

LOJALITET I ENGELSK OCH SVENSK AVTALSRÄTT

AV CHRISTINA RAMBERG

1 Inledning

I februari i år meddelade engelska High Court en banbrytande dom med stöd av lojalitetsprincipen; *Yam Seng PTE Ltd v International Trade Corporation Ltd*.¹ Domen har väckt stor uppmärksamhet eftersom den går på tvärs mot engelsmännens traditionella skepsis mot principer om lojalitet och *good faith and fair dealing*. High Court konkluderar att den traditionella engelska avogheten mot lojalitetsprincipen är förfelad (domen stycke 153).²

I denna minneartikel till Viggo Hagström kommer jag att lägga fokus på hur svenska Högsta domstolen skulle resonera i jämförelse med High Court. Min analys fokuserar enbart på frågan om illojalitet och inte på frågorna om vad som utgör väsentligt avtalsbrott, hävningsreklamation, beräkning av skadestånd eller ansvar på grund av the Misrepresentation Act.

Twisten rörde ett icke-exklusivt återförsäljaravtal mellan ITC som leverantör och Yam Seng som återförsäljare av hygienprodukter (parfym, schampo m.m.) i bl.a. Singapore och Hongkong. Återförsäljaren gjorde gällande rätt att häva återförsäljaravtalet och rätt till skadestånd. High Court gjorde en ingående analys av om återförsäljaravtalet innehöll ett

¹ *Yam Seng PTE Ltd v International Trade Corporation Ltd* (2013) EWHC 111 (QB) (se www.bailii.org/ew/cases/EWHC/QB/2013/111.html).

² Domen överklagades inte och blev alltså inte föremål för prövning i Supreme Court. Trots detta anses den ha prejudikatvärde i engelsk rätt.

underförstått avtalsvillkor om att parterna skulle ”*deal with each other in good faith*”.

2 Lojalitetsanalysen i High Court jämförd med svensk rätt

2.1 Principer

High Court förklarar inledningsvis att det inte finns någon generell lojalitetsprincip i engelsk rätt (*no overriding principle*) men att det finns exempel på isolerade situationer där oskälighet legat till grund för domar (domen stycke 121). High Court pekar på att det finns så många isolerade exempel att det numera inte är kontroversiellt eller främmande för engelsk rätt att erkänna en underförstådd skyldighet att agera lojalt vid fullgörande av avtal (domen stycke 145).

Jag tänker inte ge mig in på frågan om vad som krävs för att många bäckar små ska utgöra en stor princip-å. Jag nöjer mig med att beskriva svensk rätt på samma sätt som High Court har beskrivit engelsk rätt: Det finns kanske ingen allmän svensk princip om lojalitet men det finns många exempel på att bristande lojalitet kan vara relevant.³ I svensk rätt är det, i likhet med engelsk rätt, vare sig främmande eller kontroversiellt att hänvisa till underförstådda avtalsvillkor av innebörd att parter ska fullgöra avtal lojalt.⁴

Ett argument mot en allmän lojalitetsplikt är att rätten bäst utvecklas genom en gradvis process av lösningar i enskilda fall och att allmänna principer därför leder alltför långt. Det argumentet framförs ofta i engelsk rätt (domen stycke 123). I svensk rätt är det vanligt att rättsvetenskapsmän ”hittar” allmänna principer och att Högsta domstolen hänvisar till all-

³ Jfr. diskussionen om det i svensk rätt finns en allmän princip om obehörig vinst eller om det endast är så att obehörig vinst-resonemang legat till grund i enskilda fall.

⁴ Se t.ex. E P Björkdal, *Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden*, Iustus, 2007; L Gorton, *Good faith (loyalty) in contractual relations in Liber Amicorum Reinhold Fahlbeck*, 2005; A Holm, *Den avtalsgrundande lojalitetsplikten*, 2004; O Lando, *Each contracting party must act in accordance with good faith*, Festskrift till Jan Ramberg, 1997 s. 345; C Martinson, *Säljarens upplysningsplikt en fråga om ”att gå över ån efter vatten”*, JT 1992-93 s. 436; J Munukka, *Kontraktuell lojalitetsplikt*, 2007; J Munukka, SvJT 2010 s. 837; H Nazarian, *Lojalitetsplikt i kontraktsförhold*, Oslo 2007; J Ramberg & C Ramberg, *Allmän avtalsrätt*, 2010, kap 1.4.6. Se även www.avtalslagen2010.se § 1.5.

