

# Секреты иркутской торговли. Исследование в семи версиях, максимально приближающихся к научным

«Ах, это сладкое слово – шопинг!» Многие женщины и некоторые мужчины готовы подписаться под этим возгласом хоть сейчас. Потому что знают, как приятно порой прошвырнуться по магазинам, улизнув с работы в обеденный перерыв.

О выходных можно даже и не говорить! Но если для покупателей шопинг - это определённые траты, то для стороны противоположной, продавцов, наш с вами шопинг - это извлечение прибыли. И не только в смысле получения заработной платы, но и в смысле получения «левых» денег. За счёт наших, просим заметить, кошельков.

---

Конечно, все давно знают, что в магазинах нас обчитывают, обвешивают, облапошивают, если хотите - пудрят мозг, но вряд ли покупатели догадываются, зачем продавцы это делают. Я вела беседы со многими людьми. И вот какие версии на этот счёт у меня появились.

## Версия первая. Студенческая.

Когда мы были студентами, моя подруга Ольга, фамилию утаю от вас, устроилась работать в магазин одежды. Довольно известный магазин в нашем городе, надо сказать. В качестве заработка ей предложили процент с продаж. Было это четыре процента. Продаёшь товара на 100 тысяч - получаешь четыре. Каждый раз зарплата выходила разная - то пять, то восемь, а то и все десять. На тот период, а был это 2003 год, да ещё для студента - вполне хороший заработок. НО...денег, говорит Ольга, всё равно не хватало.

- Зарплату нам часто задерживали, и бывали моменты, когда на работу даже не на что было ехать. Бывало, выйдешь из маршрутки и врешь водителю, что у тебя вот, только что вытащили кошелек! Или безо всяких объяснений стартуешь, не успев выйти, бежишь – только ветер за тобой может угнаться! Поэтому мы стали делать деньги на скидках. В основном это были стандартные пятипроцентные скидки для постоянных клиентов или скидки за большие покупки.

От себя поясню: покупателю, который имеет право на скидку, просто не говорят, что он имеет на неё право, и при расчёте с покупающего берётся полная сумма. А только он за порог - продавец отнимает от этих денег пять, десять, двадцать процентов и кладёт себе в карман. Например, с покупки на три тысячи получает как минимум 150 рублей.

- Конечно, их приходилось делить со старшим менеджером магазина, - рассказывает Ольга, - оставалась мелочёвка, но на проезд нам хватало. Мы нечасто это делали, потому что руководство могло обо всём догадаться, ведь все продажи и скидки заносились в тетрадь продаж, которая каждый день штудировалась бухгалтером.

## Версия вторая. Национально-характерная.

В магазинах, где учёт не очень строгий, для продавцов левый заработок - это основной доход. Он, как правило, делается не на скидках, а за счёт прибавления к стоимости товара энной суммы, которая и становится собственностью торгующего. У Анны, продавца из «Детского мира», есть свои доводы на этот счёт.

- Моя зарплата - это шесть тысяч в месяц. Как вы считаете, можно прожить на эти деньги? При этом если у тебя ребёнок, муж, который ничего не зарабатывает, квартира съёмная и т.д. Да, эти деньги окупают только мою дорогу на работу и обед. Здесь у большинства так, ну, может, кто-то чуточку больше получает, а начальники считают, что это вполне нормальные заработки.

А я так думаю, что те самые начальники пусть и платят немного, но зато не сильно-то контролируют своих продавцов. Развивают, похоже, их интеллект. Ведь волка если ноги кормят, то продавца – что? Сообразительность.

Так, конечно же, не везде. Есть магазины, где продавцам платят хорошо: по 30, 40, 50 тысяч рублей в месяц. Но вот ведь парадокс: мы и там сталкиваемся с обманщиками! Видимо это какая-то наша национальная особенность...

### **Версия третья. Покупательско-невнимательская.**

А может, дело в том, что мы плохо относимся к продавцам вообще? Не благодарим их за хорошую работу, не замечаем новых причёсок или плохого настроения. Вообще продавцов не замечаем, будто они предмет мебели. Даже чеки, которые они нам пробивают – и то не замечаем. За что же тогда нас, покупателей, любить, ценить-уважать?

Ведь в тех же супермаркетах на кассе могут покупателю пробить товары, которых он даже в руки не брал. Я сама с этим столкнулась. Мы семьей поехали на дачу и перед этим закупили в супермаркете продуктов, прилично закупили. Что меня дёрнуло проверить чек - сама не понимаю! Тем не менее у меня было пробито две лишних бутылки воды и булка хлеба. Выяснять отношения я, конечно, не стала, тем более что чек только дома посмотрела, зато теперь все покупки прямо в магазине проверяю.

