

KATSAUS SOPIMUSOIKEUDESTA LIIKETOIMINNASSA

Sopimusrikkeet, hankinnat sekä kilpailutus.

Sanni Tuisku

Opinnäytetyö
Liiketalouden koulutus
Tradenomi

2021

Liiketalouden korkeakoulu koulutus
Tradenomi

Tekijä	Sanni Tuisku	Vuosi	2021
Ohjaaja	Kaisa Lammi		
Työn nimi	Katsaus sopimusoikeudesta liiketoiminnassa		
Sivu- ja liitesivumäärä	43+1		

Tässä opinnäytetyössä käsitellään sopimusoikeudellisia vaikutuksia liiketoiminnassa. Niitä peilataan myös paikalliseen liiketoimintaan. Opinnäytetyö on yleiskatsaus sopimusoikeuteen ja sen rakenteeseen, hankintoihin sekä kilpailutuksiin. Aihe on ajankohtainen, sillä vuoden 2020 alkupuolella puhjennut pandemian vuoksi on jouduttu solmimaan ja irtisanomaan erinäisiä sopimuksia yrittäjien sekä kuntien kesken.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mitä on alihankinta sekä ulkoistaminen ja kuinka sopimuksia kannattaisi solmia. Lähtökohta on ottaa huomioon ajantasaisen lainsäädännön lisäksi hyvien tapojen mukainen toiminta sekä tutkia ja löytää ratkaisu sopijaosapuolten tosiasiallisen tahtotilan kuvaamisen selkokielellä oikein sopimus dokumentteihin.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää määrällisen tutkimusmenetelmän vivahteilla. Materiaalia sain opinnäytetyöhöni haastatteleamalla, lukemalla sekä havainnoimalla. Kyseessä on selittävä tutkimus. Työni luotettavuus on varmistettu käyttämällä ajantasaista lainsäädäntöä. Työn loppu osiossa tehdyn haastattelun perusteella pienyrittäjä toivoo avointa yhteistyötä julkishallinnon kanssa.

Avainsanat: sopimusoikeus, julkiset hankinnat, kilpailutus

Business Management
Bachelor of Business Administration

Author	Sanni Tuisku	Year	2021
Supervisor	Kaisa Lammi		
Subject of thesis	Overview of contract law in business		
Number of pages	43+1		

This thesis deals with the effects of contract law on business. They are also mirrored to local business. The thesis is a good overview of contract law and its structure, procurement, and tenders. The issue is topical, as the pandemic that broke out in early 2020 has led to the conclusion and termination of various agreements between entrepreneurs and municipalities.

The aim of the thesis is to find out what subcontracting and outsourcing are and how to make contracts right. In addition to up-to-date legislation, the starting point is to consider good practice and to study and find a solution for describing the actual intention of the parties in plain language correctly in the contract documents.

The qualitative research method was used in the study, with the nuances of the quantitative research method. In addition, interviewing, reading, and observing material were used as study methods. This is explanatory research, i.e., casual empirical research. The reliability of this work has been ensured by using up-to-date legislation as well as valid sources. Based on the interview, the entrepreneur hopes for open cooperation with the public administration.

Key words: contract law, public procurement, tendering

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	OPINNÄYTETYÖN SISÄLTÖ	7
2.1	Opinnäytetyön tavoite	7
2.2	Aihepiirin esittely, rajaus ja merkityksellisyys.....	7
2.3	Tutkimusongelma sekä lähestymistapa	8
3	TUTKIMUSMENETELMÄ	9
4	SOPIMUSOIKEUS.....	11
4.1	Sopimusoikeus Suomessa.....	11
4.2	Sopimusosapuolet	12
4.2.1	Oikeushenkilöt.....	13
4.3	Julkisoikeudelliset oikeushenkilöt	13
5	SOPIMUKSET	15
5.1	Sopimuksen syntyminen	15
5.2	Sopimusvapaus	16
5.3	Oikeustoimilain mukainen sopiminen.....	16
5.4	Tarjouksen sitovuuden päättymisen	17
5.4.1	Lojaliteettiperiaate	18
5.4.2	Kohtuusperiaate	19
5.5	Vakiosopimus	19
6	JULKISET HANKINNAT	20
6.1	Julkisten hankintojen merkitys	20
6.2	Hankintojen valmistelu	21
6.3	Sopimuskausi ja hankintojen kehittäminen	22
7	HANKINTOJEN KILPAILUTTAMINEN	24
7.1	Kilpailuttamisen osapuolet	24
7.2	Kilpailutus	25
7.3	Hankintamenettelyt.....	25
7.3.1	Avoin menettely ja dynaaminen hankintajärjestelmä.....	26
7.3.2	Suorahankinta ja tavanomainen hankintamenettely.....	26
7.3.3	Neuvottelumenettely.....	27

Business Management
Bachelor of Business Administration

7.3.4	Sähköinen huutokauppa.....	27
7.4	Virhe hankintamenettelyssä.....	28
8	VALITUKSET KOSKIEN HANKINTOJA	30
8.1	Oikeussuojakeinot	30
8.2	Valitus markkinaoikeuteen.....	30
8.3	Hyvitysmaksu.....	32
9	JULKISOIKEUDELLINEN YHTEISÖ	33
9.1	Kunta työnantajana.....	33
9.2	Alihankinta ja ulkopuolisen työvoiman käyttö.....	33
9.3	Ulkoistaminen	34
10	ANONYYMI HAASTATTELU PAIKALLISELTA YRITTÄJÄLTÄ.....	36
10.1	Avoin haastattelu	36
10.2	Kehitysidea	38
11	POHDINTA.....	40
	LÄHTEET	41
	LIITTEET	43

1 JOHDANTO

Sopimus syntyy yksinkertaisimmillaan arkipäiväisenäkin pidettynä toimenpiteenä erilaisten palveluiden sekä tuotteiden hankkimisena ja toimittamisena. Sopimuksia solmitaan kaikkialla, liike-elämässä sekä yksityisesti. Kenttä sopimuksille on laaja ja näin ollen sopimusten muoto onkin erittäin vaihteleva. Sopimukset esiintyvät kertaluontoisina tai pidempi aikaisina ja niitä voidaan laatia vakiomuotoisina, yksittäisiin tarpeisiin sopivina sekä velvoittamaan joko molempia tai vain toista sopijapuolta tai esimerkiksi kolmannen osapuolen hyväksi.

Oikeuskäytännön merkitys on suuri, sillä sopimusoikeutta säädellään useammalla normilla ja lainsäädännöllä, se ei rakennu vain yhden käsitteen ympärille. Liiketoiminnalliset riskit pyritään poissulkemaan laatimalla sopimukset kirjallisina, mutta sopimuksia voi laatia myös muilla keinoin.

Tässä opinnäytetyössä käsittelen sopimusoikeudellisia vaikutuksia liiketoiminnassa peilaten niitä paikalliseen liiketoimintaan. Opinnäytetyössäni kerron erään paikallisen yrittäjän kohtaamista hankaluuksista, hankkeista, kilpailutuksista sekä erilaisista sopimuksista. Yhtenä tärkeänä käsittelyn kohteena on myös sopimusrikkeet. Aihe on ajankohtainen, sillä vuoden 2020 alkupuolella puhjennut pandemian vuoksi on jouduttu solmimaan ja irtisanomaan erinäisiä sopimuksia yrittäjien sekä kuntien kesken. Opinnäytetyön aihe muodostui suuresta kiinnostuksestani juridiikkaan sekä tarpeesta tehdä tarkempaa tutkimusta kotikuntani Rovaniemen ajankohtaisista yrittäjien ja kunnan välisistä sopimuksista. Tämän projektin myötä pääsin tutustumaan tarkemmin sopimusjuridiikan sekä julkisten hankintojen ja kilpailutuksien saloihin.

2 OPINNÄYTETYÖN SISÄLTÖ

2.1 Opinnäytetyön tavoite

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, kuinka kunta hyödyntää paikallisia yrittäjiä tomissaan ja millä tavalla alihankintana palkattu työ vaikuttaa yrittäjiin. Lisäksi tarkoituksena on selvittää sopimusoikeuden rakennetta ja tutkia kuinka sitä hyödynnetään tai ollaan hyödyntämättä. Tavoitteena on huomioida ajantasaisen lainsäädännön lisäksi hyvien tapojen mukaista toimintaa sekä tutkia ja löytää ratkaisu sopijaosapuolten tosiasiallisen tahtotilan kuvaamisen selkokielellä oikein sopimus dokumentteihin. Toisin sanoen tarkoitukseni on koostaa ja kuvata niitä toimintatapoja, jonka avulla sopimuksia, hankintoja ja kilpailutuksia kuvaavaa juridista tekstiä kykenisi ymmärtämään myös selkokielellä. Sopimukset ovat asia, joita kaikki kohtaamme jatkuvasti, mutta emme välttämättä ymmärrä niitä. Juriidikka voi monille olla hankalaa sekä byrokraattista luettavaa, jonka vuoksi haluan avata toimintoja sekä toimintatapoja ymmärrettävämmäksi.

2.2 Aihepiirin esittely, rajaus ja merkityksellisyys

Perehtyminen hyvin ja laajasti oman opinnäytetyön aiheeseen auttaa rajaamaan sekä hahmottamaan työtä. Opinnäytetyön onnistumisen kannalta ajateltuna aiheen tarkka rajaaminen on mielestäni merkittävää ja auttaa osaltansa onnistumaan opinnäytetyössä paremmin. Lainsäädäntö, sopimusoikeus ja oikeuskäytäntö mukaan lukien on laaja, jonka vuoksi opinnäytetyössäni edellä mainittuja kuvataan yleisellä tasolla. Käsittelen sitä, kuinka paikallista yritystä huomioidaan kunnallisissa sopimuksissa ja millainen julkishallinto on sopimuskumppanina. Toivon, että opinnäytetyöni auttaa tulkitsemaan sopimuksia yleisellä tasolla sekä tietyissä asioissa hieman syvällisemminkin. Oikein muotoilluilla sopimuksilla on mahdollista säästää aikaa ja välttää byrokratiaa, näin ollen on helpompaa tarkastella mitkä ovat osapuolten velvoitteet ja vastuut sopimuksissa.

2.3 Tutkimusongelma sekä lähestymistapa

Jotta opinnäytetyön toteuttaminen onnistuisi eikä työ pääsisi laajentumaan liikaa, tulisi aihe sekä kysymysten asettelu rajata tarkasti. Aihe, mihin opinnäytetyöllä haetaan vastauksia, tulee muodostaa yksiselitteisesti ja selkeästi kysymysmuotoon tai useammaksi kysymykseksi. Opinnäytetyöni pyrkii selventämään.

- Mitä on sopimusoikeus?
- Kuinka solmia sopimukset oikein ja mitä niissä tulisi huomioida?
- Millaisia ongelmia paikallinen yrittäjä on sopimukseen liittyen kokenut, ja mitä näissä tilanteissa tulisi ottaa huomioon?
- Mitä on hankintojen kilpailuttaminen?

