahenterna mot deras vilja (Hemström, 2000). Att notera i detta sammanhang är dock att parterna inte behöver ha för avsikt att grunda ett bolag genom det aktuella avtalet för att ett sådant ändå skall kunna uppstå som ett faktiskt resultat av detta. Ett enkelt bolag kan sålunda vara för handen oavsett vilken typ av avtal som parterna ursprungligen tänkt ingå och utan att dessa har haft som uttalad föresats att bedriva samverkan i ett gemensamt bolag. (Johansson och Nial, 2001) För att ett avtal skall anses avse en faktisk samverkan mellan parterna brukar emellertid dock krävas att en över tiden relativt varaktig relation uppstår mellan dessa samt att relationen avser och innefattar mer än någon enstaka affärshändelse eller transaktion (Hemström, 2000).

Det sistnämnda får som följd att det kan vara behäftat med problem att skilja det enkla bolaget från andra typer av samverkan. Förutom det i denna uppsats utredda tjänsteavtalsfallet (se nästföljande kapitel) kan gränsdragningsproblematiken exempelvis aktualiseras även vid avtal om anställning, samägande och nyttjanderätt. Under avsnitt 4.3 nedan kommer dessa frågor att närmare uppmärksammas.

4.2.2 Gemensamt ändamål

Kravet på ett gemensamt bolagsändamål innebär att det skall föreligga en intressegemenskap mellan parterna (Lindskog, 2001). Avtalet skall således syfta till att uppnå ett för parterna gemensamt ändamål (Nial, 1992). Det gemensamma ändamålet avser oftast att generera en vinst som skall fördelas mellan bolagsmännen. Vinständamålet är dock inte på något sätt tvingande, sedan 1995 står det parterna fritt att bedriva verksamhet inom ramen för ett enkelt bolag som kan vara helt altruistisk till sin natur, exempelvis att bedriva forskning till gagn för vetenskapen eller att verka för Tibets befrielse. (Hemström, 2000, eget exempel) I anslutning till detta skall även framhållas att den eftersträlvade vinsten inte nödvändigtvis måste vara direkt mätbar i ekonomiska termer i form av exempelvis kronor och ören. Den vinst som

avses att åstadkommas i en samverkan mellan företag kan även vara av mer immateriellt, ekonomiskt indirekt slag genom att parterna i sin samverkan upparbetar och tillgodogör sig kunskap (mer populärt benämnt know-how inom företagsekonomin) som dessa sedan i sin tur kan begagna sig av i sin "egen" verksamhet. Av naturliga skäl är givetvis en sådan typ av vinst svårare, eller rent av omöjlig, att kvantifiera och så att säga "dela upp" mellan parterna. (Sandström, 2002)

Det med bolaget avsedda ändamålet måste dock vara någorlunda preciserat för att det överhuvudtaget skall gå prata i termer av ett gemensamt sådant. Detta får inte minst betydelse för regleringen av bolagsmännens rättigheter och skyldigheter visavi varandra, då det förutsätts att dessa verkar på ett sätt som är förenligt med det av parterna uppställda ändamålet (Johansson och Nial, 2001. Se även avsnitt 4.4 nedan).

4.2.3 Förpliktelse att verka för det gemensamma ändamålet

Med förpliktelsen att verka för det gemensamma ändamålet menas att bolagsmännen är skyldiga att tillskjuta och bidra med de medel som krävs för att dessa skall kunna sträva efter att förverkliga det gemensamma ändamål för vilket bolaget bildats (Lindskog, 2001). I praktiken innebär detta att bolagsmännen tillhandahåller exempelvis pengar, utrustning och arbetsinsatser. Det finns dock inga krav på att bolagsmännen skall bidra i lika stor utsträckningen eller på samma sätt för att kriteriet skall anses vara uppfyllt. (Hemström, 2000) Kravet på medverkan får vidare ses som mycket uttunnat, och torde i realiteten inte innebära att några mer långtgående anspråk ställs angående bolagsmännens skyldighet att medverka i det gemensamma bolaget. Inte heller krävs att en bolagsman fortlöpande skall bidra till verksamheten, utan en engångsinsats är att bedöma som associationsrättsligt nöjaktig. (Lindskog, 2001) I det något ålderstigna NJA 1932 sid. 627 betraktades exempelvis en engångsinsats om 1 kr som varande tillräckligt för att den tillskjutande parten skulle kunna anses som bolagsman. Ett vanligt förekommande fall är för övrigt just att en bolagsman tillskjuter det för verksamhetens drift nödvändiga kapitalet medan en annan istället bidrar med sin personliga arbetskraft och att dessa sedan delar på den vinst som de tillskjutna prestationerna i sin tur förväntas resultera i när de brukas. (Johansson och Nial, 2001)

4.2.4 NJA 1986 sid. 402 "Tipsbolaget"

Saken i detta rättsfall gällde huruvida ett enkelt bolag uppstått mellan nio arbetskamrater som tippade på engelsk fotboll tillsammans och om därför skadeståndsskyldighet för försumlighet förelåg mot övriga bolagsmän då en av dessa nio underlåtit att lämna in en gemensam

tipskupong som annars skulle ha utfallit med vinst. Högsta domstolen (HD) fann att ett enkelt bolag förelåg mellan parterna emedan var och en av dem varje vecka skulle bidra med 30 kronor till det gemensamma tippandet och att eventuell vinst skulle delas lika parterna emellan. En av parterna ansvarade normalt sett för att upprätta och lämna in den gemensamma tipskupongen. I samband med jul- och nyårshelg glömde dock denne bort att lämna in den aktuella veckans kupong, vilken skulle, om så skett, gett en vinst om 23 000 kr. HD ansåg med hänvisning till HBL att ett enkelt bolag förelåg när parternas förhållande uppvisade och uppfyllde alla de tre ovan redovisade associationsrättsliga rekvisiten; det förelåg ett (muntligt) avtal om samverkan, det vill säga tippning, det fanns vidare ett gemensamt ändamål som syftade till att åstadkomma en fördelningsbar vinst och slutligen var parterna förpliktigade att verka för detta gemensamma ändamål genom att tillskjuta pengar likväl som upprätta och inlämna tipskuponger. Även om detta ”tipsbolag” får ses som en relativt okvalificerad form av samverkan inom ramen för ett enkelt bolag torde det ändå utgöra ett mycket tydligt exempel på när ett dylikt bolag kan sägas vara föreliggande. I sammanhanget skall även tilläggas att trots att HD förvisso ansåg att ett enkelt bolag och därtill skadeståndsgrundande försumlighet förelåg, jämkades ersättningsskyldigheten visavi de andra bolagsmännen till noll just med hänsyn taget till att det aktuella bolaget ansågs innebära en så pass ringa form av samverkan mellan parterna att denna inte föranledde några mer långtgående förpliktelser dem emellan.

4.3 Det enkla bolaget visavi andra former av samverkan

Frågan huruvida det föreligger en sådan samverkan med ett för parterna gemensamt ändamål som fordras för att ett enkelt bolag skall vara förhanden, kan vara behäftad med problem att entydigt besvara. Förutom angående tjänsteavtalet, vilket är föremålet för utredning i denna uppsats (se nästföljande kapitel), kan gränsdragningsproblemet aktualiseras även vid avtal om exempelvis nyttjanderätt, samägande och anställning. Gemensamt för det enkla bolaget och dessa övriga typer av rättsförhållanden är att de alla ger upphov till en mer eller mindre omfattande samverkan mellan de berörda parterna samtidigt som rättsföljderna mellan de olika avtalsformerna väsentligen kan skilja sig åt. (Sandström, 2002)

I den associationsrättsliga litteraturen (i form av till exempel Hemström, 2000; Johansson och Nial, 2001 och Sandström, 2002) framhålls i synnerhet tre faktorer, för vilka kommer att

redogöras efter den inledande uppräknings, som särskilt relevanta vid bedömningen av huruvida ett enkelt bolag föreligger eller inte visavi andra former av samverkan:

- Avtalet och avtalsparternas beteckning
- Vinst- och förlustdelning
- Medbestämmande- och kontrollrätt

Som både Johansson och Nial (2001) och Sandström (2002) framhåller är det oftast inte tillräckligt att bedöma ovanstående faktorer var och en för sig för att närmare kunna förvissa sig om vilken typ av samverkan som kan komma i fråga i det enskilda fallet. En sådan bedömning måste i de flesta fall ske utifrån en sammanvägning av hur betydelsefulla och framträdande de olika faktorerna är för och i parternas avtalsrelation in casu.

4.3.1 Avtalet och avtalsparternas beteckning

Enligt Sandström (2002) kan parternas egen benämning på och avsikt med rättsförhållandet tjäna som en första, om än inte fullständig, indikation på huruvida samverkansavtalet är att likställa med avtal om enkelt bolag eller inte. Här kan nämnas att Nial i sitt utlåtande rörande NJA 1962 sid. 359 inte ansåg att någon vikt kunde tillmätas att de tvistande parterna själva betecknat sitt avtal som ett "kompanjonskap" då själva avtalet, likväl som parternas agerande i anledning av detta, motsade förekomsten av sådant förhållande.

4.3.2 Vinst- och förlustdelning

Hur vinst respektive förlust som uppkommer som ett resultat av att parterna samverkar skall delas mellan dessa, framhålls av många associationsrättskunniga som den främsta vattendelaren mellan det enkla bolaget och andra typer av samverkansavtal (Johansson och Nial, 2001). I det enkla bolaget är ofta vinstdelning ett mycket väsentligt inslag i bolagsmännens relation vilket, som redan framhållits, är en följd av att det gemensamma ändamålet oftast är att generera just en vinst till bolagsmännen (Sandström, 2002). Även förekomsten av ett parallellt och gemensamt ansvar för förluster kan vara ett starkt indicium för att det föreligger en så pass stark ekonomisk intressegemenskap mellan avtalskontrahenterna att ett enkelt bolag föreligger (Hemström, 2000). På samma sätt kan avsaknad av gemensam vinst- respektive förlustdelning, eller att detta inte är av väsentlig betydelse för parternas relation, tala för att en sådan ekonomisk intressegemenskap som kan medföra att ett bolagsförhållande inte föreligger (Lindskog, 2001). Så kan exempelvis bedömas vara fallet om endera av avtalsparterna under alla omständigheter har rätt till en fast,

i förväg bestämd ersättning som inte direkt påverkas av det faktiska ekonomiska utfallet av parternas gemensamma prestationer (Hemström, 2000).

4.3.3 Medbestämmande- och kontrollrätt

Att parternas medbestämmande- och kontrollrätt över den gemensamma verksamheten, vad gäller exempelvis beslutsfattande och de tillgångar som används, är av påtaglig omfattning och betydelse för den inbördes relationen talar ofta för förekomsten av en sådan intressegemenskap som är utmärkande för ett bolagsförhållande (Sandström, 2002). Omvänt kan det förhållande att en av avtalsparterna saknar medbestämmande- och/eller kontrollrätt, över exempelvis den egendom som är tänkt att användas inom ramen för det aktuella avtalet, ses som en indikator på att ett bolagsförhållande inte uppkommit (Hemström, 2000). Betydande inslag av medbestämmande- och kontrollrätt kan dock även förekomma inom andra rättsförhållanden som grundas på någon form av intressegemenskap utan att dessa är att anse som enkla bolag. En kreditgivare förbehåller sig exempelvis oftast ett visst mått av medbestämmande- eller åtminstone kontrollrätt över sin gäldenärs bruk av den egendom etcetera som kreditgivaren helt eller delvis bidragit till att finansiera (Lindskog, 2001).

4.4 Bolagsmännens rättigheter och skyldigheter

Bolagsmännens rättigheter och skyldigheter i anledning av det enkla bolaget regleras i det så kallade bolagsavtalet, vilket även kan betecknas som bolagets författning (Johansson och Nial, 2001). Som ovan framhållits uppställs inga legala formkrav angående själva avtalets utformning, exempelvis att det skall vara skriftligt. Bolagsmännens rättigheter och skyldigheter kan därför i sin helhet explicit eller implicit regleras muntligen. Enligt HBL 4 kap. 1 § är vidare förhållandet mellan bolagsmännen i sin helhet dispositivt och de aktuella bestämmelserna i HBL blir därmed endast tillämpliga för det fall att bolagsavtalet självt inte reglerar spørsmålet i fråga. Ett faktum som således blir särskilt relevant när bolagsmännen inte har haft för avsikt att bilda ett gemensamt bolag, eller är medvetna om att sådant har uppstått dem emellan, och det avtal som gett upphov till det ”okända” bolaget inte uppmärksammar de legala aspekter som tas upp i HBL.

I det närmast följande avses de fyra nedanstående punkterna att utförligare redovisas:

- Förvaltningsbefogenheter och förpliktelser
- Ekonomiska befogenheter och förpliktelser

- Förhållandet till tredjeman
- Skäl för bolagsavtalets upphörande

Motiveringen till att just de nu nämnda punkterna valts är att dessa i både associations- och köprättslig litteratur (även om det råder vissa inbördes terminologiska skillnader, se 5.4 nedan) anføres som de juridiskt sett mest betydelsefulla materiella aspekterna för de berörda parterna rörande avtal inom respektive rättsområde.

4.4.1 Förvaltningsbefogenheter och förpliktelser

Till begreppet förvaltning kan i vidsträckt mening hänföras alla beslut och åtgärder som företas inom ramen för associationen (Nial, 1992). För det enkla bolaget uppställs inget lagstadgat krav på att förvaltning skall ske genom särskilda, för uppgiften tillsatta beslutande och verkställande organs försorg, såsom exempelvis styrelse eller bolagsstämma. Förvaltningen i enkla bolag ombesörjs därför vanligtvis direkt av bolagsmännen själva. (Hemström, 2000)

Åtgärder som vidtas i anledning av bolagets förvaltning får emellertid endast genomföras om samtliga bolagsmäns samtycke föreligger. Undantag från denna regel ges dock genom att förvaltningsåtgärder får vidtas utan ett unisont samtycke om den aktuella åtgärden inte tål närmare uppskov eller om någon av bolagsmännen inte är i stånd att delta i bolagets förvaltning. För det fall att sådana förvaltningsåtgärder vidtas har dock icke delaktiga bolagsmän rätt att inlägga veto mot beslutet när detta vidtagande väl kommit till dessas kännedom. (HBL 4 kap. 3 §)

Vad gäller vidtagandet av förvaltningsåtgärder genom samtliga eller enskilda bolagsmäns försorg, krävs dock att åtgärderna vederfars i det enkla bolagets intresse (HBL 4 kap. 2 § jämfört med 2 kap. 5 §). Bolagsmännen kan genom detta sägas ha en ömsesidig lojalitetsplikt visavi varandra, även om detta uttryck inte används i lagtexten, som en följd av att de gemensamt ingått ett enkelt bolag (Nial, 1992). Betydelsen och innebörden av denna lojalitetsplikt är heller inte föremål för närmare precisering i varken själva lagen eller dess förarbeten. I den associationsrättsliga doktrinen (se exempelvis Sandström, 2002 och Lindskog, 2001) framhålls emellertid att bolagsmännen i enlighet med denna plikt främst kan förväntas att fortlöpande informera varandra om angelägenheter som rör det gemensamma bolagets drift och verksamhet och att verka för vidtagandet av åtgärder som är nödvändiga för

att säkerställa att det för bolagsmännen gemensamma ändamålet gagnas. Lojalitetsplikten innebär vidare enligt Nial och Johansson (2001) omvänt också att bolagsmännen skall underlåta att vidta åtgärder som kan eller riskerar att komma att skada bolaget och dess verksamhetsändamål. Holm (2004) anser att förekomsten att den faktiska omfattningen av parternas lojalitetsplikt inte närmare går att uttala sig om i generella termer. Denne menar dock att enbart själva förekomsten av bolagsförhållande mellan parterna föranleder en utökad lojalitetsplikt mellan avtalskontrahenterna än om samma avtal istället skulle vara att se som ett överlåtelseavtal. Någon markant skärpning av lojalitetsplikten kan dock knappast komma i fråga anser denne dock vidare emedan det enkla bolag är en okvalificerad samverkansform, som snarast kan liknas vid en samling reservregler för det fall att parterna själva inte reglerat sitt förhållande.

I anslutning till den ovan gjorda genomgången av bolagsmännens befogenheter avseende förvaltning skall också kort uppmärksammas den så kallade associationsrättsliga generalklausulen respektive likhetsgrundsatsen. Dessa har förvisso inte intagits i HBL utan förekommer istället explicit i aktiebolagslagen (1975:1387, 8 kap. 34 respektive 9 kap. 37 §§ avseende generalklausulen och 3 kap. 1 § avseende likhetsgrundsatsen) men äger enligt Johansson och Nial (2001) likväl som Sandström (2002) på allmänna rättsgrundsatser tillämplighet för alla inom den svenska associationsrätten förekommande verksamhetsformer. Med generalklausulen förstås att åtgärder och beslut som är ägnade att bereda otillbörlig fördel åt delägare eller annan part till nackdel för bolaget eller annan delägare inte får företas medan likhetsgrundsatsen tar sikte att alla delägare skall behandlas lika. Rent materiellt kan alltså sägas dessa båda rättsfigurer uppvisar stora likheter med den lojalitetsplikt som råder mellan bolagsmännen, men då de förra är flitigt förekommande och använda begrepp inom associationsrätten, har det ändå ansetts vara påkallat att särskilt uppmärksamma läsaren på förekomsten och innebörden av dessa.

