УДК 338.542.2
DOI 10.5281/zenodo.20434219

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

© 2026. *М.А. Пундик*

В статье представлены результаты анализа современной практики прогнозирования бизнес-процессов на отечественных предприятиях торговли, рассматривается влияние макроэкономических факторов, цифровизации и конкуренции на развитие торговых процессов в Российской Федерации. Особое внимание уделено методологическим подходам к прогнозированию, включая классические и современные методы, такие как регрессионный анализ, экспонентное сглаживание и методы машинного обучения. В исследовании уделено внимание специфике функционирования оптовой и розничной торговли в различных федеральных округах, приводятся эмпирические данные, а также предлагаются рекомендации по совершенствованию стратегического планирования и прогнозирования бизнес-процессов предприятий торговли.

Ключевые слова: прогнозирование бизнес-процессов, оптовые и розничные продажи, Российский рынок, конкуренция, машинное обучение, омниканальные стратегии

Постановка проблемы. Современные условия российской экономики, характеризуются высокой степенью неопределенности, динамичностью рыночных бизнес-процессов и усилением конкуренции, тем самым требуя эффективного прогнозирования бизнес-процессов для отечественных предприятий торговли, предавая решению данного вопроса особое значение.

Актуальность темы исследования. За период с 2022 года предприятия торговли Российской Федерации демонстрируют устойчивый рост, несмотря на внешние экономические ограничения и внутренние структурные изменения, продолжая формировать валовый внутренний продукт и создавая определенный уровень занятости населения [1,2]. Особую роль в устойчивом отечественных предприятий торговли выполняют крупные федеральные сети [3], региональные предприятия торговли и стремительно развивающийся сегмент электронной коммерции, однако и их дальнейшее развитие требует постоянного совершенствования подходов к прогнозированию бизнес-процессов [4].

Анализ последних исследований и публикаций. Внимание вопросам анализа современных практик прогнозирования бизнес-процессов предприятий торговли уделено в работах О. А. Балабанович [5], С. Лэ [6], М. Ходжалыева [7], М. С. Камионского [8] и А. С. Васильевского [9] Учёные акцентируют внимание на особенностях современного рынка торговли, подчёркивая необходимость совершенствования стратегического управления и прогнозирования бизнес-процессов в условиях усиления конкуренции и внешних экономических ограничений. Исследуются методики разработки эффективных стратегий развития предприятий торговли, предлагаются научно обоснованные подходы к трансформации российского торгового рынка в условиях санкций и геополитической турбулентности. Особое значение придаётся изучению влияния исследуемых процессов на экономическую безопасность и устойчивость национальных предприятий [10].

Гипотеза исследования заключается в предположении, что эффективное прогнозирование бизнес-процессов отечественных предприятий торговли, основывается

 © Пундик М.А., 2026

на комплексном подходе, включающем в себя сочетание классических и современных методов прогнозирования, позволит повысить конкурентоспособность и устойчивое развитие предприятий в условиях динамически меняющейся экономической среды.

Цель исследования является анализ современных методов прогнозирования бизнес-процессов отечественных предприятий торговли, выявление ключевых факторов, влияющих на их развитие, а также разработка рекомендаций по совершенствованию стратегического планирования и прогнозирования с учетом специфики российских реалий.

Материалы и методы исследования. В работе использованы статистические данные по обороту оптовой и розничной торговли Российской Федерации за период с 2021 по 2026 год, полученные через официальные источники Росстата и отраслевые ассоциации. Кроме того, продемонстрированы особенности функционирования оптовой и розничной торговли, определены региональные различия и сформулированы рекомендации по их устранению.

Результаты исследования. Прогнозирование бизнес-процессов отечественных предприятий торговли – это не только инструмент операционного управления, а в первую очередь, стратегический организационно-экономический механизм, позволяющий принимать обоснованные и уникальные решения на всех стадиях формирования продукта.

Функционирования стратегического организационно-экономического механизма прогнозирования бизнес-процессов предприятий торговли Российской Федерации, в прямой степени отображает внутренний товарооборот, который формируется под влиянием целого комплекса факторов. Структура внутреннего отечественного товарооборота характеризуется преобладанием ризничных продаж, однако должное внимание уделено и оптовому сегменту для обеспечения устойчивости цепочек поставок и формирования конкурентных преимуществ. Внедрение цифровых платформ, омниканальных стратегий и персонализированных сервисов [11], в последние годы, стало неотъемлемой частью формирования бизнес-процессов ведущих предприятий торговли.

Отдельное внимание следует акцентировать, на влиянии матричной модель взаимосвязи постулатов, императивов, доминант и ключевых бизнес-процессов предприятий торговли [12]. Современные отечественные предприятия торговли в первую очередь выделяют фундаментальные постулаты в виде абсолютной клиентоориентированности, комплексной цифровизации, локализации и импортозамещении, гибком управлении рисками и социальной ответственности. Непосредственно представленный базис постулатов находит не только свое отражение при формировании конкретных бизнес-процессов, но и определяет уникальные методы их прогнозирования успешно комбинируя классические методы с искусственным интеллектом.

Таким образом анализ современной практики прогнозирования бизнес-процессов на отечественных предприятиях торговли определяет статистические методы прогнозирования в виде экспоненциального сглаживания, регрессионного анализа и модели ARIMA в комбинированной взаимосвязи методов машинного обучения, а именно нейронные сети (ANN), деревья решений и кластерный анализ.

