



**Электронный периодический
рецензируемый
научный журнал**

«SCI-ARTICLE.RU»

<http://sci-article.ru>

№152 (апрель) 2026

СОДЕРЖАНИЕ

Редколлегия	4
МАТВЕЕВА ДАРЬЯ АЛЕКСЕЕВНА. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	12
МИШКОВА МИЛАНА ГРИГОРЬЕВНА. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «LIDA ЛАКОКРАСКА»	23
МАРКЕЛОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ	31
РОДИЧЕВА ОЛЬГА РОСТИСЛАВОВНА. АНАЛИЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ И ПРАКТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В ЦИФРОВОМ МАРКЕТИНГЕ	36
ГОРУДКО КАРИНА ИВАНОВНА. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОСТОВДРЕВ» ..	44
МИШКОВА МИЛАНА ГРИГОРЬЕВНА. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ТРЕХКОМПОНЕНТНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ТИПА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «ЛАКОКРАСКА» Г. ЛИДА)	60
ВАСИЛЕВСКАЯ ВАЛЕРИЯ ВИТАЛЬЕВНА. АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МАКРОЭКОНОМИКУ	69
КОНДРАТЕНКО ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА. ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ: НОВЫЕ ПАТТЕРНЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПУТИ	75
ВАСИЛЕВСКАЯ ВАЛЕРИЯ ВИТАЛЬЕВНА. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ БЕРЕЖЛИВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	85
ГОРУДКО КАРИНА ИВАНОВНА. АНАЛИЗ МЕТОДОВ КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ	91
ГО ЦЗЯИ. МЕХАНИЗМЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗРАБОТКОЙ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ГРУППЕ КОМПАНИЙ INSPUR ПРИ МИНИМИЗАЦИИ САНКЦИОННЫХ РИСКОВ	99
САЛАГАЕВА АНЖЕЛИКА ВАЛЕРИЕВНА. ИСКУССТВО ПАМЯТИ ДЖОРДАНО БРУНО И ТЕОРИЯ КАТЕГОРИЙ	105
ГОЛУБЕВ ВЛАДИМИР КОНСТАНТИНОВИЧ. НАГРУЖЕНИЕ МЕДНОЙ ПРЕГРАДЫ УДАРОМ АЛЮМИНИЕВОЙ ПЛАСТИНЫ	110
ШИШ ЮЛИЯ ДЕНИСОВНА. РОЛЬ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В УВЕЛИЧЕНИИ ПРОДАЖ СЕКТОРА E-COMMERCE	122
СНЕГИРЁВА ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ И УДЕРЖАНИЮ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ	133
ЗАЙЦЕВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА. МЕТОДЫ, ПРОЦЕДУРЫ И ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	142

**ПЕТРОВ ВАДИМ АЛЕКСЕЕВИЧ. САМОРЕГУЛЯЦИЯ МЕНЕДЖЕРА:
ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИЗИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ, ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ФОНА И
ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 149**

**МИЦКЕВИЧ СТАНИСЛАВ ОЛЕГОВИЧ. ИНВЕСТИЦИИ В ОБРАЩЕНИЕ С
ОТХОДАМИ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ИЗДЕЖЕК ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ БЕЛАРУСИ (2020–2024 ГГ.) 154**

Редколлегия

Агакишиева Тахмина Сулейман кызы. Доктор философии, научный сотрудник Института Философии, Социологии и Права при Национальной Академии Наук Азербайджана, г.Баку.

Агманова Атиркуль Егембердиевна. Доктор филологических наук, профессор кафедры теоретической и прикладной лингвистики Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева (Республика Казахстан, г. Астана).

Азизова Насиба Бахритдиновна. Доктор философии по философским наукам, доцент, декан факультета Международных образовательных программ, Каршинский государственный университет (Узбекистан).

Александрова Елена Геннадьевна. Доктор филологических наук, преподаватель-методист Омского учебного центра ФПС.

Ахмедова Разият Абдуллаевна. Доктор филологических наук, профессор кафедры литературы народов Дагестана Дагестанского государственного университета.

Барбанов Родион Евгеньевич. Доктор философии психологии (PhD), доцент, с.н.с., преподаватель кафедры психологии и педагогики МАСИ, руководитель Лаборатории экопсихологии ИПИИЮ.

Беззубко Лариса Владимировна. Доктор наук по государственному управлению, кандидат экономических наук, профессор, Донбасская национальная академия строительства и архитектуры.

Бежанидзе Ирина Зурабовна. Доктор химических наук, профессор департамента химии Батумского Государственного университета им. Шота Руставели.

Бублик Николай Александрович. Доктор сельскохозяйственных наук, профессор, Институт садоводства Национальной академии аграрных наук Украины, г. Киев.

Галкин Александр Федорович. Доктор технических наук, старший научный сотрудник, профессор Национального минерально-сырьевого университета "Горный", г. Санкт-Петербург.

Гафурова Дилфуза Анваровна. Доктор химических наук, доцент, заведующая кафедрой, Национальный Университет Узбекистана.

Головина Татьяна Александровна. Доктор экономических наук, доцент кафедры "Экономика и менеджмент", ФГБОУ ВПО "Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс" г. Орел. Россия.

Громов Владимир Геннадьевич. Доктор юридических наук, профессор кафедры уголовного, экологического права и криминологии ФГБОУ ВО "Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского".

Грошева Надежда Борисовна. Доктор экономических наук, доцент, декан САФ БМБШ ИГУ.

Дегтярь Андрей Олегович. Доктор наук по государственному управлению, кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и администрирования Харьковской государственной академии культуры.

Еавстропов Владимир Михайлович. Доктор медицинских наук, профессор кафедры безопасности технологических процессов и производств, Донской государственной технической университет.

Жолдубаева Ажар Куанышбековна. Доктор философских наук, профессор кафедры религиоведения и культурологии факультета философии и политологии Казахского Национального Университета имени аль-Фараби (Казахстан, Алматы).

Жураев Даврон Аслонкулович. Доктор философии по физико-математическим наукам, доцент, Высшее военное авиационное училище республики Узбекистан.

Зейналов Гусейн Гардаш оглы. Доктор философских наук, профессор кафедры философии ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный педагогический институт имени М.Е. Евсевьева».

Зинченко Виктор Викторович. Доктор философских наук, профессор, главный научный сотрудник Института высшего образования Национальной академии педагогических наук Украины; профессор Института общества Киевского университета имени Б. Гринченко; профессор, заведующий кафедрой менеджмента Украинского гуманитарного института; руководитель Международной лаборатории образовательных технологий Центра гуманитарного образования Национальной академии наук Украины. Действительный член The Philosophical Pedagogy Association. Действительный член Towarzystwa Pedagogiki Filozoficznej im. Bronisława F. Trentowskiego.

