ISSN 2311-8733 (Online)
ISSN 2073-1477 (Print)

Региональное стратегическое планирование

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ И КАЧЕСТВА ПОКУПНЫХ ИЗДЕЛИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЕПК ВОЛЖСКИЙ»

Александр Владимирович ЗУЕВ[a], Елена Геннадьевна ГУЩИНА[b], Елена Михайловна ВИТАЛЬЕВА[c,•]

[a] аспирант кафедры технологии и оборудования машиностроительных производств,
Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета,
Волжский, Российская Федерация
230112@mail.ru

[b] доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и экономической теории,
Волгоградский государственный технический университет, Волгоград, Российская Федерация
l055@mail.ru

[c] кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории,
Волгоградский государственный технический университет, Волгоград, Российская Федерация
lenkooooo@gmail.com

• Ответственный автор

История статьи:
Принята 19.05.2015
Принята в доработанном виде 25.12.2015
Одобрена 11.02.2016

УДК 334.75
JEL: C52

Ключевые слова:
преимущество, предприятие, социальная ответственность, бизнес, человеческий капитал

Аннотация

Предмет. В современных условиях для производственных предприятий важным фактором становится формирование системы оценок качества работы своих партнеров. Крупные предприятия призваны не только формировать и увеличивать валовой внутренний продукт, но и улучшать инфраструктуру, социальную жизнь региона. Следовательно, партнеры предприятия должны придерживаться общей стратегии развития, направленной на улучшение жизни населения. Поставщики инструментов, сырья и материалов являются основополагающими партнерами, и от взаимодействия с ними зависят качество продукции, амортизация оборудования, репутационный капитал производственного предприятия.

Цели и задачи. Целью статьи является разработка способа оценки работы поставщиков производственного предприятия, ориентированного на стратегическое развитие субъектов рынка. В связи с этим были определены следующие задачи:

- выявить роль производственного предприятия в экономике региона на примере ОАО «ЕПК Волжский»;
- проанализировать деятельность поставщиков инструмента на предприятии;
- рассмотреть стратегию развития предприятия;
- дать оценку соответствия деятельности поставщика стратегии предприятия.

Методология. В работе на основе эконометрических методов и расчетов была дана оценка деятельности поставщиков производственного предприятия.

Результаты. Разработана методика оценки качества работы поставщиков с ориентацией на стратегию развития производственного предприятия ОАО «ЕПК Волжский».

Выводы. Выбор поставщика с учетом не только его экономических, но и социальных параметров принесет больший эффект для производственного предприятия и региона в целом. Поставщик влияет на работу предприятия, что определяет отношение к нему со стороны общества. Результаты исследования могут быть использованы в системе оценки поставщиков любого производственного предприятия.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2015

В условиях мирового финансового кризиса, начавшегося в 2008 г., и в связи с санкциями Запада для многих крупных компаний становится важным сохранить свое положение на рынке. К сожалению, большинство предприятий пытаются преодолеть кризис за счет сокращения издержек путем уменьшения штата сотрудников, снижения заработной платы, инвестиций в обучение персонала, а также объемов социальных льгот, выплат и т.д. Предприятия отказываются от реализации концепции социальной ответственности бизнеса. Можно утверждать, что в кризисный период отказ от корпоративной социальной ответственности (КСО) – это естественное течение обстоятельств. Однако именно в период кризиса можно определить тот бизнес, который заботится о накоплении репутационного капитала и способствует устойчивому экономическому развитию предприятия. Следует отметить, что для реализации концепции корпоративной социальной ответственности предприятию необходимо также нести ответственность за выбор поставщиков и посредников, так как от их деятельности зависит качество продукции. Примером могут служить крупные торговые компании, которые заключают

договоры только с проверенными поставщиками. При этом с экономической точки зрения более выгодными будут договоры с теми поставщиками, которые предоставят более низкую цену.

В условиях санкций выбор поставщика продукции невозможен без учета корпоративной социальной ответственности. Поддержка интересов граждан в ситуации ограниченных возможностей сотрудничества с зарубежными компаниями становится одной из самых важных задач для российского рынка. Концепция корпоративной социальной ответственности и в этом случае является более приоритетным аспектом, нежели экономическая выгода. В связи с этим крупные производственные предприятия при выборе поставщика должны руководствоваться такой концепцией.

Обладая значительными ресурсами, производственные корпорации являются не только экономической, но и важной политической и социальной основой развития регионов. Они призваны выполнять важнейшие функции для национальной экономики:

- создавать рабочие места;
- увеличивать валовой внутренний продукт региона и страны в целом;
- повышать инвестиционную активность региона;
- формировать инновационную активность территории и т.д.

Производственные предприятия решают экономические и социальные проблемы, связанные с развитием человеческого капитала, с решением основных социальных проблем (бедностью, безработицей и др.). Они стимулируют развитие национальной экономики в целом [1]. Специфика социально-экономических проблем формирует различные ожидания населения, разный спектр потребностей в тех или иных мерах социальной политики, в том числе в корпоративной [2]. Однако понятие «социальная ответственность бизнеса» варьируется в очень широком диапазоне: от очевидных обязанностей платить налоги и создавать новые рабочие места до предложений заняться чуть ли не всем спектром социальной политики, которую проводит государство [3].

Определение социальной ответственности бизнеса предлагает выявление его социальных интересов, с учетом которых можно более эффективно формировать стратегическое взаимодействие власти, общества и предприятий [4]. Зачастую производственные предприятия, решая внутреннюю экономическую проблему, способствуют увеличению собственной социальной ответственности.

Однако не следует рассматривать промышленное предприятие как отдельный экономический субъект. Оно является связующим звеном в кооперации: поставщики, посредники, производственное предприятие [5]. Таким образом, выбирая недобросовестных поставщиков или посредников, предприятия уменьшают собственную репутацию. Также стоит отметить, что такое предприятие не является социально ответственным и в долгосрочной перспективе будет сталкиваться с увеличением трансакционных издержек. Как правило, выбирая поставщиков, предприятия руководствуются исключительно ценой на сырье и изделия. Однако сотрудничество с фирмами, которые не уделяют должного внимания экологической безопасности или охране труда, будет пагубно влиять на экономическую деятельность всей кооперации[1].

Безусловно, поставщику, с которым у предприятия не было опыта работы, сложно дать оценку по существующим параметрам. Особенно трудно оценить надежность поставщика, который только появился на рынке. Ключевым показателем, влияющим на выбор, становится цена [6]. При этом, выбирая поставщика, следует также учитывать его возможность поддерживать стратегию производственного предприятия: если производитель планирует увеличить долю на рынке, ассортимент или количество филиалов, поставщик должен оперативно подстроиться под соответствующую стратегию и удовлетворить возникшие потребности [3].

При анализе поставщика следует оценивать следующие параметры [7]:

- надежность (высокая, средняя, низкая);
- указан ли он в информационной базе в качестве основного поставщика соответствующей позиции номенклатуры;
- условия доставки (возможность доставки силами поставщика, стоимость доставки);
- нормативный срок выполнения заказа поставщиком;

[1] *Морозова И.А., Гущина Е.Г., Витальева Е.М., Оленева А.В.* Оптимизация затрат компании в условиях нестабильной экономической ситуации на основе использования инструментария PR // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 6. С. 2–9.

- репутационный капитал поставщика (высокий, средний, низкий);
- соблюдение экологического законодательства поставщиком (количество зафиксированных нарушений);
- соблюдение безопасности труда поставщиком (количество зафиксированных нарушений).

Абсолютное большинство производственных предприятий проводит оценку качества работы поставщика. Многие способы оценки его работы могут базироваться на анализе предыдущего опыта сотрудничества, на анкетировании экспертов либо опросе поставщика. Экспертами выступают сотрудники отдела материально-технического снабжения, а также отделов, которые работают с поставщиками. Данный опрос, как правило, проводит отдел материально-технического снабжения. Также опрос может проводить отдел маркетинга [8]. Опрос включает 10–15 разделов по 10–30 вопросов. Респондентов просят дать оценку деятельности поставщика или качества товара по пятибалльной шкале. Такой способ оценки качества не подходит в тех случаях, когда поставщик является новым. Возникает необходимость в совершенствовании методики его оценки. Поэтому необходима разработка универсальной системы оценки работы проверенных партнеров и поставщиков, с которым приходится сотрудничать впервые (рис. 1).

После определения цели оценки работы поставщиков предприятие переходит к методам оценки, многие из которых базируются на опросах и экспертных оценках. На наш взгляд, следует составить матрицу оценки качества работы поставщика, основываясь как на экспертной оценке, так и на наблюдении и анализе документов. Следует отметить, что параметры для матрицы необходимо формировать с учетом корпоративной социальной ответственности. В противном случае мы получим результат, который будет отражать наиболее выгодного поставщика с экономической точки зрения, при этом не будет учтен социальный аспект, который может не позволить составить договор с данным поставщиком. Матрица взаимодействия с новыми поставщиками должна отражать перспективу формирования социально значимой стратегии предприятия [7].