Opinnäytetyön tutkimuksen lähestymistapana on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Aineistonkeruu ja analysointityössä laadullinen tutkimusmenetelmä toimii hyvin ja onkin melko yleinen tutkimusstrategia tiedonhankinta tehtävissä. Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan tilanteita ja tapahtumia yrittäjän näkökulmasta. Lisäksi pohditaan voiko sopimuksen muotoilu vääristää sopimustulkintaa sopimusten tarkoitusten vastaisesti.

3 TUTKIMUSMENETELMÄ

Opinnäytetyössäni käytetään laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää, kuten aiemmin mainitsin. Tässä luvussa avaan tutkimusmenetelmä käsitettä laajemmin ja kuinka sitä hyödynnän omassa työssäni. Kyseisen tutkimusmenetelmän koin parhaaksi sen vuoksi, koska opinnäytetyössäni haastattelen, ja perustan analyysini sekä pohdintani jo olemassa olevaan tietoon. Empiirinen tutkimukseni on kasuaalinen eli selittävä tutkimus. Aineistoa hankin haastattelemalla, lukemalla sekä havainnoimalla. Aion käyttää laadullisen analyysin eri menetelmiä tutkimusaineiston käsittelemiseen. Analysoin työtäni mm. fenomenografisen analysoinnin tavoin.

Kyseessä on kvalitatiivinen tapaustutkimus eli tutkimuksessa tiedonhankinta tapahtuu todellisissa ympäristöissä. Todellisen elämän kuvaaminen on kvalitatiivisen lähtökohta tutkimukselle. Tutkimuksessa kohdetta tutkitaan siis kokonaisvaltaisesti. Kvalitatiivinen tutkimus paljastaa ja löytää tosiasioita kohteestaan. Tapaustutkimus (case-tutkimus) on kvalitatiivisen tutkimuksen yksi muoto. Tutkimusotteeni on siis laadullinen tutkimus, ehkä ripauksella määrällisen tutkimuksen menetelmiä.

Laadullisen tutkimuksen tuloksen on tarkoitus luoda yhtenäinen, selkeä ja tiivis kuva hajanaisesta tiedosta, joka kuvaa tutkittavaa ilmiötä. Laadullisen tutkimuksen tulos perustuu loogiseen päättelyyn sekä tulkintaan. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään ymmärtämään tutkimuksissa tarkasteltavia ilmiöitä tutkimuksen kohteena olevien henkilöiden näkökulmista. Ollaan siis kiinnostuneita kohteena olevien henkilöiden kokemuksista, ajatuksista sekä tunteista ja niistä merkityksistä, joita ihmiset tutkimuksen kohteena olleelle aiheelle antavat. Laadullinen tutkimus on saanut vaikutteita vuosikymmenien saatossa mm. hermeneutiikasta, fenomenologiasta sekä poststrukturalismista ja nämä ovatkin laadullisen tutkimuksen eri menetelmiä. Tällä hetkellä laadullisissa tutkimuksissa hermeneuttiset näkemykset ovat suuressa osassa. Tarkoittaa siis sitä, että tutkijan ajatellaan kirjoittavan sen perinteen valossa, jota aiheesta on aiemmin tutkittu. Lisäksi tutkija pyrkii tuottamaan uusia tulkintoja aiemmin tutkitusta. Fenomenologiassa puolestaan halutaan selvittää sitä, kuinka ihmiset itse kokevat ilmiöt, joiden sisällä he

elävät ja ollaan kiinnostuneita siitä, kuinka ihmiset konstruoivat eri merkitysyhteyksin sen sosiaalisen todellisuuden, minkä sisällä elävät. Laadullisen tutkimuksen menetelmät ovat induktiivisia eli laadullisella tutkimuksella pyritään tekemään johtopäätöksiä aineistosta käsin. (Koppa 2021.)

Laadullisesta tutkimuksesta yleisestä käytetään nimitystä aineistolähtöinen tutkimus. Tällä puolestaan tarkoitetaan sitä, että tutkimuksessa käytetään paljon aineistoissa esiintyneitä käsitteitä, sanoja sekä lauseita, joita havainnoinnin sekä haastattelun kohteena olevat henkilöt ovat käyttäneet. Tiivistettynä laadulliselle tutkimukselle tyypillistä on se, että siinä pyritään tuottamaan rikasta ja yksityiskohtaista tietoa jostain ilmiöstä. Ilmiöstä, johon tietoa pyritään hankkimaan ihmisiltä, jotka toimivat omissa luonnollisissa ympäristöissään. (Juuti & Puusa, 2020.)

Laadulliset tutkimukset ovat yleisesti hypoteesittomia eli aineistoa kerätään mahdollisimman vähillä ennakko-oletuksilla. Ominaispiirteitä tutkimusmenetelmälle on myös sen suhde teoriaan. Teoria auttaa tutkimuksen tekemisessä sekä pääsemällä päämäärään. Päämäärään eteneminen teorian avulla tulee esiin mm. silloin, kun induktiivinen päättelytapa on käytössä ja aineiston pohjalta edetään yleiseen havaintoon yksittäisten kautta. Pyrkimys on siis luoda täysin uutta teoreettista tietoa. Yleisenä piirteenä laadulliselle tutkimukselle pidetään harkinnanvaraista otantaa eli tutkitaan perusteellisesti pientä määrää tutkittavia yksiköitä. (Koppa 2021.)

4 SOPIMUSOIKEUS

4.1 Sopimusoikeus Suomessa

Kaikki mitä olemme ja teemme liittyy jollain tapaa sopimukseen. Jo meidän syntymämme yhteydessä vanhempamme voivat tehdä sopimuksia, jotka liittyvät raskauden tarkkailuun ja synnytykseen. Myös hautaaminen tapahtuu sopimusten perusteella. Joudumme elämämme varrella tekemisiin siis hyvin monenlaisien sopimusten kanssa. Sopimuslajeja on monia, mutta arkielämässämme tehtäviä yksinkertaisimpia sopimuksia ovat mm. ruoka ostoksien, työn teko tai paikasta A paikkaan B siirtyminen. Myös ammattitoiminnan ja liikkeen harjoittamisen yhteydessä tehdään lukuisia sopimuksia. (OikTL 1.§.)

Sopimukset, jotka syntyvät eri tavoin, merkitsevät, että kaikki sopimuksen osapuolet ovat sitoutuneet siihen. Sopimuksia syntyy kertaluonteisena hankintana tai siten, että tarjouksia esitetään toisen osapuolen puolelta ja vastaava osapuoli puolestaan hyväksyy sen. Sopimusoikeudessa sääntönä on, että sopimukset on pidettävä. Tästä juridiikassa käytetään yleisesti latinan kielen sanontaa *pacta sunt servanda*. Lain tasolla on havaittavissa vastaavanlainen periaate esimerkiksi varallisuus oikeudellisista oikeustoimista, jonka 1 §:n mukaan tarjous ja siihen annettu vastaus sitovat osapuolia. (OikTL 1.§.)

Sopimusoikeus on velvoiteoikeuden oikeusalaan kuuluva ala. Velvoiteoikeudella säädellään sopimuksista, sopimuksen tekemisestä, sopimusten sitovuudesta, sopimusosapuolten velvoitteista ja sopimuksen päättymisen tavoista sekä sopimusristiriitojen ja -rikkomusten seuraamuksista. Sopimusoikeus kuuluu näin ollen varallisuus oikeuteen ja on siten osa velvoiteoikeutta, joka tarkastelee sopimukseen perustuvia yksityisoikeudellisia velvoitesuhteita. Tavallisesti sopimusoikeus jaetaan yleiseen sopimusoikeuteen, johon sovelletaan yleisesti noudatettavia periaatteita ja normeja sekä erityiseen sopimusoikeuteen, johon sovelletaan sopimustyypeittäin niitä koskevaa erityislainsäädäntöä. Sopimusoikeuden yleissäännös on oikeustoimilaki ja eri sopimustyypeille on olemassa erityislakeja. (Hemmo 2013.)

Erityislainsäädännön tarkoitus on suojata erityisesti sopimuksen heikompa osapuolta. Heikommilla osapuolilla tarkoitetaan mm. kuluttajaa, jota suojataan kuluttajasuojalla tai työntekijää, joka suojataan puolestaan työlainsäädännöllä työntekijän kanssa tehdyissä sopimuksissa. Näin ollen oikeuskäytännön merkitys on erittäin suuri sopimusoikeuden oikeudenalalla. (OikTL.)

4.2 Sopimusosapuolet

Sopimusosapuolet eli oikeussubjektit. Osapuolena voi toimia yksityinen henkilö eli luonnollinen henkilö tai henkilön tai varallisuuden ympärille muodostunut yhteisö. Oikeussubjekti määritellään yleensä yksiköksi, jolla koetaan olevan oma tahto tai tahdon toteuttamista varten voi olla erilaisia oikeuksia ja velvollisuuksia. Ilman, että henkilöllä on oma tahto, ei häntä voida ajatella oikeussubjektina. Oma tahto on siis välttämätön. (Saarnilehto 2002, 24.)

Oikeussubjekteja voidaan varallisuusosoikeuden nimissä jakaa ryhmiin, joita ovat esimerkiksi:

- Julkisoikeudelliset yhteisöt eli kunnat, kuntayhtymät, Suomen pankki sekä julkisoikeudelliset seurakunnat.
- Yksityisoikeudelliset yhteisöt, jotka jaetaan kaupallisiin sekä ei-kaupallisiin yhteisöihin. Aatteelliset yhdistykset sekä säätiöt ovat ei-kaupallisia, kun taas puolestaan erilaiset yhteisöt esimerkiksi avoin yhtiö sekä osuuskunta luetellaan kaupallisiksi.
- Yksityiset ihmiset.
- Kansainväliset sekä ulkomaalaiset oikeussubjektit. Voivat olla yksityis- tai julkisoikeudellisia.

Sopimusta tehtäessä on kyse tahdonilmaisesta, kun taas tahdon ilmaisemisessa on kysymys siitä, kuinka oikeussubjektien tahto on ilmaistava, jotta tahdonilmaisesta olisi kyseessä olevaa oikeussubjektia oikeudellisesti sitova. Fyysinen henkilö voi

näin ollen toimia itse tai valtuutetun välityksellä tai mikäli hän on oikeustoimikelvoton, voi hänen puolestaan toimia laillinen edustaja eli esimerkiksi edunvalvoja.

Fiktioksi kutsutaan muuta, kuin oikeussubjektina toimivaa yksityistä henkilöä. Esimerkiksi osakeyhtiössä ei ole erityistä tahdonilmaisijaa. Toisin sanottuna, organisaatioita on aina edustettava ja edustajien asema perustuu mm. lakiin, valtuutukseen tai organisaatioiden sääntöihin. (Saarnilehto 2002, 13-14.)

4.2.1 Oikeushenkilöt

Oikeushenkilöksi kutsuminen vaatii oikeus- ja oikeustoimikelpoisuuden tunnustamisen. Usein vain laissa mainitut oikeushenkilöt tunnustetaan sekä hyväksytään. Menettely, joka käsittelee tapauksia, on normatiivijärjestelmä. Tapauksissa edellytetään, että yksityisoikeudellinen yhteisö rekisteröidään julkiseen oikeushenkilöluetteloon, esimerkkinä mainittakoon kauppa-, säätiö- tai yhdistysrekisteri.

