

Русская Православная Церковь Царской Империи

"Чёрная пятница" - грех алчности.

Автор проповеди: митрополит Варсонофий.

Автор видео: м. Антония (Боголюбово).

Дата: 02.12.2025 г.

Видеовставка, SHOT проверка, обман со скидками: Ну, а чтобы хорошо зарабатывать, нужно хорошо продавать. И тут по заветам наставников работать придётся по серым схемам.

Агент shot проверки: А какие ещё есть нечестные способы?

- Нечестные способы? Провести по витрине, сделать скидку, вбить какой-то промокод, не сообщить людям, что там цена другая, и пробить по той, которую они видят.

Агент shot проверки: Например, до этого цена была 3799. Они ставят новый ценник со скидкой, как будто стоил товар 8999, но они сделали скидку и сделали 5 499. Но по факту до этого ценник был 3799, то есть никакую цену они не снижали, они даже сделали выше, просто на ценнике отобразили так, как будто это акционный товар. **Конец вставки.**

Христос Воскресе, братья и сестры! Господи, благослови!

Молитвами святых отец наших и Пророка Илии, Державного Владыки нашего,
Господи Иисусе Христе, Боже наш, помилуй нас. Аминь

Сегодня мы с вами поговорим о таком явлении, как "чёрная пятница". Это особенный праздник оккультистов. В этот день они обманом вовлекают миллионы людей в глобальную распродажу. Изначально термин «Чёрная пятница» имел отрицательное значение и впервые появился в 1869 году, когда американские финансисты скупили национальное золото, планируя его перепродать по выгодной цене и на этом заработать. Но 24 сентября, в пятницу, заговор раскрыли, и фондовый рынок обвалился. Огромное количество американцев разорилось.

Видеовставка, блогер: А вы знали, что "Чёрная пятница" – это не просто день скидок, а исторический феномен. И вы удивитесь, узнав, как одна ошибка и экономический кризис превратили обычную пятницу в главный день покупок в году. История "Чёрной пятницы" началась не в магазинах, а на Уолл-стрит. В 1869 году два инвестора пытались монополизировать рынок золота в США. Их махинации привели к обвалу рынка, который запомнился как "Чёрная пятница". Дальше термин начал ассоциироваться с хаотичными событиями. В 1950-х годах полиция Филадельфии так называла пятницу после "Дня благодарения" из-за огромного наплыва туристов, пробок и воров в магазинах. К 1980-м годам предприниматели превратили эту пятницу в день больших распродаж, чтобы начать праздничный сезон с рекордных продаж. Термин "Чёрная пятница" приобрёл новый смысл. Он стал символом выхода в плюс, когда доходы покрывают расходы. Сегодня это крупнейший день скидок в мире, который превратился в настоящую охоту за выгодой. **Конец вставки.**

Как видим, с самого начала "Чёрная пятница" имела отношение к алчности, обману и

трагедиям многих людей. Со временем эти факты стёрли из памяти и сделали пятницу праздником для любителей шопинга. Скупая различные товары, барахло, человек подпитывает свои страсти. Люди в поисках удовольствия совершают бездумные покупки, страдают шопоголизмом, потому что это приносит им кратковременную радость, после которой снова наступит уныние, грусть и неудовлетворение. Эта радость подменная, истинная радость может быть только в Боге. Часто это доходит до безумия. Например, китайская семейная пара продала ребёнка ради айфона. За ребёнка супруги просили 50 тысяч юаней или 8 тысяч долларов. То есть человеческая жизнь уже ничего не стоит.

Видеовставка, ТВ: В Китае родители расстались с ребёнком ради айфона. Безработная пара ещё до рождения дочери опубликовала объявление в интернете о её продаже. Сделку успешно провернули, выручив почти 8 тысяч долларов. Деньги потратили на айфон и кроссовки. Теперь горе родители под арестом в ожидании суда. **Конец вставки.**

А десятиклассник в Китае продал правую почку для того, чтобы приобрести планшетный компьютер. А житель Львовской области продал почку ради красивой свадьбы и умер через месяц после женитьбы.

Людей охватило массовое безумие. Человек продаёт своё здоровье ради навязанных, тленных и мёртвых вещей. Ведь можно быть абсолютно счастливым человеком, имея очень мало. Многие не имели айфонов, дорогих автомобилей и других атрибутов успешной жизни, но они были гораздо более счастливее, чем сейчас. Вещизм уводит нас в сторону от истинных христианских ценностей.