männa principer.⁵ High Court förklarar att principen om *good faith* inte innebär att common law jurister ska börja använda en ny juridisk metod (liknande den i civil law). Jag tror inte att den svenska och engelska juridiska metoden skiljer sig åt beträffande kommersiell avtalsrätt. I båda rättssystemen utvecklas innehållet i avtalsrätten stegvis, case-by-case, genom rättspraxis. Sverige har på den kommersiella avtalsrättsens område förvandlats till ett case-law-baserat system, alltsedan lagstiftaren på 1970-talet abdikerade och slutade att lagstiftningsvägen anpassa förmögenhetsrätten till behoven i modernt affärsliv. Den svenska benägenheten att benämna företeelser allmänna principer innebär troligen inte någon avgörande praktisk skillnad mellan svensk och engelsk juridisk metod eftersom allmänna principer tillämpas med stor försiktighet i Sverige.

2.2 Lojala förhandlingar, *culpa in contrahendo*

I engelsk rättspraxis har sagts att en skyldighet att vara lojal vid avtalsförhandlingar är ”*inherently repugnant to the adversarial position of the parties when involved in negotiations*”. High Court betonade att detta uttalande rör lojalitet vid avtalsförhandlingarna (närmast *culpa in contrahendo*) och att det är en helt annan sak än lojalitetsplikt i ett pågående avtalsförhållande (domen stycke 121).

Även i svensk rätt är utgångspunkten att man inte behöver vara lojal i samband med avtalsförhandlingar och att vardera parten förhandlar på egen risk.⁶ Det finns emellertid undantag och man kan nog säga att möjligheten att få ersättning på grund av *culpa in contrahendo* är (liten men) större i svensk rätt än i engelsk.⁷

⁵ B Bengtsson, *Allmänna principer och kontraktsansvar*, 2007; J Hellner m.fl., *Speciell avtalsrätt I, Kontraktsrätt*, 1:a häftet, 2010, kap. 1.3.4; J Ramberg & C Ramberg, *Allmän avtalsrätt*, 2010, s. 25 f.

⁶ Se www.avtalslagen2010.se § 3.1 samt NJA 1963 s. 105; NJA 1973 s. 175; NJA 1978 s. 147 NJA 1990 s. 745, NJA 2012 s. 1095. A Adlercreutz & L Gorton, *Avtalsrätt I*, 2011, kap. 3.23; J Kleinman, *Ren förmögenhetsskada*, 1987, s. 417 ff.; J Kleinman, *JT* 1991-92 s. 132; J Ramberg & C Ramberg, *Allmän avtalsrätt*, 2010, kap 4.1; G Woxholth, *Avtalerett*, Oslo 2012, kap. 8.

⁷ www.avtalslagen2010.se § 3.2, J Cartwright & M Hesselink, *Pre-Contractual Liability*, Cambridge University Press, 2009.

2.3 Individualism och avtalsfrihet

I engelsk rätt framhålls ofta vikten av avtalsfrihet, att individen själv är bäst på att tillvarata sina egna intressen och att rätten därför inte bör ålägga någon skyldighet att tillgodose andra intressen än sina egna ("an ethos of individualism"). Även i svensk rätt har vi i olika historiska skeden framhållit vikten av egenintresset och avtalsfriheten, även om det i modern svensk rätt i hög grad balanseras mot intresset av skälighet.⁸ High Court förklarar att ett krav på lojalitet mellan avtalsparter inte urholkar avtalsfriheten om man ser kravet som ett underförstått avtalsvillkor mellan parterna. High Court påpekar att avtalsfriheten inte hotas eftersom det är möjligt för parterna att uttryckligen avtala bort lojalitetsförpliktelser (domen styckena 148-149). Synsättet i High Court överensstämmer med hur vi ser på saken i modern svensk avtalsrätt.

2.4 Förutsebarhet

Intressebegränsningen mellan å ena sidan förutsebarhet och å andra sidan rättvisa/skälighet har gammalt ursprung.⁹ I engelsk rätt betonas ofta förutsebarhetsintresset, även om det på senare tid har fått stryka på foten.¹⁰ Det finns en oro i England att lojalitetsplikten har så vaga konturer att det grundläggande intresset av förutsebarhet i avtalsförhållanden eroderar (domen stycke 123). High Court anser att lojalitetsplikten inte är ohanterligt vag eller svårtillämpad samt att den inte medför mer oförutsebarhet än vad som gäller vid all avtalstolkning (domen stycke 152).