Предлагается сформировать матрицу, которая будет состоять из двух частей:

1) базовой оценки (цена, качество, ассортимент);
2) показателей, увеличивающих репутацию и формирующих социально значимую стратегию предприятия.

На рис. 1 первый блок отражает базовую оценку, второй блок – оценку репутационных показателей. Данную схему можно отнести к нефинансовой документации предприятия. Стоит отметить, что единой формы ведения нефинансовых отчетов не разработано. Производственные предприятия предоставляют в основном отчеты об экологической безопасности [9]. Однако, на наш взгляд, публиковать матрицы оценки качества поставщика также необходимо. Это даст возможность оценить деятельность предприятия как инвесторам, так и потребителям. В результате такой деятельности у предприятия будет накапливаться репутационный капитал.

Матрицу оценки можно применить для крупных компаний любой отрасли, кроме предприятий малого бизнеса. Это связано с рядом причин:

- матрица предназначена для оценки качества работы поставщиков в целях поддержания концепции социально ответственного бизнеса, при этом для малого бизнеса реализация концепции корпоративной социальной ответственности является затратной [9];
- для оценки качества работы поставщиков необходимо задействовать персонал предприятия, а для предприятий малого бизнеса потребуется нанимать сотрудников, что повлечет дополнительные затраты.

Пример матрицы оценки качества работы поставщиков представлен в табл. 1. В дальнейшем матрица будет построена для производственного предприятия ОАО «ЕПК Волжский».

Показатели и интервалы устанавливаются либо экспертами, либо определяются на основе наблюдения и анализа документов. Для перевода параметров в безразмерные единицы необходимо построить графики для первого блока параметров (рис. 2–11) [10].

Экологическая безопасность определяется путем соблюдения федеральных и региональных нормативных актов и стандартов в области охраны окружающей среды.

Согласно табл. 1 в блоке 1 L = 0,32, в блоке 2 L= 0,364. Стоит сравнивать показатели нескольких поставщиков по двум блокам. Матрица призвана определить поставщика, который бы оптимально соответствовал стратегии производственного

предприятия. Данную матрицу необходимо корректировать по требованию экспертов, которые ведут работу с поставщиками [11].

В компании «ЕПК Волжский» к таким экспертам относятся:

- специалист по маркетингу;
- начальник отдела снабжения;
- ведущий инженер производственного цеха (цех конических подшипников № 6);
- начальник отдела кадров;
- ведущий инженер роликового цеха.

Важность отдельного показателя будет варьироваться в зависимости от стратегии каждого предприятия [12].

Рассмотрим возможности применения данного метода на примере одного из крупнейших производственных предприятий со множеством филиалов в различных регионах России (табл. 2).

Европейская подшипниковая корпорация (ЕПК) – крупнейший производитель в СНГ, выпускающий подшипники для всех отраслей машиностроения. Предприятия корпорации выпускают подшипники качения всех конструктивных групп с наружным диаметром от 20 до 2 200 мм. Собственная конструкторская служба позволяет разрабатывать и запускать в производство новые типы подшипников, включая аналоги подшипников иностранного производства.

Существующая рыночная стратегия ЕПК распространяется на все предприятия корпорации, в том числе и на ОАО «ЕПК Волжский». В связи с тем что планируемые объемы продаж увеличиваются, возникает необходимость в оптимизации производства, снижении амортизации и уменьшении процента брака на предприятиях ЕПК, поэтому совершенствованию оборудования и технологии производства комплектующих, в том числе роликов, уделяется большое внимание [12].

В рамках реализации стратегии в феврале 2014 г. в роликовом цехе ОАО «ЕПК Волжский» была проведена работа по определению стойкости шлифовальных кругов фирмы Atlantic (200 на 150 на 50,8 мм) и фирмы CARBORUNDUM (200 на 132 на 65 мм), предназначенных для обработки сферической поверхности ролика на специальном шлифовальном автомате модели SXK-5A. Этот станок обрабатывает ролики с наружным диаметром от 6 до 25 мм и углом конической поверхности 2–8° [13].

Исследования проводились на ролике марки 7807У.04 [14].

Анализируя полученные результаты, можно сделать вывод, что при использовании круга фирмы CARBORUNDUM средние значения параметров качества поверхности (шероховатость сферы, волнистость сферы и отклонения от круглости сферы) качественно превосходят значения, полученные при использовании круга фирмы Atlantic. Кроме того, показатели нормы стойкости у круга фирмы CARBORUNDUM лучше, чем у круга фирмы Atlantic, то есть использование кругов фирмы CARBORUNDUM экономически более выгодно, чем кругов фирмы Atlantic [15].

На основании исследований, проведенных на ОАО «ЕПК Волжский», был составлен акт от 03.03.2014 № 40-23, определяющий стойкость шлифовальных кругов на сферошлифовальном станке MRK-82. В мае 2014 г. руководством завода было принято решение об использовании шлифовальных кругов фирмы CARBORUNDUM вместо кругов фирмы Atlantic [16].

Согласно проведенному исследованию качество инструмента, предоставляемого поставщиком 1 (CARBORUNDUM), превосходит качество инструмента, предоставляемого поставщиком 2 (Atlantic), (табл. 3). Цена поставщика 1 – ниже, чем у поставщика 2. Следовательно нет необходимости строить блок 1 матрицы оценки поставщика. Преимущества фирмы CARBORUNDUM очевидны [16]. Построим матрицы по блоку 2 (табл. 4).

Пороговые значения оценки качества работы поставщиков соответствуют второй графе табл. 3, 4 и определяются экспертами исходя из собственного опыта работы в отрасли.

Таким образом, руководство ОАО «ЕПК Волжский» выбрало поставщика с более высокими как экономическими показателями, так и показателями, формирующими репутационный капитал предприятия $(L_{CARBORUNDUM}) < (L_{Atlantic})$. Данный выбор позволит поддерживать и развивать социально значимое направление предприятия (табл. 5).

Реализация рыночной стратегии предприятия позволяет связать интересы государственной власти, общества и производственного предприятия, что отвечает определению социально

ответственного бизнеса. Бесспорно, деятельность крупных производственных предприятий необходима как региону, так и стране в целом [17]. Поэтому если стратегия предприятия отвечает потребностям всех субъектов, барьеры к осуществлению стратегии будут минимальны. В связи с этим возникает необходимость формирования связей между всеми субъектами рынка. Основным агентом, который непосредственно связан с производственным предприятием и от которого зависят качество продукции и сроки выполнения работы, является поставщик. Он должен поддерживать стратегию предприятия, быть заинтересованным в долговременном сотрудничестве. Общим результатом отношений производственного предприятия с поставщиком являются управленческие решения по повышению эффективности работы двух предприятий. Выявлено, что кооперативные формы взаимодействия промышленных предприятий выступают и в качестве элемента процесса управления эффективностью функционирования промышленного предприятия, и в качестве фактора ее повышения.

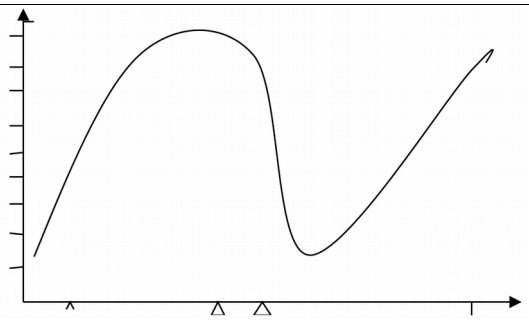
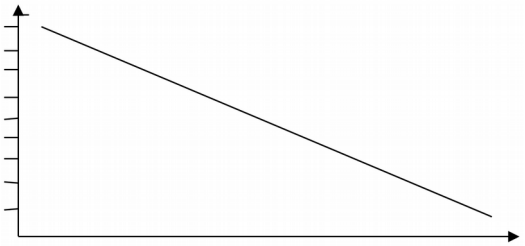
Таким образом, в результате проведенного исследования была разработана матрица оценки качества работы поставщика. Ее можно использовать на крупных предприятиях региона и представлять как форму нефинансовой отчетности. Данную матрицу можно размещать на Интернет-сайте компании. Предприятия таким образом будут реализовывать концепцию корпоративной социальной ответственности, что положительно повлияет на все субъекты регионального рынка [18]. Ограниченность разработанной матрицы проявляется в том, что она базируется на оценках экспертов, которые могут совершить ошибку в силу человеческого фактора. При этом они, являясь профессионалами, дадут оценку, максимально приближенную к действительности.

