

И снова о том, что мешает жить женщинам

Что такое "налог на розовое", и почему это мешает женщинам спокойно существовать.

Розовые товары - это товары с маркировкой "для женщин". Достаточно часто ценник на такие товары гораздо выше, чем на аналогичные товары для мужчин. Проблема в том, что разница между товарами только в наличии слова "мужское/женское" на упаковке или бирке. Несмотря на то, что товары одинаковы, компании продолжают убеждать женщин в том, что товар с гендерной маркировкой в разы лучше и нужнее.

Защитники прав женщин по всему миру борются с подобными проявлениями повседневной дискриминации, призывая отказаться от принципов сегментирования товаров по гендерному признаку. Однако маркетологи утверждают, права женщин никоим образом не ущемляются, а разница в цене и подаче - всего лишь различия в требованиях, предъявляемых к товарам той или иной группой покупателей.

Исследование Управления по делам потребителей Нью-Йорка показало, что товары, ориентированные на женщин, оказались в разы дороже товаров, предназначенных для мужчин.

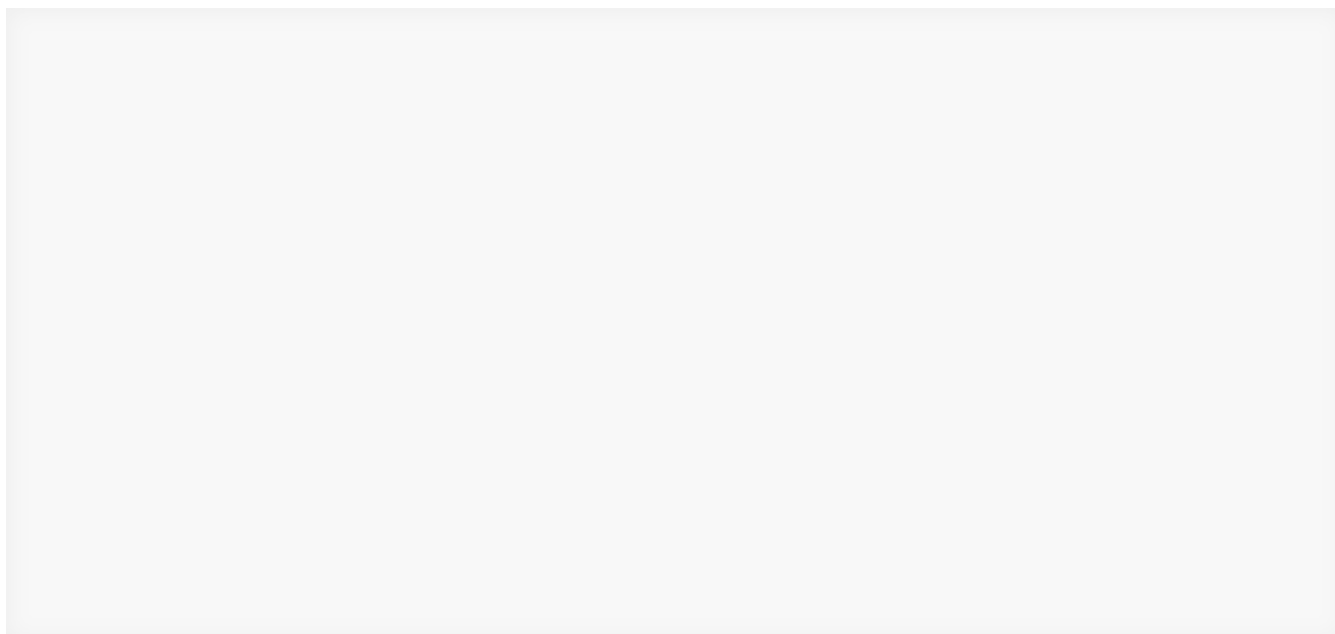
В данном исследовании сравнивался широкий спектр товаров: бытовые предметы, предметы личной гигиены, игрушки, аксессуары, одежда, обувь.

Выяснилось, что товары розового цвета (предназначенные "исключительно" для девочек) стоят дороже. Например, розовый детский самокат с пометкой "Для девочек", стоит дороже, чем точно такой же самокат, только более нейтральных оттенков, ездить на котором будет по замыслу мерчендайзеров мальчик.

В результате выяснилось, что женщины практически во всем переплачивают: на 7% больше платят за игрушки и аксессуары, на 4% больше за детскую одежду, на 8% больше за одежду для взрослых, на 13% - за продукты ухода за собой.

По результатам британского исследования, женщинам приходится платить в среднем на 37% больше за примерно те же товары - лишь потому, что они "предназначены для женщин".

Стоит отметить, что в 21 веке далеко не каждая девушка имеет высокооплачиваемую работу. Более того, большая редкость встретить девушку с достатком выше среднего. Возникает непропорциональность распределения низкой заработной платы на дорогостоящие товары "для женщин". Может, некоторые мужчины имеют неплохой капитал, потому что всю жизнь экономят на продукции "для мужчин"?





"Разница в цене на некоторые товары, обусловленная гендерными характеристиками, просто шокирует. Это просто-напросто сексистская надбавка. Ритейлеры пользуются гендерными стереотипами и продают женщинам товар дороже просто на том основании, что это женщины", - рассказал Сэм Смитерс из Fawcett Society (организация, занимающаяся борьбой за права женщин).

Вроде бы женщины не так глупы, так почему же не покупают товары сравнительно дешевле? Дело в навязчивой рекламе, которая оказывает свое влияние с самого детства. Реклама кричит отовсюду о том, что товар "сделанный специально для женщин" более ценен, чем обычный товар.

"Маркетологи берут с женщин больше, просто потому что им позволено это делать, а женщины готовы платить больше, потому что в обществе были созданы такие условия, при которых от женщин этого ожидают. Общество научило женщин, что им нужно прилагать больше усилий, чтобы выглядеть соответственно принятым стандартам, а значит и в итоге платить за это больше", - заявила Эмили Спенсьери, президент канадской фирмы Female Engineered Marketing.

Реклама оказывает колоссальное влияние на самооценку женщины. Наверняка все слышали этот лозунг в рекламе средства для волос: "Вы этого достойны".

"Маркетинг использует этот прием, обещая покупкой того или иного товара бытовой химии, гигиены, ухода возродить достоинство ("вы этого достойны", "вы это заслужили") либо заслужить внимание мужчины, либо продлить молодость и красоту, вне которых внимания мужчин не получить", - об этом рассказала социологиня Елена Рождественская.

Феминистские организации и защитники прав женщин настаивают на праве женщин знать о разнице в цене и быть проинформированными о возможности покупки более дешевых товаров. Действительно, почему бы не делать этого? Ведь мы часто слышим фразу от промоутеров: "... А если найдете дешевле, то мы вернем вам деньги".

Что же еще негативное есть в "налоге на розовое"? Цвет. Почему-то когда речь заходит о товарах розового или красного цвета, куклы для девочек и так далее, то первая мысль которая возникает в голове: "А, это девчачье". А как только девушка забредет в мужской отдел, то на нее посмотрят будто на самого гадкого утенка.

Удивительно, но в таком бедственном положении девушка должна находиться практически всю свою жизнь.

Автор: Соня Совушкина © Babr24.com МОЛОДЕЖЬ, ОБЩЕСТВО, РОССИЯ 👁 19853 30.08.2021, 08:55 📌 925
URL: <https://babr24.com/?ADE=218225> Bytes: 4608 / 4537 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Соня**

Совушкина.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)