



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

Oppiaine	Kansainvälinen liiketoiminta	Päivämäärä	31.5.2005
Tekijä(t)	Teemu Suuronen	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	70
Otsikko	Kansainvälinen ostokäyttäytyminen – Vertailukohteina pienten metallialan yritysten tuotantomateriaalihankinnat		
Ohjaaja(t)	KTT Sten-Olof Hansén ja KTM Harri Nieminen		

#### Tiivistelmä

Kansainvälisillä ostoilla voi olla yrityksille merkittäviä etuja. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää miten syntyy yritysten päätös suorittaa ostot kansainvälisiltä markkinoilta. Asiaa tarkasteltiin vertailemalla kahdella eri toimialalla toimivia pienten yritysten lopputuotteeseen liittyviä hankintoja. Tavoitteeseen päästäkseen selvitettiin yritysten ostopäätösprosessia sekä ulkomaisen tuottajan valintaan vaikuttavia tekijöitä.

Tutkimuksen teoreettinen viitekehys rakentui aikaisemmalle tutkimukselle organisaation kansainvälisestä ostokäyttäytymisestä. Tarkasteltavana oli ostoprosessi ja siihen vaikuttavien tekijöiden tutkimus kansainvälisen hankinnan näkökulmasta. Tutkimusta varten kehiteltiin uusi ostoprosessimalli Websterin ja Windin (1972) mallin pohjalle. Uuden malli vaiheet olivat ostoaloite, arviointikriteerien muodostus, informaation etsintä, vaihtoehtojen arviointi, toimittajan valinta sekä valinnan toimeenpano. Vaikutteita tähän uuteen malliin otettiin Möllerin (1981) MATBUY -mallista sekä Carterin ja Narasimhanin (1990) kansainvälinen hankinta -mallista.

Tutkielman empiirisessä osassa vastauksia tutkimusongelmaan haettiin laadullisen tutkimuksen avulla. Strategiaksi valittiin tapaustutkimus ja tapausyrityksiksi kaksi yritystä elektroniikkateollisuudesta sekä kaksi metallituoteteollisuudesta. Aineistonkeruumenetelmänä tutkimuksessa käytettiin teemahaastattelua. Haastatteluissa läpikäytyt teema-alueet, joilla kartoitettiin yritysten kansainväliseen ostokäyttäytymiseen vaikuttavia tekijöitä, pohjautuivat tutkielman teoriaosuuteen. Haastateltavat ostajat kustakin yrityksestä valittiin heidän toimenkuvan perusteella. He päättävät yrityksissään toimittajan valinnasta.

Tapausyrityksissä tehtyjen haastattelujen perusteella vedettiin johtopäätökset ulkomaisen toimittajan valintaan vaikuttavista tekijöistä. Nämä tekijät jaettiin kolmeen osaan. Ensimmäisinä tekijöinä olivat ulkoiset rajoitukset, joihin yritykset eivät voi vaikuttaa. Tällaisia tekijöitä olivat tuotteiden markkinarakenne, toimittajarakenne sekä lainsäädäntö. Sisäisiksi rajoituksiksi kutsuttiin yrityksen sisältä tulevia rajoituksia, kuten ostojen määrä, resurssit, toimittajasuhteet, riskin sietokyky, kansainvälisyysaste sekä asenteet ulkomaisia toimittajia kohtaan. Kolmantena osa-alueena toimittajien valintaan vaikuttavina tekijöinä olivat tuotekohtaiset sekä ympäristötekijät.

Tutkimuksen alussa esitelty uusi ostoprosessimalli ei kaikilta osin vastannut saatuja tuloksia ja näin ollen mallia pyrittiin edelleen kehittämään kansainvälisiin tuotantomateriaalihankintoihin paremmin sopivaksi. Paranneltu malli sisältää neljä vaihetta, jotka ovat ostoaloite, vaihtoehtojen toteaminen, vaihtoehtojen vertailu sekä toimittajan valinta.

Asiasanat	Ostokäyttäytyminen, kansainvälistyminen, kansainvälinen hankinta, pienet yritykset, elektroniikkateollisuus, metallituoteteollisuus
Muita tietoja	