



**UiT** Norges arktiske universitet

Juridisk fakultet

## **Virkningen av ekstraordinær prisstigning i entreprisekontrakter**

Constantin Rust

Masteroppgave i rettsvitenskap, 3902, mai 2024

# Innholdsfortegnelse

1	Innledning.....	1
1.1	Tema og problemstilling.....	1
1.2	Presisering og avgrensning.....	2
1.3	Metode – retningsgivende prinsipper og hensyn.....	4
1.3.1	Rettslig plassering av temaet.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.3.2	Ulovfestet .....	4
1.3.3	Rettspraksis – særlig voldgiftsprakis.....	5
1.3.4	Alminnelige obligasjonsrettslige prinsipper.....	5
1.4	Videre fremstilling.....	6
2	Risikofordelingen i kontrakten.....	7
2.1	Innledning.....	7
2.2	Vederlagsformatet bestemmer risikofordelingen .....	7
2.3	Problemet med å legge til grunn den avtalte risikofordelingen.....	9
2.4	Kan entreprenøren kreve oppsigelse etter kontrakten?.....	10
2.5	Er ekstraordinær prisstigning en force majeure begivenhet? .....	13
2.5.1	Innledning.....	13
2.5.2	Kan en ekstraordinær prisstigning gi krav på fristforlengelse?.....	14
3	Bristende forutsetninger .....	16
3.1	Rettslig forankring av læren om bristende forutsetninger .....	16
3.2	Kan force majeure-regelen suppleres med læren om bristende forutsetninger? .....	17
3.3	Omfattes krav på vederlagsjustering etter forutsetningslæren av varslingsreglene i standardkontraktene?.....	19
3.4	Kan forutsetningslæren anvendes på tilfeller av ekstraordinær prisstigning når prisrisikoen etter kontrakten er overtatt av entreprenør? .....	22
4	Adgangen til å gjøre unntak for bevisst plasserte risikoer .....	25
4.1	Innledning.....	25

4.2	Særlig omfattende tap .....	27
4.2.1	Rettslig forankring.....	27
4.2.2	Beregningsprinsipper for tapet .....	28
4.2.3	Betydningen av entreprenørens evne til å håndtere tapet.....	31
4.2.4	Hvor stort må tapet være? .....	33
4.3	Betydningen av årsaken til prisstigningen.....	35
4.3.1	Påregnelighet.....	35
4.3.2	Hensynet til at parten kunne tatt forbehold .....	37
4.3.3	Entreprenørens forundersøkelser.....	38
4.3.4	Forutsetningen er å anse som spekulasjon .....	39
4.4	Betydningen av prisøkningens «nedslagsfelt» .....	40
4.4.1	Må alle entreprenører rammes likt av prisstigningen?.....	40
4.4.2	Hensynet til andre kreditorer.....	41
4.5	Den andre partens forhold .....	42
4.5.1	Opplysningene som forutsetningen bygger på, er gitt av den annen part .....	42
4.5.2	Spesifisering av et materiale .....	42
4.5.3	Byggherrens forhold forårsaket et særlig omfattende tap .....	43
4.6	Oppsummerende refleksjoner.....	43
5	Referanseliste .....	45
5.1	Lovgivning.....	45
5.2	Forarbeider.....	45
5.3	Standardkontrakter.....	45
5.4	Rettspraksis.....	46
5.4.1	Høyesterett .....	46
5.4.2	Lagmannsrett.....	46
5.4.3	Voldgift .....	46
5.5	Litteraturliste .....	47



# 1 Innledning

## 1.1 Tema og problemstilling

Avtaler skal som utgangspunkt holdes slik de ble inngått selv om det kan være ubalanse mellom ytelsene til partene. Har entreprenøren påtatt seg en risiko, må han bære kostnadene uavhengig av den senere utviklingen.<sup>1</sup> Samtidig kan ingen på kontraktsmessig grunnlag være forpliktet til å gjøre det umulige. For eksempel kan ikke en kontrakt som pålegger en entreprenør å bruke et materiale som ikke eksisterer og ikke kan fremkalles, likevel gi byggherren krav på naturaloppfyllelse. Et sted mellom disse to ytterpunktene går det en grense, som gir entreprenøren krav på kontraktsrevisjon. Denne grensen betegnes i det følgende som «offergrensen».

Temaet for denne oppgaven er om, og i hvilken utstrekning, merkostnaden som følge av en uforutsett og ekstraordinær prisstigning kan gi entreprenøren krav på vederlagjustering i entreprisekontrakter. Høyesterett har lagt til grunn at:

*vår rett anerkjenner som en relevant forutsetning for entreprenørens pris at situasjonen er normal i forhold til en nøktern vurdering av tilgjengelige data. En vesentlig svikt i disse forutsetninger og dermed en vesentlig svikt i grunnlaget for kalkylen gir entreprenøren rett til justering av kontrakten.<sup>2</sup>*

Hoveddelen av oppgaven dreier seg om det nærmere innholdet i dette vurderingstemaet, når forutsetningene som svikter, knytter seg til *prisingen av innsatsfaktorer*. En innsatsfaktor er de ressursene som er nødvendige for at entreprenøren leverer bygget eller anlegget kontraktsmessig. Et praktisk eksempel er byggematerialer. Det er ikke unormalt at en entreprenør leverer et bindende tilbud hvor han tar på seg både bestilling av materialer og bygging av kontraktsgjenstanden. Kort tid etterpå skjer det en dramatisk utvikling som har konsekvenser for de innkjøpspriser entreprenøren kan oppnå.

Uforutsette situasjoner oppstår hele tiden. Krig og konflikt er et stadig tilbakevendende problem. Av nyere tid kan nevnes IS gruppen i Syria, konflikten mellom Israel og Palestina og krigen i Ukraina. Etter sistnevnte krigsutbrudd oppfordret nærings- og

---

<sup>1</sup> Se Rt. 1999 s. 922 (Salhus Flytebro) side 931.

<sup>2</sup> Sitatet er inntatt i Salhus flytebro på s. 931 med videre henvisning til Arne Bech, *Entreprisekontrakter – risiko og ansvar* (Norsk forsikringsjuridisk forenings publikasjoner nr. 48 1962) side 13.

fiskeridepartementet offentlige oppdragsgivere til å imøtekomme leverandørenes krav om justering av prisene.<sup>3</sup> Sett bort fra det katastrofale humane aspektet ved disse krigene, medfører de som regel en vesentlig forrykning i forutsetningene for inngåelsen av mange entreprisekontrakter. Ikke minst ved at situasjonene kan føre til prisstigning på innsatsfaktorer som har tilknytning til det berørte området. Prisstigning kan også skyldes andre årsaker som klimaendringer, pandemier, internasjonal politikk som embargo, maktkamper, globalisering og ulykker som Evergreen i Suezkanalen.

## 1.2 Presisering og avgrensning

Problemstillingen gjelder situasjoner hvor prisrisikoen allerede er plassert hos entreprenøren etter kontrakten. Med «prisrisiko» sikter jeg til risikoen for at en pris på en innsatsfaktor holder seg på et forventet nivå. Entreprenøren har prisrisikoen i kontrakter hvor det er avtalt fastpris eller enhetspris som vederlagsformat.<sup>4</sup> Dette har som konsekvens at problemstillingen dermed er utenfor kjerneområdet for forutsetningslæren, som typisk innebærer selve plasseringen av en risiko som ikke allerede er fordelt i kontrakten. Høyesterett formulerer gjerne spørsmålet som hvem av partene som er nærmest til å bære risikoen for forutsetningssvikten.<sup>5</sup> Oppgaven drøfter altså ikke forutsetningslæren i entreprisekontrakter generelt, men snarere betydningen av forutsetningslæren opp mot avtalte risikofordelinger.

Kontraktsforholdet som skal undersøkes er bygge- og anleggskontrakter på land mellom næringsdrivende. Oppgaven tar utgangspunkt i prosjekter hvor partene har avtalt NS 8407 eller NS 8405. Disse kontraktene brukes i henholdsvis totalentrepriser og utførelsesentrepriser. En totalentreprise vil i korte trekk si at entreprenør har ansvaret for både prosjektering og utførelse. En utførelsesentreprise vil i korte trekk si at byggherren har ansvaret for prosjektering og entreprenøren har ansvaret for utførelsen.<sup>6</sup> Forbrukerforhold faller utenfor standardkontraktens anvendelsesområde, og oppgaven.

---

<sup>3</sup> Se brev fra Nærings- og fiskeridepartementet (2022)

<sup>4</sup> Vederlagsformatene blir forklart nærmere under punkt 2.2.

<sup>5</sup> Se Rt. 2010 s.1345 avsnitt 63 og Rt. 2014 s.866 avsnitt 88.

<sup>6</sup> NS 8406:2009 brukes også i utførelsesentrepriser, og er en forenklet versjon av NS 8405:2008. Jeg viser for det meste til NS 8407 bestemmelsene, fordi det er upraktisk å vise til to nesten identiske bestemmelser.

Oppgavetemaet ligger nært opp mot endringsregimet i standardkontraktene, men dette gjelder endring i *arbeidet*.<sup>7</sup> Endringsregimet er i korthet at byggherren har en ensidig rett til å pålegge entreprenøren arbeid som står i sammenheng med kontraktsarbeidet, men som ikke er en del av kontraktsarbeidet. Entreprenøren har plikt til å utføre arbeidene inntil entreprenøren har utført arbeid som tilsvarer 15 % av kontraktssummen. En viktig funksjon til endringsregimet er at det sørger for fremgang i prosjektet, til tross for at partene er uenige for eksempel om et konkret arbeid utgjør en endring, eller om vederlaget for endringen.

Temaet i denne oppgaven er derimot hva som skjer når det foreligger endringer av *innsatsfaktorene*, altså de ressursene som er nødvendige for at entreprenøren skal levere kontraktmessig. Endringsregimet omfatter ikke denne situasjonen og blir derfor bare tatt med der det er relevant.

Standardkontraktene inneholder noen regler for justering av vederlaget som gjelder enkelte innsatsfaktorer. For eksempel har entreprenøren krav på justering av vederlaget, dersom det skjer en endring i offentlige gebyrer og avgifter, som entreprenøren etter kontrakten skal betale.<sup>8</sup> Prisendringer i denne typen innsatsfaktorer faller dermed utenfor oppgavens omfang.

Det avgrenses også mot kontrakter hvor oppdragsgiver er underlagt anskaffelsesregelverket. I slike situasjoner kan ikke spørsmålet om entreprenør har krav på vederlagsjustering løses bare med grunnlag i privatrettslige regler. Vederlagsjustering kan gripe inn i anskaffelseslovens prinsipp om likebehandling i kontrakter med offentlige byggherrer.<sup>9</sup> Dette kommer særlig på spissen dersom entreprenøren får krav på vederlagsjustering med den begrunnelse at størrelsen på tapet i seg selv berettiger en viss kostnadsfordeling. Da kan det tenkes andre entreprenører som har priset seg annerledes og som da ikke ville hatt samme rettskrav overfor den offentlige oppdragsgiveren.

Dersom krav på vederlagsjustering etter forutsetningslæren skulle føre frem, må det også tas stilling til selve utmålingen av vederlaget. Dette spørsmålet er knapt berørt i rettspraksis og heller ikke omtalt noe særlig i litteraturen. I mangel av autoritative rettskilder anser jeg det som uhensiktsmessig å drøfte utmålingen særskilt.

---

<sup>7</sup> Se NS 8407:2011 punkt 31.1 andre ledd.

<sup>8</sup> Se NS 8407:2011 punkt 26.3 og NS 8405:2008 27.3.

<sup>9</sup> Se anskaffelsesloven § 4.

## 1.3 Metode – retningsgivende prinsipper og hensyn

### 1.3.1 Ulovfestet

Med unntak av bustadoppføringslova og håndverkertjenestelova, hvor anvendelsesområdet faller utenfor denne oppgaven, er entrepriseretten ulovfestet.<sup>10</sup> Manglende lovgivning skyldes at bransjen helt siden slutten av 1800-tallet har benyttet standardkontrakter.<sup>11</sup>

Det er et eget spørsmål hvor langt man kan gå i å tolke eller revidere standardkontrakter sammenlignet med individuelt fremforhandlede kontrakter. Standardkontraktene er fremforhandlet i et utvalg nedsatt av Standard Norge, som består av blant annet Entreprenørforeningen – Bygg og Anlegg, Forsvarsbygg, Kommunenes Sentralforbund, Statsbygg og andre sentrale aktører i entreprisbransjen. Dette gir en formodning om at avtalens bestemmelser er balanserte og nøye gjennomtenkt.<sup>12</sup> Det innebærer at standardkontrakter normalt skal tolkes objektivt og strengt etter sin ordlyd.<sup>13</sup>

Selv om kontraktstolkning i første omgang skal søke å avdekke partenes felles forståelse,<sup>14</sup> er det som regel vanskelig å påvise en felles forståelse av et punkt i en standardkontrakt.<sup>15</sup> Ofte har partene kun avtalt at en konkret standardkontrakt skal gjelde. Noe som gir trygghet for balanserte avtalevilkår. Da foreligger det ingen bevis for at partene har ment noe annet med standardkontraktens innhold enn det en objektiv tolkning tilsier.

---

<sup>10</sup> Bustadoppføringslova gjelder ved oppføring av bolig eller fritidshus for forbrukere, jf. § 1. Håndverkertjenestelova gjelder ved oppdrag om bestemte tjenester, for eksempel reparasjoner, vedlikehold, installasjoner, ombygging m.m. som inngås mellom tjenesteytere i deres næringsvirksomhet og forbrukere. Begge lover som gjelder mellom en næringsdrivende og en forbruker og er derfor ikke direkte anvendelig for denne oppgavens tema. Det er trolig heller ikke rom for analogier på vederlagsspørsmålet som denne avhandlingen dreier seg om, da forbrukerhensynet er styrende for risikofordelingen mellom partene i bustadoppføringslova. Dette hensynet er ikke anvendelig mellom profesjonelle parter.

<sup>11</sup> Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 25.

<sup>12</sup> Se i samme retning Hagstrøm m. fl. (2021) fotnote 23 på side 50 og 51.

<sup>13</sup> Se Rt. 2010 s. 1345 avsnitt 59 andre setning.

<sup>14</sup> Jf. Rt. 1993 s. 564 (s. 569).

<sup>15</sup> Se Rt. 2010 s. 961 avsnitt 44 som eksempel på at Høyesterett først ser etter en felles forståelse. Dersom denne ikke kan påvises er utgangspunktet en objektiv tolkning. HR-2023-411-A avsnitt 33-37 oppsummerer utgangspunktene for tolkningsprosessen godt.



### **1.3.2 Rettspraksis – særlig voldgiftspraksis**

Rettspraksis og bransjepraksis har stått for mye av utviklingen av entrepriseretten. Den viktigste kilden til innholdet i læren om bristende forutsetninger, er dommer fra Høyesterett. Tidligere inneholdt standardkontraktene klausuler om at det skulle benyttes voldgift for tvisteløsning.<sup>16</sup> Flere voldgiftsavgjørelser er relevante for denne oppgavens problemstillinger. Det er derfor nødvendig å drøfte kort hvilken vekt voldgiftsdommer har.