4.4.2 Ekonomiska befogenheter och förpliktelser

Då som sagt det främsta syftet med ett enkelt bolag, likväl som för andra associationsformer som primärt är avsedda för näringsverksamhet, är att generera bolagsmännen en direkt ekonomisk mätbar vinst, är som regel den mest betydelsefulla ekonomiska befogenheten hur denna vinst skall fördelas dem emellan (Johansson och Nial, 2001). Om inget annat överenskommits mellan bolagsmännen skall eventuell vinst (likväl som eventuell förlust) fördelas lika mellan bolagsmännen (HBL 4 kap. 2 § jämfört med 2 kap. 8 §). Vidare har

bolagsmännen rätt att få ersättning för nödvändiga kostnader de har haft i anledning av bolagets verksamhet (HBL 4 kap. 2 § jämfört med 2 kap. 13 §). I de flesta fall torde det emellertid vara vanligt förekommande att bolagsmännen sinsemellan avtalat att vinst- och förlustfördelningen skall ske på grundval av i vilken omfattning som bolagsmännen varit aktivt involverade i verksamheten eller hur mycket kapital dessa bidragit med istället för att, som lagtexten stadgar, en fördelning skall ske oaktat dessa förhållanden (Hemström, 2000).

4.4.3 Förhållandet till tredjeman

Då det enkla bolaget inte konstitutionerar en juridisk person företräder varje bolagsman normalt sett endast sig själv i sitt förhållande till tredjeman (Johansson och Nial, 2001). Avtal som någon av bolagsmännen sluter ger alltså endast denne rättigheter och/eller skyldigheter visavi den utomstående avtalsparten och berättigar och/eller förpliktigar inte den andre bolagsmannen (HBL 4 kap. 5 §). Bolagsmännen blir därmed endast solidariskt ansvariga om de gemensamt ingått det aktuella avtalet med en utomstående, tredje part (Hemström, 2000).

Att det enkla bolaget inte är en juridisk person innebär också att själva bolaget som sådant inte kan äga någon egendom. De tillgångar, exempelvis maskinell utrustning, som brukas i verksamheten ägs sålunda direkt av bolagsmännen själva, ensamt eller i gemenskap. (Hemström, 2000)

4.4.4 Skäl för bolagsavtalets upphörande

För bolagsmännen föreligger rätt till uppsägning och utträde ur bolaget omedelbart ifall avtalet gäller tills vidare, det vill säga att det inte gäller för en i förväg bestämd tidsperiod (HBL 4 kap. 7 § jämfört med 2 kap. 24 §). Om avtalet däremot är träffat för en bestämd tid gäller det e contrario normalt under hela den tidsperiod det är ingånget för. Under vissa särskilda omständigheter kan dock avtalet sägas upp i förtid, vilket kan aktualiseras i följande fall:

- 1) Någon av bolagsmännen väsentligt åsidosätter sina skyldigheter enligt bolagsavtalet, eller
- 2) under förutsättning att det finns annan viktig grund för bolagets upplösning. (HBL 4 kap. 7 § jämfört med 2 kap. 25 §)

Vidare skall det enkla bolaget som regel träda i likvidation och upphöra med sin verksamhet

- 3) om en bolagsman dör eller
- 4) försätts i konkurs. (HBL 4 kap. 7 § jämfört med 2 kap. 26-27 §§)

Den första punkten åsyftar primärt det förhållande att endera av bolagsmännen gör sig skyldig till ett väsentligt kontraktsbrott visavi den andre bolagsmannen. Så kan exempelvis vara fallet om förvaltningsåtgärder som inte är förenliga med bolagets ändamålsgemenskap vidtas (med det dispositiva undantag som getts under 4.4.1) av en av bolagsmännen utan den andres medgivande (Johansson och Nial, 2001). Den andra punkten har dock ingen koppling till eventuellt kontraktsbrott, utan tar sikte på det förhållandet att bolagets verksamhet av någon anledning blivit mer eller mindre omöjlig att framgent bedriva (Hemström, 2000). Då det enkla bolagets intressegemenskap vanligtvis bygger på och förutsätter att parterna aktivt genom sin egen arbetsinsats skall verka för det gemensamma ändamålet, kan det ses som varande i sakens natur att bolaget inte kan förväntas fortsätta sin verksamhet om någon av bolagsmännen blir oförmögen att bidra till detta ändamål (Sandström, 2002). Så kan exempelvis vara fallet om en av bolagsmännen inte har ekonomisk möjlighet att fullgöra sina åtaganden i bolaget eller att dennes medverkan på annat sätt avsevärt skadar eller riskerar att skada bolaget eller bolagsmannen själv. Att notera i detta sammanhang är att var och en av bolagsmännen ensamt har möjlighet att säga upp bolagsavtalet på denna grund. (Johansson och Nial, 2001)

Vad gäller punkt tre och fyra kan sägas att bolaget i regel skall upphöra sin verksamhet under dessa förutsättningar som ett resultat av det faktum att det enkla bolaget som sagt till stor del bygger just på bolagsmännens personliga och aktiva medverkan i detta. Av naturliga skäl blir en sådan aktiv medverkan svår att bedriva vid den ena bolagsmannens frånfalle eller konkurs. (Hemström, 2000) Bolaget kan dock kvarstå och fortsätta sin verksamhet om någon annan inträder i den frånfallne eller konkursade bolagsmannens ställe (HBL 4 kap. 7 § jämfört med 2 kap. 29-30 §§).

Om bolaget upplöses på något av de sätt som redogjorts för ovan skall det så skyndsamt som möjligt likvideras, vilket kan ske genom bolagsmännens egen försorg eller genom att domstol på en eller flera bolagsmäns begäran förordnar en likvidator (HBL 4 kap. 7-9 §§). Dennes uppgift är att omsätta de inventarier och tillgångar som ägts gemensamt eller uppkommit som ett resultat av bolagsmännens samverkan till likvida medel och sedermera fördela dessa mellan bolagsmännen (Nial och Johansson, 2001). Nödvändigheten av tillsättandet av likvidator, och den tidsutdräkt som tas i anspråk av själva likvidationen, är sin tur ofta avhängig av omfattningen av den bedrivna verksamheten (Hemström, 2000).

4.5 Det enkla bolaget och skyddsvärda intressen

För svensk associationsrätts vidkommande kan framförallt två olika kategorier av intressenter identifieras som skyddsvärda, vars intressen sålunda är tänkta att tillvaratas genom en lagstiftad reglering av bolagsmännens befogenheter och förpliktelser; bolagsmännen själva och tredjeman. Vad gäller den sistnämnde har dennes skyddsvärda intresse inte ansetts motivera någon speciell form av reglering från lagstiftarens sida i fråga om det enkla bolaget. Det enkla bolaget utgör exempelvis som redan framhållits ingen juridisk person, varmed utomstående part endast blir berättigad och förpliktigad direkt gentemot den eller de bolagsmännen som den utomstående parten exempelvis ingått ett avtal med. Inte heller uppställs några krav på att bolagsmännen måste avsätta eller reservera kapital till skydd för bolagets borgenärer. (Hemström, 2000) Vad anbelangar de involverade bolagsmännen har, som redogjorts för i närmast föregående avsnitt, lagstiftaren däremot ansett det nödvändigt att tillvara ta dessas intressen genom att uppställa materiella regler rörande det enkla bolaget. Dock får omfattningen av denna reglering ses som begränsad, emedan lagstiftningen i sin helhet är dispositiv och sålunda endast är ämnad att garantera ett visst grundläggande för bolagsmännen om inget annat avtalats mellan dem emellan. (Nial, 1992)

Anledningen till att lagstiftarens intagit en restriktiv hållning avseende omfattningen av bolagsmännens och tredjemans skyddsvärda intresse står att finna i det faktum att det enkla bolaget utgör en mycket okvalificerad form av association, avsedd främst för mindre ekonomiskt betydande typer av samverkan. Det har därför inte ansetts finnas någon anledning till att mer utförligt eller tvingande reglera de olika parternas rättigheter och skyldigheter. (Nial, 1992) Uppställandet av ett grundläggande skydd för bolagsmännen har ändock setts som nödvändigt beroende på det faktum att uppkomsten av en sådan intressegemenskap som krävs för ett enkelt bolag kan vara förhanden, i vissa fall ändock är av sådan omfattning och betydelse för en eller samtliga parter att den totala avsaknaden av associationsrättslig specialreglering ansetts kunna leda till obilliga resultat för parterna. (Johansson och Nial, 2001)

4.6 Något om formerna för samverkan mellan företag

Ett i den associationsrättsliga litteraturen flitigt förekommande exempel på uppkomsten av ett enkelt bolag mellan två eller flera, i övrigt från varandra fristående, företag är olika former av konsortium (se till exempel Hemström, 2000 och Sandström, 2002). Konsortium, exempelvis

då i formen av just ett enkelt bolag, förekommer bland annat i byggbranschen vid genomförandet av större byggnationsprojekt där det enskilda byggföretaget inte har tillräckliga resurser för att ensamt klara ett åtagande eller inte självt vill bära hela den ekonomiska risken (Hemström, 2000). Även inom andra branscher kan givetvis liknande samverkan ske företag emellan. Inom exempel IT-branschen är det vanligt att köpare och säljare av programvara avtalar om att gemensamt bedriva den fortsätta utvecklingen och uppdateringen av det aktuella programmet (Sandström, 2002). I dylika fall är det alltså så att det är det initiala köpeavtalet som sedermera föranleder en samverkan mellan avtalsparterna som kan vara att anse som ett enkelt bolag.³

En emellanåt mer, om än inte alltid, konkurrensrättsligt tvivelaktig form av samverkan mellan företag är förekomsten av karteller, vilka även de kan konstitutionera ett enkelt bolag, som syftar till att exempelvis gemensamt bestämma priser, eller sinsemellan dela upp produktmarknader (Johansson och Nial, 2001).

I detta sammanhang torde det även vara på sin plats att kort uppmärksamma de former av samverkan som sker genom så kallade joint ventures. En helt adekvat svensk översättning av begreppet torde förvisso saknas men en någorlunda verksam beskrivning kan sägas vara att avsikten med ett joint venture är att gemensamt fördela och ansvara för risker. Ingåendet av joint ventures (eller konsortium och kartell för den delen) är varken i svensk eller utländsk associationsrätt liktydigt med att någon bestämd associationsform uppkommit. Inte heller är avtalsinnehållet materiellt bestämt i lag utom av vad som normalt följer enligt sedvanliga avtals- och straffrättsliga bestämmelser. (Svernlöv 1997) Joint ventures kan därför ses som ett (moderiktigt) samlingsbegrepp för en stor mängd olika typer av samverkan vars innehåll och avsikter uppvisar en stor spännvidd och sällan är möjligt att närmare precisera i annat än det enskilda fallet. Alla andra typer av samverkan, exempelvis genom konsortier eller karteller, skulle sålunda kunna vara möjliga att beteckna som joint ventures om de involverade parterna så vill utan att några mer långtgående slutsatser om deras samverkan kan dras enbart baserat på detta faktum. (Lindskog, 2001)

³ Saken har för övrigt närmare utretts i en kandidatuppsats av Johansson och Söderberg (Linköpings universitet, 2001) till vilken den intresserade läsaren hänvisas.

5 Tjänsteavtalet

I detta kapitel kommer inledningsvis att redogöras för tjänsten och tjänsteköpets karaktäristika och därpå hur tjänsteavtalet och avtalet om det enkla bolaget skiljer sig åt med avseende på parternas intressegemenskap. Avslutningsvis kommer de rättigheter och skyldigheter som tillkommer parterna vid tjänsteavtalets ingående att uppmärksammas.

5.1 Kort om företeelsen tjänst

De flesta torde förvisso ha åtminstone en intuitiv uppfattning om vad som avses med en tjänst men då begreppet, och innebörden av detta, intar en central roll i uppsatsen kan det ändå anses vara motiverat med en kortare redogörelse för vad som karakteriserar en dylik och hur denna skiljer sig från en vara. Någon juridiskt uttrycklig definition står inte att finna men enligt Grönroos (2000) är en enkel och tillika verksam tumregel att en tjänst är en immateriell, abstrakt företeelse som kan särskiljas från en vara genom att den senare å sin sida avser ett fysiskt konkret föremål. Köpet, eller snarare utförandet, av en tjänst ger enligt Grönroos (2000) heller inte upphov till någon äganderättsövergång av själva tjänsten till skillnad från situationen vid köpet av en vara.⁴ Begreppet tjänst kan även köprättsligt sett definieras negativt såtillvida att det som inte är en vara är en tjänst (jämför med köplagen 2 §). Både Grönroos likväl som Hellner och Ramberg (1996) finner dock för gott att framhålla det faktum att gränsdragningen ofta kan vara flytande. Köp av en vara, exempelvis en maskin, innefattar ofta även tjänster i form av installation och support etcetera, likafullt som utförandet av en tjänst ofta utmynnar i ett fysiskt konkret föremål, vilket kan åskådliggöras med att utförandet av revision ger upphov till räkenskapshandlingar och liknande dokumentation (Grönroos, 2000). Avgörande för en kategorisering i dessa och liknade ”blandfall” blir huruvida varan eller utförandet av tjänsten är det dominerande inslaget i säljaren och köparens avtalsrelation (Hellner, 2000). Som skall redogöras mer ingående för nedan får detta juridiskt sett betydelse främst genom att köp av varor tillskillnad från köp av tjänster köprättsligt regleras direkt i lag (dock med undantag för i konsumentförhållanden, se 5.4 nedan).

⁴ Rent terminologiskt vore det alltså egentligen fel att prata om ett ”köp” av tjänst eftersom det inte föreligger någon äganderättsövergång av själva tjänsten, ibland används därför också istället begreppet ”tjänsteanskaffning”. I denna uppsats kommer dock för enkelhetens skull även fortsättningsvis att talas om ett köp av tjänst även om läsaren sålunda bör medveten om att detta egentligen avser köp av ett utförande av den aktuella tjänsten och inte av själva tjänsten som sådan.

Med ledning av ovanstående och de definitioner som givits av TPL, kan det sålunda knappast ses som kontroversiellt att köprättsligt sett klassificera TPL som varande en typisk tjänst. En annan sak är givetvis att själva utförandet av TPL kräver tillgång till en rad olika fysiska och ”konkreta” resurser i form av transportfordon, lagerbyggnader med mera, men dessa skall dock snarare ses som medel med vilka möjliggörs ett utförande av tjänsten men inte som själva tjänsten som sådan.

5.2 Tjänsteköpets karaktäristika

Ett köp av tjänst föreligger när den efterfrågande parten (det vill säga köparen, ofta även benämnd uppdragsgivaren i samband med köp av tjänster) mot ett vederlag i pengar får, den aktuella tjänsten utförd åt sig av den tillhandahållande parten (det vill säga säljaren, som på ett korresponderande sätt ofta även benämns uppdragstagaren). Köpet kan sålunda betecknas som ett utbyte av prestationer mellan parterna. (Håstad, 1998)

Vad avser själva avtalets ingående är detta, precis som var fallet med avtal om enkelt bolag, reglerat enligt de vanliga avtalsrättsliga bestämmelserna om anbud och accept men det uppställs inga vidare formaliakrav avseende exempelvis att det skall upprättas i skriftlig form eller på något annat sätt dokumenteras för att äga juridisk giltighet. (Hellner, 2000)

5.3 Tjänsteavtalet visavi avtalet om enkelt bolag

I föregående kapitel har uppmärksamats hur ett avtal om enkelt bolag kan särskiljas gentemot andra typer av avtal, såsom exempelvis nyttjande- och samäganderätt med flera, utifrån aspekter som avtalets benämning, förekomsten av gemensamt ansvar för vinst och förlust samt omfattningen av kontroll- och medbestämmanderätt mellan de berörda parterna. Dylika faktorer äger givetvis generell tillämplighet även när det gäller spørsmålet att juridiskt åtskilja köp- och tjänsteavtalet från avtalet om det enkla bolaget. I fråga om dessa två avtalstyper brukar dock i synnerhet avsaknaden av ett, för parterna, gemensamt ändamål, framhållas som den principiellt viktigaste vattendelaren i lejonparten av den associationsrättsliga litteraturen. Enligt Nial (1992) kan detta åskådliggöras rörande det enkla bolaget att parternas prestationer, främst i form av kapitalinsatser och/eller arbete, är till gagn (eller i vart fall är ämnade att vara till gagn) för bolagsmännen gemensamt. Vad gäller tjänsteavtalet utmärks detta enligt författaren just av att köparens prestation i sin helhet tillfaller säljaren och vice versa och att dessa inte är avsedda för gemensamt bruk. Smiciklas

(2002) menar vidare på detta tema att något gemensamt ändamål eller intressegemenskap inte föreligger vid ett köp, då det snarare ligger i avtalsparternas intresse att åstadkomma så mycket enskilda och inte gemensamma fördelar som möjligt genom ingåendet av avtalet. I köparens intresse ligger exempelvis att åstadkomma en efter förhållandena så låg köpeskillning som möjligt medan säljaren strävar efter att åstadkomma det motsatta.