Tahdon autonomia eli päätösvalta toimia ns. mielivaltaisesti eli vapauspiirinsä rajoissa toimiminen on yksityisoikeudelliselle toimihenkilölle erittäin oleellista. Tahdonmuodostuksen kantavana periaatteena katsotaan olevan tarkoituksenmukaisuus. Tahdon autonomia on kuitenkin aina rajallinen. Oikeushenkilöillä on aina tietynlainen toimintapiiri sekä toimintaidea. Tarkoitus tai toimiala eli yleisimminkin toimintapiiri määräytyy oikeushenkilön sääntöjen avulla, kun taas toimintaidea määräytyy puolestaan asian luonteen mukaisesti. (Saarnilehto 2002.)

4.3 Julkisoikeudelliset oikeushenkilöt

Julkishallinnon organisaatiot eli julkisyhteisöt ovat osa Suomen julkishallintoa. Kyseiset yhteisöt hoitavat palvelu- tai hallintotehtäviä ja käyttävät julkista valtaa. Ne eivät voi vapaasti valita jäseniään tai määrätä tarkoitustaan. Julkisyhteisö ei ole pelkästään Suomen viranomainen, vaikka hekin ovat julkisyhteisöön kuuluvia. Suomen perustuslain mukaan julkisen vallan käyttöä sisältävät tehtävät annetaan vain ja ainoastaan viranomaiselle. Julkisyhteisöä ei voi perustaa yksityishenkilö.

Julkisen vallan kantaja on julkisoikeudellinen oikeushenkilö. Julkista valtaa tehtäviensä hoidossa käyttävä taho on yhteisö. Eroa tällä yksityisoikeudelliseen oikeushenkilöön on se, että yksityisoikeudelliselta oikeushenkilöltä puuttuu valtuudet kantaa julkista valtaa. Todettakoon, että yhteistä näiden kahden välillä on kuitenkin yksityisoikeudelliset menettelytavat. Julkisoikeudelliset oikeushenkilöt hoitavat julkisia tehtäviä myös yksityisoikeudellisin menettelytavoin. Yksityisoikeudellisesta oikeushenkilöstä poiketen julkisoikeudellisen oikeushenkilön tahdonmuodostus on julkista. Jako julkisoikeudellisiin ja yksityisoikeudellisiin oikeushenkilöihin ei kuitenkaan ole ehdotonta.

Julkisoikeudellisia yhteisöjä ovat esimerkiksi evankelisluterilainen kirkko ja sen seurakunnat, kun taas jotkin toiset uskonnolliset yhdyskunnat eivät ole. Suomen valtio on oikeussubjekti, joka tarkoittaa sitä, että valtion hallintoelimet eivät ole oikeushenkilöitä eikä niillä ole oikeuksia eikä velvollisuuksia. Esimerkkinä verovirasto, joka ei ole oikeushenkilö, vaikka se käyttääkin julkista valtaa. Ja näin ollen valtio on poikkeukseton siinä mielessä, että ongelmat, jotka liittyvät yksikön itsenäisyyteen, tulevat esille muissakin suurissa organisaatioissa. Esimerkiksi kunnan laitokset voivat käyttää itsenäisesti puhevaltaa kuten Kansaneläkelaitos tai Suomen pankki, jotka omaavat oikeudet ja velvollisuudet, joten jako ei ole poikkeukseton. (Saarnilehto 2002.)

5 SOPIMUKSET

5.1 Sopimuksen syntyminen

Englantilaisen käsityksen mukaan Suomi kuuluu Manner-Eurooppaan. Euroopassa on kahta erityyppistä sopimusjärjestelmää, Englantilainen common law-järjestelmä sekä mannereurooppalainen kontinentaalinen järjestelmä. Järjestelmissä yhtenäistä on se, että sopimus syntyy tarjouksen sekä siihen oikeaan aikaan annetun ehdottoman, hyväksyvän vastauksen tuloksena. Eroavaisuuksia näissä kahdessa on se, että kontinentaalisen järjestelmän mukaan oikeustoimi on aina sitova, kun taas common law-järjestelmässä sopimuksia on mahdollista peruuttaa. (Vuorijoki 2002).

Sopimukset jaetaan kolmeen eri ryhmään, konsensuaalisopimukset, määrämuotoiset sopimukset sekä reaalisopimukset. Konsensuaalisopimukset tulevat voimaan silloin, kun asianosaiset ovat yksimielisiä riippumatta tahdonilmaisista. Suomessa suurin osa sovituista sopimuksista ovat konsensuaalisopimukset. Niimensä mukaisesti määrämuotoiset sopimukset on tehtävä määrättyssä muodossa, eroaa konsensuaalisopimuksista muotonsa vuoksi. Reaalisopimukset puolestaan astuvat voimaan ja ovat sitovia vasta, kun sopimuksessa sovittu esine, asia, palvelu tai muu vastaava on suoritettu.

Jotta henkilöt voivat luoda itselleen oikeuksia sekä velvollisuuksia, täytyy sopimuksen solmivat henkilöt olla täysivaltaisia luonnollisia henkilöitä tai oikeustoimihenkilöitä. Yleisimmät edellytykset sopimuksen syntymiselle ovat sopijaosapuolien oikeustoimikelpoisuus sekä hyvän tavan mukainen käytös. Hyvän tavan mukaisesta sopimuksen solmimisesta ei ole erikseen laissa määritelty, mutta hyvän tavan vastainen sopimus ei ainakaan saa sisältää ehtoja, jotka ovat sopimattomia tai lain vastaisia. Yksi sopimusoikeudellinen periaate on sopimuksen muotovapaus, joka koskee tiettyjä sopimustyyppisiä, joissa kirjallinen sopiminen on edellytyksenä pätevälle sopimukselle, esimerkiksi kiinteistön kauppa. Sopijaosapuo-

len ymmärtämättömyyttä tai riippuvuusasemaa ei saa käyttää väärin, eikä sopijaosapuolta saa johtaa harhaan tai käyttää hyväksi hänen hätäänsä. (Saarnilehto 2002, 35–36,39–42.)

5.2 Sopimusvapaus

Sopimusvapaus tarkoittaa kykyä oman oikeudellisen tahdon muodostamiseen, hallintaan sekä käyttämiseen. Voidaan ajatella myös niin, että sopimuksilla jaetaan riskit yhteisen päämäärän tavoittamiseksi kahden tai useamman sopijaosapuolen kesken. On useita vapauden juridisia termejä, jotka voivat aiheuttaa epäselvyyksiä. Esimerkkinä päätäntäväpauus, eli vapaus olla tekemättä tai tehdä sopimuksia.

Tyypivapaus, eli vapaus valita sopimuksen tyyppi tai sisältövapaus eli vapaus määrätä itse, minkälaisin ehdoin sopimus tehdään. (Saarnilehto 2002. 2,12) Yleensä sopimusvapaus ei ole miltään osin ehdoton. Sopimusvapautta voidaan rajoittaa väärinkäytösten varalta. Lisäksi sopimusvapauden rajoittavana tekijänä voidaan pitää sopimusten sovittelumahdollisuutta. Sopimusvapautta on rajoitettu myös julkishallinnon osalta erityislailla, Laki julkisista hankinnoista. (OikTL.)

5.3 Oikeustoimilain mukainen sopiminen

Nimensä mukaisesti oikeustoimilaki (OikTL) koskee vain varallisuus oikeudellisia oikeustoimia. Varallisuus oikeudellisten sopimusten tekemisen lisäksi sillä säädetään niiden valtuutuksista sekä oikeustoimen pätemättömyydestä. (Saarnilehto 2002, 15) Oikeustoimilaki on tullut voimaan vuonna 1929 ja sen historian aikana sitä on muutettu viisi kertaa.

- Vuonna 1982, 3 luvun: oikeustointen pätemättömyyttä ja sovittelua koskevat lainkohdat 36§, 37§ sekä 38§.

- Vuonna 1994, 3 luvun lainkohtaan 36§: lisätty momentti 4, kuluttajan ja elinkeinoharjoittajan välistä kulutushyödykettä koskevaa sopimuksen sovittelua sekä siihen sovellettavaa kuluttajansuojalakeja
- Vuonna 1999, lainkohdat 22§ sekä 24§.
- Vuonna 2004, lainkohta 23§.

OikTL on edelleen sopimusoikeuden yleissäännös. Sopimuksien teosta säännellään OikTL1 luvussa. Kyseisessä luvussa säännellään sellaisen sopimuksen tekemisestä, joka muodostuu tarjous – vastaus tilanteesta ja ainoastaan silloin, kun tarjouksen ja vastauksen sisällöt ovat samat.

Tarjous ja vastaus ovat siinä mielessä keskeisiä, että tuomioistuimilla on yleensä taipumus arvioida sopimuksen syntymistä tarjous – vastaus prosessina. (Vuorijoki 2002, 15) Yleislakina sopimuksen tekemiselle sekä sen pätevyydelle, että pätemättömyydelle toimii oikeustoimilaki. OikTL:n lisäksi sopimista säätelee muutamia erityislakeja, joita ovat mm. kauppalaki, maakaari, kuluttajansuojalaki sekä laki julkisista hankinnoista. OikTL:ssä lähtökohtana pidetään sitä, että tarjous sitoo sen antajaa. Sitovuus voi kuitenkin päättyä.

5.4 Tarjouksen sitovuuden päättyminen

Sopimuksen sitovuuden päättyminen voi johtua tarjouksen hylkäämisestä. OikTL 5§ mukaan tarjous on rauennut, mikäli se hylätään. Hylkäävä vastaus sitoo aina antajaansa. Kantaa ei voi muuttaa enää hylkäävän vastauksen annettua. Hylkäävän vastauksen antanut ei voi saada enää tarjoajaa sidotuksi tarjoukseensa, vaikka vastaamisaikaa olisikin vielä jäljellä. Myös määräajan päättyminen purkaa tarjouksen sitovuuden. Suulliseen tarjoukseen puolestaan on vastattava heti, jotta tarjous on sitova, ellei tarjouksen antaja ole määrittänyt määräaikaa. Tarjous voidaan myös peruuttaa eikä se ole sitova, mikäli vastaanottaja ei ole ehtinyt ottaa selkoa tarjouksesta. Sitovuus voi myös päättyä silloin, kun vastaus ei saavu ajoissa tai sen sisältö ei ole puhdas eli toisin sanoen vastaukseen ei saa sisältyä ehtoja. (Saarnilehto 2002, 3, 13) Sopimus sitovuus voi olla pätemätön myös force majeure tilanteissa eli, kun kyseessä on sopimuksen osapuolista riippumatonta,

odottamatonta poikkeuksellista tapahtumaa, joka estää sovitun velvollisuuden täyttämisen.