Зяблова Ольга Александровна. Доктор филологических наук, профессор Дипломатической академии МИД России.

Идиатуллоев Азат Корбангалиевич. Доктор исторических наук, профессор кафедры географии и экологии ФГБОУ ВО "УлГПУ им. И.Н. Ульянова".

Калягин Алексей Николаевич. Доктор медицинских наук, профессор. Заведующий кафедрой пропедевтики внутренних болезней ГБОУ ВПО "Иркутский государственный медицинский университет" Минздрава России, действительный член Академии энциклопедических наук, член-корреспондент Российской академии естествознания, Академии информатизации образования, Балтийской педагогической академии.

Ковалева Светлана Викторовна. Доктор философских наук, профессор кафедры истории и философии Костромского государственного технологического университета.

Коваленко Елена Михайловна. Доктор философских наук, профессор кафедры перевода и ИТЛ, Южный федеральный университет.

Колесникова Галина Ивановна. Доктор философских наук, доцент, член-корреспондент Российской академии естествознания, заслуженный деятель науки и образования, профессор кафедры Гуманитарных дисциплин Таганрожского института управления и экономики.

Колесников Анатолий Сергеевич. Доктор философских наук, профессор Института философии СПбГУ.

Король Дмитрий Михайлович. Доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой пропедевтики ортопедической стоматологии ВДНЗУ "Украинская медицинская стоматологическая академия".

Кузьменко Игорь Николаевич. Доктор философии в области математики и психологии. Генеральный директор ООО "РОСПРОРЫВ".

Кучуков Магомед Мусаевич. Доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой истории, философии и права Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета им.В.М. Кокова.

Лаверентьев Владимир Владимирович. Доктор технических наук, доцент, академик РАЕ, МААНОИ, АПСН. Директор, заведующий кафедрой Горячеключевского филиала НОУ ВПО Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы.

Лакота Елена Александровна. Доктор сельскохозяйственных наук, ведущий научный сотрудник ФГБНУ "НИИСХ Юго-Востока", г. Саратов.

Ланин Борис Александрович. Доктор филологических наук, профессор, заведующий лабораторией ИСМО РАО.

Лахтин Юрий Владимирович. Доктор медицинских наук, доцент кафедры стоматологии и терапевтической стоматологии Харьковской медицинской академии последипломного образования.

Лобанов Игорь Евгеньевич. Доктор технических наук, ведущий научный сотрудник, Московский авиационный институт.

Лучинкина Анжелика Ильинична. Доктор психологических наук, зав. кафедрой психологии Республиканского высшего учебного заведения "Крымский инженерно-педагогический университет".

Луценко Евгений Вениаминович. Доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор кафедры компьютерных технологий и систем ФГБОУ ВО "Кубанский ГАУ им.И.Т.Трубилина", г. Краснодар.

Манцава Майя Михайловна. Доктор медицинских наук, профессор, президент Международного Общества Реологов.

Марков Андрей Кириллович. Доктор экономических наук, ВНИИ фитопатологии, руководитель направления.

Маслихин Александр Витальевич. Доктор философских наук, профессор. Правительство Республики Марий Эл.

Мирзаев Номаз Мирзаевич. Доктор технических наук, ведущий научный сотрудник Научно-инновационного центра информационно-коммуникационных технологий (НИЦ ИКТ) при Ташкентском университете информационных технологий им. Мухаммада Аль-Хоразмий.

Можаев Евгений Евгеньевич. Доктор экономических наук, профессор, директор по научным и образовательным программам Национального агентства по энергосбережению и возобновляемым источникам энергии.

Моторина Валентина Григорьевна. Доктор педагогических наук, профессор, зав. кафедрой математики Харьковского национального педагогического университета им. Г.С. Сковороды.

Набиев Алпаша Алибек. Доктор наук по геоинформатике, старший преподаватель, географический факультет, кафедра физической географии, Бакинский государственный университет.

Надькин Тимофей Дмитриевич. Профессор кафедры отечественной истории и этнологии ФГБОУ ВПО "Мордовский государственный педагогический институт имени М. Е. Евсевьева", доктор исторических наук, доцент (Республика Мордовия, г. Саранск).

Наумов Владимир Аркадьевич. Заведующий кафедрой водных ресурсов и водопользования Калининградского государственного технического университета, доктор технических наук, профессор, кандидат физико-математических наук, член Российской инженерной академии, Российской академии естественных наук.

Огарок Андрей Леонтиевич. Доктор технических наук, старший научный сотрудник, преподаватель РТУ МИРЭА - Российский технологический университет, преподаватель аспирантуры ФГАНУ "Центр информационных технологий и систем органов исполнительной власти (ЦИТиС)".

Орехов Владимир Иванович. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики инноваций ООО "Центр помощи профессиональным организациям".

Ощепкова Юлия Игоревна. Доктор химических наук, заведующий лабораторией ХБиП Института биоорганической химии АН РУз.

Пащенко Владимир Филимонович. Доктор технических наук, профессор, кафедра "Оптимізація технологічних систем імені Т.П. Євсюкова", ХНТУСГ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МЕХАНОТРОНІКИ І СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ.

Пелецкис Кястутис Чесловович. Доктор социальных наук, профессор экономики Вильнюсского технического университета им. Гедиминаса.

Петров Владислав Олегович. Доктор искусствоведения, доцент ВАК, доцент кафедры теории и истории музыки Астраханской государственной консерватории, член-корреспондент РАЕ.

Походенько-Чудакова Ирина Олеговна. Доктор медицинских наук, профессор. Заведующий кафедрой хирургической стоматологии УО «Белорусский государственный медицинский университет».

Предеус Наталия Владимировна. Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры Саратовского социально-экономического института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Пятаева Ольга Алексеевна. Доктор экономических наук, доцент, заместитель директора Центра коммерциализации разработок и трансфера технологий, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Розыходжаева Гульнора Ахмедовна. Доктор медицинских наук, руководитель клинко-диагностического отдела Центральной клинической больницы №1 Медико-санитарного объединения; доцент кафедры ультразвуковой диагностики Ташкентского института повышения квалификации врачей; член Европейской ассоциации кардиоваскулярной профилактики и реабилитации (EACPR), Европейского общества радиологии (ESR), член Европейского общества атеросклероза (EAS), член рабочих групп атеросклероза и сосудистой биологии („Atherosclerosis and Vascular Biology“), периферического кровообращения („Peripheral Circulation“), электронной кардиологии (e-cardiology) и сердечной недостаточности Европейского общества кардиологии (ESC), Ассоциации «Российский доплеровский клуб», Deutsche HerzStiftung.