Александра Ивановна, жительница Иркутска, уже давно в супермаркет ходит с калькулятором – кладет в корзинку продукты и сразу сумму плюсует. Так что пройдоха-кассир здесь её не проведет, говорит она.

- Надо внимательно следить, что пробивает вам кассир. Бывает, что они не сбрасывают покупки предыдущего покупателя и плюсуют их вам. Бывает, что вручную набивают вам штрих-код другого товара, причём всегда более дорогого. Конечно, можно ходить и в другие магазины, но где гарантия, что вас и там не нагреют? Ведь если вы бука, не общаетесь с продавцом, не разговариваете с ним, почему он должен вас уважать? За что?

### **Версия четвёртая. Предпринимательская.**

Очень часто обманщиками выступают не только продавцы. Сами предприниматели неплохо надувают своих покупателей. А делают они это так. Наверняка кто-то из вас хоть раз в жизни заходил в магазин сэконд-хэнд, где продают вещевой сток. Сток – это вещи с зарубежных распродаж – из Италии, Франции, Турции. Они абсолютно новые, с этикетками и довольно известными лейблами. Просто «там» они уже не пользуются спросом, морально устарели, потому что появились новые коллекции. Поэтому, чтоб не выбрасывать, их продают почти на вес – три копейки за килограмм. У нас эти вещи тоже стоят недорого – от 200 рублей штука. Но зато – новые же, с лейблами-этикетками «Max Mara», «Naf Naf», «Nuf Nuf», «Nif Nif», ну, и так далее. Владельцы бутиков всю эту историю знают, поэтому лишний раз заскочить в секонд-хэнд не брезгают. Купят подешевле, а продадут в своём бутике дороже раза в три, выдавая за новую коллекцию.

- Вы не представляете, как прикольно наблюдать, когда к секонд-хэнду подъезжают тётеньки на дорогих машинах и буквально «сносят» витрины с одеждой - в смысле, разбирают всё, - говорит Надежда, постоянная клиентка секонд-хэндов. Причем приезжают они к самому открытию. И после них уже мало чего интересного можно найти.

Ещё одна моя знакомая однажды купила на Свердловском рынке шляпу. Красивая такая, в чёрно-белую полоску, с гибкими полями. Трансформер, а не шляпа. Можно так поля загнуть, можно по-другому, можно вообще сложить в сумочку, а потом вынуть и неожиданно на себя надеть. Цена той красоте была 100 рублей. На следующий после её покупки день шляпа уже не было рынке. Зато они появились в другом месте и совершенно по другой цене. В ТРИДЦАТЬ ПЯТЬ раз дороже. Не хило, да? Или вот, семечки. Обыкновенные, подсолнечные, те, что продают уже жареными и в пакетиках. На оптовке в Ангарске они стоят 2 рубля пакетик. В киосках Иркутска – нет, не два с половиной и даже не 3. Шесть, а то и семь рублей! Это вам, конечно, не шляпы, значительно мельче товар, но зато семечки покупают чаще. А, как известно, самые большие деньги делаются именно на мелочёвке.

### **Версия пятая. Спортивная.**

Способов обмануть покупателя на пищевых рынках тоже не один. Например, продавцы используют утяжелённые гири. Для начала в них высверливается дно, затем полость заполняется более тяжёлым металлом. Также к товарной чашке весов на тонкой леске подвешивают груз. Когда продавец взвешивает товар, этот груз он незаметно сталкивает под прилавок. Ещё торговцы во время взвешивания к тыльной

стороне товарной чашки прикрепляют магнит. И наверное, самый наглый способ - это когда изначально стрелки весов устанавливаются с отклонением на 20-50 граммов. И к каким только ухищрениям не приходится прибегать бедненьким продавцам. А может, это вид спорта такой, девиз которого – «Обмани, или ты сам дурак»?!

Свекровь моя работает социальным работником – покупает бабушкам продукты, лекарства. В районе, где она обслуживает старичков, ее на рынке и в магазинах знают, тем не менее периодически пытаются наколоть: то недовесят грамм двести, то тухлятину подсунут.

- Я с ними не церемонюсь – сразу всё проверяю. Меня уже мало кто обмануть пытается, знают мою дотошность, но иногда бывает. Видимо, на авось надеются или уже совсем всю совесть растеряли.

