

# КОМУ ПРИБЫЛЬ, КОМУ УБЫЛЬ

Торговля - важная компонента городской жизни, и она тоже изменилась. Кажется, совсем недавно забегали после лекций в гастроном купить жареной трески на ужин - самой дешевой для студента рыбы. А продавщица: «Не берите ее, ребята, она несвежая». Между прочим, ей надо план выполнять, но «человеческий фактор» побеждал. В результате продукт шел на корм скоту. Разве это экономика?

Нынче - битва за прибыль, и продавцы такого не скажут, если, понятно, не хотят мгновенно стать безработными: кто же будет церемониться с изменниками? В лучшем случае промолчат, а то и начнут расхваливать негодный товар. «Человеческий фактор» опять же не дремлет. Нынешняя экономика убытков не любит.

Эти тривиальные особенности коммерции подмечены еще апологетом капитализма Адамом Смитом, считавшим, что торговля без обмана невозможна и проблема лишь в его минимизации. Дело в том, что всегда есть вероятность неполной реализации товара, например, творага, в нормативные сроки. Это грозит магазину



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

убытками. Вот почему покупать продукты желательно в заводской, лучше в заклеенной, запаянной упаковке, на которой указаны даты ее реализации. Отметки должны быть выполнены не с помощью штампов и печатей - знаки должны быть выданы на специальных станках в процессе упаковки на предприятии-изготовителе.

...Теперь отправимся на рынок. Здесь интересы сторон крайне антагонистичны. Продавцы, повинувшись древнему инстинк-

ту, желают продать товар похуже, но - дорожке, в то время как покупатели, в заботе о собственном благополучии и здоровье близких, стремятся добиться обратного. Но не думайте, что каждый «солдат» здесь знает свой маневр. Ничего подобного. Никто не бросает на землю картуз, не бьют торгующиеся друг друга по рукам, да и самой торговли как таковой нет. А зачем торговаться, когда цены практически одинаковы? «Что ж, старая, мучаешься?» -

сказал я как-то усталой торговке. - Отдай картошку на рубль дешевле, сразу освободишься и отправляйся греться на печку». - «И рада бы, миленький, а вдруг хозяин заметит - тогда уж больше меня сюда не пустит». Да, к сожалению, конкуренцией здесь и не пахнет - все в руках монополиста.

Поскольку цены заданы, продавцам приходится действовать только внутри разрешенного для индивидуальной инициативы сектора, проще говоря - обманом. Здесь важную роль играет древнее оружие торговца - весы, которыми можно управлять в течение «боя». У покупателя - лишь лексика, варьируемая в зависимости от хода сражения...

Итак, идем по рядам. Вот весы установлены к покупателю боком. Это необходимо для использования погрешности от параллакса. Дело в том, что стрелки весов делаются максимально тонкими, и, глядя на них, надо добиваться полного совпадения с делениями шкалы. Если смотреть сбоку - получим погрешность от их несоответствия, обычно параллакс составляет не более двух процентов, разумеется, в пользу торговца. Если вы спросите продавца, почему весы стоят к вам боком, он сошлется на нехватку места на прилавке. Идем далее и видим, что на некоторых весах стрелка никак не остановится. Это происходит от неисправности демпфера, т.е. успокоителя. Здесь расчет на то, что покупатель не станет ждать конца болтанки и можно будет немного недодать. Некоторые весы неправильно установлены, поэтому стрелка не показывает на нуль при отсутствии груза. Иногда под чашками весов находятся посторонние предметы вроде магнитов, рычагов и т.д. А электронные весы должны быть соответствующим образом настроены. Суммарная ошибка может составить процентов десять, в какую сторону - понятно.

Теперь пора снабдить покупателя оружием, ликвидирующим все известные способы весовых обманов. Его я проверил у продавца кураги, попросив взвесить полкило. Когда торговец снял пакет с чашки весов, я быстро поставил на место покупки небольшую медную гирику в 400

граммов (оставшуюся еще со времен занятий фотографией для составления проявителя, закрепителя и т.д.). «Что ты делаешь?» - воскликнул житель гор, как будто на весах оказалась кобра. - Убери сейчас же эту гадость». Между тем стрелка показала 500 граммов. Кругом поднялся гортанный крик возмущенных торговцев. «Чего орете, - сказал я. - Просто хотел проверить, хороша ли старая гиришка. Оказалось - нет. Видите, на ней написано 400 граммов, а весы кажут 500». И не вдаваясь в дальнейшее обсуждение, быстренько слинял...