Сорокопудов Владимир Николаевич. Доктор сельскохозяйственных наук, профессор. ФГАОУ ВПО "Белгородский государственный национальный исследовательский университет".

Супрун Элина Владиславовна. Доктор медицинских наук, профессор кафедры общей фармации и безопасности лекарств Национального фармацевтического университета, г.Харьков, Украина.

Терецкий Владислав Иванович. Доктор юридических наук, профессор кафедры гражданского права и процесса Харьковского национального университета внутренних дел.

Трошин Александр Сергеевич. Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и внешнеэкономической деятельности, ФГБОУ ВО "Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова".

Феофанов Александр Николаевич. Доктор технических наук, профессор, ФГБОУ ВПО МГТУ "СТАНКИН".

Хамраева Сайёра Насимовна. Доктор экономических наук, доцент кафедры экономика, Каршинский инженерно-экономический институт, Узбекистан.

Худойкулов Тулкин Дустобоевич. Доктор исторических наук, проректор по учебным делам, Шахрисабзский Государственный Педагогический Институт (Узбекистан).

Чернова Ольга Анатольевна. Доктор экономических наук, зав.кафедрой финансов и бухучета Южного федерального университета (филиал в г.Новошахтинске).

Шедько Юрий Николаевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Шелухин Николай Леонидович. Доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой права и публичного администрирования Мариупольского государственного университета, г. Мариуполь, Украина.

Шихнебиев Даир Абдулкеримович. Доктор медицинских наук, профессор кафедры госпитальной терапии №3 ГБОУ ВПО "Дагестанская государственная медицинская академия".

Эшкурбонов Фуркат Бозорович. Доктор химических наук, заведующий кафедрой Промышленных технологий Термезского государственного университета (Узбекистан).

Яковенко Наталия Владимировна. Доктор географических наук, профессор, профессор кафедры социально-экономической географии и регионоведения ФГБОУ ВПО "ВГУ".

Абдуллаев Ахмед Маллаевич. Кандидат физико-математических наук, профессор Ташкентского университета информационных технологий.

Акпамбетова Камшат Макпалбаевна. Кандидат географических наук, доцент Карагандинского государственного университета (Республика Казахстан).

Ашмаров Игорь Анатольевич. Кандидат экономических наук, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин, Воронежский государственный институт искусств, профессор РАЕ.

Ашрапов Улугбек Товфикович. Кандидат технических наук, старший научный сотрудник Института ядерной физики Академии наук Республики Узбекистан.

Бай Татьяна Владимировна. Кандидат педагогических наук, доцент ФГБОУ ВПО "Южно-Уральский государственный университет" (национальный исследовательский университет).

Бектурова Жанат Базарбаевна. Кандидат филологических наук, доцент Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева (Республика Казахстан, г.Астана).

Беляева Наталия Владимировна. Кандидат филологических наук, доцент кафедры русского языка, литературы и методики преподавания Школы педагогики Дальневосточного федерального университета.

Бозоров Бахритдин Махаммадиевич. Кандидат биологических наук, доцент, зав.кафедрой "Физиология, генетика и биохимии" Самаркандского государственного университета Узбекистан.

Бойко Наталья Николаевна. Кандидат юридических наук, доцент. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВПО "БашГУ".

Боровой Евгений Михайлович. Кандидат философских наук, доцент, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики (г. Новосибирск).

Васильев Денис Владимирович. Кандидат биологических наук, профессор, ФГБНУ Всероссийский научно-исследовательский институт радиологии и агроэкологии (г. Обнинск).

Вицентий Александр Владимирович. Кандидат технических наук, научный сотрудник, доцент кафедры информационных систем и технологий, Институт информатики и математического моделирования технологических процессов Кольского НЦ РАН, Кольский филиал ПетрГУ.

Гайдученко Юрий Сергеевич. Кандидат ветеринарных наук, доцент кафедры анатомии, гистологии, физиологии и патологической анатомии ФГБОУ ВПО "Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина".

Гресь Сергей Михайлович. Кандидат исторических наук, доцент, Учреждение образования "Гродненский государственный медицинский университет", Республика Беларусь.

Джумагалиева Куляш Валитхановна. Кандидат исторических наук, доцент Казахской инженерно-технической академии, г.Астана, профессор Российской академии естествознания.

Егорова Олеся Ивановна. Кандидат филологических наук, старший преподаватель кафедры теории и практики перевода Сумского государственного университета (г. Сумы, Украина).

Ермакова Елена Владимировна. Кандидат педагогических наук, доцент, Ишимский государственный педагогический институт.

Жерновникова Оксана Анатольевна. Кандидат педагогических наук, доцент, Харьковский национальный педагогический университет имени Г.С. Сковороды.

Жохова Елена Владимировна. Кандидат фармацевтических наук, доцент кафедры фармакогнозии Государственного Бюджетного Образовательного Учреждения Высшего Профессионального Образования "Санкт-Петербургская государственная химико-фармацевтическая академия".

Закирова Оксана Вячеславовна. Кандидат филологических наук, доцент кафедры русского языка и контрастивного языкознания Елабужского института Казанского (Приволжского) федерального университета.

Ивашина Татьяна Михайловна. Кандидат филологических наук, доцент кафедры германской филологии Киевского Международного университета (Киев, Украина).

Искендерова Сабир Джафар кызы. Кандидат философских наук, старший научный сотрудник Национальной Академии Наук Азербайджана, г. Баку. Институт Философии, Социологии и Права.

Карякин Дмитрий Владимирович. Кандидат технических наук, специальность 05.12.13 - системы, сети и устройства телекоммуникаций. Старший системный инженер компании Juniper Networks.

Катков Юрий Николаевич. Кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Кебалова Любовь Александровна. Кандидат педагогических наук, старший преподаватель кафедры геоэкологии и устойчивого развития Северо-Осетинского государственного университета имени К.Л. Хетагурова (Владикавказ).

Климук Владимир Владимирович. Кандидат экономических наук, ассоциированный профессор Региональной Академии менеджмента. Начальник учебно-методического отдела, доцент кафедры экономики и организации производства, Учреждение образования "Барановичский государственный университет".

Кобланов Жоламан Таубаевич. Ассоциированный профессор, кандидат филологических наук. Профессор кафедры казахского языка и литературы Каспийского государственного университета технологии и инжиниринга имени Шахмардана Есенова.

Ковбан Андрей Владимирович. Кандидат юридических наук, доцент кафедры административного и уголовного права, Одесская национальная морская академия, Украина.

