**Алгоритм выбора поставщика**

Алгоритм выбора поставщика в логистике является важным этапом в работе компании, поскольку он напрямую влияет на процесс закупки и поставки товаров. Правильный выбор поставщика позволяет обеспечить высокое качество продукции, своевременность поставок, а также снизить расходы на закупку. В данной статье мы рассмотрим схему процесса выбора поставщика и ключевые этапы этого процесса.

*Сбор информации о поставщиках.*

Первый этап алгоритма выбора поставщика в логистике - это сбор информации о поставщиках. Информацию можно получить из разных источников:

* Интернет-ресурсы;
* Пресса;
* Каталоги и брошюры компаний;
* Прямые продажи.

Важно собрать как можно больше информации о каждом потенциальном поставщике, чтобы провести качественную оценку.

*Предварительный отбор поставщиков.*

На этапе предварительного отбора происходит первичная оценка поставщиков на соответствие заданным критериям. При этом исключаются поставщики, которые не соответствуют основным требованиям компании. Например, если компания закупает товары определенного качества, то поставщики, которые не могут предоставить необходимое качество, исключаются на этом этапе.

*Выбор критериев оценки.*

На следующем этапе необходимо выбрать критерии для оценки поставщиков. Основными критериями являются:

* Качество товаров;
* Цена;
* Сроки поставки;
* Гарантии качества и сервиса;
* Финансовая устойчивость компании.

От каждого критерия зависит выбор поставщика, поэтому очень важно правильно выбрать их.

*Количественная оценка поставщиков по выбранным категориям.*

После того как критерии для отбора поставщиков выбраны, необходимо оценить их качество. На этом этапе каждый поставщик оценивается по каждому критерию, а затем все результаты объединяются для получения общей оценки.

Критерии для оценки поставщиков могут быть разбиты на группы, например, на экономические, технические и организационные. Для каждой группы выбирается эталонное значение, которое используется в дальнейшем для сравнения с оценками поставщиков.

Одним из методов оценки является шкала желательности Харрингтона. Она помогает определить, насколько каждый поставщик соответствует требованиям. Оценка поставщика на каждом критерии производится по шкале от 0 до 10, где 10 - максимальный балл, а 0 - минимальный.

Другой метод оценки - это бальные методы. Они основаны на присвоении баллов поставщикам в соответствии с их выполнением определенных критериев. Каждый критерий может быть взвешен различным образом, в зависимости от его значимости для заказчика.

*Окончательный отбор поставщика.*

После количественной оценки поставщиков, необходимо произвести окончательный отбор. На этом этапе анализируются все данные, собранные на предыдущих этапах, и выбирается наиболее подходящий поставщик.

Выбор поставщика производится с учетом всех вышеперечисленных критериев и факторов. Оценка каждого критерия может быть взвешена по его значимости для заказчика.

*Заключение.*

Алгоритм выбора поставщика - это сложный процесс, который включает несколько этапов. Правильный выбор поставщика является важным шагом в работе компании и может существенно повлиять на успех ее деятельности.

Следуя схеме процесса выбора поставщика, заказчик может получить достоверную информацию о потенциальных поставщиках, определить критерии для их отбора и провести оценку качества каждого из них. На последнем этапе заказчик делает окончательный выбор поставщика, который лучше всего соответствует его потребностям и требованиям.

Окончательный отбор поставщика является решающим этапом в выборе поставщика. На этом этапе заказчик делает окончательное решение о выборе поставщика и подписывает с ним договор на поставку товаров или услуг.

В заключение, правильный выбор поставщика в логистике является очень важным для бизнеса, так как он может оказать значительное влияние на качество продукции, время поставок, цены и в конечном итоге на успех компании. Алгоритм выбора поставщика, состоящий из этапов сбора информации о поставщиках, предварительного отбора, выбора критериев оценки, количественной оценки, окончательного отбора и заключения договора, позволяет заказчику провести комплексный анализ и выбрать наилучшего поставщика.