



Branschorganisationen
för dagligvaruhandeln

Diarienummer: N2019/02952/JL
Inskickat: 18 februari
Ansvarig tjänsteman: Daniel Liljeberg

Från:
Svensk Dagligvaruhandel

Till:
Näringsdepartementet

Remiss Ds 2019:19 Genomförande av EU:s direktiv om otillbörliga affärsmetoder mellan företag i jordbruks och livsmedelskedjan

Svensk Dagligvaruhandel (SvDH) tackar för inbjudan att svara på remiss angående Ds 2019:19 Genomförande av EU:s direktiv om otillbörliga affärsmetoder mellan företag i jordbruks och livsmedelskedjan.

Kort om oss;
Svensk Dagligvaruhandel är branschorganisationen för dagligvaruhandeln i Sverige. Våra medlemsföretag är Axfood AB, Bergendahls Food AB, Coop Sverige AB, ICA Sverige AB, Lidl Sverige KB och Livsmedelshandlarna. Tillsammans står vi för drygt större delen av dagligvaruhandeln i Sverige, med butiker över hela landet. Dagligvaruhandeln sysselsätter runt 100 000 personer, varav en tredjedel är unga (15-24 år).

Sammanfattning och övergripande synpunkter

SvDH anser att det svenska genomförandet av Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2019/633 om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan (UTP) bör ligga så nära direktivet som möjligt.

SvDH avstyrker promemorians förslag att utöka tillämpningsområde i förhållande till vad direktivet kräver och avstyrker förslag om att göra vissa affärsmetoder strängare i svensk lagstiftning än vad direktivet kräver.

SvDH anför följande punkter som utvecklas mer djupgående i efterkommande text.

- Utredningens skäl för att inte införa den s.k. trappmodellen bygger på en felaktig analys och den administrativa börda som uppstår av att behålla den faller på dagligvaruhandeln.
- Direktivet och den föreslagna lagstiftningen är dels ensidig (täcker enbart köparen) och dels sektorsspecifik (avtal i livsmedelskedjan). Båda företeelserna är ovanliga i svensk rätt vilket borde innebära att försiktighetsprincipen iakttas i fastställandet av tillämpningsområde.
- Sverige har under framtagandet av direktivet haft en restriktiv syn angående lagstiftning på området vilket haft sin grund i att konkurrensen i den svenska livsmedelskedjan fungerar väl. Ingen ny information har tillkommit som borde föranleda en förändrad uppfattning.
- Överimplementering av EU-direktiv är inte förenligt med Riksdagens tillkännagivande enligt Näringsutskottets bet 2018/19:NU7.
- En överimplementering av direktivet i enlighet med promemorians förslag harmonierar inte väl med den av Riksdagen antagna livsmedelsstrategin.
- Direktivets intention att små aktörer ska skyddas mot stora aktörer frångås om alla avtal träffas av lagstiftningen enligt promemorians förslag.
- Stora leverantörer kan enkelt missbruka sin ställning gentemot små köpare om alla avtal träffas av lagstiftningen.
- Inköpsprocesser kommer, om promemorians förslag blir verklighet, att centraliseras. Lokala inköp från lokala leverantörer kommer därmed att minska.
- När affärsmetoder förbjuds eller beskärs kommer priset bli en allt mer dominerande förhandlingspunkt vilket inte kommer att vara till nytta för små leverantörer.
- På grund av att den lagstiftning som föreslås är komplicerad och att det under överskådlig tid kommer att råda osäkerhet kring gällande rätt och utrymme för olika tolkningar kommer mer juridisk expertis att krävas vilket kommer att skapa fördyringar i hela livsmedelskedjan.

Angående enskilda affärsmetoder

- Betaltid om högst 30 dagar för såväl färskvaror som övriga livsmedel kommer att öka fokus på pris, göra transporter mindre effektiva samt skapa en ekonomisk fördel för livsmedel med lång hållbarhet.

- Skillnaden mellan å ena sidan förbud mot att köpare kräver betalning för försämring eller förlust av jordbruks- och livsmedelsprodukter enligt 7§2 och den dispositiva bestämmelsen 8§1 om att avtal kan ingås som möjliggör returer behöver klargöras. I synnerhet om tillämpningen blir såsom promemorian föreslår och träffar små köpare. Produktlanseringar behöver uttryckligen undantas från förbudsregeln och uttryckligen vara föremål för den dispositiva regeln.
- Lagstiftningen behöver tydligare klargöra vad som i lagstiftningen avses med kommersiell repressalie och som förbjuds. Det behöver stå klart att meddelanden från köparen till säljaren att förändringar i kommande avtal jämfört med nuvarande avtal kan behöva ske inte ska anses vara en kommersiell repressalie.
- Lagstiftningen behöver klargöra att det är överträdelsens omfattning och art som ska avgöra sanktionsavgiftens storlek och inte köparens omsättning. Taket för sanktionsavgiften bör sättas till 0,5 procent av omsättningen eftersom livsmedelsbranschen präglas av stora volymer och små marginaler. SvDH tillstyrker att Konkurrensverket föreslås vara tillsynsmyndighet.

Den föreslagna lagens tillämpningsområde

SvDH förordar att den föreslagna lagstiftningens tillämpningsområde utgörs av det förslag som är direktivets förslag. En trappstegsmodell som medför att alla små leverantörer åtnjuter lagstiftningens skydd när köparen är större.