Muligheten for å avtale voldgift følger av voldgiftsloven, som har en deklatorisk regulering av tvistebehandling gjennom voldgift.<sup>17</sup> Voldgiftsavgjørelser kan bare publiseres dersom begge partene samtykker til det. Mye av voldgiftspraksisen er derfor ikke tilgjengelig for offentligheten og kan da naturligvis ikke vektlegges i rettsanvendelsesprosessen. Det stiller seg selvsagt annerledes dersom en eller begge partene får tilgang til den. Offentlig tilgjengelig voldgiftspraksis blir tidvis brukt i litteraturen når forfatterne skal redegjøre for gjeldende rett. Det er uklart om voldgiftsrettens uttalelser skal vektlegges fordi det har prejudikatsverdi eller fordi argumentasjonen er overbevisende. Brækhus mener at voldgiftsavgjørelser må kunne påberopes på lik linje med avgjørelsene fra de alminnelige domstolene og at prejudikatsverdien avhenger av rettsområdet.<sup>18</sup>

Etter mitt syn må det avgjørende være argumentasjonens overbevisningskraft, på lik linje som for juridisk teori. Dersom det overhodet er rom for noe prejudikatsverdi er denne avhengig av at avgjørelsen blir publisert, noe som er opp til partene. Det kan ikke være opp til en parts velvilje å bestemme om en voldgiftsavgjørelse skal få betydning utover partens sak. Noe annet er at aktører i bransjen kan innrette seg etter resultatet fra voldgiftsretten dersom den blir publisert. Dette kan danne grunnlag for bransjepraksis eller en festnet rettsoppfatning, som i sin tur er et relevant argument for å tillegge avgjørelsen vekt ved en ny og sammenlignbar tvist.

### **1.3.3 Alminnelige obligasjonsrettslige prinsipper**

Siden entrepriseretten ikke er lovregulert, er det i stor grad bakgrunnsretten som må løse spørsmål partene ikke har avtalefestet. I tillegg er bakgrunnsretten et selvstendig

---

<sup>16</sup> Se for eksempel NS-3401:1969 hvor den deklatoriske hovedregelen var voldgift.

<sup>17</sup> Se Voldgiftsloven §§ 1 og 2.

<sup>18</sup> Se Brækhus (1990) s. 461.

tolkningsargument når en sikker løsning ikke fremgår av avtalen.<sup>19</sup> Som del av bakgrunnsretten er særlig alminnelige obligasjonsrettslige prinsipper sentrale. Disse kan både være tolkningsmoment når man skal kartlegge hvordan avtalen er å forstå, gi grunnlag for utfylling av avtalen eller være selvstendige rettsgrunnlag for revisjon.<sup>20</sup> Mange alminnelige obligasjonsrettslige prinsipper er imidlertid allerede kodifisert i standardkontraktene.<sup>21</sup>

Øvrige rettskilder som reelle hensyn, bransjepraksis og juridisk litteratur må også anvendes i samsvar med juridisk metode.<sup>22</sup> Det vil imidlertid føre for langt å redegjøre i detalj for alminnelig juridisk metode i denne oppgaven.

## 1.4 Videre fremstilling

Spørsmålet om entreprenøren har krav på vederlagsjustering avhenger av en rekke forhold. Først må det klarlegges hva partene har avtalt. I punkt 2 undersøkes derfor hvilke føringer standardkontraktene som benyttes i entrepriseprosjekter i Norge, legger på revisjonsadgangen. Herunder om vederlagsjustering egentlig er den mest egnede virkningen av en ekstraordinær prisstigning. Selv om hoveddelen av oppgaven dreier seg om hvilke krav entreprenøren har på ikke-kontraktsfestet grunnlag, må vurderingen starte i kontrakten, fordi det har betydning for revisjonsadgangen hvor eksplisitt og bevisst partene har avtalt risikofordelingen.<sup>23</sup>

Videre i punkt 3 og 4 drøftes om entreprenør på annet rettsgrunnlag enn kontrakten kan kreve vederlagsjustering. Det naturlige grunnlaget for å drøfte vederlagsjustering er læren om bristende forutsetninger. Denne kan anvendes både i tolkningsfasen og som grunnlag for revisjon av kontrakten.<sup>24</sup> Det går imidlertid en grense for hva man med rimelighet kan

---

<sup>19</sup> Se HR-2023-411-A avsnitt 37 som henviser videre til HR-2016-1447-A (KLP) avsnitt 46.

<sup>20</sup> Se Alvik (2017) s. 379 og Rt. 1999 s. 408 som et eksempel på at alminnelige obligasjonsrettslige prinsipper gav grunnlag for heving av kjøp av en borettslagsleilighet.

<sup>21</sup> Se for eksempel HR-2020-1120-A avsnitt 51 hvor Høyesterett skriver at NS 8406 punkt 12 er «utslag av et alminnelig prinsipp om at kontraktspartens forpliktelser overfor kontraktspartens ikke endres ved bruk av kontraktshjelpere.»

<sup>22</sup> Det forutsettes at leseren har god kjennskap til alminnelig juridisk metode. For en detaljert gjennomgang vises det til Høgberg *Juridisk metode og tenkemåte* boken i sin helhet og særlig kap. 3., samt Boe (2012) boken i sin helhet og særlig kap. 25.

<sup>23</sup> Se Rt. 2010 s. 1345 (Oslo Vei) avsnitt 65 og Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 252. Dette utdypes i punkt 3.4.

<sup>24</sup> Se Krokeide (1977) s. 609-610.

innfortolke i kontrakten, og da er man over på et spørsmål om revisjon. Dette er en glidende overgang og prosessene påvirker hverandre. Drøftelsene i denne oppgaven vil ikke skille skarpt mellom tolkning og revisjon.

## 2 Risikofordelingen i kontrakten

### 2.1 Innledning

I dette kapittelet skal det undersøkes om standardkontraktene selv har bestemmelser som regulerer virkningene av en ekstraordinær prisstigning. Drøftelsen starter her fordi hvert rettssubjekt står fritt til å inngå de avtalene det selv ønsker. Avtalefriheten er bare effektiv så lenge det også eksisterer et prinsipp om at avtaler skal holdes. Dette er et viktig utgangspunkt, spesielt i kontrakter mellom profesjonelle parter. Som regel fører de fleste rettslige drøftelser om kontraktsrevisjon i bygge- og anleggsbransjen tilbake til utgangspunktet om at avtalen skal holdes slik den ble inngått.<sup>25</sup> Det vises til at avtaleloven § 36, omtalt som en generalklausul for å revidere urimelige avtaler, knapt har blitt brukt som grunnlag for avtalerevisjon mellom profesjonelle parter.<sup>26</sup>

### 2.2 Vederlagsformatet bestemmer risikofordelingen

Risikofordelingen i NS 8407 er spredt utover mange bestemmelser. Risikoen for grunnforhold følger av punkt 23, risikoen for byggherrens valg av løsninger og annen prosjektering følger av punkt 24, risikoen for skade på kontraktsgjenstanden i byggetiden følger av punkt 19, m.m.

Kontrakten har ingen bestemmelse som direkte regulerer spørsmålet om risikoen for at en innsatsfaktor blir utsatt for en ekstraordinær og uventet prisstigning. Man vil kunne lese ut av måten kontraktssummen er fastsatt på (vederlagsformatet), hvem av partene som i utgangspunktet har prisrisikoen.<sup>27</sup> Det finnes ulike vederlagsformater.<sup>28</sup> Partene blir selv enige om hvilket vederlagsformat som skal benyttes. Oppgaven er avgrenset til å gjelde

---

<sup>25</sup> Rt. 1958 s 529 (Madla) er et eksempel på dette, selv om det for akkurat denne saken kan stilles spørsmål ved om resultatet hadde blitt opprettholdt i dag.

<sup>26</sup> Se for eksempel avgjørelsene Rt. 1988 s. 276 (Rørstad) og Rt. 1988 s. 295 (Skjelsvik). Se videre Krüger (1999) side 246-247 som også gjennomgår de øvrige nordiske lands vedtakelse av en generalklausul basert på rimelighet. Norge var sist ute av de nordiske landene med dette.

<sup>27</sup> Se Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 310.

<sup>28</sup> Det vil føre for langt å gjennomgå alle vederlagsformater. For en mer utfyllende oversikt se Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 310 flg.

entrepriser hvor partene har avtalt fastpris som vederlagsformat. Fastpris betyr at entreprenøren får et på forhånd avtalt vederlag for å levere kontraktsmessig. Entreprenøren sitter da med ansvaret for å kjøpe inn alle nødvendige materialer og andre innsatsfaktorer. At fastprisen er avtalt på forhånd innebærer at den som utgangspunkt ikke påvirkes av forhold som inntreffer under byggetiden og som påvirker kostnadspådraget for entreprenør. Dermed innebærer fastprisformatet en avtale om at prisrisikoen er overtatt av entreprenøren.

For byggherren er fordelene med fastpris at den skaper forutberegnelighet om hvor mye prosjektet kommer til å koste. Ulempen er at fastpris gjerne er dyrere. Som regel vil det være en del usikkerhet ved akkurat hvor mye prosjektet kommer til å koste. Derfor må entreprenøren beregne et risikopåslag for denne usikkerheten.

Kontraktssummen kan også fastsettes ved hjelp av enhetspriser. Det betyr at entreprenøren får betalt en fastpris per enhet. Enheter dannes ved at man deler opp hele byggeprosessen i mindre prosesser. For eksempel kan man ved bygging av en tunnel dele byggeprosessen i sprengningsarbeider, veiarbeider og lys- og elektroarbeider. Sprengningsarbeider kan igjen deles i antall kubikkmeter som er sprengt og antall kubikkmeter med steinmasser som er transportert bort. En kubikkmeter med sprengt stein utgjør en enhet som entreprenøren får betalt en fastsum for. Entreprenøren vil da ha risikoen for hva det koster å utføre en enhet, fordi han har prisrisikoen eksempelvis for sprengstoff. Sånn sett har enhetspriser også et iboende element av fastpris. På den andre siden er det byggherren som vil ha risikoen for *hvor mange enheter* som kreves for å utføre arbeidet.<sup>29</sup> Dersom partene for eksempel bare avtaler antall timer som går med til sprengningsarbeider som enheter, har byggherren risikoen for tidsforbruket, mens entreprenøren har prisrisikoen for alle andre innsatsfaktorer.

Fastprisformatet, og fastpriselementet ved enhetspriser, innebærer at byggherren har krav på at entreprenøren utfører arbeidet og leverer kontraktsgjenstanden, uavhengig av om det viser seg at den avtalte pris ikke lenger dekker entreprenørens kostpris for å oppfylle.<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Se Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 318.

<sup>30</sup> Se Salhus flytebro side 931 hvor førstvoterende skriver «At entreprenøren har ansvaret for bygget, betyr at han plikter å utføre de nødvendige arbeidsoperasjoner selv om det skulle vise seg å være vanskeligere, mer byrdefullt eller mer kostbart enn han regnet med da anbudet ble inngitt. En slik utvikling gir heller ikke rett til å kreve ytterligere betaling for de uforutsette kostnadene.».

## 2.3 Problemet med å legge til grunn den avtalte risikofordelingen

På tidspunktet for kontraktsinngåelsen påtar entreprenøren seg forpliktelser som skal oppfylles i fremtiden. Dette kan være langt frem i tid, ofte flere år. Det vil derfor alltid være en viss usikkerhet rundt hvordan samfunnsutviklingen vil påvirke oppfyllelsen av kontraktsforpliktelsen. Prisutvikling er et område hvor denne usikkerheten fremtrer klart.<sup>31</sup> I dag er stort sett alle aktører klar over at prisene vil stige. Penger i dag er mer verdt enn penger i morgen. Usikkerheten ligger først og fremst i hvor mye prisene kommer til å stige.<sup>32</sup> Siden hovedregelen etter standardkontraktene er at entreprenøren kan fakturere én gang i måneden for utført arbeid, vil entreprenøren få betalt på et senere tidspunkt enn da kontraktssummen ble avtalt. Derfor har standardkontraktene i dag en bestemmelse om indeksregulering av kontraktssummen.<sup>33</sup> En indeksregulering tar høyde for verdien av pengene på tidspunktet entreprenøren faktisk får betalt. Man kunne selvsagt beregnet den fremtidige verdien av kontraktssummen ved å diskontere den, men slike beregninger er ikke helt pålitelige. Priser kan utvikle seg på uforutsette måter, som nettopp er det sentrale premisset for avhandlingen. Derfor er indeksregulering i utgangspunktet en god metode for å sørge for balanse i avtaleforholdet.

Det kan fremstå som om indeksreguleringen velter prisrisikoen over på byggherren. Dette er nok også noe av tanken med indeksregulering. Imidlertid vil ikke nødvendigvis alle fluktuasjoner i pris gi et «krone for krone»-utslag på indeksen. Dette kan ha flere årsaker. Det kan være at indeksen ikke dekker den aktuelle innsatsfaktoren som blir utsatt. Prisstigningen kan videre være et kortvarig prishopp, som faller til normalt nivå igjen før indeksen oppdateres. Indeksen kan også representere så mange innsatsfaktorer at et prishopp i bare én av innsatsfaktorene ikke gir særlig stort utslag. Prisstigningen kan videre ha et så minimalt nedslagsfelt at den nesten ikke gir noe utslag på indeksen. Dette var tilfellet i HR-2023-411-A hvor oppjustering av arbeidsgiveravgiften bare rammet noen svært få arbeidsgivere og dermed nesten ikke gav utslag på den avtalte indeksen.<sup>34</sup> Siden indeksreguleringens natur er at

---

<sup>31</sup> Sandvik (1964) s. 289

<sup>32</sup> Op.cit. s. 289

<sup>33</sup> Se for eksempel NS 8405 punkt 27.1, NS 8407 punkt 26.2 og NS 8415 punkt 27.1.

<sup>34</sup> Saken dreide seg hovedsakelig om økt arbeidsgiveravgift var omfattet av NS 8406 (forenklet utførelsesentreprise) punkt 23.1 første ledd, eller om den falt under siste ledd. Første ledd gav krav på

den av og til gir mer, og av og til mindre enn det entreprenøren faktisk blir påført av merkostnader, kom retten til at entreprenøren hadde risikoen for at indeksen svarte til den faktiske merkostnaden entreprenøren ble påført.<sup>35</sup> Dermed løser heller ikke den avtalte indeksreguleringen bestandig problemet med usikkerhet rundt den endelige prisen for en entreprise.

De usikre konsekvensene av en ekstraordinær prisstigning kan føre til at det tas mange forbehold når entreprenørene leverer sine tilbud til byggherrene. Dette kan igjen komplisere valget av entreprenør for byggherren og skape tolkningskonflikter i etterkant. Dersom det ikke tas forbehold for uforutsette prisøkninger, oppstår muligheten for at prosjekter ikke er lønnsomme for entreprenøren. Prisøkninger forrykker den opprinnelige balansen mellom entreprenørens ytelse og byggherrens vederlag.<sup>36</sup> I ytterste konsekvens oppstår faren for konkurs eller konkursras. Dette er ikke bare problematisk for entreprenørsiden av bransjen, men også byggherrene, som risikerer å stå igjen med et halvferdig bygg og må pådra seg store kostnader ved å bytte entreprenør.

## **2.4 Kan entreprenøren kreve oppsigelse etter kontrakten?**

Ovenfor ble det gjennomgått hvordan vederlagsformatet avgjør prisrisikoen, og hvorfor dette kan bli problematisk for entreprenøren. I det følgende undersøkes om kontrakten inneholder egnede løsninger når entreprenøren har blitt utsatt for en ekstraordinær prisstigning.

Alle vederlagsformatene forutsetter en betydelig likviditetsbelastning for entreprenøren fordi entreprenøren først må betale for innsatsfaktorene og bare får betalt for faktisk utført arbeid av byggherren.<sup>37</sup> Dette vil også være situasjonen ved en eventuell vederlagsjustering.

Entreprenøren må først legge ut for merkostnaden, og deretter kreve utlegget tilbake fra byggherren. Manglende likviditet kan føre til at krav på vederlagsjustering uansett ikke fører til fremgang i prosjektet. Også byggherren kan få betalingsproblemer ved store og uventede vederlagsjusteringskrav. Det kan derfor spørres om fritakelse av plikten til naturaloppfyllelse i

---

indeksjustering mens siste ledd gav krav på direkte justering krone for krone. Kontraktssummen var på 536 millioner og økningen i arbeidsgiveravgift var cirka 5 millioner. Bristende forutsetninger var ikke anført.

