یادداشت: دور جدید مبارزه با گرانفروشی تا چه حد موفقیت آمیز خواهد بود

در دو شماره گذشته،قسمتهایی از این بحث از نظر خوانندگان گذشت،در اینجا بحث خود را ادامه‏ میدهیم.چند روز اول اعلام مبارزه با گرانفروشی‏ و پس از تأیید مقام معظم رهبری،قیمتها در حدی‏ رو به تنزل نهاد،اما در فاصلهء اندکی،جریان‏ دادوستد-آنچنانکه انتظار میرفت بسیاری از فروشندگان بی‏پروا گرانفروشی را از سر گرفتند و روش‏ چاق و لاغر کردن مشتریان که روشی زشت و ناپسندیده‏ است ادامه یافت.توضیح آنکه بسیاری از کسبه‏ پاره‏ای از کالاهای کمیاب مانند شیر-یا کالاهای‏ کوپنی را فقط به مشتریانی که بیشتر از آنها خریداری‏ می‏کنند می‏فروشند و از عرضهء عمومی کالا و به یک‏ چشم نگاه کردن مشتریان-که از اصول مسلم شرافت‏ شغلی محسوب می‏شود-طفره می‏روند،که در این‏ مورد حقیقتا باید مراقبت جدی بعمل آید و نگذارند فروشندگان بین مشتریان اختلاف قائل شوند.اغلب مشاهده شده کالاهائی برای مشتریان خاص کنار گذاشته می‏شود و در خارج از صفهای طویل،تحویل‏ مشتریان می‏گردد و این رسم ناپسند و نیز ترجیح دادن‏ دوستان،خویشان،کاسبان محل و نظائر آنها رسم‏ ناپسندی است که باید با یک کار فرهنگی صحیح، همراه با تأدیب متخلفین،از میان برافتد و همان‏ اخلاق اسلامی که رئیس جمهوری بارها از آن سخن‏ گقته است بر بازارهای اسلامی،یعنی بر هر جریان‏ دادوستد حاکم شود.بدین‏ترتیب نتیجهء شیوع چنین‏ روشی اینست که به تدریج کالاهای کمیاب از جریان‏ عمومی بازار دادوستد خارج شده و کالاها مخفیانه‏ بفروش می‏رسد که در آنصورت نه فاکتوری رد و بدل‏ می‏شود و نه نشانی از خرید و فروش بر جای می‏ماند و باین ترتیب فرار از پرداخت مالیات توسعه می‏یابد و در عین حال نبودن کالا در فروشگاهها،خود،حرص‏ خرید را در مشتریان افزایش داده سبب تشدید تقاضای کاذب می‏شود.(منظورمان در اینجا از تقاضا کاذب،تقاضای خرید کالا اضافه بر مصرف‏ معمول است)که همین امر سبب توسعهء تقاضا و بالا رفتن قیمتها می‏شود.البته نباید فراموش‏ کنید که سخت‏گیریهای بی‏اساس و خارج از رویه نیز از جمله عوامل فرار کالا از فروشگاهها می‏شود.بنابر این باز هم برمی‏گردیم به همان‏"عدالت‏"که محور سخنان ریاست جمهوری در ابتدای شروع دور جدید مبارزه با گرانفروشی بود.اگر عدالت را در اعمال‏ و رفتار خود حاکم سازیم بفرض که 10 نفر یا 100 نفر مختلف از جریان دادوستد خارج شوند،هزاران‏ نفر دیگر آماده خواهند بود جای خالی آنها را،با رعایت اصول،پر کنند و به این ترتیب جای نگرانی‏ نخواهد بود.نگرانی هنگامی بروز می‏کند که مسئولان‏ اجرائی،یا قوانین،از حد عدالت پا را فراتر بگذارند و احتمالا مجریان قانون خودسرانه عمل کنند.از این جهت است که یک بازرسی دقیق و حساب‏شده‏ توسط افرادی که به عدالت و درستکاری شناخته‏ شده‏اند بخصوص در کار مجریانی که با مردم سروکار دارند،ضروری و اساسی است.طبیعی است که در عادلانه‏ترین برخوردها نیز گروهی ناراضی در جامعه‏ وجود خواهند داشت زیرا که برخی‏ها خصلت عدالت‏ دوستی ندارند و باصطلاح دارای یک‏"روح شرور" APATHY هستند.جامعه از برخورد قاطع و عادلانه با این گروه هرگز نباید بیم و هراسی به دل راه‏ دهد.

