

УДК 339.133.017:684(476)

Л.В. Игнатович, доц., канд. техн. наук;
Е.И. Гордиевич, преп.-стажер (БГТУ, г. Минск)

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА МЕБЕЛЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Покупательский спрос – это социально-экономическая категория, выражающая общественные потребности, представленные на рынке деньгами [1]. Рынок мебели считается весьма привлекательным с точки зрения динамики роста и потенциального спроса.

К одному из основных факторов, оказывающему немалое влияние на спрос мебельных изделий, можно отнести ценовой фактор.

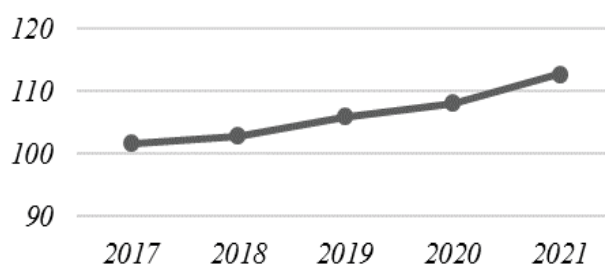
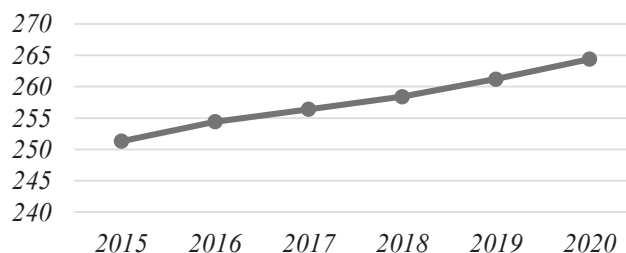


Рисунок 1 – Индекс цен на мебель
(в процентах к предыдущему году)

Как видно из графика на рисунке 1 цены на мебель с 2017 до 2021 года увеличились на 11,09 % и за последние пять лет снижения цен не отмечается. Если рассмотреть рост цен более детально по категориям мебели, то можно отметить, что за этот период больше всего выросли цены на гарнитур кухонный – на 15%, стулья – на 13,72%, столы письменные и компьютерные – на 13,24 %. Меньше всего цены изменились на набор мебели для спальни – на 5,84%. В целом цены на корпусную и мягкую мебель изменялись практически одинаково [2].

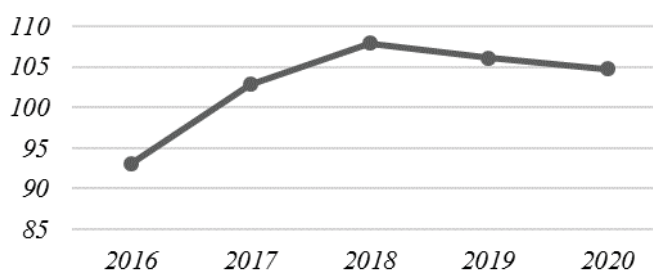
Ко второму фактору спроса можно отнести рост жилищного фонда. По графику на рисунке 2 видно, что общий жилищный фонд с каждым годом растет и в 2020 году составил 264,4 млн.кв.м, что на 5,1% больше, чем в 2015 году [2]. Этот прирост будет способствовать увеличению приобретаемых изделий мебели.

Еще одним важным фактором, влияющим на спрос мебели, является реальная заработная плата, от которой зависит большинство покупок. Реальная заработная плата - заработная плата, исчисленная как совокупность благ, потребительских товаров и услуг, которые можно на нее приобрести [1].



**Рисунок 2 – Жилищный фонд
(на конец года; млн кв.м общей площади)**

Рост реальной заработной платы отмечался с 2016 по 2018 год, а с 2018 года отмечается ее снижение (рис.3). Можно предположить, что спрос на мебель тоже будет снижаться, так как эта группа товаров не является предметом первой необходимости либо же будет востребована в большей степени мебель эконом-сегмента.



**Рисунок 3 – Реальная заработная плата
(в процентах к предыдущему году)**

Покупателей можно разграничить по классам: «эконом-класс», «средний класс» и «элит-класс». Для представителей «эконом-класса» при выборе мебели первичным является ее цена, качество при этом остается второстепенным фактором. Представители среднего класса уже обращают внимание на соотношение цены и качества, а также на дизайн. Потребители элитной мебели претендуют на эксклюзивность и высокое качество продукции. При этом цена для них имеет второстепенное значение.

Белорусский мебельный магазин провел маркетинговое исследование покупателей мебели в эконом-сегменте. Результаты исследования дают представление о том, как меняются запросы покупателей мебели на товар, на что они обращают внимание при выборе мебели, какие инструменты ускоряют процесс принятия решения о покупке [3].

Как видно из диаграммы на рисунке 4 фактор цены по-прежнему оказывает значительное влияние на принятие решения о покупке.

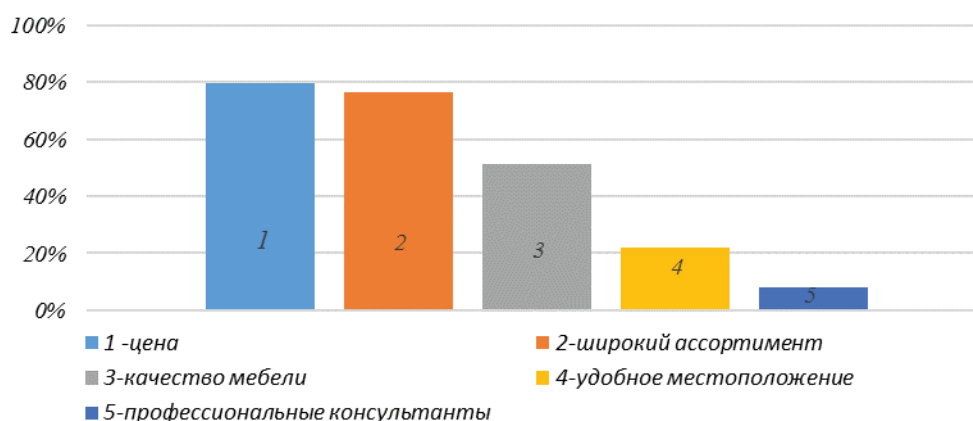


Рисунок4 – Факторы, влияющие на решение о покупке мебели

Таким образом изучение основных факторов, определяющих поведение потребителей будет способствовать компаниям лучше приспособливаться к требованиям потребителя и действовать на рынке более эффективно. Какие из них считать наиболее важными для себя, может определить только само предприятие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б Борисов. М.: Книжный мир, 2003.895 с.
2. Статистический ежегодник /Нац. статист. ком. Респ.Беларусь. Минск: Гос. ком. по и имуществу Респ. Беларусь, 2021.407с.
3. Что сегодня важно покупателю мебели в Беларуси? Результаты исследования [Электронный ресурс] // URL: https://belretail.by/article/_chto-segodnya-vajno-pokupatelyu-mebeli-v-belarusi-ezultatyi (дата обращения: 25.12.2021).