<sup>35</sup> Se HR-2023-411-A avsnitt 62.

<sup>36</sup> HR-2023-411-A avsnitt 49

<sup>37</sup> Se NS 8407 punkt 27.2 fjerde ledd og NS 8405 punkt 28.1

form av heving eller oppsigelse er et bedre alternativ. En mulig avtalefestet hjemmel for dette er oppsigelse etter NS 8407 punkt 45 eller NS 8405 punkt 38.2 med identisk innhold:

*Dersom fremdriften hindres eller vil bli vesentlig hindret i mer enn seks måneder som følge av ekstraordinære og upåregnelige forhold utenfor partenes kontroll, så som krig, opprør, naturkatastrofe m.m, eller byggarbeidene på grunn av slike forhold blir uaktuelle å utføre, kan hver av partene si opp kontrakten.*

Ordlyden «vil bli vesentlig hindret» åpner for at oppsigelsesadgangen også gjelder dersom det forventes at fremdriftshindringen vil vare i mer enn seks måneder. Dette er også lagt til grunn i litteraturen.<sup>38</sup> Det støttes også av at det er irrasjonelt å måtte vente i seks måneder på å si opp kontrakten, når det uansett ikke vil bli utført noe arbeid i mellomtiden. Spørsmålet etter dette er om en ekstraordinær prisstigning på en innsatsfaktor kan anses som en *forventet hindring på fremdriften* som gir entreprenøren rett til oppsigelse etter de ovennevnte bestemmelsene.

Eksemplifiseringen i kontrakten av relevante hindringer, som «krig, opprør, naturkatastrofe m.m.» havner i en annen kategori enn ekstraordinær prisstigning. Listen er ikke uttømmende, jf. «m.m.», men prisstigning skiller seg tydelig fra «krig, opprør og naturkatastrofer» som har til felles at det nærmest blir fysisk umulig å utføre arbeid. En ekstraordinær prisstigning utgjør ikke noen fysisk hindring på fremdriften i prosjektet

En videre forskjell er at prisrisikoen allerede er fordelt i kontrakten gjennom vederlagsformatet. Risikoen for vedvarende krig, opprør og naturkatastrofer er derimot bare regulert i denne bestemmelsen. Å anvende denne bestemmelsen når den avtalte prisrisiko materialiserer seg, vil være å sette til side realiteten av avtalt risikofordeling.

På den andre siden kan en prisstigning tenkes å være så stor at den blir virksomhetstruende for entreprenøren. I et slikt tilfelle blir det etter hvert umulig for entreprenøren å oppfylle. Det taler for at også rent økonomiske hindringer må anses som relevante hindringer dersom de er store nok til å være virksomhetstruende. Som støtteargument for denne tolkningen kan det vises til at forarbeidene til kjøpsloven § 27, har et avsnitt som nettopp tar opp spørsmålet om

---

<sup>38</sup> Nordtvedt m.fl. (2013) s. 672.

prisstigning kan være en «hindring» etter kontrollansvaret.<sup>39</sup> Av bestemmelsen fremgår følgende:

*Forhold av rent økonomisk art kan også i prinsippet tenkes å utgjøre hindring for oppfyllelse, f.eks. ekstraordinær utgift- eller prisstigning. Men det er ikke tilstrekkelig at avtalen ikke lenger er rekningsvarende, eller at det har blitt betydelig dyrere enn bereknet å oppfylle. Selger man til fast pris, må man vanligvis selv bære følgene av en uventet pris- eller kostnadsøkning. Men heller ikke dette er i seg selv tilstrekkelig til å fritta for erstatningsansvar etter § 27. For at det skal foreligge en hindring etter § 27, må kostnadsøkningen være så omfattende at oppfyllelse av avtalen påfører selgeren en belastning som objektivt sett ligger utenfor forutsetningene ved et kjøp av den aktuelle art.*

Setningen «forhold av rent økonomisk art kan også i prinsippet tenkes å utgjøre hindring for oppfyllelse, f.eks. ekstraordinær utgift- eller prisstigning» taler klart for at prisstigning kan være en relevant hindring. Overføringsverdien til den entrepriserettslige vurderingen er imidlertid begrenset. Konsekvensen av at prisstigningen utgjør en hindring etter kjøpsloven er at selger frifinnes for erstatningsansvar til tross for at selger ikke leverte kontraktmessig. Det innebærer at kjøperen ikke får levert tingen kjøperen har krav på.

Fritakelse fra oppfylleelsesplikten er imidlertid sjelden en god løsning i entreprisprosjekter som allerede er i gang. Slike prosjekter krever gjerne omfattende forberedelser. Prosjektet blir ofte lyst ut på anbud hvor det følger med en forprosjektering. Deretter må entreprenørene selv vurdere kostnadene ved prosjektet og levere et tilbud. Videre må byggherren evaluere de tilbudene som er gitt, og binde seg til en entreprenør. Når prosjektet først er i gang er det svært viktig at det fullføres, og helst med samme entreprenør. Dersom entreprenøren kan si seg fri fra avtalen, må byggherren bytte entreprenør, noe som medfører store kostnader for byggherren. Nye tilbud må evalueres, det må rigges til på nytt, og den nye entreprenøren må sette seg inn i hva som er gjort, og hva som gjenstår. Bytte av entreprenør er ikke rasjonelt.

Det er særlig byggherren som vil ha interesse i at prosjektet blir ferdigstilt. Et halvferdig bygg er ubrukelig. Riving kan koste like mye som ferdigstillelse. I tillegg tar det beslag på

---

<sup>39</sup> Jf. Ot.prp.nr. 80 (1986-1987) s. 73.



tomteareal som ellers kunne blitt utnyttet på annen måte.<sup>40</sup> Entreprenøren, som plutselig er fritatt for oppfylleelsesplikten, har normalt ikke nye prosjekter med oppstart i den perioden man egentlig skulle arbeide med det andre prosjektet, noe som medfører tapt fortjeneste.<sup>41</sup>

Dette tatt i betraktning tilsier at kjøpslovens forarbeider har svært begrenset vekt som støtteargument. Hensynet til fremgang i prosjekter, og til å unngå halvferdige prosjekter tilsier en høy terskel for å anvende oppsigelsesadgangen. Ekstraordinær prisstigning skiller seg så markant fra de nevnte tilfeller som kan gi krav på oppsigelse, at bestemmelsen etter en objektiv tolkning ikke kan anvendes.

Konklusjonen er at entreprenøren ikke kan kreve oppsigelse etter kontrakten som følge av en ekstraordinær prisstigning.

## **2.5 Er ekstraordinær prisstigning en force majeure begivenhet?**

### **2.5.1 Innledning**

Spørsmålet for dette kapittelet er om tilfeller av ekstraordinær prisstigning omfattes av standardkontraktenes regler om force majeure. I obligasjonsretten gjelder det som et alminnelig prinsipp en regel om såkalt force majeure for å bli fritatt for kontraktsforpliktelser og erstatningsansvar. Vi finner det i alle kontraktslovene.<sup>42</sup> Standardkontraktenes regler om force majeure har imidlertid en annen funksjon enn i den alminnelige obligasjonsretten ved at en force majeure begivenhet gir entreprenøren krav på ekstra tid, men ikke penger.<sup>43</sup>

Overskriften i NS 8405 punkt 33.3 er «Partenes krav på fristforlengelse på grunn av force majeure». Allerede i overskriften angis hva som er virkningen av at det foreligger en force majeure-hendelse, nemlig *fristforlengelse*. Dette blir enda tydeligere i NS 8405 punkt 33.3 femte ledd, hvor det fremgår at:

*Partene har ikke krav på justering av vederlaget som følge av fristforlengelse etter denne bestemmelsen.*

---

<sup>40</sup> Se Sandvik (1966) s. 106.

<sup>41</sup> Sandvik (1966) s. 111.

<sup>42</sup> Se kjl. § 27 (1) første punktum og § 40 (1) første punktum, forbrkjl. § 24 (2), avhl. § 4-5 (1) andre punktum, hvttjl. § 28 (1) andre punktum og buofl. § 35 (1) andre punktum.

<sup>43</sup> Se NS 8405 punkt 24.3, NS 8406 punkt. 20 og NS 8407 punkt 33.3.

Dermed er det helt klart at vederlagsjustering ikke er aktuelt med grunnlag i force majeure-bestemmelsene.<sup>44</sup> Det gjenstående spørsmålet er om force majeure bestemmelsen kan gi krav på fristforlengelse, når entreprenøren er utsatt for en ekstraordinær prisstigning.

### **2.5.2 Kan en ekstraordinær prisstigning gi krav på fristforlengelse?**

NS 8405 punkt 33.3 første ledd lyder slik:

*Partene har krav på fristforlengelse dersom fremdriften av deres forpliktelser hindres av forhold utenfor deres kontroll, så som ekstraordinære værforhold, offentlige påbud og forbud, streik, lockout og overenskompsbestemmelser.*

Den følgende drøftelsen vil til en viss grad overlappe med drøftelsen under punkt 2.4 som gjelder oppsigelsesbestemmelsen. Dette skyldes at det første vilkåret etter begge bestemmelsene er at «fremdriften hindres».<sup>45</sup> For fullstendighetens skyld gjentas kort hovedslutningene ved spørsmålet om «fremdriften» kan anses å «hindres» av en ekstraordinær prisstigning.

Ordlyden utelukker ikke at ekstraordinær prisstigning kan anses som en hindring. Fører prisstigningen for eksempel til konkurs, vil man måtte anse prisstigningen som noe entreprenøren ikke kunne overvinne følgene av.

Imidlertid er prisrisiko noe som partene allerede har fordelt i kontrakten gjennom det valgte vederlagsformatet. Materialiseringen av prisrisikoen har på denne måten en annen karakter enn de opplistede situasjonene som er ekstraordinære værforhold, offentlige påbud og forbud, streik, lockout og overenskomstbestemmelser.<sup>46</sup>

Et annet poeng er at fristforlengelse vanligvis ikke er en hensiktsmessig løsning på prisstigningen. Prisstigning skiller seg fra de oppramsede hindringene «ekstraordinære værforhold, streik, lockout m.m.» ved at disse hindringene vanligvis er forbigående. Tanken er at etter at hindringen har opphørt, kan arbeidet gjenopptas under lignende forhold som før hindringen inntraff.

---

<sup>44</sup> Se tilsvarende formuleringer i NS 8406 punkt 20 femte ledd og NS 8407 punkt 33.3 siste ledd.

<sup>45</sup> Sml. NS 8407 punkt 33.3 første ledd og punkt 45 første ledd.

<sup>46</sup> Se NS 8407 punkt 33.3 første ledd.

Som støtteargument for at force majeure-bestemmelsen er tiltenkt forbigående hindringer, kan det også vises til den ovenfornevnte gjensidige oppsigelsesadgangen partene har dersom en hindring har vedvart i seks måneder.<sup>47</sup> Leser man bestemmelsene i lys av hverandre kan det utledes at force majeure bestemmelsen som regel bare gjelder i 6 måneder. Unntak fra dette er dersom en hindring som er en force majeure begivenhet varer i mer enn 6 måneder, men ikke når den forhøyede terskelen for oppsigelse.

Selv om prisstigning også kan skyldes en bakenforliggende hendelse som er forbigående, så er det ikke sikkert at prisen faller tilbake på det nivået entreprenøren hadde forutsatt ved kontraktsinngåelsen. I fristforlengelsestiden legger prosjektet beslag på maskiner og annet utstyr som ikke kan brukes i andre prosjekter som står for tur. Entreprenøren kan ha oppstart på andre prosjekter og byggherren risikerer å lide tap som følge av manglende utnyttelse av kontraktsgjenstanden. En fristforlengelse på ubestemt tid er derfor som regel ikke hensiktsmessig for noen av partene. En rasjonell tolkning av bestemmelsen tilsier derfor at ekstraordinær prisstigning ikke gir krav på fristforlengelse.

Konklusjonen er at ekstraordinær prisstigning ikke gir krav på fristforlengelse etter NS 8407:2011 punkt 33.3 og NS 8405:2008 punkt 24.3. Det er mulig at det gjelder et unntak ved ekstraordinære prisstigninger som helt åpenbart er forbigående. For eksempel dersom prisstigningen skyldes en planlagt embargo som på forhånd er fastsatt hvor lenge skal vare. I en slik situasjon kan det tenkes at byggherrens behov for ferdigstillelse må vike for entreprenørens behov for å minimere kostnadene.

Så langt har gjennomgangen vist at entreprenøren ikke kan kreve vederlagsjustering, oppsigelse eller fristforlengelse med hjemmel i standardkontraktene. Spørsmålet videre er om entreprenøren etter andre obligasjonsrettslige prinsipper har krav på vederlagsjustering som følge av ekstraordinær prisstigning. Standardkontraktens mekanismer for håndtering av uventede hindringer danner et viktig bakteppe for dette spørsmålet. Standardkontraktene har en vidtgående regulering av partenes forpliktelser og risikofordeling. Derfor må det først undersøkes om læren om bristende forutsetninger overhodet kan supplere kontrakten.

---

<sup>47</sup> Se NS 8407 punkt 45 og NS 8405 punkt 38.2.

## 3 Bristende forutsetninger

### 3.1 Rettslig forankring av læren om bristende forutsetninger

Forutsetningslæren har fra gammelt av spilt en sentral rolle på entrepriserettens område.<sup>48</sup> Det følger av Salhus flytebro, og etterfølgende rettspraksis, at læren om bristende forutsetninger er et selvstendig rettsgrunnlag ved siden av avtaleloven § 36.<sup>49</sup> Senest i 2021 fikk en utbygger medhold i Høyesterett i et krav basert på denne læren, hvor avtaleloven § 36 var en subsidiær anførsel som retten ikke fant nødvendig å gå inn på.<sup>50</sup>

Det kan rettes flere kritiske innvendinger mot den fortsatte eksistensen av læren om bristende forutsetninger etter vedtakelsen av avtaleloven § 36. Et vilkår i læren om bristende forutsetninger er at det skal foretas en «mer sammensatt vurdering» av hvem som er nærmest til å bære risikoen for at en forutsetning brister.<sup>51</sup> Det er vanskelig å se at dette er noe mer, eller en annen vurdering enn spørsmålet om avtalt prisrisiko etter omstendighetene er «urimelig» etter avtaleloven § 36. Forutsetningslæren fremstår derfor som overflødig. Imidlertid kan det være kommersielle grunner til ikke å anføre at avtalevilkår har vært urimelige, eller at en motpart har opptrådt «i strid med god forretningsskikk». En entreprenør har kanskje et behov for et noe «mildere» rettsgrunnlag slik som bristende forutsetninger. Uavhengig av årsak, har denne diskusjonen liten praktisk betydning for de materielle vilkår, for at en entreprenør har krav på vederlagsjustering.<sup>52</sup> Jeg forholder meg derfor bare til forutsetningslæren i det følgende.

Vilkårene er at et løfte (akseptert prisrisiko) ble gitt under en viss forutsetning (normalt prisnivå), at forutsetningen var motiverende for å inngå avtalen, og at den var synlig for medkontrahenten (byggherren).<sup>53</sup> I tillegg må det foretas en helhetsvurdering som gjerne kalles *relevansvilkåret*. At forutsetningen tillegges relevans betyr ikke noe mer enn at

---

<sup>48</sup> Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 251.

<sup>49</sup> Se Rt. 2010 s. 1345 avsnitt 61

<sup>50</sup> Se HR-2021-2364-A avsnitt 31 og 66.

<sup>51</sup> Se for eksempel Rt. 2010 s. 1345 avsnitt 63.