اما در زمینه اخلاق شغلی و ایجاد بازارهائی با روحیه اسلامی،اینکار در وهله اول احتیاج به‏ شناخت آئین کسب‏وکار در اسلام دارد که باید یک‏ کار فرهنگی صحیح،دور از شعارهای بی‏محتوی بلکه‏ بصورت امری آموزشی و مورد به مورد(کم‏وبیش شبیه‏ آنچه در مدارس مذهبی آموخته می‏شود)به مردم‏ تفهیم گردد.به گفتهء افلاطون مردم ذاتا خوب‏ آفریده شده‏اند و اگر بدی می‏کنند برای اینست که‏ نمیدانند آن کار بد است.متأسفانه در سالهای اخیر، در بسیاری موارد شاهد کلی‏گوئیهایی بوده‏ایم که فاقد جنبه آموزشی صحیح بوده است.درحالیکه نیاز به‏ یک آموزش عمومی سیستماتیک داریم تا حقیقتا اخلاق اسلامی کسب‏وکار را در جامعه مستقر سازد و مردم را به قبول یک سطح زندگی متوسط عادت‏ دهد،آنچنانکه هر نوع افراط را زشت و ناپسند پندارند و به سود عادلانه‏ای بین 5 تا 10 درصد با حد اکثر 15 درصد در سال قانع باشند.در قدیم‏ بازاری‏های خودمان میگفتند دو سود ده نیم بهتر از یک سود ده یک است.علاوه بر عدالت،در این گفته‏ یک اصل اقتصادی هم وجود دارد و آن اینست که‏ گردش پول و سرمایه را تسریع می‏کند و به کاروکسب‏ رونق می‏بخشد.چنین کاسبهائی را با کسانی مقایسه‏ کنید که یک سال کالا را احتکار میکنند تا در فصل کمیابی، یا در سرما و یخبندان،آنرا به چند برابر قیمت‏ بفروشند.

و بالاخره می‏رسیم به بحث اقتصادی قیمتها.با همهء اینکه اسلام تجارت و کار و کسب را مجاز شناخته و کاسب را حبیب خدا میداند،در عین حال سود ناشی‏ از کار و کسب را در حد عدالت مجاز شناخته است.اما اگر فروشنده بیش از حد عدالت سود ببرد بنحوی که‏ مشتری مغبون شود برای مشتری‏"خیار فسخ‏"گذاشته‏ است.اگر گرانفروشی از 5 درصد قیمت متعادل بازار تجاوز کند اسلام آنرا غبن فاحش می‏داند.درست‏ است که خریدار می‏تواند چنین حقی را از خود اسقاط کند،یعنی قبول کند که حتی اگر غبن فاحش هم در معامله باشد به آن توسل نخواهد جست،معهذا همین‏ امر حد سود و اختیار مشتری را،درحالی‏که از خود اسقاط اختیار فسخ معامله را سلب نکرده باشد،برای‏ بر هم زدن معامله غیر عادلانه نشان می‏دهد.لیکن‏ آنچه در این میان ثابت می‏ماند.

مسأله حلال بودن سود متعارف حاصل از تجارت است. اصولا تجارت را"خرید برای فروش به قصد بردن سود" تعریف می‏کنند.طبیعی است که اگر در این میان از ابتدا سود را منکر شویم،کسی سرمایه و وقت خود را بخطر نمی‏اندازد تا کالائی تولید کند و یا از محلی به محلی‏ منتقل کند و از فروشنده و به دست مصرف‏کننده برساند.

