

Качество жизни



ФОТО ИЗ АРХИВА «ММ», ЕВГЕНИЙ РУХМАЛЁВ

Не бойтесь дорогого товара!

Эту фразу впору внести в «Краткий курс современного потребителя»

«Я не настолько богат, чтобы покупать дешёвые вещи». Кто-то эту фразу приписывает барону Ротшильду, кто-то считает, что это английская народная мудрость, кто-то вообще убеждён, что именно так звучит известная русская пословица.

Словом, мысль интернациональная. Но в России – в силу нашего национального менталитета, наверное – она «просыпается» обычно тогда, когда кризисные явления в экономике начинают серьёзно отражаться на уровне жизни людей. Именно в этот момент прослеживается любопытная тенденция в потребительском поведении: люди начинают не только эффективнее расходовать имеющиеся у них деньги, но и эффективнее использовать приобретаемые товары. Если, скажем, в «тучные» времена во многих семьях запекают курицу в духовке целиком, то теперь рачительная хозяйка готовит из неё сразу несколько блюд: кости пустит на суп, филе – на жаркое, и даже, может быть, на салат чего-нибудь оставит. Получается практически безотходное производство.

Однако такая модель потребительского поведения населения в корне противоречит интересам торговли. Вы посмотрите, что творится в магнитогорских торговых точках! Горожане, начавшие экономить и рационально смотреть на свои покупки, наталкиваются на умное, просчитанное маркетинговыми и незаметное для «вооружённого» глаза «сопротивление». Магазины техники, например, наиболее остро ощутившие спад покупательской активности (стоимость техники сильно «привязана» к валютному курсу), очень быстро адаптировались к новой реальности. Цены на товары, может быть, выросли незначительно по сравнению с анало-

гичными показателями двух и трёхлетней давности. Но качество... Если ещё в 2014 году техника низких ценовых сегментов (читай: некачественная) почти отсутствовала на полках, то сейчас она буквально заполонила их. Магнитогорские магазины предлагают, например, такие мониторы, которые прежде вообще не появлялись в продаже – просто потому, что значительно уступают по всем характеристикам своим более дорогим «собратям». Теперь же, когда покупатель идёт в магазин с конкретной целью, не готов переплачивать за бренд и часто покупает товары по промо-акциям, ему умело подсовывают технику из низкого ценового сегмента, но примерно по той же цене, по которой два года назад продавали весьма качественный товар.

Разумная модель потребительского поведения населения почему-то в корне противоречит интересам нашей торговли

То же самое происходит в продуктовых магазинах. Представители популярных сетей постоянно жалуются, что покупать стали значительно меньше. Но, по большому счёту, покупать меньше продуктов магнитогорцы не стали. Просто они, как разумные потребители, из высоких ценовых сегментов перешли в низкие. И для них тут же нашли «заменители» – дешёвые «аналоги» элитных продуктов, наштапкованные, скажем, дешёвым пальмовым маслом, ставшим притчей во языцех. Картина эта типична для всей страны – не даром о ней всё чаще стали говорить на центральных телеканалах...

Между тем...
– Когда то давно, когда я только начала торговать, а начинала я с текстиля

– полотенца, бельё и т.д., ездила на московский «Черкизон» и брала у китайцев самое дешёвое, – поделилась как-то «сокровенным» одна магнитогорская предпринимательница. – И сидела потом с этим хламом, которым было забито всё вокруг. Но однажды хозяин какой-то точки мне сказал: «Не бойтесь дорогого товара, попробуйте». И дал мне текстиль на реализацию. Неожиданно для меня торговля пошла-поехала! Люди, узнав, что у меня хороший качественный товар, пошли именно ко мне. Тогда я поняла, что работать с дорогим товаром можно гораздо эффективнее, ведь он способствует тому, что появляются постоянные покупатели...

Выходит, и торговля может извлечь выгоду из изречения, приписываемого барону Ротшильду. Тем более, что теоретики продаж утверждают: один раз убедившись в недоброкачественности товара, покупатель в магазин уже не придёт.

