



# entreprenad – en översikt

## Innehåll

|   |  |   |
|---|--|---|
| 1 | Entreprenader – industriella tjänster..... | 2 |
| 2 | Entreprenadformer .....                    | 2 |
| 3 | Ett avtal blir till – så säger lagen.....  | 3 |
| 4 | Allmänna Bestämmelser.....                 | 4 |
| 5 | Anbudsupphandlingens grunder .....         | 5 |

## 1 Entreprenader – industriella tjänster

Handel med tjänster innebär vissa svårigheter. Jämfört med handel med en vara är det svårt att mäta och väga tjänsten; att beskriva exakt hela dess innehåll. I och med det är det också svårt att veta exakt hur den ska ersättas. Dessutom - om man har svårt att klargöra exakt vad en produkt enligt ingånget avtal ska innehålla- hur ska man då kunna säga något om sådant som garantier och reklamation? För den som ska handla med tjänstetunga produkter är det är värt att fundera lite över tjänstens karaktär.

Generellt sett kan man säga att parter som ska köpa och sälja tjänster med varandra har mycket att vinna på att "varufiera" tjänsten; försöka beskriva den till innehåll och omfattning. Då kan man också fundera på om det fungerar bäst att beskriva tjänsten som en slutlig funktion (ny ungskog) eller som en mängd utföranderesurser (ett dagsverke och 2500 plantor i marken enligt instruktion).

| Varans egenskaper  | Tjänstens egenskaper   |
|--|--|
| Produceras på ett ställe och vid en tidpunkt, konsumeras senare och på ett annat ställe  | Produceras samtidigt som den konsumeras  |
| Kvalitetssäkringen bygger på mätning, vägning, provning  | Kvalitetssäkring och utvärdering sker med personer och "subjektiva" parametrar |
| Produktion kan standardiseras, mekaniseras   | Produktion bygger på människor – svårt att standardisera, industrialisera      |
| Leverantör kan (i viss mån) själv avgöra om "utveckling är utveckling"; mäta förbättringar, mer hållfasta material, längre färskhet etc. | Kunden avgör om "utveckling verkligen är utveckling"                           |

Entreprenad är en typ av tjänst. I TNC 99 definieras entreprenad som "*Åtagande att på anvisad plats och enligt avtal med beställare utföra visst arbete*". Entreprenader är oftast relativt komplexa och "industriella" tjänster. De handlar så gott som alltid om stora belopp och det är svårt (ibland omöjligt) och dyrt att rätta till fel i efterhand. Det blir viktigt att på ett begripligt sätt ha sorterat ut all den information som är nödvändig för avtalsförhållandet; vad ingår i åtagandet, hur ska det ersättas och - vad händer om något går snett.

## 2 Entreprenadformer

Beroende på hur man vill fördela ansvaret mellan kund och entreprenör skiljer man mellan olika entreprenadformer. Traditionellt brukar man tala om tre entreprenadformer, *delad entreprenad*, *generalentreprenad* och *totalentreprenad*. De olika formerna förekommer mer eller mindre renodlade och gränserna mellan dem är i praktiken ofta flytande. Varianter på dessa entreprenadformer förekommer naturligtvis också.



Vid **delad entreprenad** upphandlar beställaren de olika delentreprenaderna (planering, avverkning, skotning, GROT-uttag osv.) var och en för sig. Entreprenörerna är sidentreprenörer i förhållande till varandra och beställaren har samordningsansvaret.

Vid **generalentreprenad** upphandlar beställaren hela entreprenaden av en generalentreprenör som i sin tur handlar upp och gentemot beställaren ansvarar för erforderliga underentreprenader. Beställaren svarar för projektering/planering.

Vid **totalentreprenad** träffar beställaren avtal med endast en entreprenör som projekterar och utför arbete i överensstämmelse med funktionskrav eller ett program som beställaren tillhandahåller. Totalentreprenören anlitar vanligen i sin tur konsulter och underentreprenörer.

Ett annat begrepp är *utförandeentreprenad*. Det är en samlingsbeteckning på entreprenader där beställaren har projekteringsansvaret och entreprenören kontrakteras för att utföra ett arbete enligt mer eller mindre noggrant specificerade direktiv. Den typiska skogsbruksentreprenaden är en utförandeentreprenad. Det bör understrykas att det avgörande inte är beteckningen på entreprenadformen utan det avtalsmässiga innehållet som lägger fast omfattningen av entreprenörens åtagande.

### 3 Ett avtal blir till – så säger lagen

Anbud + accept = avtal. Så lyder avtalslagen som handlar om hur ett avtal blir till. Ett avtal behöver alltså inte vara skriftligt för att vara bindande, ett muntligt avtal som slutits på denna form är lika juridiskt bindande. I praktiken är det förstås mycket svårt att i efterhand bevisa vad som sagts då avtalet ingicks. Därför skrivs vanligen överenskommelser ner i ett kontrakt, speciellt i affärsvärlden.

När det handlar om så komplexa produkter som entreprenader är det väldigt ovanligt att ett avtal sluts med ren accept som lagen beskriver. Ofta tillkommer motbud; förhandlingar och anbud med reservationer eller andra förtydliganden längs vägen innan avtalet sluts. Om ett erbjudande inte antas "rakt av" är det att betrakta som en oren accept och i det fallet blir motbudet att betrakta som ett nytt anbud.