Таблица 1

Матрица оценки качества работы поставщика [10]

Table 1

Vendor evaluation matrix [10]

Показатель	Параметр (интервал)	Графическая интерпретация перевода показателей в безразмерные единицы	*Q*	*F*	*L*
		Блок 1			
1. Присутствие на рынке, лет	10–40		0,5	0,09	0,045
2. Цена, руб./шт.	3 000–5 000		0,7	0,13	0,091
3. Ассортимент, ед.	10–20		0,3	0,1	0,03

4. Сроки поставки, дн.	3–5		0,2	0,12	0,024
5. Сроки амортизации оборудования поставщика, лет	0–10		0,8	0,1	0,08
6. Качество упаковки	Повреждается/ повреждается несильно/не повреждается		1	0,05	0,05
Блок 2					
1. Количество квалифицированного персонала (высшее образование, повышение квалификации), %	70–90		1	0,07	0,07
2. Количество действующих договоров поставщика, шт.	15–20		0,8	0,08	0,064
3. Наличие системы менеджмента качества	Есть/есть не во всех отделах/нет		1	0,1	0,1
4. Соблюдение экологической безопасности	Соблюдает/ были случаи несоблюдения экологической безопасности/ не соблюдает		1	0,13	0,13

Примечание. В таблице Q – безразмерный коэффициент; F – значение показателя, которое определяется на основе мнения экспертов либо руководством отдела материально-технического снабжения (сначала определяется значение каждого показателя по десятибалльной шкале, потом находится сумма значений. Далее каждое значение делится на сумму); L – взвешенное значение величины ($L=\sum F_i \cdot Q_i$) [11].
Источник: авторская разработка

Note. Table: Q – dimensionless factor; F – value, which is determined on the basis of expert opinions or by the Logistics Division management (first, a value for each indicator on a ten-point scale gets determined; then, the values get added together up. After that, each value gets divided by the sum); L – weighted value ($L=\sum F_i \cdot Q_i$) [11].
Source: Authoring

Таблица 2

Рыночная стратегия Европейской подшипниковой корпорации до 2016 г.

Table 2

Market strategy of the EPK (European Bearing Corporation) until 2016

Отрасль	Стратегия	Способы реализации стратегии
Железнодорожное машиностроение	Компания планирует увеличить объемы реализации на 76%. Среднегодовой прирост выручки оценивается на уровне около 15%	Сохранение доли рынка (около 80%) за счет: • роста спроса на существующую продукцию вследствие увеличения объемов перевозок; • выпуска нового вида подшипников в результате изготовления новой конструкции вагонов. Планируемый объем реализации в 2014 г. составлял 7,7 млрд руб.
Оборонная и аэрокосмическая промышленность	Сохранение доли рынка (около 74%), в том числе за счет роста продаж по государственному заказу для предприятий военно-промышленного комплекса	Расширение европейских и азиатских рынков сбыта. Планируемый объем продаж по данному сегменту в 2014 г. составлял 4 млрд руб.
Автомобилестроение, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	Сохранение доли рынка подшипников для автомобильных конвейерных предприятий на уровне 25% за счет освоения новых типов продукции для поставки на иностранные автомобильные заводы в Российской Федерации. Расширение европейских рынков сбыта	Планируемый объем продаж в 2014 г. составлял 4,3 млрд руб.
Индустриальная	Сохранение доли рынка на уровне 19% по существующим видам продукции	Освоение производства новых типов подшипников. Планируемый объем продаж в 2014 г. составлял 2 млрд руб.

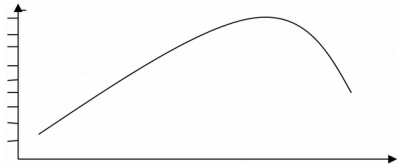
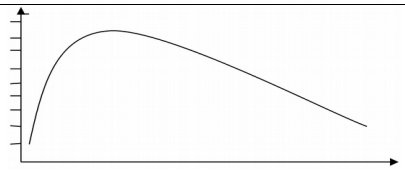
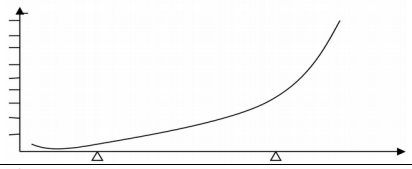
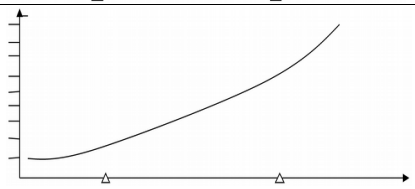
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Таблица 3

Матрица оценки поставщика 1 (CARBORUNDUM)

Table 3

Vendor 1 (CARBORUNDUM) evaluation matrix

Показатель	Параметр (интервал)	Графическая интерпретация перевода показателей в безразмерные единицы	*Q*	*F*	*L*
1	2	3	4	5	6
		2-й блок			
1. Количество квалифицированного персонала (высшее образование, повышение квалификации)	При норме 70–90% показатель данного поставщика составляет 60–70%		0,3	0,22	0,066
2. Количество действующих договоров поставщика	При норме 15–20 шт. показатель данного поставщика составляет 10–15 шт.		0,6	0,18	0,108
3. Наличие системы менеджмента качества	Есть/есть не во всех отделах/нет (принимаем за норму)/есть (показатель данного поставщика)		1	0,28	0,28
4. Соблюдение экологической безопасности	Соблюдает/были случаи не соблюдения экологической безопасности/не соблюдает (принимаем за норму)/были случаи не соблюдения экологической безопасности (показатель данного поставщика)		0,5	0,31	0,155
		L = 0,609			

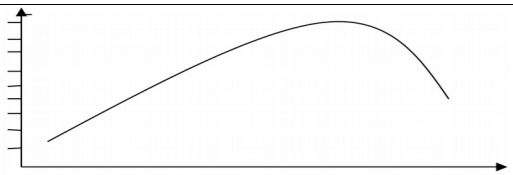
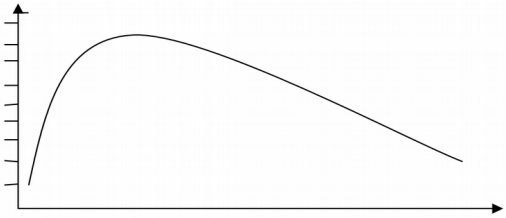
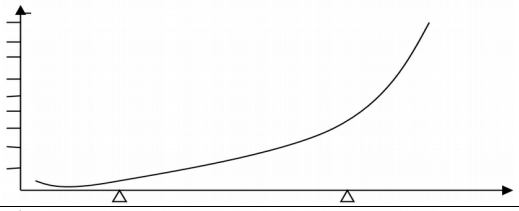
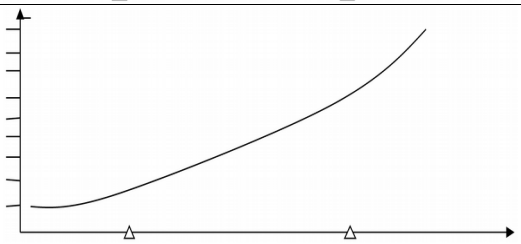
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Таблица 4

Матрица оценки поставщика 2 (Atlantic)

Table 4

Vendor 2 (Atlantic) evaluation matrix

Показатель	Параметр (интервал)	Графическая интерпретация перевода показателей в безразмерные единицы	*Q*	*F*	*L*
1	2	3	4	5	6
		2 блок			
1. Количество квалифицированного персонала (высшее образование, повышение квалификации)	При норме 70–90% показатель данного поставщика составляет 70–80%		0,9	0,22	0,198
2. Количество действующих договоров поставщика	При норме 15–20 шт. показатель данного поставщика составляет 10–15 шт.		0,6	0,18	0,108
3. Наличие системы менеджмента качества	Есть/есть не во всех отделах/нет (принимаем за норму)/есть (показатель данного поставщика)		1	0,28	0,28
4. Соблюдение экологической безопасности	Соблюдает/были случаи не соблюдения экологической безопасности/не соблюдает (принимаем за норму)/соблюдает (показатель данного поставщика)		1	0,31	0,31
		L = 0,896			

Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Таблица 5

Экономическая и социальная эффективность работы ОАО «ЕПК Волжский»