Слово «оптимизация» в силу российской специфики давно стало ругательным. Потому что «процесс выбора наилучшего варианта из возможных» превратился у нас в неумную экономию и сокращение. Но «резать по живому» совсем не обязательно – любые экономические проблемы можно решить без «ампутации». Не от хорошей жизни, конечно, но зло тоже можно обратить во благо. Снижение реальных доходов домохозяйств заставляет людей не разбрасываться деньгами, а разумно их экономить и продуманно подходить к любым тратам. Другими словами, оптимизировать свою повседневную жизнь. Следование принципу «Я не настолько богат, чтобы покупать дешёвые вещи» позволяет реально снизить негативные экономические явления для рядового потребителя.

✍ Владислав Рыбаченко

Планы

Точка в транспортном коридоре

В последний день мая начал курсировать дневной железнодорожный экспресс Екатеринбург–Челябинск. Не исключено, что это – серьёзный шаг к тому, чтобы транспортным тупиком перестал быть... Магнитогорск.

Дело в том, что новшество заставило вернуться к теме реализации проекта высокоскоростной магистрали между главными городами Южного и Большого Урала. Летом прошлого года на переговорах губернатора Челябинской области Бориса Дубровского с руководством РЖД строительство высокоскоростной ветки «Екатеринбург–Челябинск» названо одной из перспективных точек развития взаимодействия. «Потребности РЖД определяются строительством высокоскоростных линий, прежде всего, высокоскоростной магистрали «Пекин–Москва», – отметил тогда Борис Дубровский. – Мы очень заинтересованы в трассировке ВСМ через наш регион по линии Урумчи–Астана–Казань с обустройством транспортных коридоров «Троицк–Екатеринбург–Казань» и «Кустанай–Магнитогорск–Уфа–Казань». Если эти планы будут реализованы, Магнитогорск станет одной из точек транспортного пути между Москвой и Пекином.

Кстати, китайские инвесторы планируют войти в проект высокоскоростной магистрали Челябинск–Екатеринбург. Об этом президент корпорации «Китайские железные дороги» Ли Чанцинъ заявил в Сочи на недавней встрече с губернатором Челябинской области Борисом Дубровским. Она состоялась в рамках Российско-Китайского форума малого и среднего бизнеса. Стороны договорились о создании совместной рабочей группы по развитию проекта ВСМ.

Существует и идея строительства ВСМ Челябинск–Магнитогорск, но большинство экономистов считают, что такой проект себя не окупит.



Личные финансы

Из банка в банк

По данным фонда «Общественное мнение», с начала текущего года доверие россиян к банкам снизилось.

Всё больше граждан считают, что банковские вклады стали менее выгодными и надёжными. Кроме того, выросло число респондентов, которые затрудняются определить своё отношение к банковской сфере. В опросе ФОМа приняли участие 1500 совершеннолетних жителей из 104 населённых пунктов 53 субъектов РФ (февраль и апрель 2016 года).

ФЕВРАЛЬ → АПРЕЛЬ (2016 год)



Страхование

ОСАГО без «допов» – не купишь

С 1 июня в Челябинской области заработал механизм увеличения продаж полисов обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Как сообщает агентство новостей «Доступ», президиум Российского союза автостраховщиков утвердил принципы работы системы по повышению доступности услуги ОСАГО в проблемных регионах – таковых пока пять, включая Челябинскую область.

«Президиум расширил с трёх до пяти перечень регионов, в которых с 1 июня

заработает механизм увеличения продаж ОСАГО. Если изначально в список таких регионов входили Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области, то теперь к ним решено присоединить Челябинскую и Мурманскую области», – уточнил президент РСА и Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс.

Юргенс добавил, что в течение июня увеличится и число точек продаж, и количество продавцов полисов ОСАГО, что приведет к снижению напряжённости в перечисленных регионах.

Пока же, по данным пресс-службы

регионального ОНФ, в каждой третьей страховой компании на Южном Урале введены ограничения на покупку и оформление ОСАГО. Самые распространённые преграды – отсутствие бланков, страховка только своих постоянных клиентов, оформление полиса в другом городе или по записи через один-два месяца.

По словам члена регионального ОНФ Алексея Бруя (их приводит портал Nakanune.ru), в Троицке и Магнитогорске тайным покупателям удалось оформить ОСАГО только при покупке дополнительной страховки.