I Sverige känner vi igen oron för oförutsebarhet från tiden då avtalslagen § 36 om oskäligen avtalsvillkor introducerades. Ständigt framhölls då vik-

⁸ www.avtalslagen2010.se § 1.3. A Adlercreutz & L Gorton, *Avtalsrätt I*, 2011, kap. 3.20 (med utförliga litteraturhänvisningar) och kap. 3.21; U Bernitz, *Standardavtalsrätt*, 2013, kap. 6.3; R Dotevall, *Ekvivalensprincipen och jämkning av långvariga avtal*, SvJT 2002 s. 441 ff. 23; K Grönfors & R Dotevall, *Avtalslagen en kommentar*, 2010; J Herre, *Svensk förmögenhetsrätt*, SvJT 2005 s. 549, kap. 4.7.1.3; CR v Post, *Avtalslagen § 36*, 1999; J Ramberg & C Ramberg, *Allmän avtalsrätt*, 2010, kap. 1.4.2, 1.4.3, 11 och om friskrivningar kap. 14.2; C Ramberg, *Skiljedom om jämkning av ansvarsbegränsning, reklamation, rådgivaransvar, skadeståndsberäkning och prisavdrag*, JT 2010-11, s. 918; Prop. 1975/76:81.

⁹ S Votinius, *Varandra som vänner och fiender*, 2004.

¹⁰ Golden Strait Corporation v Nippon Yusen Kubishka Kaisha (2007) UKHL 12. Se för en svensk redogörelse av fallet, F Raaman, *The Golden Victory – Skadeståndsberäkning och betydelsen av händelser efter hävningspunkten*, SvJT 2010 s. 807.

ten av att § 36 skulle tillämpas synnerligen restriktivt i avtal mellan kommersiella parter. Sådär nästan fyrtio år efter införandet av avtalslagen § 36 kan vi konstatera att näringslivet inte bröt samman på grund av brist på förutsebarhet. Inte heller i samband med svensk avtalstolkning har hänsynen till ändamål, skälighet och lojalitet skapat kaotisk oförutsebarhet.¹¹ På senare tid har svenska Högsta domstolen indikerat ökad benägenhet att tillämpa avtalslagen § 36 i B2B.¹²

2.5 Betydelsen av utländsk rätt

High Court redogör ingående för vad som gäller om lojalitetsplikt i andra länder med betoning på Common Law-länder (domen styckena 124 – 130). High Court konstaterar att lojalitetsplikten har en stark internationell ställning. Jag får det bestämda intrycket att High Court vill anpassa sig till vad som gäller i andra länder. Historiskt har England sällan låtit sig påverkas av vad som gäller i andra länder (jfr. uttalande att ”*the continent is isolated*” när det är dimma i Engelska kanalen). Svenska Högsta domstolen har under den senaste femtonårsperioden allt oftare hänvisat till vad som gäller i andra länder och till internationella soft law-instrument.¹³ Vi ser alltså hur domstolarna i både Sverige och England numera hämtar stöd utomlands för sina resonemang.

3 Slutsatserna i High Court jämfört med svensk rätt

3.1 Inget generellt underförstått villkor om lojalitet i alla avtal

High Court uttalar att engelsk rätt inte erkänner lojalitet som en legal, underförstådd (dispositiv) plikt i alla kommersiella avtalstyper (domen stycke 131). Det är på samma sätt i svensk rätt. I vissa avtalstyper finns underförstådda villkor om lojalitet, men inte i andra. Det hela beror på hur stort mått av samarbete som följer av de olika avtalstyperna. Vid enstaka

¹¹ Även om kritik förekommit på senare tid mot tillämpningen av avtalslagen § 36 i B2B, se t.ex. C Blomkvist, *Med vederbörlig omsorg – en skiljedom om due diligence*, JT 2011/12 s. 299. Se om fastställande av avtalsinnehållet www.avtalslagen210.se § 7.3.

¹² Se obiter dictum i NJA 2012 s. 597. Se även www.avtalslagen2010.se §§ 5.2, 5.3 och 5.4.