Dessutom skulle det innebära att leverantörer som har större omsättning än 3,5 mdr kronor inte åtnjuter lagstiftningens skydd och att köpare med mindre än 20 mnkr i omsättning inte träffas av lagstiftningen oavsett motpartens omsättning.

Bland SvDH:s medlemmar finns det ungefär 850 egna butiker som har under 20 mnkr i omsättning. I de högre men fortfarande låga omsättningskategorierna i trappstegsmodellen finns det ytterligare hundratals butiker. Dessa butikshandlare, egna företagare, är inte sådan position att de på något vis kan utöva otillbörliga affärsmetoder mot stora leverantörer. Då är nog risken betydligt större för det omvända förhållandet

Att som direktivet föreslår, undanta som köpare (under 20 mnkr) samt att låta större köpare undantas om leverantören är lika stor eller större, är därför rimligt.

Utredningens skäl för att välja bort trappmodellen felaktiga

På sidan 72 uppger utredningen att "samtliga berörda aktörer under rundabordssamtalen i princip varit kritiska mot trappmodellen". Detta är inte korrekt. Även om SvDH inte anser att trappmodellen är problemfri är SvDH inte kritiska till den vilket är en uppfattning som delas med Svensk Handel.

Utredningen påstår vidare att endast handelns organisationer förordat att den svenska lagstiftningen inte borde gå längre än direktivet. De må vara korrekt att endast SvDH och Svensk Handel uttryckt det men handeln representerar i princip en tredjedel av livsmedelskedjans näringsliv. En fungerande handel gentemot hushållen är av avgörande betydelse för alla företag i hela näringskedjan. Det förefaller också naturligt att de aktörer ensidigt drabbas av en lagstiftning också är kritisk till den.

Under avsnitt 7.3.2 påstår utredningen att små aktörer likaväl kan ha en dominerande marknadsandel och därför kan missbruka sin ställning. SvDH har svårt att se hur matvarubutiker med under 20 mnkr i årsomsättning kan missbruka sin marknadsställning när man köper livsmedelsvaror från leverantörer med betydligt större omsättning. Risker är snarare den motsatta – att leverantörer med kända och för matvarubutiken helt nödvändiga varumärken kan utöva påtryckningar på små köpare.

I samma avsnitt påstår utredningen att företagsstrukturen påverkar beräkningen av omsättningen vilket i sin tur påverkar var i trappmodellen företaget hamnar. Det är visserligen sant. Men det är otänkbart att den dagligvaruhandel som idag framgångsrikt drivs i enhetliga kedjor med gemensamt organisationsnummer etc skulle bryta upp sin struktur och skapa hundratals handlarägda butiker för att undgå denna lagstiftning.

Utredningen framför vidare att trappstegsmodellen medför oönskade tröskeeffekter och en hög administrativ börda för småföretag. SvDH vars medlemmar bl.a. består av småföretag vill dock ändå ha trappmodellen. Bevisbördan och därmed administrationen för att hävda att ett avtal inte omfattas av lagstiftningen hamnar alltid på köparen dvs. på handeln om den är en part i avtalet.

För den matvarubutik som är ett eget företag och som omsätter mindre än 20 mnkr blir administrationen obefintlig. Man omfattas inte av lagstiftningen. För större butiker blir det något ökad administration genom att man behöver fastställa leverantörens omsättning. Men det är alltså en administration som handeln är beredd att acceptera för att ge skydd åt mindre aktörer.

Slutligen påstår utredningen att med trappstegsmodellen uppstår en risk att köpare med hög omsättning väljer att köpa av aktörer med hög omsättning för att undgå lagstiftningen.

SvDH gör snarare bedömningen att en följd av att inte låta trappstegsmodellen avgöra när lagstiftningen ska tillämpas blir att mindre matvarubutiker minskar eller upphör att köpa varor från externa leverantörer. Inköpen kommer helt eller åtminstone i klart större utsträckning att ske från egna grossister vilket torde vara en ogynnsam utveckling för

mindre lokala leverantörer. De egna grossisterna litar man på och dessa träffar större avtal med stora leverantörer.

Lagstiftningen är ensidig och sektorsspecifik och slår mot små aktörer

SvDH noterar att den lagstiftning som införs på ett principiellt plan är ovanlig vilket talar för att lagstiftaren borde vara restriktiv vad gäller tillämpningsområdet.

Lagstiftningen reglerar formerna och innehållet för avtal mellan företag. Men bara för köparen och bara för livsmedelsprodukter. SvDH bedömer att det är unikt i svensk rättstradition. Det hade varit rimligt med en lagstiftning som förbjöd otillbörliga affärsmetoder både för säljare och köpare.

Den föreslagna lagstiftningen innebär att säljaren får ägna sig åt otillbörliga affärsmetoder mot en köpare som är förbjuden att använda samma metod mot säljaren. Av just det skälet framgår av direktivet artikel 14 (SvDH understrykning) att:

”Detta direktiv bör gälla för större aktörers marknadsbeteende gentemot aktörer som har en svagare förhandlingsposition. Ett passande approximativt värde för relativ förhandlingsstyrka är de olika aktörernas årsomsättning. Även om det är ett approximativt värde ger ett sådant kriterium aktörerna förutsägbarhet när det gäller deras rättigheter och skyldigheter enligt detta direktiv. En övre gräns bör förhindra att skydd ges till aktörer som inte är sårbara eller som är betydligt mindre sårbara än deras mindre partner eller konkurrenter. Därför fastställs i detta direktiv omsättningsbaserade kategorier av aktörer enligt vilka skydd ska ges.”