Table 5

Economic and social efficiency of JSC EPK Volzhsky

Предприятие	Рыночная стратегия	Экономический эффект	Социальная ответственность
Европейская подшипниковая корпорация	Увеличение объемов реализации продукции для: • железнодорожного машиностроения; • индустриальной промышленности; • автомобилестроения; • тракторного и сельскохозяйственного машиностроения; • оборонной и аэрокосмической промышленности	На макроровне (для страны): • увеличение сбыта отечественной продукции; • поддержка отраслей машиностроения за счет поставки качественного товара; • модернизация производства; • уменьшение безработицы; • увеличение человеческого капитала. На микроуровне (для предприятия): • увеличение прибыли; • сокращение издержек производства [14]. В краткосрочной перспективе – увеличение прибыли корпорации В долгосрочной перспективе – увеличение репутационного капитала предприятия	На макроуровне: • создание рабочих мест; • накопление новых инженерных знаний; • безопасность и экологичность производства. На микроуровне: • социальные льготы для работников предприятия; • формирование у работников «уверенности в завтрашнем дне» В краткосрочной перспективе – увеличение рабочих мест В долгосрочной перспективе – накопление знаний
ОАО «ЕПК Волжский»	Увеличение объемов реализации продукции за счет уменьшения издержек на производство (за счет изменения поставщика оборудования) [20]	На макроуровне (для страны): • увеличение сбыта продукции региона; • поддержка отраслей машиностроения за счет поставки качественного товара; • модернизация производства; • уменьшение безработицы в регионе; • увеличение человеческого капитала региона. На микроуровне (для предприятия): • увеличение прибыли; • сокращение издержек производства. В краткосрочной перспективе – увеличение прибыли ОАО «ЕПК Волжский». В долгосрочной перспективе – увеличение репутационного капитала предприятия	На макроуровне: • создание рабочих мест в регионе; • накопление новых инженерных знаний; • безопасность и экологичность производства. На микроуровне: • социальные льготы для работников предприятия; • формирование у работников уверенности в завтрашнем дне. В краткосрочной перспективе – увеличение рабочих мест. В долгосрочной перспективе – накопление знаний

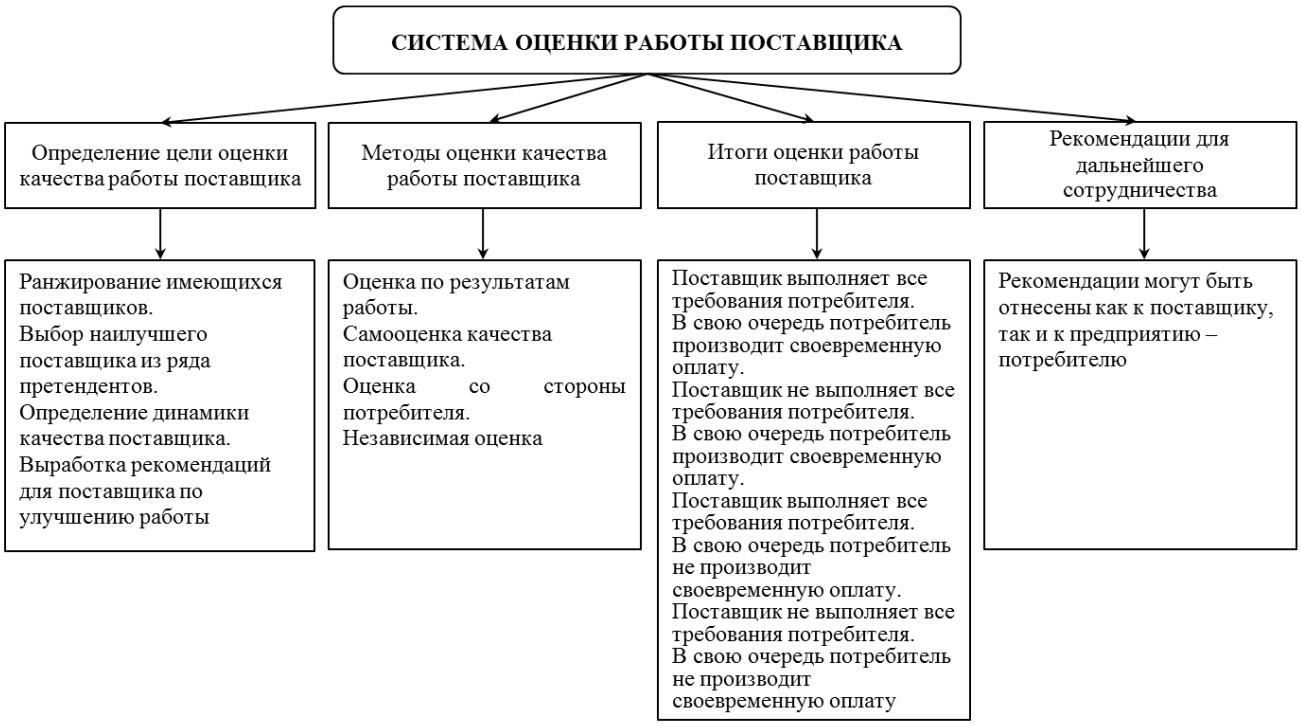
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 1

Универсальная система оценки работы поставщика

Figure 1

A versatile system of vendor evaluation



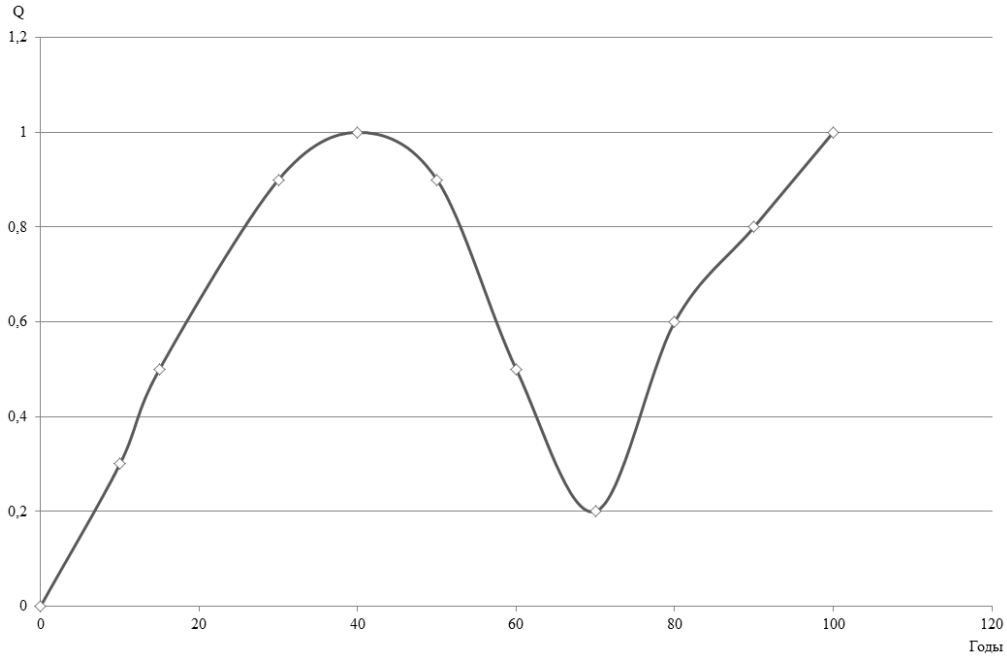
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 2

Экспертный анализ качественного параметра «Количество лет на рынке»

Figure 2

Expert analysis of *On-Market Working Period* quality parameter



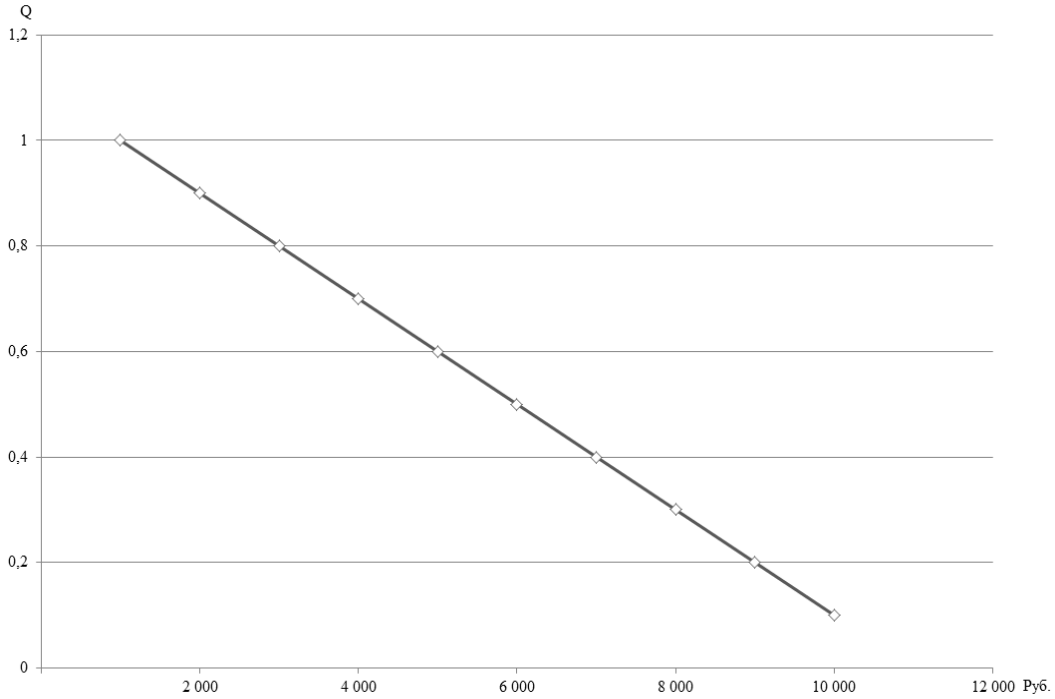
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 3

