

وزیر جهاد کشاورزی در پاسخ به سؤالی درباره قیمت محصولات در شب یلدا اعلام کرد قیمت‌ها به وجدان و انصاف فروشنندگان بستگی دارد. تلاش‌های مابرای تماس با آقای وزیر بی‌نتیجه ماند. برای همین با یک مسئول دیگر درباره اقدامات دولت برای مهار قیمت‌ها گفت و گو کردیم که در ادامه پاسخ‌های این بزرگوار را می‌خوانند.

همان طور که آقای وزیر فرمودند، بهترین راه مهار قیمت ها، وجدان فروشنده هاست. به این صورت که هر مشتری باید هنگام خرید هر جنسی، این جمله را بگوید: «انصافا، وجدانا، اگر راه داره ارزون تر بده که ببرم.» این روش یک راهکار مکمل هم دارد که به «قدرت چانه زنی از بالا و پایین» معروف است. در این روش، اگر فروشنده وجدان درستی نداشت، خریدار باید تا جایی که توان دارد، چانه بزند. با این روش می توان کمی تا قسمتی قیمت ها را کنترل کرد.



البته وظیفه خریدار فقط به چانه زدن ختم نمی شود. بهترین و کارآمدترین روش مهار قیمت ها، قدرت خرید مشتری است. به زبان ساده، یعنی هرچه مشتری پول دارتر باشد، بهتر می تواند با قیمت ها کنار بیاید. شاید عده ای بگویند اینکه بدهی است و ربطی به مسئولان ندارد. درست است، ولی مگر همه ما در یک کشتی نیستیم؟ اگر ما نتوانیم قیمت ها را ارزان کنیم، این وظیفه شماست که جنس گران را نخرید. البته اگر خریداران محترم نابینا و ناشنوا باشند و متوجه قیمت ها نشوند هم تأثیر زیادی بر حل مشکل خریدشان می گذارد.

یک راهکار دیگر برای مهار قیمت‌ها که در سال‌های قبل هم امتحانش را پس داده، این است که نمودار قیمت‌ها را اصلاح کنیم. به عنوان مثال، وقتی قیمت لبنیات را روی نمودار می‌بریم، ممکن است خدای نکرده، گوش شیطان کر، چشم حسود کور، زبانشان لال... نمودار صعودی باشد. در این صورت، می‌توان با اصلاح نمودار و سرتو گرفتن آن، قیمت لبنیات و بقیه محصولات را نزولی کنیم.

یکی دیگر از روش های اصلاح قیمت ها که مقدمات آن هم انجام شده است و به زودی اجرایی خواهد شد، حذف صفر است. یعنی اگر گوشت ۱۰ میلیون ریال است، با کم کردن چهار تا صفر از پول ملی، می توان قیمت آن را به هزار تومان کاهش داد. کجای دنیا به این راحتی اجناس را از آن می کنند که ما می کنیم؟ نه خدا و کیلی، کجا؟ همچنین می توان از روشی که مدتی است مورد استفاده قرار گرفته هم کمک گرفت: تغییر واحد پول. یعنی به هزار میلیارد تومان بگوئیم همت، به میلیون میلیارد تومان بگوئیم ممت، به میلیارد میلیارد بگوئیم میل، میل و...

یک راه دیگر که همین الان به ذهنم رسید، تغییر مقیاس هاست. یعنی به جای تغییر واحد پول، اندازه اجناس را عوض کنیم. اجازه دهید مثال بزنم: مثلاً اگر قیمت یک کیلو برنج یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان است، فروشگاه‌ها تابلو بزنند «برنج ۳۰۰ هزار تومان» با چند علامت تعجب مقابلش. بعد زیرش با فونت خیلی ریز بنویسند «۲۵ گرم». یا به جای شیر یک لیتری ۸۰ هزار تومانی، شیر را بدهند ۸۰ تاک تومانی، ولی بهای هر سی‌سی، یا به جای یک پیسترای ۴۰۰ هزار تومانی، یک قاشق را بفروشند ۵۰ هزار تومان تا خریدار حس بهتری داشته باشد. البته روش‌های دیگری هم برای مهار قیمت‌ها هست؛ مانند خرید جنس دست دوم، اجاره کردن به جای خرید و... که در این مقال نم‌گنجد.



از قدیم گفته اند عقل مردم به چشمشان است. خوششان می آید شبیه اسکیموها لایه لایه لباس بپوشند؟ سبازان کم زیاد است که ابالباس اضافی می خواهید بیشتر هم ننشانید بدید؟! اصلا همین لباس زیباست نشان آدمیت! اگر سردتان شد، درجه شوفاژ را بیشتر کنید.

آب همیشه از آسمان می‌آید، برق از پریز، گاز از دیوار، فکرکردن به منشأ آن‌ها فقط باعث اضطراب بی‌مورد می‌شود. اصلاً از قدیم گفته‌اند... چیز... خیلی حرف زده‌اند کلاً! خلاصه مطلب اینکه آینده را به آیندگان بسپارید. منابع طبیعی برای امروز ساخته شده‌اند، نه فردا. آیندگان خودشان راهی پیدا می‌کنند؛ همان‌طور که ما کردیم. مگر نه؟