Synen på att köpeavtalet, till skillnad från avtalet om enkelt bolag, skulle kännetecknas av bristen på eller den totala avsaknaden av intresse- och ändamålsgemenskap delas dock inte förbehållslöst. Hellner och Ramberg (1996, sid. 256) menar exempelvis att en av de bärande tankarna bakom köplagstiftningen är att de involverade parterna *"icke skall ses som motståndare, vilka på var sin sida försöker att tillgodose egoistiska intressen utan som medarbetare, vilka gemensamt verkar till bådas fördel"*. Köpare och säljare skall därför enligt Hellner och Ramberg i enlighet med denna tanke vara lojala mot varandra och om endera av dem inte förmår att uppfylla sina åligganden skall den andre anses ha skyldighet att verka för att begränsa både den egna såväl som motpartens skada och tillvarata dennes intressen. Av liknande åsikt är Andenaes (1977), vilken menar att förekomsten eller avsaknandet av ett för parterna gemensamt intresse inte skall ses som någon ovedersäglig indikator på huruvida ett (enkelt) bolag är vid handen eller inte. Enligt denne föreligger en påtaglig intressegemenskap även vid köp avseende parternas utväxling av prestationer, i synnerhet när det gäller mer omfattande sådana, som till exempel kan vara tillverkade eller utförda exklusivt för kundens räkning.

5.4 Parternas rättigheter och skyldigheter

Lagstiftningen avseende köp mellan företag (eller näringsidkare som dessa benämns enligt lagstiftaren, jämför med konsumentköplagen (1990:932) 1a §) regleras vad gäller lös egendom, eller med andra ord egendom som kan karaktäriseras som varor, av köplagen (1990:931, KöpL). Köp av tjänster omfattas dock uttryckligen inte av denna lag (2 §) och är heller inte föremål för någon annan typ av särskild reglering från lagstiftares sida.⁵ Någon motsvarighet till konsumenttjänstlagen (1985:716) finns sålunda inte för köp av tjänster

⁵ Detta är en sanning med förbehåll såtillvida att utförandet av transporter regleras, delvis tvingande, genom lagar som sjölag (1994:1009), lag om inrikes vägtransport (1974:610), luftfartslag (1957:297) och järnvägstrafiklag (1985:192). Bestämmelserna i nämnda lagar har dock stark koppling till regleringen av skadestånd och dylika ersättningar, varmed dessa i enlighet med uppsatsens avgränsningar kommer att bortses ifrån.

mellan näringsidkare. Vid köp av tjänster mellan dylika får därför vägledningen sökas genom laganalogier med utgångspunkt i annan lagstiftning samtidigt som standardavtalen intar en mycket betydelsefull roll för reglering av parternas mellanhavanden. Det sistnämnda äger för övrigt sin riktighet även vad anbelangar köp av lös egendom/varor då köplagen är i sin helhet dispositiv (3 §) och alltså endast tillämpas om parterna explicit eller implicit genom själva köpeavtalet inte överenskommit om annat. Något standardavtal för TPL finns dock inte att tillgå. Det dominerande avtalet inom transportbranschen, benämnt NSAB 2000 (Nordiska Speditörsförbundets Allmänna Bestämmelser år 2000), reglerar förvisso utförandet av transporter och lagring, men huruvida detta äger sin tillämplighet på de andra logistiska aktiviteter som normalt sett innefattas i TPL-begreppet är dock mycket osäkert (Stöth, 2004). NSAB 2000 kommer därför inte att närmare redogöras för med just motiveringen att detta riskerar att vara för ”smalt”, vilket i sin tur skulle kunna leda till ett missvisande analysmässigt resultat. Således hänvisas istället till den innehållsmässiga redogörelsen för de två företagsspecifika TPL-avtal som följer under nästkommande kapitel.

Vad gäller laganalogier avseende parternas rättigheter och skyldigheter i anledning av avtalet, kan enligt Håstad (1998) och Hellner (2000) sådana med fördel göras till dels köplagen, då denna i dess mer generella avsnitt även enligt praxis kan appliceras på tjänster, och dels till kommissionslagen (1914:45, KommL), med motivering att denna lag tar sikte på att en part (kommittenten) anlitar en annan part (kommissionären) för att denne skall utföra säljuppdrag för den förstnämndes räkning och att parternas avtalsrelation därför uppvisar stora likheter med den som uppstår vid köpet och utförandet av tjänster/uppdrag i allmänhet. I likhet med köplagen är bestämmelserna i kommissionslagen inte i sin helhet applicerbara på övriga typer av förekommande uppdrag eller tjänster, utan vägledning får främst sökas i de mer allmänna rättsprinciper som kommer till uttryck i lagen (Hellner, 2000).

Med utgångspunkt i de två ovannämnda lagarna kommer nu att närmare redogöras för de rättigheter och skyldigheter som uppkommer till följd av ingåendet av ett tjänsteavtal. Genomgången kommer att ske utifrån samma punkter som de som redogjorts för under avsnitt 4.4 ovan med den smärre modifieringen att punkten ”Förvaltningsbefogenheter och förpliktelser” (se 4.4.1) istället kommer att ges rubriken ”Vidtagandet av åtgärder i samband med tjänstens utförande”. Detta då det ”associationsrättsliga” begreppet förvaltning inte synes användas i någon vidare utsträckning, eller snarare inte i någon utsträckning alls, inom

köprätten med avseende på köparen och säljarens befogenhet (likväl som förpliktelse) att fatta beslut och vidta åtgärder inom ramen för tjänsteavtalet.

5.4.1 Vidtagandet av åtgärder i samband med tjänstens utförande

Säljaren har under sitt utförande av tjänsten en allmän skyldighet att visa omsorg gentemot köparen och att slutföra sitt åtagande i enlighet med avtalet. Bland den förstnämndes skyldigheter kan även särskilt nämnas att denne skall verka på ett sätt som tillvaratar köparens intresse och utföra tjänsten i enlighet med det sätt som avtalats om (jämför med KöpL och KommL 7 §) och fortlöpande informera köparen om utförandets framskridande. För att kunna tillvarata köparens intresse kan säljaren medges att vidta åtgärder under utförandet utan först rådgöra med eller upplysa den förre om denna åtgärd inte tål närmare uppskov och är av vikt för att tjänsten skall kunna utföras. I dylika fall kan det emellertid förväntas att säljaren snarast meddelar sin köpare om att en sådan åtgärd vidtagits och varför denna ansågs som nödvändig. (Hellner, 2000)

Omvänt har även köparen skyldighet att, i den mån det krävs, medverka för att säljaren skall kunna utföra den aktuella tjänsten (KöpL 50 §), exempelvis genom att tillhandahålla information angående förhållanden å köparens sida som är nödvändig för att tjänsten skall kunna utföras i enlighet med avtalet (Hellner och Ramberg, 1996). I detta ligger även att den förstnämnde kan anses ha en skyldighet att upplysa den sistnämnde inte bara om förhållandena vid avtalets ingång utan även fortlöpande om dessa förhållanden ändras under avtalets gång och inverkar på tjänstens utförande (Håstad, 1998).

I likhet med situationen vid enkla bolaget kan alltså sägas att det finns en lojalitetsplikt mellan köpare och säljare i anledning av tjänsteavtalet (Hellner, 2000). Enligt Holm (2004) är omfattningen av denna avhängig av vilken typ av tjänst som är för handen och hur pass ingående samverkan mellan köpare och säljare som tjänstens utförande kräver och ger upphov till. Då begreppet tjänst innefattar en mycket heterogen skara företeelser anser därför författaren att det är svårt att uppställa några mer generella stadganden för vilka krav på lojalitet som kan sägas råda mellan parterna utan att ett sådant avgörande får ske från fall till fall. Även Adlercreutz (2000) menar att det tvivelsutan föreligger en lojalitetsplikt mellan parterna vid avtal om ett köp och att omfånget av denna plikt främst är beroende av avtalsrelationens varaktighet och antalet transaktioner som utförs mellan parterna. Omfattande avtal och avtalsrelationer som löper under lång tid kan således enligt Adlercreutz generellt sett

sågas ge upphov till mer långtgående krav på lojalitet mellan parterna än vad som är fallet vid mindre omfattningsrika och tidsmässigt kortare dito.

5.4.2 Ekonomiska befogenheter och förpliktelser

Säljarens primära ekonomiska skyldighet består i att utföra tjänsten åt köparen i enlighet med avtalet. Som främsta befogenhet eller rättighet för säljaren i anledning av avtalet står rätten till att erhålla det avtalade vederlaget. (Hellner, 2000) En säljare har också under vissa omständigheter rätt att utfå extra vederlag som ersättning för oförutsedda kostnader som denne haft i anledning av tjänsteavtalet och som visat sig vara nödvändiga för utförandet av tjänsten (Håstad, 1998).

E contrario kan alltså sägas köparens främsta ekonomiska skyldighet består i att till säljaren erlagga det avtalade vederlaget i utbyte mot tjänstens utförande (Hellner och Ramberg, 1996; Håstad, 1998). Även köparen kan därtill ha rätt till ersättning för oförutsedda kostnader som denne haft för att kunna tillvarata säljarens möjligheter att utföra tjänsten i enlighet med avtalet (Hellner och Ramberg, 1996).

5.4.3 Förhållandet till tredjeman

Ett avtal förpliktigar som regel endast de parter som ingår detta och sålunda inte tredjeman (Adlercreutz, 2000). Vid ett ”rent” tjänsteavtal medges i normalfallet heller ingen rätt för någon av parterna att ingå avtal med utomstående för den andres räkning, utan den avtalsslutande parten blir i sådana fall endast själv berättigad och förpliktigad utan att något solidariskt ansvar föreligger. Det står dock givetvis parterna fritt att avtala om rätt att ingå avtal för den andres räkning (exempelvis genom just kommission) och dessa kan också självklart välja att ingå avtal med tredjeman gemensamt. (Hellner, 2000).

5.4.4 Skäl för avtalets upphörande

Avtalet, med tillhörande rättigheter och skyldigheter, upphör normalt att gälla mellan parterna när tjänsten är slutförd enligt den allmänna rättsprincipen om ”pacta sunt servanda” (Adlercreutz, 2000; Taxell, 1997). Tidsutdräkten för avtalet kan avse en bestämd tid eller vara gällande tills vidare. I det senare fallet föreligger en ömsesidig rätt för parterna att när som helst säga upp avtalet. (Hellner, 2000) I anslutningen till detta kan särskilt framhållas att enligt förarbetena till kommissionlagen (SOU 1984:85, sid. 134) får inte en uppdragsgivare säga upp avtalet ”i ”otid” eller i ond tro, dvs. på ett särskilt illojalt sätt eller vid en tidpunkt som valts i avsikt att skada medkontrahenten”. Detta stadgande skall för övrigt enligt

innevarande SOU ses som en allmän rättsprincip, tillämplig på alla typer av förekommande avtal.

Det finns också möjlighet att säga upp avtalet under dess löptid för det fall att endera parten gör sig skyldig till ett väsentligt kontraktsbrott (se exempelvis KöpL 39 och 54 §§ samt KommL 51 §). Vad gäller föremålet för säljarens kontraktsbrott kan återkopplas till de skyldigheter denne har i anledning av avtalet enligt ovan. Således torde det enligt Hellner (2000), i de fall det blir aktuellt, främst avse att denne inte påbörjat, eller på annat sätt underlåter att slutföra sitt åtagande i enlighet med avtalet. Uppsägningsrätt föreligger i enlighet med ovan även för det fall att säljaren inte visar tillbörlig omsorg gentemot köparen vid utförandet av tjänsten. Avseende köparens kontraktsbrott torde dessa främst vara kopplade till att inte utge det för tjänsten avtalade vederlaget eller att underlåta att medverka på ett sådant sätt att tjänsten är möjlig för säljaren att utföra i enlighet med avtalet. (Hellner, 2000) I likhet med vad som gäller för det enkla bolagsavtalet kan tjänsteavtalet även bringas till upphörande om det inte rimligen kan förväntas bestå (KommL 7 §). Hellner (2000) menar att innebörden av detta stadgande är detsamma som för HBL 2 kap. 25 § och i grund och botten är en uppsägningsgrund som följer av allmänna avtalsrättsliga principer.

Slutligen skall också uppmärksammas att avtalet kan sägas upp om endera parten försätts i konkurs eller på annat sätt på grund av insolvens blir tvungen att upphöra med sin verksamhet eller att riskerar att få göra detta, då detta i normalfallet medför att den ”olycksalige” knappast kan förväntas ha ekonomisk möjlighet att fullgöra sitt åtagande gentemot motparten (Hellner, 2000: Hellner och Ramberg, 1996).

6 Två TPL-avtal

I detta kapitel kommer att innehållsmässigt redogöras för de TPL-avtal som används av två tredjepartslogistikter som är verksamma på den svenska marknaden. Kapitlet kommer dock att inledas med en kortare redogörelse för under vilka förutsättningar dessa avtal har fått tas del av och hur detta i sin tur har påverkat möjligheterna att återge dem.

6.1 Inledande anmärkningar

De två avtal som nedan kommer att redogöras för är autentiska i den mening att de tillämpas som ”standardavtal”, fortsättningsvis benämnda Avtal A respektive B, av två av de ledande logistikföretagen, vilka på korresponderande sätt kommer att benämnas Företag A respektive B, på den svenska marknaden vid ingående av TPL-avtal. Smärre innehållsmässiga förändringar och anpassningar till motpartens önskemål och krav kan dock undantagsvis medges i det enskilda fallet. Som villkor för att få använda materialet i uppsatsen har respektive företag av konkurrensmässiga skäl uppställt krav på att få vara anonyma och att avtalen som sådana inte får citeras eller på annat sätt återges ordagrant med undantag för mer generella termer och beskrivningar. Av samma anledning har det därför heller inte varit möjligt att lämna de fullständiga avtalen som bilagor. Läsaren bör sålunda vara införstådd i och medveten om att nedanstående genomgång således är ett resultat av min egen innehållsmässiga bearbetning av avtalen.

Genomgången av avtalet kommer att utgå från samma punkter som under avsnitt 4.4 och 5.4, därtill kommer även att uppmärksammas:

- Avtalet och parternas benämningar
- Avtalets omfattning i tid och rum
- Skyldighet att överta och införskaffa inventarier och personal

6.2 Företag och Avtal A

Företag A ingår i en multinationell logistikkoncern och tillhandahåller och utför sedan 1995 TPL inom i första hand Sverige och övriga norden. Genom koncernens bolag och resurser i andra länder kan Företag A även tillhandahålla och utföra TPL i stort sett hela världen, dock främst i övriga Europa, Nordamerika och vissa delar av Asien.

6.2.1 Avtalet och parternas benämningar

Avtalet benämns kort och gott som en "Överenskommelse rörande utförandet av logistiktjänster". Parterna i sin tur betecknas som "Företag A" (det vill säga detta företags egentliga namn) respektive "Kunden". De olika "deltjänster" (se nedan) som innefattas av avtalet går under samlingsbeteckningen "Tjänsten".

6.2.2 Avtalets omfattning i tid och rum

Avtalet skall mellan parterna ses som en långsiktig samarbetsrelation innebärande att Företag A ombesörjer samtliga logistiska aktiviteter, som exempelvis transporter, lagring, viss montering samt försäljning, med tillhörande administration, rörande Kundens varor. Avtalet kan avse såväl Kundens samtliga som enskilda varor till och inom en viss geografisk marknad.

6.2.3 Vidtagande av åtgärder i samband med tjänstens utförande

Parterna skall ta aktiv del i utvecklandet av gemensamma operationella och administrativa rutiner samt implementera en genomförande- och kvalitetsplan avseende den gemensamma verksamheten. Både Kunden och Företag A skall sedan agera i enlighet med den överenskomna genomförandeplanen. Inom ramen för planen får dock Företag A själv avgöra hur de kontrakterade tjänsterna skall utföras på bästa sätt. Om planen i väsentlig mening måste frångås skall dock Kunden informeras om detta förutsatt att frångåendet medför en påtaglig nackdel eller kostnad för denne. För sådana fall kan Kunden även inlägga veto mot åtgärdens utförande.

Kunden skall, förutom vad som stadgats ovan, på fortlöpande basis tillhandahålla Företag A ekonomiska prognoser och liknande framåtblickande information, för att den senare skall kunna anpassa sin egen verksamhet efter dessa.

Parterna har vidare en gemensam skyldighet att efter bästa förmåga anpassa formerna för sitt samarbete för det fall att det uppstår situationer och händelser som inte kunnat förutsägas av någon part vid avtalets ingående.

Att notera i detta sammanhang är avslutningsvis att avtalet uttryckligen framhåller att något bolag eller företag inte skall anses vara förhanden mellan avtalskontrahenterna som ett resultat av avtalets ingående.

