

Л.В. Марабаева, Е.Г. Кузнецова. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СБЫТОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ // Вестник Российского университета кооперации. 2020. № 3(41). С. 40-44.

Автор (ы) Л.В. Марабаева, Е.Г. Кузнецова.

Author(s) L.V. Marabaeva, E.G. Kuznetsova.

Индекс УДК 338.24

Название статьи: КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СБЫТОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Title of the article: COMPREHENSIVE APPROACH TO THE ENTERPRISE SALES STRATEGY DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT

Ключевые слова: предприятие; сбытовая стратегия; управление; продукция; комплексный подход; устойчивое развитие.

Keywords: company; security strategy; management; production; complex approach; restorative development.

Аннотация: В статье дается оценка трактовки понятия «сбыт» с точки зрения объекта стратегического управления, произведена их группировка в соответствии с базовыми управленческими подходами, рассматривается специфика различных аспектов экономической деятельности. Авторы рассматривают вопросы выбора комплексного подхода к разработке сбытовой стратегии предприятия с учетом положений концепции устойчивого развития, обуславливающих необходимость оценки не только производственно-экономических, но и социальных, экологических факторов влияния на содержание и направления сбытовой деятельности. На примере практики стратегического управления сбытовой деятельностью крупного оптового предприятия ООО «Торговый дом РМ Рейл» обоснованы направления его сбытовой стратегии, учитывающие ключевые факторы устойчивого развития.

Annotation: The article provides an assessment of the interpretation of the concept of «sales» from the point of view of the object of strategic management, their grouping in accordance with the basic management approaches is made, the specifics of various aspects of economic activity is examined. The authors consider the issues of choosing an integrated approach to the development of a sales strategy of an enterprise, taking into account the provisions of the concept of sustainable development, which make it necessary to assess not only production and economic, but also social, environmental factors of influence on the content and directions of sales activities. On the example of the practice of sales activities strategic management of a large wholesale enterprise LLC «Trading house RM Rail», the directions of its sales strategy that take into account the key factors of sustainable development are justified.

Контактные данные авторов: **МАРАБАЕВА Людмила Владимировна** – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента. Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева. Россия. Саранск. E-mail: l.marabaeva@mail.ru.

**КУЗНЕЦОВА Елена Геннадьевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета. Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации. Россия. Саранск. E-mail: ekuznetsova@ruc.su.

Contact details of the authors: **MARABAEVA, Lyudmila Vladimirovna** – Doctor of Economics, Professor of the Department of Management. Mordovia State University named after N.P. Ogarev. Russia. Saransk. E-mail: l.marabaeva@mail.ru.

**KUZNETSOVA, Elena Gennadyevna** – Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Accounting. Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation. Russia. Saransk. E-mail: ekuznetsova@ruc.su.

Страницы. 40-44.