

## Bilaga 4: Kostnadsförändringar och prisjustering

Kostnadsredovisningsmetoden – exempel på frågor en region har att ta ställning till vid en begärd prisjustering

När kostnadsredovisningsmetoden tillämpas i ett avtal för att hantera prisjusteringar, innebär det att leverantören ska verifiera inträffade kostnadsförändringar med hjälp av någon form av underlag. Vilka typer av underlag det kan komma att handla om varierar (bland annat beroende på orsaken till att kostnaderna förändrats, hur klausulen om prisjustering ser ut m.m.) och det är därmed inte ovanligt att det uppstår en otydlighet kring vad det är en leverantör behöver uppvisa.

För att underlätta hanteringen av prisjusteringar (för båda parter) ser projektgruppen att det är av relevans att öka förståelsen och förutsägbarheten i vilken typ av information som ofta är önskvärd i underlagen från en leverantör. Ett sätt att göra det på är att synliggöra de frågeställningar som en region många gånger ställs inför när en begäran om prisjustering inkommer.

Här följer **exempel på frågeställningar** framarbetade inom region Östergötland, som är en del av deras hantering av prisjusteringar. Notera att det inte uteslutande är nedan frågeställningar som är av relevans i alla situationer, liksom relevanta frågeställningar även kan skilja sig åt mellan regioner.

- Är anledningen till prisjusteringen tillräckligt tydlig?
  - *Räcker inte att "skylla på" världsläget, pandemin eller inflationen. Vi vill förstå hur dessa faktorer påverkar leverantörens behov av att öka priserna. Exempelvis råvarupriset på stål har ökat med 150% och de aktuella produkterna består till stor del av just den råvaran eller råvaran behövs för produktionen av den aktuella produkten.*
- Är det tydligt vilka produkter som omfattas av prisjusteringen?
  - *Gäller det alla avtalade produkter eller några? Gäller prisökningen generellt eller är det olika procent för olika produkter?*
- Är det tydligt vilken ekonomisk påverkan det blir på avtalet?
  - *Vi har accepterat prisjusteringar på över 50% för att ökningen innebär bara några tusenlappar i pengar.*
- Är dokumentationen tillräckligt tydlig?
  - *Räcker oftast inte att hänvisa till ett index, definitivt inte om det är en hög procentuell begäran eller om det inte är tillräckligt tydligt vilken anledning man har till justeringen.*
  - *Vi har vid flera tillfällen fått ett brev som vår leverantör vidarebefordrat från tillverkaren som egentligen bara säger att priserna kommer öka från och med ett visst datum. Det är inte en tillräckligt bra dokumentation. Ett medskick som jag kan göra i denna fråga är att verkligen uppmana företag som inte själva är tillverkare, måste ställa krav på tillverkaren och avtala villkor om prisjustering så att man inte kallt räknar med att man bara kan vidarebefordra kostnadsökningar till kunden.*
- Beroende på vad prisjusteringen beror på behöver eventuellt tiden för de nya priserna begränsas.
- När leverantören visat vilka kostnadsökningar de haft så behöver vi tydliggöra fördelningen av kostnadsökningen mellan parterna.
- Tydliggör när de nya priserna träder i kraft.

Säkra leveranser  
Säker vård

**Kontakt**

Vid frågor om vägledningen är du välkommen att kontakta projektledare Fabian Wingfors:  
[fabian.wingfors@swedishmedtech.se](mailto:fabian.wingfors@swedishmedtech.se)