



JURIDISKA FAKULTETEN
vid Lunds universitet

Erik Lingsell

Projektinköpsprocessen

Examensarbete
20 poäng

Handledare
Lars Gorton

Kommersiell avtalsrätt

VT 2004

Innehåll

SAMMANFATTNING	1
FÖRORD	2
FÖRKORTNINGAR	3
1 INLEDNING	4
1.1 Syfte	5
1.2 Avgränsningar	5
1.3 Metod och material	5
1.4 Disposition	6
2 METSO PAPER	7
2.1 Aktuellt projekt	7
3 PROJEKTINKÖSPROCESSEN	9
3.1 Introduktion	9
3.2 Bakomliggande juridik	12
3.3 Förfrågningsunderlag och leverantörsväl	17
3.3.1 Förhandling	20
3.3.2 Avtals ingående	23
3.4 Köpavtal	25
3.4.1 Kontrakt	25
3.4.2 Kommersiell köpspecifikation	29
3.4.3 Teknisk köpspecifikation	33
3.4.4 Standardavtal	36
3.4.4.1 Vite	40
3.5 Verifiera produkt/prestation och hantera avvikelser	46
3.5.1 Tvistelösning	48
3.6 Skeppa produkt	50
4 LETTER OF INTENT	53
4.1 Bakgrund	53
4.2 Praxis	55

4.2.1	NJA 1977 s 92	55
4.2.2	NJA 1978 s 147	57
4.2.3	NJA 1990 s 745	58
4.2.4	NJA 1992 s 66	59
4.3	Moralisk bundenhet	60
4.4	Juridisk bundenhet	62
4.4.1	Delvis bundenhet	62
4.4.2	Fullständig bundenhet	64
4.4.2.1	Senare förhandlingar	66
5	SAMMANFATTANDE SLUTSATSER	67
	BILAGA A	69
	LITTERATURFÖRTECKNING	83
	RÄTTSFALLSFÖRTECKNING	87

Sammanfattning

Denna uppsats behandlar projektinköpsprocessen. Ett projektinköp kan vara utformat på olika sätt inom olika företag. Generellt används projektinköp av större företag som levererar en helhetslösning åt sin kund. Då företaget inte själv kan uppfylla alla kundens önskemål löses detta genom omfattande inköp.

Uppsatsen beskriver Metso Papers projektinköpsprocess. Fokus i uppsatsen ligger vid ett aktuellt projekt rörande en fullständig mjukpappersfabrik som skall uppföras i Algeriet. Metso Paper levererar mjukpappersmaskinen, men den utgör endast en del av fabriken. Åtskilliga andra maskiner skall också ingå i fabriken och dessa köps av Metso Paper. Företaget intar en ställning som totalentreprenör, vilket innebär att den algeriske kunden endast ingår avtal med Metso Paper, medan Metso Paper i sin tur ingår avtal med sina underleverantörer.

Det är avtalsförhållandet mellan Metso Paper och underleverantörerna som framför allt behandlas i uppsatsen. Det är i dessa avtal som Metso Paper är köparen och som underleverantören är säljare.

Uppsatsen inleds med den bakomliggande juridiken för att sedan följa upphandlingsprocessen från leverantörsvalet till skeppningen av produkten. Särskild vikt läggs vid avtalsutformningen som följer en speciell indelning. Systematiken i avtalet bygger på en bestämd uppdelning dels internt men också externt.

Innan Metso Paper såsom säljare, tilldelats projektet sker ett så kallat förprojekt. Under detta skriver företaget ett letter of intent med vissa nyckelleverantörer. Dessa leverantörer bedöms som särskilt viktiga ur kostnads- eller tidsperspektiv. Metso Papers avsikt är att genom ett sådant letter of intent skapa ett juridiskt bindande åtagande för båda parterna. Ett särskilt kapitel kommer ägnas åt innebörden av ett letter of intent utifrån svenskt perspektiv.

Förord

Det här examensarbetet är skrivet i nära samarbete med Metso Paper i Karlstad. Utan företagets helhjärtade engagemang skulle det inte varit möjligt att utforma uppsatsen på detta vis. Framför allt vill jag tacka Lars Blomberg och Bo Östlund som outtröttligt svarat på mina frågor och bistått med material.

Dessutom vill jag tacka min handledare Lars Gorton som gett mig intressanta inlägg, konstruktiv kritik samt uppmuntrande ord när jag varit i behov av detta.

Förkortningar

AB 92	Byggandets Kontraktskommittés allmänna bestämmelser för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader
ABM 92	Allmänna bestämmelser för köp av varor till yrkesmässig byggverksamhet
ABK 96	Allmänna bestämmelser för konsultuppdrag inom arkitekt- och ingenjörsvksamhet
ABT 94	Svenska teknologföreningens allmänna bestämmelser för totalentreprenader avsedda för byggnads-, anläggnings- och installationsarbeten
ADR	Alternative dispute resolution
BOT	Build operate transfer
CISG	Convention on Contracts for the International Sale of Goods
EPC	Engineering, Procurement, Construction.
FIDIC	Fédération internationales des ingénieurs conseils
NJA	Nytt Juridiskt Arkiv
NJM	Nordiska juristmötet
NL 01	Allmänna leveransbestämmelser för leveranser av maskiner samt annan mekanisk, elektrisk och elektronisk utrustning inom och mellan Danmark, Finland, Norge och Sverige
PECL	Principles of European Contract Law
Prop.	Proposition
SFS	Svensk författningssamling
Unidroit	Unidroit Principles of International Commercial Contracts

1 Inledning

Inköpsverksamheten i större företag är under utveckling. Detta beror på att företagets syn på inköp har förändrats. Förändringen har skett inom alla branscher men i synnerhet inom industrin. En tilltagande specialisering inom industrin leder till att industriföretag inte längre på egen hand erbjuder en fullständig lösning för sin kund. Eftersom kundens önskemål inte gått samma väg mot specialisering krävs att det företag som begränsat sin egen verksamhet använder sig av fristående specialister för att erbjuda kunden en totallösning. Externa leverantörer har därför kommit att få en större betydelse för producerande företag och i vissa fall svarar inköp av varor och tjänster för mer än hälften av ett företags omsättning. Detta tycks dessutom vara en siffra på uppgång.

Inköpen idag går från att tidigare gälla främst köp av materiel till den egna verksamheten mot alltmer omfattande köp då hela fabriker eller bostadskomplex uppförs. Som exempel kunde ett företag som skulle uppföra en fabrik tidigare ha all behövlig personal inom företaget. Numera har avdelningar lyfts ur verksamheten och istället för att till exempel ha en avdelning för elektronikininstallationer och en för montage så köper man in detta från andra när behovet uppstår. Dessa större inköp kallas för projektinköp och kan ta åtskilliga olika skepnader. Det kan exempelvis röra sig om ett kontorskomplex som Skanska bygger eller en driftcentral som ABB uppför. Projektinköparen intar då en ställning som kan liknas vid en totalentreprenör. En term som ofta används i praktiken är EPC-contracts, som står för Engineering, Procurement och Construction. Det är en specifikation av de något mer kända termerna "turnkey" och BOT-projekt. Det blir projektinköparens ansvar att finna lämpliga underleverantörer och åtskilliga vidgående avtal måste slutas. Detta innebär att ett stort ansvar vilar på inköparen. En naturlig konsekvens av utvecklingen är att företagets konkurrenskraft och dess förmåga att ge vinst till stor del är beroende av hur det hanterar sina inköp.

Den ökande inköpsandelen är en följd av den ökade specialiseringen. Desto mer utvecklat samhället blir desto större blir differentieringen. För att vara konkurrenskraftig inom ett visst område måste man vara bäst på det man gör.

Inköpens ökade betydelse kan också härledas till det nära sambandet med resultatet. En minskad inköpskrona är alltid en vinstkrona om alla andra faktorer är desamma.

Även goda leverantörskontakter kan innebära positiva resultat för företaget och inköparen medverkar i allra högsta grad till att sådana uppkommer. Inköpen har dessutom blivit mer komplicerade på grund av ett ökat teknikinnehåll samt en ökad internationalisering.

Jag har valt att i denna uppsats följa en projektinköpsprocess inom pappersindustrin. Uppsatsen är skriven utifrån projektinköparens perspektiv.

1.1 Syfte

Ett projektinköp innefattar normalt en rad olika överväganden. Dessa kan vara av teknisk, ekonomisk eller juridisk natur. Den här uppsatsen kommer att lägga fokus vid vissa juridiska detaljer kring upphandlingen. Utgångspunkten kommer att ligga i Metso Papers projektinköp. Vissa juridiska frågor kommer att avskiljas från företagets inköpsprocess och behandlas på ett allmänt plan. Det grundläggande syftet är att belysa projektinköpsprocessen från ett juridiskt perspektiv.

Under examensarbetets gång har det framkommit att Metso Paper i stor utsträckning använder sig av letter of intent som ett led i inköpsprocessen. Vikten av avsiktsförklaringen understryks ytterligare av det faktum att Metso Paper avser att genom deras letter of intent skapa ett juridisk bindande åtagande i förhållande till motparten. Det kapitel som handlar om letter of intent har som syfte att redogöra för betydelsen av detta dokument. De specifika frågor som skall besvaras är i vilken utsträckning en part kan bli bunden av ett letter of intent. Hur parternas agerande och avtalets utformning påverkar bedömningen kommer särskilt att behandlas. Även vad som motiverar användandet av letter of intent generellt i affärsförhållanden och specifikt i Metso Papers inköpsprocess kommer tas upp. Har Metso Paper lyckats skapa ett juridiskt helt bindande letter of intent uppkommer frågan om huruvida de efterföljande förhandlingarna egentligen är omförhandlingar av ett redan existerande avtal eller om letter of intent endast utgör en ram som måste fyllas upp genom detaljreglering.

1.2 Avgränsningar

Som nämnts ovan innefattar internationella projektinköp överväganden som kan härledas till olika ämnesområden. Eftersom detta är ett examensarbete i juridik förefaller det som ett uppenbart val att begränsa undersökningen till detta ämne. Det är dock inte en tillräcklig avgränsning eftersom åtskilliga underämnena kan aktualiseras i och med varje avtal. Uppsatsen ämnar endast behandla vissa kommersiella avtalsrättsliga och köprättsliga aspekter.

Även om avsikten är att endast behandla de juridiska aspekterna kommer en del företagsekonomiska frågeställningar att beröras.

1.3 Metod och material

Min förhoppning är att uppsatsen, vid sidan om att utgöra ett examensarbete i juridik med de särskilda krav det ställer, skall kunna användas av praktiker såsom en introduktion till projektinköp. För att göra detta möjligt har jag

fått tillfälle att samarbeta med Metso Papers projektinköpsavdelning i Karlstad. Stora delar av uppsatsen härstammar från otaliga samtal oss emellan. Avseende upphandlingsprocessen har, förutom Metso Papers inköpare, Jan Rambergs bok Köpavtal varit särskilt användbar. Rörande kommersiella avtal såsom projektavtal gäller som huvudregel avtalsfrihet. I den mån avtalet inte reglerar en fråga kan avtalslagen och köplagen träda in och komplettera det till den delen. Därför har det varit nödvändigt att också beakta avtalsrättslig och köprättslig praxis och doktrin.

Vad avser den specifika frågeställningen om letter of intent har i första hand svensk praxis och doktrin studerats.

1.4 Disposition

Uppsatsen inleds med en kort presentation av Metso Paper. Eftersom företaget är utgångspunkten skulle uppsatsen kunna bli svårbegriplig om läsaren inte känner till dess verksamhet.

Därefter följer uppsatsens huvudkapitel som beskriver projektinköpsprocessen. Detta kapitel inleds med en företagsekonomisk introduktion till projektinköp och fortsätter med det juridiska regelverk som kan tillämpas på avtal av detta slag. Den fortsatta dispositionen i kapitlet utgår ifrån en kronologisk uppdelning av projektinköpet. Således inleds detta parti med valet av leverantör, därefter kommer själva köpeavtalet, följt av verifiering av produkten och slutligen skeppningen av produkten. Kapitel 3.4. angående köpeavtalet är i sin tur indelat efter Metso Papers fyra olika avtalsdelar.

Kapitel 4 utgör ett visst brott mot den kronologiska indelningen eftersom det behandlar ett ämne som härstammar från förhandlingsbordet, nämligen letter of intent.

Avslutningsvis kommer författarens egna slutsatser att presenteras.

2 Metso Paper

Företaget, Metso Paper, har funnits i Karlstad sedan 1859 och har byggt pappersmaskiner sedan 1880-talet. 1873 övergick företaget från att ha drivits i handelsbolagsform till att istället drivas i aktieföretagsform och antog firma Karlstads Mekaniska Werkstad, KMW. Namnet hade figurerat kring företaget sedan ett decennium tillbaka. Utvecklingen gick snabbt under slutet av 1800-talet och antalet anställda ökade från 26 anställda 1870 till 306 vid sekelskiftet. KMW var en del i Johnssonkoncernen.

Under 1970-talet tilltog konkurrensen på världsmarknaden och det blev kärvarer tider för KMW. Företag som tidigare sysslat med ammunition och krigsmateriel ställde efter andra världskriget om till fredsproduktion. Ett av dessa företag var finska Valmet. 1986 etablerades ett gemensamt företag mellan de tidigare konkurrenterna, KMW och Valmet. Tre år senare köpte Valmet KMWs del av det gemensamma bolaget och blev därigenom ensam ägare. 1999 bildades det finska företaget Metso Corporation då Rauma och Valmet gick ihop. Företaget består av tre självständiga delar:

- Metso Paper, med verksamhetsområde fiber- och pappersteknologi. Metso Paper tillverkar maskiner och fabriksenheter för papperstillverkning.
- Metso Minerals, Krossanläggningar för berg och mineraler.
- Metso Automation, styrsystem för fabriker.

Därtill kommer Metso Ventures som är ett stödföretag för de övriga delarna och som också utgör organisationen för potentiella framtida affärsidéer. Sammanlagt hade Metso Corporation en omsättning på 4,3 miljarder EURO under 2003 och ungefär 27 400 anställda.

Metso Paper är världsledande avseende teknologi, system och maskiner för pappersmassa och pappersindustrin. Företaget har drygt 10 000 anställda runt om i världen.¹

2.1 Aktuellt projekt

Metso Paper har mottagit en order på en komplett mjukpappersmaskin från det algeriska företaget Ouate Industries. Värdet på bygget ligger runt 40 miljoner EURO. Ouate är ett nyetablerat mjukpappersföretag och ingår i the Tonic Emballage Group som är Algeriets största förpackningstillverkare.

Ordern innefattar all utrustning, såsom själva pappersmaskinen, styrsystem, elektrisk utrustning, ventilation, tankar, rörsystem, tillsyn, montage för att

¹ All information om företaget är hämtade på internetsidorna www.metso.com och www.metsopaper.com.

bara nämna några delar i uppförandet. Det är med andra ord fråga om en avtalstyp som är jämförbar med entreprenadavtal.

Projektet går under arbetsnamnet Atlas MT 1.

3 Projektinköpsprocessen

3.1 Introduktion

Som nämnts inledningsvis har inköpsverksamheten fått en allt mer central roll inom företaget. Inköpsfrågorna har också blivit mer komplicerade och den tekniska komplexiteten i köpta komponenter och system har ökat.² Detta är en följd av den ökade specialiseringen som pågår inom de flesta företag. För att ett företag skall vara konkurrenskraftigt krävs att det enbart behåller de delar av verksamheten där det är ledande. Ett tydligt exempel på detta är Volvo personvagnar.³ 1998 motsvarade inköp ca 70 procent av företagets kostnader. Inom byggbranschen är denna siffra ännu högre.⁴ Volvo personvagnar sysslar i princip idag endast med design, produktutveckling, marknadsföring och montering av komponenter och system som andra aktörer tillverkat. Att på detta vis lägga över delar av produktionen på externa leverantörer kallas outsourcing vilket är en sammanslagning av engelskans outside och resourcing.

I Metso Paper Karlstad utgör inköpskostnader ca 65 procent. Av det avser den största delen projektinköp.⁵

Detta leder in i ett företagsekonomiskt dilemma som tituleras "make-or-buy" eller grad av vertikal integration. Två andra, med varandra närbesläktade, strategiska frågor uppkommer också i en inköpssituation, nämligen utformningen av lämpliga leverantörsförbindelser och organisering av leverantörsbasen. Följande figur kan fungera som grundplåt för den följande beskrivningen av inköps strategifrågor:⁶

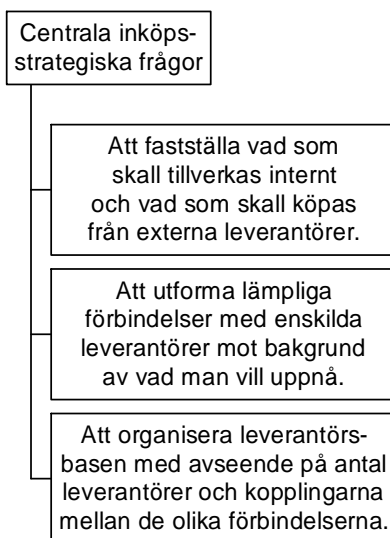
² Gadde och Håkansson (1998) s 38.

³ Volvo intar här knappast någon särställning, åtskilliga andra företag kan också nämnas t ex ABB och Ericsson.

⁴ Gadde och Håkansson (1998) s 40f.

⁵ Intervju Lars Blomberg 2004-02-11.

⁶ Gadde och Håkansson (1998) s 38f.



Den grundläggande anledningen till problemet avseende "make-or-buy" har varit historiska kostnadsdata, alltså kostnader vägt mot intäkter. Det finns dock fler faktorer som är styrande för beslutet. En sådan faktor kan vara behovet av att skydda egna tekniska lösningar, vilket talar för tillverkning i egen regi. Förutsättningarna kan också vara det helt motsatta då en leverantör besitter viktig kompetens. Ytterligare en avvägning som bör beaktas gäller behovet av integration mellan olika aktiviteter och komponenter kontra den flexibilitet som kan erhållas vid köp.⁷

Idéerna kring "make-or-buy"-problematiken presenterades redan år 1942 av professor Culliton vid Harvard University. Han menade att det fanns flera besvärande nackdelar med tillverkning i egen regi, framför allt när det gällde möjligheterna att anpassa sig till snabba förändringar på marknaden.⁸ En ökad specialisering beräknas leda till en ökad kostnadseffektivisering. Dessutom kan en högre grad av teknikkompetens förvärfvas av ett företag som koncentrerar sig på ett smalare teknikområde.⁹

När bilindustrin växte upp var det vanligt med en hög vertikal integration. Bilproducenten kunde äga både stålverken och gruvorna och på det sättet kontrollera produktionen från början till slut. Detta gav företagen närmast obegränsade möjligheter att styra verksamheten, men innebar också att företagets flexibilitet minskade drastiskt. När bilarna slutade tillverkas i stål, till förmån för lättare metaller, var stålverken och gruvorna obsoleta för bilproducenten. Idag eftersträvas inte samma rigida ägarstruktur och inköpen har försvagat graden av vertikal integration.¹⁰

En intressant frågeställning är hur långt specialiseringen kan drivas. Den yttersta slutpunkten kan tänkas vara en situation där centrala aktörer agerar som "brokers" eller mäklare. Mäklaren fungerar i det läget som ytterst

⁷ a.a. s 40.

⁸ a.a. s 41.

⁹ a.a. s 41.

¹⁰ a.a. s 44.

ansvarig för de funktioner som behövs.¹¹ Denna idé ligger ganska nära dagens verklighet framför allt i byggbranschen men även i projektinköp som Atlas MT1. Andra författare hävdar att pendeln kommer att svänga tillbaka mot ökad vertikal integration, främst av lönsamhetsskäl.¹² Ser man tillbaka 15 år så har kundernas krav på fullständiga lösningar, med kompletta funktionsköp där konstruktion, tillverkning, leverans och montage ingår i samma köp, ökat. Det går i vågor men det finns idag väldigt lite som talar för att antalet projektinköp skall minska, snarare tvärtom. Förhållandena kan dock variera mellan olika branscher.¹³

Vid utformningen av leverantörsförbindelser finns två metoder för att uppnå bättre inköp. Dels skall man välja rätt leverantörer, dels skall man arbeta på rätt sätt med de leverantörer man har.¹⁴ Det köpande företaget bör undvika ett beteende som leder till beroende av en viss leverantör. Ett sådant beteende innebär en begränsning i inköparens valmöjligheter, vilket kan leda till att det bästa eller billigaste alternativet inte längre är tillgängligt. Det köpande företaget kan laborera med olika grader av närhet till leverantören. En hög grad av närhet leder till begränsade valmöjligheter, men det kan finnas nackdelar med att hålla leverantörerna på avstånd också. En ökad närhet leder till att leverantörens potential att bistå med specifikt anpassade lösningar kan utnyttjas. Närhet kan skapas genom länkning av aktiviteter, resurskopplingar och personlig interaktion.¹⁵

Att organisera leverantörsbasen innebär bland annat att se över antalet leverantörer. En minskning av antalet leverantörer innebär normalt en kostnadsreducering eftersom samordningen mellan olika system och komponenter förenklas. Detta är mycket positivt vid stora projektinköp där samordningen ofta kan leda till bekymmer. Dessutom blir det lättare att förhandla ner priset om leverantören får en större order. Att leverantören är villig att sänka priset vid en större order beror på att hans fasta kostnader kan slås ut på en ökad volym samt att hans möjligheter att rationalisera tillverkning, transport och montage också ökar.¹⁶ Ett minskat antal leverantörer innebär också att närheten till de kvarvarande ökar och det kan få både positiva och negativa konsekvenser som framgår ovan. En annan del av organisationen innefattar de uppgifter leverantören får av det köpande företaget. Istället för att leverera en produkt får leverantören ett så kallat systemåtagande där han svarar för en större helhet.¹⁷ Detta kan gälla en komplett funktion såsom ett färdigt pumpsystem eller en leverans av den elektriska mjuk- och hårdvaran samt montage till en fabrik.

¹¹ Miles and Snow (1986) s 64f.

¹² Kumpe and Bolwijn (1988) s 76ff.

¹³ Intervju Lars Blomberg 2004-02-10.

¹⁴ Gadde och Håkansson (1998) s 51.

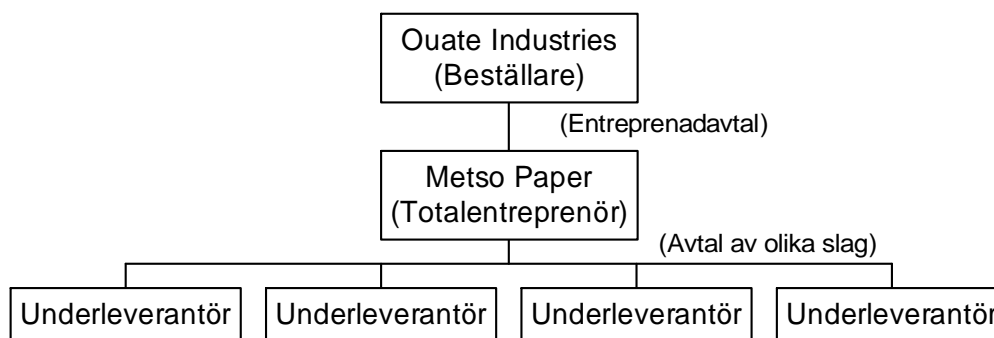
¹⁵ a.a. s 54f.

¹⁶ Intervju Bo Östlund 2004-02-12.

¹⁷ Gadde och Håkansson (1998) s 68.

3.2 Bakomliggande juridik

En projektinköpare intar en ställning som totalentreprenör. Innebörden av detta är för beställarens del att han enbart gör affärer med entreprenören och vid en eventuell tvist endast behöver vända sig mot entreprenören och inte mot dennes underleverantörer. Vid en generalentreprenad skulle beställaren vara i kontakt med ett företag för projektering och ett för utförandet.¹⁸ Vid en totalentreprenad specificerar beställaren enbart vad han vill åstadkomma och det åligger totalentreprenören att tillverka en produkt som motsvarar dessa krav. Detta innebär att den kontrakterade totalentreprenören måste projektera entreprenaden. I Atlas-projektet har Ouate Industries beställt en fabrik som kan leverera ett visst antal meter papper i minuten av en viss kvalitet. Förhållandet kan beskrivas med följande figur där dock antalet underleverantörer är betydligt färre än det verkliga:



Det är alltså Metso Paper som bär ansvaret för fabriken funktion och de faktiska fel denna kan ha. Funktionsansvaret är det som främst skiljer totalentreprenaden från andra typer av entreprenader där entreprenören endast har ett utförandeansvar.¹⁹ Mellan parterna är det ur ansvarssynpunkt mycket viktigt att beställaren kan formulera sin funktionsbeskrivning på ett sådant sätt att den är analyserbar med allmänna mätmetoder.²⁰ I det aktuella fallet levererar Metso huvudmaskinen till fabriken, men det kan finnas projektinköp där totalentreprenören inte bidrar med någonting fysiskt. Underleverantörerna i figuren tillhandahåller inte enbart produkter utan är även leverantörer av konsulttjänster. Detta innebär att underleverantörerna också kan inta en ställning som underentreprenör. Enligt allmänna rättsgrundsatser svarar varje part utom för sig själv även för dem som han i sin tur anlitat.²¹

Det råder viss oklarhet angående vilka rättsregler som är tillämpliga på entreprenadavtal samt vilken betydelse dessa ska tillmätas. Detta beror på den osäkerhet som kan uppstå huruvida avtalet rör ett köp eller en tjänst. Oftast rör det sig om båda delarna, genom att säljaren i köpeavtalet förutom

¹⁸ Lindsö (1996) s 117.

¹⁹ Liman (1997) s 37ff.

²⁰ Höök (1996) s 41.

²¹ Hellner (1996) s 125.

själva produkten också förbinder sig att montera, utföra service och utbilda personal, detta kallas för blandade avtal.²²

Det mest grundläggande i entreprenadjuridiken är naturligtvis det enskilda avtalet. Det är alltid avtalet som först konsulteras för att parterna skall finna en lösning på sin tvist. Det är först när avtalet inte ger någon ledning som man övergår till övriga rättskällor. I konsumentssituationer är förhållandena något annorlunda eftersom konsumenttjänstlagen²³ tillämpas även vid entreprenad. Konsumenttjänstlagen träder där in med tvingande regler till konsumentens fördel.

Det vanligaste torde dock vara att beställaren är en näringsidkare och då finns ingen särskild lagreglering. Det finns dock två begränsningar av avtalsfriheten som tillåter en part angripa oskäligen avtalsvillkor. Den första är 36 § avtalslagen som gör det möjligt för en domstol eller skiljenämnd att jämka eller ogiltigförklara oskäligen avtalsvillkor. Vid en sådan bedömning utgör den dispositiva rätten en viktig jämförelsepunkt.²⁴ Den andra begränsningen återfinns i lagen (1984:292) om avtalsvillkor mellan näringsidkare. Syftet med lagen är att motverka oskäligen avtalsvillkor i kommersiella relationer, framför allt i standardavtal, men den tillämpas sällan.²⁵

Antalet domstolsavgöranden angående entreprenadavtal är också sparsamt vilket innebär att flera frågor saknar svar. Detta beror sannolikt på att flertalet av dessa tvister avgörs av skiljemän.²⁶ I avsaknad av lag och domstolsavgöranden får hjälp i tvister sökas på annat håll. En sådan vägledning har domstolen främst funnit i den dispositiva rätten vilket framgår av NJA 1986 s 503 och NJA 1989 s 269. Detta överensstämmer också med den rättsvetenskapliga doktrinen.²⁷

Historiskt sett har köplagen varit tillgänglig som tolkningsredskap vid entreprenadtvister.²⁸ I den nya köplagen har dock avtal om uppförande av byggnad uttryckligen uteslutits genom 2 § 2 st. En sådan formulering eliminerar tolkning utifrån lagen i de flesta fallen av entreprenad.²⁹ I det aktuella projektet tillhandahåller underleverantörerna dock inte någon byggnad på annans mark vilket borde göra köplagen tillämplig. I propositionen till den nya köplagen sade lagstiftaren att rättstillämparen borde avgöra huruvida köplagen skall användas som vägledning på andra rättsområden.³⁰ Därför föreligger viss osäkerhet avseende köplagens tillämplighet på entreprenadförhållanden. Enligt doktrin talar dock mycket

²² a.a. s 123f.

²³ SFS 1985:716.

²⁴ Prop. 1988/89:76 s 66.

²⁵ Hellner (1993) häfte 1, s 91.

²⁶ Samuelsson (2003) s 1.

²⁷ a.a. s 3.

²⁸ Håstad (2003) s 33f.

²⁹ Samuelsson (2003) s 4.

³⁰ Prop. 1988/89:76 s 23f.

för att köplagen kan användas³¹ och denna tillämpning vinner stöd i NJA 2001 s 177 där Högsta Domstolen gör en analog tolkning av lagen.

Vid internationella köp tillämpas 1980 års FN-konvention, CISG. CISG har antagits som svensk lag³² och skall tillämpas vid internationella köp vilket framgår av artikel 1. Handeln mellan de nordiska länderna är dock undantaget i CISG eftersom det sedan tidigare fanns en gemensam köprättslig lagstiftning inom Norden. Danmark, Finland, Norge och Sverige har förbehållit sig rätten att tillämpa de nationella köplagarna framför CISG.³³

För blandade avtal gäller att den övervägande delen av säljarens förpliktelse avgör om det skall betraktas som ett köp av vara eller tjänst. Om leveransen av varan, och inte tjänsten, utgör den övervägande delen så blir de köprättsliga reglerna tillämpliga på hela avtalet. Avgörande faktorer blir varans värde och om arbetet som skall utföras är särskilt komplicerat.³⁴ Betraktas tjänsten som det övervägande uppkommer problem eftersom det inte finns någon naturlig dispositiv rätt att tillämpa. Uppkomna tvister måste därför i stor utsträckning lösas genom att man hämtar ledning från allmänna rättsgrundsatser eller från de regler som gäller för besläktade avtalstyper, främst köp.

