



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Oppiaine	Kansainvälinen liiketoiminta	Päivämäärä	26.4.2004
Tekijä(t)	Kati Nissi	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	85
Otsikko	Virolaisyrittäjien toimintojen laajentaminen Suomeen: Case-tutkimus Zik-Zak Oü		
Ohjaaja(t)	KTT & Ph.D. Kari Liuhto		

Tiivistelmä

Tutkielman tavoitteena on selittää case-tutkimuksen avulla yhden virolaisyrittäjien toimintojen laajentamista Suomeen. Tutkielman case-yritys on virolainen vaatetusalan yritys Zik-Zak Oü. Tutkielman osatavoitteita ovat: 1) miksi case-yritys kansainvälistyi juuri Suomeen 2) miten case-yritys kansainvälistyi Suomeen 3) millainen toimintaympäristö Suomi on case-yritykselle ja 4) millaisia ovat case-yrittäjien tulevaisuuden kansainvälistymissuunnitelmat. Tavoitteena on selittää tieteellisen kirjallisuuden pohjalta yritysten motiiveja toimintojen laajentamiseen ulkomaille, vaihtoehtoisia entry-tapoja ja entry-tavan valintaan vaikuttavia tekijöitä.

Useat yritykset ovat erityisesti viime vuosien aikana siirtäneet toimintojaan pois Suomesta alhaisemman kustannustason maihin. Tämä luonnollisesti heikentää Suomen taloudellista tilaa. Tutkimalla yritysten motiiveja sekä tapoja kansainvälistyä Suomeen voidaan Suomesta kenties tehdä houkuttelevampi kansainvälistymiskohde ulkomaisille yrityksille. Viron EU-jäsenyys sekä omien markkinoiden pienuus lisäävät todennäköisesti virolaisyrittäjien halukkuutta laajentaa toimintoja ulkomaille, joten motiivien ja kansainvälistymisstrategioiden tutkimisesta on yrityksille varmasti tulevaisuuden päätöksenteossa hyötyä.

Virolaisyrittäjien motiivina laajentaa toimintoja Suomeen on ollut uusien markkinoiden etsiminen sen tuotteille. Kansainvälistyminen Suomen markkinoille on edellyttänyt yritykseltä kuitenkin sellaisen kilpailukykyisen tuotteen olemassaoloa, jolla on Suomessa kilpailuetu. Uusien kuluttajien etsimiseen nimenomaan Suomesta on vaikuttanut myös pienen yrityksen mahdollisuus myydä Suomessa lähes samankaltaisia tuotteita kuin kotimaisilla markkinoilla. Lähes samojen vaatemallistojen myynti on ollut mahdollista, koska virolaisilla ja suomalaisilla kuluttajilla on samankaltainen maku vaatteiden suhteen, heidän vartalon muodot ovat melko samankaltaisia ja maissa on samankaltaiset vuodenaajat. Case-yritys on valinnut Suomen entry-tavakseen suoran viennin maahantuojan avulla. Erityisen tärkeänä case-yrittäjien on pidetty suoran viennin mahdollistamaa vähäistä resurssien sitouttamista sekä joustavuutta. Virolaisyrittäjien Suomen toimintaympäristössä kohtaamat ongelmat ovat liittyneet pääasiassa suomalaiskuluttajien asenteisiin pukeutumista ja trendikkäitä sekä korkealaatuisia vaatteita kohtaan. Case-yrittäjien ei ole ollut toistaiseksi suunnitelmissa laajentaa toimintoja uusiin kohdevaltioihin. Toimintojen laajentamista uusiin kohdevaltioihin ei ole kuitenkaan kokonaan suljettu pois. Erityisesti yrityksessä on pohdittu vaatteiden tuotannon siirtämistä Viroa kustannustasoltaan edullisempiin maihin.

Asiasanat	Kansainvälistyminen Suomeen, virolaisyrittäjien ulkomaiset operaatiot
Muita tietoja	