Рассмотрев вопросы общей тенденции и специфики прогнозирования бизнес-процессов предприятий торговли Российской Федерации, необходимо сфокусировать внимание на отельном из ключевых, системообразующих сегментов отрасли. Оптовая торговля отечественных предприятий торговли представлена самостоятельным,

© Пундик М.А., 2026

масштабным и стратегическим сектором экономики создавая прочную взаимосвязь между производителем и розничной торговлей.

В своей структуре оптовая торговля отечественных предприятий отличается высокой степенью сложности и неоднородности, как например, крупными федеральными распределительными центрами, холдингами и независимыми товарными группами.

Рассмотрим оборот оптовой торговли Российской Федерации (табл. 1) в контексте количества организаций в период с 2011 по 2026 год.

Таблица 1

Оборот оптовой торговли Российской Федерации [13]

№ п/п	Год	Оборот оптовой торговли, млрд руб.	в том числе организаций оптовой торговли
1	2011	39 154,0	31 205,7
2	2012	42 946,0	33 595,7
3	2013	45 121,4	35 673,4
4	2014	51 343,9	41 434,5
5	2015	56 732,5	46 732,2
6	2016	61 715,1	50 324,6
7	2017	69 694,2	56 725,4
8	2018	79 779,9	63 315,0
9	2019	84 148,7	66 186,0
10	2020	84 847,9	67 616,4
11	2021	109 486,8	85 438,3
12	2022	118 243,8	92 799,8
13	2023	137 299,9	105 634,1
14	2024	158 539,2	120 679,4
15	2025	181 143,9	137 167,3
16	2026	205 112,3 (прогноз)	155 233,5 (прогноз)

Общий оборот оптовой торговли демонстрирует стабильную положительную динамику, однако характер исследуемого роста не является равномерным. В период 2011–2020 гг. наблюдался умеренный, но стабильный рост, суммарный оборот увеличился с 39,2 трлн руб. до 84,8 трлн руб., то есть более чем в 2,1 раза за 10 лет. Среднегодовой темп роста в этот период был относительно невысоким. В свою очередь в период 2021–2026 гг. происходит резкий скачок и ускорение темпов роста. Оборот за 6 лет (с 2021 по 2026) увеличивается с 109,5 трлн руб. до 205,1 трлн руб., что составляет почти двукратный рост, это свидетельствует о качественных изменениях в экономике, структурных сдвигах и, возможно, инфляционных процессах, которые значительно увеличили стоимостные объемы торговли.

Таким образом аномально высокие темпы прироста подчинены внешним и внутренним фактором, а именно следует предположить, что в 2014-2015 гг. резкий скачек оптового товарооборота обусловлен с адаптацией экономики к новым геополитическим условиям и курсовым колебаниям. Наблюдаемые значительный прорыв данных в 2021 году свидетельствует о мощном восстановительном росте экономики после реализации отложенного спроса, а данные 2025-2026 гг. подтверждают гипотезу о переходе экономики в новую фазу развития с более высокими номинальными показателями оптового товарооборота.

 © Пундик М.А., 2026

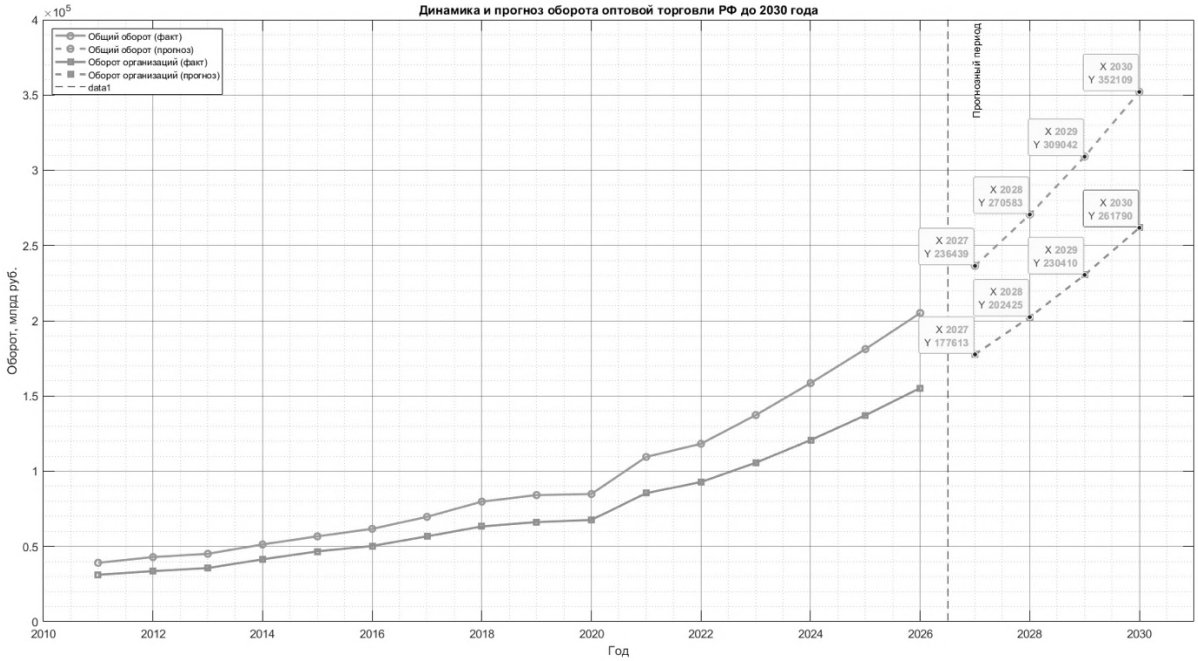


Рис. 1. Оборот оптовой торговли Российской Федерации с прогнозируемыми показателями до 2030 года

