



Предприниматели с нетерпением ожидали праздников, чтобы увеличить упавшие в последнее время продажи. В обычные дни для привлечения клиентов приходится искать новые пути. Кризис – время воплощения идей.

Да, необходимо прикладывать максимум усилий, но результат достигает цели. Приходится искать новых поставщиков, которые используют системы отсрочки платежа и не поднимают цены на товар ровно, а то и больше, в соответствии с увеличением курса валюты. Приходится договариваться и с новыми оптовиками, взамен тем, в чьем ассортименте превалировала доля товаров турецкого производства. На складах пока еще есть запасы стандартного трикотажа, но новых поставок арабские производители не гарантируют. Внешнеполитические отношения России и Турции не позволяют продолжать сотрудничество. Официальных запретов нет, но и поставок тоже нет. Сами представители бизнеса, как выяснилось, после турецкой провокации, сбитого российского самолета, тоже не хотят иметь отношения с давними партнерами и-з-за солнечного бугра. «Мы патриоты», в один голос заявляют рузаевские торговцы.

Индивидуальный предприниматель Елена Барабина продает детскую одежду на рынке района уже 17 лет. Помнит, как за товаром лично ездила на фабрики Турции. Доля трикотажа этой туристической страны на нашем рынке составляла 70-80%. «Турецкие вещи всегда отличались высоким качеством и приемлемыми ценами. Но сегодня нам приходится, да мы и сами хотим поддержать нашу страну, искать новых поставщиков. Альтернативные товары теперь закупаем из Тайланда, Марокко, Индонезии. Есть и качественные китайские фабричные вещи. Продолжаем работать с польскими производителями. Правда, цены теперь кусаются. То, что берем за валюту, возросло в 2-3 раза. Доллар нам считают не по официальному курсу (авт: на 1 марта курс Центробанка 74,05 рублей), а по 89 руб.», говорит Елена Евгеньевна. Она рассказала,

что, конечно, стало больше российских производителей, выпускающих качественные и красивые вещи. Но их не укупишь, высокая цена.

Пока налаживаются новые контакты с поставщиками, ассортимент в магазине сузился, но это временное явление. «Альтернатива производителю всегда найдется. Сейчас даже за товаром ездить не надо. Представители оптовых фирм сами приходят в магазин, предлагают свои услуги. Заказываем все по Интернету, одним кликом мышки. Курьер привозит товар. Главное, чтобы у населения доходы стабилизировались. Их снижение бьет и по нашему карману. Будем крутиться, выход всегда найдется».

**Оксана РУЗМАНОВА**