Кольцова Ирина Владимировна. Кандидат психологических наук, старший преподаватель кафедры психологии, ГБОУ ВО "Ставропольский государственный педагогический институт" (г. Ставрополь).

Короткова Надежда Владимировна. Кандидат педагогических наук, доцент кафедры русского языка ФГБОУ ВПО "Липецкий государственный педагогический институт".

Кузнецова Ирина Павловна. Кандидат социологических наук. Докторант Санкт-Петербургского Университета, социологического факультета, член Российского общества социологов - РОС, член Европейской Социологической Ассоциации -ESA.

Кузьмина Татьяна Ивановна. Кандидат психологических наук, доцент кафедры общей психологии ГБОУ ВПО "Московский городской психолого-педагогический университет", доцент кафедры специальной психологии и коррекционной педагогики НОУ ВПО "Московский психолого-социальный университет", член Международного общества по изучению развития поведения (ISSBD).

Левкин Григорий Григорьевич. Кандидат ветеринарных наук, доцент ФГБОУ ВПО "Омский государственный университет путей сообщения".

Лушников Александр Александрович. Кандидат исторических наук, член Международной Ассоциации славянских, восточноевропейских и евразийских исследований. Место работы: Центр технологического обучения г.Пензы, методист.

Мелкадзе Нанули Самсоновна. Кандидат филологических наук, доцент, преподаватель департамента славистики Кутаисского государственного университета.

Назарова Ольга Петровна. Кандидат технических наук, доцент кафедры Высшей математики и физики Таврического государственного агротехнологического университета (г. Мелитополь, Украина).

Назмутдинов Ризабек Агзамович. Кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии, Костанайский государственный педагогический институт.

Насимов Мурат Орленбаевич. Кандидат политических наук. Проректор по воспитательной работе и международным связям университета "Болашак".

Непомнящая Наталья Васильевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики, Сибирский федеральный университет.

- Олейник Татьяна Алексеевна.** Кандидат педагогических наук, доцент, профессор кафедры ИТ Харьковского национального педагогического университета имени Г.С.Сковороды.
- Орехова Татьяна Романовна.** Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой управления инновациями в реальном секторе экономики ООО "Центр помощи профессиональным организациям".
- Остапенко Ольга Валериевна.** Кандидат медицинских наук, старший преподаватель кафедры гистологии и эмбриологии Национального медицинского университета имени А.А. Богомольца (Киев, Украина).
- Поляков Евгений Михайлович.** Кандидат политических наук, преподаватель кафедры социологии и политологии ВГУ (Воронеж); Научный сотрудник (стажер-исследователь) Института перспективных гуманитарных исследований и технологий при МГГУ (Москва).
- Попова Юлия Михайловна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга Полтавского национального технического университета им. Ю. Кондратюка.
- Рамазанов Сайгим Манапович.** Кандидат экономических наук, профессор, главный эксперт ОАО «РусГидро», ведущий научный сотрудник, член-корреспондент Российской академии естественных наук.
- Рибцун Юлия Валентиновна.** Кандидат педагогических наук, старший научный сотрудник лаборатории логопедии Института специальной педагогики Национальной академии педагогических наук Украины.
- Сазонов Сергей Юрьевич.** Кандидат технических наук, доцент кафедры Информационных систем и технологий ФГБОУ ВПО "Юго-Западный государственный университет".
- Саметова Фаузия Толеушайховна.** Кандидат филологических наук, профессор, проректор по воспитательной работе Академии Кайнар (Республика Казахстан, город Алматы).
- Сафронов Николай Степанович.** Кандидат экономических наук, действительный член РАЕН, заместитель Председателя отделения "Ресурсосбережение и возобновляемая энергетика". Генеральный директор Национального агентства по энергосбережению и возобновляемым источникам энергии, заместитель Председателя Подкомитета по энергоэффективности и возобновляемой энергетике Комитета по энергетической политике и энергоэффективности Российского союза промышленников и предпринимателей, сопредседатель Международной конфедерации неправительственных организаций с области ресурсосбережения, возобновляемой энергетике и устойчивого развития, ведущий научный сотрудник.
- Середа Евгения Витальевна.** Кандидат филологических наук, старший преподаватель Военной Академии МО РФ.
- Слизкова Елена Владимировна.** Кандидат педагогических наук, доцент кафедры социальной педагогики и педагогики детства ФГБОУ ВПО "Ишимский государственный педагогический институт им. П.П. Ершова".
- Смирнова Юлия Георгиевна.** Кандидат педагогических наук, ассоциированный профессор (доцент) Алматинского университета энергетики и связи.
- Франчук Татьяна Иосифовна.** Кандидат педагогических наук, доцент, Каменец-Подольский национальный университет имени Ивана Огиенка.
- Церцвадзе Мзия Гилаевна.** Кандидат филологических наук, профессор, Государственный университет им. А. Церетели (Грузия, Кутаиси).
- Чернышова Эльвира Петровна.** Кандидат философских наук, доцент кафедры искусствоведения и педагогики искусства института художественного образования, ФГБОУ ВО «Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена», г. Санкт-Петербург.
- Шамутдинов Айдар Харисович.** Кандидат технических наук, доцент кафедры Омского автобронетанкового инженерного института.

Шангина Елена Игоревна. Кандидат технических наук, доктор педагогических наук, профессор, Зав. кафедрой Уральского государственного горного университета.

Шапауов Алиби Кабыкенович. Кандидат филологических наук, профессор. Казахстан. г.Кокшетау. Кокшетауский государственный университет имени Ш. Уалиханова.

Шаргородская Наталья Леонидовна. Кандидат наук по госуправлению, помощник заместителя председателя Одесского областного совета.

Шафиров Валерий Геннадьевич. Кандидат юридических наук, профессор кафедры Аграрных отношений и кадрового обеспечения АПК, Врио ректора ФГБОУ ДПО «Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса».

Шошин Сергей Владимирович. Кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного, экологического права и криминологии юридического факультета Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского».

Яковлев Владимир Вячеславович. Кандидат педагогических наук, профессор Российской Академии Естествознания, почетный доктор наук (DOCTOR OF SCIENCE, HONORIS CAUSA).

