

Vem bär risken när priset stiger? Avtalslösningar i en tid av geopolitisk osäkerhet.

Sedan kriget i Iran bröt ut i början av 2026 har priset på lätt brännolja stigit med nästan 50 procent och dieselpriiset med cirka 18 procent. För bygg- eller maskinföretag, där bränslekostnaderna utgör en väsentlig del av verksamhetskostnaderna, är detta inte en abstrakt marknadshändelse utan en direkt fråga om vem som tar smällen. Det är också ett juridiskt problem, för de standardvillkor som styr de flesta sådana avtal var inte konstruerade för prischocker av denna storlek.

Vår erfarenhet är att frågan om fördelningen av tilläggskostnaderna sällan ställs förrän chocken redan har inträffat. Då har den part som bär prisrisken oftast accepterat den utan att räkna på vad den är värd och motparten har inte insett att problemet är lika mycket dess eget. Den här artikeln handlar om vad villkoren faktiskt innebär för riskprofilen och hur parterna kan förhandla fram ett avtal som håller även i ett pressat läge.

Nathalie Myrskog, Partner
nathalie.myrskog@dkco-law.com

Nathalie Myrskog är partner på DKCO Advokatbyrå och arbetar med kommersiell avtalsrätt och offentlig upphandling. Hon biträder företag och offentliga aktörer i avtalsförhandlingar samt i upphandlingsrättsliga frågor, från anbudsskedet till avtal, samt vid prövning i marknadsdomstolen.



Standardvillkoren är inte neutrala

Tre vanliga standardvillkor inom bygg- och maskinentreprenader hanterar prisrisken på tre olika sätt. Ingen av dem är utformad för en situation där råvarupriserna rör sig med 20–50 procent inom ett kvartal.

YSE 1998 (Allmänna avtalsvillkor för byggnadsentreprenader) tillåter prisjustering endast om en myndighetsåtgärd – inte en marknadshändelse – förändrar kostnadsläget, om förändringen direkt påverkar entreprenadpriset och utgör minst 0,5 procent av detta. Det innebär att marknadsdrivna kostnadsökningar bärs av entreprenören oavsett storlek. På en infrastrukturentreprenad där bränsle utgör 15 procent av kostnadsmassan, innebär en bränsleprisökning på 40 procent betydande merkostnader för en medelstor maskinföretagare.

KE 08 (Allmänna avtalsvillkor för maskinentreprenader) saknar helt en mekanism för prisjustering. Force majeure-bestämmelsen ger rätt att häva avtalet, inte att justera priset. Den korta uppsägningstiden på två arbetsdagar gäller inte vid fast avtalstid. Riskexponeringen för entreprenören är alltså i praktiken obegränsad under avtalets fasta löptid.

JYSE Tjänster 2025 (Offentliga upphandlingsvillkor för tjänster) ger flest alternativ: prisändring kan ske vid nya myndighetsavgifter, avtalad indexjustering eller allmän prisutveckling, förutsatt att priset inte är fast. Den första ändringen på grund av allmän prisutveckling kan dock ske tidigast tolv månader in i avtalet. En öppning finns, men den kommer sent och förutsätter att parterna aktivt har avtalat om det.

Det är inte villkorens ordalydelse i sig som är problemet, utan att parterna sällan räknar på vad de skrivit under. En klausul som ser rimlig ut i normalt marknadsläge kan innebära en total riskövervägning i ett extremt läge.

Beställaren är inte vinnaren

Det finns en föreställning om att den som inte bär prisrisken i ett avtal har vunnit förhandlingen. Så fungerar det inte i praktiken.

En leverantör som tvingas bära en risk den inte kan styra gör en av tre saker. Den prissätter in risken i anbudet och då betalar beställaren för en osäkerhet som kanske aldrig materialiseras. Den avstår från att lämna anbud och då krymper konkurrensen. Eller så tar den uppdraget med så små marginaler att kvaliteten och uthålligheten blir lidande. Inget av utfallen gynnar beställaren eller projektet.

Situationen är särskilt känslig vid offentlig upphandling, där möjligheterna till avtalsändringar är begränsade. I en upphandling vinner dessutom ofta den anbudsgivare som prissatt risken lägst, ibland genom att underskatta den. Den upphandlande enheten riskerar därmed att systematiskt välja den leverantör som är sämst rustad att klara en chock. En leverantör som går på knäna, avbryter arbetena eller går i konkurs skapar mer störning och kostnad för den upphandlande enheten i form av dröjsmål, täckningsköp eller ny upphandling, än vad en välbalanserad prisjusteringsmekanism hade kostat. Många offentliga entreprenader fyller samhällskritiska funktioner, som vägar, logistik och kommunalteknik, vilka inte kan pausas när bränslekostnaderna stiger.

I värsta fall hamnar parterna i domstolstvist om avtalsbalansen och båda förlorar oavsett utfall. Den vinnande parten har ändå lagt ned resurser som aldrig fås tillbaka. Ett välbalanserat avtal är inte en eftergift till den andra parten. Det är ökad leveranssäkerhet, vilket gynnar både beställaren, leverantören och projektet.

Tre verktyg som fungerar

Tre typer av avtalsvillkor kan lösa problemen och de passar i olika situationer.

Den mest träffsäkra, när bränsle är en tung kostnadsdrivare som i jordbyggnad, är bränsleklausulen. Den knyter justeringen direkt till bränslepriset och reagerar snabbt. Men den behöver vara preciserad: vilket referenspris gäller (exempelvis Statistikcentralens månadsvisa genomsnittspris för diesel), vid vilken procentuell avvikelse från baspriset klausulen aktiveras, på vilken volym justeringen beräknas och ett eventuellt golv och tak för justeringen. Utan dessa precisioner riskerar klausulen att bli en tvistefråga istället för ett verktyg.