В современном обществе вещи используются как мерило успеха, и через их приобретение люди пытаются найти счастье и самоудовлетворенность. Вещизм заставляет нас постоянно сравнивать то, что имеешь ты, с тем, что имеют другие. Поэтому люди находятся в страшном обмане, думая, что чем больше у них будет денег и вещей, тем благополучнее будет их жизнь. Этой гонке нет конца. Поставив во главу угла накопления временного, преходящего, человек забывает о главном, вечном. Спаситель говорит: **"Возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим, всею душою твоею, всем разумением твоим и всею крепостию твоею."** (Мк. 12:30).

Как же определить, что любовь к материальному перевесила в сердце человека любовь к Богу и ближнему? По его готовности без сожаления расстаться с накопленным имуществом, если это потребуется. Ведь Господь говорит: **"Кто захочет у тебя взять верхнюю одежду, отдай ему и рубашку."** (Мф. 5:40). Мы не знаем сколько дней нам на земле отмерил Господь и как именно сложится наш жизненный путь, однако стяжаем столько материального блага, будто собрались жить на земле вечно. Всё это противно Богу. Не получится ли так, как в той притче про неразумного богача, который дары Божии, то есть хороший урожай, посчитал своим и употребил его исключительно для личных потребностей, сказав своей душе: *Много добра лежит у тебя на многие годы: покойся, ешь, пей и веселись.* Но Бог сказал ему: **"Безумный! В эту же ночь душу твою возьмут у тебя; кому**

достанется то, что ты заготовил?" (Лк. 12:16-21). **"Так бывает с тем, кто собирает сокровища для себя, а не в Бога богатеет."** Видите, как Христос называет богача безумным. Безумный – это тот, кто забыл Бога, прилепился к земле. В Псалме мы читаем: **"Рече безумен в сердце своем: несть Бога."** (Псалом 13:1).

Богач – человек-эгоист. Все интересы его сосредоточены на земной жизни. Он не думает ни о ком. Он не думает, что можно с кем-то поделиться, разделить с кем-то свою радость. Как говорил Николай Островский: *"Самое дорогое у человека – это жизнь. И даётся она ему один раз. И прожить её надо так, чтобы не было мучительно больно за безцельно прожитые годы."*

В Великую Пятницу Господь наш Иисус Христос оказал нам великую милость: уничижил Себя Самого, приняв образ раба, сделавшись подобным человекам, пострадал, был люто мучим и распят на Кресте и воскрес нашего ради спасения.

Но посмотрим на безумие иудеев, на то, как они убивают Богочеловека. Не сошли ли они в этот день с ума? Не доказали ли тем самым, что они хуже дьявола и безумнее Земли? Эти порождения ехиднины пытались посрамить Того, Кто пришёл нас прославить, замучили Того, кто пришёл нас избавить от вечных мук, предали на смерть Того, Кто принёс нам жизнь вечную. Это ли не край безумия? Есть ли предел такому страшному умопомрачению? Что же плохого сделал иудеям Христос? Разве не очищал Он прокаженных? Разве не исцелял всякую болезнь и недуг? Разве не воскрешал мертвецов единым Словом? Так за что же эти душегубы так мучили Бога, а потом и распяли на древе? За что напоили Его желчью и уксусом? Ведь это не сделали ни бесы, ни звери, ни шакалы, а сделали христоненавистные иудеи. Сплели венец из терна и надели на Главу Христа. Плевали Ему на Причистое Лице Его и ударяли Его по Ланитам и говорили: "Прореки нам, кто ударил тебя?" - тем самым стали самими заклятыми и непримиримыми врагами для Бога.

Нынешние иудеи ничем не отличаются от тех, что были раньше. Даже день распятия пытаются очернить, намеренно всё извращают и творят богохульство, оскорбляют христиан, зная, что для них пятница – это день святой, устраивая в этот день распродажу.

Видеовставка, "Вредоносная скидка": *Осторожно, низкие цены. "Чёрная пятница" – масштабная распродажа в последнюю пятницу ноября. Продавцы утверждают, что со скидкой можно купить всё – от косметики до бытовой техники. И многие буквально теряют голову, когда видят вброски и заголовки "акции" и яркие цифры скидок.*

Этим летом в Сочи акция «Подъём в горы за 100 рублей» привела к давке и драке в огромной очереди. Не справился с потоком покупателей и магазин одежды в городе Кизляр. Акция «Всё за 99 рублей» закончилась столпотворением и погромом. Глава республики Дагестан осудил продавцов и заявил, что вдохновляться чужими примерами «Чёрных пятниц» не нужно. Ближайшая «Чёрная пятница» совпадёт со всемирным днём шоппинга – 11 ноября. Правда, многие россияне не спешат возвращаться к традиционным походам по магазинам. По данным прошлогодних распродаж большинство предпочитают онлайн покупки. Их доля на