طبیعی است برای اینکه تجارتی وجود داشته باشد باید کالاهائی-مشتریانی و یا فروشندگانی وجود داشته باشند و در این میان طبیعی است که وجود کالا شرط اصلی و اولیه است.حال هر قدر کالا در برابر مقدار معینی پول،بیشتر باشد،فروشنده حاضر است‏ جنس بیشتری برای مقدار معین پول تحویل دهد یعنی‏ قیمتها را ارزان کند و به همان ضرب المثل بازاری‏ استناد نماید.لیکن در این میان دو عامل دیگر خود را نشان می‏دهند:نخست اینکه اصولا هر کالا یک‏ قیمت تمام شده دارد که باید تمام هزینه‏های مستقیم‏ و غیر مستقیم و جانبی و بالاسری در آن منظور شود. بر این قیمت یک سود عادلانه باید سربار شود تا قیمت‏ فروش بدست آید.

این قیمت به عوامل مختلف از جمله:هزینه پول- استهلاک-دستمزدها-قیمت مواد خام-قیمت‏ زمین-مواد واسطه-هزینه‏های حمل‏ونقل- هزینه‏های اداری و بالاسری و هزینه‏های دیگر، وابسته است که هرکدام ممکن است در قیمت تمام‏شده‏ نقش تعیین‏کننده داشته باشد و یک روز به روز دیگر تغییر کند.کارگر ممکن است در سر کار حاضر شود لیکن‏ به دلیل نبودن مواد خام-واسطه‏ای یا لوازم یدکی، کارخانه کار نکند-طبعا کارمند دستمزد خود را می‏طلبد بی‏آنکه تولید و سودی ایجاد کرده باشد، عوامل دیگر نیز ممکن است آمادهء کار باشند اما مجموعا هم‏سو،همزمان و هماهنگ نشده باشند و تولید صورت نگیرد.هزینه این عوامل سربار قیمت‏ تولید بعدی می‏شود.زیرا تولیدکننده،اگر صبور باشد،به سود نهائی پایان سال می‏اندیشد و هر هزینه‏ای را،حتی اگر هزینه تلف شده باشد،منظور می‏کند و جز این هم چاره‏ای ندارد،و الا که دست از ادامهء کار می‏کشد.سرانجام مسأله مالیاتها پیش‏ می‏آید تا سود خالص معین شود.در حقیقت سرنوشت‏ تولید تا حد بسیار زیادی بسته به چنین سودی است.

بنابراین نظام مالیاتی می‏تواند مشوق تولید باشد یا نقش مخرب را داشته باشد(که این بحث جداگانه‏ای‏ است)

حالا کالائی ممکن است به دلیل نارسائی‏ مدریت و ناهماهنگی جریان تولید،قطع بی‏رویه‏ کار یا قطع جریان برق و بموقع نرسیدن مواد اولیه و واسطه‏ای و قطعات یدکی،گران تمام شود.چنین‏ گرانی قابل پرهیز است و باید از آن جلوگیری کرد.

کارخانه‏ای که فرضا بجای یکصد نفر مجبور است‏ دستمزد پانصد نفر را بپردازد نه فقط هزینه دستمزد آن بطور سرسام‏آور بالا می‏رود،بلکه نیروی کار اضافی یک نیروی تلف شده و مزاحم است که‏ نمی‏گذارد آن یکصد نفر کارگر ضروری نیز کار مطلوبی‏ ارائه دهند.در چنین فرضی مدیر می‏کوشد تا کیفیت‏ را فدای کمیت کند و قیمت کالا را افزایش دهد تا هزینه‏های اضافی را پوشش دهد که هر دو در حکم‏ گرانی و گرانفروشی است.در اینجاست که مدیران‏ لایق و کاردان باید به کمک تولید بیایند و با درآوردن‏ هر امری به حد مطلوب،سود نهائی و بازده تولید زا نیز به حد مطلوب(یعنی بهترین شرائط ممکن) برسانند.