Продолжая прогулку по рядам, можно выяснить, что в наше время начисто забыто прежнее торговое правило: «Что на витрине, то и в магазине». Если спросить продавца, почему не продает товар, ту же картошку, из выкладки на прилавке, а только из мешка под прилавком, - в ответ услышишь: слишком тяжело все время дополнять ее. Но в действительности потому, что каждый килограмм разбавляется гнилыми клубнями, которые в черном полиэтиленовом мешке разглядеть трудно. Их доля обычно выясняется уже дома и составляет от 5 до 10 процентов.

Ничего не попишешь: пока нет настоящей конкуренции, приходится держать ухо востро. Вспоминается рассказ Мамина-Сибиряка о становлении пароходства на реке Чусовой. Первый пароход был пущен промышленником А (не помню фамилии), который сразу стал богатеть за счет дорогой по тем временам платы за проезд - аж в полтинник. Вскоре другой предприниматель Б пустил свой корабль, на нем можно было проехать за 40 копеек. Народно, понятно, кинулся к нему. Тогда А снизил стоимость до 30, Б за ним - до 20 копеек, далее у А проезд стал стоить 10 копеек, а Б начал возить народ бесплатно. Тогда А не только отменил плату, но и стал даром кормить пассажиров и в конечном итоге... разорился. Естественно, Б сразу увеличил цену до рубля, но на горизонте уже маячили два новых конкурента...

Нам такие страсти, может быть, и ни к чему, но без нормальной конкуренции честной торговли не будет.

Георгий ЧЕРНИКОВ

У каждого человека есть корни. Это его предки. И каждый человек должен вырастить свое генеалогическое древо. Зачем и как это сделать, рассказывает председатель общества «Бабушкина забота» Галина СКОРОХОДОВА.

## У КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ ИСТОРИЯ...

Галина Владимировна, почему все-таки вы, математик, не просто увлеклись исследованием своего генеалогического древа, но и создали общество, которое даже выпускает методички, помогающие людям искать свои, что называется, корни?

- Большинство людей серьезно задумываются о своей родословной уже в зрелом возрасте. Так и я занялась своим генеалогическим древом, будучи на пенсии. Как математик, я знала о причинно-временных связях на уровне чисел. Но точно так же и в жизни каждого человека можно многое понять, вернувшись в прошлое его семьи. История предков поведала о том, какие склонности и таланты могут быть у потомков, по какой стезе следует направить детишек.

Заботой о внуках и было продиктовано рождение «Бабушкиной заботы». Эта организация появилась усилиями нескольких бабушек-москвичек. Сначала мы учились, как надо выращивать «дерева родства», прослушав курс лекций Станислава Владимировича Думина, президента российского генеалогического общества. Потом стали изучать историю своих семей. В ходе исследования выяснились любопытные факты даже из жизни моих родителей, о которых, казалось бы, я знала все.

- Обычно интерес к своей родословной проявляют люди дворянского происхождения...

- Россия - крестьянская страна, и основная часть населения

- потомки простых людей. Я тоже не дворянских корней. Хотя правнуки дворян в лучшем положении: они из поколения в поколение передавали знания о своем роде и гордятся своими предками. Между тем я верю - если у человека что-то в жизни получается, то, возможно, потому, что его предки совершили какой-то хороший поступок для России.

Кстати, в канун нового тысячелетия президент Франции издал указ о том, что государство всем гражданам страны окажет помощь в составлении родословного древа. Хорошо, если бы наш президент помог сделать то же самое и русским людям. Хотя это сложная задача. Наше прошлое - это дерево, у которого отрублены многие корни. Большинство церквей, где до революции хранились документы о рождении и смерти, уничтожили. К счастью, даже в царской России записи велись в двух книгах: одна оставалась в церкви, другая передавалась в областные архивы, где обычно работали добросовестные люди. Если знаешь деревню или губернию, где жили твои предки, в местном архиве можно разыскать и какие-то сведения о них. У меня просто мурашки шли по коже, когда я держала в руках книгу по переписи крестьян за XVIII век. Тогда еще и фамилий не было. Их ведь ввел только Петр I, но до деревень это новшество доходило очень долго. Хотя в фамилии может быть заложена ин-

формация о том, чем твои предки зарабатывали на хлеб. Скороходовы, например, из мерильщиков. Мы мерили землю. Моего же деда по одной из родственных линий звали Гаврила, и все его дети стали Гаврилыными. Эта фамилия как бы вытеснила ту, которая определяла его занятие.