Vilpittömän ja vilpillisen mielen merkitys on sopimuksen sitovuuden kannalta myös merkittävää. Sopimusosapuolta suojaa nimittäin vilpittömän mielen suoja, joka tarkoittaa sitä, että jos toinen osapuoli tarkoituksella antaa sopimuksen kohteesta väärää tietoa, sopimus on pätemätön. Vilpittömällä mielellä puolestaan tarkoitetaan sitä, ettei sopijaosapuoli ole tiennyt tai olisi ylipäätään voinut tietää väärästä tiedosta. (OIKTL 4, §39) Sopimuksen sitovuuden periaatteella tarkoitetaan myös, että sopimusosapuoli on velvoitettu täyttämään sopimusvelvoitteensa tehdyn sopimuksen mukaisesti. Mikäli osapuoli ei täytä sopimusvelvoitteitaan, voi tuomioistuin ja toimeenpaneva viranomainen saattaa sopimuksen käytäntöön. (Saarnilehto 2002, 11–12)

5.4.1 Lojaaliteettiperiaate

Lojaaliteettivelvollisuus eli oikeuskirjallisuudessa puhuteltu yhteistoimintaluonne. Sopimusta ei ole sopijaosapuolten toisistaan poikkeavista rooleistaan huolimatta ymmärretty osapuolten erilliseen toimintaan perustuvana, vaan nimenomaan osapuolten välisenä määrättyyn päämäärään tähtäävänä yhteistoimintana. (Mähönen 2011.) Sopijaosapuolilla on aina toisilleen lojaliteettivelvollisuus, tarkoittaa siis sitä, että osapuolien tulee ottaa huomioon myös toisen osapuolen edut ja oikeudet. Merkitys tällä periaatteella korostuu etenkin pitkäaikaisissa sopimussuhteissa. Lojaliteettivelvollisuus on formuloitavissa eli muotoiltavissa usein eri tavoin. Yleisesti ottaen velvollisuudella kuitenkin tarkoitetaan sopimusoikeudessa velvollisuutta ottaa vastapuolenkin edut huomioon kohtuullisissa määrin ilman, että sopimuksesta aiheutuisi vaaraa omille eduille. Yhdenvertaisuus sekä tasa-vertaisuus kuvaavat sopijapuolien lojaliteettivelvollisuutta. Lojaaliteettivelvollisuuden noudattamatta jättäminen voi koitua rangaistavaksi teoksi epärehellisyydestä tai jopa petollisuudesta. Näin ollen lojaliteettivelvollisuus ei ole vain passiivista välittämistä vaan myös aktiivista toimintaa. Suomessa on vakiintunut käytäntö, jossa lojaalisuus on yhteistyön maksimi määrä sisältäen neuvottelua ja tiedon jakamista osapuolten kesken. (Saarnilehto 2002.)

5.4.2 Kohtuusperiaate

Kohtuusperiaate tai kohtuullistamisperiaatteen mukaan sopimuksen sisältö sekä sen ehdot tulee olla kohtuullisia, jotta sopimus voi olla sitova. Kohtuusperiaate vaikuttaa siten sopimusvapauteen, että vapaus vallitsee vain silloin, kun sopimus on oikeudenmukainen sen molemmille sopijaosapuolille. Kohtuuttomiin tilanteisiin johtaa sellaisen sopimukset, joissa ehdot ovat kohtuuttomia tai epäoikeudenmukaisia. Kyseinen periaate rajaa sopimusvapaudesta sekä vapaasta riskinottamisesta ne tilanteet, joissa epätasapainoinen sisältö on sopimuksen syntymisen ehtona. (Wilhelmsson 2008.)

5.5 Vakiosopimus

Vakiosopimus on sopimus, joka solmitaan käyttämällä osaltaan vakioehtoja eli yleisiä sopimusehtoja. Vakioehdoilla puolestaan tarkoitetaan sopimusehtokoelmaa, joka on laadittu etukäteen ja on tarkoitettu käytettäväksi useissa sopimustilanteissa monien sopimuskumppaneiden kanssa. (Jaakkola & Sorsa 2005, 168) Hyvät vakioehdot vahvistavat kauppatapoja ja toimivat erinomaisina muistilistoina. Ne selkeyttävät vastuunjakoja, toimii vieraiden ehtojen vertailupohjana sekä edellyttävät oikeanlaista käyttöä, koska eivät toimi itsestään. Vakiosopimuksen vastakohta on yksilöllinen sopimus ja onkin mainittava heti, etteivät nämä kahtia jaetut sopimukset välitä oikeaa kuvaa todellisuudesta. Enemmän puhutaan ääripäistä, jossa toisena ääripäänä on vakiosopimukset ja toisena yksilölliset sopimukset. Ei ole siis olemassa vain kahta sopimustyyppiä vaan tämän asteikon välille sijoittuu myös sopimuksia. Myös vakiosopimukset voidaan jakaa kolmeen eri ryhmään. Yksipuolisesti laaditut, yhdessä laaditut sekä elinkeinoharjoittajan yksin laatimat vakioehdot. (Wilhelmsson 2008, 35.)

6 JULKISET HANKINNAT

6.1 Julkisten hankintojen merkitys

Kansantalouden näkökulmasta julkiset hankinnat ovat erittäin merkittäviä. Euroopan Unionin maissa julkisten hankintojen osuus bruttokansantuotteesta vaihtelee 11–20 prosentin välillä. Suomessa julkisia hankintoja säätelee hankintalaki eli laki julkisista hankinnoista. Tavoitteena julkisten hankintojen säätelyllä on julkisten varojen tehokas käyttö, potentiaalisten toimittajien tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu sekä markkinoilla olevan kilpailun hyödyntäminen. Pitkän tähtäimen tavoite on siis kaiken kaikkiaan edistää markkinoiden toimintaa julkisten hankintojen kautta. (Nieminen 2016.)

Kilpailuttamisvelvollisuus on hankintalain keskeisin periaate. Valtion, kuntien sekä muiden hankintayksiköiden on lain menettelysäädöksiä noudattaen kilpailutettava hankintansa. Kilpailutuksen päämääränä on julkisten varojen tehostaminen sekä taloudellinen tarkoituksenmukaisuus (Nieminen 2016). Kilpailutus ei ole pakollista kaikissa tilanteissa, mutta velvollisuus koskee tietyinä kynnysarvoja. Kansallinen kynnysarvo vuonna 2020 tavara-, palvelu ja suunnittelukilpailuissa oli 60 000 euroa, kun taas EU-kynnysarvot (ilman arvonlisäveroa) oli samassa kategoriassa 214 000 euroa. (Neuvontayksikkö 2019). Kynnysarvo on arvo, jolla tarkoitetaan yksittäisen hankinnan suurinta mahdollista ennakoitua arvoa. Kynnysarvot tarkastetaan tietyin väliajoin.

Julkiset hankinnat edellyttävät kuitenkin paljon muutakin kuin lain noudattamista. Hankintalaki säätelee kilpailuttamisvaihetta, mutta se pelkästään ei riitä. Hankinta itsessään on laaja prosessi ja onnistuakseen se vaatii laajemman kokonaisuuden. Hankintaprosessi voidaan jakaa hankintojen suunnitteluun, valmisteluun, kilpailutukseen sekä sopimuskauteen.

6.2 Hankintojen valmistelu

Sopimussuhteita saavutetaan onnistuneilla hankinnoilla. Tavoitteena on saada aikaan sopimussuhde, jonka lopputuloksena saadaan tarkoituksenmukainen ja toimiva palvelu tai tuote parhain mahdollisin ehdoin käyttöön. On tärkeää huomioida toimintoja ohjaavat strategiat sekä ohjeet. Täytyy ottaa huomioon, kunnan strategiat, palvelustrategiat, konserniohjeet, hankintastrategiat sekä hankintaohjeet. Toiveena aina olisi se, että ohjeistus sekä ohjaavat strategiat muodostaisivat johdonmukaisen kokonaisuuden, jonka avulla toimeenpano olisi selvä. Lisäksi ostavan organisaation taloussuunnitelmat sekä budjetti vaikuttaa hankintojen aikatauluun. (Nieminen 2016, 206-207.)

Tärkeä osa hankintojen suunnittelua ja valmistelua on tiedottaminen. Näiden tavoitteena on varmistaa hyvien ja potentiaalisten sopimuskumppaneiden ja ostajien löytäminen. Sekä lyhyen, että pitkän aikavälin suunnitelmista tulisi ilmoittaa toimittajamarkkinoille, sillä näin potentiaaliset toimittajat pystyvät reagoimaan tuleviin tarpeisiin investointien ja kehittämisen kautta (Nieminen 2016). Tiedottamiselle on monia eri keinoja sekä organisaation sisällä, että ulkopuolella. Hyviä keinoja tiedottaa on mm. tiedotustilaisuudet. Yrityksille suunnataan monesti myös neuvonta- sekä keskustelutilaisuuksia, jotka puolestaan ovat hyviä tapoja valmistaa markkinoita tulevaan. Tiedottamista lisäksi voi tehdä myös itsenäisesti ja yksilöllisesti potentiaalisille tarjoajille. Hyviä ostavalle organisaatiolle olevia tiedottamisen kanavia ovat myös heidän omat internetsivustonsa, paikallislehdet sekä HILMA eli sähköinen ilmoituskanava julkisia hankintoja varten. Kaikki kansallisen ja EU-kynnysarvon ylittävät hankinnat ilmoitetaan HILMA-kanavalla. Hankintakanavana HILMA onkin yksi suurimmista ja sen tämänhetkisten käynnissä olevien hankintojen arvo on noin 8,9 miljardia euroa (Hilma 2021.) Hankinnan valmistelu- ja suunnittelu vaiheessa tiedonhankinta on äärimmäisen arvokasta. Jos loppukäyttäjien eli kuluttajien tarpeita ei kartoiteta ja ymmärretä, hankinta ei onnistu.

6.3 Sopimuskausi ja hankintojen kehittäminen

Kun hankintaprosessi on siinä vaiheessa, että syntyy sopimussuhde, osapuolten olisi hyvä pitää niin kutsuttu aloituspalaveri. Palaverissa osapuolet käyvät yhdessä läpi sopimuksen pääsisällön, reklamointikäytänteet, säännöllisten tapaamisten organisoinnin sekä yhteistyön yleiset käytänteet. Kun kaikki tarpeellinen on sisällytetty sopimukseen, tulee ne ottaa käytäntöön. Samalla sovitaan, kuinka kuluttajille tiedotetaan miten heitä kuullaan sopimuskauden aikana ja miten heidät saataisiin sitoutumaan uuden sopimuksen tuomiin palveluihin. Koska uusi sopimus tuo aina mukanaan uudet käytänteet tulisi niiden käyttöönotto, sujuvuus sekä jatkuva kehittäminen ottaa huomioon käytännön tasolla jo sopimuskauden alkumetreillä. (Nieminen 2016.)

Avoimella tiedonkululla vältetään väärinymmärryksiä sekä vähennetään turhaa tyytymättömyyttä. Sopimuskauden aikana kaikkien osapuolien tulee huolehtia siitä, että sopimusvelvollisuudet täytetään eli oman tontin hommat hoidetaan kunnialla. Kuluttajia on tärkeää kuulla sopimuskauden aikana ja kerätä kokemuksia jatkokehittämisen vuoksi. Seurannan tulee olla tiettyjen henkilöiden vastuulla sen systemaattisuuden vuoksi. Seurannan olisi hyvä sisältää esimerkiksi tarkistuskäyntejä, seurantalavereita sekä erilaisia keskustelu- ja palautekanavia. Lisäksi seuranta tulee dokumentoida tarkoin ja systemaattisesti. Näin ollen sopimuksen purkaminen tai toimittajan pois sulkeminen tulevista hankinnoista on helppompaa sekä mahdollista, koska reklamointihistoria on dokumentoitu. (Nieminen 2016.)