Regeringen har haft restriktiv hållning fram tills nu

Under framtagandet av direktivet har den svenska regeringen på goda grunder haft en restriktiv hållning. I Faktapromemoria 2017/18:FPM84 beskrivs regeringens position i förhållande till det då liggande förslaget till direktiv.

I promemorian är regeringens hållning sammanfattningsvis att ”åtgärderna bör vara balanserade gentemot svensk rättstradition, att konsekvenserna för statsbudgeten bör begränsas och att de inte får ge upphov till tekniska handelshinder på den inre marknaden. Vidare avser regeringen att bevaka att företagens regelbörda inte ökar på ett sätt som hämmar företagets affärsmöjligheter.”

SvDH har redan pekat på att åtgärderna inte är balanserade gentemot svensk rättstradition. För små företag kommer regelbördan att öka om trappmodellen inte avgör vilka avtal som ska falla under lagens tillämpningsområde. SvDH bedömer också att att Sverige genom att ta bort trappmodellen kommer att bygga handelshinder gentemot länder som behåller trappmodellen. Det kommer att vara en konkurrensnackdel för en svensk leverantör jämfört med leverantörer i länder som behåller trappstegsmodellen om den svenska leverantören alltid skyddas.

Enligt handels europeiska branschorganisation Eurocommerce avser följande länder införa eller har åtminstone en lagstiftning som tar hänsyn till aktörers omsättning i

enlighet med direktivets trappstegsmodell eller snarlika modell som innebär att lagstiftningen gäller när omsättningsgränser passeras: Tyskland, Estland, Tjeckien, Kroatien, Belgien och Ungern.

SvDH anser inte att det framkommit något underlag sedan april 2018 som talar för att problemen skulle vara mer omfattande i svensk livsmedelskedja än vad de var i april 2018.

I det då liggande förslaget som regeringen inte ville bygga ut var tillämpningsområdet begränsat till affärsrelationer i livsmedelskedjan där leverantören uppfyller EU:s kriterier för små och medelstora företag (SMF) och där köparen inte gör det (mer än 250 anställda och mer än 50 miljoner EUR i årsomsättning).

Förslaget då skulle alltså gälla för leverantörer med under 500 mnkr i omsättning. I det beslutade direktivet skyddas leverantörer med upp till 3,5 mdr mot större köpare i trappstegsmodellen.

I samma promemoria konstateras att 60 köpande företag skulle omfattas av det då liggande direktivförslaget. Regeringen pekade då på att kostnader skulle uppstå för dessa företag i form av "omställningskostnader för inläsning, upplärning och anpassning av bl.a. ekonomisystem."

Med utredningens förslag täcks alla köpare vilket är tiotusentals företag.

Avslutningsvis skrevs i samma promemoria (SvDH understrykning):

"Regeringen ser inget behov av mer långtgående åtgärder än vad som finns i det nuvarande förslaget utan anser att det räcker med möjligheten till anpassningar genom nationell lagstiftning hos medlemsstaterna. I avvägningen mellan flexibilitet och full harmonisering anser regeringen att flexibiliteten väger tyngre då problemen med otiltblörliga handelsmetoder i livsmedelskedjan skiljer sig mellan olika medlemsstater."

Den sistnämnda understrykningen pekar mot att den svenska hållningen då var att problematiken med otiltblörliga affärsmetoder är större i andra länder än i Sverige därav en önskan om flexibilitet över harmonisering. Mycket riktigt har länder i södra och östra Europa varit mer pådrivande i framtagandet av direktivet.

Riksdagsbeslut april 2019 om överimplementering

Den 3 april 2019 beslutade Sveriges Riksdag i enlighet med Näringsutskottets bet 2018/19:NU7 om att överimplementering av EU-direktiv bör undvikas:

"Mot denna bakgrund anser utskottet att riksdagen genom ett tillkännagivande bör tydliggöra för regeringen att den bör verka för att EU-direktiv genomförs i nationell rätt på ett sätt som inte missgynnar företagets konkurrenskraft. Utgångspunkten bör vara att EU-direktiv ska införas på miniminivå i nationell lagstiftning, och när det finns skäl att överskrida denna miniminivå ska effekterna för företag tydligt redovisas."

SvDH anser inte att utredningen klargjort effekterna för i synnerhet små företag av att slopa direktivets trappstegsmodell. Tvärtom pekar allt mot att de kostnaderna kommer att öka inte minst för små företag vilket regeringen själv skrev i Faktapromemoria 2017/18:FPM84.

Det är också sannolikt att svenska företags konkurrenskraft gentemot konkurrenter i medlemsstater som har trappstegsmodellen i sin utp-lagstiftning kommer att försämrats.

Utredningens förslag torde därmed strida mot båda delarna av Riksdagens tillkännagivande; överimplementering utan konsekvensanalys och försämrade konkurrenskraft.