Som redan nämnts finns det lagstiftning i det fallet en konsument beställer en entreprenad, nämligen konsumenttjänstlagen. Att uppsatsen inte skall behandla konsumentförhållandet gör inte denna lagstiftning ointressant eftersom det enligt vissa författare är möjligt med analogislut.³⁵ Söker man tillämpa denna möjlighet till analogislut måste man betänka att grundidén med lagen är att konsumenten är en särskilt skyddsvärd person och lagen kan därför bli alltför beställarvänlig. Det avgörande blir om det föreligger någon ändamålsgemenskap, det vill säga om en kommersiell beställare är i motsvarande situation som konsumenten.³⁶ Detta skapar i sin tur en osäkerhet kring hela tillämpligheten, med resultatet att rättstillämparen sannolikt faller tillbaka på handelsbruk och branschens egna regleringar.³⁷

För att underlätta för parterna har flertalet standardavtal förhandlats fram. De senast publicerade allmänna bestämmelserna tillkom 1992 och förkortas vanligen AB 92. Det är en omarbetning av den tidigare AB 72 och nu

³¹ Se t ex Hellner, (1996) s 30. Samuelsson ställer sig dock tveksam till detta och hävdar att lagstiftaren stängt dörren för sådana tolkningar.

³² Med undantag för del två av CISG.

³³ Ramberg och Herre (2001) s 28.

³⁴ Prop. 1988/89:76 s 64.

³⁵ Samuelsson (2003) s 5 och Hellner (1996) s 84. Höök (1996) är kritisk till en sådan analogi med hänvisning till det särskilda skyddsintresset konsumenttjänstlagen innehåller, s 12f.

³⁶ Hellner (1996) s 84f.

³⁷ Samuelsson (2003) s 5.

diskuteras en ny version som förmodas träda i kraft under 2004.³⁸ AB 92 är en svensk kreation och används således inte utanför Sverige. Även på det internationella planet existerar dock standardavtalen och de domineras av FIDIC-avtalen. Avtalen är indelade i färger, som i sin tur representerar olika entreprenadformer.³⁹ Många större företag, däribland Metso Paper, tillämpar egentillverkade standardavtal. Hur Metso Paper utformat detta standardavtal och hur standardavtal blir en del av det enskilda avtalet kommer behandlas närmare i kapitel 3.4.4.

I Sverige tillmäts handelsbruk och annan sedvänja av tradition stor rättslig betydelse. Med handelsbruk avses en vid sedvänja som uppnått hög grad av utbredning och stadga.⁴⁰ Handelsbruk får verkan redan genom sin existens och går före dispositiv rätt vilket bland annat framgår av 3 § Köplagen.⁴¹ Det kan därför diskuteras huruvida AB 92 vunnit sådan utbredning och stadga att hela standardavtalet är att se som handelsbruk. I så fall skulle det innebära att ett entreprenadavtal mellan två parter som inte tidigare gjort affärer kunde tolkas utifrån AB 92 alldeles oavsett om parterna infogat en referensklausul. (Under förutsättning att avtalet, tvingande lagstiftning samt partsbruk inte ger lösningen). Det verkar dock som att AB 92 saknar status som handelsbruk. I NJA 1985 s 397 hävdade entreprenören att AB 72 skulle tillämpas trots att parterna inte avtalat om detta. Högsta Domstolen slog fast att AB 72 inte vunnit sådan utbredning och stadga vid småhusentreprenader att den skulle anses tillämplig såsom handelsbruk. Högsta Domstolen uteslöt emellertid inte möjligheten att handelsbruk uppstått utan konstaterade endast att det vid småhusentreprenader inte förelåg sådant.

På motsvarande vis ger även CISG handelsbruk och sedvänja stor betydelse, vilket framgår av artikel 9. Med den öppna marknaden som tillkommit genom Sveriges EU-medlemskap är det än mer osannolikt att AB 92 skall ses som handelsbruk, särskilt vid entreprenader med internationella aspekter.⁴² Om rättstillämparen finner att AB 92 inte avspeglar handelsbruk i strikt mening kan standardavtalet likväl tillmätas avgörande betydelse genom den sedvänja det ger uttryck för.⁴³ Även här måste ett varningens finger höjas för internationella förhållanden som sannolikt försvagar AB 92:s roll som sedvänjeskapande. Det är svårt att avgöra vad som egentligen utgör internationellt handelsbruk och att verkligen visa utbredningen av ett sådant. Inte ens de mycket använda Incoterms⁴⁴ har en självklar plats som internationellt handelsbruk på grund av att många rättssystem innehåller regler om risk- och kostnadsfördelning vid transporter. Dock borde

³⁸ Det finns åtskilliga andra standardavtal inom den svenska entreprenadrätten, t ex ABT 94, ABM 92, AFU 99 och så vidare beroende på entreprenadform, men AB 92 är det dominerande avtalet.

³⁹ Samuelsson (2003) s 5.

⁴⁰ a.a. s 5.

⁴¹ Håstad (2003) s 31.

⁴² Höök (1996) s 13f.

⁴³ Samuelsson (2003) s 7.

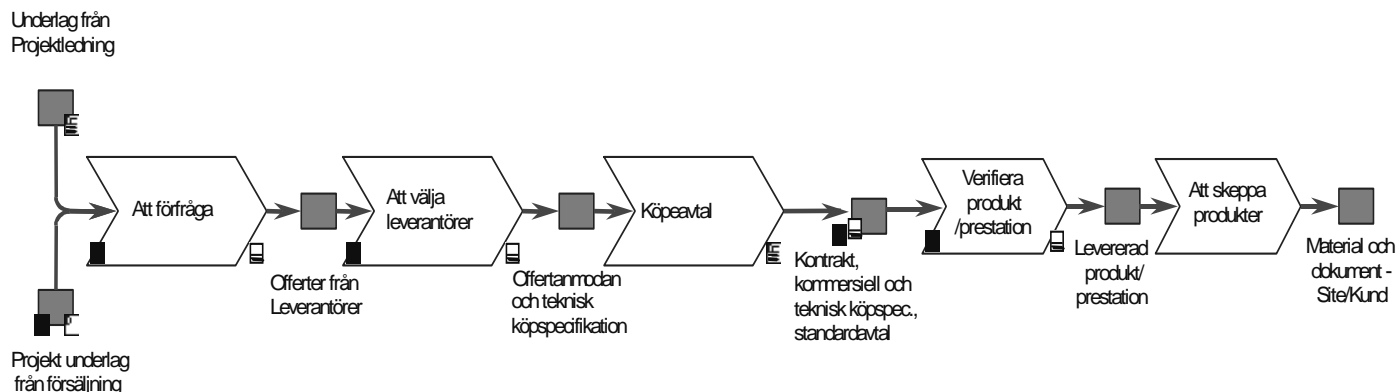
⁴⁴ Incoterms förklaras närmare i kapitel 3.6.

Incoterms inom vissa branscher ha uppnått status av internationellt handelsbruk.⁴⁵

I den vidare behandlingen kommer inte entreprenadrättsliga frågor att beaktas utom där detta särskilt anges. Det är dock viktigt att poängtera att snarlika frågeställningar kan förekomma i olika sammanhang och därför vara av intresse. Jag skall därför nu i huvudsak inrikta mig på den faktiska upphandlingsprocessen i ett stort projekt. Vidare i uppsatsen kommer termen projektinköp användas i åsyftande av ovan nämnda situation. Om inget annat framgår kommer Metso Papers kund Ouate benämnas beställaren, Metso Paper för köparen och varje underleverantör för leverantör. Uppsatsen kommer att fokusera på Metso Papers roll som köpare. Därmed kommer förhållandet mellan Metso Paper och beställaren endast behandlas i den mån det påverkar Metso Papers agerande gentemot sina leverantörer.

Genom att man tillämpar ett så kallat back-to-back förfarande där man försöker ge sina leverantörer samma villkor som man har gentemot beställaren kommer åtskilliga val att göras på grund av det ursprungliga avtalet mellan Ouate och Metso Paper. Kommentarer angående detta avtalet kommer endast behandlas när de är av särskild vikt för förståelsen. I övrigt kommer de avtal som beskrivs uteslutande röra sig om avtal där Metso Paper är köpare av varor eller tjänster.

Den efterföljande genomgången av upphandlingsprocessen kommer att utgå ifrån följande bild åskådliggör den kronologiska arbetsordning som används inom Metso Paper:



⁴⁵ Gorton (1993) s 31ff.

3.3 Förfrågningsunderlag och leverantörsväl

Det är sålunda projektet som styr vilka produkter och tjänster som skall inhandlas. Produkterna och tjänsterna sammanställs sedan i en så kallad inköpsplan. Där specificeras när, var och vilken produkt eller tjänst som behövs. Listan fylls i allteftersom leverantörer väljs, men behovet måste uppmärksammas på ett tidigt stadium. En sådan inköpsplan kan se ut på följande vis:

Pro												
Project No 100001 (Bolag 251)		Customer / Project DELITSSUE, POLEN					Project Manager Magdalena Falcini Jensen					
Yankee hood & Air system												
sort	sort	sort	sort	sort	sort	sort	sort	sort	sort	sort	sort	
Purch. compl.	Description	No of	Purchase order	Metso Internal Purchases	Metso External Purchases	Date of Purchase Request incl. Specifications	Responsible for Purchase Request	Preliminary date of purchase	Time of Delivery FCA	Place of Delivery FCA	Supplier	Delivered to
x	TYH001 Yankee hood & Air system		100017	x			FIM	2002-02-18	2002-12-28	Gorizia	Metso Gorizia	Site
x	TVS001 Ventilation system		100017	x			FIM	2002-02-18	2002-12-28	Gorizia	Metso Gorizia	Site
x	TMV001 Mill Ventilation		100017	x			FIM	2002-02-28	2002-12-28	Gorizia	Metso Gorizia	Site
x	TH002 Yankee Hood Service		100017	x			FIM	2002-02-28	2002-12-28		Metso Gorizia	Site
x	TVS002 Ventilation Service		100017	x			FIM	2002-02-28	2002-12-28		Metso Gorizia	Site
x	TPS658 Solid Form Roll		100004	x			FIM	2002-01-18	2002-08-05	KSD	KSD FOU	Metso Karlstad
x	TPS658 Solid Form Roll		100004	x			FIM	2002-01-18	2002-12-27	KSD	KSD FOU	Metso Karlstad
x	TYD200 Yankee Dryer		100004	x			FIM	2002-01-18	2002-12-27	KSD	KSD FOU	Metso Karlstad
x	TRS200 Rullstol		100005	x			FIM	2002-02-12	2002-11-15	Järvenpää	Metso Järvenpää	Site
	TSC439 Angsvststem				x		FIM	2002-02-09	2002-12-28	Gorizia	Metso Gorizia	Site
	TOL001 Smörjsystem				x	2002-08-16	REB	2002-08-30	2002-12-28		Facor	Site
	TOL002 Flödesmätare				x	2002-09-27	REB	2002-10-18	2002-12-28		Kytölä/Facor Oy	Site
	TPO020 Prepipe. Smörj. Former				x	2002-04-30	MNJ	2002-05-17	2002-08-02			Metso Karlstad
	TPO030 Prepipe. Smörj. Press				x	2002-04-30	MNJ	2002-05-17	2002-08-02			Metso Karlstad
	TPO060 Prepipe. Smörj. Yankee				x	2002-04-30	MNJ	2002-05-17	2002-08-02			Metso Karlstad
	TPO080 Prepipe. Smörj. Rullst.				x		FIM	2002-05-17	2002-08-02	Järvenpää	Metso Järvenpää	Site
	TPO090 Prepipe. Smörj. Rullh.				x	2002-04-30	MNJ	2002-06-20	2002-09-06			Metso Karlstad
	TCE012 Man. Håda EI				x	2002-05-31	CSD	2002-06-15	2002-08-23			Metso Karlstad

På ett projekt av Atlas MT 1 storlek, tillfrågas sammantaget ca 150-200 leverantörer på de olika områdena där Metso inte själva levererar det beställaren efterfrågat. Av dessa väljs ca 40-50 ut som leverantörer.⁴⁶

Många inköp sker också internt inom koncernen. Till alla maskiner som Metso Paper levererar behövs styrsystem vilka inhandlas från Metso Automation. Internköp kan vara upphov till mycket bekymmer, framför allt då det inköpande bolaget inte anser sig få tillräckligt bra pris, men detta faller utanför uppsatsens ämnesområde.

När projektinköparen konstaterat vilka lämpliga leverantörer som finns på marknaden väljes 4-6 stycken ut som kontaktas. Detta görs genom en anmodan till leverantören om att lämna offert. Det är viktigt att anmodan är precis så att samtliga tänkbara leverantörer vet exakt vad som önskas av projektinköparen. Den kommersiella delen av avtalet lämnas öppet eftersom det är där leverantören utmärker sig.

Den tekniska specifikationen är således av störst betydelse vid anmodan av offerter. Denna måste vara så tydlig och specifik så att leverantören kan lämna en offert som går att jämföra med övriga leverantörers offerter. Det får inte råda någon som helst tvekan om vad och hur leveransomfattningen

⁴⁶ Intervju Bo Östlund 2004-02-17.

skall vara och när leverans skall ske. Avser anmodan att lämna offert på till exempel processtankar skickas ritningar med över hur dessa tankar måste vara utformade. Ritningarna specificerar alla attribut som tankarna skall inneha såsom storlek, tjocklek på plåt, isolation, anslutningsslutsatser, dränering och så vidare. Vid totalentreprenader som Atlas MT1 ingår ofta även ingenjörsarbetet runt den beställda produkten. Då blir det leverantörens arbete att tillhandahålla ritningarna. Man brukar skilja mellan hårdvara (produkter), mjukvara (ritningar och instruktioner) och montage (uppförandet av maskin). Vissa leverantörer står för samtliga moment gällande en del av fabriken, medan andra kanske enbart står för montage.

Idealiskt skall leverantörens offert vara korrekt, det vill säga innehålla all den information och avse den produkt som eftersökes. I annat fall får de som regel endast ett tillfälle att komplettera eller rätta till den. Det kan också hända att projektledaren ändrar någonting i projektet som gör att även leverantörens offert måste ändras. Det kan röra sig om en förändring eller att man valt ut en leverantör till någon annan komponent och därför kan lämna mer detaljerade beskrivningar.

Till sist skall projektinköparen se till att alla leverantörer producerar totalt likvärdiga produkter. Värdering av leverantörerna blir då betydligt enklare och priset blir den avgörande faktorn. I en sådan situation kan projektinköparen enkelt ställa upp förhållandet i en tabell som kan se ut på följande vis:⁴⁷

Projekt X – Prisjämförelse pumpar och omrörare				
Leverantör	A	B	C	D
Processpumpar	2 290 000	2 450 000	2 000 000	
Omrörare	1 000 000	1 150 000	970 000	910 000
Grand Total	3 290 000	3 600 000	2 970 000	910 000
Paketpris	3 250 000	3 520 000	2 970 000	

Alla leverantörerna har i exemplet givit sitt bästa pris. Det är också viktigt att ta ställning till vilken service bolagen kan erbjuda, deras leveranstider, vilka samordningsmöjligheter som finns och till vilket pris de monterar produkterna. Det förändrar dock inte situationen i exemplet och man kan därför konstatera att det mest fördelaktiga köpet är att anlita leverantör C för pumparna och leverantör D för omrörarna.

Att en viss leverantör tillhandahåller den billigaste produkten innebär inte att han självklart är den bäst lämpade leverantören. Andra aspekter såsom service och reservdelar spelar också stor roll.

En jämförelse mellan leverantörer kan visa sig bli problematisk om upphandlingen rör konsulttjänster. Konsulten tar som regel betalt per arbetad timme och det innebär att priset kan bli svårt att överblicka i förväg.

⁴⁷ Exemplet är gjort med ledning av en verklig leverantörsanalys i Mesto Paper men priserna och produkterna är förvanskade.

Rör det sig om ett fast pris gäller det för både projektinköparen och konsulten att veta omfattningen av jobbet.

Vissa inköpande företag låter konsultfirman själva bedöma arbetets omfattning när de lämnar offert med fast pris. Denna metod har fungerat dåligt för Metso Paper eftersom konsulterna ofta har sämre insikt i arbetet än de själva har. Därför har offerterna på samma tjänst kunnat variera kraftigt.

Under ett uppdrag i Thailand lämnade tre bolag offerter på samma arbete. Metso Paper hade skickat ut förfrågan för komplett rörinstallation. Bolag A ansåg sig kunna utföra jobbet för 7 000 000 SEK, bolag B för 10 000 000 och bolag C för 12 000 000. Denna variation i pris var orsak till en hel del huvudbry hos Metso Paper och till slut bad man att få titta på bolagens beräkningsunderlag. Förhållandena framgår av tabellen:

Bolag	Totalpris	"Loopar" ⁴⁸	In-line installationer ⁴⁹	Upphängningar
A	7 000 000	120	35	15
B	10 000 000	200	45	20
C	12 000 000	240	60	25

Bolaget A hade räknat med alltför lite arbete och bolag C hade gjort tvärtom. I detta läge hade Metso Paper kunnat anlita bolag A till ett fast pris och därigenom försäkrat sig om en mycket, i kronor och ören räknat, bra affär. De hade dock utsatt sig själva för en risk eftersom de inte visste om bolag A hade kapacitet att klara hela arbetet. Det var ju större än vad bolag A beräknat. Dessutom ansåg projektinköparen att det inte var lämpligt att "mörka" vissa omständigheter. Allt ska upp på bordet och diskuteras. Ett sådant tankesätt motverkar tvister.

Lösningen blev att Metso Paper själva angav antalet ritningar som behövdes. Siffrorna sattes till 180 "loopar", 42 in-line installationer, 23 ton upphängningar. Med hjälp av de nya beräkningsgrunderna utkristalliserade sig bolag C som den billigaste leverantören, helt motsatt deras ursprungliga offert. Bolag C anlidades och samarbetet blev lyckat.

På liknande vis kan montage- och konstruktörstjänster upphandlas. Efter en amerikansk modell beräknas arbetet utifrån antalet weldinch, kvadratmeter isolering eller dylikt. På så vis kan projektinköparen beställa till exempel 85 000 svetstum vilket en leverantör lätt kan lämna en korrekt offert på.

⁴⁸ Loopar är en standardisering av ritningar. Skall t ex 100 olika ritningar upphandlas är det orimligt att bedöma tidsåtgången. Istället väljer man en "medianritning" och låter den ligga som grund för beräkningen.

⁴⁹ In-line installationer är detaljerna som skall sitta inne i rören, såsom mätsystem och ventiler.

Den beskrivna metoden används numera alltid vid Metso Papers projektinköp av konsulttjänster. Tanken är att Metso Paper skall ha sådan kunskap att de tar ansvaret för volymen i en förfrågan och sedan i kontraktet. Fördelarna är flera. Först och främst har Metso Paper alltid störst kunskap om sina projekt vilket gör att deras bedömning oftast hamnar närmast verkligheten. Dessutom gör metoden det möjligt att väga olika leverantörers offerter mot varandra, något som blir meningslöst om leverantörerna använder egna beräkningsgrunder. Leverantörerna skall inte behöva lägga på någon säkerhetsmarginal på grund av osäkerhet om omfattningen när de skickar offert. Slutligen innebär indelningen i olika moment att man kan skapa à-priser för de olika tjänsterna och därigenom kunna höja eller sänka ersättningen beroende på det verkliga utfallet.

Det kan hända att beställaren har särskilda önskemål angående vilka leverantörer som skall användas. I så fall blir valmöjligheterna för Metso Paper färre vilket också återspeglas i det totala priset för entreprenaden. När stora krediter tagits händer det att kreditgivaren ställer krav på leverantörsvalet. Det händer framför allt om det rör sig om en statlig kredit. Då kan kreditgivaren ange att en viss procent av varor och tjänster måste levereras från detta land. Ibland ställs inte krav på vilka leverantörer som skall användas utan vilka som inte skall användas. Orsakerna till detta kan vara beställarens tidigare erfarenheter, men det kan också vara på helt politiska grunder.⁵⁰

3.3.1 Förhandling

Att avskilja förhandlingen till ett eget kapitel kan ifrågasättas. I själva verket inleds ett förhandlingsförfarande i och med inköparens anmodan till olika leverantörer att inkomma med offerter. En sådan anmodan utgör endast en uppmaning till leverantören att inkomma med anbud, såsom det är stadgat i 9 § avtalslagen. Detta kapitel kommer att behandla den direkta förhandling som sker när parterna satt sig ner vid samma bord för att diskutera.

Första förhandlingen sker med samtliga tillfrågade leverantörer. Detta möte har som huvudsaklig uppgift att fastställa att leverantören har förstått innebörden av uppdraget och att förhandla fram de kommersiella delarna av avtalet. Mötet äger som regel rum hos leverantören. Detta gäller framför allt när man inte tidigare gjort affärer med leverantören.

En korrekt bedömning av leverantören kräver kunskap om denne. I viss mån kan sådan kunskap endast erhållas genom ett besök. Broschyrer och internetsidor kan vara hjälpsamma men också missvisande. Därtill görs en kontroll av leverantörens status (en slags due dilligence process) där följande faktorer tillmäts särskild betydelse:

⁵⁰ Hela avsnittet härstammar från intervjuer med Bo Östlund 2004-02-18.

- Personal, antal anställda, framför allt nyckelpersoner.
- Maskinutrustning, nyckelmaskiner, utrustning, tillstånd.
- Materialhantering, vilka som används vid tillverkning, behandling.
- Verksamhetsmetod, projektledning, verksamhetssystem, säkerhet och skydd, referensobjekt.
- Mätningssystem, kvalitetsförsäkring, åtgärdsutrustning, inspektioner.
- Miljö, renlighet i produktionslinjen och i utomhusområden.
- Årsredovisning, finansiell status.

En möjlighet att bedöma de olika leverantörerna är att omformulera de ovanstående punkterna till frågor där olika svar renderar i olika poäng. Till exempel kan man gällande maskinutrustning bland annat fråga; har företaget under de senaste tre åren investerat i utveckling av produktjälpmedel, utrustning eller processer? Svaren på frågorna kan vara ja, delvis eller nej där varje ja ger 20 poäng, delvis ger 10 poäng och nej ger 0 poäng. Det kan vara viktigt att göra en sådan bedömning även om man knappast bör stirra sig blind på resultatet.⁵¹

Många företag har insett möjligheten att spara pengar genom effektiva och prisvärda inköp. Därför sker det hårda förhandlingar om priset där man som köpare har trumf på hand. En inköpare kan alltid välja en annan leverantör om priset inte passar och är således den part som har störst möjlighet att ställa krav. När förhandlingen är avslutad skall projektinköparen veta att han får en viss produkt till ett visst pris av leverantören.⁵²

Givetvis är priset av stor betydelse och inköparen gör normalt sitt yttersta för att pressa ner detta. Parterna drivs dock av helt motsatta vinstintressen och varje krona vunnen för den ena är en krona förlorad för motparten. Det finns en osynlig gräns där leverantören får ett så lågt pris att hans lojalitet sviktar. En något dyrare lojal leverantör är sannolikt en bättre samarbetspartner än en billigare illojal sådan. En leverantör som känner sig överkörd kommer förmodligen att sänka sina egna kostnader genom att leverera en produkt av sämre kvalitet.

Utifrån första förhandlingen och de i det tidigare avsnittet uppställda tabellerna kan projektinköparen nu välja ut en leverantör som är mer lämplig än de övriga. Denna leverantör kallas till en ny förhandling som företrädesvis äger rum hos Metso Paper.

Medverkande på mötet är, förutom projektinköparen och leverantören, även Metso Papers ansvariga ingenjörer samt eventuella konsulter som har intresse av att produkten blir korrekt så att de kan utföra sitt arbete utan problem. Projektinköparen leder nu förhandlingarna genom att presentera ett nästan färdigt avtal. Genomgången inleds med de tekniska detaljerna vilket Metso Papers ingenjörer ansvarar för. Därefter behandlas varje del av

⁵¹ Metso Papers interna inköpsinstruktioner. Intervju Lars Blomberg 2004-02-24.

⁵² Intervju Lars Blomberg 2004-02-23.

avtalet för sig och leverantören får möjlighet att invända mot klausuler han finner obekväma.

Om parterna sedan är helt överens skriver projektinköparen om de för förhandlingen underliggande dokumenten, alltså de kommersiella och tekniska specifikationerna som Metso Paper skickat till leverantören vid deras anmodan om att inkomma med offerter samt leverantörens offert, till ett avtal såsom beslutats i förhandlingarna. Därpå signeras dokumenten.

Vid förhandling med utländska aktörer är det nödvändigt att beakta vissa kulturella skillnader. En utförlig genomgång av olika kulturer låter sig inte göras med det begränsade utrymme som finns i denna uppsats och dessutom är det lämpligare att lämna en sådan redogörelse till praktiskt erfarna människor som varit i kontakt och sett dessa skillnader i egen hög person.

Några tankegångar skall dock nämnas för att i korthet belysa områden där svenskar och personer från andra kulturer kan ha olika åsikter. När man kommunicerar med människor från ett annat land är det extra viktigt att tänka på de icke-verbala kommunikationsformer som förekommer. Forskare uppskattar att det talade ordet utgör mindre än 10 procent av budskapet. Resten kommer från röstläge, kroppsspråk, kroppsrevir, ansiktsuttryck, ögonkontakt samt pauser och tystnad.⁵³ Den som inte är medveten om att svenskar i allmänhet, genom sina reserverade uttryckssätt, intar en extremposition i skalan över de uppräknade faktorerna kommer förmodligen att bli överraskad. På andra sidan skalan återfinns de sydeuropeiska och latinamerikanska länderna där diskussionerna normalt är livligare.

Själva förhandlingen påverkas också av kulturella faktorer. Inom vissa kulturer prioriteras det långsiktiga samarbetet medan andra värderar snabba affärer högre. Förhandlingsklimatet präglas i stor utsträckning av nationaliteten hos de personer som deltar i förhandlingen. Detta tar sig uttryck till och med innan förhandlingen börjat eftersom betydelsen av punktlighet vid sammanträden varierar kraftigt. Något generaliserande kan man sammanfatta det så att punktlighet värdesätts högre i nordliga stater, såsom Sverige, Tyskland, USA, och lägre i sydliga stater, såsom Spanien, Italien eller Egypten.⁵⁴

Slutligen bör det nämnas att synen på avtalet skiljer sig mellan olika kulturer. I vissa områden ses avtalet endast som inledningen på en affärsmässig relation. Innehållet kan förändras efterhand. Detta är en vanlig åskådning i Sydostasien där parterna ofta återkommer med nya förhandlingar efter det att avtalet är underskrivet och klart. Andra kulturer ser avtalet som nödvändigt och det slutliga ordet parterna emellan. Så är fallet framför allt inom England och USA vilket leder till långa och detaljerade avtal. Detta förklaras av att det anglo-amerikanska rättssystemet bygger på rättspraxis som ger avtalet större dignitet än i länder där parterna i

⁵³ Svernlöv (2003) s 183.

⁵⁴ a.a. s 192f.

större utsträckning kan förlita sig på dispositiv lagreglering. Dessutom präglas framför allt det amerikanska systemet av stämningar till ofta skyhöga belopp, vilket ger ett incitament för parterna att reglera allt som de kan komma att tänka på.⁵⁵

3.3.2 Avtals ingående

Vid stora affärer sker kontakterna i olika faser. Innan parterna vidtagit planerade åtgärder för det slutliga avtalet vill man ofta visa upp vilka intentioner man har. Detta sker i form av en avsiktsförklaring eller, som det oftast omnämns på engelska, letter of intent. Metso Paper använder regelmässigt sådana föravtal vid projektinköp. Rättsläget under detta förstadium är synnerligen ovisst och kommer att behandlas utförligare i kapitel 4.

Ett avtal uppkommer genom att ett anbud följs upp av en samstämmig accept. Detta framgår redan av första kapitlet i avtalslagen och att förhållandena är desamma märks i utformningen av Unidroit artikel 2.1. Den centrala frågan är i vilken mån en part är bunden till sitt anbud eller sin accept.

I nordisk rätt utgår man från löftesprincipen, vilket innebär att redan anbudet har en för sin givare bindande verkan. Anbudsgivaren är alltså ensidigt bunden under den tid det står motparten fritt att anta anbudet, den så kallade acceptfristen. En accept som inkommit efter acceptfristens slut eller innehåller ändringar i anbudet är att se som ett avslag i anslutning till ett nytt anbud.⁵⁶

I andra rättssystem, framför allt anglo-amerikanska, är utgångspunkten den motsatta. En part är inte bunden till anbudet och anbudsgivaren kan fritt återkalla det intill dess att det accepterats av motparten. Denna lösning kallas för kontraktprincipen. Anledningen till denna princip är motviljan att acceptera en haltande bundenhet där endast ena parten är bunden till något som skall utvecklas till ett ömsesidigt gällande avtal. Enligt the doctrine of consideration måste anbudsgivaren få en motprestation för att ett åtagande skall vara bindande.⁵⁷

De båda principerna ledde till stark konfrontation vid tillkomsten av den nya internationella köplagen, CISG. Del II av CISG behandlar just avtals ingående. De nordiska länderna har anslutit till CISG men med reservation för del II som alltså inte omfattas av svensk rätt.

⁵⁵ a.a. s 195ff.

⁵⁶ Adlercreutz (2002) s 51.

