

Magistritöö uurimisprobleem oli puuduv ülevaatlik käsitlus Eesti jaekaubanduskettide poolt rakendatavatest tarnijasuhete printsiipidest ja nende tõlgendamisest diskreetse strateegia ning suhetele orienteeritud strateegia vaatenurgast. Käesoleva magistritöö eesmärgiks oli välja selgitada tarnijasuhete praktikad ja tavad Eesti suuremates jaekaubandusettevõtetes. Antud probleemist ja eesmärgist lähtuvalt sõnastas autor kolm uurimisküsimust ning kasutas nende lahendamiseks kvalitatiivseid uurimismeetodeid. Uurimisobjektideks olid Eesti juhtivad jaekaubandusettevõtted. Andmekogumismeetodina kasutas autor poolstruktureeritud intervjuusid ettevõtete ostu- ning tarneahela protsesside eest vastutavate isikutega.

Magistritöö tulemusena selgus, et hoolimata jaekettide väidetest, et koostöös tarnijatega on nende eesmärgiks pikaajaline äri ning heade suhete arendamine, rakendavad jaeketid siiski valdavalt diskreetsetel suhetel põhinevat äristrateegiat. Kuna tarnijad konkureerivad müügipindadele, siis mõjuvõim reeglite ning nõuete kehtestamisel on jaemüüjatel. Seetõttu Eesti suuremad jaeketid saavad igapäevaselt rakendada ebaausaid kauplemistavasid ning tarnijad on sunnitud nendega kas kohanema või koostööst loobuma.