Utredningens förslag harmonierar inte med Livsmedelsstrategin

Den 20 juni 2017 antog Riksdagen en livsmedelsstrategi. Med anledning av strategin riktade riksdagen sju tillkännagivanden varav ett är följande, hämtat ur Miljö- och jordbruksutskottets betänkande 2016/17:MJU23:

”Regelverk som angår företag i primär- och livsmedelsproduktionen är i hög utsträckning gemensamma för EU:s inre marknad. Det medför att alla nationella regler och krav som går utöver den EU-gemensamma lagstiftningen riskerar att försämrade konkurrenssituationen för svenska företag i livsmedelskedjan. I fråga om konkurrenskraftiga regler och villkor vill utskottet därför poängtera vikten av att det finns goda företagsvillkor för hela livsmedelskedjan. Utskottet anser att nationella, mer långtgående regler alltid ska vara väl motiverade och prövas noga. Detta bör ges regeringen till känna.”

Ovanstående riksdagsbeslut med anledning av antagandet av Livsmedelsstrategin påminner om 2019 års riksdagsbeslut om att regering och myndigheter ska avhålla sig från att överimplementera EU-direktiv med skillnaden att det förra specifikt rör livsmedelskedjan.

SvDH har aktivt deltagit i framtagandet av handlingsplanerna för Livsmedelsstrategin och har förtroende för att regeringen och dess myndigheter följer intentionerna i den.

Om en utp-lagstiftning införs i enlighet med utredningens förslag inför Sverige ensidigt mer långtgående regler för tusentals små företag inom dagligvaruhandeln vilket skulle det strida mot intentionerna i den av Riksdagens beslutade Livsmedelsstrategin.

Direktivets intention att skydda små aktörer uteblir för handeln

Bland direktivets skäl för införande står bland annat under punkt 9:

”Aktörerna varierar i antal och storlek i de olika leden i jordbruks- och livsmedelskedjan. De har olika förhandlingspositioner, som motsvarar leverantörens ekonomiska beroende av köparen, och detta kan komma att leda till att större aktörer inför otillbörliga handelsmetoder till nackdel för mindre aktörer. En dynamisk strategi som grundar sig på leverantörens och köparens

relativa storlek sett till årsomsättning bör kunna ge ett bättre skydd mot otillbörliga handelsmetoder för de aktörer som bäst behöver det.”

Här pekar direktivet tydligt mot att storlek är avgörande för en aktörs förhandlingsstyrka och att genom att ställa leverantörens storlek i förhållande till köparen uppnås ett skydd för de aktörer som *bäst behöver det*.

Det finns med andra ord ett viktigt syfte med trappstegsmodellen. SvDH befarar att stora leverantörer med starka globala varumärken enkelt kan missbruka det skydd lagstiftningen ger dem mot mindre aktörer samtidigt som de själva är oförhindrade att använda otillbörliga affärsmetoder mot köpare.

Hur kan en stor leverantör missbruka sin ställning mot en liten köpare?

Eftersom utredningen föreslår att leverantörer inom livsmedelskedjan ska åtnjuta lagstiftningens skydd, även leverantörer som har en omsättning över 3,5 mdr, skyddas även multinationella bolag som Coca-Cola, Unilever och Nestle.

Bland deras produkter finns flera varor som en dagligvaruhandel måste ha i sitt sortiment. Kunderna lämnar snabbt butiker som av någon anledning inte säljer t.ex. Coca-Cola, Kit-Kat eller GB-glass. I kraft av sitt varumärke har dessa producenter redan i utgångsläget därför redan en stark förhandlingsposition.

Eftersom den föreslagna lagstiftningen är ensidig finns det heller inget som hindrar en stor leverantör från att ställa mer eller mindre otillbörliga krav på köparen. T.ex. kan det handla om att köparen inte får köpa produkt A, som vi antar är en mycket eftertraktad produkt bland konsumenterna, om inte köparen också köper produkt B som vi antar är en helt ny vara som är oprövad på marknaden.

Ett inte helt otänkbart scenario är att produkt A säljs som vanligt till slutkonsumenten medan produkt B bara går åt till hälften. Leverantören har helt enkelt överskattat efterfrågan men mer eller mindre tvingat köparen att ändå köpa in produkten.

Vem ska bära den ekonomiska kostnaden för det som skett givet att varan efter hand försämras och till sist blir en värdelös produkt som ligger hos köparen?

I direktivet finns det två artiklar som adresserar problematiken. Dels artikel 3.1e som innebär ett förbud mot att:

Köparen kräver att leverantören ska betala för den försämring eller förlust, eller båda, av jordbruks- och livsmedelsprodukter som sker i köparens lokaler eller efter det att äganderätten har övergått till köparen, när sådan försämring eller förlust inte beror på leverantörens försumlighet eller fel.

Ovanstående punkt är alltså en affärsmetod som förbjuds. Det finns även en artikel som är dispositiv som möjliggör för parterna att förhandla om att köpare ska kunna skicka tillbaka varor. Men det kräver alltså ett avtal. 3.2:

”Medlemsstaterna ska säkerställa att åtminstone samtliga följande handelsmetoder förbjuds, om inte parterna tidigare klart och tydligt har kommit överens om dem i leveransavtalet eller i ett efterföljande avtal mellan leverantören och köparen:

- a) *Köparen returnerar osålda jordbruks- och livsmedelsprodukter till leverantören utan att betala för dessa osålda produkter och/eller utan att betala för bortskaffandet av dessa produkter.”*

Det finns alltså en förbudspunkt och en dispositiv punkt i direktivet som kan sägas syfta på samma situation.