Indexklausulen är bredare och kopplar priset till ett externt index som anpassas till prisförändringar på arbetskraft, drivmedel, material och maskinkostnader. Valet av index är avgörande. En del av entreprenadsumman kan vara fast och spegla entreprenörens egen riskpremie, medan en annan del kan indexjusteras vid avtalade tidpunkter. Parter som vill ha reell riskfördelning använder symmetriska klausuler, där justeringar sker både uppåt och nedåt och där tröskeln för indexjustering inte ställs orimligt högt.

Hardship-klausuler är mest generella och griper in när fullgörandet av avtalet blivit väsentligt mer betungande av skäl utanför parternas kontroll. En välskrivna sådan sätter en tydlig tröskel, t.ex. en specificerad procentuell ökning för en definierad insatsvara och kopplar tröskeln till en rätt att omförhandla, inte till en automatisk prisändring. ICC:s modellklausul för hardship (ICC Hardship Clause 2020) erbjuder en balanserad startpunkt som kan anpassas till det enskilda avtalet.

Gemensamt för alla tre villkor är att avtalet behöver klargöra vem som notifierar vem, inom vilken tid och med vilken information för att göra prisjusteringarna smidiga, transparenta och förutsebara.

Förhandling om balanserad riskfördelning

Frågan om prisjusteringsklausuler ska lyftas före avtalet är tecknat, efteråt är förhandlingsutrymmet litet och psykologin ogynnsam. I anbudsprocessen kan den som föreslår en genomtänkt mekanism presentera den som vad den är: ett skydd för båda parterna och minskad risk för leveransavbrott.

Mot en starkare motpart som presenterar sina standardvillkor som "take it or leave it" är vägen att föreslå en kompletterande bilaga med särskilda avtalsvillkor. Bilagan ersätter inte standardvillkoren, utan preciserar dem på de punkter som är affärskritiska. Det är en förhandlingsposition som sällan stjälpjer affären men ofta öppnar för en dialog.

Vid offentlig upphandling är handlingsutrymmet mer begränsat och tidpunkten avgörande. Ändringsmekanismer behöver byggas in före anbudsförfrågan publiceras, eftersom väsentliga villkorsändringar inte är möjliga därefter. Upphandlande enheter behöver nyttja möjligheten till marknaddialog för att diskutera vilka kostnadsrisker som är kritiska för entreprenörerna. Denna dialog är ingen eftergift, utan en riskhantering för en lyckad upphandling.

En region med förhöjd exponering

Byggbranschorganisationen RT konstaterar i sin konjunkturrapport våren 2026 att den ekonomiska ekvationen inom bostadsproduktion och byggande inte går ihop – kostnadsstrukturen är hög, marginalerna pressade och finansieringen stram. Enligt Handelskamrarnas Business Panel våren 2026 besvarade nästan hälften av industriföretagen att ökande priser på råmaterial är en orsak till att verksamheten begränsas. I det läget är dessutom ett dåligt avtal inte bara ett företagsekonomiskt problem, utan en risk för de funktioner inom samhällsbyggnaden som måste fungera oavsett konjunktur.

Österbotten behöver både bostadsbyggande och industriella satsningar för att få fart på ekonomin. Byggbranschen, maskinentreprenaderna och logistiken har länge varit ryggraden i det lokala näringslivet och de är just nu starkt exponerade mot den risk som nuvarande standardvillkor hanterar sämst. Ju större och mer långsiktiga satsningar regionen hoppas på, desto mer står på spel i hur prisrisken fördelas.

Det kostar att förhandla rätt klausuler. Men det kostar mer att inte göra det. Inför nästa upphandlings- eller offertrunda är det rätt tillfälle att se över befintliga ramavtal och standardmallar och ställa sig frågan som avgör utfallet om priset stiger igen: vem bär egentligen skadan?

För mera information, kontakta: nathalie.myrskog@dkco-law.com

Källor

Lagstiftning och standardvillkor

YSE 1998 – Rakennusurakan yleiset sopimusehdot, RT 16-10660

KE 08 – Koneurakoinnin yleiset sopimusehdot, Koneyrittäjät ry

JYSE Tjänster 2025 – Valtionhallinnon yleiset sopimusehdot palveluhankinnoissa

ICC Force Majeure and Hardship Clauses (ICC Hardship Clause 2020), mars 2020,

International Chamber of Commerce

Statistik och prisdata

Statistikcentralen (Tilastokeskus), Konsumentprisindex: Genomsnittspriser på flytande bränslen, april 2026 (publicerad 30.4.2026)

Koneyrittäjät ry, pressmeddelande 17.4.2026

Branschrapporter

Rakennusteollisuus RT ry, Suhdanekatsaus kevät 2026

Österbottens handelskammare, Business Panel 1•2026 (enkät genomförd 9–14.4.2026)

DKCO

DKCO är specialiserad på avancerad affärsjuridik och har spetskompetens i bolags- och finansrättsliga frågor, kommersiella avtal, arbetsgivarjuridik och offentlig upphandling. Vi betjänar såväl företag, företagare som offentliga institutioner.



Vi skapar förutsättningar för framgång genom att jobba nära våra klienter, skapa ett personligt engagemang och tillsammans ta fram nya modiga lösningar.

Läs mer på dkco-law.com

DKCO