Маркетплейсах достигла рекордных 69%. Чаще всего, во время "Чёрной пятницы" покупают электронику. На неё приходится каждый четвёртый чек. На втором месте товары для дома и сада, на третьем - одежда и обувь. Вместе с ростом онлайн продаж растёт и интернет-мошенничество. МВД предупреждает россиян о новых схемах обмана. Например, участились звонки от лжекурьеров, которые под видом уточнения адреса выманивают коды из смс. В октябре жертвой такой схемы стала певица Лолита. Артистка назвала код доступа к аккаунту на госуслугах, когда злоумышленник под видом курьера попросил его для входа в подъезд. Лолита сразу же обратилась в МФЦ, где запретила сделки с имуществом и оформление кредитов на своё имя.

певица Лолита: Отдаю код и слышу фразу: "Ну Милявская дура, с первого раза код отдала." Я поняла, что я приплыла.

Кроме этого злоумышленники создают поддельные сайты известных брендов, предлагая скидки до 90%. Параллельно они рассылают фишинговые ссылки на оплату и если перейти и ввести данные карты, можно попрощаться с деньгами. Также среди распространённых методов - организация фиктивных розыгрышей, где мошенники требуют оплатить налог на несуществующий выигрыш. **Конец вставки.**

Здесь явно пропаганда потребительства и гедонизма - современного вида поклонения золотому тельцу. Гедонизм – это учение, утверждающее, что главная цель жизни – это получать удовольствие и избегать страданий. Это учение делает человека похожим на существо, движимое исключительно инстинктами. Такой человек словно ставит себя в центр вселенной и теряет какую-либо способность сопереживать чужому горю. Суть жизни гедониста – жить исключительно в своё удовольствие, что по сути является извращением Евангелия. Ешь, пей, веселись, ибо завтра умрёшь. Жизнь, кардинально отличающаяся от христианской, становится похожей на животное. В этот день, извращённый иудеями, "Чёрную пятницу", в погоне за скидками, реально погибает множество людских душ.

Весь мир видел отвратительные кадры беснующихся в магазинах американцев, которые готовы удавить друг друга за одежду, игрушки и бытовую технику. В нетерпении перед стартом распродаж они выламывают двери магазинов и затапывают охранников насмерть, или не поделив товар, устраивают мордобой и даже перестрелку. Всё это массовое идолопоклонство было придумано американским иудеем Фрэнком Вилвортом, чтобы избавиться от залежалого товара. Для того, чтобы люди купились на предложенную уловку, цель которой успеть урвать не важно что, лишь бы за безценки. Как говорил отрок Вячеслав: **"Весь мир погубит выгода"**.

Но бесплатный сыр бывает только в мышеловке. На такие «чудеса» способны только нечистые на руку иудеи, которые завышают цены искусственно перед распродажей, а потом делают якобы скидки. В итоге массовая распродажа превращается в массовый обман. Надпись «SALE» действует на покупателей как гипноз. В ход идут разные психологические приёмы. На товарах ставят пометку «Последний». С таким ценником всё быстро продается. Ещё любимая акция – два товара по цене одного. Это развод, при котором цену товара

завышают перед акцией. На этом же принципе построена акция «Купи на 1000 рублей и получи банан в подарок». При этом мозг совершенно в этот момент не понимает, что его пытаются раскрутить на более крупную сумму. Зато в подарок банан – мелочь, а приятно. Всё нужное и всё в дом. Вот и остаются люди с бананом, как обезьяны.

Скидочные карты. В чём здесь подвох? Вас привязывают именно к этому магазину. Выбирая между двумя магазинами, в котором есть скидка, а в другом нет, вы выберете первый, даже если он находится дальше. Товар с ценником в 99 рублей вам будет казаться в разы дешевле, чем товар за 100 рублей. Музыка в магазине – это отличный ход, чтобы отвлечь клиента от пристального изучения ценников. Когда вы слушаете музыку, то почти не смотрите, что летит в вашу продуктовую корзину. Из этого можно сделать вывод, что "Чёрная пятница" – это особенный праздник оккультистов, это поклонение золотому тельцу. Это ловушка для человека. Сделана она не для выгоды, а для того, чтобы человек потратил как можно больше денег.