Оптовый сектор предприятий торговли Российской Федерации за период с 2011 по 2026 год трансформировался из умеренно растущей отрасли в один из ключевых драйверов номинального экономического роста, а также наблюдается высокая степень консолидации вокруг специализированных предприятий оптовой торговли.

Следует обратить внимание, на сравнительный анализ общего оборота и оборота организаций оптовой торговли, где наглядно наблюдается явления формирования значительной доли прочих участников, таких как производители, прямые контакты и экспортно-импортные операции.

Прогнозирование показателей оптовой торговли отечественных предприятий сформированы с применением полиномной регрессии, а именно:

$$y = a_n x^n + a_{n-1} x^{n-1} + \ldots + a_1 x + a_0 \quad (1)$$

Данный метод прогнозирования подчеркивает имеющийся рост оборота и его не линейность, оптимизируя баланс между сложностью и точностью модели.

Прогнозируемые показатели темпа роста оборота отечественных оптовых предприятий торговли сохранили рост на уровне 10-15% ежегодно, а общий уровень к 2030 году прогнозируется примерно 350 000 млрд руб.

Однако следует учесть, что факторами, стремительного роста, может быть обусловлен отчасти инфляционными процессами и ослаблением национальной валюты, что приводит к удорожанию товаров. Еще одним важнейшим фактором может являться стремительное развитие цифровых платформ, электронной коммерции и омниканальных моделей, что приводит к существенному ускорению процесса товарооборота и увеличению объемов оптовых продаж.

© Пундик М.А., 2026

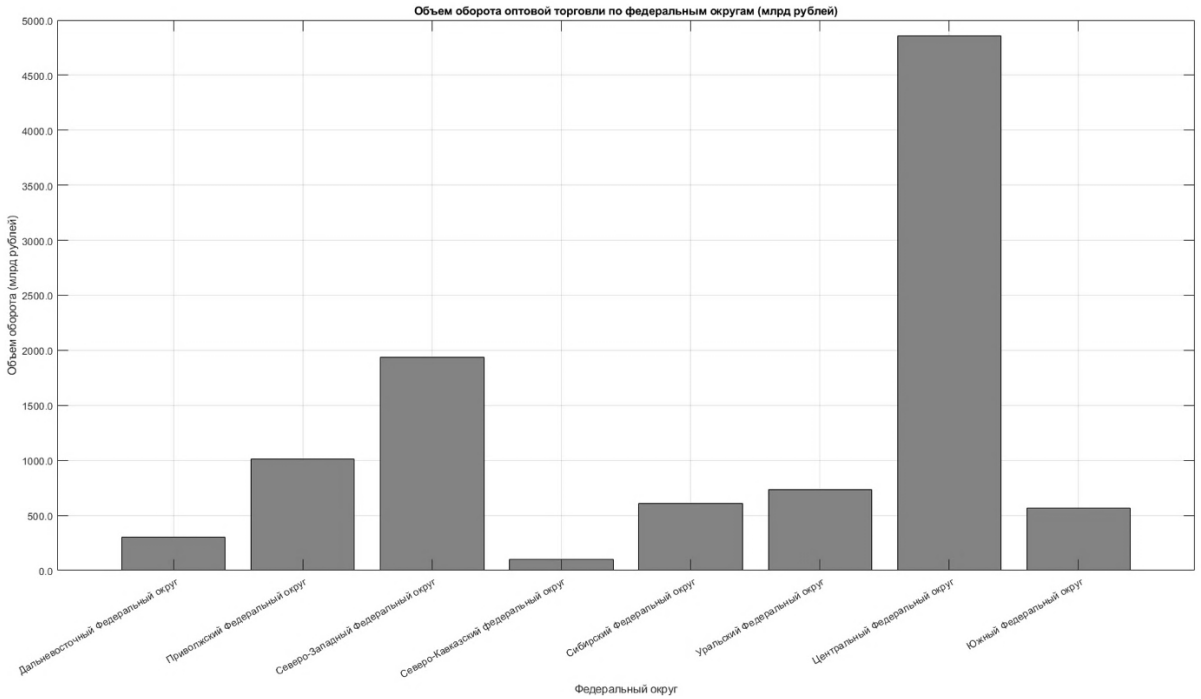


Рис. 2. График объема оборота оптовой торговли по федеральным округам Российской Федерации за 2026 год

График объема оборота оптовой торговли по федеральным округам Российской Федерации за 2026 год наглядно демонстрирует влияние цифровых технологий на ускорение процесса товарооборота. Центральный федеральный округ занимает лидирующую позицию в связи не только концентрацией промышленных, финансовых и коммерческих центов в крупных городах, но и их цифрового лидерства по сравнению с другими регионами страны.