Экспертный анализ качественного параметра «Цена за единицу продукции»

Figure 3

Expert analysis of *Price per Unit* quality parameter



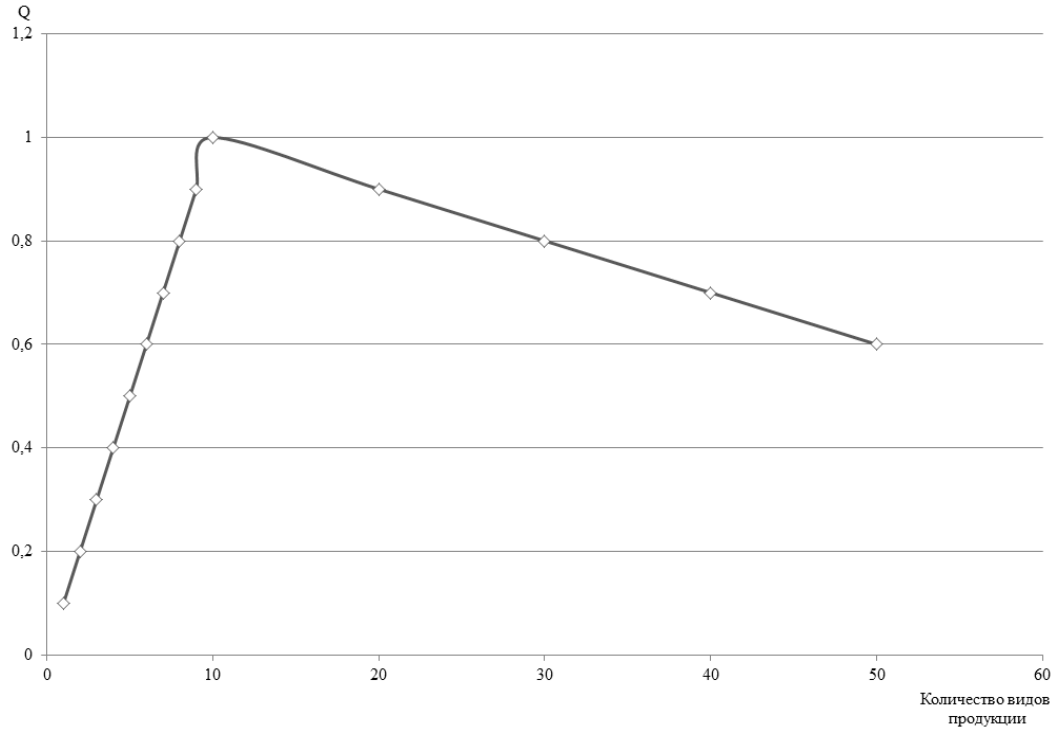
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 4

Экспертный анализ качественного параметра «Ассортимент»

Figure 4

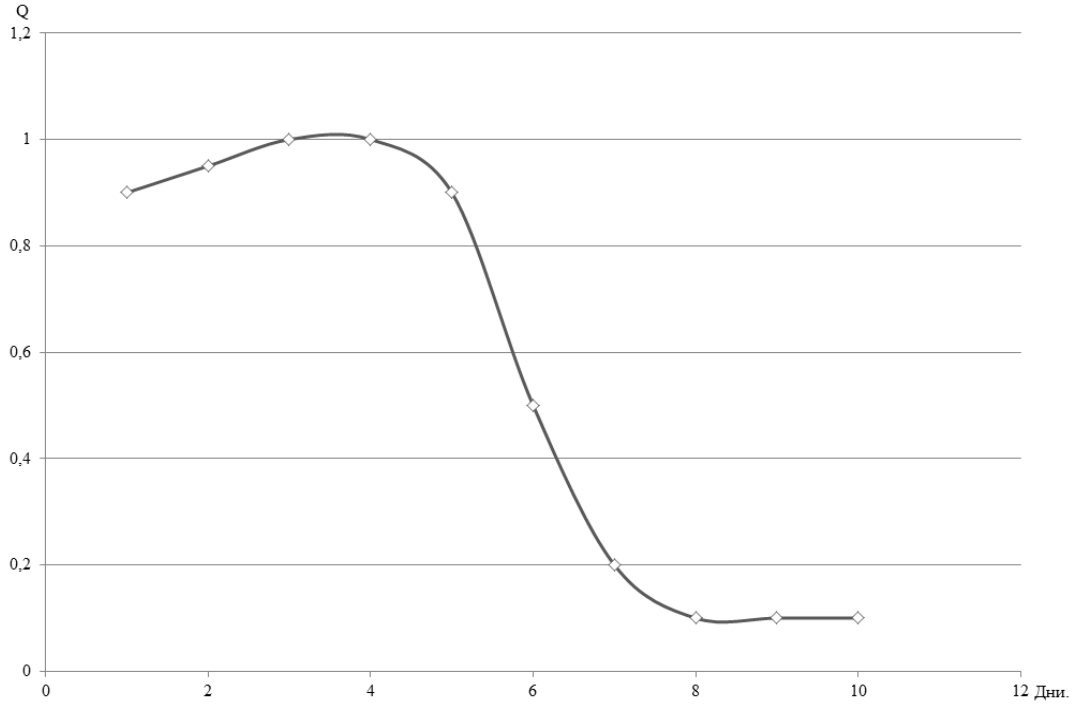
Expert analysis of *Product Line* quality parameter



Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 5
Экспертный анализ качественного параметра «Сроки поставки»

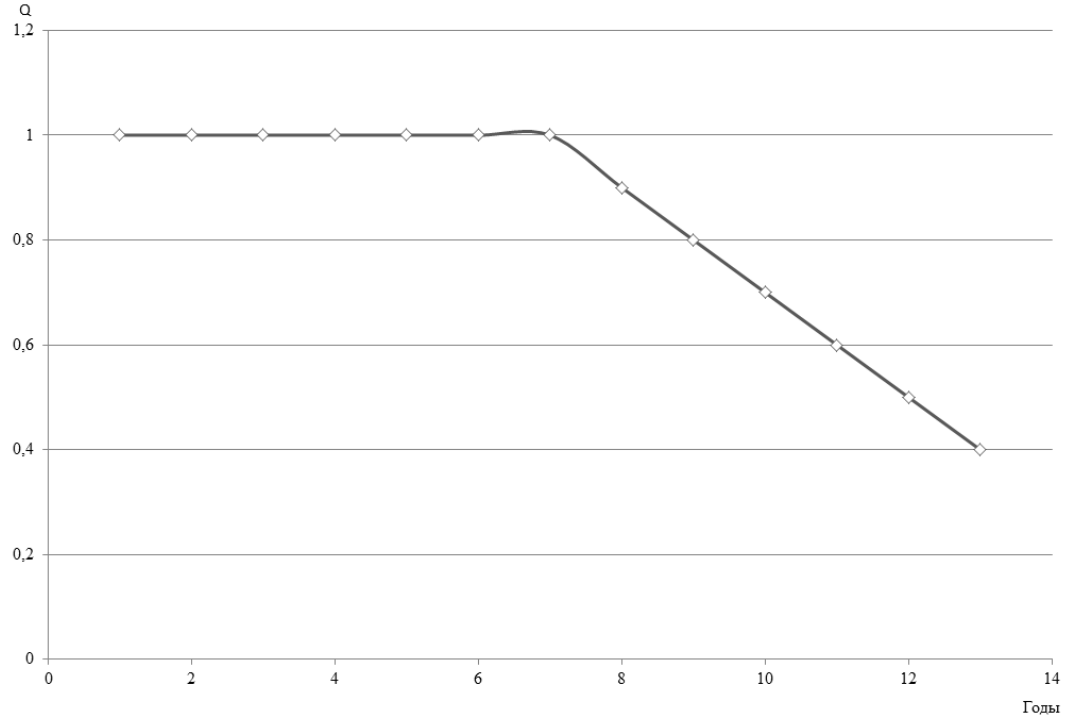
Figure 5
Expert analysis of *Time for Delivery* quality parameter



Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 6
Экспертный анализ качественного параметра «Сроки амортизации оборудования»