¹³ Senast i HD:s dom 26 juni 2013 T 162-11.

köp är lojalitetsplikten typiskt sett mindre än vid långvariga agentavtal. Med andra ord; vissa avtalstyper är till sin natur mer ”*adversarial*” än andra. Här skiljer sig inte svensk rätt från engelsk rätt.

3.2 Fastställande av avtalsinnehållet (avtalstolkning)

High Court anser att man vid fastställande av avtalets innehåll kan finna underförstådda avtalsvillkor (*implied terms*) i ett enskilt avtal som ålägger avtalsparter lojalitetsförpliktelser (domen styckena 131 – 144). Det kan t.ex. vara fråga om avtalsvillkor som är så självklara att ”*it goes without saying*”. Därefter förklarar High Court att det finns goda möjligheter att ta hänsyn till bakgrundsförhållandena och till uttalade förutsättningar inom ramen för modern avtalstolkning (*the modern case law on the construction of contracts*). High Court hänvisar till att det finns en allmän förväntan i kommersiella avtalsförhållanden att motparten ska agera hederligt (*an expectation of honesty*). Detta är enligt High Court självklart (”*it goes without saying*”) och en förutsättning för effektiva kommersiella transaktioner (*business efficacy*). Utöver kravet på hederlighet, finns ett underförstått krav om lojalitet till parternas överenskommelse (*fidelity to the parties’ bargain*) vilket ofta medför en förpliktelse att samarbeta vid fullgörande av avtalsförpliktelserna.

I modern svensk rätt fastställer man avtalsinnehållet enligt en metod som i hög grad överensstämmer med modern engelsk rätt. Det är inte främmande för en svensk att finna underförstådda avtalsvillkor mot bakgrund av syftet och ändamålet med avtalet¹⁴ eller mot bakgrund av lojalitets- och skälighetsresonemang.¹⁵ I svensk litteratur hittar man sällan direkt uttryckt att parterna har en ömsesidig befogad förväntan om hederlighet, men det beror kanske på att det är så självklart att det inte behöver sägas.

3.3 Lojalitetspliktens innehåll fastställs på grundval av god affärssed

High Court fyller lojalitetsplikten med konkret innehåll genom en objektiv bedömning baserad på om ärliga och förnuftiga personer skulle

¹⁴ Se t.ex. NJA 2010 s. 559.

¹⁵ Se t.ex. NJA 2012 s. 3. Se även J Rosengren, ”Contract interpretation in international arbitration”, *Journal of International Arbitration* 2013 s. 1; densamme, *Engelsk avtalstolkning i ett svenskt perspektiv*, SvJT 2010 s. 1. Se även www.avtalslagen2010.se § 7.3.

beteckna beteendet som kommersiellt oacceptabelt ("regarded as commercially unacceptable by reasonable and honest people", domen stycke 144). High Court anser att uttrycket "*fair dealing*" är bättre än "*good faith*" eftersom "*fair dealing*" på ett tydligare sätt indikerar att det är fråga om en objektiv prövning och inte om en bedömning av de enskilda avtalsparternas subjektiva kunskap och insikter (domen stycke 150).

Även i svensk rätt fastställs innehållet i lojalitetsplikten objektivt, frikopplat från de enskilda parterna. Det finns flera uttryck i domar från Högsta domstolen som ansluter nära till High Courts objektiva förhållnings-sätt.¹⁶ I svensk terminologi har vi vant oss vid uttrycket "skälighet" vilket antagligen närmast motsvarar det engelska begreppet "*fair dealing*". Jag har inte intrycket att det svenska ordet "lojalitet" leder tanken till en subjektiv bedömning på samma sätt som det engelska begreppet *good faith*. Jag har förståelse för att det engelska uttrycket *good faith* kan leda tanken i en felaktig (subjektiv) riktning. I NJA 2010 s. 467 gav Högsta domstolen begreppet "god tro" i skuldebrevslagen ett objektivt innehåll och la till grund vad man i branschen allmänt sett hade för kunskap om risker. Högsta domstolen gjorde alltså inte godtrosbedömningen beroende av fordringsförvärvarens subjektiva vetskap. Det ansåg många var ett djärvt grepp, sannolikt på grund av att "god tro" tidigare uppfattats som ett krav på subjektiv insikt.¹⁷

3.4 Underförstådd skyldighet att inte lämna felaktig information

Att en part medvetet lämnar felaktig information i syfte att lura sin motpart är inte acceptabelt i engelsk eller svensk rätt.¹⁸ High Court undersöker beteenden som inte är uppsåtligt förledande, men nästan (domen stycke 141). High Court ger som exempel:

"A ger information till B och förstår att B kommer att fästa tillit till den. Senare inser A att informationen är felaktig. High Court anser att det i sådant fall vore oärligt av A att vara tyst och inte informera B om det riktiga förhållandet."