⁵⁷ Ramberg (1993) s 28.

Detta vittnar om att synen i olika rättsystem varierar gällande ingåendet av själva avtalet. En affärsman måste därmed vara klar över vilka regler som gäller i den aktuella situationen.

Vid förhandlingar som sker under en längre tid kan det vara svårt att avgöra om erbjudanden endast är en förhandlingstrevare eller om det har bindande juridisk effekt. Parterna kan därför redan från början komma överens om att avtalsbundenhet skall föreligga först när båda parterna undertecknat skriftligt kontrakt, så kallad avtalad skriftform. Det räcker normalt att en av parterna ensidigt förklarar att han förutsätter avtalad skriftform, vilket kan framgå av brev, offerten eller liknande.⁵⁸ Tanken om avtalad skriftform återfinns bland annat i Unidroits artikel 2.13 som stipulerar att om en av parterna uttrycker att han inte anser att något avtal kommit till stånd innan en viss fråga avgjorts eller vissa formkrav uppnåtts skall detta gälla. Det går naturligtvis att diskutera om en part egenhändigt kan ange förhållandena som ska föreligga för att avtal skall komma till stånd. Den lösningen förefaller dock mer rimlig än den motsatta, alltså att en part kan anses bunden vid något som han inte vill stå för. Man kan också ifrågasätta om en ren accept kan föreligga om ena parten ställer krav på avtalad skriftform.⁵⁹

Avtalad skriftform får en ökad betydelse i och med att även muntliga avtal betraktas som bindande. Har parterna överenskommit om att de skall bli bundna först i och med att de skriver under kontraktet kommer flera diskussioner motas på ett tidigt stadium.⁶⁰ I stora avtal torde detta sällan leda till några praktiska problem eftersom omfånget på avtalet är sådant att ingen ren accept kan göras. Parterna kommer i sådana lägen alltid förorda det skriftliga kontraktet, inte minst eftersom det underlättar eventuell bevisning.

Den avtalade skriftformen är närbesläktad med integrationsklausulen. Båda fenomenen får innebörden att det skrivna avtalets betydelse ökar. Den avtalade skriftformen innebär en effekt bakåt i tiden genom att den raderar eventuella effekter av förhandlingarna och parternas handlande innan avtalsslutet. På motsvarande vis får integrationsklausulen en effekt bakåt i tiden, men skillnaden ligger i integrationsklausulens effekt på framtida kontakter mellan parterna. En integrationsklausul kan alltså användas till att frysa förhållandena som de är vid avtalsslutet, medan den avtalade skriftformen anger avtalsslutet som begynnelsen på parternas förbindelse.

Innan parterna är bundna kan de i princip avbryta förhandlingarna när som helst. Detta gäller enligt de flesta rättsordningar. En omdiskuterad fråga är huruvida avtalsbundenhet kan inträda successivt. Varje förhandling skulle innebära en successiv bundenhet eftersom man som regel diskuterar en fråga, till exempel leveransvillkor, tills parterna är eniga. Parterna kommer därför närmare varandra allteftersom förhandlingarna fortskrider. Enligt

⁵⁸ Svernlöv (2003) s 26f.

⁵⁹ Adlercreutz (1987) s 504.

⁶⁰ Lehrberg (2003) s 50f.

svensk rätt är utgångspunkten att man antingen är bunden eller också inte. Parterna kan dock enas om en annan lösning. Grönfors hävdar emellertid att det är möjligt för parterna att bli successivt bundna eller bunden till viss del.⁶¹ Det kan också vara så att motparten inrättat sig efter att avtal ska slutas. I ett sådant läge kan det vara nödvändigt att upplysa denne om att förhandlingarna avbrutits och avtal ej kommit till stånd. En försummelse att meddela detta kan leda till ersättningsskyldighet på det negativa kontraktsintresset (alltså de skador motparten haft i samband med försummelsen). I vissa länder kan det till och med innebära ersättningsskyldighet till det positiva kontraktsintresset. För att undvika detta kan det vara lämpligt att föreskriva avtalad skriftform innan förhandlingarna inleds.⁶²

3.4 Köpavtal

De resonemang som förs i detta kapitel kommer att ha sin utgångspunkt i Metso Papers avtal. Man bör dock ha i åtanke att avtalsfriheten gör det möjligt med olika lösningar.

3.4.1 Kontrakt

De av Metso Paper upprättade köpeavtalen är ofta omfattande. Ofta får de inte ens plats i en pärm på grund av den detaljreglering som görs gällande i den tekniska specifikationen. Eftersom avtalsfrihet råder inom kommersiella avtal kan de variera i utformning. Metso Paper har valt en metod som fungerat utmärkt under en lång tid. Det hela bygger på en skarp uppdelning mellan olika moment. Man skiljer mellan kontraktet, en kommersiell köpspecifikation, en teknisk köpspecifikation och ett standardavtal. Tillsammans bildar dessa olika moment ett fullständigt avtal.⁶³ Ett köpeavtal skulle i teorin kunna sakna något moment och ändå anses fullständigt under förutsättning att till exempel den tekniska informationen är så elementär att den inte behöver någon detaljbeskrivning. I praktiken är dock samtliga delar nödvändiga eftersom projektinköpen är avancerade och utfyllnadsregler i form av köplagen knappast ger en betryggande lösning av alla tänkbara situationer.

Anledningen till detta är att köpeavtalet är av sådan dignitet att flera olika personer måste involveras från Metso Papers sida. Kontraktet, den kommersiella köpspecifikationen samt standardavtalet faller på projektinköparen. Det är inte inköparens uppgift att se behovet av produkt utan detta bör göras av en ingenjör som då intar rollen som köpanmodare. Den tekniska köpspecifikationen utarbetas av köpanmodaren. Ytterligare en anledning till uppdelningen är att göra avtalet mer överskådligt.

⁶¹ Grönfors (1995) s 37.

⁶² Svernlöv (2003) s 30f.

⁶³ Intervju Bo Östlund 2004-02-10.

Terminologin kan tyckas svårbegriplig eftersom ordet kontrakt är liktydigt med avtal. Skillnaden orden emellan brukar ligga i att kontrakt huvudsakligen används om skriftligen avfattade avtal.⁶⁴ I Metso Papers avtal avser dock det som kallas kontrakt endast den inledande delen av det fullständiga avtalet. Någon risk för komplikationer rörande terminologin tycks inte föreligga, framför allt beroende på att de olika delarna ständigt är sammankopplade i samma pärm. Kontraktet lägger grunden för hela avtalet. Det är, i jämförelse med övriga delar av avtalet, tämligen kortfattat. Där definieras parterna och vilka personer som ansvarar för de olika delarna av avtalet.

Därtill behandlas i korthet vad som skall köpas. Detta utvecklas närmare i de den kommersiella och den tekniska köpspecifikationen. Betalningsvillkoren är noggrant beskrivna och eftersom det som regel rör sig om stora belopp är det viktigt att tydligt klargöra med vilken uppdelning betalningen skall ske. Köpeskillingen är uppdelad i olika delar efter ett antal moment. Dessa moment är sammanlänkade med motpartens prestationer, så det rör sig således inte enbart om en kassaflödesåtgärd utan uppdelningen skall mer fungera som en morot för leverantören att prestera i tid. Här följer ett exempel på en sådan uppdelning. Typiskt sett skall en viss summa betalas som förskottsbetalning. I Metso Papers kontrakt brukar denna siffra ligga runt 10 procent, men naturligtvis är det, precis som allting annat i avtalet, en förhandlingsfråga. Därefter betalas ytterligare ett belopp när leverantören inkommit med ritningar över det beställda godset. I stora projekt är det av yttersta betydelse att arbetet fortlöper som planerat, vilket ger ritningar och annan mjukvara en dignitet även om det rör sig om ett produktinköp. Lejonparten av köpeskillingen erhåller leverantören då han avlämnat godset. Tidpunkten för avlämnandet bestäms genom den leveransklausul som tillämpas på avtalet. Den slutliga betalningen till leverantören sker när beställaren övertar den färdiga fabriken, men då kräver Metso Paper en "on demand" bankgaranti om 10 procent av kontraktetspriset för att vara säkra på att kompenseras för eventuella fel i det levererade.⁶⁵

I övrigt så innehåller kontraktet, förutom parternas undertecknande, framför allt referensklausuler till andra delar av avtalet. En funktionsduglig referensklausul bör tydligt utpeka det komplex av villkor som skall infogas som en del i det individuella avtalet. Referensklausulen skall fungera som en vägvisare fram till hela villkorskomplexet.⁶⁶ Eftersom en beskrivning av villkoren i det hänvisade partiet inte räcker för att partiet skall beaktas kan dessa referensklausuler vara korta och enbart hänvisande. I Metso Papers avtal innefattas alla delar. Vore det annorlunda, till exempel om standardavtalet inte inkluderats, hade en referensklausul kanske inte varit

⁶⁴ Adlercreutz (2002) s 22.

⁶⁵ Intervju Bo Östlund 2004-02-16.

⁶⁶ Grönfors (1993) s 40.

tillräcklig för att standardavtalet skulle beaktas.⁶⁷ Det finns anledning att återkomma till detta i avsnitt 3.3.4.

I anslutning till referensklausulerna behandlas ett potentiellt stort problem, nämligen vilken inbördes hierarki som råder för avtalsdelarna. Eftersom avtalet är mycket omfattande och de flesta tänkbara situationerna är belysta framkommer risken att ett förhållande reglerats flera gånger. Problemet blir än mer påtagligt när ordbehandlingsprogram tillåter snabba förändringar i standardiserade avtal. Läger man in en lösryckt klausul är risken att denna skapar sprickor och motsägelser inom avtalet som helhet överhängande.⁶⁸ Lösningen är att utarbeta en glasklar hierarki inom avtalet. För Metso Paper har kontraktssdelen störst dignitet, därefter den kommersiella köpspecifikationen följt av den tekniska köpspecifikationen. Slutligen beaktas standardavtalet. Föreligger motsägelser inom en och samma del får, enligt Metso Papers avtal, köparen avgöra vilken tolkning som har företräde. Detta är en intressant lösning som går emot den så kallade oklarhetsprincipen. Enligt principen skall en oklarhet i ett avtal tolkas till nackdel för den part som upprättat avtalstexten.⁶⁹ Med Metso Papers lösning är förhållandet motsatt och den avtalsskrivande parten vinner fördel av en oklarhet. Ännu en gång kan man poängtera att avtalsfrihet råder och det existerar därför inga hinder mot en sådan reglering.

Kontraktet innehåller vidare vanligtvis en integrationsklausul. Utformningen ser ut på följande vis:

"The terms of this Contract may only be changed upon mutual agreement in writing between the Purchaser and Contractor.

This Contract, which sets forth the mutual rights and obligations for both Parties in detail, shall supersede the inquiry made by the Purchaser, the offer made by the Contractor as well as any other written or oral presentations or understandings during contract negotiations."

Det bakomliggande syftet med denna klausul är att parterna inte ska vara bundna av representanters agerande innan och efter avtalsslutet. Att avtalet till fullo reglerar allt vad parterna kommit överens om innebär att vad som hänt och sagts vid förhandlingarna före det skriftliga kontraktet får mindre eller ingen betydelse. Även förändringar i avtalet måste vara skriftliga för att vara giltiga.⁷⁰

⁶⁷ a.a. s 40.

⁶⁸ a.a. s 38.

⁶⁹ Ramberg och Ramberg (2003) s 188f.

⁷⁰ a.a. s 264.

Integrationsklausuler (eller Merger clauses) har sitt ursprung i USA och hänger nära samman med common law traditionen om att avtalet skall inrymma allt parterna kommit överens om.⁷¹ Inom common law finns det en med integrationsklausuler närbesläktad bevisregel, "the parol evidence rule". Enligt denna regel skall kontraktet vara härskande vid tolkningen av parternas förpliktelser. Någon hänsyn till det som förekommit vid förhandlingarna får i princip inte tas.⁷² "The parol evidence rule" har således samma syfte som en integrationsklausul. Det råder olika meningar om rättsverkningarna av integrationsklausuler inom common law. Den stora frågan kretsar kring huruvida integrationsklausuler egentligen går utöver "the parol evidence rule".⁷³

I Sverige existerar inte någon särskild regel på området vilket borde innebära att en integrationsklausul får ökad betydelse inom det svenska rättssystemet. Eftersom avtalsfrihet råder står det parterna fritt att avtala så som de själva anser rimligt. Att ange att kontraktet innehåller allt vad parterna avtalat och att det ersätter alla tidigare överenskommelser kan vara fördelaktigt eftersom parterna då får en bättre kontroll över vad de egentligen förbundit sig att göra. Att helt avtala bort den bevisverkan tidigare diskussioner parterna emellan kan ha verkar mer osäkert. En sådan klausul skulle beröra en fråga som åtminstone tangerar processrätten och där är fältet inte helt fritt för avtalsreglering.⁷⁴ I Unidroit artikel 2.17 har integrationsklausulerna behandlats särskilt och där stadgas att en sådan klausul kan vara fullt giltig, men att parternas tidigare agerande och skriftväxlingar kan användas som tolkningsunderlag.

Den citerade integrationsklausulen får både en bakåtsyftande och en framåtsyftande effekt. Den bakåtsyftande funktionen ligger i att "bränna den väg man vandrat" och på så sätt utesluta bevisning såvitt angår avvikelser eller komplettering av innehållet. Den framåtsyftande funktionen innebär att utesluta ändringar i avtalet som inte sker enligt bestämda former. På så sätt skyddas parterna också mot eventuella sidolöpare.⁷⁵

Kontraktsdatum måste också anges eftersom flera viktiga klausuler hänvisar till denna dag. Till exempel skall ritningar över produkten levereras 3 veckor efter kontraktsdatumet. Detta datum är som regel det datum då kontraktet undertecknas. Som tidigare nämnts har Metso Paper avskiljt kontraktet i sin terminologi till att avse en del av kontraktet, vilket dock inte borde leda till några praktiska komplikationer eftersom det är just denna del som avgör tidsaspekterna på projektet.

Metso Paper har engelska som koncernspråk. Därför upprättas samtliga avtal på engelska. Detta gäller även om leverantören är från Sverige. Många

⁷¹ Adlercreutz (1996) s 23.

⁷² Hellner (1993) Festskrift till Bertil Bengtsson, s 185ff.

⁷³ Adlercreutz (1996) s 23.

⁷⁴ a.a. s 24.

⁷⁵ a.a. s 23.

avtal uppstår nämligen med utländska intressenter. Det kan röra sig om att beställaren eller någon utländsk konsultfirma som skall svara för montaget. I vissa fall skall avtalet eller delar av avtalet översättas till ett annat språk. Det är då viktigt att översättningen blir korrekt. Även om översättningen är ordagrann kan orden ha olika innebörd i olika språk. Förekommer olika språk bör det därför uppges vilket språk som äger tolkningsföreträde. Tvingande lagstiftning kan också spela in. Vissa länder, till exempel Saudiarabien där Metso Paper tidigare gjort affärer, har tvingande lagstiftning som säger att om avtalet existerar på olika språk skall den arabiska versionen ges företräde.⁷⁶ I brist på tvingande lagstiftning kommer dock svensk rätt att tillämpas eftersom det finns en lagvalsklausul som anger detta i standardavtalet.

3.4.2 Kommersiell köpspecifikation

Den kommersiella köpspecifikationen ligger helt inom projektinköparens ansvarsområde och flera juridiskt intressanta detaljer behandlas här. Denna delen av avtalet inleds med en innehållsförteckning med följande utformning:

Appendix A: Compensation

- Appendix A may comprise:
 - A1. Invoice Instructions
 - A2. Split of Contract Price
 - A3. Unit Rates
 - A4. Options
- The Contract Price is to be declared on the Purchase Order or in the Contract Form.

Appendix B: Securities and Insurance

Appendix C: Expediting and Shipping Instructions

Det första som klargörs i avtalsdelen är hur faktureringen skall ske samt vilka betalningsvillkor som skall föreligga. Här är priset specificerat så att det framgår vad just en speciell produkt eller tjänst kostar. Detta är av synnerligen stor vikt eftersom avtalspriset kan stiga eller sjunka beroende på vad den faktiska volymen blir. Eftersom arbetet ofta är svårt att överblicka kommer inte alltid den avtalade volymen att stämma överens med det faktiska behovet. Lösningen på problemet är att avtala om att ändringar inom vissa gränser får ske. Det totala priset kommer därefter att anpassas utifrån den prisspecifikation som anges. Visar det sig att Metso Paper endast behövde 50 st enheter och inte de 60 som avtalats kommer priset att sjunka i motsvarande mån och på motsatt vis skulle priset öka om behovet slutgiltigt uppgår till 70 st enheter.

En illojal inköpare skulle i detta läget kunna förhandla till sig ett förmånligt pris under förevändningen att de skall beställa mycket av leverantören och sedan ändra avtalet till en betydligt lägre volym. En leverantör är oftast villig att sänka priset om det rör sig om en stororder. Om ett sådant beteende från inköparens sida skulle sättas i system skulle det skapa konflikter och

⁷⁶ Svernlöv (2003) s 160f.

även om inköparen har juridiskt rätt att göra så skulle det sannolikt skada samarbetet. Ett sådant beteende skulle också kunna strida mot lojalitetsplikten. Huruvida det över huvud taget existerar en lojalitetsplikt är en omdiskuterad fråga inom den kommersiella avtalsrätten. Plikten finns med i Unidroit 1.7 som stadgar att parterna måste agera "with good faith and fair dealing". Detta innebär i korthet att parterna måste iaktta varandras intressen. Som nämnts är plikten omdiskuterad och den diskussionen faller utanför uppsatsens räckvidd. Förutom ett visst resonemang i kapitel 4.3 kommer lojalitetsplikten lämnas därhän.

I Metso Papers standardavtal stadgas dock att ändringar som påverkar kontraktspriset med mer än +/- 25 procent av kontraktspriset kräver leverantörens godkännande.⁷⁷ Att en ökning över 25 procent kräver godkännande beror på att en leverantör kanske inte har kapacitet att producera mer eller har andra förpliktelser som hindrar detta. Ökningar i ordern som ligger under 25 procent kan också leda till att leverantören får svårt att uppfylla villkoren om leveranstid. Detta löses normalt förhandlingsvägen och finns det ett tidsutrymme att spela på så godtar Metso Paper oftast en ny leveranstid. Är det däremot så att leveranstiden är viktig så får leverantören ordna så att varorna kommer i tid eller betala vite för förseningen. Vitesbeloppet kommer sedan att användas av Metso Paper för att ombesörja en snabbare transport, till exempel flyg istället för båt.⁷⁸

Ett närliggande och också i avtalet reglerat instrument är optionen. Allmänt sett innebär optionen en rätt att i framtiden ingå bindande avtal. Detta skiljer sig från avtalslagens schema om hur avtal skapas genom anbud och accept. Optionen kan variera i utformningen men genomgående är det fråga om någon form av ensidig utfästelse där den ena parten är bunden att ingå ett avtal om den andre i framtiden vill göra det.⁷⁹

En typ av option kan vara att ena parten köpt en del av en vara, vanligen hälften av ett aktiebolag, och sedan inom en viss tidsrymd har rätt att förvärva resterande del. En annan kan vara en köbricka där man antar att en leverantör kommer att vara fullbelagd och därigenom vill man försäkra sig om att en viss order behandlas snabbt. En närliggande option kallas "right of first refusal", vilket innebär att då en tillverkare kommer med en ny produkt skall optionsinnehavaren få första erbjudandet avseende varan. Den vanligaste optionen är dock att ett leasingavtal kan övergå till ett köp. Därtill finns det otaliga varianter av dessa olika optionstyper.⁸⁰

Metso Papers optionsklausuler liknar mest köbrickemodellen. Man avtalar ofta om att service skall kunna tas ut. Ett driftstopp i en pappersmaskin orsakar enorma kostnader för beställaren (Ouate) och därför är tidsaspekter av yttersta vikt. Metso Paper har en förpliktelse gentemot beställaren och på

⁷⁷ General conditions Metso MES 2001. § 12.1. Standardavtalet återfinns i bilaga A.

⁷⁸ Intervju Bo Östlund 2004-03-23.

⁷⁹ Hellner (1993) s 40.

⁸⁰ a.a. s 40.

motsvarande vis har leverantörerna en förpliktelse gentemot Metso Paper. Metso Paper vill undvika att hamna i avtalsdiskussioner med en leverantör när en maskin står still utan det avklaras innan problemet inträffar och skrivs in som en option. Detsamma gäller reservdelar och delar som utsätts för slitage. Detta är en del av det back-to-back förfarande som man tillämpar, det vill säga att Metso Paper för vidare de förpliktelser man har gentemot beställaren till sina leverantörer.

En aspekt på optionsklausulen är också det förhandlingsläget som Metso Papers egen serviceavdelning hamnar i. Finns det bara en möjlig leverantör avseende reservdelar på en viss produkt, vanligen den leverantören som också sålde produkten, så kan denne kräva ett alltför tilltaget pris. Genom en optionsklausul kan Metso Paper försäkra sig om att få reservdelar, förutom de reservdelar som ingår i huvudavtalet, till ett godtagbart pris under en viss tid. En sådan klausul innebär att köparen på egen hand kan binda motparten vid avtalet. Detta sker genom ett så kallat avrop där köparen förklarar sig villig att utnyttja optionsklausulen.

En viss service ingår redan i grundavtalet. Leverantören förväntas tillhandahålla en vara som fungerar som avtalat, annars får han åtgärda detta. Montage av produkten specificeras i avtalet och lämpligen sker detta av leverantören eftersom denne känner produkten bäst.

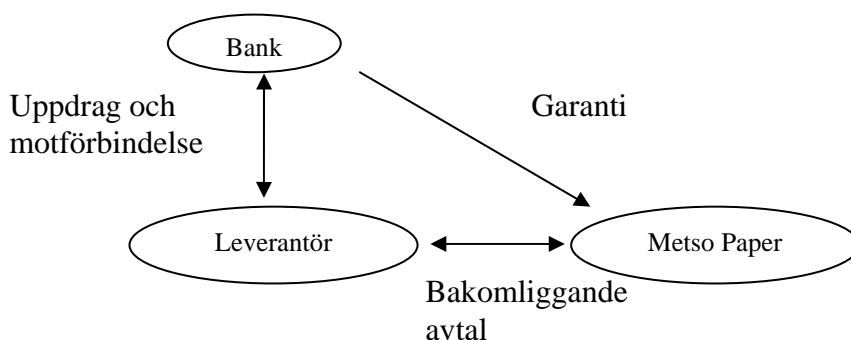
I avtalet begär Metso Paper att leverantören utställer en bankgaranti motsvarande 10 procent av kontraktetspris. Detta beror på att full betalning sker innan garantitidens utgång och Metso Paper därigenom saknar andra påtryckningsmedel vid fel. Som tidigare nämnts försöker Metso Paper dessutom bruka ett back-to-back system. I Atlas MT1 har Metso Paper ställt en bankgaranti i förhållande till beställaren. I doktrin behandlas framför allt förhållanden där säljaren kräver bankgaranti av köparen.⁸¹ En sådan ordning tycks vara den intuitivt korrekta eftersom köparens förpliktelse huvudsakligen är att betala varan. Detta stämmer inte helt med verkligheten där en bankgaranti kan avse olika förhållanden och oftast skyddar den som presterar sin del av avtalet först.

Garantin utgör en förbindelse som banken utfärdar till förmån för Metso Paper till säkerhet för en prestation som Metso Paper är berättigad till enligt det underliggande avtalet mellan Metso Paper och leverantören. Leverantören är då bankens uppdragsgivare och Metso Paper är beneficent. Banken måste vara en "first class international". Banken åtar sig att betala en viss summa till beneficenten under vissa förutsättningar. För utfärdandet av garantin tar banken ut en avgift av uppdragsgivaren.⁸² Partsstrukturen kan illustreras på följande vis⁸³:

⁸¹ Se t ex Ramberg (1993) s 155.

⁸² Bertram (1996) s 12f.

⁸³ Swolin (2002) s 9.



Det finns olika typer av bankgarantier. Den grundläggande egenskapen hos garantin är att erbjuda fullgod säkerhet genom att en bank ställer sig bakom leverantörens förpliktelse gentemot Metso Paper. Olika krav ställs på hur mycket beneficenten måste bevisa för att kunna tillgodogöra sig beloppet som bankgarantin gäller.⁸⁴ Den typ som Metso Paper begagnar sig av kallas "on demand", vilket innebär det minsta beviskravet på beneficenten. Banken skall i princip inte ifrågasätta beneficentens krav att utfå beloppet utan denna diskussion får föras senare enligt principen "pay first, argue later". Själva utbetalningen under garantin utgör inte den slutgiltiga uppgörelsen mellan parterna utan dessa behåller sina rättigheter och skyldigheter enligt det underliggande avtalet.⁸⁵

En stor fördel för beneficenten vid en "on demand" garanti är att denne kommer att ha besittning över de likvida medlen som garantin handlar om. Vidare hamnar bevisbördan för att bankgarantin utlösts felaktigt oftast på uppdragsgivaren, vilket kan bli en tung börda att bära.⁸⁶

Metso Paper kräver dessutom att motparten är försäkrad. Försäkringen måste kunna täcka stora skador vilket gör att beloppet ofta är högt. Leverantörens personal skall också vara försäkrade på så sätt som lagar, förordningar och kollektivavtal kräver.

Leveransvillkoren tillhör tillsammans med pris och varuansgivelsen de mest centrala i klausulerna i köpspecifikationen. På Metso Paper finns en särskild avdelning som ser över skeppningen av produkter. Det som anges i en fungerande leveransklausul är när, var och hur varan skall levereras. Regelmässigt används Incoterms som stöd vid transportklausuler. Det är av särskilt stor betydelse att kunna avgöra när risken för varan övergår från säljaren till köparen.⁸⁷ En tydligare förklaring av skeppningen följer i kapitel 3.5.

⁸⁴ Bertram (1996) s 29.

⁸⁵ a.a. s 11f.

⁸⁶ a.a. s 11f.

⁸⁷ Gorton (1990) s 45f.

3.4.3 Teknisk köpspecifikation

Inledningsvis är det viktigt att fastslå att den tekniska köpspecifikationen skall utarbetas av köpanmodaren (alltså en ingenjör) eller av denne utsedd kompetent person avseende varan eller tjänsten ifråga. Förutom att köpanmodaren uppmärksammar ett behov av en produkt eller tjänst är denne ensam ansvarig för att den tekniska köpspecifikationen är korrekt. Inköparen bör dock biträda ingenjören så att viktiga detaljer lyfts med i avtalet. Den tekniska köpspecifikationen ingår sedan som en del i det kompletta avtalet för vilket projektinköparen är ansvarig. Följande kapitel kommer att behandla sådana specifikationer som en projektinköpare bör se till att avtalet reglerar, huruvida siffrorna och beräkningarna i varje klausul stämmer är däremot ingenjörens ansvar. Innehållsförteckningen för den tekniska specifikationen ser ut så här:

Appendix D: Project Conditions

Appendix E: Scope of Work (What to be delivered)

Appendix F: Guarantees

Appendix G: Specifications (How it should be delivered)

Appendix H: Document Regulations and Document Time Schedule

Appendix I: Delivery / Performance Time Schedule

Appendix J: Administrative Requirements

Appendix K: Quality Assurance and Testing Procedures

Appendix L: Subsuppliers

Den tekniska köpspecifikationen börjar med att uppge vem beställaren är och var fabriken ska byggas. Därutöver följer detaljerad information om var fabriken är belägen, klimatet och det tekniska läget på området. Klimatet beskrivs med högsta och lägsta temperaturer, luftfuktighet, höjd över havet, nederbörd och vindstyrka. Även förhållandena inomhus beskrivs. Detta lägger grunden för vad produkten som leverantören tillhandahåller skall tåla och är av väsentlig betydelse för felbedömningen. Skulle en leverantör tillhandahålla en vara som i och för sig är felfri i konstruktionen men som inte klarar det klimat som råder på platsen där produkten skall användas är detta också att se som ett fel.⁸⁸ Något dylikt fall har inte prövats i svensk domstol, men det finns ett engelskt rättsfall där förpackningar som levererats till Kuwait sedermera kollapsade i den intensiva värmen.⁸⁹ Fallet komplicerades av att försäljaren gick i konkurs och att därför tillverkaren av förpackningarna stämde. Förpackningarna bedömdes av domstolen vara av tillräcklig kvalitet och tillverkaren kunde inte ha förutsett skadan. Med den utförliga klimatbeskrivningen som följer av Metso Papers avtal skulle en leverantör få svårt att hävda att man inte kunnat förutse skadan. Klimatbeskrivningen lägger även grunden för vad som skall anses utgöra force majeure. Force majeure beskrivs närmare på sidan 39.

Särskilt vid kommersiella avtal är det av vikt att specificera vilka krav varan skall uppfylla. Dessa specifikationer kan röra olika moment. Det första projektinköparen bör klargöra är vilket material som skall användas. Därtill kan själva konstruktionsprocessen eller tillverkningen vara betydelsefull.

⁸⁸ Håstad (2003) s 75f.

⁸⁹ M/S Aswan Engineering Establishment Co v. Lupdine Ltd [1987] 1 W.L.R.

Avviker leverantören från de avtalade formerna för utförandet föreligger också köprättsligt fel i dennes prestation.⁹⁰ Eftersom Metso Paper har ett ansvar gentemot beställaren kan hemmasnickerier inte godtas. En produkt i ett avvikande material kan kanske fungera bra, men är annat avtalat föreligger köprättsligt fel. Det får inte råda några tvivel om vad som skall levereras eller när och hur det skall ske.