МАРКЕТИНГ

РОЛЬ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В УВЕЛИЧЕНИИ ПРОДАЖ СЕКТОРА E-COMMERCE

Шиш Юлия Денисовна

Студент

УО «Полесский государственный университет»
Кафедра маркетинга и международного менеджмента

*Васильченко Анастасия Олеговна, доцент кафедры маркетинга и
международного менеджмента, кандидат экономических наук, доцент
Полесский государственный университет*

Ключевые слова: маркетинг; электронная торговля; электронная коммерция; интернет-магазины; онлайн-торговля

Keywords: marketing; e-commerce; online stores; online trading

Аннотация: В работе рассматриваются предпосылки возникновения электронной торговли, её понятие и развитие, а также основные преимущества для бизнеса и потребителей. Особое внимание уделяется роли интернет-магазинов, их сегментации, а также современным формам продвижения через интернет-маркетинг, включая работу главной страницы сайта и посадочные страницы. Также освещается влияние эмоционального дизайна на поведение пользователей и эффективность коммуникаций в электронной торговле.

Abstract: this article examines the development of e-commerce, its historical stages, modern characteristics, and key marketing tools. It examines the origins of e-commerce, its concept and development, and its key benefits for businesses and consumers. Particular attention is paid to the role of online stores, their segmentation, and modern forms of online marketing, including the performance of website homepages and landing pages. The influence of emotional design on user behavior and the effectiveness of e-commerce communications is also explored.

УДК 65.659.3

Введение.

Термин «Интернет», происходящий от слова «Internetworking» (межсетевое взаимодействие), впервые был введён в 1974 году. Этот концепт обозначал взаимосвязь компьютерных сетей, что стало фундаментом для создания глобальной сети. После реализации проекта ARPANET, развитие сети значительно ускорилось: университеты и исследовательские центры начали подключаться к сети, что вызвало необходимость в стандартизации протоколов передачи данных. В 1983 году был введён протокол TCP/IP, который стал основой обмена информацией между различными системами и позволил установить единую глобальную сеть. Этот период считается отправной точкой современного интернета.

Следующим важным этапом стало внедрение системы доменных имён (DNS) в 1984 году. До этого пользователям приходилось запоминать сложные IP-адреса, что было неудобно. Введение DNS позволило использовать удобные для восприятия доменные имена, что значительно упростило доступ к сайтам.

Наиболее значительный прорыв произошел в начале 1990-х годов. В 1991 году ученый Тим Бернерс-Ли, работая в CERN, создал первую веб-страницу и предложил концепцию Всемирной паутины — гипертекстовой системы с гиперссылками, благодаря которой информация стала доступной для массового пользователя. В 1990-х годах появились первые браузеры, а также развились поисковые системы, что содействовало популяризации интернета.

К началу 2000-х годов глобальная сеть охватила миллионы пользователей. Интернет перестал служить лишь научным и военным целям и превратился в неотъемлемую часть повседневной жизни.

В современных условиях цифровизации экономики, интернет-торговля становится одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка. Расширение доступа к сети Интернет, активное использование мобильных устройств и развитие цифровых платформ способствуют формированию новых моделей потребительского поведения. Всё большее число пользователей предпочитает совершать покупки онлайн, что обусловлено удобством, доступностью информации и возможностью сравнения предложений в режиме реального времени.

Электронная коммерция представляет собой не только канал реализации товаров и услуг, но и сложную систему взаимодействия между продавцом и покупателем, включающую маркетинговые, технологические и аналитические компоненты. В условиях высокой конкуренции интернет-магазины вынуждены применять комплексные инструменты интернет-маркетинга, направленные на привлечение, удержание и стимулирование клиентов к совершению покупок.

Особую роль в развитии интернет-торговли играют современные технологии, такие как системы персонализации, веб-аналитика, автоматизация маркетинга и обработка больших данных. Их использование позволяет компаниям более точно определять потребности клиентов и формировать индивидуальные предложения, что значительно повышает эффективность продаж [1].

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью повышения конкурентоспособности интернет-магазинов в условиях насыщенного рынка. При этом ключевыми задачами становятся не только привлечение пользователей на сайт, но и увеличение конверсии, рост среднего чека и снижение стоимости привлечения клиентов.

Следует отметить, что успех интернет-магазина во многом зависит от качества пользовательского опыта, который формируется за счёт удобства интерфейса, логики навигации, визуального оформления и содержания сайта. Недостаточная проработка этих элементов может привести к потере значительной части потенциальных покупателей [2].

Таким образом, исследование технологий и инструментов интернет-торговли представляет значительный научный и практический интерес, поскольку позволяет выявить факторы, влияющие на эффективность деятельности интернет-магазинов.

Актуальность.

В современном мире, где цифровые технологии и интернет стали неотъемлемой частью повседневной жизни, электронная коммерция приобретает всё большую значимость для развития бизнеса. Быстрый рост онлайн-рынка, увеличение числа участников, а также значительные преимущества в виде снижения затрат и расширения клиентской базы делают изучение и внедрение эффективных инструментов интернет-маркетинга крайне актуальными. В условиях высокой конкуренции умение правильно сформировать и продвигать электронную торговлю становится ключевым фактором успеха предприятий в сфере розничной торговли.

Цель статьи.

Целью данной работы является анализ технологий и инструментов интернет-торговли, а также определение способов повышения эффективности интернет-магазинов.

Задачи:

1. Исследовать исторические этапы развития электронной торговли, определить ключевые моменты и законодательные инициативы, способствовавшие её формированию.
2. Анализировать современные тенденции и показатели развития электронной коммерции в Беларуси и мире, выявить основные факторы роста отрасли.
3. Изучить преимущества и недостатки электронной торговли для бизнеса и потребителей, определить ключевые преимущества онлайн-торговли.
4. Рассмотреть роль интернет-маркетинга и его инструментов в повышении эффективности электронной торговли, с особым вниманием к структуре сайта и посадочным страницам.
5. Разработать рекомендации по оптимизации интернет-магазинов и интернет-страниц для повышения вовлеченности и доверия пользователей.

Научная новизна.

В данной статье представлен анализ современных тенденций электронной торговли, включая данные о динамике роста онлайн-рынка и особенности работы с посадочными страницами и эмоциональным дизайном. Особое внимание уделено новым возможностям персонализации и адаптивных решений под мобильные устройства, что отражает актуальные тренды в развитии электронной коммерции. Также рассматриваются свежие статистические показатели и опыт крупнейших маркетплейсов, что позволяет определить важнейшие направления дальнейшего развития данной сферы.

В последние годы прирост популярности и доступности сети Интернет и прочих средств телекоммуникации породил новые формы взаимодействия экономических субъектов. Одной из таких форм является электронная торговля.

Таблица 1 – Динамика розничного товарооборота организаций торговли и интернет-магазинов в Республике Беларусь (2023-2024 гг.) [11].