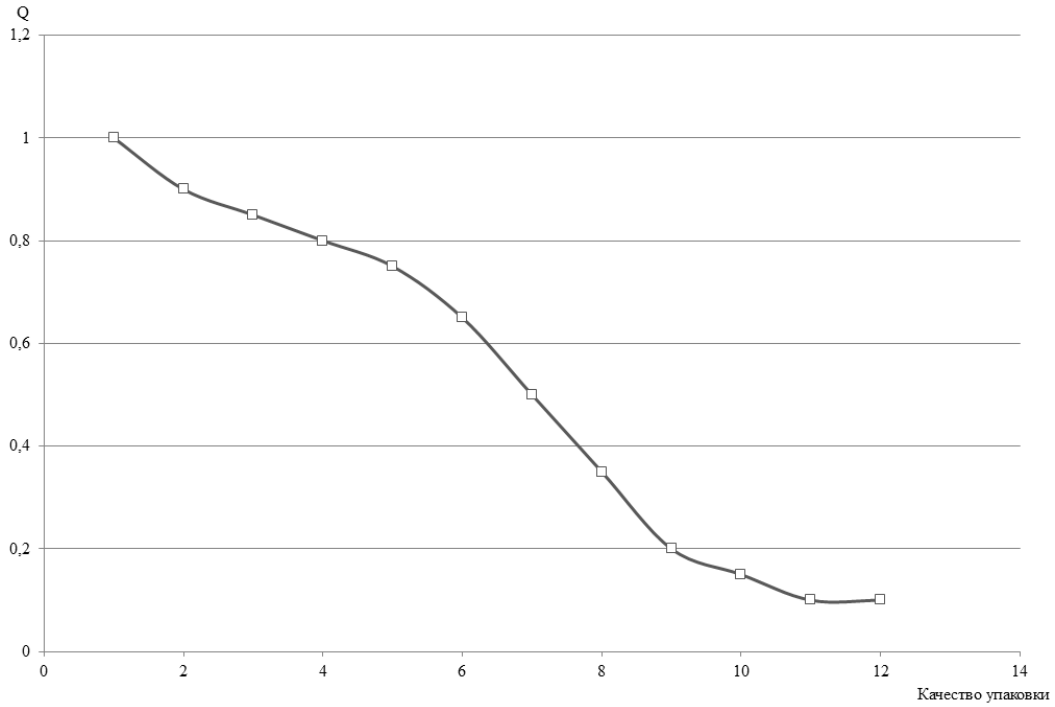
Figure 6
Expert analysis of *Equipment Depreciation Period* quality parameter



Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 7
Экспертный анализ качественного параметра «Качество упаковки»

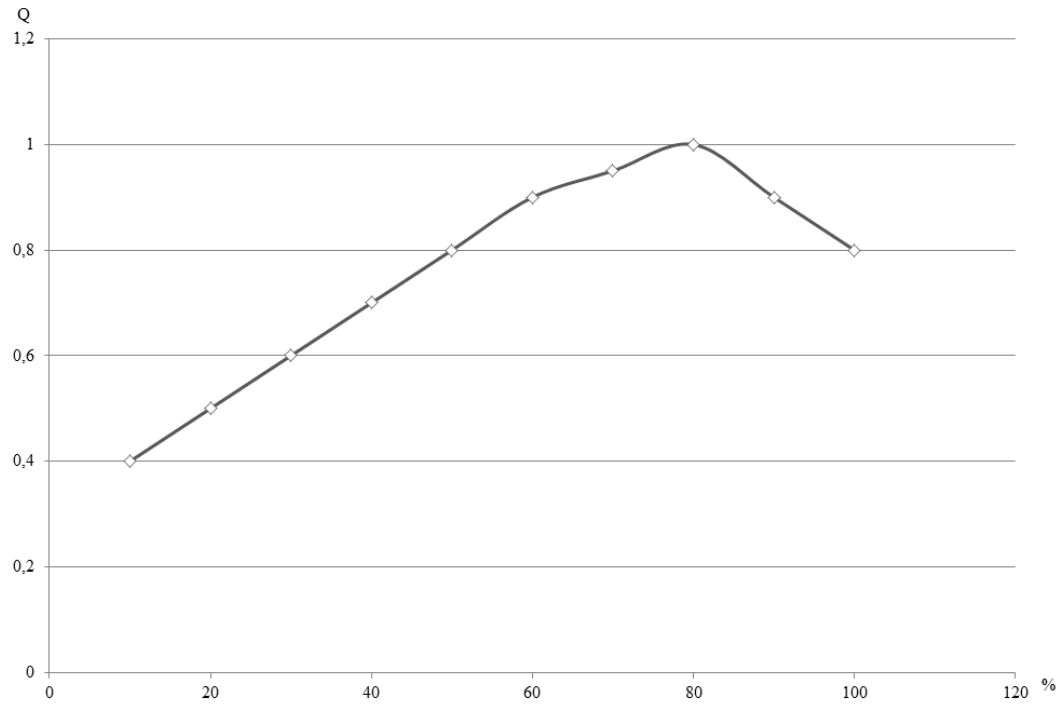
Figure 7
Expert analysis of *Packaging Quality* quality parameter



Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 8
Экспертный анализ качественного параметра «Количество квалифицированного персонала»

Figure 8
Expert analysis of *Qualified Staff* quality parameter



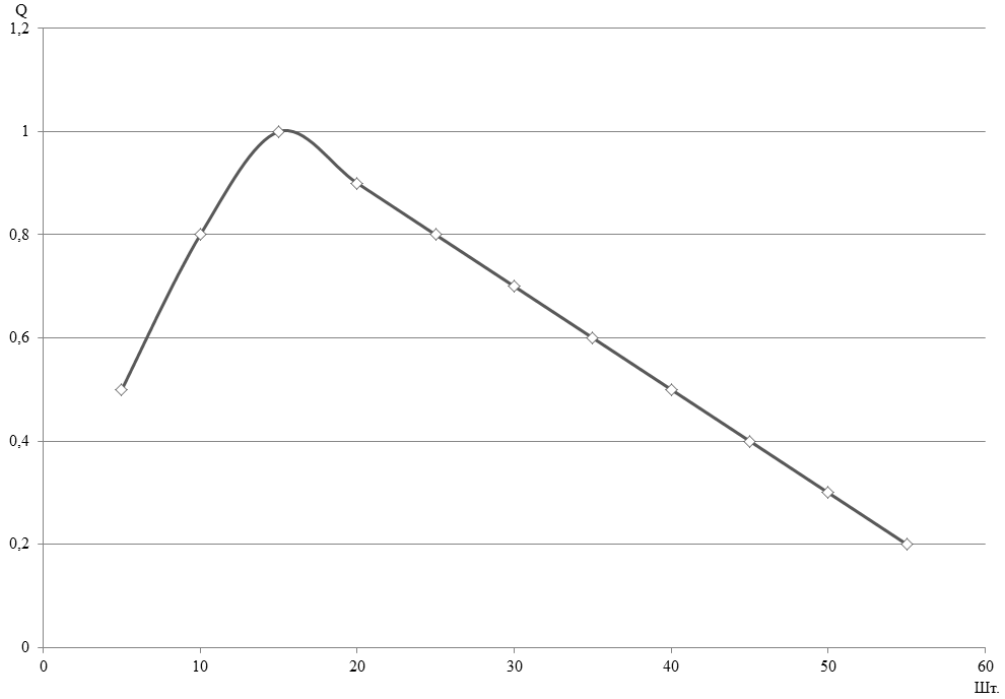
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 9

Экспертный анализ качественного параметра «Количество действующих договоров»

Figure 9

Expert analysis of *Number of Contracts-in-Force* quality parameter



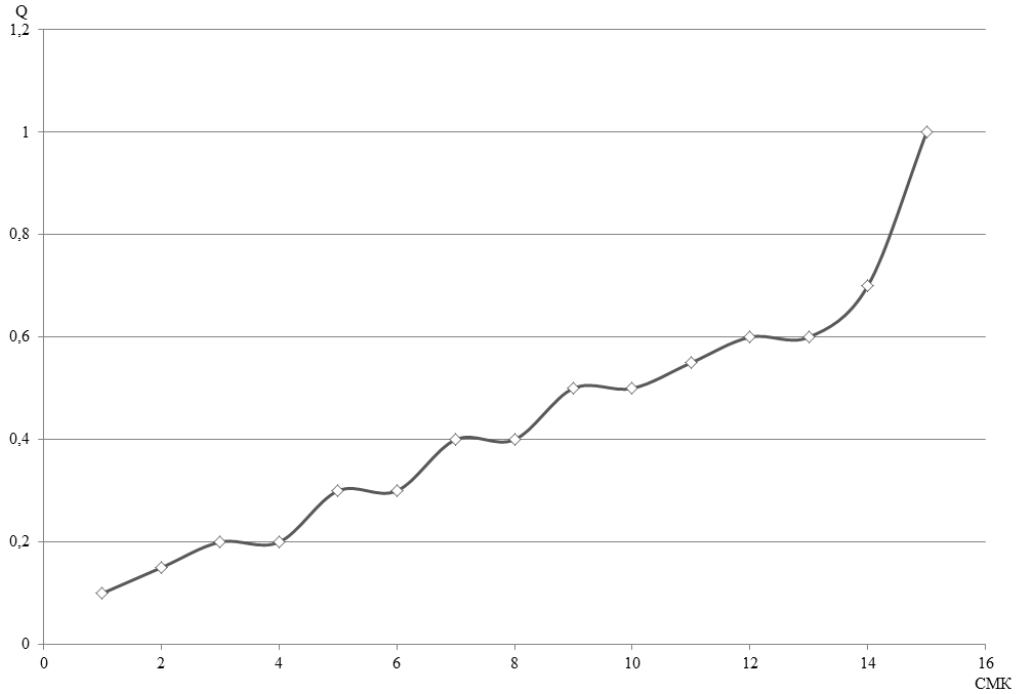
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 10