Entreprenadkontrakt blir alltså i de flesta fall mycket omfattande kontrakt med många olika delar som tillkommer under en längre tid av de respektive avtalsparterna. Ett entreprenadkontrakt kan se ut på många olika sätt, men oftast innehåller de till slut ett huvudkontrakt och antal olika bilagor; förfrågningsunderlag, offerter, korrespondens eller mötesprotokoll. Avtal som utgörs av en enda sammanhängande text är ovanliga, eftersom det blir tidskrävande att väva samman så mycket information i en löptext. Inte heller infogas alla dokument i ett entreprenadkontrakt.



Oftast ingår vissa delar som enbart refereras till; allmänna bestämmelser, normer, lagar, regler, standarder, och specifikationer eller avropdokument.

*"Tanken med ett avtal är att i förväg ha säkrat hanteringen av alla problem ifall någonting går fel"*

APSE-systemet är ett verktyg för den som vill ha hjälp att sortera avtalsinformation för skogsbrukets entreprenadavtal på ett överblickbart sätt. Det yttersta syftet med APSE-dokumenterna är att förenkla, tydliggöra och därmed underlätta affären mellan parterna.

#### 4 Allmänna Bestämmelser

Professionella entreprenadavtal, alltså tjänsteavtal mellan näringsidkande företag, är en avtalstyp som i stora delar saknar lagreglering (jämför med konsumentköplagarna som är väldigt tydliga). Det som inte finns nedtecknat i direkta kontraktshandlingar måste idag tolkas med hjälp av avtalslagarna, vilka är mycket generellt formulerade. Detta medför ett svårt och kostsamt tolkningsarbete, men också en stor risk att situationer tolkas olika från fall till annat. Som bransch har man därför mycket att vinna på att försöka precisera lagboken och komma överens om vettiga, genomarbetade "spelregler" som man lyfter in i avtalet genom en hänvisning i kontraktet. Ett sådant branschgemensamt standardavtal kallas Allmänna Bestämmelser (AB).

Allmänna bestämmelser som begrepp är etablerat i juridiken kring entreprenader och kan alltså sägas vara en branschspecifik lagtolkning som överbryggat avståndet mellan lagboken och kontraktshandlingarna. Självfallet kan man aldrig avtala bort de rådande lagar som eventuellt finns och man måste ha refererat till de allmänna bestämmelserna för att de ska gälla i det enskilda kontraktet. Allmänna bestämmelser bygger på att marknadsaktörerna (köpare och säljare av tjänst) genom sin egen aktiva medverkan auktoriserar dem och ju fler som använder dem, desto större värde får/har de. AB finns i flera entreprenadtunga branscher idag, t ex. inom bygg, anläggning, bemanning och fastighetsförvaltning.

Allmänna bestämmelser är alltså en grundplåt för entreprenadavtal, men måste kompletteras med information om den specifika uppgörelsen. I APSE-systemet finns både Allmänna Bestämmelser (ABSE 09) och mallar att använda för att specificera den aktuella entreprenaduppgörelsen. ABSE 09 är avsett att användas för de flesta skogliga entreprenader; drivning, markberedning, röjning och föryngring m fl.



## 5 Anbudsupphandlingens grunder

Ekonomiskt sett är ett anbud ett affärserbudande från en part (till exempel ett företag) till en annan. Ett anbud kallas också för offert. Termen anbud används vanligtvis då det handlar om större, mer komplexa produkter, t e x. kontrakteringsarbete inför entreprenadavtal. "Offert" används oftare vid enklare upphandlingar, t e x. en standardprodukt, där man som beställare kanske är mer intresserad av rena prisjämförelser.

De sex momenten som beskrivs nedan finns oftast med i någon form då två vinstintresserade affärsparter skall träffa en överenskommelse med hjälp av anbudsupphandling. Det finns många varianter och om man som köpare inte lyder under LOU<sup>1</sup> har man rätt att upphandla såsom man önskar. Man kan alltså till exempel välja att välja ut ett flertal intressanta anbud och förhandla vidare med dem separat. Man kan som beställare också göra en första gallring av inkomna anbud med hjälp av ett mindre antal skalkrav.

- 1. Upprättande av förfrågningsunderlag** Köparen beskriver och dokumenterar den tjänst eller vara som önskas köpas in.
- 2. Köparen ställer en anbudsfrågan.** Anbudsfrågan är en uppmaning att inkomma med anbud enligt vissa förutsättningar som specificeras i förfrågningsunderlaget.
- 3. Säljaren lämnar ett anbud** Anbudet är ett erbjudande om att leverera en tjänst eller en vara till ett visst pris. Om förfrågningsunderlaget är väl specificerat kan anbudet vara kort, men i anbudet ingår ofta produktbeskrivning, betalnings- och leveransvillkor och reservationer eller förtydliganden till förfrågningsunderlaget. Villkor som inte finns med i anbudet kan oftast inte göras gällande senare. Utarbetade prislistor är också anbud. Anbudet bör vara specificerat på en form som gör att kunden lätt kan jämföra olika anbud.
- 4. Anbudsprövning** Köparen analyserar de inkomna anbuden och jämför dem i syfte att hitta det mest intressanta alternativet /-en.
- 5. Köparen accepterar anbudet** Ordererkännande/orderbekräftelse. Ordererkännande är en bekräftelse på vad köparen accepterat, om denne antagit ett muntligt eller skriftligt anbud. Dokumentet ska innehålla alla de villkor som parterna har kommit överens om. Om köparen inte accepterar anbudet är hans svar att betrakta som en ny anbudsfrågan enl. 2.
- 6. Slutande av avtal** Parterna undertecknar kontrakt och bilagor till kontrakt.

---

<sup>1</sup> LOU - Lagen om Offentlig Upphandling