Показатель	2023	2024
Розничный товарооборот организаций торговли (в фактически действующих ценах), млн. руб	72 406,8	87 295,0
Индекс розничного товарооборота (в сопоставимых ценах) в процентах к предыдущему году	108,9	113,2
Удельный вес розничного товарооборота, полученного через сеть Интернет, в розничном товарообороте организаций торговли, %	8,1	11,7
Количество интернет-магазинов, ед.	3644	4198
Темп роста, % к предыдущему году	105,5	115,2

Примечание. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Внутренняя торговля и общественное питание Республики Беларусь: стат. буклет. — Минск, 2025

На основании данных, представленных в Таблице 1, можно сделать вывод о том, что в период с 2023 по 2024 год численность интернет-магазинов увеличилась на 554 единицы, что составило рост в 15,2%. Данный динамический процесс свидетельствует о тенденции интенсивного развития электронной коммерции, обусловленной возможностью продавцов обеспечивать доступ к широкой целевой аудитории без необходимости содержания физических торговых точек. Вследствие этого снижаются операционные издержки и повышается общая рентабельность коммерческих операций.

Электронная торговля (e-commerce) охватывает широкий спектр видов деятельности, связанных с обменом товарами и услугами (продажами) с использованием электронных средств. Она включает в себя не только сам факт купли-продажи, но и все сопутствующие процессы: маркетинг, обработку заказов, платежи, логистику, обслуживание клиентов, осуществляемые с помощью информационных технологий и интернета. [3]. Современный бизнес все чаще рассматривает именно эту форму торговли как выгодный и эффективный канал продаж.

По мнению Ю. В. Крутина, главными предпосылками возникновения электронной коммерции является появление массового производства и повышение уровня автоматизации, в результате чего потребители «отдалились» от рынков потребления, что создало необходимость создания дополнительных механизмов продвижения товаров к покупателям [4].

В качестве технологической предпосылки появления электронной коммерции можно рассматривать развитие информационно-коммуникационных технологий, благодаря чему возник Интернет, однако функция Интернета в развитии электронной коммерции стала скорее технически-вспомогательной, а неосновной.

Как правило, в европейской терминологии более используется понятие «электронная коммерция», а в американской терминологии понятие «электронная торговля». Смысловая разница между данными понятиями пренебрежимо мала, тем не менее, для Беларуси более актуально использование термина «электронная торговля».

Зарождение понятия электронной коммерции (торговли) берет свое начало еще в 1960-х годах, однако впервые было сформулировано в 1983 году, когда в Вулкане, Калифорния, состоялось собрание Комитета по коммунальным услугам торговле.

Ассамблея штата Калифорния официально ввела термин “электронная коммерция”, который ранее был предложен аналитиками Комитета Робертом Джейкобсоном и Джоном Статтоном. Был издан Закон об электронной торговле 1984 года, в котором фигурировали “электронные торговые системы”, предназначенные “для осуществления закупок товаров и услуг через телекоммуникационную сеть” [5].

За несколько десятилетий существования e-commerce в зарубежной и русскоязычной литературе появилось большое количество определений электронной торговли.

В статье «Анализ рынка электронной коммерции в России» Холодкова К. С. дает широкое определение электронной коммерции: «Бизнес-процессы, основанные на информационных технологиях, или коммерческая деятельность в Интернете» [6].

Электронная торговля — это бизнес-модель, при которой все или большая часть операций между продавцом и покупателем осуществляется через цифровые каналы, прежде всего через сайты, мобильные приложения и маркетплейсы. [3].

Электронная торговля (e-commerce) охватывает широкий спектр видов деятельности, связанных с обменом товарами и услугами (продажами) с использованием электронных средств. Она включает в себя не только сам факт купли-продажи, но и все сопутствующие процессы: маркетинг, обработку заказов, платежи, логистику, обслуживание клиентов, осуществляемые с помощью информационных технологий и интернета.

Как правило, электронная торговля создается на основе какого-либо реального бизнеса, то есть на основе реальной фирмы, магазина, мастерской и т.д. Изюминкой интернет-магазинов (интернет сервисов), конечно помимо того, что они являются дополнительной рекламой, является их доступность для широкого круга потенциальных потребителей.

Интернет-магазины становятся с каждым днем все более популярными. Именно по причине удобства сервиса торговые площадки в сети с каждым днем становятся все более популярными. Для одних – это возможность сберечь собственное время и деньги, купив нужный товар отменного качества. Для других – это перспективный бизнес. Время показывает, что открытие и последующая раскрутка интернет-магазина – это самый быстро окупаемый вид предпринимательской деятельности. Достаточно лишь понять, что вы будете продавать, и с какой целевой аудиторией будете работать. [7].

Сегодня онлайн-коммерция занимает одну из ключевых позиций в экономике. "Если еще 10 лет назад онлайн-торговля занимала в розничном товарообороте всего лишь до 4%, то по итогам 2024 года эта цифра составила 12%. По итогам 2025 года, я думаю, эта цифра увеличится точно до 15%. По нашей оценке, до 2030 года - мы очень аккуратно - но думаем, что эта цифра будет в районе 20, а то и более процентов", - сказала заместитель министра антимонопольного регулирования и торговли республики Светлана Короткевич. [8], так же «По данным на 23 июля 2025

года, в торговом реестре значатся 27 543 магазина, осуществляющих торговлю в интернете». [9].

Современная интернет-торговля развивается в условиях высокой конкуренции, что требует от компаний активного использования инструментов интернет-маркетинга. Их основная задача заключается не только в привлечении пользователей на сайт, но и в формировании устойчивого интереса к продукции, повышении доверия и стимулировании совершения покупки.

Интернет-маркетинг представляет собой совокупность методов продвижения товаров и услуг в цифровой среде, направленных на взаимодействие с целевой аудиторией посредством различных каналов коммуникации [1]. При этом особое значение приобретают такие элементы, как главная страница, структура сайта, качество контента, удобство пользовательского интерфейса и визуальное оформление.

В современном деловом пространстве особое значение приобретают главная страница веб-сайта, его структура, качество контента, удобство пользовательского интерфейса и визуальное оформление — все это формирует первостепенное впечатление и способствует росту уровня доверия со стороны посетителя.

Главная страница выступает в роли визитной карточки ресурса, которая должна сразу привлекать внимания и развитие доверия; для достижения этого необходимо создать эстетически приятный и профессионально оформленный дизайн, четко демонстрирующий предоставляемые услуги или товары, а также их значимость для аудитории. Важные элементы включают размещение ярких и понятных кнопок с призывами к действию, позволяющих пользователю легко найти интересующую его информацию, будь то покупка, подписка или получение консультации. Кроме того, повышению доверия способствует внедрение отзывов клиентов и гарантийных обязательств.

