

3. *Савчук, Е.* Как бизнес может расти с помощью чат-ботов / *Е. Савчук // Про бизнес.* — URL: <https://probusiness.io/tech/11549-rebyata-5-let-zapisyvali-zakazy-vbloknot-a-potom-za-mesyac-pribyl-vyrosla-v-1-5-raza-kak-biznes-mozhet-rasti-s-pomoshchyu-chat-botov.html> (дата обращения: 12.11.2025).

**Ю. П. Грицкова**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — Г. А. Королёнок, д-р экон. наук, профессор*

## **УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПО ОПТОВОЙ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ ООО «БЕЛИНВЕСТТОРГ»**

В Республике Беларусь сектор оптовой торговли играет значимую роль в экономике, содействуя не только удовлетворению потребностей покупателей, но и обеспечивая продуктивное сотрудничество между производственными предприятиями и конечными потребителями. Управление коммерческой деятельностью по оптовой продаже включает в себя поиск и установление отношений с поставщиками и покупателями, управление товарными запасами, приемку и хранение товаров на складе, их подготовку к продаже, организацию доставки, а также контроль за исполнением договорных обязательств.

Перед оптовой торговлей в условиях цифровизации поставлены новые задачи: она вынуждена внедрять элементы цифровизации в виде сайтов, ЭДО, электронного учета и CRM.

На примере исследуемой компании для улучшения функционирования на рынке были предложены два направления, а именно: расширение ассортимента, добавив Na-ion-аккумуляторы, которые еще не производит ни одна страна; внедрение ИИ в систему управления бизнес-процессами.

Сейчас в Беларуси активно продаются Li-ion-аккумуляторы. Их цена, как правило, выше на 20 %, чем на Na-ion-аккумуляторы. А значит, расходы на Na-ion-аккумуляторы будут ниже, но и прибыль, которую сможет получить компания, тоже будет ниже. Чтобы прибыль организации была приблизительно одинаковой, необходимо продать на 25 % Na-ion-аккумуляторов больше. Данный подход целесообразно применять для расширения ассортимента и охвата более чувствительных к цене сегментов. Таким образом, Na-ion-аккумулятор снижает закупочные расходы и открывает возможность предложить более дешевый продукт. Во-вторых, компания получает устойчивость к дефициту лития и расширяет рынок. В-третьих, улучшает имидж организации, так как экологичность и инновационность усиливают доверие клиентов и партнеров.

Начальные инвестиции в проект по внедрению ИИ составят 3,4 тыс. р. Снижение ручных затрат составит до 90 %, так как перечень планируемых выполняемых операций ИИ обширен, вследствие чего необходимы только контроль и редкие корректировки. Экономия составит 1,8 тыс. р. в месяц и 21,6 тыс. р. в год. В исследованиях по внедрению ИИ в бизнес-процессы фиксируется сокращение ошибок от 50 до 70 % [1]. Предположим, что снижение ошибок составит 70 %, экономия в таком случае — 700 р. в месяц. Итоговая экономия — 30 тыс. р. В первый год чистая прибыль составит 26,6 тыс. р. Окупаемость проекта — 1,4 месяца, после чего чистая прибыль составит 144,6 тыс. р. и будет расти с каждым годом. Таким образом, проект экономически оправдан, так как снижает риски, связанные с ошибками и затратами на ручную работу. Кроме того, внедрение ИИ способствует формированию единой цифровой среды, объединяющей данные из разных подразделений для комплексного управленческого анализа. Дополнительно внедрение ИИ позволит компании оперативно адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры и потребительского спроса. Интеллектуальные алгоритмы обеспечат более точное планирование поставок и управление запасами, снижая издержки на хранение.

#### **Источник**

1. AI-powered test automation: how to reduce script maintenance by 70% // LinkedIn. — URL: <https://www.linkedin.com/pulse/ai-powered-test-automation-how-reduce-script-maintenance-70-6gswc> (date of access: 18.11.2025).

**Е. Д. Гупалович**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — Е. А. Субботина*

## **ВЛИЯНИЕ ЧАТ-БОТОВ НА ПОВЫШЕНИЕ КОНВЕРСИИ ПРИ ПРЕДЗАКАЗЕ В РЕСТОРАНАХ**

Электронная коммерция трансформирует традиционные бизнес-модели, создавая цифровые экосистемы, которые меняют взаимодействие между клиентами и компаниями. Чат-боты начинают использоваться для повышения конверсии и улучшения клиентского опыта при заказе в ресторанах. Чат-боты, интегрируемые в системы электронной коммерции, способны значительно улучшить пользовательский интерфейс и повысить уровень удовлетворенности клиентов. В ресторанах они могут использоваться для автоматизации процесса предварительного заказа, предоставляя пользователям возможность