

Как нас `обувают` в супермаркетах

Владельцы магазинов обычно объясняют рост цен на потребительские товары общей инфляцией, повышением арендной платы и коммунальных тарифов... Но это не вся правда. На ценообразование влияет огромное количество факторов

Обычно в супермаркетах услужливые продавцы, симпатичные кассирши и охранники следят за покупателями. Однако, по словам эксперта Московского Центра безопасности торговли Вадима Комарова, основными категориями магазинных воров являются персонал, поставщики и даже сами охранники. По данным охранных агентств, потери магазина от воровства персонала могут достигать 80%. Чтобы предотвратить кражи среди сотрудников, хозяева магазина оснащают его самыми современными средствами охраны и слежения, не считая затрат на охранную сигнализацию, дубли магнитных защит на товаре, постоянные тренинги персонала, работу охраны и агентов-контролеров, которые под видом покупателей следят за сотрудниками.

Можно попробовать подсчитать, в какую сумму обходится вся эта махина людей и техники! Однако все торговые издержки закладываются в цену каждой товарной единицы. И платим за это мы. Какую долю цены составляют эти расходы - коммерческая тайна. Владельцы магазинов молчат, специалисты по безопасности не знают. Независимых исследований нет.

Со скидками всё тоже не так просто. В принципе, понятно, что продавец таким образом избавляется от товарных остатков, раскрутить новую марку и расширить клиентуру. Однако очень часто бывает, что скидку на один товар продавец компенсировал удорожанием другого. В случае с одеждой и обувью из каждой поставки у продавца зависает от 30% до 70% изделий. Их уценяют, а убытки покрывают за счет ценовой накрутки на ходовой товар. Заоблачные цены в так называемых бутиках зачастую объясняются именно этим.

Похожая ситуация с уценкой брака. Во многих сетевых магазинах есть специальные отделы некондиционных товаров, где продается техника, пострадавшая во время транспортировки. Уценка достигает 50%. Но убытков в связи с этим сеть не терпит, потому что уценка закладывается в цены на нормальные товары. Еще более активно этот метод применяется в магазинах, где торгуют скоропортящимися товарами. Например, если в овощном отделе гастронома за рабочую смену выбраковывают много картошки и яблок, сумма потерь переносится на цену экзотических фруктов. В итоге наценка, например, на зимнюю клубнику может достигать до 150%.

Конечно, бороться с такими накрутками невозможно. Но стоит иметь в виду, что более высокая по сравнению с другими магазинами цена на один и тот же товар отнюдь не гарантирует его особого качества. Зато заставляет задуматься, стоит ли покупать на престиж, о котором свидетельствуют дорогостоящая охрана, сезонные уценки и бесплатная раздача сувениров во время рекламных кампаний.

[👍 Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
[\[email protected\]](#)

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot

Эл.почта:

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта:

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot

эл.почта:

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24_link_bot

эл.почта:

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24_link_bot

эл.почта:

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot

эл.почта:

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24_link_bot

эл.почта:

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта:

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта:

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)