- А если сведения не сохранились ни в церкви, ни в архивах, значит, узнать о своей родословной уже невозможно?

- Очень полезно ездить по деревням. Местные жители многое могут рассказать о тех, кто жил там прежде. Источником информации является и кладбище. Некоторые находят сведения о своих предках из старых газет. Часто мне жалуются, что в архиве за любую информацию требуют денег. На мой взгляд, это правильно, раз ты приходишь к специалисту, который будет лезть по книгам за тобой. Я, например, сама проводила все исследования, и не столько из желания сэкономить. Мне просто было это интересно. Как говорит Станислав Владимирович Думин, когда предков ищут их потомки, информация как бы сама идет им в руки.

Как-то меня пригласили на симпозиум женщин Сибири. В программе была и экскурсия по озеру Байкал. И на одной из остановок на книжном развале листаю книги и вдруг вижу свою фамилию. Выяснилось, человек по фамилии Скороходов входил в экспедицию под

руководством Ивана Курбатова, которая получила задание нарисовать карту Байкала. Это было в 1643 году. И вот загадка: были ли Скороходовы-мерильщики - потомки того Скороходова, который шел по Байкалу? Но то, что между ними есть связь, это точно. Одна из потомков Скороходова сейчас учится в университете на географическом факультете и мечтает распутать эту историю.

- Какой вообще информацией надо руководствоваться, чтобы составить свое древо?

- По каждому предку желательно знать: фамилию, имя и отчество, где крестился, где похоронен, чем занимался, сколько раз был в браке и количество детей. Не менее важны истории и легенды из жизни рода, фотографии. Ведь интересные не только фактические сведения, но и судьба близких вам людей. В крестьянских семьях всегда рядом с иконами висели фотографии предков. Дядя моего мужа, например, хранил альбомы и даже делал под фотографиями подписи (может быть, потому что мерильщики - люди точные?). Это значительно облегчило мне поиск корней. А теперь я подписываю все фотографии - чтобы потомки не терзались загадками.

Моя мама много общалась с родственниками, и эти связи мне тоже помогли. Тем не менее в моей родословной еще есть белые страницы. Поэтому собираюсь познакомиться с родственниками и даже однофамильцами в других городах. Есть и Скороходовы, эмигрировавшие в Канаду. У меня такое впечатление, что изучение истории семьи - нескончаемый процесс. По одному из родов мне удалось дойти до XV века, по другому - до XVII. Но что еще очень важно помнить: родословная - не то «золото», которое хранится в одном доме. Надо делиться им со всеми родственниками. Только тогда оно сохранится и приумножится.

Беседовала  
Наталья САРГИНА



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

## УПРАВА НАШЛА УПРАВУ

Хотелось бы рассказать об одной поучительной истории, приключившейся со мной недавно. Купила я в торговом доме «Горбушкин двор» радиотелефон. 12 дней работал он безотказно, а на 13-й заглох. Что делать? Я решила отправиться на Горбушку, чтобы выяснить причину поломки. Продавцы порекомендовали обратиться в специализированную мастерскую, но добраться до нее я смогла лишь через неделю (помешали семейные проблемы). В мастерской сразу определили - всему виной заводской брак. И дали соответствующее заключение. Естественно, от ремонта телефона я отказалась, решив обменять покупку на той же Горбушке.

Но вот беда: в мастерской потеряли кассовый чек, который я вложила в инструкцию телефона. Тем не менее я решила поехать потребовать у продавцов замены бракованного товара или возврата денег - 1650 рублей. Продавец, у которого я приобрела бракованный товар, заявил, что расторгнуть договор купли-продажи со мной не может, поскольку отсутствует кассовый чек на телефон. А торгового чека, как положено при покупке дорогостоящей вещи, мне не выписывали.

Решила обратиться за помощью в нашу управу района Филевский парк, в отдел потребительского рынка. Толковые специалисты мне объяснили, что если товар бракованный, его можно обменять и без чека в течение 10 дней. Очень я благодарна юристу управы Алексею Константиновичу Пшеничнику и сотруднику отдела Николаю Вольнову (прошу прощения, отчество запамятовала) за то, что они помогли мне разобраться с торговцами.

К сожалению, не каждый знает у нас о своих правах. Этим и пользуются продавцы, которые убеждали меня, что ничем помочь не могут. После вмешательства управы деньги за телефон мне все-таки вернули...

Галина КОРОБОВА,  
улица Волынская