На этапе удержания посетителя важно не только представить коммерческое предложение, но и вызвать его интерес, подробно пояснить преимущества и стимулировать желание узнать больше или совершить первичный шаг. Для этого используют привлекающие внимание заголовки, видеоматериалы и качественные изображения, которые демонстрируют ценность предлагаемого продукта или услуги.

Далее необходимо разработать воронку продаж — это последовательность совершаемых действий, направленных на перевод посетителя от начального проявления интереса к окончательному приобретению продукта или услуги. Для достижения этой цели важно организовать процесс так, чтобы в ходе ознакомления с сайтом пользователь последовательно приближался к доверительным и конверсионным действиям. На первоначальном этапе необходимо привлекать внимание посредством использования привлекательных заголовков и заманчивых предложений; далее — стимулировать интерес за счет демонстрации превосходства перед конкурентами и убеждения, что предлагаемое решение соответствует его потребностям и ожиданиям. Значимым аспектом является наличие очевидных и заметных элементов с призывами к действию, обеспечивающих легкий доступ к оформлению заказа или подаче заявки.

Для предотвращения ухода пользователя после первого ознакомления необходимо установить доверие, демонстрируя отзывы клиентов, сертификаты или гарантийные

обязательства. Таким образом формируется уровень доверия, способствующий принятию окончательного решения. Важной составляющей является последующее поддержание коммуникации — сбор контактных данных с целью напоминания о себе или предложения дополнительных акций. В совокупности эти меры позволяют создавать системный сценарий, который превращает случайного посетителя в клиента и последовательно ведет его по пути от проявления интереса к окончательной покупке.

В дополнение к главной странице зачастую используется посадочная страница (landing page) — специально созданный одностраничный ресурс, предназначенный для конкретного предложения или акции. Основная задача такой страницы — максимально быстро захватить внимание пользователя и направить его к осуществлению целевого действия, будь то оставление заявки, приобретение товара или регистрация. Эффективная посадочная страница концентрируется на одном основном предложении, устраняя излишние отвлекающие элементы, что значительно увеличивает показатели конверсии.

При правильной проработке структура страницы включает яркий и понятный заголовок, четко объясняющий ценность предложения. Визуальные акценты и краткое описание способствуют быстрому восприятию сути, а призыв к действию — заметный и четкий — стимулирует пользователя выполнить желаемое действие. Такая конструкция создает ощущение легкости и уверенности в выборе, что усиленно стимулирует взаимодействие и способствует достижению поставленных коммерческих целей.

Благодаря актуальности и специфике, посетитель, попав на такую страницу, быстрее принимает решение, потому что ему не нужно искать информацию или отвлекаться — весь материал сосредоточен на конкретной цели. В таких страницах логика подталкивает человека к совершению нужного действия именно здесь и сейчас, что значительно увеличивает шансы на успех.

Именно поэтому правильно сделанная посадочная страница способна увеличить конверсию, превратив больше случайных посетителей в реальных клиентов. Чем лучше она настроена и чем больше она отвечает ожиданиям пользователя, тем выше вероятность, что он совершит целевое действие, и вы получите желаемый результат.

Мобильные приложения становятся важными инструментами повышения удобства покупок. У приложений есть ряд важных достоинств, на которые стоит обратить внимание:

1. **Интерактивность приложений.** Мобильные приложения являются значительно более функциональными и гибкими по сравнению с сайтами. Они быстрее и проще подключаются к сети, они предельно лаконичны и, кроме того, они позволяют использовать такие полезные опции, как геопозиционирование, список контактов, Bluetooth, камеру и сканирование QR кодов.

2. **Предпочтение пользователя.** Все больше пользователей воспринимает смартфон как главное устройство для коммуникации и использования всевозможных сервисов. Соответственно, все чаще пользователи ожидают, что у какого-либо сервиса или магазина есть приложение для Android или iOS.

3. Развитие лояльности у потребителя. Смартфон и мобильные приложения пользователи воспринимают более серьезно, чем остальные платформы, они склонны внимательно относиться к уведомлениям и сообщениям, приходящим от мобильных приложений. Таким образом, потенциал, связанный с персонализацией и выработкой лояльности, у мобильных приложений очень высок.

4. Высокая эффективность приложений при сборе и анализе данных о поведении пользователя. Мобильные приложения не только нравятся пользователям, но и дают широкие возможности для детального отслеживания поведения клиентов.

5. Большая предсказуемость действий пользователей мобильных приложений и более понятная и достоверная интерпретация этих действий – это очевидное преимущество для маркетологов, занятых анализом пользовательского поведения.

6. Легкая оплата товаров и услуг. Покупать товары через мобильные приложения удобно, в частности, из-за простоты оплаты, которая свойственна мобильным устройствам. На смартфоне многих пользователей наверняка установлено приложение мобильного банка или цифрового кошелька. Оплату можно сделать быстрее и проще по сравнению с десктопом или ноутбуком.

Согласно данным Statista за 2025 год, более 60% всех онлайн-покупок в мире совершается с мобильных устройств.

Мировой рынок мобильной коммерции оценивается в 4,5 триллиона долларов и продолжает расти в среднем на 15% в год. В сегменте розничной торговли 70% пользователей начинают покупку на смартфоне, и около 50% завершают её через мобильное устройство [10].

Сегодня как никогда актуальна фраза, некогда произнесенная Биллом Гейтсом: «Если вас нет в Интернете, значит вас нет в бизнесе». Теперь то же самое можно сказать и о мобильных приложениях.

В 2026 году дизайн сайтов и приложений выходит за рамки простого эстетического оформления и превращается в мощный бизнес-инструмент, который напрямую влияет на показатели компании. Эмоциональный дизайн играет важнейшую роль — он помогает вызвать у пользователя приятные чувства и положительные ассоциации, создавая ощущение доверия и комфорта при взаимодействии. Однако, красивый экран уже не гарантирует успех: побеждает тот продукт, который действительно увеличивает цифры и достигает бизнес-целей.

Современные интерфейсы претерпевают тенденцию к упрощению, снижению сложности и повышению предсказуемости, поскольку пользовательская аудитория демонстрирует усталость от необходимости разгадывать сложные и запутанные структуры. Современные пользователи стремятся к интуитивно понятным и удобным решениям, исключая использование избыточных жестов и нестандартных элементов управления. В связи с этим широко применяются методы UX-исследований, такие как A/B-тестирование, анализ тепловых карт и карт путей пользователя, что позволяет выявлять слабые места интерфейса и осуществлять его постоянное совершенствование. Рациональное проектирование интерфейсов способствует не только улучшению пользовательского опыта, но и внедрению стратегий повышения средней стоимости заказа (ARPU) за счет использования

методов персонализации, кросс-продаж, программ лояльности и динамического ценообразования.