Inriktar sig specifikationen enbart på vad varan skall kunna åstadkomma föreligger det för leverantören ett renodlat funktionsansvar. Detta innebär generellt att leverantören kan använda vilken metod och vilket material som helst så länge funktionskravet uppfylls.⁹¹ Detta är till stor del det ansvar som Metso Paper har i förhållande till beställaren. Ett faktiskt fel uppkommer då bara om produkten inte uppfyller vad som föreskrivits, till exempel ett kylaggregat som inte kyler till rätt temperatur. Att enbart föreskriva leverantörerna ett funktionsansvar vore väl vågat av Metso Paper. Den produkt som en leverantör producerar skall sammanfogas med andra produkter som så småningom skall bilda en hel fabrik. Enbart funktionskrav kan påverka kompatibiliteten negativt.⁹²

Ett tredje sätt att specificera varan är att ange vilken driftsäkerhet den skall ha; såsom föreskrifter att produkten inte får orsaka driftavbrott mer än 2 timmar per månad. Driftavbrott utöver den tiden beräknas som fel i varan.⁹³ Detta kan med fördel kombineras med funktionskravet.

Oavsett vad som regleras förväntas varan ha en normal funktionsduglighet.⁹⁴ Vid konsulttjänster gäller att konsulten skall utföra sitt arbete med omsorg.⁹⁵

Metso Paper använder här, med all rätt, en så heltäckande och detaljerad specifikation som möjligt. Efter klimat- och områdesbeskrivningen följer funktionskraven för den produkt man köper. Funktionskraven beror naturligtvis på vilken produkt det är frågan om samt vilket användningsområde den har. Fortsatta exempel och utdrag ur avtalet rör en avsvärtningsanläggning.⁹⁶ Dels poängteras vilken kapacitet varan skall ha i form av hur mycket återvunnen pappersmassa som skall produceras. Dessutom bestäms kvaliteten på den återvunna pappersmassan samt vilka papperstyper den skall kunna användas till. Även vilka papperstyper som skall användas vid återvinningen specificeras samt vilken pappersmaskin som skall tillverka det nya pappret.

Därefter beskrivs de olika delarna i avsvärtningsanläggningen i detalj. Här går Metso Paper in och styr hur de ska konstrueras, vilket material som skall

⁹⁰ Håstad (2003) s 75f.

⁹¹ a.a. s 76.

⁹² Hellner (1996) 2 häftet s 110.

⁹³ Håstad (2003) s 76.

⁹⁴ Köplagen 17 § 2 st. 1mom.

⁹⁵ Hellner (1996) 1 häftet s 206f.

⁹⁶ Det är en maskin som används för att avlägsna bläck från papper vid återvinning.

användas, bredd och höjd, hastighet, motor, strömkraven och så vidare. Även reservdelar och de delar som Metso Paper har option på måste specificeras.

Idealiskt sett skall ingenting lämnas oreglerat. Det är vanligt att även ritningar inkluderas i avtalet. Är ritningar och andra dokument en del av det inköpta måste det också avgöras i vilken utsträckning och inom vilken tidsrymd sådana skall utbytas. Härutöver bestäms också vilken ljudnivå maskinen kan tillåtas ha i antal decibel och hur mycket den får vibrera, vilket definieras med internationell standard.

Det är vanligt att även inkludera vissa garantier avseende köpet. Dessa kan dels förklara att varan är fri från fel härrörande till material, tillverkning eller konstruktion. En sådan garanti kan ha stränga verkningar i olika avseenden. Normalt sett enligt svensk skadeståndsrätt måste den skadelidande visa att skadan beror på något mer än bara kontraktsbrott, till exempel culpa eller dolus. Det utmärkande för säljargarantier är att de medför en skyldighet att ersätta hela förlusten utan culpabedömning, alltså ett rent strikt skadeståndsansvar.⁹⁷ Metso Paper har valt att inte använda vitesklausuler vid fel i produkten utan endast vid försening. En utförligare beskrivning av detta följer i kapitel 3.4.4.1.

I avtalet ingår även säljargarantier som rör produktens funktion, tillgänglighet och produktion. På så sätt kan säljaren garantera att hans avsvärtningsanläggning skall leverera 75 metriska ton material per dag. Köplagen nämner som ett exempel på att en säljargaranti kan uppkomma utan att särskilt behandlas i avtalet genom att köparen uttryckligen meddelat säljaren att han köper varan under förutsättning att varan har en viss närmare egenskap och säljaren ingår avtalet med denna vetskap.⁹⁸ Förutsatt att maskinen sköts enligt bruks- och skötselansvisningar står säljaren risken för att maskinen inte levererar tillräckligt.⁹⁹

Avtalet rörande just denna avsvärtningsanläggning är särskilt omfattande på grund av att de franska leverantörerna inte bara står för produkten utan även för ritningar och annat ingenjörsarbete. Den tekniska köpspecifikationen behandlar därför även arbetsfördelningen mellan Metso Paper och leverantören. Detta görs på fem sidor där det tydligt framgår om det är leverantören eller Metso Paper som ansvarar för ingenjörsarbetet inom olika områden. Det finns både för och nackdelar med en tydlig arbetsfördelning. Fördelarna är att båda parterna vet vad som åligger dem. Nackdelen är att ingen av parterna agerar utöver sitt åtagande vilket gör att olika detaljer kan "falla mellan stolarna". De problem som uppstår vid projektinköp ligger ständigt i utkanten av varje parts sfär. Det är därför av yttersta betydelse att projektinköparen uppmärksammar sådana potentiella problem och

⁹⁷ Hellner (1996) 2 häftet s 192.

⁹⁸ Prop. 1988/89:76 s 140.

⁹⁹ Ramberg (1993) s 102f.

samordnar projektet inte bara mellan Metso Paper och underleverantörerna utan även mellan de olika underleverantörerna.¹⁰⁰

Vid sådana här köp där montage ingår i säljarens förpliktelser kan det emellanåt bli svårt att avgöra när köparen skall anses ha övertagit maskinen. Den tidpunkten kan vara avgörande för vilket ansvar parterna har över produkten. Detta gäller både frågor huruvida säljaren är i dröjsmål och huruvida eventuell garantitid är till ända.¹⁰¹

3.4.4 Standardavtal

Standardavtal är sådana avtal som helt eller delvis ingås enligt i förväg upprättade standardiserade villkor som tillämpas likartat i ett antal olika avtalssituationer där åtminstone den ena parten växlar.¹⁰² Standardavtalen kan vara olika omfattande där vissa enbart ställer upp ett fåtal villkor medan andra skall vara mer eller mindre heltäckande. Utformningen av standardavtalen varierar beroende på vem som upprättat det enskilda avtalet, samt vilken bransch parterna befinner sig i. Ofta skapas standardavtalet ensidigt av ena parten vilket resulterar i förmånligare villkor för skaparen. Alternativet är gemensamt upprättade standardavtal, vilka ofta även i Sverige går under namnet agreed documents. Sådana gemensamma standardavtal är som regel mer balanserade.¹⁰³

Det finns flera uppenbara fördelar med standardavtal. Att vid en förhandling diskutera samtliga situationer som bör regleras skulle bli tidsödande och kanske till och med resultera i att affären helt faller.¹⁰⁴ Parterna kan i och för sig låta många situationer förbli oreglerade i avtalet för att om situationen uppkommer kunna falla tillbaka på dispositiv rätt. Tyvärr krävs alltid vissa kompletteringar av lagregleringen, till exempel i fråga om leveransklausulerna och i andra fall kan preciseringar hjälpa båda parterna. Med egna bestämmelser kan avtalsparterna ersätta lagreglernas oprecisa uttryck såsom skäligt, väsentligt, och så vidare. Istället för att använda sig av köplagen som i 9 § stadgar att varan skall avlämnas inom skälig tid kan parterna bestämma ett visst datum vilket naturligtvis eliminerar en del missförstånd.¹⁰⁵ Det kan också finnas situationer då det krävs vissa oprecisa uttryck. Ännu viktigare blir tydligheten inom internationell handel och transportverksamhet då den dispositiva rätten förmodligen inte är känd för den ena parten. Standardavtalen kan också användas för att förskjuta risken mellan parterna. Detta görs främst genom olika friskrivningsklausuler, det vill säga klausuler som friskriver en part från eller begränsar det ansvar som parten annars skulle haft enligt dispositiv rätt. En praktisk detalj är att

¹⁰⁰ Intervju Bo Östlund 2004-03-17.

¹⁰¹ Ramberg (1993) s 102.

¹⁰² Bernitz (2000) s 12.

¹⁰³ a.a. s 13.

¹⁰⁴ Ramberg och Herre (2001) s 261.

¹⁰⁵ a.a. s 261.

lämpligt utformade standardavtal kan underlätta för parterna genom att risker kan bedömas i förväg och konflikter kan undvikas.¹⁰⁶

Den främsta nackdelen med standardavtal är att de kan skapa obalans mellan parterna, detta gäller framför allt vid ensidigt utformade standardavtal. Faran är att de av samhället utformade reglerna, som i stort sett får anses vara ändamålsenliga och balanserade, ersätts av genom avtal uppställda normer som enbart återspeglar den starkare partens intressen.¹⁰⁷

Det finns mängder av standardavtal som är utformade utav olika intresseorganisationer. Dessa är oftast väl genomarbetade och tillhandahålls med kommentarer till de olika klausulerna. Vissa av dessa är köparvänliga medan andra är säljarvänliga. Det är inte intressant att nämna alla olika branschstandardavtal men man kan konstatera att det finns mängder av standardavtal och alltid något som passar till den typ av affär som är för handen. Flera av dessa är synnerligen spridda och välanvända som till exempel Mekanförbundets leveransbestämmelser NL 01 eller byggandets kontraktskommittés allmänna bestämmelser där bland annat AB 92 och ABK 96 ingår. Det är dock vanligt att framför allt stora företag väljer att utarbeta sina egna standardavtal. De stora företagen har kanske en juristavdelning som tar fram ett särskilt gynnsamt avtal. De standardavtal som nu tillämpas på Metso Paper i Karlstad är framtagna på inköpsavdelningen. Det har utvecklats ett nytt standardavtal på juristavdelningen i Finland, men detta har ännu inte tagits i bruk.¹⁰⁸ Metso Papers egna standardavtal kallas general conditions Metso MES 2001, ME 2001, K 2001 eller AV100, beroende på vilken typ av avtal man upprättar.¹⁰⁹ För att underlätta för läsaren bifogas standardavtalet som Metso Paper använder vid produktinköp som Bilaga A längst bak i denna uppsats. Användandet av eget skapade standardavtal vållar viss oro hos motparten som kan ha svårt att överblicka hela standardavtalet. Används istället ett branschavtal till exempel ABK 96 vid varje affär skulle mindre konsultfirmor känna sig tryggare.

Det finns inga lagregler för vad som krävs för att ett standardavtal eller villkor skall bli en del av det enskilda avtalet. Huvudregeln är att ett standardavtal måste bringas till motpartens kännedom innan avtalet ingåtts för att räknas som en del av avtalet.¹¹⁰ Detta kan ske muntligen såväl som skriftligen. Ett exempel på detta går att finna i NJA 1980 s 46 då Högsta Domstolen tog ställning i en tvist gällande huruvida standardavtalet var korrekt inkorporerat. Parterna hade hänvisat till AB 72 men låtit bli att bifoga det till huvudavtalet. Högsta Domstolen ansåg att standardavtalet var en del av avtalet eftersom sådana hänvisningar var vanligt förekommande

¹⁰⁶ a.a. s 261f.

¹⁰⁷ Bernitz (2000) s 17.

¹⁰⁸ Intervju Lars Blomberg 2004-02-12.

¹⁰⁹ MES 2001 är det mest omfattande och det som kommer behandlas fortsättningsvis. ME 2001 innehåller ungefär detsamma men bortser från montage. K 2001 används vid konsulttjänster och AV100 vid mindre hårdvaruköp. MES 2001 återfinns i Bilaga A.

¹¹⁰ Bernitz (2000) s 32.

och att parterna lätt kunnat ta reda på vad AB 72 innehöll. En referensklausul är med andra ord tillräckligt för att standardavtalet ska gälla så länge motparten kan finna och ta del av standardavtalet.¹¹¹ Oväntade och särskilt tyngande villkor kan enligt vissa rättsordningar (till exempel angloamerikansk rätt) vara särskilt markerade för att tillämpas. Huvudregeln inom svensk rätt är att ett särskilt tyngande standardvillkor blir del av avtalet endast om villkoret bringats till motpartens kännedom eller denne känt till eller borde ha känt till villkoret. Detta gäller i högre utsträckning standardvillkor mellan näringsidkare och konsumenter än standardvillkor näringsidkare emellan, men kan även tillämpas vid rena näringsidkarförhållanden.¹¹²

Om båda parterna skulle hänvisa till var sitt standardavtal skulle det uppstå en fråga om vilket som skall äga tolkningsföreträde. Detta fenomen kallas kolliderande standardavtal eller "battle of forms". Två principer har vuxit fram. Den ena är att den som först hänvisar till sitt standarddokument vinner (first blow-principen). Den andra är att den som sist hänvisar till sist standarddokument får rätt (last shot-principen). Tyvärr har ingen av dessa helt oförenliga principer vunnit företräde framför den andra. Däremot kan man konstatera att den som låter motparten infoga sitt standardavtal helt oemotsagd löper en klar risk att förlora.¹¹³ I och med att Metso Paper tidigt bifogar sitt standardavtal samt det faktum att man inte tillåter andra parten att bifoga sitt standardavtal till avtalet (som dessutom innehåller en integrationklausul) löper man minimal risk för kollision mellan standardavtalen.

Metso Papers standardavtal innehåller en mängd juridiskt intressanta klausuler som samtliga är allmänt hållna för att kunna användas vid många olika avtal. Det finns som redan nämnts ett standardavtal gällande produkter och ett gällande tjänster. De är väldigt lika och i det följande kommer endast standardavtalet gällande produkter belysas.

Det första som stadgas är tillämpningsområdet och definitioner. Standardavtalet skall tillämpas om inget annat är avtalat mellan parterna. Definitionerna som förklaras i standardavtalet används genomgående i hela avtalet, alltså även kontraktet, den kommersiella köpspecifikationen och den tekniska köpspecifikationen.

Det viktigaste i ett standardavtal är att fastslå säljarens och köparens skyldigheter samt lägga ut grunden för hur ett brott mot dessa skyldigheter skall lösas. Framför allt säljarens skyldigheter behandlas i detalj, det är ju Metso Paper såsom köpare som skapat avtalet. Det stadgas hur produkten skall vara beskaffad och levererad, men också personalfrågor. Metso Paper gör affärer över hela världen och om en leverantör skulle använda oavlönad arbetskraft, barnarbetare eller dylikt skulle detta reflektera negativt på

¹¹¹ a.a. s 32.

¹¹² a.a. s 38.

¹¹³ Ramberg (1993) s 39f.

Metso Paper. Vid vissa affärer kan det även krävas ett visst kunnande från leverantörens personal för att arbetet skall löpa säkert och smärtfritt.

I standardavtalet regleras också i vilken mån köparen ensidigt får ändra avtalsinnehållet. Detta rör sig normalt sett om förändringar i volym som säljaren kompenseras för om det innebär mer arbete eller att belopp dras av från köpeskillingen om volymen minskas.

Har parterna inte på ett tydligt sätt avgränsat omfattningen av arbetet redan i tidigare avtalsdelar är det viktigt att standardavtalet ger en acceptabel lösning annars riskerar köparen att få betydligt mer än han köpslog om, vilket leder till en tvist då denne inte känner sig manad att betala för utvidgningen.

En synnerligen vanlig företeelse i kommersiella avtal är så kallade Force majeure-klausuler. Force majeure innebär i korthet att någonting utanför parternas kontroll har inträffat och påverkat kontraktet. En part kan till följd av Force majeure befrias från både sin fullgörelseplikt och sin skadeståndsskyldighet, men det ena ger inte per automatik det andra. Som exempel på detta utgör Force majeure enligt CISG artikel 79 endast hinder för motparten att kräva skadestånd. Force majeure-begreppet är dock långt ifrån homogent och det uppfattas olika i olika länder, något som givetvis försvårar definierandet av dess innebörd.¹¹⁴ Denna oförutsedda händelse kan i princip innefatta vad som helst som står över parternas kontroll. Det är dock vanligt att en Force majeure-klausul innehåller en uppräknning av situationer som faller under begreppet.¹¹⁵ Efter denna uppräknning av vad som skall anses utgöra Force majeure fastslås vilken effekt klausulen skall ha om den används. Effekterna kan variera men vanligt förekommande är att en ny tidsfrist skall gälla, att kontraktet skall upphöra eller att parterna kan säga upp avtalet.¹¹⁶ Det man vill uppnå genom en Force majeure-klausul är att en part inte drabbas då han uppenbarligen inte kunnat skydda sig från skadan.

Metso Papers Force majeure-klausul är utformad så att parten som inte kan prestera på grund av Force majeure inte heller anses bryta mot avtalet. Om en Force majeure-händelse pågår i mer än 90 dagar eller om det är uppenbart att händelsen kommer pågå så länge, kan ena parten bryta avtalet.¹¹⁷

Den reglering som finns angående avtalets upphörande är tämligen ensidig. Metso Paper har rätt att säga upp avtalet utan att behöva härleda detta till något avtalsbrott eller dylikt. Motsvarande reglering för leverantören saknas

¹¹⁴ Schmitthoff, (2000) s 120ff.

¹¹⁵ a.a. s 121.

¹¹⁶ a.a. s 121.

¹¹⁷ General conditions Metso MES 2001. § 25. Bilaga A.

och denne får då nöja sig med en rätt att säga upp avtalet vid grovt avtalsbrott från Metso Papers sida.¹¹⁸

Standardavtalet avslutas med en ansvarsfriskrivning och en ansvarsbegränsning.¹¹⁹ Ansvarsfriskrivningen stadgar att leverantören inte skall bli skadeståndsskyldig för indirekt eller ekonomisk skada som drabbar beställaren (Ouate) med undantag för om skadan orsakats av leverantören med uppsåt eller grov oaktsamhet. Eftersom det mellan leverantören och beställaren (Ouate) inte föreligger något kontrakt skulle det röra sig om ett utomkontraktsligt förhållande. Uppkommer skada utan att de inblandade befinner sig i en avtalssituation ersätts sådan skada enligt svenska allmänna skadeståndsrättsliga principer endast vid brott. Eftersom tvist dessutom skall lösas enligt svensk rätt tycks den klausulen överflödigt. Vid internationella förhållanden kan dock utländsk tvingande lag kanske sätta gränsen för lagvalsklausulen vilket ger ansvarsfriskrivningen betydelse. Metso Paper befinner sig dock i mitten och har en kontraktsrättslig relation med både beställaren och leverantören. Deras förhållande till beställaren regleras av avtalet mellan dem och det är inte möjligt att genom avtal binda tredje man. Därför är en ansvarsfriskrivning för Metso Paper gentemot beställaren helt verkningslös om det är Metso Paper och leverantören som ingår avtal. En sådan ansvarsfriskrivning måste finnas redan i Metso Papers avtal gentemot beställaren för att få avsedd verkan. Detta har dock inte hindrat formuleringen i Metso Corporations standardavtal att ingen av parterna skall ansvara för beställarens ekonomiska skada.

Därtill följer en ansvarsbegränsning som stadgar att leverantören aldrig kan bli skadeståndsskyldig för ett belopp högre än den totala kontraktssumman. Det kan finnas anledning att från Metso Papers sida se över denna klausul. Det förefaller inte alls otroligt att sådana stora maskiner och produkter som Metso Paper handlar med kan orsaka enorma skador. Ponera att en maskin exploderar på grund av ett fel från leverantörens sida och orsakar stora skador och kanske till och med något dödsfall. Förmodligen kommer Metso Paper då vara skadeståndsskyldig gentemot beställaren och därefter få en regressfordran på leverantören. Idén med totalentreprenader är som tidigare nämnts att beställaren endast behöver hantera förbindelsen med totalentreprenören, medan denne hanterar förbindelserna med samtliga underleverantörer. Med ansvarsbegränsningen på kontraktetspriset skulle leverantören kunna freda sig mot de eventuellt höga beloppen som Metso Paper fått betala och nu vill komma åt med en regresstalan.

3.4.4.1 Vite

Vitesklausuler är vanligt förekommande i kommersiella avtal såsom ett alternativ till skadestånd. För Metso Paper Karlstad regleras eventuellt vite endast i standardavtalet och då avseende försening från leverantören. En

¹¹⁸ a.a. § 27.

¹¹⁹ a.a. § 29.

leverantör är skyldig att betala "liquidated damages" om 0,2 procent på kontraktssumman för varje dag förseningen varar. Vad gäller brott mot sekretessklausulen finns inte någon vitesklausul.¹²⁰ Någon vitesklausul kopplad till fel i produkten finns inte i Metso Papers avtal.

Vite skiljer sig från skadestånd på det sättet att en parts ersättning från början bestäms. En leverantör kan exempelvis enligt ovan nämnda klausul tvingas ersätta beställaren vid försening, trots att skada eller adekvat kausalitet inte förelåg.¹²¹

Den följande genomgången av vitesklausuler tar sin utgångspunkt i Lena Olsens bok Ersättningsklausuler. Det finns enligt Olsen fyra grundläggande anledningar till ersättningsklausuler¹²² i kontrakt. Den första anledningen är att parterna vill förbättra sina möjligheter till full kompensation för skada eller försening. Olsen kallar detta för ersättningsintresset och likställer det med en slags skadeståndsgaranti. En annan anledning kan vara begränsningsintresset. Vitesklausulen används då som en begränsning till ersättning, vilket kan preciseras genom ett visst belopp. Man kan även använda vite för att öka trycket på leverantören. Detta kallas påtryckningsintresset och är vanligen förknippat med vitesklausulen. Sist men inte minst bör nämnas konfliktlösningsintresset. Genom en vitesklausul kan parterna själva förutse och administrera påföljderna. Parterna slipper därigenom tvista om skadans storlek eller andra detaljer. Tvistelösning i domstol är både dyrt och tidsödande.¹²³

Det torde vara möjligt att kombinera dessa fyra intressen och en vitesklausul kan således vara inspirerad av flera eller samtliga intressen. Mycket talar för att Metso Papers vitesklausul är ett resultat av flera olika intressen.

Det mest grundläggande är ersättningsintresset. Genom en vitesklausul ökar företagets möjligheter att på ett smidigt sätt få kompensation för förseningen. Man har dessutom valt att begränsa vitesbeloppet till max 10 procent av den totala kontraktssumman.¹²⁴ Projektinköpen omfattar som regel mycket stora belopp och det kan därför vara svårt att få en leverantör att godta en högre procentsats.

Eftersom samarbetet oftast är av yttersta vikt när flera olika komponenter skall sammanföras finns ett stort påtryckningsintresse från Metso Papers sida. Därför utgår vite även när en leverantör är sen med dokumentation rörande projektet.¹²⁵ En försenad ritning eller montageanvisning kan innebära stora problem i efterföljande led. I värsta fall stannar hela bygget.

¹²⁰ a.a. § 17.

¹²¹ Håstad (2003) s 55.

¹²² Olsen använder ordet ersättningsklausul och innefattar i det vitesklausuler samt andra avtalsvillkor som ligger till grund för ersättning parterna emellan.

¹²³ Olsen (1993) s 30ff.

¹²⁴ General conditions Metso MES 2001. § 17.4. Bilaga A.

¹²⁵ a.a. § 17.2.

Slutligen innefattar vitesklausulen, som nämnts, ett konfliktlösningsintresse. Förhållandena är tydligt reglerade och tvist avseende skadans storlek och dylikt behöver aldrig diskuteras. Detta torde underlätta framtida förbindelser mellan Metso Paper och leverantören. Allra bäst för de framtida förbindelserna är att parterna gör upp i godo, vilket kanske blir enklare genom att klausulen lägger grunden för uppgörelsen.

För den skadelidande parten innebär vitesklausulen en fördel eftersom det många gånger är svårt att bevisa att skada inträffat, särskilt om skadan uppstått på goodwill eller know-how.¹²⁶ Det kan vara svårt att bestämma ett generellt vitesbelopp för alla brott mot sekretessen. Ett projektinköp innehåller otaliga ritningar och lösningar som alla innebär olika stora skador för Metso Paper om de används på ett otillbörligt vis.

Vitesklausuler är dock inte i alla avseenden positivt för den skadelidande. Vid händelse av att skadan överstiger vitesbeloppet kan dörren för ytterligare ersättning vara stängd. Denna reflektion diskuteras närmare i avsnitt 3.3.4. Om en part vill skydda sig genom att sätta ett mycket högt vitesbelopp, kanske till och med på hela orderbeloppet, löper denne stor risk att tvist uppkommer om vitesbeloppets skälighet.

Begreppet "liquidated damages" som används i Metso Papers standardavtal är ett engelskt begrepp. Reglerna avseende vitesklausuler skiljer sig åt mellan svensk och engelsk rätt. Sverige och andra länder med "civil law" godkänner principiellt vitet och angriper oskäligen viten med hjälp av jämkningsmetoder. Inom engelsk rätt tar man först ställning till vitesklausulens giltighet.¹²⁷ Ursprungstanken i engelsk rätt är att enbart en domstol kan utdöma straff. Därför görs en åtskillnad mellan viten som benämns "liquidated damages" och viten som benämns som "penalty". Prövningen baseras på huruvida vitesklausulen anses motsvara den vid avtalsslutet förväntade skadan.¹²⁸ Är så fallet bedöms klausulen som "liquidated damage" och godkänns. Skulle vitesbeloppet däremot vara så högt att det inte kan motsvara den förväntade skadan utan mer som ett hot bedöms klausulen som "penalty" och ogiltigförklaras. Av intresse är att det standardavtal som Metso Corporation tagit fram centralt genomgående omnämner vite såsom "penalty". Benämningen i kontraktet kan bedömas indikera på parternas avsikter men är dock sekundärt i förhållande till klausulens innehåll.¹²⁹

Är vitesklausulen giltig, enligt engelsk rätt, reglerar den förhållandet mellan parterna. Den skadelidande kan då inte påräkna någon högre ersättning än det avtalade. Anses klausulen däremot utgöra "penalty" förklaras den helt

¹²⁶ Olsen (1993) s 31.

¹²⁷ a.a. s 43.

¹²⁸ a.a. s 43.

¹²⁹ Schmitthoff (2000) s 82.

ogiltig och den skadelidande kan då fritt kräva ersättning för sin skada enligt vanliga skadeståndsprinciper.¹³⁰

I Sverige görs inte samma uppdelning som i England. Vitesklausuler underkastas inte någon speciell lagregel, men avtalslagen kan naturligtvis bli tillämplig vid en bedömning. 36 § avtalslagen, eller generalklausulen som den också kallas, har en synnerligen bred räckvidd och är tvingande. Den omfattar både standardavtal eller individuellt avtalade villkor och även om dess huvudsakliga styrka ligger i konsumentfallen är den även tillämpningsbar i rena näringsidkarförhållanden.¹³¹ Paragrafen kan således användas för att jämka oskäligen villkor i entreprenadavtal.

I utredningen till den nya generalklausulen har man särskilt nämnt möjligheten att jämka viten.¹³² En sådan jämkning kan dels sätta ner för höga viten men även höja ett alltför lågt vite. En lösning liknande den engelska rättens har diskuterats där man skiljer mellan viten av penal karaktär och viten som avser normaliserade ersättningar. 36 § avtalslagen har störst inflytande i klausuler av penal karaktär.¹³³ Domstolarna bör, enligt utredningen, beakta vilken typ av vite det är fråga om.¹³⁴ Avser vitet ett normaliserat skadestånd så bör detta någorlunda svara mot uppkommen förlust. Understiger förlusten i det enskilda fallet klart det avtalade beloppet får domstolen göra en skälighetsbedömning.¹³⁵ I kommersiella situationer bör man betänka att villkoren föregåtts av en förhandling och att vitesbeloppet därigenom kan vara avsiktligt lågt satt med hänsyn till affärens karaktär.¹³⁶ Domstolen skall dessutom ta hänsyn till det intresse den berättigade kan ha haft i att handlingen företogs respektive underläts.¹³⁷ I propositionen förekommer samma resonemang som i utredningen. Dock tonas skillnaden ner mellan klausuler som syftar till att utöva påtryckning och sådana som är att anse som en genuin uppskattning av framtida skada.¹³⁸

I generalklausulen framhävs det att paragrafen är ämnad att skydda den underlägsna parten ifrån oskäligen avtalsvillkor. Enligt Olsen torde jämkning av vitesbelopp i avtal mellan näringsidkare sällan bli aktuell. Jämkning skulle i princip endast vara aktuellt då ytterligare faktorer tillkommer, såsom parternas skilda styrkepositioner. Detta skulle bli tillämpligt i både höjning och sänkning av vitet.¹³⁹ Von Post är något mer välvilligt inställd till jämkning av vite i näringsidkarfall. Han menar att jämkning skulle bli aktuellt om vitesbeloppet påtagligt överstiger vad som är brukligt i

¹³⁰ a.a. s 82.

¹³¹ Bernitz (2000) s 80.

¹³² SOU 1974:83 s 170f.

¹³³ Von Post (1999) s 198.

¹³⁴ SOU 1974:83 s 170.

¹³⁵ Von Post (1999) s 199.

¹³⁶ a.a. s 199.

¹³⁷ SOU 1974:83 s 169ff.

¹³⁸ Prop 1975/76:81 s 140ff.

¹³⁹ Olsen (1993) s 121.

branschen.¹⁴⁰ Även ett vitesbelopp som överstiger det som är brukligt i branschen bör kunna godkännas ifall parterna särskilt diskuterat och enats om vitesbeloppets storlek.¹⁴¹

Högsta domstolen har inte uttryckligen använt sig av generalklausulen i något fall avseende jämkning av vite i näringsidkarförhållande. I NJA 1985 s 343 var 36 § avtalslagen den troliga grunden för talan. Fallet rörde ett inregistreringskontrakt mellan börsen och några anslutna företag. Börsen ägde, enligt klausulen, rätt till vite motsvarande 10 gånger årsavgiften eller ett lägre belopp som de fann skäligt. Det vite som krävdes var något reducerat och jämkning kom inte till stånd.