Покупателю ведь тоже надо обладать каким-то спортивным азартом, недюжинным вниманием и проницательностью, чтобы заметить: яйца в ячейках бывают перемешаны. Половина – свежие, другая часть – ой-ёй-ёй! Минтай некоторые «находчивые» продавцы кидают в воду – не для того вовсе, чтоб он поплавал, а чтобы напитался водой и выглядел посвежее. Курице натурально ставят уколы, но для начала ошпаривают кипятком, если она уже демонстрирует признаки старения, потом набирают в шприц воды и вливают ей, родненькой, чтобы она «помолодела». Воду добавляют и в фарш. Колбасу, рыбу моют с Fairy и обмазывают растительным маслом, чтоб аппетитней блестела. Список уловок, ухищрений и примочек можно долго продолжать. И представляете, все эти тесты на внимание - для покупателей. Для нас!

### **Версия шестая. Благоухательная.**

Не столь наглые, но все-таки обманы вас ждут в магазинах косметики, парфюмерии и бытовой химии. Производители всего этого многообразия очень часто устраивают для нашего брата-сестры покупателя всякого рода заманушки. Например, «купи краску для волос, и получишь фен в подарок или расческу, или ещё какую безделушку!» Многое из того, что предлагает производитель, так и не доходит до потребителя. Продавцы какую-то часть забирают себе. Хотя, если посмотреть с другой стороны, продавец ведь тоже может быть покупателем, и получается - никакого обмана нет. Но вряд ли, чтобы получить заветный приз, продавец всё-таки что-то покупает взамен. Одной моей приятельнице за покупку на приличную сумму подарили... Ни за что не догадаетесь... Ей подарили...А как вы думаете? Ей подарили руководство по использованию какого-то модного тонального крема. Руководство подарили. А крем – нет. И вот зачем такая издёва? Я тоже как-то купила духи себе, и сестре, и мужу. Мне сказали:

- Вы такой активный покупатель. У нас для вас есть подарок. По-ло-тен-це. Красивое, махровое. Вернее, подарок должен быть, но пока его нет. Звоните.

Когда я позвонила, полотенец в помине не было уже. И давно. А может, их вообще в природе не было – для покупателей? При этом когда я покупала что-то в парфюмерно-косметическом магазине с таким же названием, как у нас, но в другом городе, например, в Москве, никогда не уходила без полной сумки подарков. Странно, правда? Наверное, по дороге в Иркутск подарки просто испаряются. Другого объяснения пока придумать не могу.

Конечно, на каждого продавца обязательно найдется свой сотрудник отдела по защите прав потребителей, а толку-то. Рейды проводятся, жалобы принимают, но торговцы-обманщики как сидели, так и сидят дальше на своих рабочих местах. В редких исключениях их работодатель увольняет, но ведь приходят другие такие же. Видимо, не может русский человек по-другому - и всё тут. Ведь когда есть возможность взять, почему бы и не взять?

### **Версия седьмая. Реалистическая.**

А может, это мы с вами, то есть покупатели, - просто лохи? Как-то самой аж неприятно стало от этой мысли. Но ничего не поделать, все доводы – за эту версию. Как это говорится? - «На то и щука, чтоб карась не дремал». Сама недавно перечитывала сказку “Карась-идеалист” у Салтыкова-Щедрина. Карась там выступает в роли проповедника. Он красноречив и прекрасен в проповеди братской любви: “Знаешь ли ты, что такое добродетель? - Щука раскрыла рот от удивления, машинально потянула воду и... проглотила карася”. Такова природа всех щук - заглатывать карасей. Давайте будем реалистами!

Версии предлагала Ксения Людвиг.

Доставляем журнал "Иркутские кулуары" нашим читателям. Стоимость доставки 100 рублей. Телефон службы доставки: 8-964-1257227.

Весь номер журнала в формате PDF: <https://rubabr.com/kuluar/6.pdf>

Автор: Артур Скальский © Babr24.com ОБЩЕСТВО, ИРКУТСК 👁 6349 25.12.2008, 16:55 📌 504

URL: <https://babr24.com/?ADE=49633> Bytes: 12171 / 12018 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

**ДРУГИЕ СТАТЬИ В СЮЖЕТЕ:** ["ИРКУТСКИЕ КУЛУАРЫ"](#)

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

*Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:*

[irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Автор текста: **Артур  
Скальский.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krsyar.babr@gmail.com](mailto:krsyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### **ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

---

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot\_bot

эл.почта: eqquatoria@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](#)