<sup>52</sup> For en utførlig gjennomgang av forholdet mellom avtaleloven § 36 og læren om bristende forutsetninger se Mestad (2022) *Kontraksrevisjon. Læra om brestande føresetnader og forholdet til avtalelova § 36*.

<sup>53</sup> Rt. 2010 s. 1345 avsnitt 63.

forutsetningen får betydning for avtaleforholdet i form av revisjon, kostnadsdeling, lemping eller andre virkninger.

Det er sjelden at de første tre vilkårene blir problematisert i særlig grad. Det er heller ikke nødvendig i prisstigningstilfeller. Det er klart at en overtakelse av prisrisiko er gitt under den forutsetning at det ikke skjer en ekstraordinær prisstigning som påfører entreprenøren tap. Dette er også en *motiverende* forutsetning for at entreprenøren gir sitt tilbud.

Når det kommer til synlighet, har ikke byggherren nødvendigvis tilgang til entreprenørens kalkyle som konkret beregner hvilket prisnivå som forutsettes for de enkelte innsatsfaktorene. Likevel vil enhver anstendig byggherre kunne tenke seg til at entreprenørens tilbud er basert på en normal prisutvikling. Dette er en *normal* eller *typisk* forutsetning for alle pristilbud som innebærer at synlighetsvilkåret er oppfylt.<sup>54</sup> Det sentrale temaet blir om det siste vilkåret er oppfylt, nemlig hva som kreves av en ekstraordinær prisstigning for at den etter en helhetsvurdering kan anses som en relevant bristende forutsetning.

For å kunne svare på det spørsmålet, er det nødvendig å drøfte noen underproblemstillinger. Det første er om dagens standardkontrakter, herunder force majeure-bestemmelsen, kan suppleres av forutsetningslæren, jf. Punkt 3.2. Dersom kontraktene kan suppleres, oppstår spørsmålet om standardkontraktenes prosessuelle krav til vederlagsjustering også gjelder når grunnlaget for vederlagsjustering er den ikke-kontraktsfestede forutsetningslæren, jf. Punkt 3.3. Det siste spørsmålet er om det overhodet er rom for å anvende forutsetningslæren på ekstraordinære prisstigningstilfeller når det innebærer en tilsidesettelse av det partene bevisst har avtalt, jf. Punkt 3.4.

### **3.2 Kan force majeure-regelen suppleres med læren om bristende forutsetninger?**

Under gjennomgangen av risikofordelingen i standardkontrakten, er det konkludert med at force majeure-bestemmelsen ikke gir entreprenøren krav på verken vederlagsjustering eller fristforlengelse, dersom hindringen som påberopes er en ekstraordinær prisstigning. Spørsmålet som skal vurderes i det følgende, er om læren om bristende forutsetninger kan anvendes som rettsgrunnlag når den bakenforliggende årsaken til en ekstraordinær prisstigning er et forhold som må anses som et force majeure tilfelle.

---

<sup>54</sup> Slik også Høyesterett i HR-2021-2364-A avsnitt 57.

Som eksempel kan det tenkes at en entreprenør utfører asfaltering i et land hvor det skjer et uventet krigsutbrudd. Krigen gjør det fysisk umulig for entreprenøren å utføre arbeidet slik at vilkåret «fremdriften hindres» etter standardkontraktene er oppfylt. Entreprenøren får da krav på fristforlengelse. Deretter finner det sted en våpenhvile som gjør det mulig for entreprenøren å gjenoppta arbeidet. Krigsutbruddet har imidlertid ført til drastiske økninger i prisen på olje, som er en avgjørende innsatsfaktor for asfalteringen. Alle angrepspunktene som entreprenøren for tiden har, krever store mengder olje. Må entreprenøren bære merkostnaden fordi force majeure begivenheten – krigsutbruddet - ikke gir krav på vederlagsjustering, eller kan entreprenøren påberope seg prisøkningen som en bristende forutsetning og få justert vederlaget?

For ordens skyld presiseres det at det ikke drøftes om de *materielle* vilkårene for bristende forutsetninger er oppfylt i en slik situasjon. Det som drøftes, er spørsmålet om force majeure-bestemmelsen er uttømmende, eller om den kan suppleres med andre rettsgrunnlag.

Force majeure bestemmelsen i standardkontraktene innebærer en deling av risikoen for at krigsutbruddet er til hinder for fremdriften i prosjektet. Entreprenøren får krav på ekstra tid, men får ikke erstattet merkostnadene som følge av forlenget byggetid. Byggherren må på sin side tåle at det går med mer tid, uten å få kompensert dette gjennom dagmulkt.

Videre er det presisert i standardkontraktene at partene «har ikke krav på justering av vederlaget som følge av fristforlengelse etter denne bestemmelsen.»<sup>55</sup> Kontraktens ordlyd tilsier at enhver konsekvens av krigsutbruddet som gir krav på fristforlengelse, ikke gir krav på vederlagsjustering. Det er uklart etter ordlyden om det kan kreves vederlagsjustering for merkostnader som skyldes krigsutbruddet, men som ikke gir krav på fristforlengelse. Det vil tilsynelatende være en omgåelse av det avtalte, dersom man kan påberope seg læren om bristende forutsetninger i et slikt tilfelle. Grunnlaget for vederlagsjustering vil være et forhold som det er avtalt delt risiko for.

Men dersom prisstigningen anses å omfattes av force majeure bestemmelsen på grunn av dens kobling til krigsutbruddet, innebærer det at forutsetningslæren ikke kan anvendes. Samtidig gir ikke force majeure bestemmelsen entreprenøren krav på vederlagsjustering eller fristforlengelse. Dette er en lite rimelig og rasjonell løsning.

---

<sup>55</sup> Se NS 8405 punkt 24.3 og NS 8407 punkt 33.3.

Det er egentlig bare den *fysiske hindringen* som krigsutbruddet forårsaker, som faktisk hindrer entreprenørens fremdrift. Prisstigningen er en annen konsekvens av krigsutbruddet, som *ikke* hindrer fremdriften i prosjektet, jf. drøftelsen under punkt 2.5.2. Derfor må prisstigningen anses som å falle utenfor hele force majeure bestemmelsen til tross for at krigsutbruddet er den bakenforliggende årsaken.

Konklusjonen er at siden prisstigningen ikke er en «hindring» etter standardkontraktene, kan forutsetningslæren anvendes uten at det strider mot force majeure bestemmelsens risikofordeling. Dersom et krav anføres med grunnlag i denne læren, blir det neste spørsmålet om kontraktens prosessuelle regler for varsling av krav får anvendelse.

### **3.3 Omfattes krav på vederlagsjustering etter forutsetningslæren av varslingsreglene i standardkontraktene?**

Etter begge standardkontraktene må det varsles om vederlagsjustering for å ha kravet i behold.<sup>56</sup> Dette fremgår av NS 8407 punkt 34.1.2:

*Totalentreprenøren har krav på justering av vederlaget som følge av forsinkelse eller svikt ved byggherrens ytelse etter punkt 22, 23 og 24, eller som følge av andre forhold byggherren har risikoen for.*

*Dersom totalentreprenøren vil kreve vederlagsjustering, skal han uten ugrunnet opphold varsle byggherren når han blir eller burde ha blitt klar over forholdene nevnt i første ledd. Krav på vederlagsjustering tapes dersom det ikke varsles innen fristen.*

Første ledd er en opplisting av hvilke forhold som kan gi totalentreprenøren krav på vederlagsjustering. Andre ledd slår fast at entreprenøren må varsle «uten ugrunnet opphold». Fristen gjelder «forholdene nevnt i første ledd». Et av alternativene i første ledd er «forhold byggherren har risikoen for».<sup>57</sup> Spørsmålet er om et krav med grunnlag i forutsetningslæren er et «forhold byggherren har risikoen for».

---

<sup>56</sup> Sml. NS 8405 punkt 25.3 første ledd og NS 8407 punkt 34.1.2. Ordlyden i de to kontraktene skiller seg bare på henvisningene til endringsbestemmelsen, og må derfor antas å ha likt rettslig innhold.

<sup>57</sup> Tilnærmet lik ordlyd følger av NS 8405 punkt 25.2 bokstav C. Reguleringen må anses helt lik på dette punktet i kontraktene.

Hagstrøm og Bruserud er av den oppfatning at krav som har grunnlag i forutsetningslæren omfattes av kontraktens prosessuelle regler.<sup>58</sup> Standpunktet er imidlertid ikke begrunnet, noe som er uheldig når ordlyden ikke gir noe entydig svar. Siden det er overbevisningskraften ved juridisk litteratur som gir den vekt, er det vanskelig å tillegge et ubegrunnet standpunkt noe særlig vekt i dette spørsmålet.

Som tidligere nevnt kan forutsetningslæren både anvendes i tolkningsfasen for å *plassere* en risiko, men også som hjemmel for revisjon av avtalen hvor det ikke er mulig å flytte risikoen over til byggherre ved hjelp av tolkning. I førstnevnte tilfelle hvor et krav om vederlagsjustering følger av at risikoen plasseres hos byggherre, er det naturlig å tale om «forhold byggherren har risikoen for», mens i sistnevnte tilfelle hvor kontrakten revideres, er det ikke like naturlig å tale om at byggherren har risikoen for forholdet. Om et krav etter forutsetningslæren fører frem basert på tolkning eller revidering av risikoovergangen kommer ikke nødvendigvis eksplisitt frem i drøftelsen heller. Da fremstår det lite hensiktsmessig å legge vekt på om forutsetningslæren omfattes av «forhold byggherren har risikoen for» eller ikke.

På den andre siden vil *resultatet* dersom entreprenøren får medhold i kravet, uansett være at byggherren har risikoen for forutsetningssvikten, og må betale. Det taler for at krav etter forutsetningslæren omfattes av «forhold byggherren har risikoen for».

Hensynet bak bestemmelsen er å gi byggherren fortløpende oversikt over hvilke kostnader som påløper, slik at det ikke kommer overraskende og lite kontrollerbare krav i sluttoppgjøret.<sup>59</sup> Dette hensynet gjør seg like mye gjeldende når kravet er basert på forutsetningslæren, som også munner ut i et økonomisk krav. Dersom fristen ikke gjelder konsekvent for alle krav vil den miste mye av sin funksjon som er å holde byggherren orientert over samtlige krav. Når de prosessuelle vilkårene er oppfylt, entreprenøren var klar over at han hadde et krav, eller burde vært det, så er det ingen grunn til å la være å fremme kravet med en gang.

Imidlertid er den prosessuelle fristens start, «burde ha blitt klar over» og fristens varighet, «uten ugrunnet opphold» rettslige standarder som må vurderes konkret. Et krav etter

---

<sup>58</sup> Se Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 252.

<sup>59</sup> Jf. Nordtvedt m.fl. s. 510.



forutsetningslæren er basert på en konkret helhetsvurdering. Det er da svært vanskelig å fastslå når entreprenøren har kunnskap om kravet sitt eller entreprenøren burde skjønt at han har et krav, når det uansett er basert på en objektiv helhetsvurdering. Entreprenøren vil kanskje heller ikke av kommersielle grunner varsle et krav med mindre han er helt sikker på at han har rett til vederlagsjustering. Da er det noe strengt å straffe en samarbeidsorientert entreprenør. Samtidig må entreprenøren selv bære risikoen for egen rettsvillfarelse. Hensynet til bevissikring og at byggherren må ha mulighet til å holde oversikt over hvilke kostnader som påløper er også viktige, særlig når det er avtalt fastpris. Kaasen fremhever i den forbindelse at dersom varslingsfristen gjelder, fører det til at krav fremmes tidligere, noe som ivaretar operative hensyn i prosjektet.<sup>60</sup>

Dersom et krav oppfyller de materielle vilkårene for å nå frem etter forutsetningslæren, burde det også kunne fremmes etter avtaleloven § 36.<sup>61</sup> Denne bestemmelsen er det mer usikkert om lar seg innskrenke gjennom avtalte frister i lys av at den er preseptorisk. Det trekker i retning av at man heller ikke kan innskrenke forutsetningslærens anvendelsesområde gjennom prosessuelle vilkår. I tillegg er byggherren fremdeles beskyttet av de alminnelige ulovfestede passivitets- og foreldelsesregler.<sup>62</sup>

I mangel av autoritative rettskilder fremstår spørsmålet som ganske åpent. Det er derfor ikke mulig å gi en sikker konklusjon. Etter mitt syn må det legges avgjørende vekt på at det er svært krevende for entreprenøren å vurdere fra hvilket tidspunkt entreprenøren har et krav. Forutsetningslæren har et så snevert anvendelsesområde at det neppe representerer et stort innhugg i byggherrens forutberegnelighet, dersom krav etter læren ikke må fremmes etter varslingsreglene. Byggherrens behov kan da ikke overveie at entreprenøren tross alt bør få betalt for berettigede krav. Min konklusjon er derfor at krav på vederlagsjustering etter forutsetningslæren ikke omfattes av varslingsreglene i standardkontraktene. Enhver entreprenør gjør likevel klokt i å overholde også denne fristen uavhengig av om den får anvendelse eller ikke.

---

<sup>60</sup> Se Kaasen (2023) s. 291.

<sup>61</sup> Jf. det som er sagt innledningsvis under punkt 3.1

<sup>62</sup> Se Rt. 1999 s. 295 (Custos)

### 3.4 Kan forutsetningslæren anvendes på tilfeller av ekstraordinær prisstigning når prisrisikoen etter kontrakten er overtatt av entreprenør?

Dette kapittelet diskuterer om forutsetningslæren må avvises *kategorisk* ved tilfeller av ekstraordinær prisstigning som entreprenøren har overtatt risikoen for. Drøftelsen er enda ikke kommet til de materielle innholdet i helhetsvurderingen som avgjør om et krav fører frem. Dette underkapittelet kan sies å ta for seg anvendelsesområdet for forutsetningslæren, mens neste kapittel tar for seg det materielle i forutsetningslæren.

Selv om det er åpenbart at entreprenøren bare vil inngå avtalen dersom den gir fortjeneste, betyr ikke det at en uventet utvikling som «spiser opp» entreprenørens fortjeneste skal tillegges relevans – snarere tvert imot. Høyesterett uttalte i Oslo vei saken at «bristende forutsetninger gir ikke hjemmel for å omfordele en bevisst plassert risiko». <sup>63</sup> Dette tyder på at forutsetningslæren i noen tilfeller er helt avskjært. En enkel forutsetning om at prosjektet gir entreprenøren fortjeneste, må etter det som er sagt av Høyesterett kategorisk avvises som irrelevant.

Byggherren har en tilsvarende motiverende forutsetning for å akseptere entreprenørens pris, nemlig at fastpris faktisk betyr fastpris. <sup>64</sup> Derfor bør entreprenørens tilbud inkludere en premie for den risikoen han påtar seg ved å overta prisrisikoen. Ved å ta høyde for risikoen for prisstigning i tilbudet, er forutsetningen ikke lenger et usagt forbehold, men gjort til en del av kontrakten ved at entreprenøren overtar prisrisikoen.

Hagstrøm og Bruserud er litt mer moderate i sin tolkning av Oslo Vei uttalelsen og skriver at «Dersom et konkret risikospørsmål allerede er regulert i kontrakten mellom partene, vil forutsetningslæren *være av mindre betydning.*» (min kursivering). <sup>65</sup>

Det foreligger også en voldgiftsdom som har en like klar uttalelse som den i Oslo vei. Saken gjaldt betaling for etablering av en rørledning som skulle transportere olje. Leverandøren skulle få betalt per mengde olje som ble transportert, noe som viste seg svært lønnsomt da

---

<sup>63</sup> Se Rt. 2010 s. 1345 avsnitt 65.