¹⁶ Se t.ex. NJA 1990 s. 745.

¹⁷ Se rättsfallskommentar av J Munukka, *Är orderskuldebrev negotiabla? Höjd godtros-träskel vid förvärv av löpande skuldebrev*, JT 2010/11 s. 464.

¹⁸ Jfr avtalslagen §§ 30 och 32 om svek och förklaringsmisstag samt den svenska ond-trosregeln vid avtalstolkning (t.ex. CISG Art. 8). Se även www.avtalslagen2010.se § 7.2.

Enligt High Court är ytterligare exempel på oacceptabel illojalitet att en part avsiktligt undviker att ge svar på en fråga eller svarar undvikande.

I likhet med vad som gäller i engelsk rätt, kan man i svensk rätt endast i undantagsfall utsträcka dolusregeln till andra situationer än de då en part medvetet lurat motparten genom att ge felaktig information.¹⁹ De exempel som anges av High Court på när dolusregeln kan utsträckas, motsvarar sannolikt vad som gäller enligt svensk rätt.

I det aktuella fallet intolkade High Court ett underförstått villkor att leverantören hade skyldighet att inte medvetet lämna felaktig information om sin leveranskapacitet. High Court markerade *obiter dictum* att det inte förelåg ett underförstått villkor att leverantören var ansvarig för felaktig information om leveranskapacitet som leverantören trodde var korrekt (domen stycke 156). Det är min bedömning att svenska Högsta domstolen skulle komma till samma slutsats, under förutsättning att uttalandet om leveranskapaciteten inte hade karaktären av en garanti (strikt ansvar).

3.5 Underförstådd skyldighet att aktivt lämna information

I engelsk rätt finns i vissa avtalstyper en underförstådd skyldighet att på eget initiativ lämna information som har betydelse i samband med fullgörande av avtalet, t.ex. i enkla bolag och vissa andra avtal baserade på förtroende (*fiduciary relationships*). High Court anser att det kan föreligga underförstådda villkor om upplysningsplikt under avtalsförhållandet även i andra avtalstyper. Normalt sett föreligger ingen upplysningsplikt i ett enstaka köpavtal (a *simple exchange*) men i långvariga avtalsförhållanden som bygger på förtroende (*relational contracts*) är det ofta underförstått att parterna ska vara lojala och samarbeta genom att fortlöpande utbyta information. Det kan t.ex. vara fråga om joint ventures, franchising och långvariga återförsäljaravtal (domen stycke 142).

High Court ansåg att parterna i det aktuella återförsäljaravtalet underförstått hade avtalat om att kommunicera och samarbeta. Detta medförde att leverantören hade en skyldighet att planera sin produktion och ta hänsyn till de förväntade framtida beställningarna från återförsäljaren. Återförsäljaren hade rätt att förvänta sig information från leverantören om leverantörens bedömning av sina produktionsmöjligheter och ändringar i sådana bedömningar utan att återförsäljaren aktivt bad om sådan information.

¹⁹ A Adlercreutz & L Gorton, *Avtalsrätt II*, 2010, kap.11.4.4; B Lehrberg, *Avtalstolkning*, 2006, s. 52 f.; J Ramberg & C Ramberg, *Allmän avtalsrätt*, 2010, s. 163.

Även i svensk rätt finns en benägenhet att intolka underförstådda förpliktelser att ge relevant information när det är fråga om avtalstyper som bygger på förtroende.²⁰ Här ser vi alltså att svensk rätt är i harmoni med High Courts resonemang.

Det är min bedömning att svenska Högsta domstolen, i likhet med High Court, skulle anse att det är ett kontraktsbrott av leverantören att inte på eget initiativ informera återförsäljaren om sina leveransproblem.

3.6 Underförstådd skyldighet att inte favorisera andra återförsäljare i området

High Court ansåg att utgångspunkten är att parterna i ett icke-exklusivt återförsäljaravtal har en skälig kommersiell förväntan att leverantören får sälja produkterna till andra återförsäljare på vilka villkor som helst, alltså t.ex. till lägre priser.