Julkisen puolen hankinnat toteutetaan, johdetaan sekä kehitetään samalla tavoin, kuin yksityisenkin puolen. Julkista puolta säätelee vain hankintalainsäädäntö ennen kaikkea kilpailutus vaiheessa, mutta se ei tarkoita, etteikö jotain voisi tehdä vapaasti ja fiksusti lain ulkopuolelta hankinnan valmistelussa ja sen jälkeen sopimuskauden aikana. Koska julkisissa hankinnoissa käytetään kuntien yhteisiä varoja, kilpailuttaminen on äärimmäisen tärkeää ja sen tulee olla avointa ja säännösteltyä. Rovaniemenkin kunnassa on juuri paljon puitu kaupungin hallituksen keskuudessa asiaa, joka koskee nimenomaan kilpailuttamista sekä sen avoimuutta. Usein hankintasopimukset julkisella puolella ovat melko lyhyitä, joka

puolestaan vaikeuttaa tiiviin toimittajayhteistyön kehittämistä pitkässä juoksussa. Pidempiin sopimuksiin on alettu pyrkiä, joka puolestaan vaikuttaa siihen, että toimittajat sitoutuvat jatkuvaan toiminnan kehittämiseen (Nieminen 2016).

7 HANKINTOJEN KILPAILUTTAMINEN

7.1 Kilpailuttamisen osapuolet

Hankintayksiköitä eli julkisia ostajia ovat maakuntien, valtion sekä kuntien viranomaiset, liikelaitokset, kuntayhtymät sekä julkisoikeudelliset laitokset. Julkisoikeudellisia laitoksia voi olla esimerkiksi osakeyhtiöt, jotka ovat kuntien omistamia. Tällaisten yhtiöiden ensisijaisena tavoitteena ei ole liikevoiton tuottaminen omistajille. Yleensä julkisoikeudelliset laitokset ovat viranomaisten rahoittamia tai heidän valvontansa alaisena, ja niillä on yleisen edun mukaisia tehtäviä. (Pekkala, Pohjonen, Huikko, Ukkola 2017.)

Hankintojen kilpailuttamisella tarkoitetaan menettelyä, jossa hankintayksikkö ilmoittaa hankinnastaan erilaisilla tiedotuskanavilla. Ilmoituksissa ja eritoteen sitä tarkentavassa tarjouspyynnössä tulee mainita mitä hankitaan ja millä perusteilla tarjous valitaan. Pelkästään se, että tarjouspyyntö lähetetään suoraan hankintayksikön valitsevalle tarjoajalle ei riitä kilpailuttamiseksi. Hankinnassa voidaan käyttää useampia vaihtoehtoisia menettelyitä. Myös hankinnan luonne, arvo ja hankinnan kohde vaikuttavat menettelyyn. (Pekkala 2017.)

Julkisia varoja Suomessa tuotteiden, palveluiden sekä urakoiden ostoihin käytetään vuosittain noin 35 miljardia euroa. Sen vuoksi hankintojen kilpailuttaminen on erittäin tärkeää. Sillä pyritään julkisten verovarojen mahdollisimman tehokkaiseen käyttöön eli siihen, että kyseisillä rahoilla ostettaisiin hinta-laatusuhteeltaan mahdollisimman hyviä, ellei parhaita tuotteita, palveluita sekä urakoita. Sen lisäksi, että verovaroilla kilpailutus pyritään tekemään mahdollisimman tehokkaasti, kilpailuttaminen lisää myös tarjolla olevia vaihtoehtoja. Jotta mahdollisimman monella yrityksellä olisi tasavertainen mahdollisuus kilpailla hankinnoista, tulee hankinnoista ilmoittaa avoimesti (Pekkala 2017).

7.2 Kilpailutus

Kuten aiemmin useasti on jo mainittu, kilpailutusvaihetta säätelee hankintalaki. Kilpailutuksen järjestämisen tarkoituksena on tarjouskilpailun voittajan valinta sekä hankintasopimuksen syntyminen. Kilpailutusta ei missään nimessä saa käyttää markkinoilla vallitsevan hintatason selvittämiseen tai markkinoiden karkeitukseen. Hankintayksiköillä on velvollisuus ilmoittaa markkinoilla olevasta kilpailusta. Hankinnasta täytyy tiedottaa riittävän avoimesti sekä laajasti ja hankintayksikön tulee huolehtia myös siitä, että tieto hankinnan käynnistymisestä on tarjoajien saatavilla. Kilpailutus käynnistyy tiedottamalla hankinnoista. (Pekkala 2017.)

Tarjoajille tulee antaa kohtuullinen aika valmistella sekä toimittaa tarjouksensa. Vähimmäismääräaikoja kansallisiin hankintoihin ei kuitenkaan ole valmiiksi määriteltä erikseen. Puolestaan EU-kynnysarvojen ylittävälle hankinnoille vähimmäismääräaika on säädetty. Hankintayksikön täytyy ottaa huomioon laatu, sisältö sekä luonne ja näin ollen valita tarkoituksenmukaisin hankintamenettely. Hankintamenettelyitä on useita. (Pekkala 2017.)

7.3 Hankintamenettelyt

Mahdollisia hankintamenettelyitä on mm. suoramarkinta, avoin menettely, dynaaminen hankintajärjestelmä, sähköinen huutokauppa, kilpailullinen neuvottelumenettely, neuvottelumenettely sekä rajoitettu menettely. Edellä mainitut on hankintamenettelyistä eniten käytettyjä. Kaikista hankinnoista on myös lisäksi tehtävä hankintapäätös sekä päätös tarjoajien ja ehdokkaiden hylkäämisestä. Tarjouskilpailun hävinneille sekä aiemmassa vaiheessa hylätyille on annettava päätös tiedoksi, ja liitettävä siihen valitusosoitus. (Nieminen 2016.)

7.3.1 Avoin menettely ja dynaaminen hankintajärjestelmä

Avoin menettely on pääasiallinen hankintamenettely tavanomaisessa hankinnassa. Kilpailutus käynnistetään julkaisemalla hankintailmoitus HILMA:ssa. Ilmoituksessa ovat liitteenä tarjouspyyntöasiakirjat tai ne ovat muutoin sähköisesti saatavilla samanaikaisesti.

Puolestaan dynaaminen hankintajärjestelmä on täysin sähköinen hankintamenettely tavanomaisille ja markkinoilla yleisesti saatavilla oleville hankinnoille. Hankintajärjestelmä on puitejärjestelyn (myös hankintajärjestelmä) kaltainen kaksivaiheinen tarjoajien sekä tarjousten välinen valintamenettely. Kyseiseen menettelyyn voidaan ottaa uusia tarjoajia koko sen ajan, kun järjestely on voimassa. Toisin sanoen, se on monivaiheinen hankintamenettely, jossa tarjoajilta vaaditaan tarjouspyynnön mukainen tarjous, minkä jälkeen se on avoin kaikille kelpoisuusehdot täyttävillä tarjoajille rajoitetun ajan (Nieminen 2016).

7.3.2 Suorahankinta ja tavanomainen hankintamenettely

on yksi poikkeus hankintalain pääsäännöstä. Säännön mukaan kaikki julkiset hankinnat on kilpailutettava (Nieminen 2016). Tästä syystä suorahankinnan käyttömahdollisuudet ovat rajalliset ja sen käytölle on oltava erinomaiset perustelut hankintalain mukaisesti. Hankintayksikkö tekee suorahankinnassa hankintansa ilman kilpailutusta ja näin ollen ei ole pakko julkaista hankintailmoitusta. Suorahankinnassa toteutetaan vapaamuotoinen tarjouspyyntö yhdelle tai useammalle toimittajalle ja tarjoukselle asetettavista ehdoista voidaan vapaasti neuvotella.

Hankintayksikkö voi tehdä sopimuksen aikaisintaan 14 vuorokauden kuluttua ilmoituksen julkaisemisesta EU:n virallisessa lehdessä. Suorahankintaa koskevan ilmoituksen julkaiseminen on siis vapaaehtoista sekä hankintayksikön oman hankinnan vallassa. Ilmoituksen julkaisemista pidetään kuitenkin hyödyllisenä sekä tarkoituksenmukaisena hankintayksikölle. Kun hankintayksikkö julkaisee ilmoituksen sekä odottaa 14 vuorokauden määräajan, tulee suorahankinta lainvoimaiseksi automaattisesti, mikäli siitä ei ole valitettu markkinaoikeuteen. (JulkHankL.)

Tavanomaisessa hankintamenettelyssä voidaan käyttää myös rajoitettua menettelyä. Menettely on kaksivaiheinen, jossa hankintayksikkö ensin julkaisee hankintailmoituksen ja sen jälkeen valitsee hakijoista toimittajat, jotka ovat potentiaalisia. Hankintayksikön lähettämän tarjouspyynnön perusteella toimittajat lähettävät hankintayksikölle osallistumishakemuksen. Tarjousta ei kuitenkaan jätetä vielä tässä vaiheessa, vaikka vaatimukset ilmenevätkin hankinta-asiakirjoista (Tietosanoma 2017). Rajoitetun menettelyn hankinnassa tarjoajista valitaan parhaat toimittaja ehdokkaat ja heistä valitaan yleensä kokonaistaloudellisesti edullisin vaihtoehto.

7.3.3 Neuvottelumenettely

Neuvottelumenettelyssä hankintayksikkö julkaisee hankinnastaan ilmoituksen, johon kaikki halukkaat saavat lähettää osallistumishakemuksen. Hankintayksikön tulee hankintalain mukaan ottaa ehdokkaita mukaan vähintään kolme, mikäli ehdokkaita on riittävästi. Neuvottelumenettelyn käyttö on mahdollista kaikissa muissa paitsi aivan tavanomaisten niin sanottujen hyllytavaroiden ja palveluiden hankinnoissa. Neuvottelumenettely voi olla myös jatkovaihe rajoitetulle menettelylle, jolloin neuvottelut voidaan aloittaa aiemman menettelyn jälkeisenä vaiheena, jos tietyt edellytykset täyttyvät.

Kilpailullinen neuvottelumenettely toimii samoilla periaatteilla kuin neuvottelumenettely. Siinä julkaistaan ensin ilmoitus, johon kaikki toimittajat voivat pyytää osallistumista. Hankintayksikkö valitsee menettelyyn ilmoittamiensa perusteiden mukaan parhaat mahdolliset tarjoajat ja lähettävät heille tarjouspyynnön. Hankintayksikkö neuvottelee hyväksytyjen ehdokkaidensa kanssa tavoitteenaan löytää paras ratkaisu omiin tarpeisiinsa. (Pekkala 2017.)