Just frågan om jämkning av vite i ett entreprenadavtal har blivit avgjord av Svea Hovrätt i en dom från 1997.¹⁴² Fallet rörde en försenad byggnadsentreprenad där båda parterna är näringsidkare. AB 72 reglerade parternas förpliktelser.¹⁴³ Hela situationen kompliceras avsevärt genom en brand som brutit ut i byggnaden samt att entreprenören gått i konkurs innan hovrättens dom fallit. Undantaget dessa fakta och dess konsekvenser yrkade beställaren förseningsvite med 2 787 499 kronor och skadestånd för fel och brister med 1 013 032 kronor. Entreprenören hävdade att förseningsvitet skulle jämkas enligt AB 72 5:3 eftersom beställaren tagit entreprenaden i besittning. Dessutom var vitet att se som oskäligt.¹⁴⁴ Tingsrätten fann att beställaren hade haft nytta av entreprenaden även innan den var helt färdigställd och jämkade kraftigt det belopp entreprenören var skyldig att ersätta beställaren. Det sammanlagda vitet bestämdes till 500 000 kronor. Som grund för detta angavs både AB 72 5:3 och 36 § avtalslagen.¹⁴⁵ Båda parterna överklagade domen till Svea Hovrätt. Hovrätten delade tingsrättens bedömning avseende jämkningen av vitet. Beställaren hade tagit entreprenaden i bruk på så sätt som angavs i jämkningsklausulen i AB 72. Vidare bedömdes vitets storlek alltför stort i jämförelse med den totala entreprenadsumman, vilket innebar att vitet jämkades även med tillämpning av 36 § avtalslagen.¹⁴⁶ Det kan alltid diskuteras vilket prejudikatvärde en hovrättsdom egentligen har, men helt klart är att det inte går att förbise 36 § avtalslagen helt. Både tingsrätten och hovrätten har uttryckligen godkänt användandet av paragrafen, trots att avtalet i sig innehöll en jämkningsklausul.

För att redogöra för vitesklausulens betydelse är nu nödvändigt att nämna något angående förhållandet mellan vite och skadestånd. Åtskilliga frågor uppstår när en vitesklausul tillämpas. Den viktigaste är naturligtvis huruvida parternas förpliktelser helt stannar vid vitet eller om den

¹⁴⁰ Von Post (1999) s 200.

¹⁴¹ a.a. s 200.

¹⁴² Svea Hovrätt dom T 1600/95.

¹⁴³ AB 72 är föregångaren till AB 92 och många av reglerna och motiven till dessa sammanstämmer standardavtalen emellan.

¹⁴⁴ Tingsrättens dom, s 4ff.

¹⁴⁵ Tingsrättens dom, s 25.

¹⁴⁶ Svea Hovrätt dom T 1600/95, s 8.

skadelidande parten dessutom kan kräva skadestånd. Tre skilda lösningar är för handen, antingen räknas vitet som ett komplement till skadestånd och båda kan utdömas för samma förseelse eller så innebär en vitesklausul en slags valrätt för den skadelidande som antingen kan åberopa vitet alternativt skadestånd. Det tredje alternativet är att vitet träder in istället för skadestånd och omöjliggör ett skadeståndsanspråk.¹⁴⁷

Att vite utesluter möjligheten att också begära skadestånd tycks rimligt och har accepterats av doktrin. En sådan kumulation skulle ointetgöra vitesklausulen som fenomen. Flera domar från Högsta Domstolen visar att domstolen endast utdömt ersättning enligt endera grunden.¹⁴⁸

Även om en kumulation av vite och skadestånd inte godkänns av domstolen kanske den skadelidande har en valmöjlighet att frånga viteskravet till förmån för ett skadeståndskrav. Två ålderdomliga rättsfall kan anföras för denna uppfattning.¹⁴⁹ Domskalet är något oklart och Olsen förklarar utgångarna med att klausulen inte ansågs som ansvarsbefriande.¹⁵⁰ Samuelsson ställer sig tvivlande till att den skadelidande har någon valmöjlighet och anför att den lösningen tycks orimlig. Redan allmänna avtalsrättsliga principer torde utgöra ett hinder för en sådan lösning. Har inte parterna avtalat om en sådan valrätt kan den heller inte föreligga.¹⁵¹

Utgör då den avtalade ersättningen maxbeloppet? Det skulle i så fall innebära att ersättningsklausulen samtidigt utgör en ansvarsbegränsning. Frågan ställs på sin spets om man antar att skadan vida överstiger vitesbeloppet. Ett element som talar för att vitesklausulen också är att se som en ansvarsbegränsning är paradoxalt nog den skillnad som föreligger mellan en ren ansvarsbegränsning och en ren vitesklausul. För en ansvarsbegränsning gäller allmänna regler om den skadedrabbades rätt till skadestånd. Han måste först styrka kontraktsbrott, eventuell culpa och att adekvat ersättningsgill skada uppstått. Sedan kommer ansvarsbegränsningen enbart vara till den ersättningskyldiges favör.¹⁵² För vitesklausulen behöver den skadedrabbade däremot ofta enbart visa på kontraktsbrott. Klausulen innebär således en stor fördel för den skadedrabbade och det verkar rimligt att begränsa fördelen till det belopp som avtalats.¹⁵³

Olsen hävdar att det är dags att frånga de nästan hundra år gamla rättsfallen som finns på området. En vitesklausul knuten till kontraktsbrott bör sålunda in dubio anses exklusivt reglera ersättningsansvaret inom sitt

¹⁴⁷ Samuelsson (2003) s 29.

¹⁴⁸ Olsen (1993) sidan 137. Noterbart är att samtliga avgöranden börjar bli till åren. Den senaste domen föll 1928.

¹⁴⁹ NJA 1909 A 597 och NJA 1920 A 615.

¹⁵⁰ Olsen (1993) s 141.

¹⁵¹ Samuelsson (2003) s 29.

¹⁵² Olsen (1993) s 142f.

¹⁵³ a.a. s 142f.

tillämpningsområde.¹⁵⁴ Uppfattningen att vite exklusivt reglerar ersättningsansvaret är internationellt accepterad och delas av Schmitthoff.¹⁵⁵

Marknadsdomstolen har vid ett tillfälle jämkat en vitesklausul i en entreprenadfråga.¹⁵⁶ Domstolen förefaller i sitt resonemang utgått från att vitesklausulen exklusivt reglerade ersättningsskyldigheten.¹⁵⁷ Eftersom dessutom generalklausulen kan användas för att höja ett vitesbelopp bör den skadelidande ha goda möjligheter att hävda sin rätt ifall skadan väsentligen överstiger det avtalade vitesbeloppet.¹⁵⁸

I det standardavtal som arbetats fram centralt av Metso Corporation finns en klausul som stadgar att vitesbeloppet skall till fullo reglera ersättningen vid försening om inte maximalt vitesbelopp tillfallit köparen eller förseningen varit en följd av leverantörens grova oaktsamhet.¹⁵⁹ Metso Papers standardavtal stadgar följande: *The said reduction of the Contract Price shall, [.....], be to the exclusion of any other compensation to the Purchaser in respect of the Contractor's failure to perform his obligation in a timely manner.* Denna formulering kan tolkas såsom en uteslutning av skadeståndsanspråk. Som redan konstaterats utgör vite normalt ett hinder mot skadeståndsanspråk för den situation som vitet avser, så formuleringen kanske är överflödig i sin nuvarande utformning. I detta fall rör det sig om förseningar där ersättningssumman är reglerad till max 10 procent, men skulle det vara fel på godset avgörs det genom andra regler där hela kontraktbeloppet kan beröras.

Mot bakgrund av det anförda verkar Metso Papers lösning rimlig. Vitesklausuler kan underlätta i vissa fall men också utgöra hinder för eventuella skadeståndskrav. Det vitesbelopp avseende förseningar som används i Metso Papers standardavtal är satt till 0,2 procent per dag vilket är i samklang med många andra standardavtal men också hamnar en bra bit under vitesbeloppet som används i till exempel ABM 92 (allmänna bestämmelser för köp av varor till yrkesmässig byggverksamhet). Dessutom ligger begränsningen vid 10 procent i Metso Papers standardavtal att jämföra med 20 procent i ABM 92.

3.5 Verifiera produkt/prestation och hantera avvikelser

Metoden för att verifiera produkten/prestationen beror till viss del på vad köpet berör. Grundläggande är att det måste föreligga en löpande kontakt mellan köparen och leverantören. Enligt Metso Papers avtal skall

¹⁵⁴ a.a s 142f.

¹⁵⁵ Schmitthoff (2000) s 83.

¹⁵⁶ MD 1979:17.

¹⁵⁷ MD 1979:17, s 147ff.

¹⁵⁸ Olsen (1993), s 143.

¹⁵⁹ Projects, conditions of purchase PCP 2002. § 9.3.

leverantören löpande informera Metso Paper om hur arbetet fortskrider genom skriftliga rapporter två gånger i månaden. Detta sker dels för att Metso Paper skall kunna kontrollera att arbetet sker planligt men också för att samordningen med andra leverantörer skall flyta på smidigt.

Förutom den löpande kontrollen som sker genom leverantörens rapporter förväntas tester utföras när produkten är klar. Det första testet sker i leverantörens fabrik och kallas factory acceptance test (FAT). Leverantören måste meddela köparen minst 30 dagar innan testet utförs så att köparen kan skicka en observatör. Observatören, typiskt sett en ingenjör, deltar i testet och är resultatet godkänt undertecknar både han och leverantören en testrapport. Är testet ett misslyckande får leverantören åtgärda felet och därefter får ett nytt test utföras. Alla kostnader som uppkommer efter ett misslyckat test skall bäras av leverantören, även kostnader för observatörens nya eller förlängda resa. Rör det sig endast om mindre korrigeringar behöver ett nytt test inte göras.

Beroende på produkten kan också ett test på slutdestinationen ske, ett så kallat site acceptance test (SAT). Rör det sig om en enkel produkt som till exempel luftfilter behöver något test på driftstället inte ske. Är det inhandlade däremot en större helhet såsom ett komplett system där man samkör med produkter från andra leverantörer måste ett site acceptance test utföras. Precis som vid factory acceptance testet så deltar en representant från Metso Paper när testet utförs. Att både utföra ett test i leverantörens fabrik och ett på plats kan tyckas överflödigt. Det är dock på driftstället som maskinen måste fungera felfritt och därför är testen ofta en nödvändighet. Testet i leverantörens fabrik försvaras av kostnadsskäl. Det är normalt upp till tio gånger dyrare att åtgärda ett fel på slutdestinationen än i leverantörens fabrik.

Eftersom vite enligt standardavtalet utgår vid försening men inte vid fel föreligger ett incitament hos säljaren att leverera varan i tid även om det föreligger visst fel för att sedan avhjälpa felet inom avtalad tid. Detta problem uppkommer regelbundet och har uppmärksammats i ICC Model International Sale Contract där köparen har rätt till vite för fel på samma sätt som vid dröjsmål för varje vecka som går mellan köparens reklamation och säljarens avhjälpande.¹⁶⁰ I Metso Papers avtal har man till viss del undgått problemet genom lösningen att en stor del av betalningen sker vid leverans och leverans får endast utföras efter att Metso Paper medgivit det, vilket sker först efter godkänt factory acceptance test.

Att verifiera att konsulternas tjänster stämmer är än mer komplicerat. Det är därför som utförliga tekniska delar inkluderas i avtalet där det stadgas exakt vad en konsult förväntas utföra för arbete och inom vilken tidsram. Här krävs det också att projektingenjörer kan gå in och analysera konsultens arbete.

¹⁶⁰ Ramberg och Herre (2001) s 247f.

Ett problem med projektinköp av Atlas MT1:s storlek är att felet ofta upptäcks sent. En leverantör kan leverera sin produkt ett år innan fabriken startas upp och därigenom uppkommer problem med olika tidsfrister, såsom till exempel garantitid samt reklamationsfrist. Detta löses genom att garantitiderna börjar löpa från och med "taking over date", det vill säga när anläggningen är godkänd och beställaren kan starta upp sin verksamhet. Då är det även normalt att slutbetalning sker mot en on demand bankgaranti. Därigenom undviks de tidsregleringar som finns i köplagen, som lämpar sig mer till zug-um-zug köp.

3.5.1 Tvistelösning

Eventuella tvister skall enligt Metso Papers standardavtal lösas genom skiljenämnd i Stockholm. Svensk lag skall tillämpas vid skiljenämnden och språket skall vara engelska.

När parterna ingår avtal har de aldrig för avsikt att ge sig in i en tvist. Därför kan det kännas olustigt att diskutera vad som skall gälla vid en sådan tvist. Man bör dock vara klar på att meningsskiljaktigheter uppstår och när dessa rör stora belopp blir förhållandet lätt infekterat. Lyckligtvis är det få sådana tvister som parterna inte själva kan lösa med hjälp av avtalet eller genom förlikning. Uppkommer en situation där parterna behöver hjälp att slita tvisten är det dock lämpligt att parterna avtalat om vilka former som skall användas.

De två slutgiltiga tvistelösningstinstituten är allmän domstol och skiljenämnd. I kommersiella avtalsförhållanden står det parterna fritt att välja ett av instituten. Parterna kan också undvika en domstolsförhandling genom alternativa tvistelösningsmetoder, dessa går under den amerikanska samlingsbegreppet ADR. ADR innefattar egentligen allt som avviker från en normal domstolsförhandling, men begreppet är inte helt självklart.

Vid allmän domstol bör man betänka att olika länder har olika processregler. Generellt sett existerar det en ovilja att behöva uppträda vid ett annat lands domstol. Oron gäller att man skall utsättas för diskriminerande behandling, men denna farhåga tycks en aning överdriven. Däremot innebär domstolsprövning i ett främmande land ofta ökade kostnader för att anlita juridisk expertis och känslan av kunskapsmässigt underläge kan leda till en ökad vilja att träffa förlikning.¹⁶¹ Detta understryks av ett praktiskt fall där Metso Paper låg i tvist med en sydafrikansk motpart. Sydafrikanerna var fast beslutna att gå till skiljenämnd, men när de fick reda på att ett sådant förfarande skulle ske i Sverige enligt svensk rätt avtog processvilligheten och en förlikning träffades.¹⁶²

¹⁶¹ Ramberg (1993) s 58.

¹⁶² Intervju Bo Östlund 2004-02-09.

Fördelen med en prövning vid allmän domstol är framför allt priset. En domstolsprövning är billigare för parterna eftersom staten finansierar domstolsväsendet i de flesta länder. Vid ett skiljeförfarande betalar däremot parterna de oftast dyra skiljedomarna. Parterna är solidariskt ansvariga och som regel krävs förskottsbetalning. Detta kan leda till att en part tvingas stå för hela kostnaden för att få saken prövad.¹⁶³ Ytterligare en fördel är möjligheten att överklaga domstolens beslut till en högre instans, vilket ökar rättssäkerheten. Det kan dock vändas till en nackdel eftersom överklaganden innebär en utdragen process.¹⁶⁴

Svenska domstolar skall också försöka få parterna att lösa sin tvist genom förlikning. Hur väl det fungerar beror till stor del på den enskilda domarens förmåga att hantera parterna. Domaren får vara försiktig så att han inte riskerar att en part ser honom som jävig på grund av att han alltför tydligt tagit ställning i den fråga som parterna tvistar om. Om parterna inte motsätter sig det så kan en svensk domstol även utse en medlare.¹⁶⁵

En allmän domstol kan fatta interimistiskt beslut angående kvarstad. Ett sådant beslut kan fattas när den ena parten, till följd av den andra partens illojala beteende, riskerar att inte få ut något trots en seger i tvisten. Ett interimistiskt beslut fattas snabbt och det kan göras även om tvisten i övrigt skall lösas av skiljenämnd.¹⁶⁶

Trots dessa fördelar med allmän domstol är det ojämförligt vanligast med skiljenämnds-förfarande i internationella köpavtal.¹⁶⁷ Även Metso Papers standardavtal stadgar om den lösningen. Orsakerna till detta är framför allt verkställigheten, sekretessen och snabbheten.¹⁶⁸

Verkställigheten innebär i vilken mån en dom ifrån Sverige kan användas i främmande länder. Har båda parterna sitt säte i Sverige kan den vinnande parten, med hjälp av kronofogdemyndigheten, säkerställa det som domstolen givit honom rätt till. I utlandet sker inte verkställigheten per automatik, utan ett avtal mellan Sverige och den främmande staten måste föreligga. Inom EU råder ett samarbete, men utanför EU är det en stor risk att den svenska domen blir värdelös. Möjligheterna att verkställa ett skiljenämndsbeslut är större genom den så kallade New York-konventionen, som tillträtts och ratificerats av mer än 130 länder.¹⁶⁹

Allmän domstol i Sverige präglas av offentlighet, vilket kan innebära betydande problem för parter som tvistar i frågor där flera detaljer är sekretessbelagda. Det kan till och med vara så att frågan rör just huruvida en part brutit sekretessen. Inom skiljeförfarande föreligger ingen offentlighet,

¹⁶³ Svernlöv (2003) s 170.

¹⁶⁴ a.a. s 168f.

¹⁶⁵ a.a. s 168f.

¹⁶⁶ a.a. s 168f.

¹⁶⁷ Ramberg (1993) s 58.

¹⁶⁸ Intervju Lars Blomberg 2004-03-23.

¹⁶⁹ Svernlöv (2003) s 169f.

vilket gör den tvistelösningsformen överlägsen allmän domstol i fall där affärshemligheter måste beröras.¹⁷⁰

Den sista avgörande faktorn är tiden. Ett skiljeförfarande slutförs normalt på mindre än ett år. Ett domstolsförfarande tar däremot ofta flera år, särskilt om domen överklagas.

Parterna bör i avtalet också stadga platsen för förfarandet alldeles oavsett om man väljer allmän domstol eller skiljeförfarande. Kan parterna inte komma överens kan de lämna frågan öppen eller i fall med skiljenämnd ålägga att en neutral institution avgör platsen.¹⁷¹ Metso Papers standardavtal utpekar Stockholm som platsen för förfarandet samt att Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstituts regler skall gälla för processen. I övrigt skall svensk rätt tillämpas och förhandlingsspråket skall vara engelska.

3.6 Skeppa produkt

Enligt både CISG och köplagen finns det tre leveransalternativ beträffande en köpt vara, nämligen hämtningsköp, platsköp och distansköp.¹⁷² Hämtningsköp innebär att köparen hämtar varan hos säljaren, platsköp betyder att säljaren avlämnar varan på viss plats och distansköp är när säljaren fullgör köpet genom att överlämna varan till en transportör för transport till köparen. Till dessa tre enkla modeller ansluter sig tämligen detaljerade särskilda leveransklausuler. Enligt propositionen till den nya köplagen saknas anledning att i detalj reglera leveransklausuler, utan man hänvisar istället till de internationella tolkningsregler som finns, de så kallade Incoterms. Den huvudsakliga anledningen till detta är att den ständiga utveckling som sker av transportförhållandena skulle medföra ett fortlöpande behov av att revidera leveransklausulerna, framför allt vid internationella förhållanden.¹⁷³

Vid internationella köp tillämpar Metso Paper regelmässigt Incoterms. Incoterms har arbetats fram av International Chamber of Commerce och den senaste versionen av tolkningsreglerna är från 2000.¹⁷⁴ Syftet med tolkningsreglerna är att eliminera osäkerheten kring internationella transaktioner och att se till så de viktiga leveransklausulerna har samma betydelse runt om i världen. Incoterms behandlar inte konsekvenserna av ett eventuellt kontraktsbrott utan de får stipuleras i avtalet eller av tillämplig rätt.¹⁷⁵

¹⁷⁰ a.a. s 169f.

¹⁷¹ Exempel på sådana institutioner är Internationella Handelskammaren, London Court of international arbitration, Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut.

¹⁷² Köplagen 6-7 § och CISG artikel 31.

¹⁷³ Prop. 1988/89:76 s 29f

¹⁷⁴ ICC official rules for the interpretation of trade terms, Incoterms 2000 s 5.

¹⁷⁵ a.a. s 6.

Leveransklausulerna i Incoterms fixerar den punkt vid vilken säljare uppfyllt sin förpliktelse och fullgjort sin leverans. Leveranspunkten blir då också avgörande för frågan om säljaren levererat varan i tid och för övergången av risken för varans förstörelse från säljaren till köparen.¹⁷⁶

Det finns i Incoterms tretton olika leveransklausuler som sträcker sig från säljarens minimiförpliktelse att bara avlämna varan hos sig, till maximiförpliktelsen att avlämna den hos köparen. För att tydligt skilja mellan de olika leveransförpliktelseerna som följer av klausulen är de tretton alternativen indelade i fyra undergrupper. Grupperna är namngivna efter begynnelsebokstav och heter E, F, C och D.¹⁷⁷ Ordningsföljden är sådan att E-gruppen innebär lägst förpliktelse för säljaren sedan ökar det successivt till D-gruppen. E-gruppen innehåller endast en klausul, nämligen Ex works, enligt vilken det ankommer på köparen att hämta varan hos säljaren. F-gruppen innebär att säljaren skall lämna varan till en transportör som köparen anger till exempel vid en särskild plats, såsom i FCA skall varan överlämnas till fraktföraren på en viss plats. C-gruppen stipulerar en särskild kostnadsfördelning till exempel att säljaren skall betala frakt och försäkring, men i övrigt är gruppen närbesläktad med F-gruppen eftersom säljarens leveranspunkt kan bestämmas på samma vis.¹⁷⁸ D-gruppen innehåller fem klausuler och för samtliga dessa gäller att leverans skall ske på en angiven destination och att säljaren svarar för att varan kommer dit.¹⁷⁹

I bedömningen av vilken leveransklausul som skall väljas måste parterna göra rättsekonomiska överväganden. Är åtminstone ena parten riskneutral åtager sig lämpligen denne ansvaret mot compensation. Denne part kan då kompenseras av motparten för den risk han åtar sig, kanske inte direkt men i alla fall genom ett lägre totalpris.¹⁸⁰ För att minska transaktionskostnaderna särskilt vid internationella köp tillämpas standardiserade klausuler, Incoterm. Valet av klausul påverkar i hög grad riskfördelningen och det är viktigt för parterna att välja den som passar just deras situation. Detta resonemang kan utvecklas mycket, men en sådan framställning skulle falla utanför syftet med uppsatsen.

Mesto Paper använder vid sina inköp till Atlas-projektet endast leveransklausulen FCA som står för Free Carrier. Det innebär att varan skall överlämnas av leverantören till en fraktförare som köparen själv väljer vid en viss destination, oftast säljarens hemort. Anledningen till valet av transportklausul är att Metso Paper enligt det avtal de har med beställaren får betalt först vid leverans och att de härigenom kan kontrollera hela transporten. På grund av deras incitament att leverera misstänker de att varorna kommer vara på plats innan de kan monteras. Det är därför av yttersta vikt att varorna förvaras på ett sätt så att de inte far illa. Detta

¹⁷⁶ Ramberg (1993) s 34.

¹⁷⁷ ICC official rules for the interpretation of trade terms, Incoterms 2000 s 7.

¹⁷⁸ a.a. s 12f.

¹⁷⁹ a.a. s 18.

¹⁸⁰ Skogh och Lane (2000) s 90ff.

innebär att Metso Paper är mindre riskaversiva än sin motpart och att de billigast kan utföra de lämpliga skyddsåtgärderna. Den kompensation de får för detta ligger i att motparten inte lägger på fraktkostnader på priset och eftersom Metso Paper ofta kan ordna bättre fraktavtal än sina motparter på grund av den mängd varor som går till fabriken innebär detta ytterligare ett plus.

Vid internationella köp kan inte varan och betalningen utväxlas samtidigt. Därför har transporträttsliga dokument fått stor betydelse, i synnerhet konossementet som representerar ett självständigt handtag på godset under sjötransporter.¹⁸¹ Det är inte möjligt att i detalj beskriva de olika dokumenten och dess betydelse inom ramen för den här uppsatsen, men de skall i det följande behandlas helt översiktligt. Transportdokument utgörs av exempelvis konossement (bills of lading), fraktsedlar (waybills), forwarders' certificate of transport och combined transport documents. Den tekniska utvecklingen är ständigt på framfart och man kan anta att vi i framtiden kommer att ha dokumentlösa transporter.¹⁸²

De olika transportdokumenten har kommit att få något varierande utformning. Det mest utvecklade dokumentet är konossementet som iklätts de flesta av de funktioner som ett transportdokument kan komma att ha. Gorton listar fem stycken generella funktioner som ett transportdokument kan ha¹⁸³:

1. Bevisfunktionen, dokumentet kan utgöra bevis om innehållet i fraktavtalet
2. Kvittofunktionen, dokumentet kan utgöra bevis för att varan mottagits eller lastats av.
3. Förfogandefunktionen, dokumentet kan reglera rådigheten över godset under transporten.
4. Omsättningsfunktionen, dokumentet kan reglera möjligheten att omsätta varan under transporten.
5. Legitimationsfunktionen, dokumentet kan tjäna som legitimation för att person ska få ut godset på destinationsorten.

¹⁸¹ Gorton (1993) s 213.

¹⁸² a.a. s 214.

¹⁸³ a.a. s 216.

4 Letter of intent

Under förstadiet till ett projektinköp sker ett förprojekt. Syftet med förprojektet är dels att få en ordentlig kostnadsbild så att Metso Paper lämnar en offert som man kan stå för inför beställaren, men också att knyta till sig vissa nyckelleverantörer och därigenom försäkra sig om att man klarar att leva upp till de villkor som stipuleras mellan Metso Paper och beställaren. För att säkerställa att dessa mål uppnås tecknar Metso Paper ett så kallat letter of intent med nyckelleverantören. Ett letter of intent betraktas i princip som inte bindande.¹⁸⁴ Metso Papers avsikt är dock att skapa ett för bägge parter bindande förhållande.¹⁸⁵ Med hänsyn till detta är det av särskilt intresse att utreda huruvida ett letter of intent kan ge sådana följder och ifall Metso Paper lyckats med detta.

4.1 Bakgrund

Komplicerade avtal föregås normalt sett av långvariga förhandlingar. Som huvudregel vid sådana förhandlingar gäller att ingen av parterna är skyldiga att sluta avtal med motparten. Parterna kan när som helst avbryta förhandlingarna eller föra parallella förhandlingar med motpartens konkurrenter.¹⁸⁶ Vardera parten står för sina egna förhandlingskostnader och risken för att dessa kostnader blir onyttiga efter det att motparten avslutar förhandlingarna. Denna huvudregel framgår av Unidroit artikel 2.15 som kan ses som en allmän avtalsrättslig princip i svensk rätt enligt Ramberg och Ramberg.¹⁸⁷ Artikelns följande utformning:

"2.15 – Negotiations in Bad Faith

(1) A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement.

(2) However, a party who negotiates or breaks off negotiations in bad faith is liable for the losses caused to the other party.

(3) It is bad faith, in particular, for a party to enter into or continue negotiations when intending not to reach an agreement with the other party."

Angående begreppen good faith och bad faith finns det anledning att återkomma till dessa i kapitel 4.3. Utgångspunkten är alltså att parterna inte är ansvariga för att förhandlingarna leder fram till ett avtal.

Adlercreutz delar in avtalsprocessen i fyra olika stadier¹⁸⁸:

¹⁸⁴ Hellner (1993) s 37.

¹⁸⁵ Intervju Bo Östlund 2004-02-22.

¹⁸⁶ Ramberg och Ramberg (2003) s 82.

¹⁸⁷ a.a. s 82f.

¹⁸⁸ Adlercreutz (2002) s 114 och Adlercreutz (1987) s 495.

- A. Förhandlingsstadiet.
- B. Enighet uppnås i huvudpunkter, ofta i form av en avsiktsförklaring.
- C. Skriftligt kontrakt undertecknas.
- D. Verkställighetsstadiet, som i regel följer efter A-C men ibland påbörjas redan under A-B.

När förhandlingarna pågått en tid är det vanligt att parterna vill stanna upp och upprätta olika dokument som visar var man står. Orsakerna till detta kan vara många, till exempel att man inte är redo att gå vidare i förhandlingarna förrän vissa tillstånd har inhämtats eller köporder har erhållits. Ännu en anledning kan vara att man vill försäkra sig om att bägge parterna arbetar för ett slutgiltigt avtal. Huvudregeln om parternas förhandlingsfrihet skänker inte parterna tillräckligt stöd utan parterna vill intyga deras goda avsikter inför varandra. Om det rena förhandlingsstadiet strandar, alltså A, följer normalt inte några rättsverkningar. Det är först när stadiet B uppnås, särskilt om det manifesterats i ett dokument, som fråga om bundenhet eller andra påföljder kan tänkas uppkomma.¹⁸⁹

Ett sådant dokument kan utformas på olika vis, till exempel genom ett föravtal eller ett letter of intent (på svenska ofta omnämnt avsiktsförklaring). Adlercreutz skiljer mellan dessa två dokument med hänvisning till att föravtalet är i princip bindande som avtal, medan ett letter of intent i princip inte är bindande alls.¹⁹⁰

Det finns inga givna mallar på hur ett letter of intent skall vara utformat. Varken Unidroit eller CISG nämner letter of intent. Det är en skapelse som är till för att underlätta att slutgiltigt avtal ingås vid affärsmässiga förhandlingar. Diskussionen kring letter of intent blossade upp ordentligt i samband med 1984 års nordiska juristmöte. Den danske professorn Bernard Gomard presenterade en utförlig avhandling om letter of intent som sedan bemöttes under mötet.¹⁹¹ Den huvudsakliga oenigheten hänför sig till rättsverkningarna och om man över huvud vill räkna med sådana när inget slutgiltigt avtal kommit till stånd. Debatten rörde också huruvida letter of intent tolkades på olika vis i Sverige och Danmark. Denna fråga kommer inte behandlas i den här uppsatsen, men Gomards avhandling har många andra förtjänster som kommer att beröras. Bland annat så pekar Gomard på tre faktorer som motiverar användandet av letter of intent¹⁹²:

- Affärens komplicerade och omfattande karaktär.
- Parternas tidsnöd.
- Nödvändigheten att sätta igång omfattande undersökningar för att ett fullständigt avtal skall kunna utarbetas och godkännas av parterna.