I just det aktuella återförsäljaravtalet fanns dock två omständigheter som enligt High Court medförde att det fanns ett underförstått avtalsvillkor om att leverantören inte fick sälja produkterna för lägre priser till andra återförsäljare.

1. För det första var kontraktet kortfattat och rudimentärt. I sådana fall ligger det närmare till hands att intolka underförstådda villkor än när kontraktet ger intryck av att syfta till en fullständig reglering av alla villkor.²¹
2. För det andra innebar kontraktet att återförsäljaren skulle sälja varorna på flygplatser till ett lägre pris än vad varorna såldes för på den "vanliga" marknaden. Att leverantören sålde varor till andra återförsäljare till lägre pris medförde i praktiken att det blev omöjligt för återförsäljaren Yam Seng att sälja varorna med vinst.

²⁰ C Ramberg, *Kontraktstyper*, 2006, kap. 16.3.2; Munukka, *Kontraktuell lojalitetsplikt*, 2007, s. 314 ff.

²¹ Endast sex veckor efter domen kom en dom från the Court of Appeal i en annan tvist (Mid Essex Hospital NHS Trust v Compass Group UK [2013] EWCA Civ 200). Tvisten gällde ett samarbetsavtal mellan två sjukhus. Det omfattande kontraktet var upprättat av professionella jurister och innehöll två uttryckliga specifika bestämmelser om lojalitet och samarbete. The Court of Appeal intolkade inte underförstådda lojalitetsförpliktelser utöver dem som var uttryckligen specificerade i kontraktet.

Jag tror att svenska Högsta domstolen skulle resonera likadant som High Court. Vid icke-exklusiva återförsäljaravtal är utgångspunkten att leverantören får sälja till andra återförsäljare på vilka villkor som helst.²² I vissa fall kan man emellertid intolka underförstådda villkor om att leverantörens frihet att gynna andra återförsäljare är begränsad, dvs. intolka en skyldighet för leverantören att vara lojal mot återförsäljaren. Jag tror att om Högsta domstolen – i likhet med vad som var fallet i den engelska tvisten – fick klart för sig att återförsäljaren på grund av leverantörens gynnande av andra återförsäljare i praktiken betogs möjligheten att göra vinst, så skulle Högsta domstolen anse att leverantören gjort sig skyldig till avtalsbrott mot en underförstådd lojalitetsförpliktelse. Sannolikt skulle Högsta domstolen motivera sitt ställningstagande med hänvisning till avtalets ändamål och syfte på samma sätt som High Court gjorde.²³

4 Avslutning

Det engelska rättsfallet är på många sätt banbrytande. Jag hade förväntat mig att finna många upprörda och kritiska kommentarer, men har inte sett någon avgörande kritik. I de många kommentarerna till rättsfallet förefaller de flesta ganska nöjda.

För en svensk framstår High Courts domskäl inte som kontroversiella eller banbrytande. Domen är ett exempel på hur engelsk rätt har utvecklats till oigenkännlighet för den som lärde sig engelsk avtalsrätt på 1980-talet. Även svensk avtalsrätt har förändrats genom rättspraxis under de senaste 25 åren och går knappt att känna igen. Utvecklingen i Sverige och England går tydligt åt samma håll.

Jag brukar säga om avtalsrättslig komparation: Samma person vinner lika mycket pengar i alla länder, men den juridiska vägen till slutsatsen ser olika ut. Detta rättsfall från High Court får mig att tro att jag snart kommer att kunna säga: Samma person vinner lika mycket pengar i alla länder och sättet att komma till slutsatsen är likadan överallt. Det tror jag att Viggo Hagström skulle tycka om.

²² C Ramberg, *Kontraktstyper*, 2006, kap. 16.3.2.

²³ HD fastställer ofta avtalsinnehåll mot bakgrund av avtalets ändamål och syfte, se t.ex. NJA 1981 s. 323; NJA 1989 s. 269, NJA 1992 s. 439, NJA 1993 s. 436, NJA 1997 s. 86, NJA 1997 s. 382, NJA 1998 s. 366, NJA 2001 s. 750, NJA 2007 s. 35, NJA 2009 s. 672, NJA 2010 s. 559, NJA 2012 s. 597, HD:s dom 2013-04-04 T 881-12.