Экспертный анализ качественного параметра «Наличие системы менеджмента качества»

Figure 10

Expert analysis of *Quality Management System* quality parameter



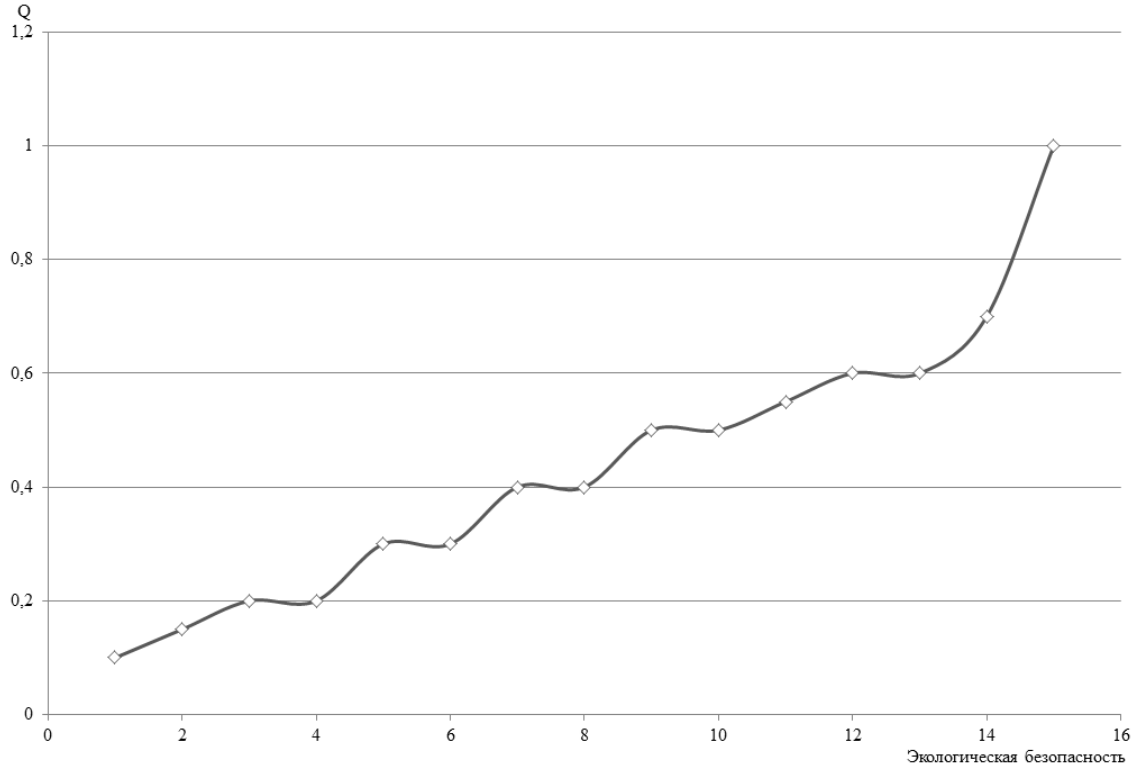
Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Рисунок 11

Экспертный анализ качественного параметра «Соблюдение экологической безопасности»

Figure 11

Expert analysis of *Environmental Safety* quality parameter



Источник: авторская разработка
Source: Authoring

Список литературы

1. *Гущина Е.Г., Витальева Е.М.* Институты, определяющие действующую модель потребительского поведения на российских рынках // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. Сер.: Инновационная экономика: человеческое измерение. 2013. № 2. С. 10–14.

2. *Носенко В.А., Зуев А.В., Морозов А.В.* Разработка математической модели скорости подачи ролика подшипника на сферошлифовальном станке SXK-5A // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5. URL: www.science-education.ru/111-10245.

3. *Гущина Е.Г., Витальева Е.М.* Проблемы информационного взаимодействия производителей и потребителей // Динамиката на съвременната наука – 2011: Материали за VII международна научна практична конференция. Т. 1. Икономики. София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2011. С. 70–75.

4. *Носенко В.А., Зуев А.В., Морозов А.В. и др.* Погрешность длины ролика после операции сферошлифования на станке SXK-5A // Актуальные вопросы современной техники и технологии. Липецк: Гравис, 2012. С. 69–74.

5. *Морозова И.А., Волков С.К., Мысин М.Н.* Расширенные договоры коммерческой концессии в образовании как перспективная форма государственно-частного партнерства // ЭКО. 2014. № 3. С. 170–177.

6. *Шварц Д.* Искусство мыслить масштабно. Минск: Попурри, 2007. 304 с.

7. *Шмитт Б.* Эмпирический маркетинг. Как заставить Клиента чувствовать, думать, действовать, а также соотносить себя с вашей компанией. М.: ФАУР-ПРЕСС, 2001. 400 с.

8. *Drucker P.F.* Management: Tasks, Responsibilities, Practices. London: Heineman, 1974. 553 p.

9. *Акимкин В.П.* Методика оценки корпоративной социальной ответственности предпринимательских структур с учетом эффективности их деятельности // Вестник ОрелГИЭТ. 2014. № 4. С. 12–16.

10. *Терелянский П.В., Костикова А.В., Егорова И.Е.* Построение динамических нечетких моделей для анализа социально-экономических показателей региона // Инновационное развитие российской экономики: VII Международный научно-практический форум, материалы конференции. М.: МЭСИ, 2014. Ч. 2. С. 182–184.

11. *Рогачев А.Ф., Скитер Н.Н., Плещенко Т.В.* Математическое моделирование и анализ параметров безопасности региональных эколого-экономических систем // Экономика и управление отраслями, комплексами на основе инновационного подхода: материалы Международной научно-практической конференции. Элиста: КалмГУ, 2014. С. 443–447.

12. *Федорова Я.В., Коржов Д.П., Рогачев А.Ф.* Методика анализа защищенности инфраструктуры корпоративного сектора // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социохозяйственного развития. Краснодар: Южный институт менеджмента, 2014. С. 357–363.

13. *Морозова И.А., Сидорова Е.Е., Куликова К.С.* Применение современных управленческих технологий повышения эффективности деятельности образовательного учреждения: монография. Волгоград: ВолгГТУ, 2013. 103 с.

14. *Шаховская Л.С., Сулейманова К.Р.* Регулирование предпринимательской деятельности в условиях современной России // Известия ВолгГТУ. Сер.: Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). 2014. Вып. 20. № 17. С. 39–44.

15. *Гущина Е.Г., Витальева Е.М.* Модели потребительского поведения индивида с точки зрения различных наук // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономические науки. 2012. № 2. С. 136–142.

16. *Носенко В.А., Зуев А.В., Морозов А.В., Рыженко Е.В.* Производственные испытания и внедрение шлифовальных кругов фирмы Carborundum на операции обработка сферической поверхности конического ролика // Актуальные вопросы современной техники и технологии. Липецк: Гравис, 2014. С. 25–29.

17. *Cartwright E.* Behavioral Economics. London and New York: Routledge, 2011. 476 p.

18. *Чобанян Г.С., Терелянский П.В.* Разработка методики комплексной экспертной оценки возможности создания промышленно-производственных кластеров на уровне регионов РФ // Молодежь и экономика: новые взгляды и решения: межвузовский сборник трудов молодых ученых. Волгоград: ВГТУ, 2015. С. 169–172.

19. *Терелянский П.В., Декатов Д.Е.* Интерактивное управление системами на основе анализа качественных параметров: монография. Волгоград: ВолгГТУ, 2013. 132 с.

20. *Шатырко Д.В., Рогачев А.Ф.* Оптимизация параметров поточно-технологической линии по производству кондитерских изделий // Наука и молодежь: новые идеи и решения: материалы IX Международной научно-практической конференции молодых исследователей. Волгоград: ВГАУ, 2015. Ч. I. С. 91–93.