6.2.4 Skyldighet att överta och införskaffa inventarier och personal

Företag A skall införskaffa, eller från Kunden överta, de inventarier som är nödvändiga för Tjänstens utförande och ensamt ha äganderätten till dessa. Företag A skall även anställa den personal hos Kunden som tidigare utfört de logistikmoment som genom avtalet istället skall utföras av Företag A.

Företag A och Kunden skall därtill var för sig införskaffa nödvändig IT-utrustning för att kunna utbyta för Tjänstens utförande nödvändig information.

6.2.5 Ekonomiska befogenheter och förpliktelser

Kundens främsta ekonomiska skyldighet består av att fortlöpande enligt avtal eller på anmodan av Företag A utge överenskommet vederlag för Tjänstens utförande. Vederlagets storlek är beroende av i vilken omfattning Kunden väljer att utnyttja de av Företag A tillhandahållna tjänsterna. Företag A har dock alltid rätt till en lägsta-ersättning oavsett detta utnyttjandes omfattning. Kunden skall även ersätta Företag A för kostnader detta har haft i anledning av avtalet vilka inte kunde förutses vid dettas ingående men varit nödvändiga för Tjänstens utförande. När avtalet bringas att upphöra skall Kunden också på begäran av Företag A förvärva de inventarier som detta införskaffat för att kunna utföra Tjänsten till bokföringsmässigt restvärde.

Företag A å sin sida förbinder sig utföra Tjänsten på ett avtalat sätt i utbyte mot erlagt vederlag.

Parterna skall också ha som gemensam målsättning att genom samarbete åstadkomma kostnadsfördelar som kommer dem båda till del.

6.2.6 Förhållandet till tredjeman

Avtalet medger ingen rätt för någon av parterna att med bindande verkan för någon annan än sig själv ingå avtal med tredjeman eller på annat sätt fungera som representant för den andra parten.

6.2.7 Skäl för avtalets upphörande

Parternas relation skall gälla under avtalad tid och automatiskt förlängas om ingen av parterna väljer att säga upp avtalet vid dess utgång. Detta måste i så fall meddelas motparten i enlighet med den överenskomna uppsägningstiden.

Avtalet får sägas upp till omedelbart upphörande om någon av parterna antingen går i konkurs eller på annat sätt upphör eller riskerar att upphöra med sin verksamhet, exempelvis genom likvidation eller vid företagsrekonstruktion. Vidare föreligger rätt till omedelbart uppsägande för Företag A om Kunden inte utger det avtalade vederlaget inom anmodad tid. Avslutningsvis föreligger också en ömsesidig uppsägningsrätt om endera av parterna begår ett väsentligt kontraktsbrott och detta inte snarast åtgärdas efter det att den felande parten fått detta påtalat för sig.

6.3 Företag och Avtal B

Företag B är ett svenskt företag som sedan 1998 tillhandahåller TPL främst i Sverige och övriga Norden. Genom samarbete med och anlitan av andra logistikere kan Företag B även i viss mån ombesörja TPL i resten av Europa.

6.3.1 Avtalet och parternas beteckning

Själva avtalet betecknas som "Logistikavtal" medan parterna i sin tur benämns "Kund" respektive "Företag B" (det vill säga detta företags egentliga namn). De tjänster som innefattas av avtalet (se omedelbart nedan) går under samlingsbeteckningen "Uppdraget".

6.3.2 Avtalets omfattning i tid och rum

Avtalet skall av båda parterna ses som innebärande ett varaktigt och långsiktigt samarbete dem emellan. Företag B tillhandahåller en rad olika logistiktjänster som Kunden kan välja bland. Exempel på tjänster är in- och utgående transporter, lagring, montering, ordermottagning och logistikutveckling.

6.3.3 Vidtagandet av åtgärder i samband med tjänstens utförande

Parterna skall utarbeta och implementera en gemensam genomförandeplan för Uppdraget. Företag B får inte göra större avsteg från genomförandeplanen utan Kundens samtycke och sådant kan vägras om avsteget skulle medföra betydande nackdel eller kostnad för denne.

Kunden skall kontinuerligt delge Företag B ekonomiska prognoser och annan information som är av betydelse för och kan inverka på förutsättningarna för Uppdragets utförande.

Företag B och Kunden har vidare en ömsesidig skyldighet att anpassa och, vid behov, vara beredda att omförhandla avtalet om av parterna oförutsedda händelser inträffar som inverkar på förutsättningarna för att genomföra Uppdraget.

Något bolagsförhållande skall slutligen inte anses ha uppkommit mellan Företag B och Kunden.

6.3.4 Skyldighet att överta och införskaffa inventarier och personal

Företag B skall antingen direkt från Kunden överta eller från annan part införskaffa de inventarier som är nödvändiga för Uppdragets utförande. Dessa skall ägas av Företag B ensamt. Företag B skall också överta och anställa den personal som tidigare tillhört Kunden och utfört de logistikaktiviteter som genom avtalet istället skall utföras av Företag B.

Parterna har också skyldighet att var för sig införskaffa nödvändig programvara och utrustning för att kunna utbyta information sinsemellan.

6.3.5 Ekonomiska befogenheter och förpliktelser

Kunden skall till Företag B utge avtalat vederlag. Vederlagets storlek är beroende av i vilken omfattning Kunden väljer att använda sig av de avtalade tjänsterna. Företag B har dock alltid rätt till ett fast lägstavederlag oavsett graden av kapacitetsutnyttjande. Företag B har vidare rätt att få ersättning för kostnader som inte rimligen kunde förutses vid avtalets ingående men som ändå kan bedömas vara nödvändiga för Uppdragets utförande. Vid avtalets upphörande skall Kunden även på begäran från Företag B förvärva den utrustning som denna införskaffat i anledning av Uppdraget.

Företag B skall å sin sida utföra Uppdraget i enlighet med avtalet.

Inom ramen för avtalet skall parterna gemensamt och i samarbete verka för åstadkommandet av en hög kostnadseffektivitet och kvalitet till gagn för dem båda

6.3.6 Förhållandet till tredjeman

Avtalet ger inte rätt för någon av parterna att ingå avtal för den andres räkning eller på något annat sätt utge sig för att representera motparten.

6.3.7 Skäl för avtalets upphörande

Avtalet skall gälla under den avtalade tidsrymden och automatiskt förlängas vid avtalets utgång om ingen av parterna uttryckligen väljer att säga upp det.

Under förutsättning att någon av parterna begår ett väsentligt avtalsbrott, exempelvis om Kunden underlåter att utge avtalat vederlag till Företag B, föreligger vidare rätt till omedelbar uppsägning om den felande parten inte snarast vidtar åtgärder för att avhjälpa detta missförhållande. Uppsägning under löpande avtalsperiod föreligger även för det fall att parterna inte kommer överens vid en eventuell omförhandling av avtalet beroende på ändrade förutsättningar.

Rätt till uppsägning föreligger avslutningsvis också om någon av parterna försätts i konkurs, likvidation, företagsrekonstruktion eller på annat sätt upphör eller riskerar att upphöra med sin verksamhet.

7 Analys

I detta kapitel kommer att redogöras för uppsatsens analys. Kapitlet kommer innehållsmässigt att vara uppdelat i tre delar, av vilka de två första kommer att utgå från de uppställda problemformuleringarna medan den sista syftar till en mer generell diskussion och analys angående förekomsten och de juridiska följderna av samverkan mellan företag. En mer utförlig disposition av varje analysdels innehåll kommer att ges i dessas respektive inledning.

Analysdel I

TPL-avtal som avtal om enkelt bolag eller tjänsteavtal

7.1 Inledning- en kort summering av uppkomsten av enkla bolag

Med utgångspunkt i vad som framkommit under kapitel 4 uppstår summa summarum ett enkelt bolag när parterna 1) träffat ett avtal om samverkan och 2) detta avser uppställandet av ett gemensamt ändamål likväl 3) som en förpliktelse att verka för detta ändamål. Vidare kan det enkla bolaget särskiljas från andra avtalsformer med hjälp av 1) avtalets beteckning och syfte, 2) förekomsten (eller avsaknandet) av vinst- och förlustdelning respektive 3) medbestämmande- och kontrollrätt. I den fortsatta redogörelsen under analysdel I kommer de tre bolagsrekvisiten att behandlas var och ett för sig medan de tre sistnämnda ”särskiljningspunkterna” uppmärksammas under en gemensam rubrik. Analysdel I kommer sedermera att avrundas med en avslutande diskussion om vad som bör tillmätas betydelse vid ett bestämmande av TPL-avtalets juridiska hemvist. Övriga relevanta delar av referensramen kommer att behandlas fortlöpande under de ovanstående avsnitten.

7.1.1 Avtal om samverkan

Som framkommit av de olika definitionerna av TPL som givits under kapitel 3 likväl som av Avtalen A och B är det otvetydigt så att TPL (och ingåendet av TPL-avtal) synes syfta till en avsiktlig samverkan mellan avtalskontrahenterna. Exempelvis använder Pruth uttryckligen begreppet ”samverkan” i sin definition av TPL samtidigt som Avtalen A och B begagnar sig av den mycket närbesläktade termen ”samarbete”. Det av Hemström företrädde kravet på att avtalsparternas relation och samverkan därtill måste avse mer än någon enstaka affärshändelse eller transaktion torde även det vara att anse som uppfyllt, emedan samtliga definitioner betonar att TPL skall ses som en långsiktigt och fortlöpande relation (jämför till exempel med begreppen ”long-term” och ”continuous” i Pro-Trans respektive Bagchi och Virums

definitioner) vilken avser utförandet flertal ("multiple") logistiska aktiviteter. Ett faktum som återigen kan sägas "bekräftas" av att både Företag A och B använder sig av identiska, eller vart fall snarlika, begrepp när dessa skall beskriva respektive avtals omfattning i tid och rum.

Det associationsrättsliga rekvisitet avseende ingåendet av avtal innebärande och medförande en samverkan parterna emellan, torde sålunda med utgångspunkt i de olika definitionerna av TPL jämfört med de två TPL-avtalen sammanfattningsvis obestriddligen kunna anses som uppfyllt. Däremot går det svårligen att utifrån den avtalade förekomsten av en samverkan mellan avtalskontrahenterna närmare uttala sig om huruvida ett enkelt bolagsavtal eller tjänsteavtal ingåtts. Som läsaren gjorts uppmärksam på i kapitel 4 är samverkan ingen unik företeelse förbehållen associationsrättsliga avtal, utan kan förekomma även inom ett flertal andra avtalsförhållanden. Att samverkan kan förekomma även i anledning av tjänsteavtal kan om inte annat som också visats i referensramen exemplifieras genom att uppdragsgivaren kan förväntas samverka med uppdragstagaren i den mån det är nödvändigt för tjänstens utförande i enlighet med avtalet.

7.1.2 Gemensamt ändamål

Rörande uppkomsten av ett gemensamt ändamål vid ingåendet av ett TPL-avtal synes även detta bolagsrekvisit vid en första okulär besiktning vara att betrakta som uppfyllt. Enligt Pruths definition skall de involverade parterna (aktörerna) ha gemensamma mål likväl som att de båda studerade avtalen stadgar att parterna gemensamt skall verka för åstadkommandet av hög kostnadseffektivitet och kvalitet, vars resultat skall komma dem båda till del. Eftersträvandet av dylika gemensamma ekonomiska fördelar får enligt mig ses som en tydlig indikation på att det finns ett gemensamt ändamål mellan parterna som syftar till att bereda dem en gemensam ekonomisk vinst.⁶ I beaktande av dessa omständigheter torde därmed även detta rekvisit i likhet med det närmast föregående vara uppfyllt.

Som emellertid framgår av både Avtal A och B skall Tjänsten (eller Uppdraget i Företag B:s fall) utföras mot erhållandet av ett vederlag från motpartens, kundens, sida. Här finns således även inom ramen för respektive avtal ett sådant utbyte av prestationer som snarare kännetecknar ett tjänsteavtal. En fråga som uppkommer i anledning av detta är om förekomsten av ett för parterna gemensamt ändamål är en exklusiv företeelse enkom för det

⁶ Det borde rimligen kunna antas att ett TPL-avtal som regel inte ingås av någon av parterna i syfte att helt oegennyttigt och på någon slags altruistisk basis bereda fördelar till gagn för motparten eller någon utomstående part, varmed detta i och för sig för det enkla bolaget möjliga syfte fortsättningsvis bortses ifrån.

enkla bolaget och om förekomsten av ett dylikt ändamål per automatik konstitutionerar ett sådant bolag? Jag anser att denna fråga måste besvaras nekande, utan att även andra aspekter måste beaktas och tas hänsyn till innan någon definitiv juridisk kategorisering av det ifrågavarande avtalet kan ske. Som Hellner och Ramberg gör gällande skall inte köpare och säljare ses som arga rivaler, vilka strävar efter att åstadkomma högsta möjliga vinning på bekostnad av sin motpart, utan som samarbetspartners, vilka verkar gemensamt till varandras fördel. Förekomsten av det utbyte av prestationer som kännetecknar ett tjänsteavtal borde i enlighet med de omedelbart ovan nämnda författarnas stadgande inte utesluta att det även kan finnas ett gemensamt ändamål mellan parterna inom ramen för ett sådant avtal utan att detta för den skull, utan närmare materiell prövning, kan anses vara ett avtal om enkelt bolag. Som framgått av Avtalen A och B innebär ingåendet av ett TPL-avtal ett omfattande ekonomiskt åtagande för avtalsparterna. Exempelvis skall Företagen A och B införskaffa och/eller överta för tjänstens utförande nödvändig utrustning och personal likväl som att dessa och deras motparter skall hålla sig med en IT-kapacitet som möjliggör utbytet av information. Därtill är det knappast troligt att den aktuella tjänsten, innebärande att Företagen A och B blir direkt involverade i handhavandet och styrningen av respektive motparts produktions- och leveransflöden, kan utföras på ett nöjaktigt sätt om parterna inte har ett ingående samarbete och koordinerar sina insatser genom att utveckla gemensamma operationella och administrativa rutiner. Att parterna i anledning av detta gemensamt strävar efter att åstadkomma ett effektivt resursutnyttjande och tillvaratagande av de ekonomiska spin-off effekter, exempelvis då i form av hög kostnadseffektivitet, som denna för tjänsten nödvändiga samverkan kan ge upphov till får därför närmast ses som en god "bieffekt" till följd av utbytet av prestationer. En kategorisering av det aktuella avtalet torde därmed få ske med utgångspunkt i hur ekonomiskt betydelsefullt det gemensamma ändamålet är i förhållande till det inom ramen för avtalet i övrigt förekommande utbytet av prestationer mellan parterna.

Omvänt kan också ställas frågan om förekomsten av ett avtalat utbyte av prestationer alltid är att likställa med förekomsten av ett tjänsteavtal med, som Nial och Smiciklas synes mena, tillhörande avsaknande av någon ekonomisk intressegemenskap mellan parterna? Även denna fråga måste enligt mig besvaras nekande. Om omfattningen av vardera avtalskontrahentens prestation inte är i förväg bestämd, utan denna till sin storlek är beroende av förhållanden å motpartens sida, skulle detta kunna ses som att det råder en sådan ekonomisk intressegemenskap mellan parterna som kan ge upphov till ett bolagsförhållande. I det nu studerade TPL-fallet skulle en sådan intressegemenskap kunna uppkomma mellan

tredjepartslogistikern och dennes motpart om det vederlag som tillkommer den förstnämnde är rörligt och i absoluta kronor mätt därför är beroende av vilka (försäljnings)intäkter motparten i sin tur får som ett resultat av denne tar tjänsten i anspråk och tredjepartslogistikern därtill genom avtalet givits rätt och möjlighet att aktivt kunna påverka dessa försäljningsintäkter (och därmed i slutändan sitt eget vederlag).⁷ En sådan avtalsrelation, som förvisso synes åsyfta enbart ett utbyte av prestationer, skulle alltså mer rättvisande kunna beskrivas som att parterna tillskjuter prestationer (TPL-tjänsterna som logistikern tillhandahåller respektive produkterna som ”köparen” tillhandahåller och som sedermera skall säljas vidare med hjälp av de förstnämnda tjänsterna) i syfte att åstadkomma en för parterna gemensam vinst (produkternas försäljningsintäkter) som sedan skall fördelas dem emellan. På samma grunder är det även motsatsvis tänkbart att ett mellan parterna avsett tillskapande av en gemensam vinst inte kan anses ge upphov till en sådan ekonomisk intressegemenskap som konstitutionerar ett bolagsförhållande om endera partens ekonomiska utbyte av avtalet är i förväg bestämt och inte påverkas av det faktiska ekonomiska resultatet av parternas samverkan.

Innan något definitivt ställningstagande kan göras avseende förekomsten och betydelsen av ett gemensamt vinständamål måste dock även för fullständighetens skull förekomsten av en eventuell skyldighet att verka för det gemensamma ändamålet och de ”gränsdragningsindikatorer” som redogjorts för under 4.3 ovan närmare utredas för att samtliga aspekter skall kunna vägas in och beaktas under analysdel I:s avslutande avsnitt.