Следует обратить внимание, на то, что значительная диспропорция в объемах оборота представляют потенциал для инвестиционных программ развития, которые необходимо взаимосвязывать не только с географическим положением, но и с комплексным подходом формирования бизнес-процессов. Особое внимание необходимо уделить транспортной инфраструктуре, внедрению цифровых технологий, логистики и государственным программам развития.

Вопрос необходимости сбалансированного регионального развития предприятий оптовой торговли требует концептуального подхода не распределения мощностей от центра к периферийным регионам, а комплексных мер инвестиционной поддержки инфраструктуры для стремительного увеличения экономического потенциала.

Для комплексного понимания рыночной ситуации отечественных предприятий оптовой торговли и выработки стратегических решений в области бизнес-процессов необходимо исследовать темпы роста оптовой торговли по категориям товаров [14].

 © Пундик М.А., 2026

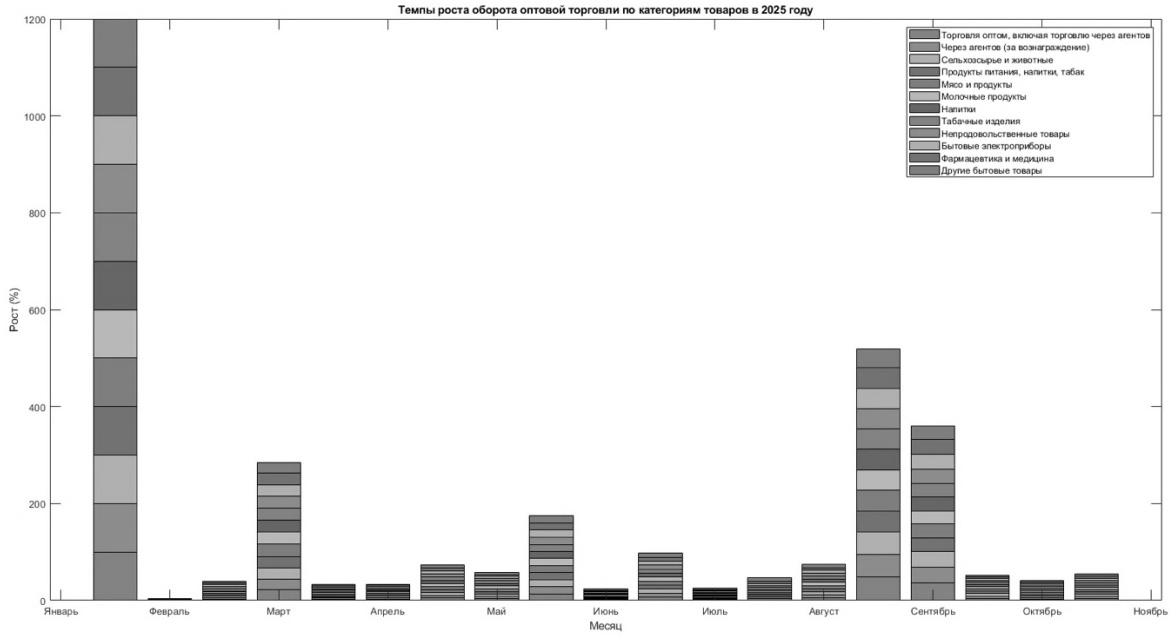


Рис. 3. Темпы роста оборота оптовой торговли по категориям товаров в 2025 г.

Представленная интерпретация столбчатой диаграммы в первую очередь позволяет сделать выводы о наличии сезонности в исследуемой выборке категорий товаров, наглядно продемонстрированный в январе исследуемого периода. Аномальные показатели, которые достигают почти 1200% в категории «торговля оптом, включая торговлю через агентов», может быть определена тесной взаимосвязью с культурными особенностями и уместными новогодними распродажами.

Ведущей категорией темпов роста оптовой торговли является «Торговля оптом, включая торговлю через агентов», демонстрируя наивысшие темпы роста на протяжении всего года, в особенности январь, апрель и сентябрь

Акцентируем внимание на снижение активности летом, где в период с июнь-август наблюдается снижение по всем категория рассматриваемой выборки, однако категория «Продукты питания, напитки, табак» демонстрируют высокие тепы роста, примерно 400%.

Категория оптовых товаров «Фармацевтика и медицина», на протяжении всего года показывает стабильный рост, наиболее стремительно возрастает в конце лета, начало осени обуславливая именно в эти периоды повышенный спрос на медицинские товары перед изменением климатических условий. «Бытовые электроприборы» и «Непродовольственные товары» в противоположной мере указывают на умеренный темп роста весной.

Подводя итоги представленного анализа современной практики прогнозирования бизнес-процессов на отечественных предприятиях оптовой торговли следует акцентировать внимание на том, что, прогнозирование в первую очередь должно основываться на комплексном подходе распределения региональных мощностей, программы федеральных округов требуют инвестиционных вложений, а тренды формируются на основе сезонности определенных категорий товаров.

© Пундик М.А., 2026

Переходя от анализа прогнозирования бизнес-процессов оптовой торговли Российской Федерации к розничной, можно утверждать, что многие принципы сезонности, трендов и стратегического планирования остаются актуальными, однако с учетом некоторых специфических особенностей.

Бизнес-процессы отечественных предприятий розничной торговли в первую очередь направлены на формирование индивидуальных подходов к обслуживанию конечных потребителей, а также формированию широкого ассортимента товаров для привлечения максимального количества покупателей.

