



Naujosios verslo pirkimų sistemos „DealLink.biz“ vienas įkūrėjų - Emilijus Vinča. Vyginto Skaraičio nuotr.

**Didžioji dalis Lietuvos įmonių tiekėjus randa tiesiog interneto paieškos pagalba, o svarbiausiu kriterijumi laiko perkamų paslaugų ar prekių kainą. Tai paaikškėjo atlikus reprezentatyvią įmonių apklausą, kuria siekta išsiaiškinti vyraujančias verslo vykdomų pirkimo procedūrų tendencijas Lietuvoje. Tyrimą, pirkimų sistemos [DealLink.biz](http://DealLink.biz) kūrėjų užsakymu, atliko bendrovė „Spinter“.**

Anot vieno iš tyrimo iniciatorių, UAB „DealLink“ vadovo Emilijaus Vinčos, peržvelgus tyrimo rezultatus labiausiai nustebino tai, jog verslas Lietuvoje tiekėjų paiešką iš esmės yra atidavęs likimui į rankas. Net 75 proc. apklaustų įmonių atstovų teigė, jog jie tiekėjus randa naudodamiesi interneto paieškos sistema. Šios paslaugos lyderė pasaulyje yra „Google“, paskutiniaisiais duomenimis užimanti net 88 proc. pasaulinės rinkos. Tad galima teigti, jog Lietuvos įmonės tiekėjus dažniausiai randa naršydami šios paieškos sistemos pateiktus rezultatus.

Didžioji jų dalis (67 proc.) - pirmoms penkioms paieškos sistemos siūlomoms pozicijoms.

E.Vinča

„Būtina atkreipti dėmesį į tai, jog dažniausiai „Google“ paieškos naudotojai naršo pirmajame rezultatu puslapyje. Praeitais metais „Advanced Web Ranking“ atlikta analizė parodė, kad būtent jiems tenka daugiau nei 71 proc. visų „Google“ paieškos naudotojų paspaudimų. Didžioji jų dalis (67 proc.) – pirmoms penkioms paieškos sistemos siūlomoms pozicijoms. Kitų rezultatų pastebimumas yra gerokai mažesnis. Jau nekalbant apie antrą ar trečią paieškos puslapį – ten apskritai retas kuris užklysta. Tad įmonės tiesiog pasikliauna atsitiktinumu ir renkasi iš tų tiekėjų, kurių [interneto svetainės](#) yra tinkamai sutvarkytos, optimizuotos interneto paieškai. Bet tai nereiškia, kad jų siūlomi produktai ar paslaugos yra geresnės ar prieinamesnės už konkurentų, kurių tinklalapiams paieškos rezultatuose teko žemesnė vieta“, – aiškino E. Vinča.

Jis taip pat išskyrė ir įmonių nusistatymą reikalingas paslaugas ar prekes pirkti atsižvelgiant į jų kainą. Šis kriterijus svarbiausias net 86 proc. Lietuvos bendrovių.

„Įžvelgiu šioki tokį paradoksą. Verslas sako, kad jam kaina yra labai svarbus faktorius, tačiau tiekėjų, įmonių atstovai, visgi ieško „Google“ platybėse. O toks būdas tikrai neužtikrina geriausios kainos rinkoje pasirinkimo, nes apsvarstomi dažniausiai tik keli aukščiausiai paieškos rezultatuose pasirodę ir bendrus reikalavimus atitikę variantai“, – sakė „DealLink“ atstovas.

Tai, jog privačiame versle dirbantys žmonės nepersistengia vykdydami pirkimo procedūras, rodo ir kitas tyrime išryškėjęs faktas. Net 28 proc. respondentų prisipažino tiekėją pasirenkantys vos iš vieno ar dviejų variantų.

Analizuojant įmonių nurodytus svarbiausius pirkimo procedūros nugalėtojo pasirinkimo kriterijus E. Vinčai įdomiausia pasirodė tai, kad daugiau nei pusė bendrovių yra linkusios pasirinkti tuos tiekėjus, su kuriais dirbo ir anksčiau.

„Įmonės nori gauti prognozuojamus rezultatus, todėl renkasi patikrintus kelius, jose dirbantys žmonės yra inertiški ir nepersistengia ieškodami geriausio sprendimo, tiekėjai taip pat dirba savo darbą ir, tikėtina, liaudiškai tariant, „patepa“, kad su jais ir toliau būtų dirbama“, – tyrimo rezultatus komentavo UAB „DealLink“ vadovas.

Verslas-verslui pirkimo procedūrų vykdymas pasikliaujant interneto paieškos sistema ir subjektyvių kriterijų taikymas, o neretai ir viso proceso atidavimas į vieno vadybininko, priimančio nepamatuotus sprendimus, rankas, veda Lietuvos bendroves prie neefektyvaus darbo prarajos. Tyrimas atskleidė, kad net 40 proc. Lietuvos įmonių pirkimų procedūros ir tiekėjų paieška užtrunka

nuo 2 savaičių iki daugiau nei mėnesio.

„Ši trūkumą įmonės, matyt, jaučia. Nes 81 proc. apklaustųjų teigė, norį geresnio informacijos apie tiekėjus prieinamumo ir galimybės paprasčiau informuoti potencialius tiekėjus apie pirkimą. Mes šį poreikį nujautėme, bet iki šiol neturėjome tvirto argumento, įrodančio mūsų įsitikinimus. Dabar gi viskas - juodu ant balto, - verslui reikia pagalbos vykdant pirkimų procedūras“, - tikino naujosios verslo pirkimų sistemos „[DealLink.biz](http://DealLink.biz)“ vienas įkūrėjų.