7.1.3 Förpliktelse att verka för det gemensamma ändamålet

Förekomsten av en skyldighet att verka för det gemensamma ändamål är inget spørsmål som direkt berörs i de redovisade definitionerna. Ledning får således istället sökas i de mer utförliga och studerade TPL-avtalen.

Både Företag A och B likväl som deras motparter kan sägas vara förpliktigade i anledning av respektive TPL-avtal såtillvida att de förstnämnda parterna måste utföra tjänsten samtidigt som de sistnämnda dito är skyldiga att utge avtal vederlag för utförandet av denna. Dessa förpliktelser är som den alerte läsaren redan torde ha insett dock snarare att likna med just det utbyte av prestationer som karaktäriserar tjänsteavtalet (även om som sagt ett sådant

⁷ Här bortses från det fall att omfattningen på den prestation som tillfaller vardera parten självklart alltid kan äventyras i händelse av motpartens obestånd även om omfattning av prestationen i sig är ”fast” enligt avtalet.

utbyte också under vissa omständigheter kan komma att ge upphov till ett bolagsförhållande). Som dock också framhållits ovan kan det emellertid även anses föreligga ett gemensamt ändamål mellan parterna som syftar till att åstadkomma kostnadsfördelar till gagn för dem båda. Den fråga som uppkommer i anledning av detta är i vilken mån det finns en förpliktelse för parterna att verka också för detta ändamål samt av vilken betydelse denna eventuella förpliktelse är för parternas hela relation?

Som framgår av respektive avtal har de involverade parterna skyldig att aktivt ta del i utvecklandet av en gemensam genomförandeplan, kunderna skall fortlöpande tillhandahålla de två Företagen ekonomiska prognoser och samtliga parter har ävenledes en skyldighet att efter bästa förmåga vara beredda att anpassa sitt samarbete om de ursprungliga förutsättningarna förändras. Som vidare kommer till uttryck i både Avtal A och B skall avtalskontrahenterna införskaffa nödvändiga inventarier för att tjänsterna skall kunna utföras i enlighet med respektive avtal. Särskilt påtagligt är detta förvisso när det gäller Företagen A och B men även deras respektive motparter måste exempelvis hålla sig med den IT-kapacitet som fordras för att information skall kunna utbytas med Företagen.

Summa summarum råder det alltså i mitt tycke en klart uttalad förpliktelse för parterna att verka för ett realiserande av avtalen och de gemensamma ändamål som innefattas av dessa. Mot detta kan givetvis invändas att också de ovan nämnda förpliktelserna att verka till fullo kan vara föranledda av och kopplade till parternas utbyte av prestationer. Jag anser dock att de ovan nämnda kraven på aktiv medverkan som kommer till uttryck i båda avtalen även kan ses som nödvändiga för ett åstadkommande och realiserande av det för parterna gemensamma ändamålet och att någon absolut tudelning mellan parternas verkan i anledning av detta ändamål och utbytet av prestationer därför inte måste göras. Som framgått av referensramen kan vidare det innevarande bolagsrekvisitet betraktas som uppfyllt även vid den mest symboliska av medverkan, varmed den medverkan som stipuleras i de studerade avtalen otvivelaktigt torde kunna anses som tillfyllest även i beaktande av att denna i och för sig huvudsakligen kan vara att hänföra till utbytet av prestationer.

7.1.4 Andra omständigheter att beakta

Vad gäller de studerade avtalens benämning får väl sägas att ”Avtal rörande logistiktjänster” likväl som ”logistikavtal” knappast ger någon utförligare fingervisning angående parternas intentioner med respektive avtal. Däremot är det givetvis så att användandet av

termen ”Kund” för att beteckna Företagen A och B:s motparter onekligen för tankarna till ett avsett köp/säljareförhållande snarare än till någon form av ren samverkan parterna emellan. I anslutning till detta kan även framhållas att benämningarna ”Tjänst” och ”Uppdrag” likaledes är termer som begagnas flitigt inom köprätten men inte synes vara förekommande inom associationsrätten för att beteckna föremålet för parternas avtalsrelation. Av intresse i detta sammanhang är även de explicita stadganden i respektive avtal som gör gällande att något bolag eller företag inte skall anses ha uppkommit mellan avtalskontrahenterna. Detta får helt visst ses som ett mycket tydligt uttryckssätt för att Företagen A och B inte har för avsikt eller önskan att få ett enkelt bolag ”på halsen” (likväl som att de är medvetna om denna möjlighet). I likhet med avtalet och parternas benämningar kan detta således fungera som tydlig fingervisning rörande parternas avsikter. Ett dylikt stadgande torde dock lika lite som förekomsten och användandet av en köprättslig terminologi kunna förhindra ett enkelt bolag uppkommer om avtalet i övrigt, och parternas uppträdande i anledning av detta, klart syftar till och utmärks av en vilja att uppställa och verka för ett gemensamt ändamål. Dylika stadgandens juridiska värde får därför ses som mycket inskränkt eftersom själva förekomsten av det enkla bolagsförhållandet som sådant, tillskillnad från de regler som rör den materiella innebörden av detta förhållande, inte är dispositivt mellan parterna.

Vad gäller förekomsten av ett gemensamt eventuellt vinst- och/eller förlustansvar har som redan framkommit konstaterats att TPL och de studerade TPL-avtalen åtminstone delvis syftar till att uppställa gemensamma ekonomiska mål och genom samverkan åstadkomma kvalitets- och kostnadsfördelar som kommer båda parterna till del. Ett faktum som i mitt tycke kan anses bekräfta att parterna har för avsikt att gemensamt åstadkomma en ekonomisk vinst som sedermera skall fördelas dem emellan, även om den faktiska innebörden och omfattningen av denna önskade vinst inte är närmare preciserad i själva avtalen. Även vad avser det rena utbytet av prestationer finns delvis en gemensam vinstfördelning mellan Företagen A och B och deras respektive motpart till följd av användandet av rörligt vederlag, vars storlek är beroende av i vilken omfattning de avtalade tjänsterna tas i anspråk. Något som i sin tur över tiden kan förmodas vara avhängigt av hur väl det går ekonomiskt för motparten. Vad som emellertid begränsar den ekonomiska intressegemenskapen mellan parterna detta förhållande ger upphov till är att både Företag A och B alltid har rätt till ett fast vederlag från motparten oaktat i vilken utsträckning denne begagnar sig av de tillhandahållna tjänsterna. Till yttermera visso kan motparterna också anmodas köpa den utrustning som de förstnämnda företagen införskaffat i anledning av tjänsten, vilket ytterligare får anses minska den reella betydelsen

rörande bruket av rörligt vederlag, eftersom Företagen på så sätt ytterligare minskar sitt ekonomiska beroende av hur väl motparten i sin tur presterar. Sammantaget anser jag att dessa åtgärder från Företagens sida visar på att den ekonomiska intressegemenskap som förvisso ovedersägligen råder mellan dessa och deras motparter är begränsad till sitt omfång och sin betydelse. Exakt hur begränsad intressegemenskapen är, blir dock av naturliga skäl svårt att närmare uttala sig om utan tillgång till information rörande de belopp som avtalats mellan parterna och kännedom om hur dessa är fördelade mellan rörligt respektive fast vederlag.

Även förekomsten av en ömsesidig medbestämmande- och kontrollrätt kommer tydligt till uttryck i de två avtalen. Exempelvis skall parterna i samverkan utarbeta och implementera en gemensam genomförandeplan likvisst som att Företagens motparter skall informeras om eventuella avsteg från denna plan och kan vägra ge sitt samtycke till ett dylikt avsteg om detta innebär påtaglig ekonomisk nackdel för dessa. Att det således finns både en gemensam kontroll- och medbestämmanderätt är således knappast ett uppseendeväckande stadgande. Betydande inslag av dylika rättigheter mellan avtalsparterna är dock antagligen vanligt förekommande även vid utförandet av tjänster överlag, speciellt om utförandet av dessa, som Andenaes säger, måste anpassas speciellt efter kunden verksamhet och önskemål, varmed några säkra slutsatser angående TPL-avtalets juridiska klassificering knappast kan göras enbart utifrån att förekomsten av medbestämmanderätt låter sig konstateras. Närvaron av en mer omfattande och ömsesidig medbestämmanderätt, där säljaren ges rätt till medbestämmande även över köparens verksamhet, skulle dock onekligen kunna ses som ett starkt indicium för förekomsten av ett bolagsförhållande. I de två studerade avtalen finns det dock ingenting som visar på att Företagen A och B skall komma att medges en sådan bestämmanderätt avseende motparternas verksamhet.

Vad gäller de omständigheter som redogjorts för under detta avsnitt är min uppfattning att dessa kan användas som nyttiga indikatorer för att försöka bestämma avtalskontrahenternas intentioner och syften. Vilken betydelse dessa skall tillmätas i ett eventuellt avgörande varierar givetvis från fall till fall (eller mer korrekt: från avtal till avtal). Att ett avtal exempelvis betecknas som ”köpeavtal” kan dock knappast förändra det faktum att om det aktuella avtalet i beaktande av omständigheterna i övrigt otvetydigt intar slagsida mot förekomsten av ett gemensamt ändamål, är att anse som avtal om enkelt bolag framför just det köpeavtal som det betecknas som. I mer tveksamma fall är det emellertid givetvis så att förekomsten eller avsaknandet av de nu utredda omständigheterna kan komma att få en direkt

avgörande betydelse. I synnerhet kan närvaron och omfattningen av en ekonomisk intressegemenskap i form av ett ömsesidigt vinst- och förlustansvar mellan parterna i mitt tycke tjäna som en särdeles viktig omständighet för en bedömning av huruvida parternas relation präglas av ett för dem gemensamt ändamål eller ej. Detta emedan just på vilket sätt, i gemenskap eller enskilt, som parterna avser att tillgodogöra sig den ekonomiska förtjänst som de båda vill uppnå genom att ingå ett TPL-avtal framstår som en mycket viktig principiell särskiljningsfaktor mellan det enkla bolagsavtalet och tjänsteavtalet. Om det innevarande avtalet därtill uppvisar en ömsesidig medbestämmanderätt, inbegripande båda de berörda parternas verksamheter, ligger det otvivelaktigt nära till hands att se avtalsrelationen som innebärande ett bolagsförhållande.

7.1.5 I valet och kvalet- enkelt bolag eller tjänsteavtal?

Som framkommit i de fyra föregående styckena synes den största stötestenen angående huruvida TPL och TPL-avtal kan konstitutionera uppkomsten av ett enkelt bolags- snarare än ett tjänsteavtalsförhållande, vara den eventuella förekomsten och omfattningen av ett gemensamt vinständamål mellan parterna. Detta gemensamma ändamål kan som visats under 7.1.2 förekomma i två olika skepnader; det kan för det första finnas explicit uttalat inom ramen för ett tjänsteavtal, som i övrigt avser ett utbyte av prestationer, och för det andra kan även detta sistnämnda utbyte av prestationer i vissa fall vara att likna vid ett gemensamt ändamål.

Vad avser förekomsten av ett parallellt gemensamt ändamål och utbyte av prestationer kan framhållas att den distinktion som Nial och Smiciklas gör för att särskilja avtalet om det enkla bolaget och tjänsteavtalet med utgångspunkt i att det senare, tillskillnad från den förra, syftar enbart till att uppnå en vinst genom ett utbyte av prestationer och inte genom gemensamma insatser, förvisso fyller en mycket viktig principiell funktion för att kunna särskilja de två avtalsformerna åt. Denna synes dock enligt mig vara för onyanserad och därmed svår att strikt tillämpa för en kategorisering av den hybrid mellan ett utbyte av prestationer och ett gemensamt ändamål som TPL och TPL-avtal förefaller utgöra. En dylik tillämpning torde också kunna ge upphov till ett direkt missvisande resultat i det enskilda fallet. Detta emedan blott själva förekomsten av ett aldrig så ringa gemensamt ändamål därmed skulle föranleda uppkomsten av bolagsförhållande oaktat om detta ändamål utgör ett väsentligt inslag i parternas relation eller ej sett till avtalet som en helhet. Vidare torde det som sagt heller inte vara så att förekomsten av det ena nödvändigtvis utesluter eller omöjliggör det andra. Ett

utbyte av prestationer kan som pläderats för under 7.1.2 rimligtvis existera sida vid sida med ett för parterna gemensamt ändamål inom ramen för ett och samma avtal. Här anser jag således att Hellner och Ramberg har en viktig poäng i att även ett rent köp kan ge upphov till och innefatta samverkan och uppställandet av gemensamma mål mellan parterna i anledning av de ingår tjänsteavtalet. Vad gäller just företeelsen TPL kan därtill sägas att Pruth i sin definition av begreppet åskådliggör detta (även om denne förmodligen inte explicit hade för avsikt att skingra de juridiska dimmorna) samförhållande genom att tala i termer av både ett köp av tjänst likväl som förekomsten av gemensamma mål. Då TPL som tjänst får ses som både komplex och omfångsrik, innebärande betydande ekonomiska åtaganden för båda avtalskontrahenterna, är frågan vidare även om den överhuvudtaget skulle kunna utföras om dessa parter inte interagerade. Denna förutsättande interaktion underlättas självklart av att parterna även uppställer just gemensamma målsättningar inom ramen för avtalet och strävar efter att på bästa sätt nå dessa för att åstadkomma ekonomiska fördelar som kommer dem båda till godo. Vad som blir avgörande för en juridisk kategorisering av TPL och TPL-avtal anser jag därför vara om det är ett rent utbyte av prestationer eller ett uppställande av gemensamt ändamål som är av störst vikt för parterna och deras inbördes relation, eller med andra ord; vad är det huvudsakliga syftet med det ingångna avtalet och vad är det som huvudsakligen ger upphov till den vinst som avtalsparterna eftersträvar att uppnå genom att ingå detta.

Ett enkelt bolagsavtal torde under vissa förhållanden också kunna uppkomma som ett resultat av och existera parallellt med det ”ursprungliga” tjänsteavtalet. Om parterna exempelvis inom ramen för det sistnämnda avtalet gemensamt eftersträvar att uppnå ekonomiska fördelar men att denna samverkan till sin art eller till sitt omfång inte är nödvändigt för tjänstens utförande, eller att anknytningen till det ursprungliga tjänsteavtalet på annat sätt är så pass svag, anser jag att denna samverkan skulle kunna resultera i (konkludent) bolagsavtal parterna emellan vid sidan av dessas tjänsteavtal. Här skulle för övrigt kunna göras en passning till Bagchi och Virums definition av TPL, i vilken förekomsten av ett eventuellt ”informal relationship” mellan parterna uppmärksammas. Bedömning av huruvida ett sådant ytterligare avtal föreligger är givetvis behäftad med svårigheter att göra i annat än mycket tydliga fall. En principiell utgångspunkt skulle dock kunna vara just korrelationen mellan parternas gemensamma handlande och den avtalade tjänsten och om detta handlande därför så att säga ryms inom det först ingångna tjänsteavtalet. Om avtalskontrahenterna jämte ett utbyte av prestationer även uppställer och verkar för ett gemensamt ändamål torde det alltså krävas att

det sistnämnda ändamålet har en klar anknytning till *och* är av underordnad betydelse gentemot det förstnämnda utbytet för att ett bolagsförhållande inte skall uppkomma mellan parterna.

På ett liknande sätt bör lämpligen även följderna av förekomsten av ett vederlag som för tredjepartslogistikerns vidkommande helt eller delvis är beroende av i vilken mån den utförda tjänsten även ger upphov till intäkter för motparten få bedömas. Ett vederlag som till sin största del är i förväg bestämt, och därför är oberoende av huruvida den utförda tjänsten faktiskt ger upphov till en förtjänst, och i så fall storleken på denna, för motparten eller inte talar självklart emot att det kan anses finnas ett påtaglig gemensamt ändamål med avsikt att tillskapa just en gemensam vinst mellan parterna och tvärtom. Om den rörliga delen av vederlaget sålunda kan bedömas inta en i förhållande till det fasta dito mindre ekonomisk betydelsefull roll kan knappast ett bolagsförhållande bedömas ha uppkommit mellan avtalskontrahenterna.

