



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

Oppiaine	Tietojärjestelmätiede	Päivämäärä	15.10.2003
Tekijä	Mikko Lehto	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	106
Otsikko	Ostotoiminnan tekniset ratkaisut		
Ohjaaja	Hannu Salmela		

Tiivistelmä

Tutkimuksen tarkoituksena oli tarkastella yritysten ostotilausten tekemiseen ja siirtämiseen käytettäviä ratkaisuja ja ymmärtää millä tavoin toimittajasuhteet ja tuotteiden erityislaatuisuus vaikuttavat näiden teknisten ratkaisujen soveltuvuuteen eri tilanteissa. Tarkastelun kohteina olivat valmistustoimintaa ja teknistä tukkukauppaa harjoittavat yritykset. Päämäärän saavuttamiseksi tutkimuksen teoriaosuudessa käsiteltiin sähköistä ja perinteistä ostotoimintaa, transaktiokustannusteoriaa ja ostotilausten tekemiseen ja siirtämiseen käytettävissä olevia tietoteknisiä ratkaisuja. Tutkielman empiirisessä osuudessa käytettiin nomoteettista tutkimusotetta, jolla pyritään kuvailemaan ja selittämään tutkimuksen kohteena olevaa ilmiötä. Empiirinen aineisto kerättiin kyselylomakkeen ja haastattelujen avulla.

Nykyään yhä useammat yritykset pyrkivät tehostamaan ostotoimintaansa tietojärjestelmien ja tietotekniikan avulla. Tällä hetkellä yleisimmät ostotilausten tekemiseen käytettävät ratkaisut ovat telefaksi, puhelin ja sähköposti. Myös Internet-teknologiaan perustuvien ratkaisujen käyttö on kasvussa, mutta muutos kohti sähköistä ostotoimintaa on varsin hidaskäyttö. Näyttää siltä, että yritykset eivät ole täysin ymmärtäneet tietojärjestelmien todellista potentiaalia transaktiokustannusten alentajana ja ostotoiminnan tehostajana. Suurimmat syyt sähköisen ostotoiminnan hitaaseen kasvuun näyttävät olevan yritysten niukat resurssit, vähäinen tietotaito ja kriittisen massan puute. Myös epäyhtenäiset järjestelmäarkkitehtuurit aiheuttavat haasteita sähköiseen ostotoimintaan siirryttäessä.

Tutkimuksen perusteella voidaan todeta, että toimittajasuhteen laatu ja tuotteiden erityislaatuisuus aiheuttavat tehokkuuseroja ostotilauksissa käytettävien ratkaisujen välillä. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että yritykset käyttävät erilaisia teknisiä ratkaisuja ostotilausten tekemiseen ja siirtämiseen erilaisten tuotteiden ja toimittajasuhteiden kohdalla. Pitkäaikaisissa, kumppanuuteen perustuvissa toimittajasuhteissa yritykset suosivat ratkaisuja, jotka mahdollistavat suurten datamäärien siirron ja tiiviin yhteistyön osapuolten välillä. Kilpailuun perustuvissa hankinnoissa yritykset käyttävät ratkaisuja, jotka eivät sido liiaksi yhteen kauppakumppaniin ja joita voidaan käyttää mahdollisimman monen kauppakumppanin ilman asiakaskohtaista räätälöintiä.

Tutkimuksen tulosten perusteella yritykset tulevat lähitulevaisuudessa investoimaan sähköisen ostotoiminnan ja kaupankäynnin mahdollistaviin tietojärjestelmäratkaisuihin varsin innokkaasti. Yritysten tulee investointeja suunnitellessaan ymmärtää ja arvioida eri ratkaisujen soveltuvuus oman yrityksen strategiaan, toimittajasuhteisiin, tuotantoon ja tuotteisiin, jotta pitkäaikainen kilpailuetu olisi mahdollista saavuttaa.

Asiasanat	Internet, sähköinen ostotoiminta, transaktiokustannusteoria
Muita tietoja	