¹⁸⁹ a.a. s 495.

¹⁹⁰ Adlercreutz (1987) s 497.

¹⁹¹ Gomard (1984) s 245.

¹⁹² a.a. s 252.

I Metso Papers projektinköpsprocess blir samtliga tre faktorer aktuella. Affärerna är omfattande och det ligger i både Metso Papers och dess motparts intresse att produktionen kommer igång eller åtminstone snabbt kan inledas. Eftersom köpet skall samordnas med övriga leveranser så att projektet håller tidsplanen råder det ofta tidsnöd. Dessa faktorer motverkas särskilt effektivt med Metso Papers starka letter of intent.

Ett letter of intent kan innehålla allt från inga förpliktelser alls till en bindande avtalsituation beroende på en rad omständigheter.¹⁹³ Avsnitten 4.3, 4.4 och 4.5 kommer närmare gå in på betydelsen av ett letter of intent och hur förpliktelserna kan variera, samt vilka rättsverkningar man har att vänta om en part åsidosätter sina förpliktelser.

Metso Paper har döpt sitt letter of intent till letter of understanding, dock med avsikten att skapa en avsiktsförklaring. Själva termen är dock inte det avgörande och fenomenet letter of intent förekommer i otaliga former, såsom heads of agreement, memorandum of agreement, agreement in principle och term sheet. Även svenska varianter förekommer, till exempel principavtal och principöverenskommelse.¹⁹⁴ Ur språklig synvinkel kan det te sig märkligt att döpa ett dokument som man vill ge en bindande verkan till letter of understanding. Letter of intent är normalt inte att se som ett bindande avtal och ordet intent tyder på en starkare uppoffring än understanding. Att förstå sig på motparten (understand) är rimligtvis mindre värt än att ha liknande avsikt (intent) som denne. Detta tycks inte utgöra något undantag utan snarare är det en synnerligen vanlig företeelse att företag tillämpar en förvirrande och ibland till och med vilseledande terminologi.¹⁹⁵ För att underlätta för läsaren kommer endast termerna letter of intent och avsiktsförklaring användas fortsättningsvis och då som synonymer.

4.2 Praxis

De svenska rättsfallen angående letter of intent är tämligen få. Ofta är svårigheten i fallen just vad det omtvistade dokumentet egentligen är för något. Gränsdragningen mellan ett helt verkningslöst dokument, ett dokument som ger upphov till ökad lojalitetsplikt, ett föravtal och ett bindande avtal är komplicerad. Parterna är i regel medvetna om denna oklarhet och det kan vara just detta som leder till användandet av ett letter of intent.

4.2.1 NJA 1977 s 92

I NJA 1977 s 92 rörde frågan huruvida Scania-Vabis, nedan kallat S, upprättat ett bindande representationsavtal med den syriske och libanesiske

¹⁹³ Holmgren och Lundqvist (1988) s 35.

¹⁹⁴ Gorton (1983) s 44.

¹⁹⁵ Ramberg och Ramberg (2003) s 85.

medborgaren kallad B. Tvisten uppkom efter ett av S uppställt brev som utlovade att avtal skulle slutas så snart B inkommit med godkännande av brevet. Ordagrant avslutades brevet med "Så snart vi har mottagit Edert undertecknande godkännande av detta brev kommer vi att tillstålla Eder nödvändiga avtal" B godtog förslaget till avtal genom ett svarsbrev men något avtal kom aldrig till stånd. S behandlade dock B som bolagets representant i Syrien ända fram till dess att man träffade ett avtal med ett annat bolag, Simex, om leverans av produkter som omfattades av B:s representationsavtal. B förde talan vid svensk tingsrätt och gjorde gällande att S skulle ersätta honom för förlorad provision. S bestred att B var berättigad till provision med invändningen att brevet endast var ett letter of intent och eftersom något efterföljande avtal aldrig träffades förelåg ingen skyldighet att ersätta förlorad provision.

Tingsrätten ansåg det vara styrkt att B ansett att avtal kommit till stånd genom brevet och efter detta arbetat i enlighet med innehållet i detta. Brevet innehöll väsentliga delar av ett avtal. Bägge parternas agerande efter brevet tyder på att brevet återgav parternas överenskommelse. B hade således rätt till ersättning för utebliven provision.

S höll fast vid sitt bestridande och tillade i hovrätten att brevet var ett letter of intent. Detta var vanligt förekommande vid internationella affärer och innehöll de stolpar som skulle ingå i ett slutgiltigt avtal. Parterna var dock att anse som obundna till det ögonblick det definitiva avtalet undertecknades. Den ovan citerade texten hade intagits i brevet av misstag och vid flera tillfällen i brevet återkommer formuleringen "we are prepared" som enligt S tydde på att brevet var en avsiktsförklaring. Hovrätten konstaterade att formuleringen i avtalet inte tydde på att något bindande avtal kommit till stånd. Det saknas alltför väsentliga detaljer, till exempel omfattningen av försäljningsrätten samt den ersättning B skulle få. Formuleringen i B:s svar tydde dessutom på att han varit medveten om att brevet inte utgjorde något avtal. Hovrätten upphävde tingsrättens dom och ogillade B:s talan.

Högsta domstolen tolkade brevet som ett besked från S om att man vid ett senare tillfälle var redo att teckna avtal, med andra ord som ett letter of intent. Något slutgiltigt avtal kom bevisligen aldrig till stånd men högsta domstolen hävdade att "Sedermera har bolaget uppträtt på ett sätt som ger intryck av att bolaget självt ansett avtal föreligga mellan parterna På grund av vad nu har anförts måste avtal av det innehåll som anges i bolagets brev d 6 mars 1968 anses ha kommit till stånd mellan bolaget och B." Högsta domstolen ansåg däremot inte att brevet och B:s svar räckte för att bundenhet skulle uppstå. Därtill lade domstolen stor vikt vid S agerande och menade att bolaget givit B ett befogat intryck av att bolaget räknade avtalet som slutet. Högsta domstolen ändrade hovrättens dom och biföll B:s ersättningstalan.

Adlercreutz kommenterar utgången i rättsfallet med att det varit fråga om ett komplext rättsfaktum. Det innebär att ett ofullständigt avtal och därefter

inträffade handlingar, underlåtenheter och subjektiva rekvisit sammantaget ger utgången i fallet.¹⁹⁶

4.2.2 NJA 1978 s 147

En fastighetsägare hade träffat ett muntligt projekteringsavtal med ett livsmedelsföretag. Projekteringsavtalet innebar att en lokal skulle byggas om för att passa livsmedelsföretaget. Några ekonomiska villkor kunde inte anges men eventuell hyreskostnad nämndes. Fastighetsägaren påbörjade ombyggnaden av lokalen och hade kontinuerlig kontakt med livsmedelsföretaget. Efter en tid drog sig livsmedelsföretaget ur affären och fastighetsägaren fick leta efter en ny partner. Den nya partnern blev ett restaurangföretag som inte hade användning av den ombyggnad som redan skett. Fastighetsägaren förde talan och yrkade att livsmedelsföretaget skulle ersätta honom för de projekterings- och installationskostnader som blivit onyttiga efter dennes avhopp.

Som grund för sin talan anförde fastighetsägaren att ett muntligt avtal träffats. Avtalet innebar att fastighetsägaren reserverade lokalen för livsmedelsföretaget samt byggde om enligt dennes anvisningar. Livsmedelsföretaget var å sin sida skyldig att hyra lokalerna när de var färdigställda. Enligt fastighetsägaren hade ett avtalsbrott skett. I andra hand hävdades att livsmedelsföretaget var skadeståndsskyldigt enligt culpa in contrahendo. Vårdslösheten berodde i stort på livsmedelsföretagets underlåtenhet att meddela fastighetsägaren om sitt avhopp i rimlig tid.

Tingsrätten ansåg att det muntliga avtalet lämnade alltför stora luckor för att utgöra ett bindande avtal. Det muntliga avtalet sågs istället som ett led i förhandlingarna om ett kommande upplåtelseavtal och kunde inte medföra någon skyldighet för livsmedelsföretaget att hyra lokalerna. Någon vårdslöshet förelåg inte heller eftersom fastighetsägaren måste ha förstått att livsmedelsföretagets ställningstagande angående slutgiltigt avtal berodde på noggranna ekonomiska undersökningar. Att det dröjt relativt lång tid innan beslutet fattades ansågs inte utgöra vårdslöshet. Käromålet ogillades.

Hovrätten slog fast tingsrättens dom. Värt att notera är att det fanns skiljaktig mening i både tingsrätten och hovrätten som föreslog att skadestånd skulle utgå på grund av culpa in contrahendo. Dessa ansåg att det muntliga avtalet var tillräckligt detaljerat för att utgöra en bindande förpliktelse.

Högsta domstolen pekade på de väsentliga punkter som avtalet inte reglerade, bland annat om det gällde hyra eller bostadsrätt, hyrestiden och vederlaget. En överenskommelse av detta lösliga slag ansågs inte medföra någon absolut skyldighet. Inte heller kunde det intolkas att livsmedelsföretaget skulle bära onyttiga projekterings- och

¹⁹⁶ Adlercreutz (1987) s 500.

installationskostnader. Det förekom inte heller något handelsbruk som tydde på att så skulle vara fallet.

Projekteringsavtalet underkändes på grund av sin löslighet som ett bindande föravtal men godtogs som en avsiktsförklaring. Genom projekteringsavtalet uppkom endast förpliktelser att ta skälig hänsyn till motpartens intressen. Alltså en lojalitetsplikt. Det kunde inte visas att livsmedelsföretaget brustit i lojalitet gentemot fastighetsägaren och därför ansågs det inte heller vara skadeståndsskyldigt. Hovrättens domslut fastslogs.

4.2.3 NJA 1990 s 745

Fallet rörde förhållandena mellan en tillverkare av vacuumumpar (SRM) och en tilltänkt återförsäljare (Bertil L). En uppfinnare hade tillverkat och patenterat en helt ny sorts vacuumump. Bertil L hade varit involverad som försäljare av pumpen och när uppfinnaren överlät tillverkningen av pumparna till SRM inleddes förhandlingar mellan Bertil L och SRM angående Bertil L:s fortsatta roll som försäljare. Något återförsäljaravtal kom trots förhandlingarna aldrig till stånd. Efter ett sammanträde upprättades av SRM en promemoria innehållande närmare detaljer försäljningsrätten för pumparna. Några månader senare fick Bertil L ett brev från SRM som angav att de tecknat ett avtal med uppfinnaren och nu kunde tillverka vacuumumpen. Bertil L ansåg att brevet var en bekräftelse på att han erhållit försäljningsrätten. Dock ville han få till stånd ett ordentligt återförsäljaravtal och kontaktade SRM angående detta, varpå SRM efter ett par kontakter meddelade att försäljningsrätten givits till en annan återförsäljare.

Bertil L gjorde i första hand gällande att ett muntligt avtal kommit till stånd mellan parterna vid sammanträdet. Avtalet bekräftades genom SRM:s efterföljande promemoria. Annars hade ett avtal kommit till stånd genom SRM:s passivitet trots deras vetskap om Bertil L:s ansträngningar. I andra hand hävdade Bertil L att ett bindande föravtal kommit till stånd eller att åtminstone en avsiktsförklaring förelegat genom SRM:s brev som enligt Bertil L uppfyllde kraven på ett letter of intent. Genom att frångå denna avsiktsförklaring hade SRM enligt Bertil L gjort sig skyldiga till dolus eller culpa in contrahendo.

Tingrätten avslog Bertil L:s talan och saken fördes till hovrätten. Hovrätten beskrev problemställningen som rätt till skadestånd i kontraktsförhållande vare sig detta fullbordats eller ej. Den konstaterade därefter, punkt för punkt, utifrån Bertil L:s yrkanden att det saknades belägg för hans skadeståndstalan.

Högsta domstolen utgick från hovrättens prövning av fallet. Först slog den fast, likt hovrätten, att något bindande avtal inte kunde anses ha kommit till stånd vare sig uttryckligen eller genom SRM:s passivitet, särskilt inte då

Bertil L genom sina krav på ordentligt återförsäljaravtal varit medveten om att det dokument han hade inte räckte till.

Angående Bertil L:s påstående om att letter of intent uppkommit slog domstolen fast att brevets utformning och på det sätt det tillkommit talade mot att det skulle ses som ett letter of intent.

Huruvida brevet var att se som ett letter of intent var dock inte avgörande för bedömningen om SRM gjort sig skyldig till dolus eller culpa in contrahendo. Avtalsförhandlingarna hade nått så långt att både SRM och Bertil L var inriktade på att sluta avtal. Domstolen ansåg att det uppkommit en lojalitetsplikt mellan parterna. SRM var således skadeståndsskyldiga om de uppträtt på ett sätt som måste bedömas som illojalt. SRM hade dock inte kännedom om Bertil L:s arbete och eftersom de visste att han endast sålt en pump hade de ingen orsak att misstänka att han ådrog sig stora kostnader. SRM hade en skyldighet att meddela Bertil L att något återförsäljaravtal inte skulle slutas men de dröjde något med denna underrättelse. Förseningen var dock inte tillräckligt stor för att ålägga SRM skadeståndsskyldighet enligt culpa in contrahendo.

4.2.4 NJA 1992 s 66

Den 7 april 1984 undertecknade Gun och makarna G ett optionsavtal rörande förvärv av Guns bostadsrätt för 350 000 kronor. Optionen skulle göras gällande den 1 mars 1986 under förutsättning att makarna G erhöll medlemskap i bostadsrättsföreningen samt meddelade Gun senast 1 januari 1986 om att de tänkte utnyttja optionen. När förutsättningarna uppfylldes vägrade Gun att sälja bostadsrätten för det angivna priset. Makarna G väckte talan och yrkade skadestånd för kostnaderna de ådragit sig genom köp av en annan bostadsrätt och flyttat dit.

Till grund för talan hävdade makarna G att de hade ett giltigt avtal eller åtminstone ett giltigt föravtal angående köpet. Gun bestred detta och invände att något giltigt avtal inte förelåg och att föravtal inte var möjligt på grund av de formkrav som gällde vid köp av fast egendom.

Tingsrätten fastslog att optionsavtalet, på grund av sitt innehåll, inte kunde anses utgöra ett avtal om överlåtelse av bostadsrätt. Inte heller omständigheterna i övrigt gav stöd för att tolka optionsavtalet som ett överlåtelseavtal. Avtalet innefattade dock en utfästelse från Guns sida att i framtiden sälja bostadsrätten till makarna G, ett så kallat föravtal. Föravtal gällande framtida försäljning av fast egendom kunde inte ses som bindande på grund av de formkrav som förelåg. Makarna G:s talan ogillades.

Hovrätten gjorde väsentligen samma bedömning som tingsrätten. Optionsavtalet kunde inte ses som ett bindande avtal utan som ett föravtal och eftersom föravtal inte var giltiga vid köp av fast egendom fastställdes tingsrättens domslut. Hovrätten kommenterade föravtalet som sådant och

slog fast att några formkrav för att ett dokument skulle anses utgöra ett föravtal inte förelåg. Däremot kunde andra regler, till exempel jordabalken, stadga om formkrav som måste uppfyllas.

Högsta domstolen höll med de tidigare domstolarna om att dokumentet inte kunde ses som ett avtal om förvärv av bostadsrätten. Vad gällde frågan om giltigt föravtal träffats inledde domstolen med att konstatera att föravtal är bindande vad gäller annan egendom. Detta följde enligt domstolen av den inom avtalsrätten rådande principen om avtalsfrihet. Undantag från huvudregeln att föravtal är bindande kunde ske genom lagstiftning eller om särskilda omständigheter föranledde det. Lagstiftningen angående bostadsrätter innehöll inte några sådana undantag. För att optionsavtalet skulle bli giltigt krävdes att det var upprättat i skriftlig form, om så var fallet var det ett bindande föravtal även om köpet gällde en bostadsrätt. Makarna G:s talan bifölls och Gun förpliktades utge skadestånd med 563 099 kronor.

4.3 Moralisk bundenhet

Ett letter of intent kanske inte blir juridiskt bindande men det är värt att framhäva den moraliska bundenhet som kan anses följa med dokumentet. Grönfors anser att den moraliska bundenheten kan variera i styrka utifrån den formulering som parterna valt.¹⁹⁷ Vaga ordalag tyder på en svag moralisk bundenhet. Hellner ser dock hellre till vilket skede av förhandlingarna som avsiktsförklaringen tillkommer än vid detaljerna i formuleringen.¹⁹⁸ Det intressanta med moralisk bundenhet är framför allt att parterna till stor del själva bestämmer när den inträder. Vad som egentligen utgör god moral är en filosofisk fråga och nästan alla företag vågar nog erkänna att moralen inom affärsvärlden har ett pris i kronor och ören.

Det tillhör normalt god moral att hålla avtal, löften och även juridiskt icke-bindande överenskommelser. Rättsreglerna utgår från att varje köpaffär är en isolerad affär medan de i själva verket ingår i en serie sammanhängande transaktioner.¹⁹⁹ Det finns åtskilliga situationer då det är bättre att upprätthålla de goda affärsförbindelserna än att hålla på sin juridiska rätt. Det finns tysta överenskommelser om hur man skall uppträda inom en viss bransch och ett letter of intent stärker denna sed och ökar förtroendet för motparten.²⁰⁰

Enligt Unidroit artikel 1.7, CISG artikel 7(1) samt PECL artikel 1.10.6 måste parterna agera lojalt i sina affärer. Detta utgör en stark form av moralisk bundenhet och går i Sverige under namnet lojalitetsplikt och benämns på engelska som good faith and fair dealings. Ett letter of intent kan leda till ökad lojalitetsplikt vilket framgår av NJA 1990 s 745. På

¹⁹⁷ Grönfors (1993) s 75f.

¹⁹⁸ Hellner (1993) s 37.

¹⁹⁹ a.a. s 37.

²⁰⁰ Holmgren och Lundqvist (1988) s 55f.

motsvarande vis stärker ett letter of intent lojalitetsplikten även inom common law systemet enligt Lake och Draetta.²⁰¹ Till skillnad från de kontinentaleuropeiska domstolarna har domstolarna i de länder som baserar sin rättsordning på common law varit motvilliga till att döma för brott mot lojalitetsplikten.²⁰²

Lojalitetsplikten innebär att den ena parten måste ta hänsyn till sin motparts intressen. Plikten har inte blivit föremål för någon generell lagstiftning men förekommer antingen direkt eller indirekt i ett antal paragrafer.²⁰³ Frågan om det över huvud taget existerar en lojalitetsplikt i kommersiella avtalsförhållanden är omdiskuterad och lojalitetsplikten kommer endast att beröras i den mån som plikten kan sammanlänkas med ett letter of intent.

Lojalitetsplikten gäller före, under och i undantagsfall efter avtalsfullgörelsen och omfattar i princip alla slags angelägenheter. Enligt Nicander innefattar plikten bland annat informations- och upplysningsplikt, klargörandeplikt, tillsynsplikt, vårdplikt, omsorgsplikt, tystnadsplikt samt förbud mot konkurrerande verksamhet.²⁰⁴ Det går inte att mer specifikt ange vad lojalitetsplikten innehåller, men ledning kan sökas i det enskilda avtalet, och om det gäller förhållanden före avtalet i branschpraxis och sedvänja.²⁰⁵

Av särskilt intresse för den här uppsatsen är lojalitetsplikt före avtalslutet. Det anses att plikten uppstår redan innan själva avtalslutet genom det faktum att parterna satt sig i förbindelse med varandra och startat upp förhandlingar och kontakter i avsikt att senare ingå ett avtal.²⁰⁶ Det spelar ingen roll om förbindelsen senare leder till att ett avtal uppkommer eller inte, lojalitetsplikten anses gälla ändå.²⁰⁷

Det finns exempel på när lojalitetsplikten varit föremål för prövning i Högsta domstolen, bland annat NJA 1978 s 147. Där ansåg domstolen att projekteringsavtalet medförde "förpliktelser för parterna att samarbeta med sikte på en framtida lokalupplåtelse och därvid ta skälig hänsyn till medkontrahentens intresse". Det verkar finnas en motvilja inom Högsta domstolen till att utdöma skadestånd på grund av bristande lojalitet. I vissa fall kan domstolen säkerligen använda 36 § avtalslagen istället för lojalitetsplikten, men det är ett spørsmål som inte närmare kommer behandlas här. Det krävs enligt Regnér en relativt grov vårdslöshet för att bli skadeståndsskyldig för bristande lojalitet.²⁰⁸ Därtill är praxis sparsam vilket kan bero på att företagen framför allt vid lojalitetsfrågor hellre gör upp vid förhandlingsborden, men det kan också bero på att de flesta fallen hamnar i skiljenämnd.

²⁰¹ Lake och Draetta (1989) s 124f.

²⁰² a.a.

²⁰³ Nicander (1995/96) s 31f.

²⁰⁴ Nicander (1995/96) s 32.

²⁰⁵ a.a. s 35ff.

²⁰⁶ a.a. s 32.

²⁰⁷ Regnér 2001/02 s 719.

²⁰⁸ a.a. s 720.

Det bör avslutningsvis poängteras att lojalitetsplikten kan ge upphov till juridisk bundenhet, vilket gör att beskrivningen av plikten i detta kapitel kan ifrågasättas. Domstolarnas höga krav för att utdöma skadestånd för brusten lojalitet gör dock att lojalitetsplikten i praktiken främst utgörs av en moralisk förpliktelse. Det är först när en part grovt åsidosätter lojalitetsplikten som skadeståndsskyldighet uppstår och även i det fallet tycks Högsta domstolen hellre motivera sin dom med hänvisning till culpa in contrahendo.

4.4 Juridisk bundenhet

Inom avtalsrätten finns det två olika möjligheter vid varje situation, antingen föreligger ett avtal eller så föreligger inte något avtal. Som redan konstaterats är utgångspunkten att letter of intent inte utgör något juridiskt bindande avtal. Därmed är det inte sagt att ett dokument med titeln letter of intent inte skulle kunna utgöra ett avtal. Skillnaden är då att dokumentet inte längre betraktas som en avsiktsförklaring utan som ett avtal med inkorrekt titel.²⁰⁹

Gränsen mellan (bindande) föravtal och (obindande) avsiktsförklaringar är flytande och bedömningen måste avgöras från fall till fall, baserat på följande faktorer:

- Parternas avsikt (om denna går att bestämma)
- Formuleringen, såsom ”vi är överens om...”
- Vid vilken tidpunkt i förhandlingsskedet överenskommelsen togs fram
- Parternas faktiska agerande före, under och efter överenskommelsen
- Innehållet i annan dokumentation (till exempel parternas skriftväxling)

Holmgren och Lundqvist skiljer mellan rena och orena letter of intent. Rena letter of intent består endast av en avsiktsförklaring och innehåller inte några bindande klausuler. Orena letter of intent innehåller däremot förpliktelser av något slag, till exempel sekretessklausuler eller dylikt.²¹⁰

Villkorade avtal som inte binder en part förrän villkoren uppfylls kan sägas utgöra ett mellanting mellan ett bindande avtal och inget avtal alls.²¹¹

4.4.1 Delvis bundenhet

Grönfors har delat in avtalsförhandlingen på en tidsaxel och hävdar att parterna vid en svärdefinierbar punkt kommit så långt att de inte längre kan avsluta förhållandet utan rättsliga konsekvenser. Parterna har nått en så

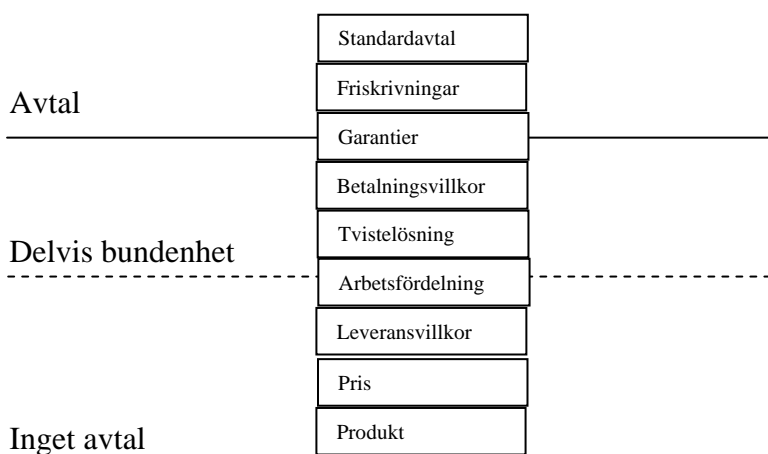
²⁰⁹ Hellner (1993) s 37.

²¹⁰ Holmgren och Lundqvist (1988) s 41.

²¹¹ a.a. s 47.

kallad point of no return.²¹² Punkten uppkommer genom en stegvis bundenhet där varje rörelse på tidsaxeln innebär att parterna kommer närmare målet, alltså avtalet. Till denna stegvisa låsningen räknar Grönfors letter of intent.²¹³ Var parterna befinner sig på tidsaxeln när de upprättar letter of intent får betydelse för hur avsiktsförklaringen skall tolkas. Befinner sig parterna i inledningsskedet innebär avsiktsförklaringen att man avser förhandla vidare på ett seriöst sätt. Har parterna kommit så långt att endast 10-15 procent återstår fram till det färdiga avtalet har de kommit så långt att en av parterna endast vid särskilda skäl kan hävda att bundenhet inte uppstått.²¹⁴

Grönfors hävdar vidare att vissa detaljer äger större tyngd i ett avtal än andra. Priset anges som exempel som ett omistligt element i avtalet, men det finns en dispositiv regel, 45 § köplagen, som råder bot på om avtalet saknar prisbestämmelser. Parterna kan alltså uppnå en viss bundenhet även innan avtalet.²¹⁵ Det finns således en vertikal uppdelning som slutligen leder till avtal. Förhandlingen kan beskrivas som en stapling av klossar där vissa av klossarna är större än andra, enligt följande mönster:



Figuren utgör endast ett exempel och klossarnas innehåll samt resultatet av staplingen av dessa speglar förmodligen inte verkligheten fullt ut. Holmgren och Lundqvist har efter sina företagsintervjuer kommit fram till att företagen inte själva accepterar teorin om point of no return, utan anser sig obundna fram till alla avtalsvillkor är uppfyllda.²¹⁶

Som framgår av NJA 1977 s 92 kan parternas agerande innan och efter skapandet av ett letter of intent få avgörande betydelse. Många av de dokument som upprättas vid förhandlingsbordet är, enligt Ramberg, medvetet otydliga. Anledningen till detta är att det anses bättre med ett bristfälligt eller otydligt dokument än inget dokument alls.²¹⁷ Konkludent

²¹² Gomard (1984) s 454ff.

²¹³ Grönfors och Dotevall (1995) s 37f.

²¹⁴ Grönfors (1993) s 75f.

²¹⁵ a.a. s 75f.

²¹⁶ Holmgren och Lundqvist (1988) s 68.

²¹⁷ Ramberg (1992/93) s 361.

handlande efter skapandet av ett letter of intent kan leda till ökad bundenhet. Har fullgörelsen påbörjats av parterna blir det senare mycket svårt för en part att låtsas om det helt eller delvis fullgjorda avtalet aldrig existerat.²¹⁸

Som redan nämnts uttrycker Holmgren och Lundqvist att det existerar både rena och orena letter of intent. De rena (i den mån de kan identifieras som sådana) torde inte vålla några större tvister eftersom dessa endast är moraliskt bindande. Orena letter of intent innehåller åtminstone vissa bindande klausuler.²¹⁹ Dessa bindande klausuler behöver i sin tur inte innebära att hela letter of intent är att se som bindande. Vanligt förekommande är bestämmelser om sekretess och skiljenämnds-förfarande. Oavsett om letter of intent inte ses som någon bindande förpliktelse så är parterna bundna vid den sekretess som stadgas om i dokumentet.²²⁰ Andra exempel på bindande klausuler i ett letter of intent är exklusivitet, i den mån att parterna inte får förhandla med andra, utbyte av information samt klausuler som stadgar fördelningen av omkostnader.

4.4.2 Fullständig bundenhet

Fullständig bundenhet kan som regel inte uppkomma i ett letter of intent. Däremot kan ett dokument som är titulerat letter of intent vara fullt bindande. Förklaringen ligger i att parterna i sådana fall döpt dokumentet felaktigt och att de i själva verket skapat ett avtal. Detta kan ske med parternas uppsåt, men också ibland genom ett misstag. På motsvarande vis kan det finnas dokument med rubriken avtal som är så vagt formulerade att de inte går att genomdriva och därmed liknar ett letter of intent.²²¹

Metso Papers letter of intent (titulerat letter of understanding) inleds med följande:

"Company Y and Metso Paper has today agreed about the following:

If the enduser X will sign a final contract to Metso Paper Karlstad AB, Metso Paper Karlstad AB will sign a contract to Company Y, based on the following conditions:"

Dokumentet fortsätter med vad som skall köpas enligt särskilt specificerade bilagor, processgarantier enligt bilaga, arbetets omfattning med hänvisning till en annan bilaga. Även en hänvisning till Metso Papers general conditions MES 2001 ingår.