SvDH befarar att om trappstegsmodellen inte tas med i den svenska lagstiftningen och om leverantörer med över 3,5 mdr i omsättning omfattas av lagstiftningens skydd kan stora leverantörer använda sig av lagstiftningen för att utsätta små köpare för otillbörliga men fullt lagliga affärsmetoder.

Incitamentet för den stora leverantören att ingå avtal enligt 3.2a blir obefintlig givet att man skyddas enligt 3.1e.

Under framtagandet av direktivet skrev DG Competition bland annat följande angående de ekonomiska konsekvenserna av att reglera affärsmetoder i livsmedelskedjan (SvDH understrykningar):

”Moreover, there can be unintended negative consequences of regulating practices in the food supply chain. This concerns notably regulating the trading relationships between (mostly brand) manufacturers holding a significant share of the market of the sales of food products in a particular product category in a given Member State (hereafter designated in a simplified way as "large manufacturers") and their "large customers" (e.g. modern retailers holding a significant share of the food retail sales in a given Member State). Regulating commercial transactions between such large players could reduce the pressure that large customers can exert on large manufacturers to reduce their margins and imply significant market disturbance because of their broad impact on the market and, ultimately, on consumer prices. Besides, it is not obvious that farmers or other parties higher up in the supply chain would benefit from a regulation of UTPs that would give large processors or manufacturers greater margins. A large manufacturer that would leverage a regulation of UTPs to pressurize the retailers to increase prices at which retailers buy from the manufacturer has no obligation or incentives and is unlikely to share with its own suppliers the extra benefits it would obtain from such regulation.”¹

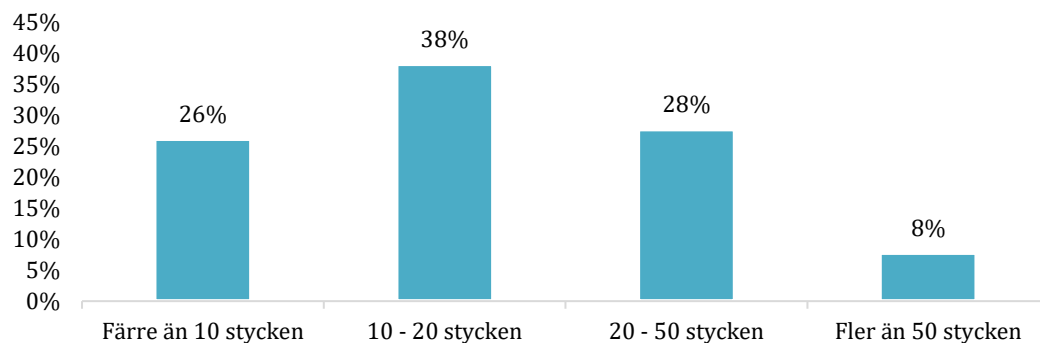
SvDH har samma farhågor som DG Competition. Sedan ovanstående skrevs har dock direktivet antagits och otillbörliga affärsmetoder ska förbjudas. Det finns dock starka skäl att tillämpa lagen enligt trappstegsmodellen.

Inköpsprocesser centraliseras, fördyras, får prisfokus och avtal blir kortare

¹ <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/10102/2018/EN/SWD-2018-92-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF> Annex H

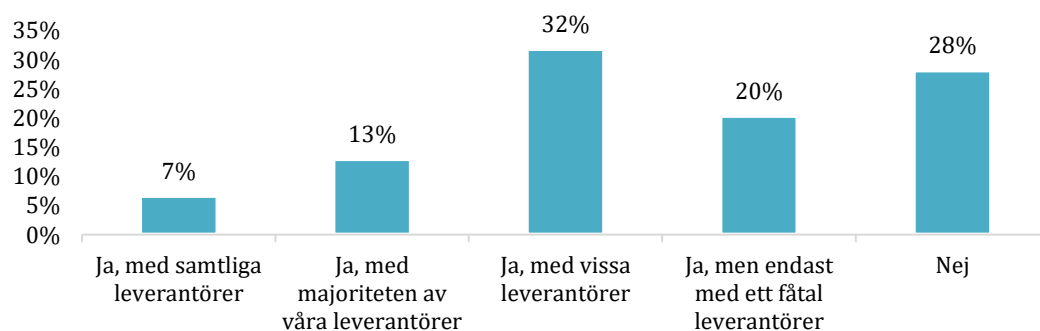
Enligt en enkät utförd av Svensk Handel i juni 2019 bland 256 svarande egna handlare uppgav 38% att man har 10-20 avtal med andra leverantörer än den egna dagligvarukedjans grossist och 28 procent uppger att man har avtal med 20-50 leverantörer.

Ungefär hur många leverantörer av livsmedelsprodukter har er butik förutom er dagligvarukedjas grossist?



Även nedanstående diagram, från samma enkät, visar att det är vanligt bland mindre handlare att ha egna avtal med leverantörer.

Har er butik egna avtal med leverantörer av livsmedels- och jordbruksprodukter (alltså avtal som inte är med butikskedjan/gruppen/kedjans egen grossist)?



SvDH har tyvärr ingen uppfattning om hur många av de egna handlarnas egna avtal som är med lokala leverantörer men det är troligt att det förekommer eftersom en central grossist köper större volymer.

En trolig effekt av om trappstegsmodellen skulle utebli från den svenska lagstiftningen är att mindre och medelstora handlare väljer att köpa från den egna kedjans grossist hellre än från externa leverantörer eftersom grossisten troligtvis inte anmäler "egna" handlare.