Розничный ранок Российской Федерации насыщен конкуренцией, в связи с чем особое внимание уделяется таким бизнес-процессам как реклама и маркетинг. Особенностью розничной торговли выступает более жесткая привязанность к сезонности, а климатические изменения формируют уровень спроса к определенным категориям товаров.

Внедрение цифровых инструментов и электронной коммерции, не только кардинально изменила структуру рынка, но и постоянно создает свои правила став незаменимым инструментом для привлечения и удержания клиентов [15].

Оборот розничной торговли Российской Федерации за период с 2021 по 2026 год, представлен в таблице 2.

Таблица 2

Оборот розничной торговли Российской Федерации за 2021-2026 год, млн руб. [13]

Оборот розничной торговли Российской Федерации	2021, млн руб.	2022, млн руб.	2023, млн руб.	2024, млн руб.	2025, млн руб.	2026, млн руб.
	39 472,02	42 577,02	48 155,72	55 791,42	60 133,28	65 586,97 (прогноз)

Полученная выборка данных оборота предприятий розничной торговли Российской Федерации за 2021-2026 год демонстрирует устойчивую тенденцию к росту и стабильном экономическом росте потребительской активности. Следует обратить внимание что если в 2021-2022 году темп прироста составил 3 105 млн руб, то уже с 2023 по 2024 год 7 635,7 млн руб., а в период 2025-2026 года 5 453,69 млн руб, что указывает на ускорение экономического развития и укрепление позиций отечественной розничной торговли.

Функционирование предприятий розничной торговли является важной частью национального хозяйства, оказывая прямое влияние на занятость населения, налоговые поступления и социальную стабильность. Непрерывный рост оборота свидетельствует о повышении доверия потребителей к отечественному рынку, подтверждая готовность поддерживать отечественного производителя и формировать позитивный макроэкономический показатель в стране.

© Пундик М.А., 2026

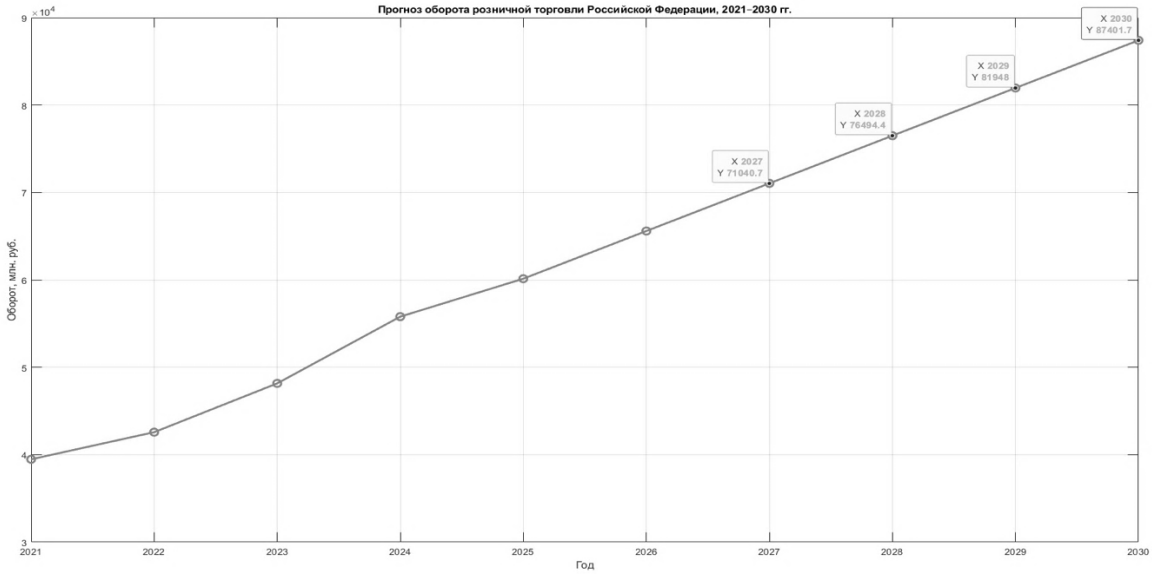


Рис. 4. Оборот розничной торговли Российской Федерации с прогнозируемыми показателями до 2030 года

Прогнозируемые показатели розничной торговли Российской Федерации демонстрируют положительный экономический эффект, а ожидаемый результат к 2030 году должен составить 8,7 млрд руб. Прогнозируемый рост представляется множеством факторов оказанного влияния, как от инвестиционной поддержки, так и от роста доходов населения.

Для более детального анализа прогнозирования роста розничного товарооборота, следует рассмотреть данный вопрос на региональном уровне, где важно отметить, что различные федеральные округа обладают индивидуальными уникальными характеристиками.