Vad som i beaktande av ovan till syvende og sist blir utslagsgivande för kategoriseringen av ett TPL-avtal får således anses vara en helhetsbedömning, vilken beaktar förekomsten och betydelsen av den ekonomiska intressegemenskap som både ett eventuellt uttalat gemensamt ändamål och ett dito utbyte av prestationer *i förening* kan ge upphov till, med avseende på vilket sätt parterna har för avsikt att åstadkomma en ekonomisk vinst genom att ingå det aktuella avtalet. Om en sådan helhetsbedömning visar att avtalet i fråga domineras av en avsikt att åstadkomma en dylik vinst genom ett utbyte av prestationer, som inte utmärks av någon mer påtaglig intressegemenskap mellan parterna, anser jag det befogat att betrakta det berörda avtalet som ett tjänsteavtal framför ett avtal om enkelt bolag och vice versa om det istället är ett gemensamt ändamål som sammantaget framstår som det mest utmärkande och vinstskapande momentet. Ett sådant ställningstagande måste givetvis prövas mot lagstiftarens intentioner med det enkla bolagsinstitutet som ett sätt att tillvarata avtalsparterna skyddsvärda intressen. Då det enkla bolaget emellertid endast avser att tillskapa ett grundläggande rättsligt skydd för de berörda parterna anser jag det inte motiverat att aktualisera ett sådant skydd med hänvisning till dessas skyddsvärda intressen om avtalet i fråga domineras av ett rent utbyte av prestationer och inte ett gemensamt ändamål. Detta ställningstagande torde i synnerhet äga sin riktighet om parterna därtill själva har haft för avsikt att ingå ett tjänsteavtal och inte bolagsavtal. Om det enkla bolagsinstitutet däremot syftade till att bereda parterna ett mer omfattande skydd, exempelvis genom tvingande lagstiftning, medger jag att den nu av mig

intagna ståndpunkten skulle vara förenad med större betänkligheter att tillämpa eftersom parternas skyddsvärda intressen då skulle löpa risk att bli åsidosatta. Men just genom att det enkla bolaget skall ses som en okvalificerad associationsform menar jag dock att det inte föreligger något tillräckligt tungt vägande skäl som nödvändiggör att ett avtal som inte till övervägande del utmärks av ett gemensamt ändamål ändå skall ses som ett enkelt bolagsavtal med hänsyn till parternas (begränsade) skyddsvärda intresse. Till denna diskussion kommer för övrigt att återkommas till under analysdel III när således även de juridiska materiella skillnaderna och likheterna mellan avtalet om det enkla bolaget och tjänsteavtalet närmare utretts och beaktats.

Vad Avtalen A och B anbelangar är det svårt att enbart utifrån den information som dessa generiska ”mallavtal” förmedlar avgöra om avtal om enkelt bolag eller tjänsteavtal föreligger. Att Företagen A och B avsett att ingå tjänsteavtal kan det dock förvisso knappast råda någon tvekan om. Detta kommer inte minst tydligt till uttryck i stadgandena rörande att något bolag eller företag inte skall uppkomma mellan parterna och bruket av begrepp såsom ”kund” och ”tjänst/uppdrag”. I enlighet med devisen ”osvuret är bäst” skall också sägas att det ovan inte framkommit någonting som uttryckligen utesluter att så verkligen också skulle vara fallet. En sådan bedömning blir dock ändå som sagt något tentativ, emedan denna grundar sig på en uteslutande innehållsmässig bedömning, varvid avtalsparternas faktiska handlande, och om detta skulle ge något annat förhållande vid handen, i anledning av avtalet inte närmare studerats. Inte heller har tagits del av några kvantifierande belopp rörande den ekonomiska omfattningen av de transaktioner som avtalen innebär, vilket givetvis också skulle kunna tala för ett dominerande gemensamt ändamål framför ett utbyte av prestationer. Både Företag A och B bör därför vara medvetna om att det inte heller synes finnas någonting i respektive avtal som bestämt förhindrar uppkomsten av bolagsförhållanden.

Analysdel II

De juridiska skillnaderna avseende avtalsparternas rättigheter och skyldigheter

7.2 Inledning- en kort summeringen av parternas rättigheter och skyldigheter

Som framkommit i referensramen under kapitel 4 och 5 har genomgången av avtalsparternas rättigheter och skyldigheter i anledning av det ingångna avtalet varit uppdelad på fyra punkter: 1) Förvaltningsbefogenheter (alternativt Vidtagandet av åtgärder i samband med tjänstens utförande), 2) Ekonomiska befogenheter och förpliktelser, 3) Förhållandet till tredjeman och avslutningsvis 4) Skäl för avtalets upphörande. Den följande analysen kommer att utgå från dessa fyra huvudpunkter och övriga relevanta delar av referensramen kommer att behandlas parallellt under dessa. Analysdel II kommer sedermera att avslutas med uppsummerande diskussion huruvida det föreligger några mer väsentliga juridiska skillnader mellan avtalet om det enkla bolaget och tjänsteavtalet och vilka konsekvenserna av dessa blir beroende på hur TPL-avtalet är att juridiskt kategorisera.

7.2.1 Förvaltning och vidtagandet av åtgärder

Som huvudregel gäller alltså att vidtagandet av förvaltningsåtgärder fordrar samtliga bolagsmäns samtycke. Detta krav på samtligas samtycke omfattar således alla åtgärder som vidtas som ett led i bolagets förvaltning utan hänsyn taget till dessa åtgärders reella omfattning och betydelse. Samma absoluta krav på de involverade parternas samtycke för vidtagandet av åtgärder inom ramen för ett tjänsteavtal föreligger troligtvis inte. Att köparen genom ingåendet tjänsteavtalet uppdragit åt säljaren att utföra den aktuella tjänsten kan enligt min mening ses som att den förre också givit den senare ett generellt godkännande att vidta och genomföra de åtgärder som tjänsten i fråga normalt sett kräver för att kunna utföras. Inte heller torde kunna krävas köparen i sin tur måste inhämta säljarens samtycke för vidtagandet av sådana åtgärder som kan förväntas att den förstnämnde måste vidta för att tjänsten skall kunna utföras i överensstämmelse med parternas avtal. Den faktiska innebörden av något samtycke inte måste inhämtas för åtgärder som så att säga kan anses rymmas inom ramen för tjänsteavtalet skall dock inte överdrivas. Ofta, åtminstone vad gäller mer komplexa tjänster, som då exempelvis TPL, kan som tidigare framhållits tjänstens genomförande förväntas kräva att köpare och säljare koordinerar utförandet av respektive parts åtgärder för att tjänsten de facto skall kunna utföras enligt avtal och att parterna på detta sätt överenskommer vilka åtgärder som får utföras utan samtycke eller ej. Avseende vidtagandet av åtgärder utan

samtliga bolagsmäns samtycke respektive vidtagandet av åtgärder som inte avtalats om, uppställs som synes liknande inbördes krav på att åtgärden skall vara av sådan vikt för bolaget respektive tjänsten att närmare uppskov inte medges och motpartens godkännande inte hinner inhämtas. Någon skillnad mellan avtalet om det enkla bolaget och tjänsteavtalet kan alltså inte påvisas avseende vidtagandet av denna senare typ av ”extraordinära” åtgärder, vilket kan förklaras med dessa rättigheter följer av allmänna avtalsrättsliga principer och således inte är föranledda enkom av att parterna ingått ett tjänsteavtal eller enkelt bolagsavtal. Företagandet av de nu diskuterade åtgärderna borde även i viss mån kunna ses som skyldigheter i den mening att den mellan parterna ömsesidiga lojalitetsplikten påbjuder att dessa skall verka för att tillvarata varandras intressen i anledning av avtalet.

Angående just lojalitetsplikten, vilken bevisligen råder mellan parterna oavsett om det aktuella TPL-avtalet är att anse som ett avtal om enkelt bolag eller ett tjänsteavtal, uppkommer därtill frågan om denna plikt utan urskiljning alltid skulle vara mer långtgående för den förstnämnda avtalsformen än för den sistnämnda? Med hänvisning till Adlercreutz stipulation om att lojalitetsplikten främst är avhängig av faktorer såsom det förhandenvarande avtalets transaktions- och tidsmässiga omfattning anser jag att dylika omständigheter måste beaktas framför hur avtalet rent juridiskt är att klassificera. Huruvida lojalitetsplikten diskuteras i termer av den till associationsrätten hörande generalklausulen och likhetsgrundsatsen eller den omsorgsplikt som kommer till uttryck i köprätten är därför inte av avgörande betydelse för en bedömning av omfattning av denna förstnämnda plikt. Ett TPL-avtal som innebär utförandet av en tjänst mot vederlag borde därmed kunna anses ge upphov till en mer långtgående lojalitetsplikt än ett enkelt bolagsavtal om TPL om det förra avtalet innebär ett mer långvarigt och ekonomiskt betydelsefullt förhållande mellan parterna än det senare. För det fall att ett i sig tänkt tjänsteavtal på grund av avtalets faktiska karaktär ändå är att kategorisera som ett avtal om enkelt bolag, allt annat lika, borde emellertid detta faktum i mitt tycke i enlighet med vad som Holm stadgar medföra en *något* utökad lojalitetsplikt mellan parterna just till följd av uppkomsten av ett bolagsförhållande. Detta anser jag kan motiveras med att tyngdpunkten i det aktuella avtalet för sådana fall, som utretts under analysdel I, kommit att ligga på uppnåendet av gemensam vinst framför enskild dito härrörande från ett utbyte av prestationer och att parternas intressegemenskap därför är av större betydelse och omfattning än i det rena tjänsteavtalet, något som i sin tur föranleder en skärpt inbördes lojalitetsplikt.

Det är förvisso av principiell betydelse att lojalitetsplikten i ett dylikt fall kommit att bli mer långtgående, däremot så torde dock de praktiska konsekvenserna av detta inte vara av någon mer betydande art. Det enkla bolaget är som Holm, likväl som HD konstaterar i NJA 1986 sid. 402, en okvalificerad form av samverkan, vilket ytterligare stöds av det förhållande att denna associationsform främst syftar till att åstadkomma endast ett grundläggande skydd för de berörda bolagsmännen, ett skydd som parterna mycket väl själva kan ha reglerat och åstadkommit i och genom det aktuella avtalet. Jag menar därför att en eventuellt utökad lojalitetsplikt, allt annat oförändrat, inte kommer att medföra några egentliga faktiska förändringar eller konsekvenser för parternas relation med avseende på kraven att förfara med omsorg gentemot motparten och tillvarata dennes intressen vid vidtagandet av åtgärder.

Vad gäller de studerade Avtalen A och B skulle någon märkbar skillnad knappast uppkomma beroende på om dessa avtal är att betrakta som enkla bolagsavtal eller tjänsteavtal. Att Företagen A och B får vidta åtgärder efter eget gottfinnande inom ramen för respektive, med motparten gemensamt utarbetade, genomförandeplan likväl som att smärre avsteg från denna plan får göras utan godkännande kan ses som att HBL 4 kap. 3 § inte skulle äga tillämplighet i parternas relation. Att samtycke till dylika avsteg får vägras om det medför påtaglig nackdel för motparten kan vidare ses som att denne i vart fall medgivits en viss vetorätt, om än inte en lika långtgående sådan som följer av HBL. Motparten borde för övrigt ha rätt att vägra samtycke till sådana åtgärder enligt vanliga köprättsliga regler med hänvisning till att utförandet av tjänsten skall ske på avtalat sätt. Angående betydelsen och omfattningen av lojalitetsplikten i parternas relation hänvisas till diskussionen i stycket omedelbart ovan.

7.2.2 Ekonomiska rättigheter och skyldigheter

Sett ur ett rent principiellt perspektiv råder en påtaglig skillnad mellan det enkla bolagsavtalet och tjänsteavtalet vad avser fördelningen av det ekonomiska resultat som de berörda parternas prestationer ger upphov till. Som visats i referensramen skall den vinst (eller förlust om det vill sig illa) som uppkommer fördelas lika mellan bolagsmännen i det enkla bolaget om inget annat avtalats dem emellan. Något gemensamt vinst- eller förlustansvar föreligger däremot inte vid tjänsteavtalet, där köparen och säljaren i regel ensamt har rätt till och ansvar för det ekonomiska över- eller underskott som uppkommer för någon av dem till följd av deras utbyte av prestationer. Viss inbördes likhet mellan de två avtalsformerna finns dock genom att parterna har rätt till ersättning för oförutsedda kostnader som varit nödvändiga för att tillvarata motpartens intressen. I likhet med vad som gäller för möjligheten att vidta

extraordinära, men nödvändiga åtgärder, torde rätten till ersättningen för kostnader som uppkommer i anledning av dylika åtgärder således vara att hänföra till vad som följer av allmänna avtalsrättsliga principer.

Vad angår Avtalen A och B har som framgått av dessa respektive Företag rätt att utfå vederlag i utbyte mot tjänstens utförande åt motparten. Dessa ekonomiska rättigheter (och de skyldigheter som är kopplade härtill) för parterna skulle knappast förändras oavsett om avtalen i fråga är att betrakta som bolagsavtal framför tjänsteavtal (vilka de under analysdel I konstaterats är avsedda att vara) i och med att den associationsrättsliga (likväl som den köprättsliga) lagstiftningen lämnar åt bolagsmännen att själva reglera sina ekonomiska mellanhavanden om och hur dessa så önskar. Avseende det mellan parterna gemensamma ändamålet att åstadkomma kostnads- och kvalitetsfördelar som skall komma dem båda till del, menar jag vidare att detta förhållande heller inte skulle förändras om ett enkelt bolag kunde bedömas vara förhanden snarare än ett tjänsteköp. Detta eftersom båda avtalen tydligt ger uttryck för att de ifrågavarande fördelarna just skall komma samtliga parter till del, vilket med andra ord får ses som en i avtalen intagen fördelning av dessa fördelar. Mot detta kan rent spontant invändas att denna fördelningsgrund diplomatiskt uttryckt får ses som minst sagt vag och opreciserad, varmed HBL:s bestämmelse om en likafördelning av den eftersträlvade vinsten därför skulle kunna aktualiseras. Jag anser dock detta vara mindre troligt då det kan antas att frågan vilka ekonomiska fördelar som eftersträvas, och hur dessa skall komma parterna till del, mer utförligt kommer att regleras i den för parterna gemensamma utförandeplanen. Respektive genomförandeplan måste enligt mig ses som varande en del och precisering av de i uppsatsen redovisade och mer generellt utformade ”mallavtal” som ligger till grund för parternas relation. Därtill är det antagligen så att företag som explicit väljer att driva samverkan överlag nogsamt själva kommer att finna för gott att reglera hur en eventuell vinst skall fördelas dem emellan.

Men vad gäller för det fall att tidigare nämnda gemensamma ekonomiska fördelarna istället ger upphov till ekonomiska nackdelar? Skall även dessa i sådana fall ses som gemensamma och hur skall de i sådana fall fördelas? I den köprättsliga lagstiftningen behandlas som synes i regel knappast förekomsten av gemensamt förlustansvar i och med den starka kopplingen till ett utbyte av prestationer, varmed något gemensamt ansvar för i sig gemensamma nackdelar inte borde kunna aktualiseras utan parterna får som huvudregel bära sina kostnader själv. För det fall ett enkelt bolagsavtal istället kan bedömas vara förhanden skulle omvänt enligt HBL

ett gemensamt ansvar föreligga om inget annat är avtalat. Denna problematik får dock i likhet med fördelningen av gemensam vinst i realiteten sannolikt inga större konsekvenser eftersom förlust skall fördelas på samma premisser som vinst och det rimligen kan antas att parterna kommer att reglera sitt inbördes förhållande avseende det sistnämnda spørsmålet. Det är dock en intressant, om än kanske något teoretisk tanke, att ett tänkt tjänsteavtal visar sig ge upphov till ett i avtalskontrahenternas förhållande dominerande gemensamt ändamål som dessa inte närmare reglerat, omedvetna om de juridiska följderna av detta. Något som skulle kunna bereda endera parten en obehaglig överraskning om dennes motpart sedermera införskaffar sig mer djupgående juridiska kunskaper.

7.2.3 Förhållandet till tredjeman

Om det för de två närmast föregående avsnitten kan konstateras råda principiella om än mindre faktiskt påtagliga skillnader mellan avtalet om det enkla bolaget kontra tjänsteavtalet, kan angående parternas förhållande till tredjeman sägas råda både en principiell och en faktisk snarlikhet mellan de två avtalsformerna. Varken HBL eller vad som normalt gäller för tjänsteavtal ger som visats tidigare i uppsatsen någon av parterna rätt att med bindande verkan för den andres räkning ingå avtal med tredjeman om något annat inte uttryckligen medgivits. Likaledes stadgar både Avtal A och B att varken Företagen eller dessas respektive motpart har rätt ingå avtal med utomstående eller på något annat sätt företräda motparten. Oavsett om TPL-avtalen skulle vara betrakta som avtal om enkelt bolag eller tjänsteavtal skulle alltså någon skillnad uppstå för avtalsparterna även om dessa inte genom egen försorg närmare reglerat saken dem emellan.

7.2.4 Skäl för avtalets upphörande

I likhet med det ovan genomgångna förhållandet till tredjeman råder ett flertal direkta likheter vad gäller skäl för upphörande för respektive avtalsform. Både det enkla bolagsavtalet och tjänsteavtalet som har tecknats för en mellan parterna bestämd tidsperiod förväntas gälla under hela denna, medan avtal som ingåtts för en obestämd tid å andra sidan kan bringas till upphörande när som helst. Detta är givetvis inget unikt juridiskt faktum för de i denna uppsats studerade avtalsformerna utan torde äga en korresponderande tillämplighet för en klar merpart av de jure förekommande bi- och multilaterala avtalsformerna i svensk rätt.