<sup>64</sup> Se RG 1976 s. 650 (Esso) på side 661, hvor mindretallet legger vekt på at «når valget falt på produksjonsanlegget i dets nuværende form, var den langsiktige og *prisstabile* avtale med Esso et avgjørende ledd i vurderingen.»

<sup>65</sup> Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 252.

feltet hadde mye mer olje enn først antatt av partene.<sup>66</sup> Eieren krevde mengdebetalingen revidert på grunn av de uventet store mengdene olje. Partenes ståsted var altså motsatt enn det som er problematisert i oppgaven ved at det var bestilleren som anførte revisjon overfor leverandør. Voldgiftsretten skrev «Når BP-gruppen [eieren] på denne måten har *godtatt en risiko* som ligger i vedtakelsen av en fast enhetstariff upåvirket av transportert kvantum, kan den ikke senere kreve revisjon under forutsetningslæren fordi den overtatte risiko har slått ut sterkere enn ventet.» (min utheving).

Dommen viser at heller ikke byggherre kan kreve fastprisen revidert fordi uventede forhold førte til at entreprenørens kostnader ble langt lavere enn kalkulert. Dette viser balansen fastprisformatet gir. Entreprenøren har mulighet til å oppnå høy fortjeneste ved å sørge for effektiv drift, og byggherren må betale avtalt sum uansett om entreprenørens kostpris havner under eller over avtalt pris.

Rettspraksis tyder på at bevisst plasserte risikoer muligens kategorisk må avvises under forutsetningslæren. Dette aktualiserer spørsmålet om en fastprisavtale må anses som en *bevisst plassert* risiko av prisen på innsatsfaktorene.

At valget av vederlagsformat har konsekvenser for risiko er ikke åpenbart.<sup>67</sup> Andre risikoer, som for eksempel grunnforhold, er eksplisitt fordelt i standardkontraktene.<sup>68</sup> Ofte gjøres det også tilpasninger til disse. For eksempel følger det av standardkontraktene at byggherren har risikoen for at grunnforholdene er slik som entreprenøren har grunn til å regne med ut fra prosjekteringen m.m. I praksis endres dette regelmessig til at byggherren har risikoen for at grunnforholdene ikke avviker *vesentlig* fra det entreprenøren har grunn til å regne med. En slik forskyvning av risiko må sies å være helt i kjernen av hva partene bevisst fordeler.

Det er videre en forskjell på at partene bevisst har plassert en risiko, og at risikofordelingen følger av standardkontrakten som det ofte bare er henvist til i kontraktsdokumentene. Det bør være rom for å supplere standardens bestemmelser, særlig der partene ikke har hatt noen

---

<sup>66</sup> Se ND-1990-204. Sakens faktum og hovedproblemstilling gjennomgås nøyere under punkt 4.2.3 I tillegg kan det vises til ND 1959 s. 333 (Uddevalla) på side 360 flg. og ND 1975 s. 298 (Reksten) på side 310. Begge sakene gjaldt sammenbrudd på fraktmarkedet slik at kontrakten om skipsbygging ble svært tapsbringende for bestillerne.

<sup>67</sup> Se Hagstrøm og Bruserud (2014) s. 310.

<sup>68</sup> Se NS 8407 punkt 23 og NS 8405 punkt 19.3.

bevisst tanke om det nærmere innholdet. Til støtte for dette synspunktet kan det vises til RG-1992-728 (Tirrana) s. 742. Saken gjaldt tømning av råolje fra et skipsforlis hvor entreprenøren hadde gitt sitt tilbud under den forutsetningen at oljen var pumpbar, uten at dette kom til uttrykk i kontrakten. Da det viste seg at det også var en del ikke-pumpbar olje i skipet, anførte medkontrahenten at ordlyden «Tirrana skulle tømmes for gjenværende olje» påla entreprenøren en plikt til å utføre tømning uavhengig av om oljen var pumpbar eller ikke. Voldgiftsretten besvarte anførselen med at «Retten kan foreta en negativ supplerings på områder som nok dekkes av kontraktens ordlyd, men som ligger utenfor det partene hadde i tankene da de sluttet kontrakten.» En slik negativ supplerings er «å legge inn i kontrakten begrensninger i det som bokstavelig følger av kontraktens ord».<sup>69</sup> Voldgiftsretten konkluderte med at entreprenøren ikke var forpliktet til å fjerne den ikke-pumpbare oljen, fordi dette ikke var tiltenkt ved utformingen av ordlyden i kontrakten. Dette arbeidet kunne det kreves tilleggsbetaling for.

Man skal naturligvis ikke late som om partene ikke vet hva konsekvensene av et fastprisformat er. Enhver forstandig entreprenør vil sørge for at fastprisen inkluderer et risikotillegg, og dette viser klart nok en bevissthet rundt at man har påtatt seg prisrisikoen.

Samtidig kan hovedbegrunnelsen for valget av fastpris være en helt annen enn at entreprenøren dermed overtar prisrisikoen. For byggherren kan begrunnelsen være at det stilles vilkår om fastpris for å få finansiering fra banken. Byggherre kunne like gjerne tenkt seg å inngå en enhetspriskontrakt eller la arbeidene utføres på regning. I et slikt tilfelle kan det argumenteres for at risikoen er noe mindre bevisst plassert.

Så lenge fastprisen inneholder en forsikringspremie for prisrisiko, må fastprisen likevel anses å innebære en bevisst plassering av risikoen hos entreprenør. Da er det ikke rom for en negativ supplerings av kontraktsordlyden slik som omtalt ovenfor. Ifølge Høyesterett kan krav som følge av at prisrisikoen materialiserte seg, ikke hjemles i forutsetningslæren. Den helt klare hovedregelen må derfor være at forutsetningslæren ikke kan anvendes på tilfeller av ekstraordinær prisstigning når prisrisikoen etter kontrakten er overtatt av entreprenør.

Som nevnt innledningsvis, eksisterer det likevel en offergrense. Neste kapittel vil konkretisere de avgjørende momenter for at krav på vederlagsjustering likevel skal føre frem selv om det

---

<sup>69</sup> Se RG-1992-728 på side 741 flg.

følger av kontrakten at prisrisikoen er overtatt av entreprenør. Det sentrale momentet, er størrelsen på tapet som ble forårsaket av prisstigningen, jf. punkt 4.2. Videre vil årsaken til forutsetningssvikten, herunder graden av (u)påregnelighet, ha betydning, jf. punkt 4.3. Under punkt 4.4. drøftes spørsmålet om prisstigningen må ramme hele bransjen, eller om det er tilstrekkelig at den entreprenøren som krever vederlagsjustering, blir rammet. Til slutt redegjøres det kort for noen praktiske situasjoner der byggherrens opptreden fører til unntak fra hovedregelen som ble oppstilt i forrige avsnitt, uten at tapet er særlig omfattende, jf. punkt 4.5.

## **4 Adgangen til å gjøre unntak for bevisst plasserte risikoer**

### **4.1 Innledning**

Vurderingen av hva som skal til for å revidere den avtalte risikoplassering, må ta utgangspunkt i at kontraktsrevisjon gjør et innhugg i prinsippet om at hver part bærer risikoen for sine egne forutsetninger. Det er lov, og ikke minst konkurransefremmende, å inngå gode avtaler selv om de er ubalanserte. Dette stimulerer næringslivet til nøyaktighet og presisjon, innovasjon og forretningsdyktighet. Særlig i entreprisebransjen, hvor kontraktene gjerne varer over mange år og med store investeringer, er hensynet til at kontrakter skal holdes som de ble inngått, sentralt for at bransjen skal fungere. Derfor er det, og bør det også være, en svært høy terskel for å revidere avtalt risikofordeling i entreprisekontrakter.

På den andre siden er det flere generelle hensyn som taler for en adgang til å kunne kreve vederlagsjustering når prisstigningen er ekstraordinær. Alle avtaler er inngått på visse normalforutsetninger som ikke er direkte kontraktsfestet. Skulle man kontraktsfestet absolutt alt av irregulære utviklinger, hadde de færreste avtaler kommet i havn. Derfor er det fordelaktig for omsetningslivet at man ved avtaleinngåelsen kan stole på at bakgrunnsretten har en fornuftig løsning når helt uforutsette hendelser oppstår. Dette hensynet gjelder kanskje spesielt i entreprisebransjen, hvor entreprenørene som følge av anbudskonkurransene ikke kan operere med en særlig stor risikopremie, dersom de skal kunne levere et konkurransedyktig anbud.<sup>70</sup>

---

<sup>70</sup> Se Sandvik (1966) s. 294 som legger vekt på dette i forbindelse med hvor stor betydning usikkerhet rundt faktiske forhold skal ha i fastsettelsen av offergrensen.

Videre er det tross alt byggherren som vil ha bygget eller anlegget oppført. Det er byggherren som i all fremtid etter overtakelsen får en eventuell avkastning fra bygget eller anlegget. Entreprenøren har bare mulighet til å få fortjeneste på bygget i byggetiden, og er prisgitt at det ikke oppstår uventede situasjoner i denne perioden. Byggherren har på sin side mulighet til å pulverisere konsekvensene av uforutsette hendelser utover den tid anlegget eller bygget står ferdig og kan tjene sitt formål.

Tilleggsvederlag har også blitt tilkjent i lignende kontrakter som følge av at det oppstår en uventet situasjon som gjør kontraktsoppfyllelse svært økonomisk tyngende for leverandøren. (såkalt «økonomisk force majeure»<sup>71</sup>). Som eksempel hvor et krav førte frem til tross for at prisrisikoen var bevisst plassert, kan det vises til voldgiftssaken RG. 1976 s. 650 (Esso). Saken gjaldt en avtale om leveranse av lettbensin til Bergen kommunale gassverk for en 10 års periode. Bensinprisen var avhengig av prisen på råolje, derfor avtalte partene at prisen kunne justeres i tråd med utviklingen innenfor et visst intervall med en nedre og øvre grense. Avtalens øvre grense var 175 kroner. Det betyr at kjøperen hadde prisrisikoen innenfor intervallet, mens leverandøren hadde risikoen for at markedsprisen ikke gikk over den øvre grensen i kontrakten. Partene hadde med andre ord bevisst fordelt risikoen for prisstigningen på råolje. Etter krigsutbruddet mellom Israel og flere arabiske land i Midtøsten i 1974, ble oljeprisen brukt som pressmiddel mot vestlige land som støttet Israel. Dette førte til en dramatisk stigning av råoljeprisen slik at prisen per tonn levert lettbensin ble 559 kroner. Leverandøren krevde prisen revidert av retten fordi den dramatiske utviklingen var umulig å forutse.

Retten delte seg i et flertall og mindretall. Flertallet skrev at omstendighetene hadde «hitført en gjennomgripende rystelse i kjøpsforholdets økonomiske forankringsbasis.» Resultatet ble at leverandøren fikk cirka 10 millioner i tilleggsvederlag som representerte merkostnaden som skyldtes prisstigningen i råolje.

---

<sup>71</sup> Den første dommen som drøftet dette, er Rt. 1919 s. 167 hvor det uttales «Hvis en saadan omstendighed skal kunne komme i betragtning, maatte det ialdfal være et *aldeles eksorbitant tap*, som kontraktens opfyldelse vilde medføre for sælgeren.» Se også Rt. 1935 s. 122 (Falconbridge), den vidt anerkjente voldgiftssaken Rt. 1951 s. 371 (Vedbolag), RG-1976 s. 595 (Kykkelsrud) og RG-1976 s. 650 (Esso)

Denne saken gjaldt oppfyllelshindringer, som prinsipielt er noe annet enn forutsetningslæren. Ved å anføre en oppfyllelshindring har man erkjent å i utgangspunktet ha risikoen for den tyngende situasjonen. Dette er imidlertid også situasjonen dersom risikoen er overtatt etter kontrakten. Drøftelsen av om økonomisk force majeure kan gi leverandør krav, er derfor relativt lik spørsmålet om vederlagsjustering som følge av ekstraordinær prisstigning. Det er også tydelig at rettsanvendelsen bygger på en slags bristende forutsetninger tankegang, jf. at det vises til «en rystelse i kjøpsforholdets økonomiske forankringsbasis». Det tyder på at slutningen fra dommen har overføringsverdi når samme spørsmål blir drøftet etter forutsetningslæren.

## 4.2 Særlig omfattende tap

### 4.2.1 Rettslig forankring

Under forutsetningslærens helhetsvurdering er det i utgangspunktet ikke nødvendig å påvise at tapet som ble forårsaket av at forutsetningen bristet, er ekstremt stort.<sup>72</sup> Samtidig skrev Høyesterett i Salhus Flytebro at «et særlig omfattende tap [kan] bli en selvstendig grunn for å tillegge en bristende forutsetning relevans».<sup>73</sup> Formuleringen «selvstendig grunn» klargjør at store tap i utgangspunktet kan være tilstrekkelig til å ha krav på vederlagsjustering. Men uttalelsen må leses i sammenheng med det konkrete faktum i saken. Risikoen for sveisemetoden var ikke bevisst plassert i kontrakten – den fulgte bare av at entreprenøren hadde ansvar for å levere flytebroen<sup>74</sup>. Det kan tyde på at et særlig omfattende tap bare kan være en selvstendig grunn til å anvende forutsetningslæren dersom risikoen *ikke* er bevisst plassert. Samtidig fremstår rettsregelen å gjelde generelt. Den er plassert helt innledningsvis i flertallets votum hvor det generelt gjøres rede for forutsetningslæren.

At tapets størrelse har betydning ble også gjentatt i Oslo vei dommen, hvor det skrives at et sentralt moment i helhetsvurderingen er «størrelsen av det tap som oppstod eller vil oppstå». En nøye lesning av de to uttalelsen viser at tapets størrelse ble moderert fra å være en «selvstendig grunn» i Salhus flytebro til å være «et sentralt moment i helhetsvurderingen» i

---

<sup>72</sup> Se HR-2021-2364-A som gjaldt en utbyggeravtale etter plan- og bygningsloven § 17-3. Utbygger fikk tilbakebetalt 2,25 millioner. Det er ikke spor i anførselene, eller Høyesteretts drøftelse, om at dette var et vesentlig og ekstremt stort tap for utbyggeren.

<sup>73</sup> Rt. 1999 s. 922 på side 931.

<sup>74</sup> Se Rt. 1999 s. 922 på side 931.

Oslo vei. Det kan tyde på en rettsutvikling, ved at tapets størrelse ikke er et absolutt og tilstrekkelig vilkår lengre. Formuleringen her bør imidlertid ikke få avgjørende rettsvirkninger. Dersom Høyesterett mente å endre rettsstilstanden etter Salhus flytebro, er det grunn til å anta at dette hadde blitt presisert på en tydeligere måte. I tillegg vil det ha liten praktisk betydning å trekke et skille mellom «vurderingsmoment» og «tilstrekkelig vilkår» siden innholdet i «tapets størrelse» uansett er relativt vagt.

Høyesterett har dermed ikke tatt stilling til om et tap som kan anses for å være «særlig omfattende», kan føre til vederlagsjustering, selv om risikoen som materialiserte seg var bevisst plassert hos entreprenøren. Før det tas stilling til hvor stort tapet må være, må det klarlegges hvordan entreprenørens tap skal beregnes.

#### **4.2.2 Beregningsprinsipper for tapet**

Det er mange måter å beregne et tap på. Man kan se på tapet mest mulig isolert, ved å sammenligne merkostnaden som prisstigningen utgjør med hva som var den forventede prisen på innsatsfaktoren. Et videre synspunkt er at et «tap» ikke foreligger før merkostnaden overstiger den totale fortjenesten på kontrakten. Man kan også gå enda lengre og mene at et tap må måles opp mot entreprenørens totale økonomi, hvor også fortjeneste på andre kontrakter får betydning. Temaet for dette kapittelet er hva som er rett betraktningssmåte.