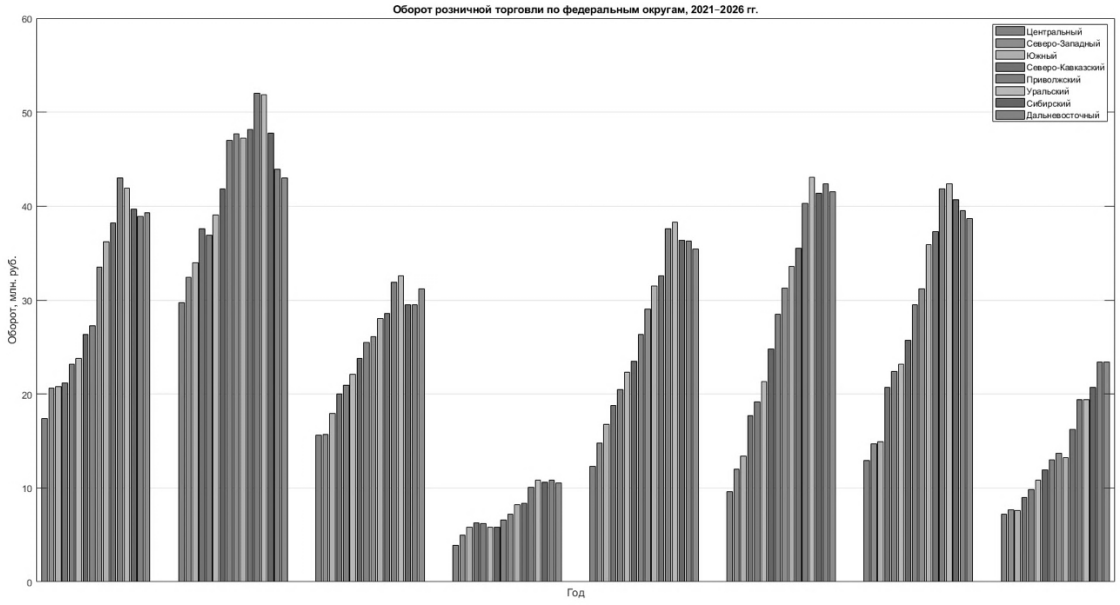


Рис. 5. Оборот розничной торговли по федеральным округам за 2021-2026 гг.

© Пундик М.А., 2026

Представленный рисунок демонстрирует распределение оборота предприятий розничной торговли за период с 2021 по 2026 год и позволяет сделать заключения о том, что, как и при рассмотрении вопроса с оптовой торговлей доминирующее положение занимает центральный федеральный округ. Центральный и Северо-Западный округа являются лидерами по показателям розничных продаж Российской Федерации, южные и западные регионы демонстрируют умеренный рост. Особые трудности наблюдаются в Дальневосточном и Сибирский округ, темп роста которых сталкивается с трудностями, связанными с географическим расположением и инфраструктурными ограничениями, однако положительная динамика наблюдается и в этих округах.

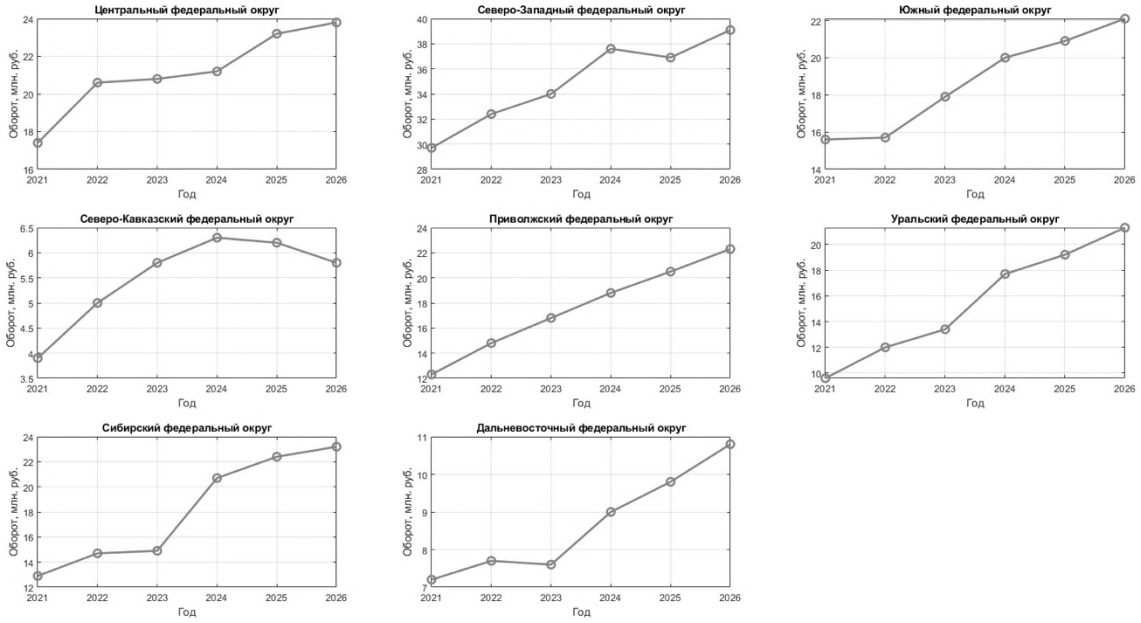


Рис. 6. Динамика изменения оборота розничной торговли по федеральным округам Российской Федерации

Динамика изменения оборота розничных предприятий торговли свидетельствует о умеренном росте и сильной экономической активности населения, наблюдаются сезонные колебания в некоторых регионах и колебаниях, связанных с отраслевыми факторами.

Выводы. В целом в условиях нестабильной внешней среды и усиливающейся конкуренции отечественные предприятия торговли, сталкиваясь с многочисленными вызовами, демонстрируют умеренный рост, проходят адаптационные периоды, внедряют современные технологии и цифровые инструменты.