Även avseende parternas möjligheter att bringa ett i sig tidsbestämt avtal till upphörande på grund av extraordinära omständigheter finns påtagliga likheter mellan det enkla bolagsavtalet och tjänsteavtalet. En dylik uppsägning av det enkla bolagsavtalet är som visats under

referensramen möjlig för det fall att endera parten väsentligt åsidosätter sina skyldigheter medan tjänsteavtalet å sin sida kan sägas upp om ett väsentligt avtalsbrott föreligger. Någon egentlig faktisk skillnad råder dock knappast emedan som Nial säger ett väsentligt åsidosättande av bolagsmans skyldigheter i princip avser ett väsentligt avtalsbrott. Båda avtalstyperna kan vidare även jämlikt allmänna avtalsrättsliga principer sägas upp i fall annan viktig grund finnes, det vill säga när avtalets syfte inte längre är möjligt att infria på grund av att detta skulle innebära en omotiverat stor kostnad eller skada för någon av eller båda parterna.

Angående det uppställda väsentlighetskravet för uppsägning med hänvisning till dessa former av extraordinära grunder anser jag vidare att inte heller detta kan förväntas skilja sig märkbart mellan det enkla bolagsavtalet och tjänsteavtalet. Omfattningen av detta inte närmare preciserade krav borde, i likhet med vad som konstateras gälla för lojalitetsplikten, främst vara avhängigt av hur parternas avtal och relation de facto gestaltar sig och inte direkt av hur detta avtal och denna relation betecknas. I och för sig är det möjligt att tänka sig att väsentlighetskravet, i likhet med lojalitetsplikten, skulle komma att skärpas i fall, allt annat lika, det aktuella avtalet var att klassificera som ett enkelt bolagsavtal framför ett tjänsteavtal. Detta emedan det förstnämnda avtalet som regel förutsätter och innebär ett mer långtgående ömsesidigt förtroende mellan avtalskontrahenterna än vad som är fallet för det sistnämnda dito. Om detta för parternas samverkan nödvändiga förtroende skadas är det tänkbart att den ”drabbade” parten därför skulle ges större möjligheter att frånträda avtalet än om ett ”vanligt” tjänsteavtal föreligger. Eftersom dock det enkla bolaget är att betrakta som en okvalificerad associationsform anser jag emellertid att någon större faktisk skillnad knappast uppkommer om ett mellan parterna avsett tjänsteavtal ”övergår” till att vara ett enkelt bolagsavtal. Härtill kan även tilläggas att ett avtal på allmänna avtalsrättsliga principer inte får sägas upp i syfte att skada motparten, ovidkommande av avtalsformen.

Även avseende möjligheterna att säga upp respektive avtal vid motkontrahentens konkurs, likvidation etcetera föreligger av naturliga skäl rätt att bringa både det enkla bolagsavtalet och tjänsteavtalet till upphörande eftersom detta innebär att den ”olycklige” avtalsparten/bolagsmannen till följd av detta förhållande inte längre kan förväntas vara i stånd att tillhandahålla sin prestation alternativt bidra till det gemensamma ändamålet.

En påtaglig skillnad föreligger dock vid uppsägning beroende på om det aktuella avtalet är ett enkelt bolagsavtal eller tjänsteavtal till följd av att en likvidator kan komma att ombesörja själva upplösnings- och likvidationsförfarandet av det enkla bolaget på begäran av en eller flera bolagsmän. För att detta skall få egentlig betydelse krävs dock självklart att bolagsmännen gemensamt innehar tillgångar och/eller ingår avtal med tredjeman eftersom det i annat fall knappast finns några spörsmål för likvidatorn att befatta sig med.

För de två studerade TPL-avtalens vidkommande skulle knappast möjligheterna till uppsägning förändras beroende på hur dessa är att klassificera. Uppsägning vid endera partens väsentliga kontraktsbrott eller konkurs etcetera tillkommer som påvisats ovan parterna oavsett om ett enkelt bolag eller tjänsteavtal föreligger, rättigheter som för övrigt ges direkt i respektive avtal. Själva upplösningsförfarandet skulle dock kunna komma att bli annorlunda om ett enkelt bolagsavtal var förhanden mellan Företagen A och B och deras motparter genom förordnandet av likvidator, en punkt som inte avhandlas i något av avtalen. Då det dock inte skall förekomma någon gemensamt ägd egendom i anledning av avtalen torde det inte finnas någon mening med att begära tillsättandet av likvidator med hänvisning till att det därmed inte finns något för denne att likvidera.

7.2.5 Sammantaget- skillnader och likheter

Som visats under de fyra föregående avsnitten uppvisar det enkla bolagsavtalet och tjänsteavtalet flera inbördes materiella likheter rörande de befogenheter och förpliktelser som tillkommer parterna i anledning av deras avtal. Förhållandet till tredjeman likväl som skäl för avtalets uppsägande regleras exempelvis på ett närmast identiskt sätt mellan de två olika avtalsformerna. Principiella skillnader existerar som synes i vissa avseenden, här kan exempelvis grunderna för beslutsfattande och vinstfördelning, omfattningen av lojalitetsplikten och tillsättandet av likvidator nämnas. Dessa skillnaders praktiska konsekvens och innebörd torde dock, som visats ovan med utgångspunkt i Avtalen A och B, i regel vara av begränsad art för de berörda parterna i ett TPL-avtal.

Anledningen till dessa sammantaget sett begränsade divergenser och konsekvenser anser jag kan härleddas till en rad olika, men delvis sammanlänkade faktorer. Till att börja kan nämnas det generella faktum att det enkla bolaget är en juridiskt (om än inte alltid ekonomiskt) okvalificerad associationsform som endast är avsedd att ge de berörda parterna ett basalt skydd, något som framförallt tar sig uttryck i avsaknandet av juridisk person och det

genomgående bruket av dispositiv lagstiftning. Även om det kan tyckas en smula ringaktande att likna den historiskt sett anrika associationsformen det enkla bolaget vid en ”samling reservregler”, är detta icke desto mindre bevisligen en träffande beskrivning. Därtill får många av de bestämmelser som kommer till uttryck i HBL ses som hänförliga till allmänna avtalsrättsliga principer, vilka äger tillämpning även för andra avtalsformer och bland annat då tjänsteavtalet. Exempelvis kan en avtalspart som blir utsatt för ett väsentligt avtalsbrott knappast kunna krävas kvarstå i det aktuella avtalet oavsett vilken form av avtal som är i fråga. Vad som avses med väsentligt avtalsbrott kan självfallet variera från avtal till avtal, men om det är fråga om ett gränsfall mellan i sig två relativt lika avtalsformer, till exempel det enkla bolaget kontra tjänsteavtalet, torde det i likhet med vad som konstaterats rörande lojalitetsplikten inte föreligga någon märkbar materiell skillnad i omfattningen av detta krav. För att kunna tillhandahålla och ombesörja utförandet av just TPL i någon större omfattning torde det till yttermera visso krävas att tredjepartslogistikern besitter för tjänsten erforderlig teknisk kompetens och utrustning, vilket kan förväntas vara fallet främst när det gäller större logistikföretag med hänsyn taget till att TPL är en både komplex och ekonomiskt krävande företeelse. En snabb (och i och för sig ovetenskaplig) inventering av den svenska TPL-marknaden visar också att det är uteslutande rikstäckande aktörer, bland annat Företagen A och B, som erbjuder sina kunder utförandet av TPL som en del av sitt tjänsteutbud. Förutom besittandet av nödvändig sakkompetens torde dessa företag även själva förfoga över, eller i vart fall ha tillgång till, den juridiska dito som krävs för att genom respektive TPL-avtals reglering undvika oförutsedda framtida överraskningar. Ett gott exempel på detta är att båda de studerade avtalen i mångt och mycket reglerar de spörsmål som i annat fall skulle kunna komma att bli föremål för bestämmelser i exempelvis HBL. I princip är det endast just förekomsten likvidator som inte uppmärksammas explicit i dessa.⁸ Strängt taget skulle det till och med kunna tyckas onödigt att direkt i avtalen avhandla sådana omständigheter som följer av allmänna avtalsprinciper om inte de förra innebär några avsteg från vad som ges av de senare. Här kan exempelvis avtalens reglering av förhållandet till tredjeman uppmärksammas och jämföras med vad som följer av de studerade snarlika köp- och associationsrättsliga principerna. Att ändå inte dylika regleringar direkt i avtalen kan emellertid ses som motiverat, då det genom ett sådant förfarande knappast kan råda någon tveksamhet angående vilka befogenheter och förpliktelser som tillkommer parterna i anledning av dessa avtal.

⁸ Vilket i sig skulle kunna komma att bli något motsägelsefullt då avtalen stadgar att något bolagsförhållande inte skall råda mellan parterna och uppmärksammandet av likvidator därför skulle kunna ses som ett avsteg från denna hållning.

Analysdel III

Allmänna tankar rörande förekomsten och de juridiska följderna av samverkan mellan företag

7.3 Inledning

I denna analysens avslutande del kommer först författarens allmänna tankar och funderingar rörande logistik och logistisk samverkan att beröras, varpå en kortare och mer generell diskussion angående förekomsten och de juridiska följderna av samverkan mellan företag i övrigt kommer att föras.

7.3.1 Tankar rörande logistik och logistisk samverkan

Som beskrivits under referensramen anses TPL av många (åtminstone akademiskt verksamma) logistiker bara som den första, mer omfattande inledningen på en process ledande till en ännu mer vitt- och djupgående logistisk samverkan mellan företag, där 4PL och SCM står som arvtagare till den förstnämnda företeelsen. En viss skepsis är förvisso påkallad såtillvida att begrepp som 4PL och SCM (i likhet med många andra transatlantiskt härstammande och moderiktiga management-termer) lätt blir en ny och säljande benämning på en i sig redan existerande företeelse, men otvivelaktigt är det så att eftersträvandet och upprättandet av effektiva(re) produktflöden torde vara av godo genom att kunna tillskapa betydelsefulla ekonomiska fördelar för de berörda företagen som förhoppningsvis i slutändan även kommer samhällsekonomin och konsumenterna i stort till del.

Som framhållits redan i uppsatsens inledning står det givetvis de involverade parterna fritt att om de så önskar bedriva logistik och logistisk samverkan inom ramen för någon form av bolag. Är det dock något som förhindrar att eftersträvandet av effektivare produktflöden kan ske på ett verkningsfullt sätt även genom ingåendet av tjänsteavtal? Nej knappast, enligt min mening. Som visats i uppsatsen torde inte det utbyte av prestationer som karaktäriserar ett tjänsteavtal förhindra eller utesluta en samverkan parterna emellan, som därtill kan vara nödvändig för tjänstens utförande. Om målet med logistik är just att åstadkomma effektiva flöden (Se exempelvis CLM:s definition av logistikbegreppet som redovisats i kap. 3 ovan) borde utformningen av medlen för att söka åstadkomma detta främst vara en fråga för de berörda parterna utan att dessas mellanhavanden i onödan hämmas av hur deras relation är att juridiskt kategorisera, eller snarare, hur relationen riskerar att kategoriseras. De faktiska juridiska skillnaderna och konsekvenserna skall som också utretts i uppsatsen inte

överdramatiseras vad avser avtalet om det enkla bolaget kontra tjänsteavtalet men den ”psykologiska” dimensionen av att riskera hamna i ett bolagsförhållande med motparten skall inte heller förringas, i synnerhet inte om de berörda parterna inte till fullo är införstådda med innebörden och omfattningen av de nämnda faktiska konsekvenserna. Själva termen (ett enkelt) bolag för onekligen tankarna till ett i förhållande till tjänsteavtalet juridiskt mer omfattande och förpliktigande förhållande.⁹ Självklart är det så att ett avtal som otvetydigt är att anse som innebärande och medförande ett enkelt bolagsförhållande även skall klassificeras som ett sådant, vilket får anses följa av vanliga rättsäkerhetsprinciper om förutsebarhet och konsekvens i rättstillämpningen men just vad ankommer gränsfall anser jag emellertid att parternas ursprungliga intentioner med avtalet bör tillmätas stor betydelse.

Den strikta bedömning som Nial och Smiciklas synes företräda ifråga om särskiljandet av det enkla bolagsavtalet från tjänsteavtalet anser jag mig således inte förbehållslöst kunna dela. Ett sådant ställningstagande måste som tidigare sagts under analysdel I prövas mot det av lagstiftaren proklamerade syftet med det enkla bolaget, eller med andra ord om något skyddsvärt intresse skulle kunna komma att löpa skada. Så anser jag dock inte vara fallet, eftersom det enkla bolagsinstitutet som visats i uppsatsen ger avtalskontrahenterna ett likartat grundläggande skydd, oavsett om avtalet i fråga är att se som ett enkelt bolagsavtal eller tjänsteavtal med avseende på betydelsefulla faktorer, såsom exempelvis grunder för avtalets upphörande, i synnerhet med tanke på att denna, likväl som i övrigt uppmärksammade rättigheter och skyldigheter, därtill antagligen även kan förmodas komma att bli föremål för parternas egen reglering. För tredjemans vidkommande är också som redan framkommit den rättsliga innebörden av de två avtalsformerna så gott som identisk beroende på att det enkla bolaget inte ger upphov till en juridisk person.

Avslutningsvis kan alltså konstateras att framväxten av en ännu mer omfattande logistisk samverkan, exempelvis i form av 4PL, på ett korresponderande sätt kan förväntas ge upphov till ännu mer omfattande avtal och komplicerade avtalsnät involverande fler parter men att detta inte nödvändigtvis kommer att ge upphov till en ökning av antalet regelrätta (enkla)

⁹ Det skulle alltså kunna sägas att ”enkelt” är ett passande adjektiv men att ”bolag” är ett mindre väl valt substantiv för den aktuella rättsfiguren. Även om det faller utanför uppsatsens syfte att uppmärksamma dylika terminologiska spörsmål kan med rätta tyckas att begreppet ”bolag” borde vara förbehållet juridiska personer såsom handelsbolaget och aktiebolaget.

bolagsförhållanden. Tvärtom så skulle till med kunna tänkas att avtal och avtalsrelationer som visserligen rubriceras såsom exempelvis allianser, samverkansavtal eller joint ventures, i själva verket är att rättsligen bedöma som ”vanliga” tjänsteavtal och att bruket av dylika termer snarast är hänföra till en vilja hos parterna att få avtalsrelationen att låta mer modern, avancerad och jämställd än vad denna i egentligen kan anses vara.

7.3.2 Kort om generaliserbarheten rörande samverkan mellan företag i övrigt

En ökad samverkan mellan företag är förstås ingenting som sker enbart inom det logistiska området. Även avseende en mängd andra områden verkar trenden vara att inleda mer djupgående och omfattande samverkansförhållande i syfte att förhöja den egna ekonomiska effektiviteten. Förutom det i referensramen nämnda IT-projektfallet är vidare exempelvis forskning och utveckling inom medicin och teknik områden där strävandet efter gemensamma satsningar flitigt efterlyses och inleds. Även outsourcing torde vara en företeelse som de flesta får förmodas känna till, och som i likhet med studerade TPL-fallet typiskt sett kan sägas innebära att företag låter en utomstående part ombesörja handhavandet av funktioner som det förstnämnda företaget tidigare skött i egen regi.¹⁰ En liknande gränsdragningsproblematik som den rörande TPL-avtal angående hur dylika avtal skall juridiskt klassificeras, och vilka följder en sådan klassificering får, kan således tänkas uppkomma även i dessa fall.

I denna uppsats har som visats endast TPL och TPL-avtal varit föremål för någon mer djupgående studie men detta förhindrar inte att merparten av referensramen, likväl som analysen med tillhörande slutsatser (se nästföljande kapitel), kan äga en generell tillämplighet även för samverkan inom andra områden. En kategorisering av ett avtal innebärande samverkan mellan avtalskontrahenterna, beroende på om det är ett gemensamt ändamål eller utbyte av prestationer som är det dominerande inslaget, kan till exempel begagnas även för att klassificera andra, om än i första hand liknade, avtal än de explicit granskade TPL-avtalen. Likaså äger de allmänna associations- och köprättsliga bestämmelserna som redogjorts för under referensramen och jämförts under analysdel II en allmängiltig relevans även när bildandet av det enkla bolaget eller anskaffandet av tjänsten avser något annat än TPL.

¹⁰ Enligt Maksinen (2003) kan outsourcing ses som ett generellt samlingsbegrepp för en lång rad liknande företeelser, varmed det egentligen vore mer korrekt att beskriva TPL som ett exempel på outsourcing. Jag hoppas för övrigt att läsaren har overseende med detta smärre avsteg från den gyllene regeln att inga nya källor får användas i en analys.

Generaliseringar, i synnerhet vad gäller respektive avtalstyps materiella bestämmelser, skall dock göras med iakttagande av vederbörlig försiktighet. Det enkla bolaget måste ses som en tämligen oprecis rättsfigur med ett oklart omfång såtillvida att det kan komma att inrymma ett spektrum av vitt skilda företeelser. Från det uppmärksammade tipsbolaget i NJA 1986 sid. 402 till det utredda TPL-fallet (likväl som både mindre och mer kvalificerade former av samverkan), vilket gör att det givetvis är behäftat med svårigheter att göra några mer generella uttalanden om de berörda bolagsmännens relation. Detta inte minst med tanke på att de i uppsatsen studerade rättsområdena uppvisar betydande inslag av dispositiv lagstiftning, vilket medför, som också konstaterats, att avtalsparternas egen reglering av det aktuella avtalet får stor betydelse för gestaltningen och den rättsliga innebörden av dessas relation. Omfattningen av denna reglering får i sin tur förmodas vara avhängig av faktorer såsom parternas juridiska kunskaper och omfattningen av avtalsföremålet, sakförhållanden som naturligtvis inte behöver vara desamma för det typiska TPL-fallet jämfört med andra former av samverkan.

