

Не стоит платить по первому требованию

Интересная ситуация сложилась на рынке товаров и услуг Иркутска. Здесь берут деньги за все подряд, от заваливающего полиэтиленового пакетика под упаковку до просмотра журналов. В туалет сейчас кроме как за деньги не сходишь. А в ресторанах в принудительном порядке заплатишь за музыку, даже если тебя от нее воротит. Платить или не платить – вот в чем вопрос, мучающий потребителей.

Малая нужда за большие деньги

Никто не спорит, нельзя обязать Центральный рынок сделать свой туалет бесплатным, это его сугубо частное дело. Хотя этот рынок – отнюдь не коммерческий, а муниципальный. Или железнодорожный вокзал. Выбора там тоже нет – только платный туалет, вынесенный на улицу. Кстати, руки помыть можно также только там. А это нужно делать не только посетителям внутривокзальных кафе, в которых часто обитают бомжи, но и их продавцам, имеющим дело с продуктами питания. Но это уже вопрос санитарии. Не будем гадать, кто разрешил кормить людей там, где нет воды. И не нам решать, как город собирается обеспечивать чистоту, если люди принципиально будут ходить в кусты.

За просмотр... берем, конечно

В Иркутске огромное количество приемных пунктов фотографий, но устройствами просмотра оснащены немногие. Когда спрашиваешь владельцев: "Почему вы не используете просмотрные устройства?" – ответ стандартный: "Люди не хотят платить 10 рублей за просмотр". Конечно, только одна надпись, лихо приклеенная к телевизору: "Просмотр фотопленок только при заказе на печать!!!" отталкивает посетителя круче любого вышибалы. А ведь сверхприбылей не бывает моментально. Фотомонитор – это не только устройство просмотра. Фотомонитор – это прибыль, заложенная на будущее. Если владелец фотосалона заботится о своем имидже и стремится предоставить клиентам как можно больше услуг, то использование фотомонитора должно бы стать обязательным.

Трудоустроиться сейчас можно только бесплатно

Недавно услышал я поучительную историю. Вполне уважаемой иркутской фирме понадобился бухгалтер. В кадровое агентство обращаться не стали – сейчас, мол, бухгалтеров как собак нерезаных, сами отберем – и дали объявление в газету. Как и следовало ожидать, народ повалил валом. У кандидатов просили резюме, складывали в аккуратную стопочку и обещали по итогам конкурса достойнейших пригласить на собеседование. "А чегой-то они просто так ходят? – вдруг задался вопросом один из клерков. – Прошу, господа, 50 рублей с носа". Творческую инициативу тут же подхватили. "Вы еще секретарше 25 рублей дайте, – советовал "прихожанам" сердобольный охранник. – Она тогда ваше резюме на самый верх стопочки положит". Не знаю, как фирма решила кадровый вопрос, но предприимчивая троица за пару дней разбогатела на 3 тысячи рублей.

Глупо было бы ожидать, что перед таким соблазном устоят кадровые агентства, которые до кризиса гордо сообщали всем и каждому, что с соискателей деньги не берут, выставляя счет исключительно клиенту-работодателю, заказавшему подбор персонала. А теперь предлагают заполнить анкету и оплатить стоимость бланка – 15–50 рублей. Не придержишься. Бумага моя, за сколько хочу, за столько и продаю. Оказываю вам информационную услугу, даже если возьмут не вас. Скандалить смысла нет. Вам тут же предъявят лицензию "на оказание платных услуг в содействии занятости граждан". Размещение в газете частного объявления типа "ищу работу" обойдется вам дешевле, чем через агентство, которое поставит ваше резюме под заголовком "Кадровые агентства предлагают специалистов". А работодателю выгоднее связаться с кандидатом напрямую, а не через агентство. А жадность агентств, как, впрочем, и другие потуги выжить за счет соискателя, означают только одно: больше этому рекрутеру взять денег неоткуда. Потому как нет заказов. И следовательно, устроить вас он никуда не может.

Раздевайтесь прямо тут! Не забудьте заплатить!

Всегда считалось, что примерить любую одежду в любом магазине можно прямо не отходя от кассы, в примерочной. Сегодня в Иркутске можно встретить, хоть и редко, примерочные кабиночки с отнюдь не услужливой надписью: "Примерочная. Стоимость примерки – 2 рубля". Одна такая стоит на втором этаже Центрального рынка. При мне одна женщина попыталась спорить с продавцом.

– У меня больше денег нет. А если не подойдет, я ведь к вам же менять вернусь!

– Ну и что, – пожала плечами продавец, – мы же не отказываемся поменять.

– А если не подойдет еще раз?! – не унималась покупательница.

– Ну, вы же лучше себя знаете! Что вы, не знаете, какая вещь вам подойдет, а какая нет?!

Проблема есть, выбора нет

Помочь разобраться в наших затруднениях мы попросили начальника Комитета по потребительскому рынку Виктора Низовцева.

– Виктор Петрович, мы перечислили вам несколько примеров, когда потребители не хотят платить деньги, считая, что деньги требуют неправомерно. В чем они правы, в чем нет?

– Начнем с того, что попробуем понять, где плата берется за основную услугу, а где – за платную дополнительную. Навязывать вам дополнительную услугу никто не имеет права. Если вам ее оказали без предупреждения, с вас не вправе брать деньги. Итак, первое.

Общественные туалеты. Закон ничем в данном случае помочь потребителям не может. Вопрос этот должен решать Комитет по городскому обустройству. Это дело чести городской администрации, ей нужно решить, важна ли для нее чистота города или она намерена и дальше оставлять людей без выбора – плати, и все тут.

Второе, оплата за просмотр фотопленок. Если экспресс-ателье своим объявлением заранее предупредило людей, что за эту дополнительную услугу берутся деньги, то к нему не придерешься. Если же вам выдают фотографии и вдруг говорят, что вы должны еще и за просмотр, тогда это неправомерно. Согласен, такое объявление отпугивает клиентов. Но это уже частный вопрос.

Третье, агентства по трудоустройству. Они могут, конечно, взять с вас деньги при заполнении анкеты, мотивируя это тем, что вы оплачиваете техническую работу персонала – занесение вас в банк данных, работа с вашей бумажкой, стоимость бумаги. Другое дело, что, как вы говорите, они этого не объясняют. Если у них висит бумажка с надписью "Стоимость регистрации – 50 рублей", то это неправильное оповещение клиента. Ну и, конечно, жаль, что агентства стараются заработать на всем, вплоть до безработных соискателей.

Четвертое, примерочные. Примерка одежды является частью основной услуги. Продавец обязан предоставлять условия для примерки одежды, причем только бесплатно. Никаких платных кабинок быть нигде не должно. Мы займемся этим.

– Виктор Петрович, вы лично сталкивались с взиманием платы, на ваш взгляд, несправедливым?

– Я считаю нетактичным взимание платы за вход в кафе, а также за столик, который вы не заказывали заранее. Я не понимаю, как можно платить за вход, если еще не решено, буду ли я вообще обедать. Может, мне меню не понравится. Также не нравится, когда музыка или свечи в кафе не обозначаются как дополнительная услуга, а почему-то включаются в основную. Кроме того, был у нас случай, когда одно из ритуальных агентств города взимало плату за оформление заказа. Представляете, люди приходят родственника хоронить, а с них за оформление бумажек деньги берут. Мол, платите за то, что мы согласны с вами возиться. Это при том, что заказчики итак заплатят немалую сумму за обслуживание. Тогда мы эту практику пресекли.

Роман Тихонов

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

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

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

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](#)