

# Росстат зафиксировал потребительский бум на дорогие товары

*К крупным покупкам россиян  
подталкивает страх перед ростом цен*

[https://rbc-ru.turbopages.org/rbc.ru/s/economics/03/12/2021/61a8d2789a794767a52cd1a2?utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=mobile&utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews%2Fstory%2FRosstat\\_zafiksiroval\\_potrebitelskij\\_bum\\_nadorogie\\_tovary--7149d00d9122668eae163bdefbf71d8b](https://rbc-ru.turbopages.org/rbc.ru/s/economics/03/12/2021/61a8d2789a794767a52cd1a2?utm_source=yxnews&utm_medium=mobile&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews%2Fstory%2FRosstat_zafiksiroval_potrebitelskij_bum_nadorogie_tovary--7149d00d9122668eae163bdefbf71d8b)

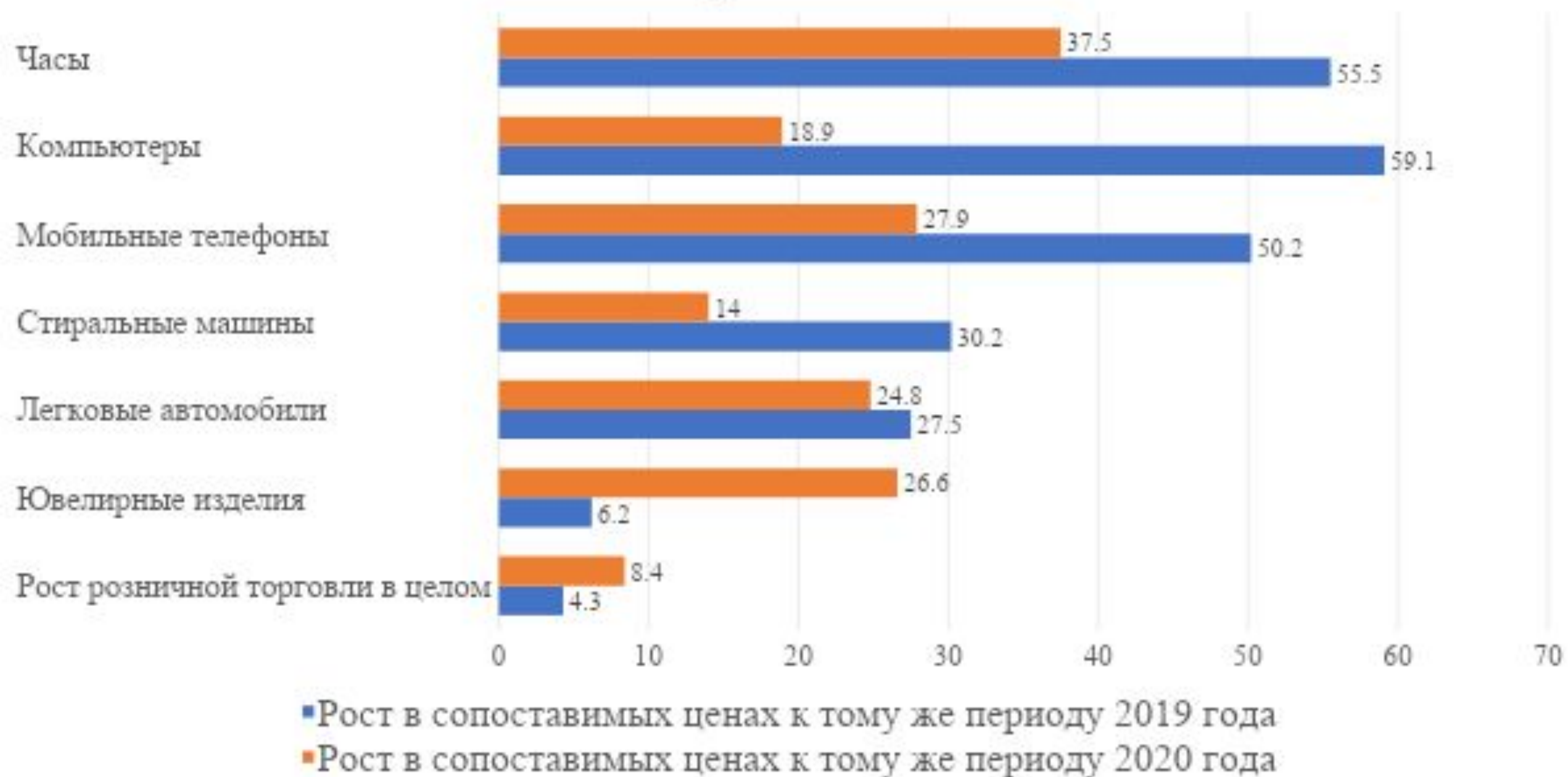
Россияне стали активнее покупать дорогостоящие товары на фоне пандемии и инфляции. **За год выросли продажи автомобилей, часов, ювелирных украшений, причем скупать их начали еще в прошлом году, часть которого прошла в локдаунах.**

**В 2021 году в России выросли продажи предметов роскоши и дорогостоящих товаров длительного пользования: за январь - сентябрь часов было продано на 37,5% больше, чем за аналогичный период 2020 года, мобильных телефонов - на 27,9%, ювелирных изделий - на 26,6%, автомобилей - на 24,8%.**

Это следует из мониторинга социально-экономического положения, размещенного Росстатом 1 декабря.

Речь идет о сравнении в сопоставимых ценах, то есть в реальном выражении.

## Как растут продажи товаров длительного пользования и предметов роскоши



О наблюдающемся повышенном спросе покупателей на предметы роскоши, дорогостоящую технику и украшения на форуме «Россия зовет» говорила гендиректор крупнейшего в стране маркетплейса Wildberries Татьяна Бакальчук. При этом на повседневных товарах клиенты экономят, подчеркнула она. **«Мы видим, что у нас очень сильно растет потребление шуб, холодильников, стиральных машин, ювелирных изделий. Такая противоречивая динамика. На то, что потребляется каждодневно, цены падают, а с другой стороны, люди вкладывают все сбережения в то, что они привыкли считать надежным вложением»**, — сказала Бакальчук.

## Задание :

1. К какому типу нерационального поведения потребителя можно отнести данный пример.
2. Оцените эффективность указанных покупок с точки зрения инвестиционной привлекательности...