

АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИЙ «ЧЕРНАЯ ПЯТНИЦА» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Цель исследования — проанализировать особенности проведения акций «черная пятница» в Беларуси.

«Черная пятница» — краткосрочный период праздничных распродаж, когда торговые объекты предлагают своим клиентам скидки на свои товары, порой достигающие 90 %. В Беларуси акции «черная пятница» получили распространение в середине 2010-х гг. благодаря активному развитию онлайн-торговли. В настоящее время интерес покупателей к ним упал на 49 % в связи не только с пандемией и нестабильной финансовой ситуацией, но и с чрезмерным использованием терминов Black Friday для иных распродаж, проводимых в иные периоды [1].

На сегодняшний день в качестве участников «черных пятниц» выступают как магазины стационарной торговли, так и объекты интернет-торговли. Например, онлайн-гипермаркет 21vek.by во время ноябрьских распродаж предлагал скидки до 40 % на все категории товаров. Высокий спрос со стороны покупателей интернет-магазина ожидал на товары таких категорий, как уходовая косметика и техника для красоты, средства бытовой химии, товары для детей, бытовая техника, электроника, автотовары, мебель. Покупатели охотно тратят деньги во время распродаж, если получают дополнительную скидку, а не подарок или бесплатную доставку. Однако реальные располагаемые денежные доходы населения за январь–сентябрь 2022 г. к соответствующему периоду предыдущего года составили 96,2 %, указывая на снижение покупательной способности [2].

В 2022 г. обстановка для проведения «черной пятницы» в Беларуси существенно отличается от прошлых лет. Одна из причин — постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 октября 2022 г. № 713 «О системе регулирования цен» [1]. Новое ценовое регулирование не сказалось на возможности проведения «черных пятниц», но повлияло на количество товаров, которые участвовали в распродажах. При этом наблюдалась закономерность: скидки свыше 50 % в ноябре предоставлялись, как правило, на наименее востребованные товары.

С одной стороны, грамотно проведенная промоакция направлена на стимулирование продаж и ускорение оборачиваемости, оптимизацию ассортимента и привлечение новых клиентов, с другой — непродуманная скидочная политика уменьшает прибыль или привлекает не тех покупателей: они приобрели бы товар, но ждали периода снижения цены. Во избежание таких ошибок, как правило, необходимо готовиться к распродаже заранее для анализа потенциальной интенсивности покупательских потоков, обеспечения бесперебойной торговли и предотвращения технических сбоев на сайте.

Результатом нашего исследования является выявление особенностей проведения акций «черная пятница» в Беларуси в 2022 г. Ассортимент товара, на который были распространены акции «черная пятница», существенно сужен по сравнению с прошлым годом ввиду наличия предельных значений торговых надбавок. Результатом сокращения доли ассортимента, а также реальных располагаемых доходов стала тенденция к совершению населением меньшего количества покупок и последовательному снижению товарооборота организаций.

Источники

1. Какие скидки будут в «черную пятницу» [Электронный ресурс] // Пех. by. — Режим доступа: <https://ilex.by/kakie-skidki-budut-v-chernuyu-pyatnitsu-i-kak-ne-porast-na-ulovki-moshennikov/>. — Дата доступа: 24.11.2021.

2. Реальные располагаемые денежные доходы населения в % к соответствующему периоду предыдущего года [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by>. — Дата доступа: 24.11.2021.