Rt. 2014 s. 866 (Fjord 1) gjaldt en driftsavtale for flere fergesamband. Spørsmålet var om tap av inntekter som følge av at statens trafikkplaner ble satt i verk senere enn forventet, skulle gi Fjord 1 kompensasjon. Selv om forsinkelsen påførte Fjord 1 et tap, hadde Fjord 1 også fått en betydelig fortjeneste på kontrakten som følge av at den generelle trafikkveksten var større enn forventet. Fjord 1 anførte at man ikke kunne trekke denne fortjenesten med i beregningen av tapet, fordi Fjord 1 hadde betalt for denne muligheten ved å påta seg den generelle risikoen for trafikksvikt.<sup>75</sup>

Høyesterett starter med å sammenligne det beregnede tapet med den årlige fortjenesten på driftsavtalen samt den totale kontraktssummen. Det må altså for det første foretas en forholdsmessighetsvurdering. Tapet holdes opp mot de totale inntektene i kontraktsperioden for å sette det i kontekst. Hvis forholdsmessighetsvurderingen uteblir, vil det være lettere for aktører som håndterer store beløp, å få gjennomslag for kravene sine basert på at de isolert

---

<sup>75</sup> Se Rt. 2014 s. 866 avsnitt 97.



sett er store. Mindre aktører som jobber med lavere kontraktssummer, vil ha tilsvarende færre muligheter for å vinne frem. Det er ingen hjemmel i forutsetningslæren for å forskjellsbehandle her.

Videre sier Høyesterett seg enig i at det må tillegges vekt at Fjord 1 betalte for muligheten for merinntekter som følge av trafikkveksten da dette var en risiko de påtok seg. Likevel mener Høyesterett at det «ved totalvurderingen ikke helt [kan ses] bort fra den faktiske inntjeningen under kontrakten».<sup>76</sup> Resultatet ble at kravet ikke førte frem.

Etter mitt syn er denne delen av Høyesteretts votum svak. Til tross for at Høyesterett er enig i Fjord1 sin anførsel om at det ikke kan tas hensyn til merinntjeningen, begrunnes det ikke hvorfor Høyesterett likevel konkluderer motsatt. Høyesterett mener at tapets størrelse må sammenholdes med total fortjeneste inklusive merinntekter der leverandøren har påtatt seg en risiko. Dette bærer preg av en etterfølgende rimelighetsvurdering hvor man ser på hvordan kontrakten faktisk har fungert mellom partene. Etter mitt syn må tapets størrelse holdes opp mot det innledende spørsmålet i helhetsvurderingen. Hvem av partene var nærmest til å bære risikoen da kontrakten ble inngått? I denne vurderingen må motivasjons- og synbarhetsvilkårene vektlegges. Var forventningen om økt trafikkmengde som følge av statens trafikkplaner motiverende for leverandørens tilbud? Var denne motivasjonen synlig for medkontrahenten? Å vektlegge fortjeneste på andre deler av kontrakten, slik Høyesterett gjør, er løsrevet fra de øvrige spørsmål som må stilles under forutsetningslæren.

Det blir også uklart om vektleggingen av Fjord1 sin fortjeneste på andre deler av kontrakten skal gjelde antitetisk: Skal det vektlegges i motsatt retning hvis entreprenøren totalt sett hadde hatt en dårlig inntjening på prosjektet? Hensynet til symmetri, at dersom øvrig fortjeneste skal vektlegges, må også øvrige tap kunne vektlegges, taler i denne retningen. Samtidig vil det fremstå som mer tilfeldig for byggherren om det har betydning at entreprenørens totale inntjening var svak. Dette kan jo skyldes entreprenørens egne feilberegninger, driftsopplegg eller andre forhold som byggherren ikke kan påvirke.

Videre har ikke byggherren noe tilsvarende krav som følge av bristende forutsetninger dersom prosjektet blir vesentlig mer lønnsomt for entreprenøren enn antatt. Følgelig kan man ikke ved beregningen av tapet for én prosess, trekke fra besparelser hos entreprenøren ved en

---

<sup>76</sup> Se Rt. 2014 s. 866 avsnittene 92-98.

annen prosess. Dersom dette gjøres, vil jo byggherren i realiteten få betalt for entreprenørens besparelser, som ikke har noe med den omtvistede prisstigningen å gjøre. Høyesteretts regel medfører en del tvilsomme resultater når man anvender regelen konsekvent.

I den tidligere nevnte Esso saken vurderte voldgiftsrettens flertall det annerledes enn Høyesterett. Esso skulle levere bensin til Bergen kommune i 10 år. Det var avtalt et nedre og øvre tak for bensinprisen, som var avhengig av råoljeprisen. Råoljeprisen steg dramatisk etter krig i Midtøsten, men prisstigningen rammet bare leveransene i de to siste årene.<sup>77</sup> Et sentralt spørsmål i saken ble derfor om det kunne tas hensyn til de åtte tidligere årene hvor avtalen hadde gitt leverandøren et samlet overskudd. Her skilte retten seg i et flertall og et mindretall.

Flertallet legger vekt på at tapet ikke kan «flates ut i fortjeneste i tidligere år» og at det er «rettslig adgang til revisjon av prisen fra det tidspunkt endringen inntreer.»<sup>78</sup> Denne begrunnelsen fremstår også som svak. På denne måten vil entreprenøren få fortjeneste så lenge prisnivået holder seg på forutsatt nivå, og kunne påberope forutsetningsbrist i det øyeblikket prisstigningen går over kostpris. Flertallets begrunnelse holdes ikke opp mot det egentlige vurderingstema, som er *størrelsen* på tapet.<sup>79</sup> Man kan vanskelig tale om et «tap» dersom prosjektet totalt sett var lønnsomt for leverandøren.

Mindretallet er derimot mer opptatt av at tapet samlet sett må være svært stort. Det legges vekt på at «oljekrisen i 1973-1974 etter alt å dømme også medførte store økonomiske fortjenester for selskapet.» Denne vektleggingen fremstår som å være i tråd med hvordan Høyesterett vektla Fjord 1 sin fortjeneste i saken omtalt ovenfor. Likevel er det en viktig forskjell i saksforholdene. I Esso saken var spørsmålet om fortjeneste på *samme* innsatsfaktor før prisstigningen fant sted skulle vektlegges. I Fjord 1 saken legger Høyesterett derimot vekt på fortjeneste som skyldes en *annen* innsatsfaktor.<sup>80</sup>

Etter mitt syn er mindretallets votum det som er mest i tråd med vurderingstemaet under forutsetningslæren. Mindretallet ser på hva konsekvensene for entreprenøren er, som følge av prisstigningen på utelukkende den konkrete innsatsfaktoren som blir rammet. I denne

---

<sup>77</sup> Se RG-1976-650 på side 660

<sup>78</sup> Se RG-1976-650 på side 660

<sup>79</sup> Se Rt. 1919 s. 167.

<sup>80</sup> Se Rt. 2014 s. 866 avsnitt 96-98.

vurderingen hører det med å legge vekt på hvilken fortjeneste leverandøren oppnådde før risikoen materialiserte seg. På den måten rendyrkes beregningen av tapets størrelse til å identifisere akkurat hvor mye tap som skyldes at forutsetningen bristet.

Rettspraksis viser at det er uenighet om dette spørsmålet. Til tross for at Høyesteretts uttalelse ovenfor er relativt ubegrunnet, må det i kraft av høyesterettsdommers rettskildemessige betydning være gjeldende rett. Ved beregningen av tapets størrelse skal det anlegges et bredt perspektiv på kontrakten mellom partene.

#### **4.2.3 Betydningen av entreprenørens evne til å håndtere tapet**

Et ytterligere spørsmål er om tapets størrelse skal holdes opp mot entreprenørens totale økonomi. I foregående kapittel ble det drøftet om tapet skal holdes opp mot entreprenørens fortjeneste og eller tap i kontraktsforholdet med den andre parten. I dette kapitlet er spørsmålet om det også kan legges vekt på andre kontrakter som entreprenøren holder i.

Voldgiftssaken ND-1990-204 (ULA) berører dette spørsmålet. Et oljeselskap hadde forpliktet seg til å bygge en rørledning som skulle transportere råolje mellom flere felt mot et vederlag. Dette utgjorde et fast beløp, pluss et beløp per transporterte enhet. Feltet viste seg å ha vesentlig mer olje enn først antatt, slik at det løpende vederlaget ble vesentlig høyere enn oljeselskapets faktiske kostnader. Eieren av feltet krevde reduksjon i vederlaget både med hjemmel i forutsetningslæren, men også avtaleloven § 36. Kravene ble avvist etter begge rettsgrunnlagene. Retten bemerker:

*Oljeindustrien i Nordsjøen krever at det foretas meget store investeringer, og at investorene påtar seg en meget betydelig risiko for tilsvarende store tap. De bedrifter som engasjerer seg i virksomheten, må være meget profesjonelle og så vel funderte at de vil kunne bære tap av det omfang som kan bli aktuelt. Til gjengjeld er gevinstmulighetene nesten ubegrenset. For en bedrift som fordeler sin innsats på en rekke ulike prosjekter, vil en viss utligning av tap og gevinst kunne finne sted.*

*I et økonomisk miljø av denne type er det spesielt lite grunn for rettsordenen å gripe inn med en rimelighetsjustering av enkelte kontrakter som risikomessig slår uheldig ut for den ene part.*

Voldgiftsretten signaliserer at bedrifter som har flere prosjekter gående, gjerne vil oppleve en viss utligning av tap og fortjeneste over tid. Med andre ord at en tapsbringende kontrakt ikke

kan kreves vederlagsjustert dersom entreprenørens øvrige kontrakter gir gevinst. Spørsmålet er om dette hensynet også kan vektlegges i entreprisekontrakter slik at entreprenørens totale økonomi kan vektlegges.

Etter mitt syn har dette hensynet svært begrenset betydning i entreprisekontrakter. Gevinstmulighetene for landbasert entreprise er i stor grad knyttet til hvor effektivt entreprenøren drifter ressursene sine og hvor presise kalkylene for pristilbudene viser seg å være. I oljebransjen er gevinsten tett knyttet opp til forekomsten og utvinningsmuligheten av et råstoff, noe partene naturligvis ikke kan påvirke.

I RG-1976-595 (Kykkelsrud) er lagmannsretten også innom spørsmålet om leverandørens totale økonomi skal vektlegges.<sup>81</sup> Saken gjaldt en evigvarende og uoppsigelig avtale om strømleveranse med fastsatte priser som ikke skulle inflasjonsjusteres. Kontrakten gav leverandøren et visst overskudd de første årene, men etter hvert som pengeverdien falt, dekket ikke salgsprisene lenger kostpris. Det tidligere akkumulerte overskuddet ble også oppspist av senere underskudd.

Strømleverandøren fikk medhold i at ratene måtte oppjusteres fordi «de naturlige forutsetninger for avtalen er brustet i en slik grad at det ville være støtende for rettsfølelsen om den ble opprettholdt etter sin ordlyd».<sup>82</sup> Foranlediget av motpartens anførsel om at Kykkelsrud for øvrig hadde god økonomi, skriver lagmannsretten at «den omstendighet at Kykkelsruds økonomi er god, og at opprettholdelse av avtalen derfor ikke for tiden ville ha ruinerende konsekvenser finnes ikke å kunne lede til noe annet resultat».

Retten begrunner ikke dette standpunktet nærmere. En begrunnelse kan være at dersom det skal legges vekt på entreprenørens gode økonomi som et moment som taler *mot* avtalerevisjon, må det også kunne legges vekt på entreprenørens dårlige økonomi som et moment *for* avtalerevisjon. En slik motsetningsslutning vil imidlertid bety at byggherrens rettslige posisjon avgjøres av entreprenørens øvrige disposisjoner. Byggherren kan ikke påvirke om entreprenøren parallelt inngår en tapsbringende avtale. For byggherren vil det fremstå som ganske tilfeldig og urimelig om man blir forpliktet til å betale et tilleggsvederlag eller ikke basert på entreprenørens øvrige kontrakter.

---

<sup>81</sup> Se RG-1976-595 på side 605.

<sup>82</sup> Se RG-1976-595 på side 605.

Videre vil vektleggingen av total økonomi innebære en forskjellsbehandling av store og små entreprenører som fremstår ganske løsrevet fra forutsetningslæren. Terskelen for kontraktsrevisjon kan ikke være høyere for en stor entreprenør, som lettere kan tåle store tap, enn for en liten entreprenør. I samme retning uttrykker også Sandvik seg.<sup>83</sup> I ytterste konsekvens kan det føre til at store entreprenører blir favorisert av byggherrene fordi det her skal mer til for å revidere kontrakten.

Konklusjonen er derfor at siden man ikke kan legge vekt på dårlig økonomi, burde man heller ikke kunne legge vekt på god økonomi. Entreprenørens øvrige økonomi skal som hovedregel ikke vektlegges i noen retning.

En annen sak er at byggherren av kommersielle hensyn selvsagt kan imøtekomme entreprenørens krav om kostnadsfordeling, særlig når det er en liten entreprenør som risikerer konkurs. Det er ikke usannsynlig at byggherren er bedre tjent med å la entreprenøren fortsette arbeidet mot høyere vederlag i stedet for å skifte ut entreprenøren fordi han går konkurs. Utsiftingen vil medføre en del ekstrakostnader for byggherren.<sup>84</sup>

#### **4.2.4 Hvor stort må tapet være?**

De foregående kapitler har vist at tapet må sammenlignes med hele kontraktsforholdet mellom partene, men ikke med entreprenørens totale økonomi. Dette kapitlet undersøker hvor stort forholdet mellom tapet og kontraktssummen anslagsvis må være.

I Salhus Flytebro mente Høyesterett at «et visst tap må entreprenør tåle uten å kunne reise krav om tilleggsbetaling».<sup>85</sup> Uttalelsen «visst tap» gir tilnærmet ingen veiledning. I lys av at Høyesterett skal drive med rettsutvikling og rettsavklaring, er det uheldig at terskelen ikke beskrives mer konkret.

Høyesterett blir imidlertid noe mer konkret lengre ut i dommen, hvor det åpnes for vederlagsjustering ved tap på 82 millioner på en kontrakt med kontraktssum på drøyt 453

---

<sup>83</sup> Se Sandvik (1966) s. 294 hvor han skriver at «Som alminnelig regel bør en se bort fra den konkrete entreprenørs økonomiske stilling når en skal vurdere hvilken intensitet vanskene må ha for å betinge lemping.»

<sup>84</sup> Jf. punkt 2.4

<sup>85</sup> Se Rt.1999 s. 922 på side 931.

millioner.<sup>86</sup> Dette utgjør cirka 18 % av kontraktssummen. En ren prosentvis beregning kan gi en viss pekepinn, men siden Høyesterett uansett foretar en helhetsvurdering av hvem som er nærmest til å bære risikoen for forutsetningssvikten,<sup>87</sup> kan det ikke oppstilles noen absolutt regel som utelukkende er basert på prosentandeler.

Voldgiftssaken Vgd. Av 10/11 1917 (FTV-Oslo) kan også gi noen indikasjoner på hvor stort tapet må være for at kontraktsrevisjon blir aktuelt. Entreprenøren skulle oppføre elleve bygninger. Under oppføringen brøt første verdenskrig ut. Dette førte til betydelig prisstigning på prosjektet. Ingen av partene kunne forutse krigsutbruddet. Partene ble ikke enige om hvem som skulle bære merkostnaden av prisstigningen. Da prosjektet havnet i stå, hadde entreprenøren påbegynt oppføringen av seks av totalt elleve bygninger. Entreprenøren hadde så langt lidt et tap på 800 000 kroner og kontraktssummen var på 1,5 millioner. Retten fant at entreprenøren hadde krav på fristforlengelse, men ikke vederlagsjustering for det som var utført på de seks bygningene. For de gjenstående bygningene fant retten at entreprenøren kunne si seg fri fra kontraktsforpliktelsene. Offergrensen var nådd etter fem bygninger.<sup>88</sup> Et tap på 800 000 kroner av en kontraktssum på 1, 5 millioner er 53 prosent av kontraktssummen.

