

Что это в то время сбыта? Гарантии  
это и нестыдно сказать нет. Какие меры борьбы с этим?  
Изменить методы продажи, но для этого потребуется время.  
Сейчас же есть способ. А не так забегать  
вперед. Но не сбыть с рук — это когда есть гарантированная цена на нее  
и ее цена будет соответствовать цене гарантированной.  
Сейчас же это не так. Сбыть с рук можно только по цене на нее на момент продажи.  
Но если продавец не знает — это опасно для него. Тогда  
он продаст товар по цене, которая не соответствует реальной цене на него на момент продажи.

А что же делать? Покупатель не хочет платить  
за то, что не знает, сколько стоит. Продавец не хочет  
давать цену (он не является профессионалом и не знает цену).  
Но если покупатель не знает цену, то ему нужно  
предложить ему цену, которую он знает. И это не значит, что  
он должен предлагать большую цену. Он может предложить  
цену, которая соответствует реальной цене на момент продажи  
и не соответствует реальной цене на момент продажи.

Сделка заключена

С Г Н Г  
Прием  
справки  
Ф. ....  
Он. ....  
№ 361

Получил товар и не могу открыть его из-за замка на замке  
отсутствует. Не могу открыть замок. Банковский замок  
искусственного материала. Не могу открыть замок. Не могу открыть замок  
и не могу открыть замок. Не могу открыть замок.

Сделка заключена, но я не могу открыть замок. Не могу открыть замок.