7.3.4 Sähköinen huutokauppa

Sähköinen huutokauppa on myös rajoitetun menettelyn tavoin kaksivaiheinen. Se kuitenkin on menettely vain tavanomaisten tavaroiden ostamiseksi. Tarjousten arvioinnin jälkeen käynnistetään rajatulle määrälle tarjoajista avoin huutokauppa.

Tarjouksia on mahdollista tehdä vain tietty määrä tietyn ajan puitteissa. Tarjoukset valitaan automaattisesti samankaltaisesti kuten dynaamisessa hankintajärjestelmässä. Sähköinen huutokauppa on myös hyvä toisen vaiheen kilpailutus-tapa puitejärjestelyssä. (Pekkala 2017.)

Oli hankintamenettely mikä tahansa, tarjouksissa tulee aina tarjota täsmällisesti sitä, mitä pyydetään. Vaatimuksista jokainen tulee täyttää. Tarjoukset ovat pääsääntöisesti julkista informaatiota ja koska kyseessä ovat julkiset hankinnat, on huomioitava, että tarjous on tarkalleen tarjouspyynnön mukainen. Tarjoushinta on lopullinen. Tarjoajan olisi hyvä myös tarkistaa laista liikesalaisuus, sillä kokonaihinta tai vertailuperusteena käytetyt hinnat eivät ole liikesalaisuuksia. Liikesalaisuudet on merkittävä yksilöidysti tarjousasiakirjoihin. Silloin tarjoukset käsitellään suljettuina eikä tietoja käsittelyn vaiheista tai valmistelusta anneta ulkopuolisille.

7.4 Virhe hankintamenettelyssä

Lähtökohtana julkisissa hankinnoissa pidetään sitä, että virheen sattuessa hankintamenettelyssä se korjataan niin aikaisessa vaiheessa kuin mahdollista. Näin vältetään vahingon laajenemiselta. Valvontadirektiivit asettavat EU:n jäsenvaltioille velvollisuuden järjestää lainsäädäntönsä niin, että asialla on mahdollista saada kansalliselta tuomioistuimelta tai muulta valvontaelimeltä tarpeeksi tehokkaasti oikaisupäätös tai -toimenpide virheelliseen hankintamenettelyyn tai -päätökseen. Kansallisesti tehtävän oikaisupäätöksen tekeminen on mahdollista antaa ensi asteessa muullekin kuin tuomioistuimelle. Niissä tapauksissa tulee järjestää muutoksenhakumahdollisuus tuomioistuimelta.

Oikeuden mukaan myös tehokas oikeussuoja edellyttää sitä, että muutoksenhakija itse voi saada oikaisun virheelliseen menettelyynsä tai ratkaisuunsa. Muutoksenhakijalla on myös mahdollisuus saada vahingonkorvausta kärsimästään vahingosta. Vahingonkorvauksena voidaan hakea esimerkiksi hyvitysmaksua. Hyvitysmaksua voidaan hakea silloinkin, kun hankintasopimusta ei ole vielä synty-

nyt. Näissä tapauksissa hyvitysmaksun määrääminen on jossain määrin harvinaisempaa ja yleensä tulee kysymykseen vain silloin, kun hankintamenettelyn jatkamisella vältettäisiin suurempi haitta. Jatkamisella vältetään muu haitta, joka voi aiheutua hankinnan keskeyttämisestä paitsi itse hankintayksikölle myös kolmannelle taikka yleisen edun vastaiseksi. (Kalima 2001.)

8 VALITUKSET KOSKIEN HANKINTOJA

8.1 Oikeussuojakeinot

Yhtenä oikeussuojana toimii hankintaoikaisu, josta säädetään hankintalaissa 132–135§. Oikaisu koskee kaikkien hankintayksiköiden hankintoja. Hankintaoikaisua voidaan siis soveltaa myös osakeyhtiöiden, säätiöiden sekä yhdistysten hankintoihin, jos nämä kuuluvat toimintansa tai hankintojensa osalta kyseisen lain soveltamisalaan. Hankintaoikaisu on käytössä myös silloin, kun asiassa on tullut hankintapäätöksen tekemisen jälkeen uutta tietoa, joka voisi vaikuttaa ratkaisuun, sopimukseen tai päätökseen koskien hankintaa. Hankintaoikaisua voidaan käyttää myös tilanteissa, joissa hankintapäätöksen tekeminen kariutuu muutoin tai tarjoaja ei jostain syystä pysty toteuttamaan hankintaa. (JulkHankL.)

Hankintaoikaisu on markkinaoikeusmenettelylle rinnakkainen oikeussuojakeino ja sen tekeminen asianosaiselle on vapaaehtoista. Asianosaisena on mahdollista käyttää oikeussuojakeinona esimerkiksi hankintaoikaisuvaatimusta hankintayksikölle, hankintaoikaisuvaatimusta hankintayksikölle sekä valitus markkinaoikeudelle tai vain valitus markkinaoikeudelle. Asianosaisen tulee kuitenkin ottaa huomioon 14 vuorokauden määräaika, joka on sekä hankintaoikaisuvaatimukselle sekä valitukselle markkinaoikeuteen molempiin sama. Hankintaoikaisuun ei liity käsittelymaksua ja näin ollen oikeudenkäynnin kuluriski on myös nolla. Tämän vuoksi hankintaoikaisu voi olla yksinään perusteltu etenkin pienissä hankinnoissa. Asianosaisen tulee myös ottaa huomioon se, että hänellä ei ole hankintaoikaisun jälkeen oikeussuojakeinoja käytettävissä, mikäli valitusaika markkinaoikeuteen on umpeutunut (Kalima 2001).

8.2 Valitus markkinaoikeuteen

Hankintalaissa säädetään, että markkinaoikeuteen voi tehdä valituksen ainoastaan se, jota hankinta koskee. Asianosaisella tässä tapauksessa tarkoitetaan henkilöä, jolla on oikeudellinen intressi saada muutosta virheelliseen hankintamenettelyyn.

Markkinaoikeuden käsiteltäväksi valituksella voidaan saattaa hankintalaissa tarkoitettu hankintayksikön päätös tai muu hankintamenettelyssä tekemä ratkaisu, jolla on vaikutusta tarjoajan tai ehdokkaan asemaan. Valitus voi siis koskea hankintapäätöksen ohella lisäksi kaikkia muita hankintamenettelyn vaiheita sekä hankintayksikön niissä tekemiä toimenpiteitä, jotka voivat vaikuttaa tarjoajan tai ehdokkaan asemaan. Markkinaoikeudelle on oikeus tehdä valitus jo tarjouskilpailun aikana esimerkiksi siitä, että hankintayksikkö on ilmoittanut tekevänsä hankintailmoituksessaan tai tarjouspyynnössään oikeusohjeiden vastaisia ehtoja ja tietoja tai hankintayksikkö on kohdellut muulla tavalla tarjoajia syrjivästi tarjouskilpailun aikana. Markkinaoikeuden käsiteltäväksi ei voida valituksella saattaa hankintayksikön päätöstä tai muuta ratkaisua, joka koskee esimerkiksi pelkäämään hankintamenettelyn valmistelua tai sitä, ettei hankintasopimusta jaeta osiin hankintalain nojalla tai vaihtoehtoisesti sitä, että hankintalaissa tarkoitetun kokonaistaloudellisen edullisuuden perusteena käytetään vain halvinta hintaa tai kustannuksia. (Pekkala 2017.)

Kuten myös muissa menettelyissä muutoksenhakuaika hankintalain mukaan markkinaoikeuteen valitus on tehtävä kirjallisesti 14 vuorokauden kuluessa siitä, kun tarjoaja tai puolestaan ehdokas on saanut itselleen tiedon hankintaa koskevasta päätöksestä valitusosoituksen. Valitusajan laskeminen aloitetaan tiedoksi saannin jälkeisestä päivästä. Myös pyhäpäivät sekä lauantait lasketaan mukaan valitus aikaan. Mikäli valitusaika päättyy pyhäpäivään tai lauantaihin, valitus on oikeutettu toimittaa markkinaoikeudelle vielä seuraavana arkipäivänä. Hankintalaissa säädetään muutamista erityistilanteista, joissa sovelletaan omia valitus aikoja. Pääsääntönä pidetään kuitenkin 14 vuorokautta. Valituksen täydentäminen valitusajan jälkeen on katsottu oikeuskäytännössä mahdolliseksi. Valittajan on vielä hyväksyttävää tarkentaa valituksensa perusteita ja vaatimuksia määräajan jälkeen. Mikäli hankintasopimuksesta on tehty muutoksenhaku valitus, hankintayksikön on odotettava 14 vuorokautta ennen kuin saa tehdä uutta hankintasopimusta. (JulkHankL.)

Lainsäädännön puitteissa markkinaoikeus on harkintavaltaa seuraamusten määräämisessä. Harkintavaltaa tulee kuitenkin käyttää ottaen huomioon, että oikeussuojan toteutuminen sekä hankintalainsäädännön tavoitteet on huomioitu tehokkaasti. Hankintamenettelyn virheellisyys tulee puuttua ensisijaisesti hankintalaissa ensisijaisesti luetetuilla seuraamuksilla toisin sanottuna reaalikeynoilla. (JulkHankL.)

8.3 Hyvitysmaksu

Hyvitysmaksu on markkinaoikeuden käytettävissä oleva toissijainen oikeussuojakeino, joka tulee yleensä vain silloin sovellettavaksi, kun markkinaoikeudella ei ole käytettävissä aiemminkin mainittuja reaalikeynoja. (Pekkala 2017, 597). Reaalikeynojen sijaan voidaan määrätä myös hyvitysmaksu silloin, kun reaalikeyno saattaisi aiheuttaa hankintayksikölle tai muiden tahojen oikeuksille suurempaa haittaa kuin mitä toimenpiteen edut olisivat aiheuttaneet. Tämän vuoksi valittaja ei ensisijaisesti voi vaatia aina hyvitysmaksua, vaan valittajan tulee ensisijaisesti vaatia reaalikeynojen mukaisia seuraamuksia. Mikäli hankintayksikkö on tehnyt hankintasopimuksen EU-kynnysarvon ylittävässä hankinnassa tai kansallisen kynnysarvon ylittävässä palvelu hankinnassa noudattamatta siihen kuuluvaa odotusaikaa, muutoksenhaun hankintasopimuksen lykkäämisestä vaikutuksesta huolimatta tai hankintayksikkö on tehnyt hankintasopimuksen kilpailuttamatta, on näissä tapauksissa ensisijaisia oikeussuojakeinoja mm. tehostomusseuraamus, seuraamusmaksu tai sopimuskauden mahdollinen lyhentäminen. Näissä tapauksissa lähtökohtaisesti asiaa ei käsitellä hyvitysmaksuasiana.

Markkinaoikeuskäsittelyiden pitkä kesto on johtanut tilanteisiin, joissa ensisijaisia oikeussuojakeinoja ei ole enää ole ollut käytettävissä. Tästä syystä markkinaoikeus voi siis jättää määräämättä hyvitysmaksun, mikäli hankintayksikkö on pidättäytynyt hankintapäätöksen täytäntöönpanosta markkinaoikeuskäsittelyn ajaksi. Harkintavaltaa hyvitysmaksun määräämiseen on lisätty markkinaoikeudelle.