Для того, чтобы прикрыть свою наготу, не нужно иметь много вещей и как Плюшкин, тащить всё в дом и складывать всё в одну кучу. Ведь человек ничего с собой на Небо взять не сможет. И как вышел он нагим от утробы матери, таким и уйдёт. Будьте благоразумны, как тот разбойник на кресте. Не идите на поводу у большинства. Просыпайтесь и ревнуйте о Живом Боге, как это делает Пророк Илия, Державный Владыка Зосима, проповедует Христа даже в темнице, обличая иудеев-христоубийц, предателей церковников, только носящих церковные одежды, обличает колдунов, экстрасенсов и всех служителей дьявола, всех, кто намеренно искажает истину и губит души людей.

Вот и вы, дорогие друзья, увидев ревность Илии, будите себя и вступайте с Русской Православной Церковью Царской Империи в духовный бой, и не важно, что скажут о вас другие, ибо Христа большинство ненавидело. Главное - не быть равнодушными и теплохладными. Имеющий уши, да услышит. Спасайтесь и не участвуйте в злых делах тьмы! Аминь!

Видеовставка, в магазине, обман со скидками: А мы продолжаем поиск безумных скидок. Пока в офлайне. Следующая точка – магазин парфюмерии и косметики. Напротив одного из товаров Анастасия берёт в руки телефон.

Анастасия: Вот интересный факт. Я прямо открыла свой личный кабинет в интернет-магазине здесь. 17 октября я делаю заказ и покупаю этот спрей, вот смотрите, 4 429 рублей я за него заплатила."

Женщина: Так.

Анастасия: У нас сейчас "Чёрная пятница", лаймовые скидки, 5 751 рубль.

Женщина: (удивлённо) А-а-а.

То есть до распродажи цена была ниже. Ищем консультанта, чтобы объяснили такое ценообразование.

Анастасия: Вот я, например, покупала вот это средство за 1500. Сейчас 3070 и вообще скидку на

него убрали.

Консультант: Сейчас, смотрите, скидка 5% на него идёт.

Анастасия: То есть за 2900 я его могу взять, а взяла за 1500.

Консультант: Ага. Это устанавливает сам бренд. То есть он анализирует цены на всех существующих площадках, где представлен тот или иной товар...

Голос за кадром: Так работает психология продаж. Ещё один пример – нишевый парфюм. До распродажи его цена была 50 тысяч рублей. Потом повысили до 75, а ближе к "Чёрной пятнице" снова вернули 50 тысяч. Это фейковая скидка, но многие на неё клюнут. Перемещаемся к полке с более демократичной парфюмерией.

Анастасия: Зная европейские цены на этот бренд, и, наверное, столько он и стоит даже и без скидок. 13400 – это как будто уже вымышленная цена, которая нарисована красиво, чтобы её зачерпнуть.

Голос за кадром: Мы обязательно вернёмся и проверим, как изменится скидочная цена после завершения распродажи. А вот, наконец, и долгожданные 90%. Нашли! Но радоваться рано. Товар, оказывается, мягко говоря, не первой свежести.

Анастасия: Сделана она была два года назад, эта банка, в 2023-м году. Ну, соответственно, ей уже нехорошо. Здесь сейчас продаётся товар, но по себестоимости, а то, возможно, и ниже себестоимости. Ну, может быть, у него что-то со сроком годности? Ну, да, годен до декабря 2025.

Голос за кадром: Уже в другом магазине мы сами чуть не попались на маркетинговую уловку. Задержались у популярных бомбочек для ванны.

Анастасия: Да, это обалденная, вообще огромная. Её кидаешь в ванну, и у тебя в ванной просто молочная пена. Она просто супер. Очень рекомендую.

- Оно нам надо даже без скидки?

Анастасия: Конечно.

Голос за кадром: Хитрость в том, что такие товары обычно лежат перед кассой или на выходе. То есть, набрав товаров по акции, довольный покупатель разрешает себе купить что-то за полную стоимость. Это перечёркивает всю его минимальную экономию. Подобные приёмы увеличивают средний чек магазинов на 20, а то и на 40%.

Зачастую товары с большой скидкой продаются из прошлых коллекций, которые, например, сезонно лежат на складе, либо ждут своего этапа распродаж, как "Чёрная пятница", либо новогодние скидки и так далее. Поэтому это самый лучший вариант для того, чтобы сильно снизить стоимость, либо продать по себестоимости, но и не совсем потерять продажи.

На такую рекламную уловку попалась и педагог по вокалу Анна. Она купила просторную сумку-шоппер из кожзама по привлекательной цене.

Анна: Было написано 1999, зачеркнуто, цена была 1699. Я сразу же схватила эту сумку, сразу помчалась на кассу, купила, радостная. Потом, спустя какое-то время, захожу в этот же самый магазин, вижу эту же самую сумку, которая стала стоит ещё дешевле. Сейчас 399. Это просто шок. Ну не обман ли? Обман. **Конец вставки.**