

# Tarjouksen tarkistuslista

► Tarkistuslista tarjouksen tarkistamiseen.

|                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| Yritys:            | Ryhmä/arvioija: |
| Tarkastelun kohde: | Päiväys:        |

Sopimus voi syntyä monin eri tavoin. Varsin yleisesti sopimus syntyy niin, että tarjoukseen annetaan hyväksyvä vastaus. Tarjouksen tekeminen on sopimuksen syntymisessä usein ensimmäinen ja näin ollen hyvin keskeinen tekijä. Ole realistinen, äläkä sitoudu tarjousta tehdessäsi liian suuriin vastuisiin ja velvoitteisiin. Tarkista, onko tarjouksissanne otettu huomioon kaikki olennaiset tekijät. Arviointiasteikko: kyllä = asia on kunnossa, ei = asia täytyy selvittää. Kirjaa perustelut, lisätiedot ja päätökset asioiden hoitamisesta erilliselle paperille tai esimerkiksi työvälinesarjaan sisältyvälle riskienhallintatoimenpiteiden yhteenvetolomakkeelle, jotta ne eivät unohdu.

|  | Kyllä                    | Ei                       | Ei koske meitä           |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Tunnetko tarjouspyynnön merkityksen?                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Tunnetko tarjouksen sitovuussäännökset?                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Tunnetko tarjouksen peruuttamissäännökset?                              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Onko tarjouksen voimassaoloaika määritelty selkeästi?                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Onko tarjous osoitettu selkeästi tietylle vastaanottajalle?             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Onko tarjouksen tekijä määritelty selvästi?                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Ymmärretäänkö tarjous >< vastatarjous -jaottelu?                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Onko halutut sopimusehdot liitetty asianmukaisesti tarjoukseen?         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Onko tarjouksen sisältö määritelty huolellisesti?                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Onko tarjouksen liitteet määritelty selkeästi?                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Onko tarjouksessa sovittu selkeästi myytävästä tuotteesta/ palvelusta? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Onko toimitusehdot, maksuehdot jne. määritelty riittävän selkeästi?    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Onko varmistettu, että tarjous on realistinen?                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## Lisätietoja:

1. Sopimuksenteko alkaa usein tarjouspyynnöstä. Siinä määritellään ostajan toiveet ja tarpeet, joihin haetaan ratkaisua ja annetaan myyjäpuolelle riittävästi tietoa asianmukaisen tarjouksen tekemiseen. Tarjouspyyntöön vastaaminen on tarjous, joka sitoo antajaansa.
2. Suomen oikeustoimilain säännökset noudattavat ns. saapumisteoriaa, jonka mukaan tarjous on sitova siitä alkaen, kun vastaanottaja on "ottanut siitä selon". Tarjous siis sitoo myyjää siitä lähtien, kun ostaja on vastaanottanut tarjouksen. Sitovuus koskee sekä suullisia että kirjallisia tarjouksia. Sitovia tarjouksia eivät välttämättä ole esim. yleiset markkinointitoimet, neuvotteluesitykset tai yksityiset lupaukset. Yksipuolisesti sopimukseen ei voi sitoutua, eli se sitoo joko molempia tai ei kumpaakaan.
3. Tarjous voidaan peruuttaa, jos peruutus saapuu vastaanottajalle ennen kuin hän on ottanut selon tarjouksesta tai samaan aikaan kun tämä tapahtuu. (Suomen oikeustoimilaki 7§). Tämän jälkeen tarjouksen tekijä ei voi ilman tarjouksen saajan suostumusta enää peruuttaa tarjousta.
4. Tarjous sitoo siinä mainitun ajan, ellei sitä ole peruutettu tai ellei tarjouksen saaja ole vastannut siihen kieltävästi. Suullisesti tai puhelimitse tehtyyn tarjoukseen on vastattava välittömästi, ellei tarjouksen voimassaoloaikaa ole määritelty. Kirjallisesti tehtyyn tarjoukseen on vastattava kohtuullisessa ajassa.
5. Kun teet tarjouksia, kohdista ne aina tietyille, nimetyille vastaanottajalle.
6. Tarkista, että sekä omista tarjouksistasi että vastaanottamistasi tarjouksista selviää, kenen nimissä ne on tehty. Varmista tarjouksen tekijän toimivalta.
7. Joskus vastapuoli hyväksyy tarjouksen tietyin poikkeuksin; eli tekee alkuperäiseen tarjoukseen lisäyksen, rajoituksen tms. Muutettu tai myöhästynyt vastaus katsotaan uudeksi vastatarjoukseksi tai kieltäväksi vastaukseksi, johon liittyy uusi tarjous. Sopimus jää syntymättä, ellei toinen osapuoli hyväksy uutta tarjousta. Tarkasta, että tarjoukseen annettu vastaus on yhdenmukainen alkuperäisen tarjouksen kanssa, eli käytetyt sopimusehdot, toimitusehdot, toimitusaika jne. on ymmärretty samoin.
8. Varmista, että haluamasi sopimusehdot on otettu sopimukseen mukaan – mieluiten niin, että käytetyt ehdot on mainittu sopimustekstissä ja ne on otettu vielä sopimukseen liitteeksi.
9. Määrittele tarjouksessa sopimisen kannalta kaikki keskeiset asiat ja varmista, että ne perustuvat sopimuskumppaneiden yhteisymmärrykseen.
10. Erittele kaikki tarjouksen liitteet ja muu mahdollinen aineisto (hinnasto, esitteet, piirustukset jne.) yksityiskohtaisesti. Älä koskaan liitä tarjouksen mukaan vanhentuneita esitteitä ja hinnastoja.
11. Määrittele, mistä ja minkä laatuista tuotteesta on kysymys ja mitä myytävään tuotteeseen kuuluu (pakkaus, asennus jne.). Määrittele toimitusehdot tarjouksessa selkeästi. Selvitä mm. myytävän tuotteen/palvelun laji, laatu, toimitustapa ja toimitusaika.
12. Varmista, että toimitusehdot on täsmennetty ja ne ovat yhteen sopivat yleisten sopimusehtojen ja muiden keskeisten sopimuskohtien kanssa. Selvitä myös toimitusaika, tuotteen hinta ja maksuehdot jne.
13. Varmista, että tarjouksessa luvataan vain se, mikä voidaan pitää. Älä sitoudu resurssejasi, riskinkantokykyäsi jne. suurempaan vastuuseen. Tarkista, että esim. käytetty markkinointimateriaali, esitteet ja hinnastot eivät lupaa liikoa eivätkä anna tuotteesta epärealistista käsitystä.