9 JULKISOIKEUDELLINEN YHTEISÖ

9.1 Kunta työnantajana

Työnantaja määritellään niin, että työnantaja on työ- tai palvelussuhteen toinen osapuoli. Työnantajalla viitataan siihen tahoon, joka antaa työtä. Tiettyä oikeusasemaa kuvataan käsitteellä työnantaja. Kyseiseen oikeusasemaan kuuluvat ainakin sopimusosapuolena oleminen, velvollisuus maksaa vastikkeet, oikeus saada työsuorituksia hyväkseen sekä direktio-oikeus eli oikeus johtoon sekä valvontaan. Julkisoikeudellisten yhteisöjen kuten esimerkiksi valtion ja kuntien asemaa työnantajana säätelee virkamies oikeus. Kuitenkin kunnallisen virkamies oikeuden perussäännökset ovat säädetty kuntalaissa.

Rovaniemi on reilun 60 000 asukkaan kaupunki, joista reilut 3000 on kaupungin työntekijöitä. Rovaniemi on Lapin suurin työnantaja. Kuntien ja kaupunkien palveluksessa olevat henkilöt ovat kuntalain mukaan virkasuhteessa tai toisin sanottuna työsopimussuhteessa kuntaan. Virkasuhde on julkisoikeudellinen palvelussuhde, jossa työnantajana toimii kunta ja viranhaltijana tehtävän suorittaja. julkisyhteisön sekä virkamiehen välinen oikeus suhde perustetaan hallinto toimella. Toisin kuin tavallisessa työsuhteessa, virkasuhteessa on oikeudellisesti määriteltä virkavastuu. Kunnan sekä yksityisen sektorin työntekijöiden oikeudellinen asema määräytyy kuitenkin pääosin samalla tavalla. (Rovaniemi 2021.)

9.2 Alihankinta ja ulkopuolisen työvoiman käyttö

Kun työtä teetetään jollakin muulla tavalla kuin yrityksen tai yhteisön omalla henkilöstöllä on kyse ulkopuolisen työvoiman käytöstä. Kysymys voi olla esimerkiksi siitä, ettei yrityksen omalla henkilökunnalla olen mahdollisesti riittävää ammattitaitoa tai osaamista työn suorittamiseen. Tällaisissa tapauksissa tyypillisesti käytetään termiä alihankinta. Alihankinnan ketjuttaminen on myös mahdollista, silloin alihankkija täydentää omaa palvelutarjontaansa palveluita ostavalle yritykselle ostamalla erityisosaamista itse joltain toiselta yritykseltä. Työn ulkoistaminen ja alihankinta on yleensä vuokratyötä, joka tarkoittaa työvoiman vuokrausta. Työ-

voiman vuokrauksesta tehdään yleensä sopimus kahden yrityksen välillä. Luonteeltaan sopimus on yksityisoikeudellinen liikesopimus eikä siihen sovelleta työlainsäädäntöä. Työvoiman vuokrauksessa käytetään kahta erityyppistä sopimusmallia, pääsopimusta työvoiman vuokrauksesta sekä sopimusta yhtä työvoiman vuokrauskertaa varten (Elomaa 2011).

Toisin kuin vuokratyö, alihankinta ei esiinny lainkaan terminä työsopimuslaissa. Se ei tarkoita sitä, etteikö työoikeudellista merkitystä olisi myös alihankinnalla. Alihankinta tulee esille monissa eri yhteyksissä sekä on mainittu monissa eri työehtosopimuksissa erityisesti ulkopuolista työvoimaa koskevien määräyksien yhteydessä. Aliurakoitsija, toisin sanottuna alihankkija on usein miten yhtiö, joka haluaa hankkia tai toteuttaa sopimuksen mukaista työtä jollakin toisella. Myös alihankintaa voidaan tehdä ketjutetusti (Elomaa 2011). Liiketaloudellisia tarkoituksia alihankinnasta on jakaa kokonaistyömäärää eri alojen osajille, kilpailuttamista hyödyntämällä vähentää kustannuksia sekä jakaa eri alihankkijoille tilauksen toteuttamiseen liittyvää vastuuta ja riskitekijöitä. Sekä julkinen että yksityinen sektori harjoittaa alihankintaa.

9.3 Ulkoistaminen

Ulkoistaminen on termi, jota käytetään paljon työelämän asioiden yhteydessä vaikkei sitä kuitenkaan löydy lainsäädännöstä. Ulkoistamisesta puhutaan esimerkiksi siinä yhteydessä, kun oman yrityksen toimintoja halutaan siirtää jonkin toisen toimijan hoidettavaksi tai kun julkisen tahon toimintaa siirretään hoidettavaksi yksityiselle sektorille tai kun yksityistetään julkisen tahon toimintaan. Ulkoistaminen on esimerkiksi alihankintaa ja se tarkoittaa yrityksen tai tietyn osa toiminnan tai osan siirtämistä ulkopuoliselta yritykseltä ostettavaksi. Esimerkkejä ulkoistetuista palveluista on siivous, työterveydenhuolto, vartiointi, kirjanpidolliset tehtävät tai esimerkiksi henkilöstön ruokaloiden ylläpito. Lähes poikkeuksetta ulkoistamisen ensisijainen vaikutus kohdistuu ulkoista van työnantajan omiin työntekijöihin. Ulkoista van yhteisön tai yrityksen henkilöstön kannalta kiinnostavana pidetään erityisesti sitä, jatkuu kun oma työsuhde ja mitä ehtoja uuden työnantajan palveluksessa sovelletaan. (Elomaa 2011.)

Tapoja ulkoistamiseen on useita. Esimerkkinä seuraavat neljä: ulkoistaminen konsernin sisällä, sopimusulkoistaminen, sopimusulkoistaminen ilman omaisuuden siirtymistä sekä ulkoistaminen yhteisesti omistetulle yritykselle. Tiivistetysti yritys siirtää siis aiemmin itse hoitamansa toiminnan ulkopuolisen yrityksen tai toimeksiantajan tuotettavaksi ulkoistamisprosessissa. Alihankintaan eli ulkoistamiseen siirtyessä sitä tarkastellaan eri tavalla kuin vuokratyötä. Todetusti ulkoistaminen voi muodostaa hyväksyttävän irtisanomisperusteena, mikäli työ olennaisesti tai pysyvästi vähentyy sen perusteella. Jos työnantaja kuitenkin vetoaa alihankintaan siirtymisen perusteena kustannus säästöön, säästöön tulee olla määrältään riittävä (Elomaa 2011).

Esimerkkinä ravintola-alan ulkoistamisesta, ulkoistaminen tapahtuu siten, että keittiötilat vuokrataan toiselle yrittäjälle, joka harjoittaa ravintola- sekä pitopalvelu toimintaa vuokranneelle ravintolalle. Ravintoloissa anniskelu oikeus on ravintolalla ja näin ollen esimerkiksi tarjoilija ei voi toimia yrittäjänä.

10 ANONYYMI HAASTATTELU PAIKALLISELTA YRITTÄJÄLTÄ

10.1 Avoin haastattelu

Halusin haastatella opinnäytetyöhöni paikallista pienyrittäjää. Kyseessä on yrittäjä, joka työllistää useita rovaniemeläisiä. Hänellä on kokemusta yrittäjyydestä jo useiden vuosien ajalta. Lähestyin yrittäjää avoimella haastattelulla. (Liite 1). Halusin käsitellä yrittämistä Rovaniemellä, kehittämiskohteita hankintaprosesseissa sekä mahdollisuudesta tehdä Rovaniemestä yrittäjälle mahdollisimman elinvoimainen.

Aloitimme haastattelun kysymyksellä, kuinka hän kehittäisi kilpailutusprosessia. Yrittäjän mielestä yhtenä olennaisempina kehityskohtana hän piti informaation kulkua yrittäjien ja kaupungin välillä. Hän kokee, että monet yrittäjät eivät edes tiedä kanavia, joissa ilmoitetaan ajankohtaisista hankinnoista. Esimerkkinä hän kertoi hankintayksikön tarjouksesta, josta ilmoitus oli tullut hänen sähköpostiinsa. Ilman sitä sähköpostia yritys olisi jäänyt vaille heidän suurinta kauppaansa yrittämisensä aikana. Yrittäjä koki kuitenkin onnekseen, että oli ehtinyt lukea sähköpostin ajoissa, sillä kauppa oli ollut täysin sen yhden viestin varassa. Kanavana HILMA oli yrittäjälle tuttu, mutta kuullut siitä vastikään. Juuri kyseisen suurimman kaupanteon jälkeen yrittäjä mainitsi alkaneensa tarkkailemaan HILMAA säännöllisesti. Hän toivoo, että olisi myös jokin muu viestintäkanava, josta näkisi aina alueelliset hankinnat.

Siirryimme sopimusrikkomuksiin. Kysyin yrittäjältä, oliko hän törmännyt yrittäjyytensä aikana sellaiseen. Hänen kokemuksensa perusteella suurissa kaupoissa ei ollut tapahtunut sopimusrikkomuksia. Jonkin verran on kuitenkin tapahtunut pienessä mittakaavassa sopimusrikkkeitä, joista on aina selvitty puhumalla toisen osapuolen kanssa.

Epäselväksi jäi, oliko yrittäjä kokenut sopimusrikkomusta toisen osapuolen puolelta vai toisinpäin. Jatkokysymyksenä esitin, tietääkö hän, onko kaupungin puolelta tarjolla apua yrittäjille sopimusrikkomustilanteissa. Hänen tietoonsa ei

ollut tullut, että nimenomaan kaupunki auttaisi yrittäjiä vastaavissa tilanteissa. Yritykset kuuluvat kuitenkin Maravaan (Matkailu-, ravintola- ja vapaa-ajan työehtosopimus), jossa on saatavilla ilmaista lakiapua. Lisäksi hän kääntyisi tällaisissa tilanteissa Business Rovaniemen puoleen. Business Rovaniemi on puolestaan yrityspalveluyksikkö Rovaniemellä ja nimensä mukaisesti Rovaniemen kaupungin hallinnoimana. Voidaan siis todeta, että sopimusrikkomistilanteisiin on saatavilla apua kaupungin toimesta.

Koska kyseessä on sopimusjuridinen opinnäytetyö, halusin luonnollisesti kysyä yrittäjältä käyttääkö hän juridista asiantuntija-apua vai laatiiko ja allekirjoittaako hän kumppaneineen itse sopimuksensa. Sopimuksista mm. osakassopimukset on laadittu lakimiehen kanssa sekä lisäksi muut isot sopimukset, joissa sisältö täytyy olla tarkoin selvillä oman selustan turvaamiseksi. Pääsääntöisesti muut sopimukset hoidetaan itse, esimerkiksi työsopimukset. Näihin hän on löytänyt mieluisiaan malleja netistä.

