



Very special price for you

Prísapolitikkurin hjá nógvum føroyskum fyriritøkum hevur eittans endamál: Tað ræður um at lumpa pengar burtur úr teimum, sum eru góðtrúgvín og smæðin. Á tann hátt tjena handilsmenninir meir, eins og teir freku og framligu kundarnir sleppa bíligari

TINGHELLUANALYSAN

Sjúrður Skaale

"You very special person. Very special price for you".

Öll, sum hava verið í tilafturskomnum londum, hava upplivað, hvussu smáhandilsmenn royna at fáa sum frægast burturúr ríku vesturlendskum ferðafólku.

Lutirnir, tey selja, hava ongan fastan prís. Písurin "flýtur", so tey, ið duga best at prutta, rinda minst.

Summi halda það vera sjarmerandi. Summi halda það vera irriterandi. Men tey flestu halda það vera nakað, sum hoyrir tilafturskomnum lendum til. "Gott, at það ikki er soleiðis heima hjá okkum", hugsa vit.

Tí heima hjá okkum, halda vit, verða prísirnir ásettir eftir føstum reglum. Vit rinda tað, sum vøran kostar. Og hon kostar tað sama hjá øllum. Tað hjálpir ikki at vera frekur. Og tað er eingin vansi at vera lítillátin og smæin.

Men er hetta so? Tí fara vit at hyggja at á Tinghelluni hesaferð.

Marokko og Føroyar

Tá tú keypir eitt persiskt teppi í Marokko, so veistst tú, at prísurin á teppinum ikki er endaliga ásettur. Sølumaðurin nevnr ein prís, men hann leggur eisini upp til, at tú kanst koma við einum boði sjálvur. "How much you pay?" Sigur hann, og so togast tit um prísin, til tit enda einastaðni ímillum tað, sum hann hevur lagt á, og tað, sum tú hevur boðið.

Tann, sum dugir best at prutta, fær besta prísin. Soleiðis eru spælireglurnar.

Í Føroyum eru spælireglurnar at handilsmaðurin, í kapping við aðrar handilsmenn, ásetir ein prís. Og so kann keyparin velja og vraka millum teir ymisku handlarnar. Her er fult gjøgnumskygni. Keyparin kann í frið og náðum finna fram til tann besta prísinn. Kappingin trýstir prísinn niður á tað lægsta hann kann vera, og tann freki keyparin hevur ongan fyrimun fram um tann, ið kanska ikki er so framligur.

Tað er ikki sum í Marokko,
hugsa vit.

Og tað er fyri sovítt rætt. Í Føroyum er tað ikki, sum tað er í Marokko. Tí í Føroyum er tað er nógv verri!



Pól keypir bil

Lát okkum hugsa okkum ein
góðvarnan og kanska eitt sindur
smæðnan føroying. Vit kunnu
siga, at hann eitur Pól.

Tá Pól skal keypa nýggjan bil, gongur hann millum bilhandlararnar, og samanber prísir. Hann finnur tann biligasta av teirri støddini, hann vil hava, og keypir. Pól hevur álit á, at prísurin er, sum hann skal vera. Hann mistonkir ikki bilhandlaran fyri at selja bilin fyri okursprís.

Pól veit ekki, at byrjar hann at prutta, kann hann fáa bæði 10 og 20 prosent av prísinum. Tí Pól dugir ekki at ímynda sær, at bilhandlarin hevur lagt so nógv omaná söluprísin, at hann framvegis fær pengar burturúr søluni, tá prísurin er lækkaður 20 prosent.

Óg Pól skilur ekki, at allir bilhandlarnir hava eina tigandi avtalu um at gera tað sama, og at kappingin, sum hann heldur vera, tí als ikki er til.

Pól keypir timbur

Sama ger seg galdandi, tá Pól fer í ein timburhandil at keypa tilfar.

Hann veit ekki, at timburhandlarnir geva heilt upp í 30 - ja enntá heilt upp í 40 - prosent í avsláttir til tann, sum pruttar.

Pól veit, at kann ein timburhandil lækka prísin so nógv, merkir tað, at ógvuliga nógv er lagt omaná. Og tí átti vøran at verið biligari hjá kappingarneytanum. Tá hon ikki er tað, má tað merkja, at prísurin er so lágur, sum hann kann vera.

Men Pól veit ekki, at báðir teir stóru kappingarneytarnir gera júst það sama! Tá teir hava funnið fram til tann prísins, sum gevur teimum eitt nøktandi yvirskot, so leggja teir eina velduga upphædd oman á!

Pól veit ekki, at kappingin, sum hann helt vera millum timburhandlarnar. ekki er til. -

Og at hon ið hvussu er ikki byrjar, fyrr enn farið verður at prutta.

Pól lænir pengar

Pól verður so dyggigilga lumpað-
ur. Bæði tá hann keypir bil, tá
hann keypir byggitilfar, tá hann
keypir teldu og tá hann keypir
DVD-spælara.

Og tá Pól fer í peningastovnin at læna pengar til tað, hann skal keypa - tá verður hann eisini lumpaður. Tí hann dugir ikki at ímynda sær annað enn, at peningastovnarnir krevja tað sama fyri at læna smæðnum fólki pengar, sum teir krevja fyri at læna framligum fólki pengar. Hann veit ikki, at eisini har ber til at pruttu um prísin, so at tann, sum frekastur er, fær tað bíligasta lánið.

Tey, sum fáa ágóðan av, at Pól verður snýttur, eru í fyrsta lagi tey, sum læna honum pengar og selja honum ting. Í øðrum lagi eru tað tey, sum eru so frek og so framlig, at tey tora og duga at prutta um prisirnar. Tí tá ein rindar vvirpris ger tað sjálvsagt, at ein annar kann sleppa bíligari.

Pól skal snýfast

Ja, vit kunnu fara so langt sum at
siga, at øll skipanin við følskum
prísum rætt og slætt hevur til
endamáls at lumpa okkara góða
vin, Pól.

Tí um vit hyggja yvirskipað at tí, hví man tað so vera, at nógvir handlar seta so høgan prís á sínar vørur, at teir uttan at blunka kunnu lækka hann við bæði 20 og 30 prosentum?

Um ein handilfrá degi til dags hevði lækkað sínar ásettu prísir við slíkom upphæddum man lítil ívi jú vera um, at hann hevði vunnið kappingina um kundarnar.

Hví ger handilin það so ekki?
Orsökinn má vera, at nógv fólk
eru sum Pól. Það mugu vera
nógv góðvarin fólk, sum í góðari
trúgv - ella bara tí tøy eru lítill-
látin - veruliga rinda tann okurs-
prísinn, sum stendur á vøruni. Og
hesi mugu vera so mikið nógv, at
það loysir seg betur at seta
okursprís á, enn at lækka prísinn
niður á eitt støði, sum hevði
drigið fleiri kundar til handilin.

Tí eitt er vist: Eydnast tað ikki
at fáa nógv fólk at rinda tann
høga - falska - prísin, so er