Man kan også sammenligne med terskelen for hva som er en relevant økonomisk hindring for kontraktsoppfyllelse etter kjøpsloven § 27. Forarbeidene påpeker at det ikke oppfyller terskelen for hindring at avtalen ikke lenger er regningssvarende.<sup>89</sup> Augdahl argumenterer i samme retning, og mener at det ikke er noen grunn til å hensynte en prisstigning som ikke går lenger enn å redusere den tapende parts *fortjeneste* med mindre forholdet mellom partene er av «ganske særegen beskaffenhet».<sup>90</sup>

At tapt fortjeneste ikke når terskelen for «særlig omfattende tap», er helt åpenbart. Terskelen er heller ikke være nådd dersom merkostnaden i tillegg «spiser opp» risikopremien. Entreprenøren ville beholdt risikopremien som del av fortjenesten dersom det ikke hadde

---

<sup>86</sup> Se Rt. 1999 s. 922 på sidene 945-946. Det konkluderes verken i den ene eller andre retning, fordi Høyesterett var uenige i entreprenørens beregning av tapet.

<sup>87</sup> Se Rt. 1999 s. 922, Rt. 2010 s. 1345 avsnitt 63, Rt. 2014 s. 866 avsnitt 88 og HR-2021-2364-A avsnitt 58.

<sup>88</sup> Se Sandvik (1966) s. 291-292.

<sup>89</sup> Jf. Ot. prp. nr. 80 (1986-1987) s. 72.

<sup>90</sup> Se Augdahl (1972) s. 153.

oppstått en uforutsigbar prisøkning. Dersom denne marginen blir spist opp av en prisstigning, er det ikke noe annet enn at en risiko materialiserte seg. I tillegg kan det argumenteres for at også tap utover risikopremien må bæres av entreprenøren, hvis risikopremien var uvanlig lav i forhold til bransjestandard. I praksis kan det imidlertid være vanskelig å sette et nøyaktig tall på risikopremien ut fra entreprenørens kalkyle.

Konklusjonen er at tapt fortjeneste, herunder risikopremie, ikke er et stort nok tap. I Salhus flytebro gis det signaler om at 18 % av kontraktssummen kan være et tilstrekkelig stort tap. Videre er det tydelig at tap på over halvparten av kontraktssummen er nok, men dette må også sammenholdes med at årsaken var et uventet krigsutbrudd. Gjennomgangen kan ikke gi noe endelig tallfestet konklusjon da det er en helhetsvurdering som avgjør. Herunder står *årsaken* til prisstigningen sentralt, som er tema i neste kapittel.

## 4.3 Betydningen av årsaken til prisstigningen

### 4.3.1 Påregnelighet

Når det skjer en ekstraordinær prisstigning, er som nevnt utgangspunktet at entreprenøren i kraft av avtalen må bære merkostnaden. Dette må gjelde helt ubetinget dersom prisstigningen var påregnelig for entreprenøren. Det er ingen grunn til å tilkjenne tilleggsvederlag for tilfeller som entreprenøren var så bevisst på at han kunne ta de i betraktning ved avtaleinngåelsen. Rt. 1922 s. 562 kan belyse dette. Saken dreide seg om salg av et parti quebracho (en tresort) som skulle fraktes fra London til Norge. Avtalen ble inngått i 1916, midt under første verdenskrig. Kort tid etter kontraktsinngåelsen skjerpet tyskerne handelsblokaden til Storbritannia, noe som selgeren mente gav krav på annullering av kontrakten. Dette førte ikke frem i Høyesterett fordi leverandøren kunne tenke seg at det ville oppstå leveringsproblemer som skyldtes krigen.<sup>91</sup> Det synes derfor rimelig at leverandøren må ta konsekvensen når en risiko som var innenfor det leverandøren kunne regne med, materialiserte seg.

For at det overhodet skal bli aktuelt med vederlagsjustering, må prisstigningen derfor skyldes en begivenhet som ikke kunne forutses. I den tidligere nevnte Kykkelsrud-avgjørelsen skriver lagmannsretten at:

*Kykkelsruds ledere [må] ha vært klar over og villige til å overta en viss risiko for konjunktursvingninger i Selskapets disfavør og for tap i en viss utstrekning. Likevel må*

---

<sup>91</sup> Se Rt. 1922 s. 562 på side 564

*det etter lagmannsrettens mening være en grense både for den fordel kommunen med rimelighet kunne vente å få av kontrakten og likedan den risiko Kykkelsrud med rimelighet kunne ansees å overta.<sup>92</sup>*

Lagmannsretten legger til grunn at omfanget av risikoovergangen må avgrenses til rimelighetens grenser. At det kan foretas en slik avgrensning gjennom tolkning, kan også utledes av det Høyesterett skriver i den tidligere nevnte Oslo vei dommen:

*Den omstendighet at en form for bristende forutsetninger er avtaleregulert, er ikke til hinder for at det på grunnlag av ulovfestede regler blir krevd kontraktsrevisjon for andre former for bristende forutsetninger eller for forutsetningssvikt utover det som er avtaleregulert<sup>93</sup>*

Ordlyden «utover det som er avtaleregulert» indikerer at det må tolkes og fastsettes hvilken risiko som er overtatt. Kan entreprenørens pristilbud tolkes med den begrensningen at entreprenøren ikke overtar risikoen for uforutsette prisstigninger? En byggherre vil typisk anføre at fastpris betyr at entreprenøren har overtatt prisrisikoen helt objektivt, uavhengig av årsak. Dette vil normalt ha støtte i kontraktens bokstavelige ordlydsfortolkning. Denne skal det sterke holdepunkter til for å avvike.<sup>94</sup> Det skal leveres et bygg/anlegg til en fastsatt pris.

Imidlertid er dette synspunktet noe unyansert. Enhver kontrakt er inngått under visse normalforutsetninger. Dersom prisstigningen er forårsaket av forhold som ingen av partene kunne forutse, kan det vanskelig sies at risikoen for dette forholdet er bevisst flyttet over til entreprenør. En tolkning av risikoovergangen som i større grad er lojal mot partenes subjektive oppfatninger, tilsier at risikooverføringen ikke omfatter mer enn en noenlunde påregnelig risikomaterialisering. Det avgjørende her må være forholdene ved kontraktsinngåelsen.

Her kan det innvendes at det retts teknisk er mer krevende å fastsette hva som omfattes av en aktsom normalforventning, kontra å konstatere et objektivt ansvar for enhver materialisering av risiko. Selv om det er mer krevende å fastsette denne normen, er det heller ikke rettskildemessig dekning for å gå minste motstands vei alene av den grunn at det er

---

<sup>92</sup> Se RG-1976-595 nederst på dommens side 604 flg.

<sup>93</sup> Se Rt. 2010 s.1345 avsnitt 62

<sup>94</sup> Jf. Rt. 2010 s. 1345 avsnitt 59.



rettsteknisk enklere. Kontraktstolkning må følge tolkningsprinsippene. Når det bare er den «bevisst plasserte risiko» som ikke kan revideres gjennom forutsetningslæren, må det fastsettes hva som er bevisst, og hva som ikke er det.

Dette gir imidlertid liten veiledning i seg selv om hvor grensen for det påregnelige går. Mitt syn er at det til en viss grad må kunne ses hen til hvor mye entreprenøren faktisk har tatt betalt i risikopremie. Når entreprenøren skal prise en risiko, kan ikke entreprenøren ta i betraktning noe mer enn det som på en eller annen måte kan forutses. For svært fjerntliggende hendelser er det i tillegg ikke sikkert at byggherre vil akseptere å betale, ettersom risikopremien blir høyere dess mer som omfattes. Dess større risikopremien er, dess mer må anses som en påregnelig materialisering av den risikoen entreprenøren har påtatt.

I en voldgiftsdom i Rt. 1954 s. 35 ble det motsetningsvis lagt vekt på at entreprenøren hadde inngitt et dristig lavt anbud «for å komme med i vannutbygningsarbeidet her i landet» med den konsekvensen at man anså entreprenøren for å ha spekulert i at ingen risikoer ville materialisere seg, noe entreprenøren måtte bære konsekvensene av.<sup>95</sup> Dette tilfellet må anses å klart ligge innenfor den risiko entreprenøren bevisst overtar, når det med vilje unnlates å prise inn en risiko som man er klar over.

Jeg presiserer at selv om en overtatt risiko materialiserte seg på en helt uforutsett måte, innebærer ikke dette automatisk at entreprenøren kan kreve kontraktsrevisjon – snarere tvert imot. Konsekvensen er bare at risikoen ikke nødvendigvis kan anses å være bevisst overtatt i slike tilfeller. Dette gjør at man havner nærmere kjernen av forutsetningslærens nedslagsfelt. At risikomaterialiseringen ikke kunne forutses, er derfor ikke mer enn et nødvendig minstevilkår for å overhodet ha muligheten for kontraktsrevisjon i behold. Det er ikke lenger et spørsmål om å flytte en risiko fra entreprenøren til byggherre, men heller et spørsmål om hvem som er nærmest til å bære risikoen i utgangspunktet. Adgangen til revisjon må her anses som noe videre enn i tilfeller hvor en bevisst plassert risiko materialiserer seg.

#### **4.3.2 Hensynet til at parten kunne tatt forbehold**

Når en risiko materialiserer seg kan byggherren tenkes å anføre at entreprenøren ikke kan kreve revisjon fordi man kunne tatt høyde for begivenheten ved et forbehold. Imidlertid er det

---

<sup>95</sup> Jf. Sandvik (1966) s. 294.

ofte krevende for entreprenører å kunne levere et konkurransedyktig tilbud dersom man tar forbehold for enhver risiko som følger med kontraktsforpliktelsene.<sup>96</sup>

Et ytterligere moment for ikke å legge for stor vekt på at parten «kunne ha sikret seg», er at for mange forbehold kan føre til at det overhodet ikke blir noe avtale. Det må være en viss adgang til å la noen usikkerheter forbli uregulert. At man ikke tok forbehold om alle mulige omstendigheter var kanskje prisen man måtte betale for at det overhodet ble en avtale. Ved et normalt avtaleforløp uten ekstraordinære begivenheter vil ikke forbeholdene få betydning. Da er det unødvendig at en avtale ikke skal komme i havn som følge av at man ikke blir enig om et forhold som uansett ikke hadde fått betydning. For å sikre omsetningslivet er det derfor samfunnsøkonomisk mer hensiktsmessig å satse på at de fleste avtaler ikke rammes av noe uforutsett, og heller la bakgrunnsretten hjemle en viss adgang til revisjon i etterkant for de avtaler som rammes.<sup>97</sup>

### 4.3.3 Entreprenørens forundersøkelser

Et videre spørsmål er om entreprenøren forundersøkelser, eventuelt manglende forundersøkelser, av hvordan prisen for innsatsfaktorene kan utvikle seg, skal tillegges vekt. I Salhus Flytebro kom retten til at selv om den typen sveisemetode som byggherren hadde prosjektert, ikke var benyttet før, måtte entreprenøren skjønne at sveisemetoden innebar en vesentlig fare for sprekkdannelser. Hovedbegrunnelsen var at det forelå en sveisemanual som gav noen indikasjoner på at sprekkdannelser kunne forekomme. Siden faren var kjent for entreprenøren, måtte entreprenøren bære risikoen for at den materialiserte seg. På generelt grunnlag kan det derfor sies at det bare er forutsetninger som går klar av entreprenørens undersøkelsesplikt, som *kan* anses som uforutsette. Høyesterett setter med dette opp en relativt streng undersøkelsesplikt for entreprenøren av byggherrens prosjektering.<sup>98</sup>

Spørsmålet er om det gjelder en tilsvarende streng undersøkelsesplikt med hensyn til faren for at en ekstraordinær prisstigning finner sted. Forutsetningen om en gitt sveisemetode, som gjengitt ovenfor, var innenfor entreprenørens ekspertisefelt. I avveiningen av hvem som er nærmest til å bære risikoen for sveisemetoden er det da god grunn til å pålegge entreprenøren ansvaret. Dette støttes også av funksjonsfordelingsprinsippet, som betyr at hver part har

---

<sup>96</sup> Se også Sandvik (1966) s. 294.

<sup>97</sup> Se RG 1992 s. 728 (Tiranna) nederst på side 742 i samme retning.

<sup>98</sup> Se Rt. 1999 s. 922 på side 938.

risikoen for utførelsen av sine egne funksjoner. Når risikofordelingen følger dette alminnelige prinsippet, må det ekstra tungtveiende grunner til å revidere risikofordelingen. Entreprenøren har ikke tilsvarende ekspertise på spørsmålet om prisen av innsatsfaktorene holder seg på et forutsatt nivå. Det er da vanskelig å begrunne at entreprenøren skal foreta særlige forundersøkelser for prisutviklingen på samme måte som når entreprenøren skal undersøke byggherrens prosjektering.

Bech mener at entreprenøren må foreta «en nøktern vurdering» av tilgjengelige data.<sup>99</sup> Også dette taler for at det ikke gjelder en særlig undersøkelsesplikt utover normal aktsomhet. Det er mulig at det generelt hersker mer usikkerhet rundt forsyningssikkerheten nå, enn det gjorde da Arne Bech uttalte seg i 1962. Leveringskjedene blir stadig mer spesialiserte og lengre. På grunn av globaliseringen kan begivenheter i helt andre deler av verden påvirke prosjekter her i Norge. Hva som er en «nøktern vurdering» må naturligvis tilpasses denne utviklingen.

#### **4.3.4 Forutsetningen er å anse som spekulasjon**

En moderat og relativt sikker fortjeneste er generelt mer beskyttelsesverdig enn en spekulativ og høyrisikabel fortjeneste. I den tidligere nevnte saken mellom Fjord1 og staten v/samferdselsdepartementet legger Høyesterett vekt på at det var svært usikkert om prognosen oppdragsgiver hadde redegjort for, ville slå til. Videre hadde det «selvstendig betydning at det var tale om forutsetninger som det var knyttet betydelig usikkerhet til».<sup>100</sup> Det må innebære at dess mer usikker forutsetningen *fremstår* å være, dess mer taler det for at en brist ikke gir krav på revisjon.

Det synes som om Hagstrøm og Bruserud er av samme oppfatning. De skriver at:

*ved vurderingen av om entreprenøren skal få gjennomslag for sitt krav om kontraktsrevisjon, må det fastsettes en offergrense. Hvor høyt denne skal settes, avhenger av om kontrakten kan sies å inneholde elementer av spekulasjon i usikre forhold eller ei. Har entreprenøren bevisst tatt en sjanse, og forholdene viser seg å være mer ugunstige enn han hadde regnet med, er det klart at offergrensen må settes høyere enn om uforutsette hindringer overhodet ikke har vært en faktor ved overveielser av hvilket tilbud entreprenøren vill gi.*

---

<sup>99</sup> Se Rt. 1999 s. 922 på side 931 som gjengir forfatteren.

<sup>100</sup> Se Rt. 2014 s. 866 avsnitt 67 og 90.

Generelt må det kunne sies at forutsetninger om et gitt prisnivå, ikke inneholder noe element av spekulasjon all den tid begge partene er klar over at prisene vil stige og man har avtalt indeksjustering for dette. Dersom entreprenøren unntaksvis har spekulert i at den bakenforliggende årsaken til prisstigningen skal inntreffe eller ikke må det likevel ha vesentlig betydning i retning ikke kontraktsrevisjon.