De butiker som väljer att alltjämt köpa från externa leverantörer kommer att behöva ökad juridisk expertis. Avtalen som sluts kommer därför att bli dyrare att sluta vilket i slutändan leder till dyrare livsmedel för hushållen.

Detta förhållande gäller även de större inköparnas inköp från större producenter med mer än 3,5 mdr i omsättning. Om alla avtal inklusive de med leverantörer över 3,5 mdr i omsättning kräver den juridiska expertisen inom inköpsavdelningarna kan det inte uteslutas att det påverkar de livsmedelspriser som konsumenterna slutligen möter.

Behovet av ökad juridisk expertis ska också ses mot ljuset av att utredningen föreslår en sanktionsavgift som kan uppgå till 1 procent av omsättningen. För dagligvaruhandeln som är en bransch med hög omsättning men med låga marginaler är det en drakonisk sanktion som en köpare måste undvika till varje pris.

Slutligen innebär förbud mot vissa affärsmetoder att parterna har färre parametrar att reglera sina avtal med.

T.ex. förbjuds betaltider som är längre än 30 dagar. Det innebär att leverantören inte kan framföra som erbjudande att betaltiden tillåts vara ovanligt lång och därmed begära ett högre pris för sina varor. Trots att detta mycket väl skulle kunna ligga i båda parternas intresse. Samma sak kan gälla andra affärsmetoder.

Det parterna får förhandla om är pris trots att det bara är en om än viktig parameter i avtalet. Förbudet mot en rad affärsmetoder gör att förhandlingen om pris blir en än mer central fast också trubbig förhandlingspunkt. Avtalen blir mindre flexibla och köparna blir naturligt mer prisfokuserade vilket inte nödvändigtvis ligger i leverantörens intresse.

Minskad flexibilitet vad gäller att använda olika parametrar för att träffa avtal leder inte bara till ökad fokus på pris. Sannolikt leder förbudet mot vissa affärsmetoder till kortare avtalstider i synnerhet när flera av de förbjudna metoderna tar sikte på just tidsaspekter.

SvDH inser att Sverige måste genomföra direktivet och att affärsmetoderna kommer att förbjudas inom ett stort antal avtal inom livsmedelskedjan.

Men det finns ingen anledning att överimplementera direktivet och låta förbuden träffa avtal där köparen uppenbarligen inte befinner sig i en dominerande position gentemot säljaren. Trappstegsmodellen är utformad för att nå just det ändamålet. Om den behålls innebär det att svagare köpare och förhållandevis starkare leverantörer får fler parametrar att justera för att kunna nå mer flexibla och långvariga avtal. Det leder till ökad flexibilitet inom livsmedelskedjan som stärker såväl konsumentens som primärproducentens ställning.

Enskilda affärsmetoder, sanktioner m.m.

Nedan beskriver SvDH några bekymmer som kommer att uppstå genom det sätt som utredningen vill implementera direktivet. Till i stort sett samtliga punkter som i sig är problematiska ska läggas att de blir än mer problematiska för små företag. Därför är förslaget att ta bort trappstegsmodellen särskilt problematiskt givet dessa punkter.

Betaltid 30 dagar (5§)

Utredningen föreslår en ytterligare överimplementering av direktivet genom att föreslå att betaltiden för alla livsmedelsvaror ska sättas till 30 dagar. Direktivet kräver 30 dagar för färskvaror och 60 dagar för övriga varor.

Direktivet är väl avvägt i detta avseende. Det är rimligt att ha en kortare betaltid för färskvaror än för andra varor som har längre hållbarhetstid.

En överdrivet strikt betaltid för varor med lång betaltid kommer att bidra till ett suboptimalt agerande i livsmedelskedjan såväl ekonomiskt som miljömässigt genom att avtal blir kortare och mindre omfattande samtidigt som enskilda transporter blir mindre.

Ytterligare en effekt av detta blir att köpare i mindre utsträckning kommer att stå för varors lagerhållning vilket istället kommer att behöva ske hos leverantör vilket i sin tur ger upphov till en kostnad. Om 60 dagars betaltid tillåts för icke-färskvaror står det köpare och säljare mer fritt att förhandla om lagerhållning.

Denna överimplementering gör också att svenska företag får en konkurrensnackdel gentemot framförallt företag i andra länder som säljer produkter till internationella inköpsorganisationer.

Förbud mot annullering av order (6§)

Även denna bestämmelse innehåller en överimplementering genom att förbudet mot att annullera en beställning med mindre än 30 dagars varsel gäller både färskvaror och icke-färskvaror trots att direktivet endast kräver det för färskvaror.

De negativa effekterna av denna överimplementering är snarlika som de för betaltidsbestämmelsen. Effekten blir att inköpspris blir en tyngre vägande faktor i förhandlingen.

En annan situation som riskerar att uppstå är att butiker vid osäkerhet hellre väljer att inte beställa varor och ha tomma hyllor än att beställa. Dels pga. denna regel, men också i kombination med regeln om att leverantören inte får begära betalning för försämring av en vara som uppstår hos köparen 7§2.

Bestämmelsen flyttar helt enkelt ekonomisk risk till köparen. Det är en kostnad som köparen på något sätt måste kompensera sig för eller avstå ifrån att ta risken överhuvudtaget. Livsmedelskedjan fungerar bättre om parterna får förhandla om sin riskfördelning. Det säkerställer att kedjan totalt sett uppträder kostnadsoptimalt och att kunderna därmed erbjuds prisvärda varor.