8 Sammanfattande slutsatser

I innevarande kapitel kommer de i uppsatsens inledning uppställda problemformuleringarna i tur och ordning att besvaras i form av en sammanfattande slutsats med ledning av vad som framkommit under den föregående analysen. Uppsatsen kommer därefter att avslutas med en kortare metodkritik rörande det valda källmaterialet och vetenskapliga förhållningssättet.

8.1 Problemformulering I

- *Utifrån vilka sakomständigheter kan det bedömas huruvida ett avtal om tredjepartslogistik är att anse som ett avtal om enkelt bolag eller ett tjänsteavtal?*

Både avtalet om det enkla bolaget och tjänsteavtalet kan, när de ingås som en del i respektive parts näringsverksamhet, antas ha som syfte att åstadkomma en ekonomisk vinst för avtalskontrahenterna. För den förstnämnda typen av avtal är den eftersträlvade vinsten tänkt att uppnås genom en gemensam prestation och fördelas just gemensamt mellan parterna. För den sistnämnda typen av avtal är den tänkta vinsten däremot ett resultat av ett utbyte av prestationer, det vill säga vederlag i utbyte mot tjänstens utförande, parterna emellan, där vardera prestationen och den vinst som denna ger upphov till för mottagaren, i sin helhet tillfaller motparten. I motsats till det enkla bolaget är någon gemensam vinst alltså inte avsedd att uppnås och fördelas mellan parterna i det typiska tjänsteavtalet. Som visats i uppsatsen är det framförallt just hur den genom respektive avtal eftersträlvade vinsten är tänkt att åstadkommas, och på vilket sätt denna tillkommer parterna, som tjänar som den omständighet som är mest betydelsefull vid bedömningen av hur TPL-avtalet är att juridiskt klassificera.

Vad som också åskådliggjorts i uppsatsen med utgångspunkt i de olika definitionerna av företeelsen TPL men framförallt i de två TPL-avtal som redogjorts för, kan parterna ha för avsikt att inom ramen för TPL-avtalet åstadkomma vinst både gemensamt och genom ett utbyte av prestationer. Som pläderats för i uppsatsen finns det heller ingenting som utesluter eller omöjliggör förekomsten av ett, så att säga, dubbelt vinstsyfte inom ramen för ett och samma avtal, utan att detta för den skull per automatik på enbart formella grunder är att juridiskt betrakta som varande en viss typ av avtal. I anslutningen till detta skall även framhållas att avtal som visserligen ger skenet av att uteslutande innebära tillskapande av vinst genom ett utbyte av prestationer eller gemensamt, kan vara att bedöma som ett enkelt bolagsavtal framför ett tjänsteavtal och vice versa. Så kan exempelvis anses vara fallet om den prestation, vederlaget, som tillfaller säljaren för sin storlek är beroende av i vilken mån den

utförda tjänsten i sin tur ger upphov till intäkter, vinst, även för köparen. I dylika fall kan det bedömas att det finns ett så pass starkt gemensamt ekonomiskt intresse och beroende mellan parterna att den tänkta vinst som vardera parten vill åstadkomma genom avtalet är att betrakta som ett resultat av dessas gemensamma insatser istället för ett rent utbyte av prestationer. Omvänt så kan även ett uttalat eftersträvande av vinst genom gemensamma insatser vara att se som ett utbyte av prestationer om endera partens vinst inte är direkt beroende eller påverkas av det faktiska ekonomiska utfallet av parternas samverkan. Detta är till exempel fallet om storleken på den ena partens vinst är i förväg bestämd och ett faktiskt ekonomiskt över- eller underskott i sin helhet tillfaller motparten. Vad som i slutändan har ansetts vara av avgörande betydelse för bestämmandet av TPL-avtalets juridiska hemvist är en helhetsbedömning av huruvida det är ett utbyte av prestationer eller ett gemensamt ändamål som framstår som det mest utmärkande vinstmomentet i parternas avtalsrelation.

Även om således det tänkta åstadkommandet och fördelandet av vinst, eller rättare sagt den eventuella förekomsten och omfattningen av det associationsrättsliga rekvisitet ”gemensamt ändamål”, har bedömts som den mest betydelsefulla omständigheten måste därtill även andra omständigheter beaktas vid en rättslig kategorisering av TPL-avtal (likväl som för avtal i allmänhet). Här skall först och främst de övriga associationsrättsliga rekvisiten ”avtal om samverkan” och ”förpliktelse att verka för det gemensamma ändamålet” nämnas. Om inte dessa är uppfyllda kan det självklart inte heller komma i fråga att betrakta TPL-avtalet som avtal om enkelt bolag. Då utförandet av TPL generellt emellertid synes innebära en direkt nödvändig förekomst av samverkan mellan parterna oavsett om ett enkelt bolagsavtal eller tjänsteavtal är förhanden, likväl som att förpliktelserekvisitet i doktrinen beskrivs som mycket uttunnat, är förekomsten och uppfyllanden av dessa rekvisit inte av lika avgörande betydelse vid en bedömning av det aktuella avtalet.

Avslutningsvis skall också fästas uppmärksamhet på förekomsten av andra omständigheter, vilka framför allt kan komma att få betydelse vid svårbedömda gränsfall, rörande huruvida ett enkelt bolag eller något annat rättsförhållande är aktuellt. Omständigheter som avtalet och parternas benämningar likväl som förekomsten och omfattningen av gemensam vinst-/förlustdelning och medbestämmande-/kontrollrätt är faktorer som kan tillmätas betydelse och tjäna som indikatorer för huruvida bolagsrekvisiten är uppfyllda. I synnerhet hur vinst-/förlustdelning skall ske kan som påtalats ovan inta en viktig roll i bestämmandet av huruvida ett gemensamt vinständamål uppkommit mellan avtalskontrahenterna.

8.2 Problemformulering II

- *Vad blir de faktiska juridiska skillnaderna avseende parternas rättigheter och skyldigheter i anledning av ett avtal om tredjepartslogistik beroende på om detta avtal är att anse som ett avtal om enkelt bolag eller ett tjänsteavtal?*

Utifrån de befogenheter och förpliktelser som redogjorts för och utretts i uppsatsen kan konstateras att det råder både principiella skillnader och likheter mellan de två olika rättsförhållandena. Bland skillnaderna kan särskilt nämnas parternas rätt att vidta åtgärder liksom hur vinst och förlust skall fördelas dem emellan inom ramen för det enkla bolaget visavi tjänsteavtalet. Därtill kan långtgåendet av parternas inbördes lojalitetsplikt och väsentlighetskravet vid uppsägning variera något mellan de två avtalsformerna. Bland likheterna kan å andra sidan uppmärksammas förhållandet till tredjeman och den absoluta merparten av bestämmelserna rörande respektive avtals upphörande.

Den faktiska juridiska skillnaden beroende på hur de två TPL-avtalet som studerats i uppsatsen är att juridiskt kategorisera blir dock begränsad, även vad avser de ovan påtalade skillnaderna, till följd av att dessa avtal innehållsmässigt reglerar det stora flertalet av vilka rättigheter och skyldigheter som tillkommer parterna. Det enda som inte synes uttryckligen regleras är förordnandet av likvidator, vilket kan bli aktuellt om avtalen vore att bedöma som enkla bolagsavtal. Detta faktum är dock inte i sig förvånande eftersom de båda avtalen är ämnade att vara tjänsteavtal, därtill skulle den faktiska nyttan av ett dylikt förordnande vara liten eftersom parterna inte skall äga någon egendom gemensamt i anledning av avtalet.

Även vid andra TPL-avtal än de som explicit studerats, torde rimligen kunna antas att parterna själva i sitt avtal uttryckligen reglerar spörsmål som rör beslutsfattande, resultatfördelning och grunder för avtalets upphörande i beaktande TPL-avtalets ekonomiska omfattning och betydelse för parterna. Den i sin helhet dispositiva associations- och köprättsliga lagstiftningen som reglerar de materiella bestämmelserna rörande det enkla bolaget och tjänsteavtalet blir således knappast aktuell att tillämpa. Lagstiftningens dispositiva natur får även till följd att ett avtal som ”övergår” från att vara ett avsett tjänsteavtal till enkelt bolagsavtal, exempelvis på grund av hur vinstfördelning sker, inte kan förväntas få några större juridiska konsekvenser för parterna, emedan dessas egen reglering kommer att vara fortsatt gällande dem emellan. Viss betydelse kan givetvis en sådan transformering få genom att befogenheter och förpliktelser som är direkt kopplade till det enkla bolaget, och därför inte

reglerats av parterna i det tänkta tjänstavtalet, kan aktualiseras. Det möjliga tillförordandet av likvidator kan här återigen känna som ett tydligt exempel på detta, även om detta faktum som också framhållits inte per automatik behöver få någon egentlig betydelse.

Anledningen till att de faktiska juridiska skillnaderna, med avseende på parternas rättigheter och skyldigheter, inte förefaller vara av någon mer påtaglig karaktär kan i synnerhet härledas till tre delvis sammanhängande orsaker. För det första är det enkla bolaget att se som en relativt okvalificerad samverkansform, vilket främst (och likhet med regleringen av tjänstavtalet) tar sig uttryck i en dispositiv lagstiftning, avsedd att åstadkomma endast ett grundläggande skydd för parterna om något annat inte uttryckligen avtalats dem emellan. Ett faktum som för det andra får till följd att de materiella bestämmelserna rörande det enkla bolaget i mångt och mycket är att hänföra till allmänna avtalsrättsliga principer, vilka även äger tillämplighet för tjänstavtalet. Som en tredje faktor, mer knuten till regleringen av just TPL-avtal, har i uppsatsen framhållits det faktum att tillhandahållandet av TPL-tjänster, som till sin omfattning och sitt syfte kan sägas överensstämma med hur företeelsen beskrivs i den logistiska facklitteraturen, får förmodas vara en angelägenhet och möjlighet för större logistikföretag med tillgång till erforderlig utrustning och logistisk fakkunskap. Dessa företag kan som redan antytts i närmast föregående stycke även antas besitta, eller i vart fall ha tillgång till, den juridiska kompetens som fordras för att genom reglering direkt i sina avtal helt förhindra, eller i vart fall minska uppkomsten av oväntade och oönskade juridiska överraskningar i anledning av avtalet.

8.3 Käll- och metodkritik

Vad gäller källmaterial kan med avseende på de associations- och köprättsliga rättskällor som använts sägas att dessa synes vara att anse som allmänt vedertagna inom de berörda rättsområdena. Den litteratur och de rättsfall som begagnats används och citeras flitigt i liknande arbeten och i den juridiska utbildningen, vilket enligt mig kan ses som ett tecken på detta referensmaterials relevans och tillförlitlighet. Samma sak torde även kunna sägas när det gäller den företagsekonomiska litteratur som nyttjats avseende genomgången av ämnesområdet logistik och företeelsen TPL som givits under kapitel 3. Av stor vikt för uppsatsen och dess resultat har också varit de två TPL-avtal som studerats. En risk med detta är givetvis att alltför långt gångna slutsatser kan dras på formuleringar som kanske är ”unika” för just dessa avtal. Mot detta kan invändas att båda avtalen till sitt innehåll och syfte är väl

överensstämmande med de definitioner och övriga beskrivningar av TPL som redovisats och uppvisar därtill, oberoende av varandra, en stor innehållsmässig likhet. Båda avtalen har därtill erhållits från välkända logistiker, verksamma både i Sverige och internationellt, vilket ytterligare talar för deras relevans för det studerade ämnesområdet.

Det hermeneutiska tillvägagångssättet som legat tillgrund för uppsatsen är likaså det förenat med för- och nackdelar. Invändningar som kan resas mot användandet av ett dylikt tillvägagångssätt framför ett rättspositivistiskt dito är givetvis att författarens förkunskaper bidrar till en kanske både medveten och omedveten subjektivitet i förhållningssättet till och tolkningen av det studerade källmaterialet. Frågan är dock om den jurist som bekänner sig till den rättspositivistiska skolan helt kan bortse från sina förkunskaper om, och på så sätt förmå förhålla sig objektiv till det studerade ämnesområdet. En sådan objektivitet får dock enligt mig snarare betraktas som ett vetenskapligt ideal, som måhända kan ses som eftersträvanvärt men knappast som en praktisk realitet emedan det är fåfängt att tro att en forskare kan ta sig an ett ämnesområde helt förutsättningslöst. Författarens förkunskaper får självfallet inte övergå till eller bygga på rena fördomar, men de förstnämnda anser jag skall ses som användbara verktyg som kan bidra till åstadkommandet av en nyanserad och rättvisande bild av det studerade området. Jag anser därför att ”faran” för att ett hermeneutiskt förhållningssätt skall kunna äventyra uppsatsens korrekthet och tillförlitligheten av dess resultat inte i sig är överdrivet stor så länge författaren är medveten om sina förkunskaper och hur dessa kan inverka på uppsatsarbetet.

Källförteckning

Litteratur

Adlercreutz, Axel, *Avtalsrätt I*, Juristförlaget, Lund 2000

Alvesson, Mats och Sköldberg, Kaj, *Tolkning och reflektion: vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*, Studentlitteratur, Lund 1994

Andenaes, Hans, *Sameier og selskaper*, Juridisk Forlag, Oslo 1977

Aronsson, Håkan, Ekdahl, Bengt och Oscarsson, Björn, *Modern logistik för ökad lönsamhet*, Liber, Malmö 2003

Bagchi, Bijan Kumar och Virum, Helge, *Trends and Prospects in Integrated Europe*, Journal of Business Logistics, London 1998

Berglund, Magnus, *Third-party logistics providers*, Linköpings universitet, Linköping 1997

Gilje, Nils och Grimen, Harald, *Samhällsvetenskapernas förutsättningar*, Bokförlaget Daidalos, Göteborg 1992

Grönroos, Christian, *Service management and marketing*, Wiley, Chichester 2000

Hellner, Jan, *Speciell avtalsrätt II Kontraktsrätt*, Norstedts Juridik AB, Stockholm 2000

Hellner, Jan och Ramberg, Jan, *Speciell avtalsrätt I Köprätt*, Juristförlaget, Stockholm 1996

Hemström, Carl, *Bolag-Föreningar-Stiftelser- en introduktion*, Norstedts juridik, Stockholm 2000

Holm, Anders, *Den avtalsgrundande lojalitetsplikten- en allmän rättsprincip*, Linköpings universitet, Linköping 2004

Huge-Brodin, Maria, *Logistics systems for recycling*, Linköpings universitet, Linköping 2002

Håstad, Torgny, *Den nya köprätten*, Iustus Förlag, Uppsala 1998

Johansson, Svante och Nial, Håkan, *Svensk associationsrätt i huvuddrag*, Norstedts juridik, Stockholm 2001

Lindskog, Stefan, *Lagen om handelsbolag och enkla bolag: en kommentar*, Norstedts juridik, Stockholm 2001

Maksinen, Kristina, *Tredjepartslogistik ur ett sakrättsligt perspektiv*, Linköpings universitet, Linköping 2003

Nial, Håkan, *Om handelsbolag och enkla bolag*, Norstedts juridik, Stockholm 1992

Pruth, Magnus, *Kontrakt som styrmedel i TPL-samarbeten*, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Göteborg 2002

Sandström, Torsten, *Handelsbolag och enkla bolag: en lärobok*, Norstedts juridik, Stockholm 2002

Schary, Philip och Skjøtt-Larsen, Tage, *Managing the Global Supplychain*, Copenhagen Business School Press, Köpenhamn 2001

Smiciklas, Martin, *Associationsrättens grunder: bolag, föreningar och stiftelser*, Studentlitteratur, Lund 2002

Storhagen, Nils, *Logistik: grunder och möjligheter*, Liber ekonomi, Malmö 2003

Stöth, Göran, *Transport- och logistikrätt: en grundläggande redogörelse*, Industrilitteratur, Lidingö 2004

Svernlöv, Carl, *Internationella joint ventures: samriskföretag*, Norstedts juridik, Stockholm 1997

Taxell, Lars Erik, *Avtalsrätt: bakgrund, sammanfattning, utblick*, Norstedts juridik, Stockholm 1997

Wiederheim- Paul, Finn, *Att utreda, forska och rapportera*, Liber, Malmö 1997

Offentligt tryck

NJA 1986 sid. 402

NJA 1962 sid. 359

NJA 1932 sid. 627

SOU 1985:85

SOU 1978:67

Övriga källor

Företag A, *Överenskommelse rörande utförande av logistiktjänster*, 2005-02-20

Företag B, *Logistikavtal*, 2005-02-23

www.eki.liu.se/logistik/research/tpl/tpl-begrepp, 2005-03-21

www.eki.liu.se/logistik/research/tpl/tpl-begrepp, 2005-03-18