## 4.4 Betydningen av prisøkningens «nedslagsfelt»

### 4.4.1 Må alle entreprenører rammes likt av prisstigningen?

Med «nedslagsfelt» sikter jeg til hvor mange den rammer, uavhengig av hvor stor prisstigningen er. Det kan stilles spørsmål ved om det er et vilkår at prisstigningen må ramme alle entreprenører i bransjen likt. Dersom innsatsfaktoren er avgjørende i nærmest alle bygge- og anleggsprosjekter kan det oppstå fare for konkursras og total stopp i alle bygge- og anleggsprosjekter. Det er ikke bra for entreprenørene, deres kreditorer og samfunnet for øvrig. Som regel er en konkurs eller konkursras heller ikke gunstig for byggherren som står med et halvferdig prosjekt og vil ha en del kostnader forbundet med at en ny entreprenør tar over prosjektet. Den nye entreprenøren vil neppe akseptere samme pris på innsatsfaktoren som har skutt i været, og sånn sett vil regningen ende hos byggherren uansett. Dette er imidlertid ikke mer enn observasjoner som taler for at byggherren kanskje bør benytte seg avtalefriheten og reforhandle med entreprenør. At også byggherren har fordeler av det, betyr ikke nødvendigvis at entreprenøren har *krav* på vederlagsjustering.

Det finnes imidlertid klare uttalelser i teorien som underbygger at årsaken må ramme hele bransjen. Sandvik mener at:

*årsaken må være av den art at den ligger utenfor entreprenørens kontroll, og at det er tale om vansker eller hindringer som ville gjøre seg gjeldende overfor enhver som søker å fullføre arbeidet. Har vanskene fått en så inngripende betydning nettopp på grunn av det driftsopplegg entreprenøren har valgt, men dette ville vært unngått med en annen arbeidsmetode, kan entreprenøren ikke fritas for risikoen, med mindre arbeidsmetoden forutsetningsvis kan utledes av anbudsgrunnlaget.<sup>101</sup>*

---

<sup>101</sup> Sandvik (1966) s. 293.

Herfra kan det utledes at prisstigningen må ramme alle entreprenørene. Dette vil også stort sett være tilfellet for at problemstillingen ved prisstigning skal komme på spissen. Prisen fastsettes av etterspørselen i markedet. Dersom materialet kan anskaffes billigere et annet sted, vil entreprenøren naturligvis gjøre dette og unngå problemet.

Samme tankegang er anvendt i kjøpsretten. I Rt. 1902 s. 394, gjaldt saken leveranse av is på en bestemt tykkelse. Kontrakten inneholdt en klausul om at selgeren ikke pliktet å levere is dersom vinteren i Norge gjorde det umulig å skaffe is av den bestemte tykkelsen. Selgeren anførte dette som grunnlag for fritakelse for å oppfylle kontraktsforpliktelsen, da vinteren ble så mild at han ikke kunne produsere isen på sine egne tjern. Selgeren fikk ikke medhold i anførselen som følge av at han ikke hadde godtgjort at han ikke kunne skaffe is fra andre steder. Kjøperen ble tilkjent erstatning tilsvarende kostnadene av den unnlatte leveransen.

Det kan problematiseres hva som blir løsningen dersom prisstigningen rammer hele bransjen, men det viser seg at én entreprenør har innsatsfaktoren på lager fra før. For denne ene entreprenøren ville prisstigningen i markedet ikke ha ført til merkostnader, dersom det var denne entreprenøren som skulle utføre arbeidet.

Etter mitt syn kan ikke dette forholdet tillegges vekt. Prisøkningen er fremdeles uforutsett for den enkelte entreprenøren, også den ene entreprenøren som skaffet seg innsatsfaktoren tidlig nok. Det vil være en tilfeldig fordel for byggherre om andre entreprenørers situasjon skal vektlegges i en slik situasjon. Konklusjonen er at alle entreprenører må rammes likt av prisstigningen.

#### **4.4.2 Hensynet til andre kreditorer**

Tredjepersoner i form av entreprenørens øvrige kreditorer, vil ha interesse i at offergrensen settes lavere enn at entreprenøren må være på randen av konkurs. Dersom entreprenøren betaler for en innsatsfaktor som har steget vesentlig i pris og kort tid senere går konkurs som følge av dette, vil det føre til tap for kreditorne. Det kan derfor spørres om konsekvensene en konkurs har for entreprenørens kreditorer skal tillegges vekt. Imidlertid sørger omstøtelsesreglene i dekningsloven for at større betalinger rett før konkursåpning kan omstøtes til fordel for kreditorfellesskapet.<sup>102</sup> I tillegg får de samme synspunktene som er gjort gjeldende under punkt 4.2.3 «Betydningen av entreprenørens evne til å håndtere tapet»

---

<sup>102</sup> Se særlig dekningsloven § 5-5

også betydning her. For byggherren fremstår det som tilfeldig om man blir forpliktet til å betale tilleggsvederlag eller ikke basert på om entreprenøren er nær å gå konkurs. Hensynet til andre kreditorer bør derfor ikke vektlegges i dette spørsmålet.

## **4.5 Den andre partens forhold**

### **4.5.1 Opplysningene som forutsetningen bygger på, er gitt av den annen part**

Dette kapittelet tar kort for seg noen spesielle situasjoner hvor prisrisikoen ikke følger av det som er drøftet ovenfor, men følger av byggherrens opptreden.

Etter standardkontraktene er byggherre ansvarlig for de opplysningene som gis til entreprenør.<sup>103</sup> Det er klart at den parten som har gitt en opplysning som er motiverende for den annen, er nærmest til å bære risikoen for at opplysningen faktisk stemmer. Dersom entreprenøren blir påført en merkostnad som følge av at opplysninger som er gitt av byggherre viser seg å være feil, vil det være et tungtveiende moment i retning avtalerevisjon.<sup>104</sup> Dette er uansett ikke så praktisk for prisstigningstilfeller. Det ligger normalt til entreprenøren å utarbeide et pristilbud basert på tilgjengelige data. Byggherren er normalt heller ikke særlig egnet til å gi opplysninger om prisutvikling på innsatsfaktorene som trengs i forbindelse med prosjektet.

Skulle byggherren likevel komme med opplysninger av denne typen, følger det av ovenfornevnte Fjord 1 saken, at dersom det tas et forbehold om at opplysningene eller prognosen stemmer, er risikoen overtatt av entreprenøren og man kan i liten grad legge vekt på det i helhetsvurderingen.<sup>105</sup>

### **4.5.2 Spesifisering av et materiale**

Dersom byggherren i en totalentreprise instruerer totalentreprenøren om at det skal brukes et bestemt materiale, vil dette utgjøre en endring som gir entreprenøren krav på vederlagsjustering.<sup>106</sup> Dersom partene ikke inngår en egen avtale eller det foreligger anvendelige enhetspriser, skal arbeidet gjøres opp som regningsarbeider.<sup>107</sup> Byggherren vil da

---

<sup>103</sup> Se NS 8405 punkt 19.2 og NS 8407 punkt 22, 23 og 24.

<sup>104</sup> Se Rt. 2014 s. 866 avsnitt 90.

<sup>105</sup> Se Rt. 2014 s. 866 avsnitt 90.

<sup>106</sup> Se NS 8407 punkt 31.1., jf. punkt 32.1.

<sup>107</sup> Se NS 8407 punkt 34.2.1 og 34.3.

ha risikoen for en uventet prisstigning på det spesifiserte materialet. Sånn må det også være, siden endringskompetansen innebærer at byggherren ensidig forplikter entreprenør. Da er det ikke urimelig at byggherren må bære prisrisikoen for endringsarbeidene. Partene kan imidlertid også bli enige om størrelsen på vederlaget. Dersom entreprenøren leverer et tilbud om fastpris før den ekstraordinære prisstigningen finner sted, har vi med avtalt prisrisiko å gjøre og situasjonen skiller seg ikke fra de situasjonene hvor arbeidet følger direkte av kontrakten som entreprenøren har prisrisikoen for.

#### **4.5.3 Byggherrens forhold forårsaket et særlig omfattende tap**

For eksempel kan partene ha avtalt en fastsum for asfaltering av en vei. Arbeidet blir forsinket på grunn av at entreprenøren ikke får tilkomst til veien, noe som skyldes byggherrens manglende grunnerverv. Prisen på bitumen (som er nødvendig for å produsere asfalt) går opp i mellomtiden slik at det blir dyrere for entreprenøren å gjennomføre arbeidet. Da foreligger det et byggherreforhold som har forårsaket merkostnaden.<sup>108</sup> Byggherren har da naturligvis risikoen for konsekvenser av forsinkelsen og entreprenøren har krav på vederlagsjustering.

### **4.6 Oppsummerende refleksjoner**

Gjennomgangen har vist at det sjeldent er aktuelt med vederlagsjustering som følge av ekstraordinær prisstigning. Siden risikoen for prisstigning som oftest bevisst blir fordelt og plassert i entrepris kontraktene, vil en vederlagsjustering som følge av prisstigning innebære avtalerevisjon, og terskelen for dette må ligge høyt. For det første kreves et svært omfattende tap. For det andre kreves det at årsaken til prisstigningen ikke kunne forutses og til slutt må prisstigningen ha et tilstrekkelig bredt nedslagsfelt. Etter mitt syn er dette minstevilkår for at kontraktsrevisjon i det hele tatt *kan* bli aktuelt. Samtidig tyder gjennomgangen på at det er god grunn til å revidere kontrakten når det først viser seg å foreligge en helt uforutsett og svært omfattende prisstigning som rammer hele bransjen. Innvendingen om at avtaler skal holdes blir i slike tilfeller for unyansert. Dersom entreprenøren skal kunne levere et konkurransedyktig pristilbud, må spørsmålet stilles hva som eventuelt burde blitt gjort annerledes.

---

<sup>108</sup> Etter NS 8407 punkt 22.2 jf. punkt 34.1.2 har entreprenøren krav på vederlagsjustering i et slikt tilfelle. Det samme kan man utlede av det alminnelige prinsippet om kreditormora.





## **5 Referanseliste**

### **5.1 Lovgivning**

Anskaffelsesloven. (2016) Lov om offentlige anskaffelser. (LOV-2016-06-17-73).

Avhendingslova. (1993) Lov om avhending av fast eiendom. (LOV-1992-07-03-93).

Avtaleloven. (1918) Lov om avslutning av avtaler, om fullmakt og om ugyldige viljeseerklæringer. (LOV-1918-05-31-4).

Bustadoppføringsloven. (1997) Lov om avtalar med forbrukar om oppføring av ny bustad m.m. (LOV-1997-06-13-43)

Dekningsloven. (1984) Lov om fordringshavernes dekningsrett. (LOV-1984-06-08-59)

Forbrukerkjøpsloven. (2002) Lov om forbrukerkjøp. (LOV-2002-06-21-34)

Håndverkertjenesteloven. (1989) Lov om håndverkertjenester m.m for forbrukere (LOV-1989-06-16-63)

Kjøpsloven (1988) Lov om kjøp. (LOV-1988-05-13-27)

Voldgiftsloven (2004) Lov om voldgift (LOV-2004-05-14-25)

### **5.2 Forarbeider**

Ot. prp. nr. 80 (1986-1987) Om A Kjøpslov B Lov om samtykke til ratifikasjon av FN-konvensjonen om kontrakter for internasjonale løsørekjøp, vedtatt 11. april. 1980.

### **5.3 Standardkontrakter**

NS 3401:1969 Alminnelige kontraktsbestemmelser om utførelse av bygg- og anleggsarbeider

NS 8405:2008 Norsk bygge- og anleggskontrakt.

NS 8406:2009 Forenklet norsk bygge og anleggskontrakt.

NS 8407:2011 Alminnelige kontraktsbestemmelser for totalentrepriser.

## **5.4 Rettspraksis**

### **5.4.1 Høyesterett**

Rt. 1902 s. 394

Rt. 1919 s. 107

Rt. 1922 s. 562

Rt. 1935 s. 122

Rt. 1954 s. 35

Rt. 1993 s. 564

Rt. 1999 s. 408

Rt. 1999 s. 922

Rt. 2010 s. 1345

Rt. 2014 s. 866

HR-2016-1447-A

HR-2020-1120-A

HR-2021-2364-A

HR-2023-411-A

### **5.4.2 Lagmannsrett**

RG. 1976 s. 595

### **5.4.3 Voldgift**

VGD. AV. 10/11 1917 (FTV-Oslo)

Rt. 1951 s. 371

ND-1959-333

ND-1975-298

RG-1976-650

ND-1990-204

RG-1992-728

## 5.5 Litteraturliste

Alf Petter Høgberg, Jørn Øyrehagen Sunde. (2019). *Juridisk metode og tenkemåte*. Oslo: Universitetsforlaget.

Alvik, I. (2017). Alminnelige kontraktsrettslige prinsipper og kontraktstyper i norsk rett. *Jussens Venner*, 378-405.

Augdahl, P. (1972). *Den norske obligasjonsretts almindelige del*. Oslo: Det Mallingske Boktrykker i Oslo.

Bech, A. (1962). Entreprisekontrakter - risiko og ansvar. *Norsk forsikringsjuridisk forenings publikasjoner*(48).

Boe, E. M. (2012). *Grunnleggende juridisk metode*. Oslo: Universitetsforlaget.

Brækhus, S. (1990). Voldgiftspraksis som rettskilde. -den urett som ikke rammer deg selv : *festskrift til Anders Bratholm 70 år*, 447-461.

Henning Nordtvedt, Dag Arne Ruud, Olav Bergsaker, Arve Martin Bjørnvik og Johnny Johansen. (2013). *NS 8407 Alminnelige kontraktsbestemmelser for totalentrepriser kommentarutgave*. Oslo: Universitetsforlaget.

Krokeide, K. (1977). Forutsetningslæren og misligholdsbegrepet - særlig i langsiktige kontraktsforhold. *Tidsskrift for rettsvitenskap*, 569-649.

Krüger, K. (1991). *Norsk kjøpsrett*. Bergen: Alma Mater Forlag AS .

Krüger, K. (1999). "Financial force majeure" The extent of efforts which the seller must take to overcome impediments for performance in contracts for the sale of good under Scandinavian law - remarks on the impact of CISG Art. 79. *Rättsvetenskapliga studier till minnet av Tore Almén*, 239-273.

- Kaasen, K. (2023). Er endringsmekanismen egnet for å håndtere all dynaikk i tilvirkningskontrakter? (J. E. Hermann Bruserud, Red.) *Kontrakter og anskaffelser - en entusiastisk jurist fyller år*, 260-295.
- Mestad, O. (2022). Kontraktsrevisjon. Læra om brestande føresetnader og forholdet til avtalelova § 36. *Jussens venner*, 240-271.
- Nærings- og fiskeridepartementet. (2022, september 16). *Krevende tider for næringslivet - fleksibilitet i offentlige kontrakter*. Hentet fra regjeringen.no:  
<https://www.regjeringen.no/contentassets/59c18ce9fecc471d8a57c1439615da17/brev-krevende-tider-for-naringslivet-fleksibilitet-i-offentlige-kontrakter.pdf>
- Sandvik, T. (1964). Lønnsstigningsspørsmål i entrepriserforhold. *Lov og Rett*, 289-307.
- Sandvik, T. (1966). *Entreprenørrisikoen*. Oslo: Johan Grundt Tanum forlag.
- Sandvik, T. (1977). *Kommentarer til NS 3401*. Bergen: Universitetsforlaget.
- Viggo Hagstrøm, Herman Bruserud. (2014). *Entrepriserett*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Viggo Hagstrøm, Herman Bruserud, Ivar Alvik, Harald Irgens-Jensen, Inger Berg Ørstavik. (2021). *Obligasjonsrett 3. utgave*. Oslo: Universitetsforlaget.