Just denna punkt i direktivet är den enda som medlemsländerna får förändra så att den blir mindre strikt för köparna. Sverige kan välja att införa en lagstiftning som innebär att beställningar får annulleras med kortare varsel än 30 dagar.

SVDH anser att lagstiftningen generellt bör innebära förbud mot sena annulleringar som står i förhållande till varors hållbarhetstid.

Att i detta avseende likställa alla varor gör att varor med lång hållbarhetstid blir ekonomiskt mer fördelaktiga eftersom risken att de inte kan säljas över tid – innan de blir otjänliga är mindre än för färskvaror.

Om reglerna blir desamma för alla varor kommer därför konserverad ananas få en konkurrensfördel gentemot färsk frukt – bara på grund av en trubbig regel. Det torde inte gagna varken livsmedelskedjans aktörer men allra minst konsumenterna.

Det är dessutom troligt att minskad efterfrågan på färskvaror till förmån för andra livsmedel skulle drabba svensk livsmedelsproduktion hårdare än importerad mat.

Ersättning för försämring eller förlust och returnering av varor (7§2 och 8§1)

Som tidigare berörts under avsnittet om trappstegsmodellen finns det två bestämmelser i den föreslagna lagstiftningen som kan beröra samma situation.

Det rör bestämmelsen om att köparen inte får kräva ersättning för försämrade varor i köparens ägo (7§2) samt bestämmelsen som uttrycker att det är möjligt för parterna att avtala om att köparen ska kunna returnera varor utan betalning (8§1).

För säljarens del finns det inga incitament att avtala enligt 8§1 så länge den kan hävda att varor försämrats enligt 7§2. Redan det förhållandet ställer särskilt små köpare i trångmål och kan missbrukas av säljare. Detta oklara förhållande talar för att lagstiftaren i utgångsläget måste förtydliga vari skillnaden består. Det bör inte ske genom praxis som utredningen föreslår.

Läget blir särskilt skarpt när det handlar om stora leverantörer som vill lansera nya varor och med lagstiftningen kan tvinga köparna att köpa och stå hela risken.

SvDH anser därför att 7§2 ska utformas på så vis att det framgår att lagen inte gäller produktlanseringar.

Kommersiella repressalier (6§5)

Enligt utredningens förslag ska hot om eller vidtagna kommersiella repressalier vara förbjudna när leverantören utövar sina avtalsenliga eller juridiska rättigheter. Utredningen framhåller att bestämmelsen inte syftar till att förbjuda förhandlingar.

Det är av avgörande betydelse att bestämmelserna tolkas som att en kommersiell repressalie endast inträffar när en köpare vidtar en åtgärd gentemot säljaren efter att denne utövat sina rättigheter inom gällande avtal.

Ett förhandlingsbud från köparens sida om hur nästkommande avtal ska utformas när det nuvarande upphör ska till exempel inte anses vara en kommersiell repressalie.

Avtal mellan större aktörer inom livsmedelskedjan kan vara mycket omfattande och innehålla hundratals olika produkter som skiljer sig åt vad gäller marginal, omsättning och andra avseenden.

Det centrala är i det fallet att det är leverantören som först valt att ändra priset på en vara vilket ligger utanför dennes avtalsenliga rättigheter vilket gör att en ny förhandling behöver ske.

Denna bestämmelse befarar SvDH kommer att vara den som kommer att föranleda mest ökade kostnader inom livsmedelskedjan. Avtal kommer att bli kortare och kravet på juridisk precision och kunskap kommer att öka och därmed de juridiska kostnaderna vilket kommer att påverka hela livsmedelskedjans kostnadsnivå. I synnerhet handelns kostnader.

SvDH önskar att lagstiftaren utformar dessa regler så tydligt som möjligt för att undanröja så mycket juridiska kostnader som möjligt och att reglerna är flexibla så att förhandlingar kan ske i livsmedelskedjan. Hårda förhandlingar mellan livsmedelskedjans aktörer är ytterst det som skapar god konkurrens och ett mervärde för konsumenterna.

Sanktion och tillsynsmyndighet

Utredningen föreslår att sanktionsavgiften ska grundas på strikt ansvar men inte utdömas i ringa fall. Sanktionsavgiften ska vidare kopplas till den "otillbörliga handelsmetodens art, varaktighet, upprepning och omfattning".

Dagligvaruhandeln kan vara den bransch i Sverige som har minst marginaler samtidigt som omsättningen är mycket hög. Detta beror på att hela livsmedelskedjan lyckats skapa en god konkurrens vilket ytterst kommer konsumenterna till godo genom prisvärda livsmedel.

En sanktionsavgift som utgår ifrån ett dagligvaruföretags omsättning får helt drakoniska konsekvenser. Det är därför helt centralt att praxis utvecklas som SvDH nu tolkar förslagets intention – att det är överträdelsens omfattning och art som avgör sanktionsavgiften och att en procent av omsättningen endast är ett tak. Samtidigt uttrycker utredningen att kopplingen till årsomsättning syftar till att nå en "tillräckligt avskräckande" effekt.