Haastateltava yrittäjä kertoi tapauksesta, joka oli hänelle taannoin sattunut. Kyseessä oli julkishallinnon omistuksessa oleva ohjelmapalveluita tuottava rakennus, jossa tietyt palvelut oli ulkoistettu kyseiseltä yrittäjältä. Tapauksessa yritykselle oli ilmoitettu sopimuksen päättyvän muutaman päivän varoitusajalla. Luonnollisesti yrittäjä koki hetkessä asiasta vääryyttä ja näki tilanteen moraalittomana. Yrittäjä oli pyörittänyt liiketoimintaansa tuloksetta korona vuoden ajan, mutta maksanut tilavuokraa kaupungille siitä huolimatta. Hän koki tilanteen vääränä siksi, että pienyrittäjältä perittiin vuokrat rahat ja siitä huolimatta yrittäjä joutui lähtemään. Kyseessä ei ole tapahtunut sopimusrikettä, mutta tilanne herätti paljon keskustelua nimenomaan sen moraalisuuden kannalta. Julkishallinnolle vuokranmaksu yrittäjän mukaan ei olisi ollut suuri kolo, kun taas pienyrittäjältä tässä vedettiin matto täysin alta.

Nyt jälkikäteen ajatellen yrittäjän mukaan tilanteesta inhottavan teki nimenomaan korona ja sen aiheuttamat seuraukset. Hän sanoo sopimuksen irtisanomisen olleen normaalia toimintaa, vaikka informaation kulku ei lainkaan ollut

onnistunutta. Informaation kulusta yrittäjä mainitsi siksi, koska todistetusti asiasta oli ollut puhetta jo pitkästi toista vuotta ja siitä huolimatta sopimus irtisanottiin erittäin lyhyellä varoitusajalla. Tässä tilanteessa koronan vuoksi kyseiseen tilanteeseen ei voinut yrittäjän mielestä ennalta vaikuttaa. Ulkopuoliselta taholta oli kysytty millä ehdoilla yrittäjä voisi vielä jäädä kyseiseen paikkaan, johon vastaus oli ollut selkeä, ei millään ehdoilla. Ainoa mahdollisuus yrittäjän mukaan olisi ollut se, että olisi pitänyt tehdä esimerkiksi viiden vuoden määräaikainen sopimus, jotta koronan tekemä tappio olisi laskennallisesti 3–4 vuodessa saatu tehtyä takaisin. Näin toiminta olisi turvattu ainakin seuraaviksi viideksi vuodeksi. Tapaus oli herättänyt yrittäjää siinä mielessä, että hän kiinnittää nykyisin huomiota enemmän sopimusten tekoon sekä paneutuu sopimusrakenteeseen perusteellisesti ennen kuin allekirjoittaa uusia sopimuksia.

Miten saisimme Rovaniemestä mahdollisimman yrittäjämyönteisen kaupungin ja mitä se vaatii? Yrittäjä on itsekin miettinyt, miksi täällä on niin vaikea yrittää. Hänen mukaansa kaikki lähtee kaupungin organisaation rakenteesta, jota pitäisi myllyttää oikein kunnolla. Hän uskoo siihen, että kaupunki on kangistunut tapoihinsa. Hän haluaisi tietää ja ymmärtää miten ketju etenee ja kuinka päätökset tehdään. Siitä hyvänä esimerkkinä hän kertoi yhden yrityksensä kuuden vuoden mittaisesta taistelusta. Taistelu oli koskenut pienen rakennuksen talvisäilytystä. Yrittäjä oli sitä mieltä, että jossakin ei kanneta tarpeeksi asioista vastuuta. Hän kokee, että asioita pitkitetään ja siirretään vain aina asioissa eteenpäin. Hän toivoo kaupungilta jämäkkyyttä, rohkeutta sekä uskallusta ja sitä, että myös kaupunki ottaisi riskejä eikä vain paikalliset yrittäjät.

10.2 Kehitysidea

Yrittäjä mainitsi Kemijärven kaupungin tekemän tempauksen, joka hänen mielestään oli uskomattoman hieno teko. Kemijärven kaupunki oli ostanut kaupungin työntekijöille 400 kappaletta festivaali lippuja, sillä festivaaleja ei muuten olisi järjestetty, mikäli lipunmyyntiä ei olisi tehty tarpeeksi. Tilanteesta hyötyivät siis kaikki. Vastaavanlaisia hän toivoisi myös Rovaniemen kaupungin toimesta. Kaikki koskien elinvoimaista yrittämistä lähtee hänen mielestään pitkästi kaupungin tavoista toimia, sillä asiakaskunta ja paikallisväestö

Rovaniemellä on aktiivista. Paikkana Rovaniemi on loistava yrittää, mutta yrittäjä toivoo kuitenkin saavansa vielä julkishallinnolta lisätukea ja uskoo myös monien muiden yrittäjien ajattelevan samoin. Siitä huolimatta hän kokee, että yksittäisiltä poliitikoilta Rovaniemellä saa loistavaa tukea.

11 POHDINTA

Tässä opinnäytetyössä halusin selvittää ja avata yleisellä tasolla sopimusoikeutta. Tavoitteenani oli saada vastauksia, mitä ovat hankinnat ja kilpailutukset. Mitä on sopimusoikeus ja mitä sen sisältöön kuuluu ja ketä osapuolia se velvoittaa missäkin tilanteissa. Opinnäytetyö toteutui laadullista tutkimusmenetelmää käyttäen ja tieto perustana olivat oikeuslähteet, oikeuskirjallisuus sekä puhtaasti laki. Jälkikäteen luettuani opinnäytetyötäni, tajusin osittain kyseessä olevan myös lainopillinen kirjoituspöytä tutkimus. Tutkimuskysymyksiä selvitin pääasiassa omien mielenkiinnon kohteiden ja itseäni askarruttavien kysymyksien kautta. Halusin muodostaa opinnäytetyöstäni yhtenäisen sekä selkeän katsauksen sopimusoikeuden ja hankintojen perusasioihin. Ensisijainen tavoitteeni oli kuitenkin keskittyä hankintaprosessiin sekä sopimusjuridiikan sisältöön. Lähtökohdan opinnäytetyöni aiheeseen antoi kaupungin ja yrittäjyyden väliset haasteet. Etenkin hankkeet tuovat haasteita, joita tehdään useiden alihankkijoiden ketjuissa.

Aiheena sopimusoikeus liiketoiminnassa oli mielenkiintoinen ja koen, että sen tutkimisesta oli itselleni suuri hyöty tulevaisuuttani ajatellen. Opinnäytetyö antoi paljon uusia eväitä myös mahdolliseen yrittäjyyden haasteellisiin tilanteisiin sekä kaikkiin tuleviin neuvottelutilanteisiin. Minusta tuntuu ja uskon, että tämän työn tehtyäni raapaisin vain pintaa ja mitä pidemmälle aina työssäni etenin, huomasin, että olisin halunnut kaivaa ja kaivaa vain lisää informaatiota. Aika kuitenkin on rajallinen, eikä työ saa levitä aiheensa suhteen liikaa. Oikeustaloustiede luo uudempaa näköalaa liikesopimusosaamisen taloudellisten vaikutusten arviointiin ja näin oman työni tehtyä olenkin sitä mieltä, että siinä on mielenkiintoinen aihe tutkittavaksi jollekin muulle, joka on aloittamassa opinnäytetyönsä tekoa. Oikeustaloustieteen periaate on yhteiskunnallisen kokonaishyödyn toteutus sekä transaktiokustannusten eli sopimuksen valmistelun sekä täytäntöönpanon aiheuttamien kustannuksien minimointi. Sopimusoikeuteen perehtyminen vahvisti minulle sen, että hyvä osaaminen aiheesta on tärkeä osa etenkin yritysten riskienhallintaa. Riskienhallinnastakin olisin voinut kirjoittaa yhden kokonaisen työn, mutta tässä vaiheessa en lähde asiasta enää laajemmin puhumaan. Joka tapauksessa hyvä sopimusoikeudellinen sekä sopimuskäytäntöjen tunteminen antaa liike- sekä henkilökohtaisessa elämässä vahvat mahdollisuudet.

LÄHTEET

Elomaa, N. 2011. Ulkopuolisen työvoiman käyttö. Jyväskylä. Edita Publishing Oy.

Hemmo, M. (2013). Velvoiteoikeuden perusteet (2. uud. p.). Helsingin yliopisto, oikeustieteellinen tiedekunta.

Jaakkola, T., Sorsa, K. 2005. Liiketoiminnan sopimukset. Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttajasopimuksissa. Helsinki. Edita.

Kalima, K. 2001. Julkisyhteisöjen hankintatoimi. Tutkimus julkisyhteisöjen hankintatoimen oikeussäännöistä ja -käytännöstä. Helsinki. SOJ OY.

Mähönen, J. 2000. Lojaliteettivelvollisuus ja tiedonantovelvollisuus. Teoksessa: A. Saarnilehto (toim.)2000. Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet. Helsinki: WSLT, 136.

Nieminen, S. 2016. Hyvä hankinta – parempi bisnes. Helsinki. Talentum Pro.

Pekkala, E., Pohjonen, M., Huikko, K., Ukkola, M. 2017. Hankintojen kilpailuttaminen. Tietosanoma Helsinki. Printon, Tallinna.

Puusa, A., Juuti, P. & Aaltio, I. (2020). Laadullisen tutkimuksen näkökulmat ja menetelmät. Gaudeamus.

Saarnilehto, A. 2002. Sopimusoikeuden perusteet. Helsinki. Kauppakaari.

Vuorijoki, J. 2002. Lakiopas sopimuksen tekemiseen. Helsinki. WSOY.

Wilhelmsson, T. 2008. Vakiosopimus ja kohtuuttomat sopimusehdot. Helsinki. Talentum.

Hankintailmoitukset HILMA 2021. Julkiset hankinnat. Viitattu 7.7.2021. <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/>

Julkkisten hankintojen neuvontayksikkö 2019. Mikä on julkinen hankinta? Kynnysarvot. Viitattu 7.7.2021. <https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/kynnysarvot>

Koppa. Jyväskylän yliopisto 2021. Tutkimusstrategiat. Laadullinen tutkimus. Viitattu 5.7.2021. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>

Rovaniemi 2021. Yritys- ja työllisyyspalvelut. Rovaniemen kaupunki työllistää. Viitattu 22.7.2021. <https://www.rovaniemi.fi/Yritys--ja-tyollisyyspalvelut/Rovaniemen-kaupunki-tyollistaa>

Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista 29.12.2016/1397

Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228

LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymykset

Liite 1.

1. Mihin sinä yrittäjänä haluaisit vaikuttaa kuntien kilpailutuksessa?
2. Millaisiin sopimusrikkomuksiin olet törmännyt?
3. Yleisesti tiedätkö, onko sopimusrikkomus tilanteissa yrittäjille tarjolla apua kaupungin toimesta?
4. Käytätkö juridista asiantuntija apua, vai laaditko ja allekirjoitatko sopimukset itse?
5. Miten alueen yrittäjiä mielestäsi voisi huomioida paremmin kilpailutuksissa?
6. Miten Rovaniemestä tulisi mahdollisimman elinvoimainen ja yrittäjämysteinen, mitä tällainen mielestäsi vaatii?
7. Mitä ajatuksia herätti kommentti: yrittäjä hakee tulosta, julkishallinnollinen yhteisö ei. Verojen maksajana, miten koet tämän tilanteen?