ISSN 2311-8733 (Online)
ISSN 2073-1477 (Print)

Regional Strategic Planning

IMPROVING THE SYSTEM OF EVALUATION OF VENDORS AND PURCHASE PRODUCT QUALITY BY THE MANUFACTURING ENTERPRISE: EVIDENCE FROM JSC EPK VOLZHSKY

Aleksandr V. ZUEV[a], Elena G. GUSHCHINA[b], Elena M. VITAL'EVA[c,•]

[a] Volzhsky Polytechnic Institute, Branch of Volgograd State Technical University,
Volzhsky, Volgograd Oblast, Russian Federation
230112@mail.ru

[b] Volgograd State Technical University, Volgograd, Russian Federation
l055@mail.ru

[c] Volgograd State Technical University, Volgograd, Russian Federation
lenkooooo@gmail.com

[•] Corresponding author

Article history:
Received 19 May 2015
Received in revised form
25 December 2015
Accepted 11 February 2016

JEL classification: C52

Keywords: competitive advantage, manufacturing enterprise, social responsibility of business, human capital

Abstract

Importance The paper deals with the issues of formation of a system of work quality assessment of partners at the manufacturing enterprise.

Objectives The aim of the paper is to develop a technique of evaluating the supplier performance of the production enterprise, oriented to the strategic development of the market players.

Methods On the basis of econometric methods and calculations, we assessed the activity of manufacturing enterprise suppliers. We used the JSC EPK Volzhsky as a production enterprise case study.

Results We present a methodology for assessing the performance quality of suppliers with a focus on the strategy development of the JSC EPK Volzhsky production enterprise.

Conclusions and Relevance Choosing the right supplier, taking into account both its economic and social parameters will bring a greater effect for the manufacturing enterprise and the region as a whole. The results of the research can be used in the evaluation system of suppliers of any manufacturing company.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2015

References

1. Gushchina E.G. Vital'eva E.M. [Institutions that define a model of consumer behavior on the Russian markets]. *FES: Finansy. Ekonomika. Strategiya. Ser.: Innovatsionnaya ekonomika: chelovecheskoe izmerenie = FES: Finance. Economy. Strategy. Ser.: Innovative Economy: Human Measurement*, 2013, no. 2, pp. 10–14. (In Russ.)

2. Nosenko V.A., Zuev A.V., Morozov A.V. [Development of a mathematical model of feed speed roller bearing in spherical grinding machine SXK-5A]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*, 2013, no. 5. (In Russ.) Available at: www.science-education.ru/111-10245.

3. Gushchina E.G., Vital'eva E.M. [Problems of information interaction between producers and consumers]. Proc. Sci. Conf. Динамиката на съвременната наука – 2011. Sofia, Бял ГРАД-БГ ООД, 2011, pp. 70–75.

4. Nosenko V.A., Zuev A.V., Morozov A.V. et al. *Pogreshnost' dliny rolika posle operatsii sferoshlifovaniya na stanke SXK-5A. V kn.: Aktual'nye voprosy sovremennoi tekhniki i tekhnologii* [Roller length error after spherical grinding operation on SXK-5A machine. In: Topical issues of modern machinery and technology]. Lipetsk, Gravis Publ., 2012, pp. 69–74.

5. Morozova I.A., Volkov S.K., Mysin M.N. [Advanced commercial concession contracts in education as a promising form of public-private partnership]. *EKO = ECO*, 2014, no. 3, pp. 170–177. (In Russ.)

6. Schwartz D.J. *Iskusstvo myslit' masshtabno* [The Magic of Think Big]. Minsk, Popurri Publ., 2007, 304 p.

7. Schmitt B.H. *Empiricheskii marketing. Kak zastavit' Klienta chuvstvovat', dumat', deistvovat', a takzhe sootnosit' sebya s vashei kompaniei* [Experiential Marketing: How to Get Customers to Sense, Feel, Think, Act, Relate]. Moscow, FAUR-PRESS Publ., 2001, 400 p.

8. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices. London, Heineman, 1974, 553 p.

9. Akimkin V.P. [Methods of evaluating the corporate social responsibility of business structures, taking into account their effectiveness]. *Vestnik OrelGIET = Bulletin of OrelSIET*, 2014, no. 4, pp. 12–16. (In Russ.)

10. Terelyanskii P.V., Kostikova A.V., Egorova I.E. [Construction of dynamic fuzzy models for analysis of the socio-economic performance of the region]. *Innovatsionnoe razvitie rossiiskoi ekonomiki: VII Mezhdunarodnyi nauchno-prakticheskii forum, materialy konferentsii* [Proc. 7th Int. Sci. Conf. Innovative Development of the Russian Economy]. Moscow, MESI Publ., 2014, vol. 2, pp. 182–184.

11. Rogachev A.F., Skiter N.N., Pleshchenko T.V. [Mathematical modeling and analysis of security settings on regional ecological-economic systems]. *Ekonomika i upravlenie otraslyami, kompleksami na osnove innovatsionnogo podkhoda: materialy Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii* [Proc. Sci. Conf. Economics and Management of Industries through Innovative Approach]. Elista, KalmSU Publ., 2014, pp. 443–447.

12. Fedorova Ya.V., Korzhov D.P., Rogachev A.F. *Metodika analiza zashchishchennosti infrastruktury korporativnogo sektora. V kn.: Ekonomiko-pravovye aspekty realizatsii strategii modernizatsii Rossii: real'nye imperativy dinamichnogo sotsiokhozyaistvennogo razvitiya* [Infrastructure security analysis technique of the corporate sector. In: Economic and legal aspects of the implementation of the strategy of modernization of Russia: the real dynamic socio-economic development imperatives]. Krasnodar, YIM Publ., 2014, pp. 357–363.

13. Morozova I.A., Sidorova E.E., Kulikova K.S. *Primenenie sovremennykh upravlencheskikh tekhnologii povysheniya effektivnosti deyatel'nosti obrazovatel'nogo uchrezhdeniya: monografiya* [Application of modern management techniques to increase the effectiveness of the activities of an educational institution: a monograph]. Volgograd, VolgSTU Publ., 2013, 103 p.

14. Shakhovskaya L.S., Suleimanova K.R. [Business Regulation in Conditions of Modern Russia]. *Izvestiya VolgGTU. Ser.: Aktual'nye problemy reformirovaniya rossiiskoi ekonomiki (teoriya, praktika, perspektiva) = Izvestia VSTU. Ser.: Actual Problems of Russian Economy Reforming (Theory, Practice, Perspective)*, 2014, vol. 20, no. 17, pp. 39–44. (In Russ.)

15. Gushchina E.G., Vital'eva E.M. [Models of consumer behavior of the individual from the point of view of the various sciences]. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Ser.: Ekonomicheskie nauki = Vestnik of Astrakhan State Technical University. Ser. Economics*, 2012, no. 2, pp. 136–142. (In Russ.)

16. Nosenko V.A., Zuev A.V., Morozov A.V., Ryzhenko E.V. *Proizvodstvennye ispytaniya i vnedrenie shlifoval'nykh krugov firmy Carborundum na operatsii obrabotki sfericheskoi poverkhnosti konicheskogo rolika. V kn.: Aktual'nye voprosy sovremennoi tekhniki i tekhnologii* [Production testing and introduction of Carborundum grinding wheels in spherical surface processing operations of conical roller. In: Topical issues of modern machinery and technology]. Lipetsk, Gravis Publ., 2014, pp. 25–29.

17. Cartwright E. Behavioral Economics. London and New York, Routledge, 2011, 476 p.

18. Chobanyan G.S., Terelyanskii P.V. *Razrabotka metodiki kompleksnoi ekspertnoi otsenki vozmozhnosti sozdaniya promyshlenno-proizvodstvennykh klasterov na urovne regionov RF. V kn.: Molodezh' i ekonomika: novye vzglyady i resheniya: mezhvuzovskii sbornik trudov molodykh uchenykh* [Development

of the method of integrated expert assessment of the possibilities of creating industrial clusters in the regions of the Russian Federation. In: Youth and the economy: new perspectives and solutions: intercollegiate proceedings of young scientists]. Volgograd, VSTU Publ., 2015, pp. 169–172.

19. Terelyanskii P.V., Dekatov D.E. *Interaktivnoe upravlenie sistemami na osnove analiza kachestvennykh parametrov: monografiya* [Interactive control systems on the basis of analysis of qualitative parameters: a monograph]. Volgograd, VolgSTU Publ., 2013, 132 p.

20. Shatyrko D.V., Rogachev A.F. [Optimization of parameters of flow-technological lines for the production of confectionery]. *Nauka i molodezh': novye idei i resheniya: materialy IX Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii molodykh issledovatelei* [Proc. 9th Int. Sci. Conf. Science and Youth: New Ideas and Solutions]. Volgograd, VSAU Publ., 2015, vol. I, pp. 91–93.