Vidare framgår vilket pris som skall betalas och vilka betalningsvillkor som gäller. Även valet av leveransklausul och leveranstid, samt vilka optioner

²¹⁸ a.a. s 363.

²¹⁹ Holmgren och Lundqvist (1988) s 41.

²²⁰ Hellner (1993) s 37.

²²¹ Holmgren och Lundqvist (1988) s 50.

som Metso Paper kan köpa i form av service och montage samt priset för dessa.

Kort sagt innehåller detta dokument tillräckligt för att anses vara ett bindande avtal för båda parterna. Det är i själva verket påfallande likt det kontrakt som upprättas (detta har behandlats i kapitel 3.4.1). I letter of intent, framför allt de som är så här detaljrika, är det vanligt att parterna avslutningsvis minskar värdet på dokumentet genom att ange att det inte skall anses bindande.²²² Metso Papers letter of intent däremot anger att "*This letter of understanding [is] to be considered exclusive for both parties.*" Det riktiga avtalet skall undertecknas max en månad efter det att Metso Paper fått ordern från beställaren och dessutom undertecknas ett sekretessavtal.

Det är därför tydligt att Metso Papers letter of intent inte i själva verket är ett letter of intent. Dokumentet utgör istället ett föravtal alltså en utfästelse om att i framtiden ingå avtal. Föravtal kan vara ömsesidigt bindande avtal, där båda parterna förbinder sig att under vissa angivna förutsättningar ingå ett eller flera avtal.²²³ Föravtal är till skillnad från letter of intent bindande, under förutsättning att de uppfyller gängse krav på avtal.²²⁴ Giltigheten beror till viss del på om avtalet är tillräckligt preciserat till sitt innehåll, vilket framgår av NJA 1992 s 66 och NJA 1978 s 147 e contrario. Dokumentets lydelse är endast en av faktorerna som avgör om det blir fråga om ett bindande avtal. Branschkutymen kan också få stor betydelse

Gorton beskriver en form av avtalsprocess som sker i olika steg och som utvecklats inom transporträtten där parterna kommer överens om avtalets huvudinnehåll, main terms. De mindre frågorna, minor details, lämnas obestämda, men trots detta är avtalet i princip giltigt och skall kunna verkställas.²²⁵ Här måste det observeras att åtskilliga problem kan uppstå om parterna senare inte kan enas om dessa minor details. Problemen får man enligt Ramberg och Ramberg lösa genom avtalstolkning. Effekten av detta kan antingen bli att inget avtal anses ha kommit till stånd eller att domstolen avgör vilka villkor som skall gälla.²²⁶ Konstruktionen med main terms och minor details kan alltså innebära juridiska svårigheter men affärsmässig hänsyn leder ofta till att parterna föredrar ett avtal med delvis osäkert innehåll framför inget avtal alls.²²⁷

Metso Papers letter of intent borde bedömas såsom ett villkorat avtal. De är inte bundna om de i sin tur inte får projektet. Dock är det villkorade avtalet inte lika uttömmande som ett normalt projektinköpsavtal, genom att parterna kommit överens om huvudinnehållet, men vissa mindre frågor kanske fortfarande är olösta och därför osäkra till sitt innehåll. Icke desto

²²² Hellner (1993) s 37.

²²³ Adlercreutz (2002) s 97.

²²⁴ a.a. s 97.

²²⁵ Gorton (1983) s 43ff.

²²⁶ Ramberg och Ramberg (2003) s 118.

²²⁷ Gorton (1983) s 49f.

mindre är det alltså ett för båda parterna bindande avtal under förutsättning att villkoret uppfylls.

4.4.2.1 Senare förhandlingar

Om då ett bindande avtal uppkommit redan genom letter of intent, vad innebär det då om avtalsinnehållet förändras när det slutgiltiga avtalet upprättas? Blir då dessa senare förhandlingar ändringar i gällande avtal?

Har parterna, som i Metso Papers fall, kommit överens om vilket lands lag som skall reglera avtalet innebär detta att avtalet kompletterats av det landets dispositiva rätt. I Metso Papers fall skall svensk lag gälla vilket betyder att köplagen blir tillämplig på områden som avtalet inte behandlar. Med detta i åtanke kommer nästan samtliga tillägg vara att se som förändringar i det redan existerande avtalet. Ett sådant tillvägagångssätt skulle med andra ord gå emot principen om avtalsbundenhet.²²⁸

Grönfors beskriver ingående omförhandlingsproblematiken i sin bok Avtal och omförhandling, men lägger där fokus vid rena omförhandlingar där det tidigare avtalet rivs upp och ersätts med ett nytt.²²⁹ Den typiska omförhandlingen är dock partiell på det sättet att endast någon del av avtalet förändras medan huvuddelen kvarstår. Bundenheten vid det gamla avtalet skapar enligt Grönfors en fredsbevarande effekt på det viset att parterna inte behöver diskutera de redan beslutade punkterna.²³⁰

Eftersom Metso Papers letter of intent är mycket detaljerat och dessutom hänvisar till deras standardavtal kommer sannolikt inte några nya frågor av väsentlig art frambringas i de senare förhandlingarna. Därför är risken för konflikter i detta avseende liten och det har heller aldrig skett att parterna blivit oense vid slutförhandlingarna.

Frågeställningen avseende omförhandlingar i ett gällande avtal är intressant men leder in i en svårhanterlig diskussion som går utöver denna uppsats ändamål.

²²⁸ Grönfors (1995) s 17f.

²²⁹ a.a. s 17f.

²³⁰ a.a. s 37.

5 Sammanfattande slutsatser

Det grundläggande syftet med uppsatsen har varit att beskriva projektinköpsprocessen och den huvudsakliga slutsatsen är okontroversiell, nämligen att ett väl utformat avtal minskar risken för konflikter mellan avtalsparterna. Utformningen av ett bra avtal kan te sig på olika vis och uppsatsen behandlar endast Metso Papers projektinköpsprocess. Den metod som Metso Paper använt sig av har fungerat mycket bra för företaget och underlättat pågående projekt samt minimerat tidsödande och kostsamma diskussioner.

Innan projektinköpsprocessen inleds sker ett företagsekonomiskt övervägande huruvida företaget på egen hand kan leverera en helhetslösning till kunden eller om det blir mer fördelaktigt för dem att köpa in delar av projektet från externa leverantörer. Det finns en klar tendens inom affärsvärlden och framför allt inom industrin att företag specialiserar sig och skär av verksamheter där företaget inte är ledande. Slutkunden vill normalt inte köpa delarna som en byggsats utan föredrar en helhetslösning. Den diskrepans som uppstår mellan dessa tankegångar leder till att omfattande projektinköp krävs.

Vid projektinköp råder, precis som vid andra kommersiella avtal, avtalsfrihet. Skulle avtalet misslyckas med att precisera en viss detalj skulle dispositiv rätt användas som utfyllnad eller tolkningsmedel.

Behovet av ett inköp måste göras av en projektingenjör som då iklar sig rollen som köpanmodare. Den inledande arbetsuppgiften för en projektinköpare är att finna en lämplig leverantör av varan eller tjänsten. Det väsentliga blir då att tydliggöra för möjliga leverantörer vad som krävs av dem. Skulle underlaget som presenteras för leverantören vara otillräckligt kan den tilltänkta leverantören inte överblicka sitt eget engagemang och deras offert skulle i sin tur bli bristfällig.

Det som särskilt bör lyftas fram med Metso Papers projektinköpsprocess är den hårda uppdelningen som sker mellan olika moment i inköpet. För att lyckas genomföra projekten krävs det en tydlig ansvarsfördelning, dels internt där olika personer inom Metso Paper ansvarar för olika delar, men också externt där projektinköparen måste tydliggöra för leverantören var hans ansvarsområde börjar och var det upphör.

Uppdelningen leder också till synnerligen detaljerade och omfattande avtal. Projektinköparen ansvarar för den kommersiella biten av inköpet. Eftersom nästan varje produkt som upphandlas är unik för just det aktuella projektet måste projektingenjören ta hand om den tekniska specifikationen av produkten eller tjänsten. Den kommersiella specifikationen rör samarbetet som helhet med leveranstider, pris och villkor. Den tekniska specifikationen behandlar produkten eller tjänsten och vilka krav som ställs

på denna. Därtill kommer kontraktet som ger den övergripande informationen om samarbetet, samt standardavtalet som täcker upp de generella detaljerna som skall ingå i samtliga avtal.

Det är intressant att iaktta den ovillighet som råder inom Metso Paper att inleda en tvist med motparten. Denna ovilja verkar förekomma generellt i affärsvärlden. Meningsskiljaktigheter löses så långt det är möjligt vid förhandlingsbordet. Även i sådana fall underlättar ett välskrivet avtal på så vis att parterna själva kan bedöma rättsläget. Går det inte genom avtalet att fastställa vem av parterna som står för vad eller om avtalstexten kan tolkas på olika vis löses konflikten regelmässigt genom en kompromiss. Endast vid en svår osämja om en viktig detalj övervägs alternativet skiljenämndsavgörande. Motviljan kan förklaras i att även ekonomi och affärsrelationer blandas in i ekvationen. Även om företaget är helt säkra på att skiljenämnden slår fast deras juridiska rätt så kan de faktiska kostnaderna för processen och den försämrade affärsrelationen överskugga den kompensation som utdömts. Processovilligheten är särskilt tydlig i projektinköp där samarbetet mellan parterna varar under en längre tidsperiod.

Inköpsprocessen måste många gånger inledas innan Metso Paper erhållit beställningen från slutkunden och därför undertecknas ofta ett letter of intent mellan Metso Paper och underleverantören. Metso Paper använder detta för att skapa ett juridiskt bindande åtagande i förhållande till underleverantören. Den bakomliggande tanken är att båda parterna skall vara bundna ifall Metso Paper får en order från slutkunden.

Det avgörande för frågan huruvida bundenhet uppstått i samband med ett letter of intent är framför allt utformningen av texten, men också parternas agerande kan vägas in. Ett letter of intent anses i normala fall inte som ett juridiskt bindande åtagande. Trots detta tyder formuleringen i Metso Papers letter of intent på att de verkligen lyckats med sin avsikt.

Generellt används letter of intent i huvudsak för att underlätta förhandlingar av komplicerad art. I Metso Papers fall motiveras användningen främst av affärernas omfattande och invecklade karaktär. Vissa leverantörer anses så viktiga att deras deltagande i projektet är nödvändigt ur kostnads- eller tidsperspektiv. Det är emellertid inte klart varför man valt att kalla det för letter of intent eftersom formuleringen tyder på att parterna i själva verket skapat ett villkorat avtal. Ett villkorat avtal träder i kraft när villkoren uppfylls.

Bilaga A

Metso Papers standardavtal MES 2001

1. APPLICABILITY

1.1

These General Conditions shall apply save as varied by the express agreement in writing of the Parties.

2. DEFINITIONS

2.1

Affiliates means companies working together with either of the Parties in connection with the Contract.

2.2

Contract means the Purchase Contract Form or other written agreement between the Contractor and the Purchaser concerning delivery of the Works, including appendices and written agreed alterations and additions. Anything expressed verbally or in writing by either party in connection with entering into the Contract forms part of the Contract only if expressly incorporated in it.

2.3

Contract Date means the date when this Contract is duly undersigned in the Purchase Contract Form and has thereby come into force.

2.4

Contract Price means the price for the Works as agreed as well as adjustments thereof.

2.5

Coordination-responsible Party means the Party responsible for coordination of the work between the Contractor, the Purchaser and other contractors.

2.6

Documents means drawings, descriptions, manuals and other technical documents to be provided by either Party in connection with the Works.

2.7

Effective Date of Contract means the date from which all the time limits for the Scope of Work shall be counted.

2.8

Enduser means the client of the Purchaser.

2.9

Enduser Taking-over Date means the date the Enduser takes over the Works from the Purchaser.

2.10

Goods means all machinery, apparatus, instruments, materials and other objects which the Contractor shall deliver pursuant to the Contract.

2.11

Party means the Purchaser or the Contractor.

2.12

Plant means the total supply of the Contractor, the Purchaser and the Enduser to form the complete plant according to the Purchase Contract Form - *Subject of the Contract*.

2.13

Purchaser Provided Goods means goods and facilities which are provided by the Purchaser and used by the Contractor for the Works.

2.14

Scope of Work is equal to *Works*.

2.15

Site means the actual place where the Works are to be erected and the Site Works shall be performed, together with adjacent areas for transport, unloading and storage of the Goods and other equipment.

2.16

Site Works means the work to be done by the Contractor on the Site in order to supervise and install the Goods.

2.17

Subcontractor means a Third Party who has entered into an agreement with the Contractor for delivery of goods and/or services in connection with the Works.

2.18

Subsupply means part of the Works which a Subcontractor shall perform.

2.19

Third Party means all parties other than the Contractor and the Purchaser.

2.20

Time Schedule means any statement in the Contract regarding the timely performance of the Works.

2.21

Works means all Goods and services to be provided by the Contractor.

3. INTERPRETATIONS

3.1

Wherever in the Contract provision is made for a communication to be *written* or in *writing* this means any hand-written, type-written or printed communication, including telex, cable and facsimile transmission.

3.2

In this Contract *day means calendar day* and *year means 365 days*.

4. REPRESENTATIVES

4.1

Each of the Parties shall appoint one Representative who shall have the authority to bind the Party concerning all matters of Contract. Such appointment shall be communicated to the other Party in writing and any limitations or restrictions in the Representatives' authority shall be expressly noted. The appointed Representative shall be acceptable to the other Party.

4.2

A Representative may delegate any of his duties to one or more persons whom he nominates. The other Party shall be informed in writing of the authority vested in the person so nominated.

4.3

The Contractor's Representative or a person nominated by him according to Article 4.2 shall be available or represented at all times when the Works are being performed.

5. OBLIGATIONS OF THE CONTRACTOR

5.1

The Contractor has understood and accepted and explicitly taken into account the following:

- a) the geographical position of the Site and the form and nature of the Site and its surroundings
- b) the quantities and nature of the work and materials necessary for the completion of the Works
- c) the means of access to the Site including road, railroad and waterway conditions, harbour facilities and capacity, bridges etc. necessary to carry out transports to the Site of Goods and Equipment of the Contractor or otherwise to fulfil the transport undertakings of the Contractor
- d) the situation at the Site regarding telecommunications, the access of water and electricity, accommodation possibilities, medical care, local stores etc.
- e) import and reexport licenses, customs clearance, work permits and other circumstances affecting the Works.

5.2

The Contractor shall provide all personnel, resources, materials, equipment and everything of a permanent or temporary nature, that is not to be provided by the Purchaser, but necessary to provide the operating characteristics and performance or otherwise for the fulfilment of the Works, even if this is not specified in the Contract.

5.3

The Contractor shall take good care of the Works and the Contractor shall not make temporary use of Purchaser Provided Goods, which shall be incorporated in the Works, in a manner other than to complete the Contract. The Purchaser may prohibit any temporary use of Purchaser Provided Goods.

5.4

The Contractor shall without compensation perform such revisions of the Works as may be required due to normal minor discrepancies between Purchaser Provided Goods and its Documents.

5.5

The Contractor shall not receive nor request directives for the performance of the Works from any other party than the Purchaser except as determined by the Purchaser.

5.6

The Contractor shall at all times during the performance of the Works keep himself informed of and comply with and pay all fees required by:

- a) the laws and regulations applicable to the Works
- b) the requirements of all authorities having jurisdiction over the Works
- c) the applicable trade union and wage agreements.

Regarding new or revised requirements see Article 12.2.

5.7

The Contractor shall in a timely manner obtain and maintain all necessary licences, approvals and permits. When requested by the Contractor, the Purchaser shall assist in obtaining such approvals and permits relating to the Works that can only be obtained in the name of the Purchaser or the Enduser.

5.8

The Contractor shall upon receipt of the Purchaser Provided Goods carry out inspection and immediately notify the Purchaser of faults which are discovered by such inspection. If the Contractor fails to notify the Purchaser of faults which should have been discovered by such inspection, and as a result the Purchaser suffers a loss which is not covered by insurance such loss shall be borne by the Contractor.

5.9

All work completed or in progress, as well as buildings, machinery and equipment installed by others, which may be damaged through the execution of the Contractor's work, shall be protected by the Contractor.

5.10

The Contractor shall cooperate with the Purchaser and the Purchaser's Affiliates and perform the Works in such manner that all activities at the Site are coordinated and may be performed without delay. This shall, however, not relieve the Purchaser from his obligations under Article 6.2.

5.11

No persons other than the employees of the Contractor and his Subcontractors shall be allowed on the Site except with the consent of the Purchaser.

5.12

The Contractor shall comply with the Coordination-responsible Party's instructions, participate in the safety organization and in joint safety inspections, and comply with the regulations concerning order and safety at Site. The Contractor shall also ensure the observance by his employees of regulations and instructions issued by the Coordination-responsible Party.

6. OBLIGATIONS OF THE PURCHASER

6.1

The Purchaser shall have advanced so far with his obligations that the Works can be started on the date set forth in the Time Schedule and be continued without essential hindrance.

Construction works or site works by the Purchaser and other contractors will, however, be carried out simultaneously.

6.2

Unless otherwise agreed the Purchaser shall be the Coordination-responsible Party on Site.

6.3

Reports from joint meetings are to be prepared by the Purchaser and forwarded without delay to the parties concerned in accordance with an agreed distribution list.

6.4

Following receipt of notification from the Contractor pursuant to Article 5.8, the Purchaser shall without undue delay instruct the Contractor concerning the further progress of the Works.

7. DOCUMENTS

7.1

Each Party shall within 14 days from receipt examine Documents provided by the other Party for omissions, inconsistencies and deficiencies (*errors*) and shall without undue delay notify the other Party if errors are discovered. A Party who fails to notify the other Party of errors which he discovers shall bear all direct costs and expenses resulting from such errors.

7.2

Direct costs for work and material resulting from errors or insufficient information in Documents and which are discovered before the Taking Over Date shall be reimbursed by the Party providing the Documents. However, this

does not apply if the error in the Document provided is caused by incorrect information supplied by the other Party.

7.3

All Documents relating to or arising out of the Contract shall be in the English language.

8. SUBSUPPLIES AND ASSIGNMENT

8.1

The Contractor shall not subcontract the Works or any parts thereof without the Purchaser's prior consent in writing. The Purchaser shall inform the Contractor of his decision at the latest 7 days after the Contractor's request. Irrespective of the above a consent is not required for Subsupplies stated in the Contract. However, this Article shall not prohibit the Contractor from, in his ordinary way of business, obtaining raw material, minor components and services necessary for the completion of the Works.

8.2

The Contractor is responsible for Subsupplies regarding the terms of the Contract, to the same extent as applies for the Contractor himself.

8.3

Neither Party may in whole or in part assign or pledge his rights or obligations under the Contract to any Third Party without the prior consent of the other Party.

9. PERSONNEL

9.1

The Contractor shall employ only competent and skilled personnel suited to perform the Works. All key personnel shall have a good command of English.

9.2

The Contractor shall provide Curriculum Vitae for all key persons to be approved by the Purchaser. Such approval shall not be withheld without reason.

9.3

Personnel approved by the Purchaser may not be replaced without the prior consent of the Purchaser in writing, except when a key person leaves the employment of the Contractor. Such consent shall not be withheld without reason.

9.4

The Contractor shall upon the Purchaser's written instruction remove from the Site any personnel employed by the Contractor, or any of his Subcontractor's who in the Purchaser's opinion is unfit to perform the Works or is violating any of the provisions of the Contract. Such instructions shall be motivated and not be unreasonably made.

9.5

All personnel shall on the Site wear their company name or logotype clearly visible.

10. TIME SCHEDULE

10.1

The Parties shall follow the stipulated dates according to the Time Schedule.

10.2

The Purchaser is entitled to make changes in the agreed time schedule or interruptions in or accelerations of the performance of the Works which shall be considered as Changes in accordance with Chapter 12.

10.3

The Contractor shall immediately in writing notify the Purchaser in case the Contractor should foresee that the Works for any reason cannot be performed in accordance with the Time Schedule. The Contractor shall within two days from such notice inform the Purchaser of:

- a) the cause of delay
- b) the estimated effect of the delay on the Time Schedule and other parts of the work
- c) the measures which the Contractor considers appropriate in order to avoid, recover or limit the delay.

If the Contractor fails to notify the Purchaser hereof he shall pay all proven direct costs related to this failure.

10.4

The Contractor shall except for minor disturbances be entitled to an extension of the time for completion and reasonable compensation if he is or will be delayed in completing his undertakings by any of the following causes:

- a) instructions of changes to the Scope of Work and the Time Schedule by the Purchaser in writing, otherwise than by reason of the Contractor's default
- b) the failure of the Purchaser to fulfil his obligations under the Contract
- c) delay by the Enduser or a Third Party for whom the Purchaser is responsible
- d) force majeure, which contrary to what is said in a)-c) above, does not entitle the Contractor to any extra compensation.

10.5

Without prejudice to other remedies available to the Purchaser under the terms of the Contract the Purchaser may request the Contractor to take other measures than those proposed by the Contractor in order to overcome the delay.

10.6

Should the Contractor be entitled to extension of time and should the Purchaser request him to use his best effort to comply with the Time Schedule despite the event which entitles the Contractor to time extension, then in such event the request shall be considered as Changes in accordance with Chapter 12. The Contractor shall comply with such a request.

10.7

The Purchaser has, however, during not more than two months from the contractual delivery date the right to instruct the Contractor to delay, without compensation to the Contractor, any of his delivery of Goods. During such a period of delay the Contractor shall bear all costs for storage and insurance of the Goods at his or his Subcontractor's premises.

11. DIARY

11.1

The Parties shall together or individually keep a diary or diaries concerning points of importance for the activities at the Site.

Upon the request of either Party, the other Party shall attest entries in the diary. Such attestation does not imply or include any agreement to alteration of, or addition to, the Contract as well as any matter of compensation but shall only unless any reservation is made be regarded as approval of the entry in the diary as far as its factual content is concerned.

12. CHANGES

12.1

The Purchaser has the right to order changes to the Scope of Work. Changes may include increases or decreases and shall cause consequent adjustments in the Scope of Work, specifications, drawings and requirements or adjustments to the Time Schedule. The Purchaser shall, however, have no right to make changes which cumulatively exceed +/- 25 percent of the Contract Price without the Contractor's consent.

12.2

New or revised standards, codes, laws and regulations applicable to this Contract which come into force after the date of the Contract shall be complied with by the Contractor. In the event that the performance of the Works in such case is affected or caused the Contractor extra costs, then the Contract Price shall be adjusted in accordance with this Chapter, unless the new standards, codes, laws or regulations could reasonably have been foreseen by the Contractor.

12.3

A change to the Scope of Work which is caused by reasons for which the Contractor is responsible, shall not entitle the Contractor to any changes of the Contract Price or the Time Schedule.

12.4

The Contractor must not make changes in the design, material, manufacture or otherwise in the performance of the Works without the Purchaser's written consent.

12.5

On demand and without changes in the Contract Price the Contractor is bound to carry out such smaller changes in the performance of the Works that can be considered as an insignificant effect on the Contractor's undertakings.

12.6

All the Contractor's obligations according to the terms of the Contract shall apply also to changes to the Works unless otherwise agreed between the Parties.

12.7

The Value of changes referred to in this Chapter shall be ascertained by reference to specified Lumpsum Prices and Unit Rates. If there are no such Lumpsum Prices and Unit Rates, or if they are not applicable then such value shall be ascertained on the same pricing principles as those under which the Contract Price was determined.

12.8

Any amount ascertained under the provisions of this Chapter 12 and agreed upon between the Parties shall be added to or deducted from the Contract Price and constitute a revised Contract Price and the adjustment shall be reflected in writing, properly signed by both Parties.

12.9

The Parties shall agree upon compensation, extension or reduction of times and other changed conditions in writing before any changes will take effect.

If the Parties cannot agree upon compensation, extension or reduction of time, the Contractor must continue the Works on the changed conditions as requested and accepted by the Purchaser as preliminary conditions, and the dispute shall be finally solved by arbitration in accordance with Chapter 28 without any right to suspension, stoppage or other disturbances by the Contractor due to the dispute.

Regarding time for claim of additional payment, see Articles 18.4 and 18.6.

13. WAITING TIME

13.1

If the Contractor's employees are unable to carry out their work on the Site by reason of uncompleted preparatory work, necessary for the erection, or for other reasons solely attributable to the Purchaser, the Purchaser shall compensate the Contractor for such waiting time on the Site by paying the agreed fee stated in the Contract and reimburse other direct costs caused by such waiting time to the extent they are not covered by the agreed waiting time fee. Regarding time for claims see Article 18.4 and 18.5.

13.2

The anticipated waiting time shall be notified to the Contractor's representative.

13.3

The Contractor is obliged to make such reasonable changes in his work plan as the Purchaser's representative requests or otherwise are necessary in order to minimize the waiting time.

13.4

The waiting time shall be immediately reported to the Purchaser's representative. All time sheets regarding waiting time shall be attested by the Purchaser's representative on a daily basis at the end of each day respectively in order to be chargeable by the Contractor.

13.5

If the waiting time exceeds seven (7) weekdays, both the Purchaser and the Contractor shall have the right to request that all or part of the Contractor's employees be removed from the Site. The responsibility of the Purchaser to compensate for the waiting time ceases in such a case on the day following the presentation of such a request. If the request is made by the Purchaser, he shall be liable to compensate the Contractor for the extra travel and allowance costs of the employees concerned.

14. INSPECTIONS AND TESTS

14.1

The Purchaser is entitled to Inspections and Tests specified in this Chapter and Inspections and Tests imposed by law or statute or required by an authority.

14.2

The object of such Inspections and Tests is to establish whether the Works are or have been executed in accordance with the Contract.

The procedure of Inspections and Tests may comprise but is not limited to:

- a) Inspection of Manufacture
- b) Testing of the Goods
- c) Inspection of Site Works
- d) Tests on Mechanical Completion
- e) Performance Test
- f) Guarantee Inspection

14.3

Conditions and requirements for Inspections and Tests are to be specified in the Contract.

14.4

If no conditions for Inspections and Tests are specified the Inspections and Tests shall be performed in accordance with the standards and principles normally applied for similar works.

The Contractor shall hereby ensure that the Works comply with the requirements of the Contract. The Contractor's issue of the packing list verifies compliance with the Contract requirements and is valid as release document for shipment of the Goods.

14.5

The fact that the Purchaser is present or receives a report of Inspections and Tests does not infer any form of acceptance of the Works by the Purchaser nor restrict or limit the responsibility or liability of the Contractor.

14.6

A written report of each Inspection or Test shall be issued by the Contractor. This report shall show how the Inspection or Test was performed, together with the results and shall, to have validity, be signed by both Parties.

14.7

If the result of an Inspection or Test is not acceptable, the Contractor shall immediately remedy any defects. Should the defects in the Works in the Purchaser's opinion be so large as to require renewed Inspection or Test of certain parts or functions, this shall be arranged as soon as the Contractor has made necessary changes and completions. The cost of renewed Inspection and Test shall be borne by the Contractor including all costs accrued to the Purchaser and his agents like travel costs, daily allowance and hourly rates related to a renewed Inspection or Test.

14.8

Each Party shall except as stated in Article 14.7 bear its own costs for Inspections and Tests. Costs for arrangement of work and equipment necessary for execution of Inspections and Tests shall be borne by the Contractor.

14.9

The Contractor shall ensure that the Purchaser has free access to the premises, workshops and Site area of the Contractor and his Subcontractors, where the Works are being performed, in order to inspect the ongoing work. The Purchaser will try to carry out these inspections so that the normal performance of the Works may not be disturbed, but the exigency, duration and conditions of the mentioned inspections may not be invoked by the Contractor as justification for any economic claim or delay regarding performance of the Works. The Contractor shall take note of any justified remarks made by the Purchaser, and take all measures needed for the correction of the defects pointed out.

14.10

Representatives of the Enduser shall have the same access to the premises, workshops and Site area of the Contractor and his Subcontractors, where the Works are being performed as the representatives of the Purchaser. The Contractor shall take note of any remarks made by the Enduser and without delay forward these to the Purchaser in writing. The Contractor shall, however, take no measures for correction or alteration of the Works before getting written consent from the Purchaser.

14.11

Determination of whether the Works are in accordance with the Contract shall be done when the Plant of which the Works are a part undergoes the Performance Test.

14.12

Before the Performance Test, the Contractor is not entitled to make good any changes of the Works resulting from normal wear and tear or normal deterioration, without the permission of the Purchaser.

The Contractor is, however, permitted to make good such changes as are described above if these are such that a worn or deteriorated part would normally have been replaced or repaired at the time of the Performance Test.

14.13

Should the Works not pass any of the in Article 14.2 mentioned tests or any other in the Contract specified test, the Purchaser shall still have the right to use the entire Works or parts of it, if this can be done without risk of damages to the Works and of personal injuries without paying any compensation to the Contractor, until the Works have been taken over.

14.14

The Performance Test shall be notified by the Purchaser within the time agreed in the Contract and be arranged within one month thereafter in the presence of the Purchaser's and Contractor's representatives. Should the Purchaser consider a Performance Test not necessary, the Works shall be considered accepted after such time agreed has been executed.

15. TITLE TO THE GOODS

15.1

Title to the Site Works, or any parts thereof, shall pass to the Purchaser progressively as the Works are performed. Title to the Goods provided by the Contractor shall pass to the Purchaser when such goods arrive at the Site or when the Goods are paid for whichever comes first.