Представленный анализ бизнес-процессов отечественных предприятий торговли продемонстрировал, что эффективное прогнозирование и стратегическое планирование являются критически важными составляющими любого предприятия. Протекающие процессы цифровой трансформации, позволяют успешно развивать торговый потенциал предприятий демонстрируя устойчивое развитие и долговременный успех, даже в условиях динамичных мировых изменений.

Перспективы дальнейших исследований могут быть направлены на интеграцию новых технологий, таких как искусственный интеллект и Big Data, для повышения точности прогнозирования и оптимизации бизнес-процессов, а также на изучение новых

 © Пундик М.А., 2026

бизнес-моделей, таких как омниканальные стратегии и экосистемы, с акцентом на международную интеграцию и устойчивое развитие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бессарабов, В. О. Современные реалии функционирования и развития зарубежных рынков консалтинговых услуг / В. О. Бессарабов, Р. Н. Курасов // Экономическое развитие России. – 2026. – Т. 33, № 1. – С. 46-469. – EDN MLQNOP.

2. Бессарабов, В. О. Проблемы развития отечественных предприятий сервиса и торговли в условиях новых вызовов и цифровизации экономики / В. О. Бессарабов, В.Ю. Энглези // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – № 1. – Т. 1. – С. 18-25.

3. Пундик, М. А. Теоретико-методологическое обоснование прогнозирования бизнес-процессов предприятий торговли в контексте региональной экономики / М. А. Пундик // Финансовые рынки и банки. – 2026. – № 1. – С. 231-234. – EDN HGCTDF.

4. Демидов, С.С. Природа юридических услуг как предмет региональной и отраслевой экономики: от причин роста спроса до классификации в современных условиях / С.С. Демидов // Индустриальная экономика. – 2023. –№ S3. – С. 47-52.

5. Балабанович, О. А. Архитектура устойчивости: методический инструментарий для бизнеса в эпоху перемен / О. А. Балабанович // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты и перспективы : Сборник научных статей Международной научно-практической конференции. В 3-х томах, Минск, 13–14 ноября 2025 года. Том 1. – Минск: Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, 2025. – С. 216-221. – EDN UWFOYL.

6. Лэ, С. Методы цифровизации бизнес-процессов розничного сегмента нефтегазовых компаний: российский и зарубежный опыт / С. Лэ // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. – 2026. – Т. 28, № 1. – С. 106-115. – DOI 10.15688/ek.jvolsu.2026.1.9. – EDN IUTIVO.

7. Ходжалыева, М. использование статистического анализа в бизнесе / М. Ходжалыева, Т. Дурдыназарова // Матрица научного познания. – 2025. – № 2-1. – С. 146-150. – EDN WLXOTM.

8. Камионский, М. С. Динамический подход к развитию базовых инструментов менеджмента в процессах стратегического управления / М. С. Камионский // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2024. – Т. 21, № 2(134). – С. 202-214. – DOI 10.21686/2413-2829-2024-2-202-214. – EDN QOPCGB.

9. Васильевский, А. С. Методика совершенствования системы финансового риск-менеджмента в крупном банке / А. С. Васильевский, А. Ю. Усанов // Вестник евразийской науки. – 2024. – Т. 16, № S6. – EDN BMEDWO.

10. Ильченко, А. А. Финансовый консалтинг как механизм повышения уровня жизни в региональной экономике в цифровую эпоху / А. А. Ильченко // Информационное пространство Донбасса: проблемы и перспективы : Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции, Донецк, 24 октября 2025 года. – Донецк: Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, 2025. – С. 173-176. – EDN LNKICG.

11. Бессарабова, А. А. Инновационное управление маркетингом / А. А. Бессарабова // Общество, профсоюзы и образование: конструктивное сотрудничество и тенденции развития : Материалы II Международной научно-практической конференции, Витебск, 05 ноября 2025 года. – Витебск: Витебский филиал Международного университета "МИТСО", 2025. – С. 142-146. – EDN FMTAKI.

12. Пундик, М. А. Архитектоника гносеологической модели прогнозирования бизнес-процессов предприятий торговли / М. А. Пундик // Финансовые рынки и банки. – 2026. – № 1. – С. 353-356. – EDN WQZXTX.

13. Росстат [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru (дата обращения: [02.04.2026]).

14. Пундик, М. А. Эволюция бизнес-процессов предприятий торговли:от теории к практической адаптации / М. А. Пундик // Общество, профсоюзы и образование: конструктивное сотрудничество и тенденции развития : Материалы II Международной научно-практической конференции, Витебск, 05 ноября 2025 года. – Витебск: Витебский филиал Международного университета "МИТСО", 2025. – С. 220-225. – EDN KHOHLA.

15. Кулешов, Д. К. Стратегии развития предпринимательских структур в условиях развития конкурентной рыночной среды / Д. К. Кулешов // Торговля и рынок. – 2020. – Т. 2, № 4-2(56). – С. 153-159. – EDN ZYFPUS.

Поступила в редакцию 17.04.2026 г.