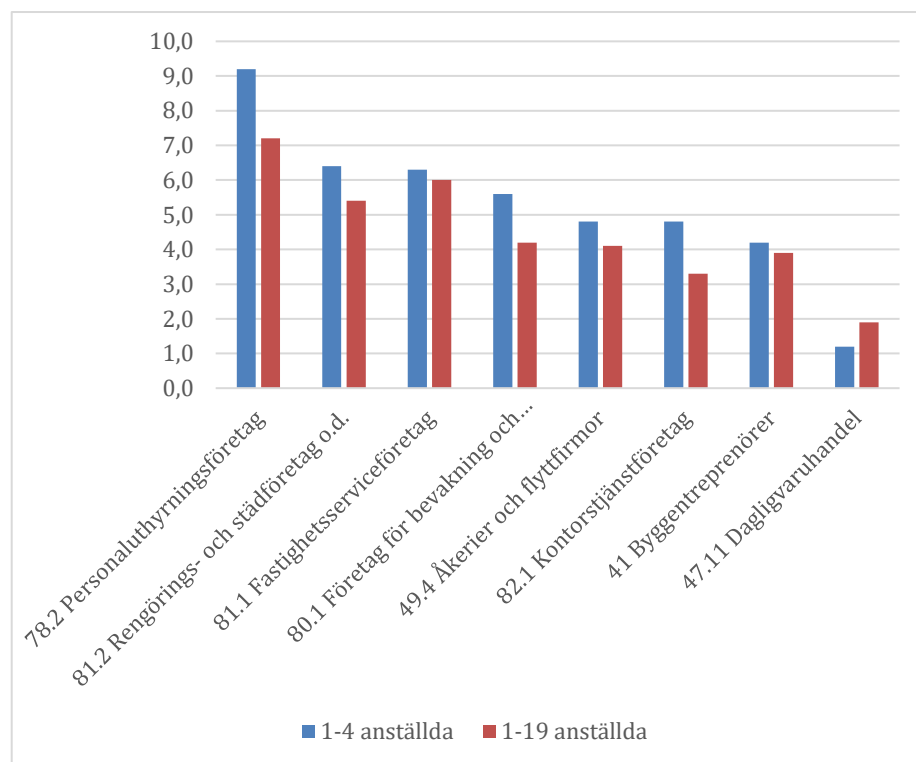
Handelns utredningsinstitut (HUI) har på SvDH:s uppdrag beräknat den genomsnittliga rörelsemarginalen för dagligvaruföretag och kommit fram till att den är 2,3 procent. Det ska understrykas att det är ett genomsnitt. På landsbygd/glesbygd är rörelsemarginalen mindre.

Denna marginal är helt nödvändig för att branschen ska kunna upprätthålla en investeringstakt i det butiksnät som utgör en service för befolkningen. Ett mindre finmaskigt butiksnät innebär att konkurrensen hotas.

I ljuset av denna låga marginal är en procent en mycket hög sanktionsavgift. SvDH skulle därför, givet dagligvaruhandelns mycket höga omsättning, vilja föreslå en lägre taknivå på 0,5 procent av omsättningen.

Andra branscher har avsevärt högre nettomarginal som framgår av diagram nedan. Framförallt företag med få anställda i dagligvaruhandeln har lägre marginal än andra branscher och det vore därför rimligt att ha en lägre högsta sanktionsavgift än den som föreslagits.

Nettomarginal (%) 2018 (SNI-kod 2007 SCB)



Val av tillsynsmyndighet och myndighetsbörd

SvDH tillstyrker förslaget att utse Konkurrensverket som ansvarig tillsynsmyndighet för den föreslagna lagstiftningen.

Tillsynsmyndighetens uppdrag blir i allt väsentligt att granska avtal och affärsmetoder. SvDH anser att Konkurrensverket är den myndighet som har högst kompetens vad gäller att förstå marknadsförhållanden. Myndigheten är idag ansvarig för att ingripa mot privata och offentliga aktörer som missbrukar sin dominerande ställning på marknaden. Detta uppdrag är snarlikt det uppdrag som tillsynsmyndigheten för den föreslagna lagstiftningen kommer att ha.

SvDH uppfattar att i de medlemsländer där tillsynsmyndighet är utpekad är motsvarande Konkurrensverket vanligast förekommande.

I utredningen framförs att trappmodellen inte bör införas i enlighet med direktivet med anledning av att det skulle skapa en stor administrativ börda för företag och myndigheter. SvDH har i tidigare avsnitt påpekat att dagligvaruhandeln är den enda företagskategori som drabbas av denna administration men önskar hellre behålla trappstegsmodellen ändå.

Vad gäller ökad administration för tillsynsmyndigheten anser SvDH att det är ett svagt argument i sammanhanget. SvDH anser att om lagstiftningen träffar alla avtal för alla aktörer ges en orimligt stor makt till stora leverantörer som blir skadlig för framförallt små dagligvarubutiker. Att ställa det mot minskad administrativ börda för en myndighet är märkligt. Det torde inte heller vara en särskilt betungande process för myndigheten att vid tillsyn kontrollera de inblandade aktörernas omsättning.

Slutligen anser SvDH att Konkurrensverket har ett neutralt förhållande till olika näringar i livsmedelskedjan vilket ökar förtroendet för att lagstiftningen tillämpas på ett rättssäkert vis.

Karin Brynell
vd Svensk Dagligvaruhandel

Daniel Liljeberg
Näringspolitiskt ansvarig Svensk Dagligvaruhandel