Ключ к успеху — упрощённые, понятные и привычные интерфейсы: они повышают производительность, удовлетворённость и вовлечённость пользователей. В итоге, будущее за дизайном, который не просто радует глаз, а работает на рост бизнеса, принося измеримый результат.

В дополнение к этим аспектам, активно внедряются следующие инструменты.

Автоматизация бизнес-процессов, которая помогает сократить рутинные операции и повысить эффективность, а также современные маркетинговые инструменты — SEO-оптимизация и контекстная реклама, помогают компаниям привлекать именно ту аудиторию, которая заинтересована в их продуктах или услугах. SEO-оптимизация позволяет сайту занимать высокие позиции в поисковых системах, обеспечивая поток органического трафика и укрепляя узнаваемость бренда без дополнительных затрат на рекламу.

Если настроить правильно контекстную рекламу, например, через Google Ads или Яндекс. Директ, это позволяет быстро нацелиться на сегменты аудитории по определенным параметрам — их интересам, географическому положению, поведению — что значительно повышает эффективность кампаний и увеличивает конверсию.

Платежные системы обеспечивают быстрые и безопасные способы оплаты, увеличивая уровень доверия и комфорта клиентов. Введение современных платежных решений, таких как мобильные платежи, позволяет клиентам оплачивать покупки легко и без лишних хлопот. Это повышает уровень доверия и создает положительный опыт взаимодействия, что, в свою очередь, способствует увеличению повторных покупок и удержанию клиентов. Использование аналитики и технологий big data позволяет глубже понять поведение пользователей, выявлять тренды и принимать обоснованные решения. В этом контексте блокчейн становится важным инструментом для обеспечения безопасности и прозрачности транзакций. В условиях все более цифровой экономики он обеспечивает надежную запись и проверку операций без необходимости доверять третьим сторонам. Технология блокчейн помогает снизить риски мошенничества и повысить уровень доверия к бизнесу, а также обеспечивает сохранность и неподдельность данных.

Чат-боты открывают новые возможности для коммуникации с клиентами, делая взаимодействие более оперативным и персонализированным. Чат-боты же могут автоматически отвечать на типовые вопросы, помогать с оформлением покупок или предоставлять рекомендации, что существенно повышает уровень сервиса и снимает нагрузку с команд поддержки. Такой подход помогает укрепить лояльность клиентов, ускоряет коммуникацию и создает ощущение современности и инновационности. В мире торговли активно развивается интернет вещей (IoT): умные устройства позволяют автоматизировать процессы, контролировать запасы и оптимизировать логистику в реальном времени. Всё это способствует формированию концепции Ретейл 3.0, где онлайн и офлайн торговля сливаются в единое целое, создавая бесшовный и удобный опыт для покупателя.

Объединение этих элементов создает динамичную и гибкую экосистему, которая помогает бизнесу не только выживать в условиях высокой конкуренции, но и активно развиваться, предлагая клиентам комфорт и инновации на каждом этапе взаимодействия.

Объединение всех этих направлений формирует мощную, динамичную и гибкую экосистему, которая помогает компаниям не только выживать в условиях высокой конкуренции, но и активно развиваться, внедрять инновации и предлагать клиентам сервисы будущего.

Заключение.

В результате проведенного исследования было установлено, что интернет-торговля представляет собой сложную и многоуровневую систему, эффективность которой определяется совокупностью технологических, маркетинговых и аналитических факторов.

Анализ показал, что ключевую роль в увеличении продаж интернет-магазина играют инструменты интернет-маркетинга, включая грамотную структуру сайта, качественные посадочные страницы, эмоциональный дизайн и удобство пользовательского интерфейса. Особое значение имеет юзабилити, поскольку именно удобство взаимодействия с сайтом определяет готовность пользователя к совершению покупки.

Также было выявлено, что продающий контент является важным элементом коммуникации с клиентом. Он не только информирует пользователя о характеристиках товара, но и формирует его мотивацию к покупке, повышая уровень доверия к интернет-магазину.

В ходе исследования установлено, что повышение конверсии возможно за счёт внедрения персонализированных рекомендаций, основанных на анализе пользовательского поведения. Использование современных технологий обработки данных позволяет формировать индивидуальные предложения, что способствует росту продаж и повышению лояльности клиентов.

Кроме того, важным направлением повышения эффективности интернет-магазина является увеличение среднего чека. Применение таких инструментов, как кросс-продажи и программы лояльности, позволяет значительно увеличить доход без дополнительных затрат на привлечение новых клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что успешное функционирование интернет-магазина возможно только при комплексном использовании современных технологий и инструментов интернет-маркетинга. В условиях высокой конкуренции именно способность адаптироваться к изменениям потребительского поведения и эффективно использовать цифровые инструменты становится ключевым фактором достижения конкурентных преимуществ.

Литература:

1. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг. Меняющий игру // Москва: Вильямс, 2016. — 768 с.
2. Нильсен Джек. Веб-учебник по юзабилити // Москва: Вильямс, 2009. — 400 с.

3. Что такое электронная торговля: виды и инструкция для старта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beseller.by/blog/elektronnaya-torgovlya/> (дата обращения: 01.04.2026).
4. Крутин Ю. В. Электронная коммерция и бизнес-технологии. — Москва: Наука, 2010.
5. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ЕЕ РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/267203/1/korneenko_dip.pdf (дата обращения: 01.04.2026).
6. Холодкова К. С. Анализ рынка электронной коммерции в России // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 10.
7. Почему все более популярными становятся интернет-магазины? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.klerk.ru/materials/2016-06-15/445532/> (дата обращения: 01.04.2026).
8. МАРТ: онлайн-торговля в товарообороте Беларуси к 2030 году увеличится до 20% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/aPiuNP6tdAbVuwal?ysclid=mnh4oh689u326774706> (дата обращения: 01.04.2026).
9. Стало известно, сколько интернет-магазинов зарегистрировано в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ont.by/ru/society-ru/view/stalo-izvestno-skolko-internet-magazinov-zaregistrirovano-v-belarusi-297899-2025/> (дата обращения: 01.04.2026).
10. Мобильная коммерция: что это, из чего состоит и почему она набирает популярность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/acvAYwwHXmBvHRAc?ysclid=mnh76wg2ae28778289> (дата обращения: 01.04.2026).
11. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Внутренняя торговля и общественное питание Республики Беларусь: стат. буклет. — Минск, 2025. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/46b/bj1fprev2o2r27z0vz92xqqby2kh78ay.pdf> (дата обращения: 11.04.2026).