© Пундик М.А., 2026

ANALYSIS OF MODERN PRACTICE OF FORECASTING BUSINESS PROCESSES AT DOMESTIC TRADE ENTERPRISES

M.A. Pundik

The article analyzes the modern practice of forecasting business processes at domestic trade enterprises, examines the impact of macroeconomic factors, digitalization and competition on the development of trade processes in the Russian Federation. Special attention is paid to methodological approaches to forecasting, including classical and modern methods such as regression analysis, exponential smoothing and machine learning methods. The paper examines the specifics of the functioning of wholesale and retail trade in various federal districts, provides empirical data, and offers recommendations for improving strategic planning and forecasting of business processes of retail enterprises.

Keywords: business process forecasting, wholesale and retail sales, Russian market, competition, machine learning, omnichannel strategies

LIST OF REFERENCES

1. Bessarabov, V. O. Modern realities of functioning and development of foreign markets of consulting services / V. O. Bessarabov, R. N. Kurasov // Economic development of Russia. – 2026. – Vol. 33, No. 1. – pp. 46-469. – EDN MLQNOP.
2. Bessarabov, V. O. Problems of development of domestic service and trade enterprises in the context of new challenges and digitalization of the economy / V. O. Bessarabov, V.Y. Englesi // Economics and management: problems, solutions. – 2024. – No. 1. – Vol. 1. – pp. 18-25.
3. Pundik, M. A. Theoretical and methodological substantiation of forecasting business processes of trading enterprises in the context of the regional economy / M. A. Pundik // Financial markets and banks. – 2026. – No. 1. – pp. 231-234. – EDN HGCTDF.
4. Demidov, S.S. The nature of legal services as a subject of regional and sectoral economics: from the causes of demand growth to classification in modern conditions / S.S. Demidov // Industrial Economics. – 2023. –No. S3. – pp. 47-52.
5. Balabanovich, O. A. Architecture of sustainability: methodological tools for business in the era of change / O. A. Balabanovich // Strategy for the development of the economy of Belarus: challenges, tools and prospects : Collection of scientific articles of the International Scientific and Practical Conference. In 3 volumes, Minsk, November 13-14, 2025. Volume 1. Minsk: Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, 2025. pp. 216-221. - EDN UWFOYL.
6. Le, S. Methods of digitalization of business processes of the retail segment of oil and gas companies: Russian and foreign experience / S. Le // Bulletin of Volgograd State University. Economy. – 2026. – Vol. 28, No. 1. – pp. 106-115. – DOI 10.15688/ek.jvolsu.2026.1.9. – EDN IUTIVO.
7. Khojalyeva, M. the use of statistical analysis in business / M. Khojalyeva, T. Durdynazarova // The matrix of scientific knowledge. – 2025. – No. 2-1. – pp. 146-150. – EDN WLXOTM.
8. Kamionsky, M. S. A dynamic approach to the development of basic management tools in strategic management processes / M. S. Kamionsky // Bulletin of the Plekhanov Russian University of Economics. – 2024. – Vol. 21, No. 2(134). – pp. 202-214. – DOI 10.21686/2413-2829-2024-2-202-214. – EDN QOPCGB.
9. Vasilevsky, A. S. Methodology for improving the financial risk management system in a large bank / A. S. Vasilevsky, A. Yu. Usanov // Bulletin of Eurasian Science. – 2024. – Vol. 16, no. S6. – EDN BMEDWO.
10. Ilchenko, A. A. Financial consulting as a mechanism for improving the standard of living in the regional economy in the digital age / A. A. Ilchenko // Information space of Donbass: problems and prospects : Collection of materials of the VIII International Scientific and Practical Conference, Donetsk, October 24, 2025. Donetsk: Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky, 2025. pp. 173-176. - EDN LNKICG.
11. Bessarabova, A. A. Innovative marketing management / A. A. Bessarabova // Society, trade unions and education: constructive cooperation and development trends : Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference, Vitebsk, November 05, 2025. Vitebsk: Vitebsk Branch of the MITSO International University, 2025. pp. 142-146. EDN FMTAKI.
12. Pundik, M. A. Architectonics of the epistemological model of forecasting business processes of trade enterprises / M. A. Pundik // Financial markets and banks. – 2026. – No. 1. – pp. 353-356. – EDN WQZXTX.
13. Rosstat [Electronic resource]. URL: https://rosstat.gov.ru (date of access: [04/02/2026]).

 © Пундик М.А., 2026

14. Pundik, M. A. Evolution of business processes of trade enterprises:from theory to practical adaptation / M. A. Pundik // Society, trade unions and education: constructive cooperation and development trends : Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference, Vitebsk, November 05, 2025. Vitebsk: Vitebsk Branch of the MITSO International University, 2025, pp. 220-225, EDN KHOHLA.

15. Kuleshov, D. K. Strategies for the development of entrepreneurial structures in the context of the development of a competitive market environment / D. K. Kuleshov // Trade and market. – 2020. – Vol. 2, No. 4-2(56). – pp. 153-159. – EDN ZYFPUS.

Пундик Михаил Александрович
кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой естествознания и безопасности жизнедеятельности
Федеральное государственного бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила-Туган Барановского», РФ, ДНР, г. Донецк
mihailpundik@gmail.com
+7-949-327-64-61
ORCID: 0000-0002-9488-7209

Pundik Mikhail
candidate of technical sciences, associate professor,
head of the department of natural sciences and life safety
Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail-Tugan Baranovsky, city Donetsk

© Пундик М.А., 2026