Irrespective of the aforementioned if the Goods still remain within the premises of the Contractor, the Contractor shall, according to applicable law, clearly announce the Goods as property of the Purchaser.

15.2

The Works and Purchaser Provided Goods shall during performance of the Works and at the completion be free from encumbrances other than encumbrances for which the Purchaser is responsible.

16. TAKING OVER

16.1

The Works shall be considered as taken over at 24.00 hours on the date the Contractor from the Purchaser receives a Taking Over Certificate. This date is in the Contract called the Taking Over Date.

16.2

The Taking Over Certificate will be issued within two (2) days after the Enduser has taken over the Plant.

If the Enduser is postponing the Taking Over of the Plant due to reasons for which the Contractor is not liable, the Taking Over Certificate will in any case be issued not later than 60 days after an approved Performance Test of the Works.

16.3

Minor defects which do not prevent the Purchaser from utilizing the Works for its intended purpose and in accordance with the guaranteed performance shall not constitute a valid reason to postpone the Taking Over of the Works.

17. LIQUIDATED DAMAGES

17.1

a) If the Goods are not delivered at the time for delivery according to the Time Schedule, and the delay has not been caused by any event which entitles the Contractor to an extension of time, the Contractor shall pay Liquidated Damages at a rate of 0.2% for each calendar day calculated on that part of the Contract Price which is attributable to such part of the Works that cannot in consequence of the delay be installed, erected or otherwise performed or used as intended by any of the Parties or any Third Party.

b) The Contractor is obliged to perform the Works in accordance with the Time Schedule with subsequent revisions agreed between the Parties. If the Contractor fails to complete the work by the Mechanical Completion

Date he shall pay Liquidated Damages at a rate of 0.2% calculated on the Contract Price for each day of delay commencing on the day after the Mechanical Completion Date.

17.2

If the Contractor fails to deliver any Document subject to Liquidated Damages according to the Time Schedule and the delay has not been caused by any event which entitles the Contractor to an extension of time, then the Contractor shall pay Liquidated Damages to the Purchaser. Liquidated Damages for such Documents shall be 0.1% calculated on the Contract Price for each calendar day of delay commencing on the day after due date of delivery.

17.3

The Purchaser shall have the right to deduct Liquidated Damages as provided herein from any payment under the Contract. Liquidated Damages shall never in aggregate exceed 10% of the Contract Price. The said reduction of the Contract Price shall, except for what is stated in Article 17.4 and 27.1b), be to the exclusion of any other compensation to the Purchaser in respect of the Contractor's failure to perform his obligation in a timely manner.

17.4

If and when the Purchaser has become or it is obvious that the Purchaser will become entitled to maximum Liquidated Damages under Article 17.3 he has the right with immediate effect by notice to the Contractor at the Contractor's expense and in a reasonable manner to arrange for the performance of such part of the Works that is not yet delivered.

18. PAYMENTS

18.1

The Contractor shall submit to the Purchaser a correct and specified invoice before being entitled to payment.

18.2

All prices, including also prices for options, alterations or additional work, are inclusive of customs duty, deposits, taxes and any other charges or fees payable to official authorities such as international federal, state, municipal or other authorities, the only exceptions being those explicitly stated in the Contract.

18.3

Payments shall be made in accordance with the terms of this Contract.

18.4

In any case where under this Contract there are circumstances which the Contractor considers entitle him to claim additional payment, the Contractor shall:

a) if he intends to make any claim for additional payment give to the Purchaser notice in writing of his intention to make such claim within 14 days, or under exceptional circumstances within 30 days, after the said circumstances became known to the Contractor stating the reasons for his claim, and

b) as soon as reasonably practical but not later than 30 days after the date of such notice submit to the Purchaser full and detailed particulars of his claim unless otherwise agreed by the Purchaser.

18.5

Within 60 days, or under exceptional circumstances within 90 days, after the Taking Over Date, the Contractor shall provide a statement for the final settlement of any outstanding claims.

The statement shall contain documentation for each item identifying the basis of the claim and supporting the amount claimed as required in Article 18.4.

18.6

The Contractor has lost his right to additional payment if the requirements of Article 18.4 or 18.5 are not complied with.

18.7

If a Party is in delay with respect to payment according to the Contract, he shall pay interest to the other Party at a rate of 8% above the official discount rate of the Bank of Sweden.

19. TAXES AND DUTIES

19.1

Any taxes, registration fees, stamp duties, customs duties, social insurance contributions or other impositions levied on the Contractor or his personnel or the Purchaser related to the Works shall be borne and paid by the Contractor. The Contractor shall upon the Purchaser's request prove his payment by evidence in writing. In case of failure of the Contractor to produce such evidence of payment of any taxes or other impositions due, the Purchaser shall have the right to deduct from any payment due to the Contractor such amount as may be necessary to fulfil the Contractor's liability.

19.2

Any payment required to be made by the Contractor to the Purchaser pursuant to Chapter 17, Chapter 22, or howsoever otherwise under the Contract shall be made in full without any deduction or withholding for any tax. If the Contractor is required by applicable law to make a deduction or withholding in respect of tax from any such payment, the Contractor must pay to the Purchaser an additional amount to ensure that the Purchaser receives a net amount (after payment of any tax in respect of each additional amount) that is equal to the full amount he would have received if a deduction or withholding or payment of tax had not been made.

20. LIABILITY FOR DAMAGES

20.1

Irrespective of the title to the Works or any parts thereof the risk of loss or damage to the Works shall pass from the Contractor to the Purchaser at the Taking Over Date at 24.00 hours.

20.2

The Contractor is liable for Purchaser Provided Goods from the time of receipt until the Taking Over Date.

20.3

The Contractor is liable for and shall at his own cost make good loss of or damage to the Works occurring before the Taking Over Date. The Contractor is not, however, liable for such loss or damage which is caused by negligence on the part of the Purchaser or another part for whom the Purchaser is liable.

20.4

The Contractor is liable for and shall make good loss of or damage to the Purchaser's and a Third Party's property other than the Works, caused by negligence on the part of the Contractor or another person for whom the Contractor is liable.

20.5

The Purchaser is liable for and shall make good loss of or damage to the Contractor's property, caused by negligence on the part of the Purchaser or another person for whom the Purchaser is liable.

20.6

In case the Contractor is utilizing the Enduser's, Purchaser's or Third Party's transport and lifting services the Contractor shall consider such services as one of his own and must not claim any damages to the Works due to defects in the transport or lifting services or use thereof.

21. LIABILITY FOR DEFECTS

21.1

The Contractor guarantees that the Works are free from faulty design, material, manufacture and workmanship and that the Goods provided by the Contractor and incorporated in the Works are new and that the Works are suitable for the purpose and the use, which, pursuant to the Terms of the Contract, it is intended to serve.

21.2

The Contractor guarantees that the Works will be free from defects within a period from the Taking Over Date until 24 months from the Taking Over Date but not longer than 30 months from the Mechanical Completion Date and not longer than 40 months from the Delivery Date. This period is called the Guarantee Period.

21.3

In the event that certain parts of the Works are not accessible except in connection with an annual shut-down, then the Guarantee Period for such parts shall be extended to include the next following shut-down after the expiration of the Guarantee Period according to Article 21.2, however not longer than 12 months from the date the Guarantee Period otherwise would have expired.

21.4

Should a part of the Works be found to be defective the Guarantee Period shall for such part be prolonged to the effect that there shall always be a guarantee period of at least 24 months from the date the Works or such part is free from the defect and again in operation. The same shall apply to parts being replaced due to excessive or abnormal wear.

21.5

The Guarantee Period for the Works in its entirety shall be prolonged by any period of time the Works has been unfit for use or restricted in operation due to a defect.

21.6

The Contractor shall at his own expense, and with the promptness required by the circumstances correct any defects in the Works, which occur during the Guarantee Period.

21.7

The Purchaser shall after consulting the Contractor decide when provisional, if any, and final correction of a defect shall be undertaken. The Purchaser has the right to decide whether the correction is to be carried out at the Site or at the premises of the Contractor, always providing that the decision of the Purchaser will not result in the Contractor incurring unreasonable extra costs.

21.8

All costs involved in the correction of defects, such as but not limited to costs for transportation, disassembly, assembly, installation, testing, inspection, supervision of inspection and provisional correction shall be borne by the Contractor. However, if the Purchaser or the Enduser changes the design of the Plant after the Contract Date, the Contractor shall not be responsible for any additional disassembly or assembly costs resulting from such change.

21.9

The Contractor is not responsible for defects that are due to use, maintenance or repair in violation of written instructions of the Contractor properly submitted to the Purchaser or due to use, maintenance or repair which is otherwise obviously faulty.

21.10

Should any part of the Works be found to be defective before the expiration of the Guarantee Period the Contractor shall at the request of the Purchaser, and at his own cost, replace or modify all parts of the Works which are similar to such defective part and being used in the Works under equivalent conditions, unless the Contractor can make it probable that such parts are not likely to be subject to a similar defect during the Guarantee Period.

21.11

Should the Works or a part thereof before the expiration of the Guarantee Period be found to have an excessive or abnormal wear, the Contractor shall, at his own cost, replace the Works or such part thereof, and in connection therewith take any actions necessary to ensure that such wear is not to be experienced in the future, such actions to include, if the Purchaser so requests, replacement or modification of all the parts of the Works similar to such part and being used in the Works under equivalent conditions, unless the Contractor can make it probable that such similar parts are not likely to be subject to excessive or abnormal wear during use for the Guarantee Period.

21.12

If the Contractor is unable to repair a defect within a reasonable time after it has been notified by the Purchaser, the Purchaser has the right to repair the defect or to allow a Third Party to do so. The costs therefore shall be borne by the Contractor.

The Liability for Defects of the Contractor shall not be affected thereby provided the work is performed in a workmanlike manner.

21.13

The Purchaser may, at his own option, make such deduction from any payment under the Contract as corresponds to the loss of value of the Works due to a defect, but however not exceeding 15% of the Contract Price.

21.14

Anything stated in this Chapter relating to defects shall, where appropriate, apply also where portions or parts of the Works are missing.

21.15

The Contractor shall, if required by the Purchaser in writing, search for the cause of any defect, under the direction of the Purchaser. If the defect is one for which the Contractor is not liable, the cost of the work carried out by the Contractor in searching for the cause of the defect shall be borne by the Purchaser.

22. INSURANCES

22.1

The Contractor shall maintain adequate insurance cover.

22.2

The Contractor shall, at the request of the Purchaser present the Purchaser with copies of insurance policies or other proof that insurances exist.

22.3

If in the Purchaser's opinion the insurance cover is not adequate the Purchaser may require the Contractor either to supplement the insurance cover or provide securities acceptable to the Purchaser. The Contractor shall comply with the Purchaser's request within 14 days.

22.4

The Contractor shall not make any alterations to the insurance policies approved by the Purchaser and shall in all respects comply with all conditions stated in the insurance policies.

22.5

If the Contractor fails to produce evidence of insurance cover as stated in Article 22.3 then the Purchaser may effect and keep in force such insurance. Premiums paid by the Purchaser for this purpose shall be deducted from any payment under the Contract.

22.6

Any amounts not recovered from the insurers shall be borne by the Purchaser or Contractor in accordance with their responsibilities.

22.7

The Contractor shall until the Taking Over Date insure the Contractor's Equipment for its full replacement value whilst in transit to the Site, from commencement of loading until completion of unloading at the Site and while on the Site against all loss or damage caused by any of the Contractor's Risks.

23. CONFIDENTIAL INFORMATION

23.1

Neither Party shall disclose any confidential information, received from the other Party in connection with the Contract to the Enduser or any Third Party.

23.2

Confidential information means for the purpose of the Contract any and all information - technical, commercial or of any other kind whether documented or not, with the exception of:

- a) information which is already publicly known
- b) information, shown to be known to a Party before receipt from the other Party, and
- c) information, received from a Third Party without straits as to the use thereof.

23.3

The Contractor shall not publish any information concerning the performance of the Works for any promotional advertising or other reason, without first obtaining a written approval from the Purchaser.

23.4

All Documents submitted by one Party to the other prior or subsequent to the formation of the Contract shall remain the property of the submitting Party. Documents received by one Party shall not, without the consent of the submitting Party, be used for any other purpose than erection of the Plant and commissioning, operation or maintenance of the Works. The Documents may not, without the consent of the submitting Party, otherwise be used, copied, reproduced, transmitted or communicated to a Third Party.

24. PATENT INFRINGEMENT

24.1

The Contractor guarantees that the Works are being carried out with permission from holders of patent rights or similar rights and the Contractor shall hold harmless and indemnify the Purchaser and the Enduser against any claims for damages or the like by Third Parties alleging that the Works or the design, manufacture, operation, maintenance or repair of the Works constitutes an infringement of any such right.

24.2

The Contractor shall, at his own costs and at the request of the Purchaser, undertake negotiation and litigation, regarding any such claims or assist the Purchaser or the Enduser in such negotiation or litigation. The Purchaser shall on receipt of a claim advise the Contractor without delay and give the Contractor the opportunity to take part in any negotiation or litigation. The Contractor shall further reimburse all costs of the Purchaser and all costs of the Enduser in connection with such infringement.

24.3

The Contractor may, provided that the Purchaser or the Enduser is not subjected to significant inconvenience, or shall at the request of the Purchaser, without delay and at his own cost, replace or modify the Works to the extent necessary to avoid such infringement.

25. FORCE MAJEURE

25.1

Force Majeure means circumstances beyond the control of the Parties preventing the performance of either of the Parties pursuant to the Contract if they occur after the Contract Date and which could not have been foreseen when the Contract was entered into and which cannot be reasonably overcome or its effect reasonably prevented.

25.2

Such circumstances can include but not be limited to fire, war, general mobilization or unforeseen military mobilizations to a similar extent, requisition, seizure, currency restrictions, insurrection and civil commotion, industrial disputes and restrictions in the use of power.

25.3

Neither of the Parties shall be deemed to have failed to fulfil an obligation pursuant to the terms of the Contract to the extent that he proves that his performance was prevented by Force Majeure.

25.4

If either Party considers that Force Majeure has occurred which may affect the performance of his obligations pursuant to the Contract he shall without delay notify the other Party thereof.

25.5

In the cases of Force Majeure each of the Parties shall cover his own costs caused by the Force Majeure.

25.6

If a Force Majeure event continues without interruption for 90 days or more, or it is evident that it will do so, each of the Parties shall be entitled to terminate the Contract by written notice to the other Party. The provisions of Chapter 27 shall then be applied with the exceptions of the additional amount of 8%, as referred to in Article 27.6.

26. SUSPENSION

26.1

The Purchaser may suspend the Works in whole or in any part at any time by notice to the Contractor, stating the nature, effective date and anticipated duration of such suspension, whereupon the Contractor shall suspend the Works to the extent specified and shall issue no further orders or subcontracts relating thereto. During the period of any such suspension, the Contractor shall protect and care for all the Works not yet delivered, Goods provided by the Contractor and Purchaser Provided Goods at Site or at the storage areas under his responsibility. The Contractor shall remove from Site all his personnel and Goods as the Purchaser may direct. The Contractor shall give the Purchaser documentation of all outstanding Subsupplies and shall take any action on such Subsupplies as the Purchaser may direct. If the costs of the Works, including the cost of any additions thereto made necessary by such suspension, is increased or decreased by such suspension, the Contract Price shall be adjusted pursuant to Chapter 12.

26.2

If as a result of such suspension additional time for the completion of the Works is required in relation to the Time Schedule, the Contractor shall be granted a reasonable extension of time.

26.3

Should a suspension last more than 12 (twelve) months, the Contractor must send a notification to the Purchaser which will be the start for negotiations. If mentioned negotiations will not result in an agreement within additional 2 (two) months, the Contractor shall be entitled to terminate the Contract wholly or partially by written notice to the Purchaser.

27. TERMINATION

27.1

The Purchaser has a right to terminate the Contract with immediate effect by notice to the Contractor:

a) in case of a significant defect to the Works during the Guarantee Period and the Contractor has failed to make good such defect within a reasonable time after receipt of notice in writing with reference to this Article from the Purchaser, or

b) if the Purchaser has or if it is obvious that the Purchaser later will have the right to maximum Liquidated Damages pursuant to Article 17.3.

27.2

Without prejudice to any remedy either Party may have against the other for breach of this Contract, each Party shall have the right:

- a) to terminate this Contract if the other Party significantly should violate any of the provisions, unless the Party in breach discontinues and makes good such violation within 30 days after receipt of notice in writing with reference to this Article from the complaining Party.
- b) summarily to terminate this Contract if the other Party should enter into liquidation or go into bankruptcy or become insolvent or make composition with his creditors.

See Chapter 25 about the right to terminate the Contract due to Force Majeure.

27.3

The Purchaser may at his convenience terminate the Contract in whole or in any part at any time and without recall to any significant defect, delay or other reasons as said above in Articles 27.1 and 27.2 by notice in writing to the Contractor stating the extent and effective date of such termination.

27.4

The Contractor shall upon a notice of termination by the Purchaser use his best endeavours to minimize his own costs and consider this during the performance of his obligations to:

- a) stop all work and place no other orders for Subsupplies, except as may be necessary to complete portions of the Works not terminated,
- b) assign to the Purchaser, in a manner and to the extent directed by the Purchaser, all of the rights of the Contractor under work orders and orders for Subsupplies relating to the terminated portions of the Works,
- c) terminate work orders and orders for Subsupplies outstanding to the extent that they relate to the terminated portion of the Works and are not assigned to the Purchaser,
- d) take necessary actions to protect property in the Contractor's possession in which the Purchaser has or may acquire an interest,
- e) complete performance of the unterminated portion of the Works, and
- f) take any other action as a result of the termination of the Works which the Purchaser may direct, including but not limited to immediate removal of all the Contractor's Subcontractors and their respective personnel and equipment from the Site.

27.5

If the right to termination in accordance with any of Articles 27.1 and 27.2 is exercised by the Purchaser, the Purchaser is entitled to compensation for the loss he has suffered up to a maximum of 40% of the Contract Price for the terminated part. Such compensation shall be in addition to the repayment of the part of the Contract Price that has already been paid for by the Purchaser with respect to the terminated part plus interest at an interest rate of the Swedish discount rate plus 8% and shall be in addition to any Liquidated Damages.

27.6

If the right to termination in accordance with Article 27.2 is exercised by the Contractor or in accordance with Article 27.3 by the Purchaser, the Contractor is entitled to receive compensation for direct costs already incurred prior to the termination and for liquidation thereafter less the costs which the Contractor has been able to save as a result of the termination.

In addition to the direct costs the Contractor is entitled to an additional amount of 8% of those costs.

27.7

When the Contract is terminated by the Purchaser, the Purchaser has the right to take possession from the Contractor of the Works, Goods provided by the Contractor, Purchaser Provided Goods, Subsupplies, Documents and other items which are necessary to enable the Purchaser to complete the Works himself or by the assistance of others.

27.8

If the Contract is terminated by the Purchaser, the Purchaser is entitled, until the termination has been finally settled by the Parties or the Purchaser has obtained alternative equipment, to use completed portions of the Works.

27.9

The Contractor has the right to receive payment for the parts of the Works which are in fact completed when being taken over pursuant to this Chapter 27 together with payment for Goods provided by the Contractor and which have been taken over.

27.10

If the right to termination is exercised by any Party, the Contractor shall repay the sums paid by the Purchaser with reduction for the amount, to which the Contractor can be entitled in accordance with any of the provisions in this

Chapter 27. If payments have been made upon different occasions, the deduction shall first be made from the most recent payments.

The Purchaser is entitled to interests on any sums remaining after reductions have been made with 8% above the current official discount rate of the Bank of Sweden calculated from the time of making payment until repayment has been completed to the Purchaser's bank account.

28. DISPUTES

28.1

Any dispute, controversy or claim arising out of or in connection with this Contract shall not interfere with performance of the Works.

28.2

Any dispute, controversy or claim arising out of or in connection with this Contract or the breach, termination or invalidity thereof, shall be settled by arbitration in accordance with the Rules of the Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce in Sweden.

The arbitral tribunal shall be composed of three arbitrators. The place of arbitration shall be Stockholm, Sweden. The ruling language shall be English.

28.3

Should arbitration or a court procedure take place between the Enduser and the Purchaser and the proceedings concern the Contractor's obligation towards the Purchaser according to the Contract, the Contractor shall, at his own cost, have an obligation to take all reasonable steps to assist the Purchaser with technical investigations, documents, arguments or other measures. The Contractor shall, however, not be obliged to support the Purchaser with legal arguments or motions or be responsible for the actual conductance of the litigation, neither shall the Contractor, in the arbitration or court procedure between the Enduser and the Purchaser, be liable for any legal fees incurred by the Purchaser.

If an award towards the Purchaser is caused by the delivery from the Contractor, the above mentioned shall not mean that the Purchaser has waived any right to claim reimbursement for such costs from the Contractor in a later arbitration between the Purchaser and the Contractor.

28.4

The Contract shall in all respects be governed by the laws of Sweden.

29. LIMITATION OF LIABILITY

29.1

Notwithstanding anything to the contrary in the Contract the Contractor shall not be liable for any indirect or consequential damages or losses such as but not limited to loss of revenue, loss of use, loss of production, loss of power, cost of capital, cost of replacement power or costs connected with interruption of operation with the exception of intent or gross negligence on the part of the Contractor.

29.2

The Contractor's total liability for direct damages including damages caused by breach of Contract shall not in the aggregate exceed 100% of the Contract Price.

Litteraturförteckning

Offentligt tryck

- Prop 1975/76:81 Förslag om ändring i lagen (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område 36 §
- Prop. 1988/89:76 Ny köplag
- SOU 1974:83 Generalklausulen i förmögenhetsrätten.

Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område

Lag (1984:292) om avtalsvillkor mellan näringsidkare

Konsumenttjänslagen (1985:716)

Köplag (1990:931)

CISG, (Convention on Contracts for the International Sale of Goods)

PECL, (Principles of European Contract Law)

Unidroit, (Unidroit Principles of International Commercial Contracts)

Standardavtal

AB 92, Byggandets Kontraktskommittés allmänna bestämmelser för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader

ABM 92, Allmänna bestämmelser för köp av varor till yrkesmässig byggverksamhet

ABK 96, Allmänna bestämmelser för konsultuppdrag inom arkitekt- och ingenjörsvksamhet

ABT 94, Svenska teknologföreningens allmänna bestämmelser för totalentreprenader avsedda för byggnads-, anläggnings- och installationsarbeten

FIDIC, Fédération internationales des ingénieurs conseils

ICC official rules for the interpretation of trade terms, Incoterms 2000.

MES 2001, Metso Papers standardavtal.

NL 01, Allmänna leveransbestämmelser för leveranser av maskiner samt annan mekanisk, elektrisk och elektronisk utrustning inom och mellan Danmark, Finland, Norge och Sverige

Projects, conditions of purchase PCP 2002, Metso Papers standardavtal.

Litteratur

Adlercreutz, Axel Avtalsrätt I, Juristförlaget, Lund 2002, 12 uppl. ISBN 91-544-0045-7

Adlercreutz, Axel Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om 'letters of intent', principöverenskommelser m.m.) Svensk juristtidning 1987.

- Adlercreutz, Axel Skriftlig avtalsform och integrationsklausuler, Festskrift till Jan Ramberg, Juristförlaget, Stockholm 1996. ISBN 91-39-20010-8
- Bernitz, Ulf Standardavtalsrätt, Nordstedts Juridik AB, Stockholm 2000, 6 uppl. ISBN 91-7598-572-1
- Bertram, R.I.V.F. Bank Guarantees in International Trade. The law and practice of independent (first demand) guarantees and standby letters of credit in civil law and common law jurisdictions, Hague 1996 2 uppl. ISBN 90-6544-511-0
- D'Arcy, Leo och Murray, Carole och Cleave, Barbara Schmitthoff's Export Trade – The Law and Practice of International Trade, London 2000, 10:e uppl. ISBN 0-421-54680-8 (citeras: Schmitthoff).
- Draetta Ugo och Lake, Ralph B. Letters of intent and other precontractual documents, Butterworth Legal Publishers, Salem 1994, 2 uppl. ISBN 02-5040740-X
- Gadde, Lars-Erik och Håkansson, Håkan Professionellt inköp, Studentlitteratur, Lund 1998, 2 uppl. ISBN 91-44-00692-6
- Gomard, Bernard Letters of intent, (hensigtserkläringer) Det 30. nordiske juristmötet, Oslo, 1984.
- Gorton, Lars Nationell rätt och internationella köpavtal, Studentlitteratur, Lund 1990, 4 uppl. ISBN 91-44-14564-0
- Gorton, Lars Rättsliga ramar för internationella affärer – en översikt, Juristförlaget, Stockholm 1993. ISBN 91-7598564-0
- Gorton, Lars Shipping and contracting, Juridiska föreningen, Lund 1983. ISBN 91-5441501-2
- Grönfors, Kurt Avtalsgrundande rättsfakta, Nerenius och Santéus Förlag AB, Stockholm 1993. ISBN 91-88384-12-8
- Grönfors, Kurt Avtal och omförhandling, Nerenius och Santéus Förlag AB, Stockholm 1995. ISBN 91-88384-62-4
- Grönfors, Kurt och Dotevall, Rolf Avtalslagen, Nordstedts juridik, Stockholm 1995, 3 uppl. ISBN 91-3850393-X

- Hellner, Jan Kommersiell avtalsrätt, Juristförlaget, Stockholm 1993, 4 uppl. ISBN 91-7598-579-9
- Hellner, Jan Speciell avtalsrätt II, Kontraktsrätt 1 häftet, Nordstedts Juridik AB, Stockholm 1996, 3 uppl. ISBN 91-39-20017-5
- Hellner, Jan Speciell avtalsrätt II, Kontraktsrätt 2 häftet, Nordstedts Juridik AB, Stockholm 1996, 3 uppl. ISBN 91-39-20017-5
- Hellner, Jan The Parol Evidence Rule och tolkning av skriftliga avtal i svensk rätt, Festskrift till Bertil Bengtsson, Nordstedts Tryckeri AB, Stockholm 1993. ISBN 91-8838-411-X
- Holmgren, Sven och Lundqvist, Dick Letter of intent – värt mer än pappret? Studentlitteratur, Lund 1988. ISBN 91-44-45611-5
- Håstad, Torgny Den nya köprätten, Iustus Förlag AB, Göteborg 2003, 5 uppl. ISBN 91-7678-524-6
- Höök, Rolf Entreprenadjuridik, Nordstedts Juridik AB, Stockholm 1996, 2 uppl. ISBN 91-39-20011-6
- Kumpe, T och Bolwijn, P. Manufacturing: The New Case for Vertical Integration, Harvard Business Review, March-April, 1988.
- Lehrberg, Bert Avtalsstolkning: Tolkning av avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område. Institutet för bank- och affärsjuridik (IBA), Uppsala 2003, 3 uppl. ISBN 91-97-49620-0
- Liman, Lars-Otto Entreprenad och Konsulträtt. AB svensk Byggtjänst, Solna 1997. ISBN 91-7332802-2
- Lindsö, Åke Juridik för byggbranschen. AB svensk Byggtjänst, Solna 1996. ISBN 91-7332760-3
- Miles, R. och Snow, C. Organizations: New Concepts for New Forms California Management Review, Vol. XXVIII, No 3, 1986.
- Nicander, Hans Lojalitetsplikt före, under och efter avtalsförhållanden, Juridisk Tidskrift nr 1 1995/96.

- Olsen, Lena Ersättningsklausuler, Nerenius & Santérus,
Stockholm 1993. ISBN 91-88-38423-3
- von Post, Claes-Robert Studier kring 36 § avtalslagen, Jure AB,
Stockholm 1999. ISBN 91-7223-073-8
- Ramberg, Jan och
Ramberg, Christina Allmän avtalsrätt, Juristförlaget, Stockholm
2003, 6 uppl. ISBN 91-39-20322-0
- Ramberg, Jan och
Herre, Johnny Allmän köprätt, Nordstedts juridik AB, Göteborg
2001. ISBN 91-39-20247-X
- Ramberg, Jan Köpavtal, Förlags AB Industrilitteratur,
Stockholm 1993. ISBN 91-7548-334-3
- Ramberg, Jan Medveten otydlighet som avtalsrättsligt problem,
Juridisk Tidskrift 1992/93.
- Regnéér, Emma Varför inte lojalitetsplikt, Juridisk Tidskrift nr 3
2001/02.
- Samuelsson, Per FIDIC och svensk entreprenadrätt,
Studiematerial i kommersiell avtalsrätt, Lunds
Universitet 2003.
- Skogh, Göran och
Lane, Jan-Erik Äganderätten i Sverige: en lärobok i
rättsekonomi, SNS, Stockholm 2000. ISBN
91-7150-811-2
- Svernlöv, Carl (red.) Internationella avtal, Norstedts Juridik AB,
Stockholm 2003. ISBN 91-39-00916-5
- Swolin, Hans Självständiga bankgarantier – Vad innebär de
och när kan betalningskrav under dem vägras,
Examensarbete, Lunds universitet 2002.

Intervju

Blomberg, Lars, Vice President Metso Paper Karlstad AB

Östlund, Bo, Senior Purchasing Manager Metso Paper Karlstad AB

Elektroniska källor

www.metso.com 2004-02-15

www.metsopaper.com 2004-02-15

Rättsfallsförteckning

NJA 1909 A 597

NJA 1920 A 615

NJA 1977 s 92

NJA 1978 s 147

NJA 1980 s 46

NJA 1985 s 343

NJA 1985 s 397

NJA 1986 s 503

NJA 1989 s 269

NJA 1990 s 745

NJA 1992 s 66

NJA 2001 s 177

MD 1979:17

Svea Hovrätt T 1600/95

England

M/S Aswan Engineering Establishment Co v. Lupdine Ltd [1987] 1 W.L.R.