

Người lãnh thùng thường ngại đi khảo giá ở chợ, sợ bị đim giá hoặc tráo thuốc, nên họ thích cho địa chỉ để thương lượng tại nhà riêng hơn. Nên bạn hàng thường phải đi xa cục nhọc, có khi đi vài ba lần mới mua được thùng thuốc (trường hợp không đủ vốn phải huy động vài bạn hàng khác), rồi lại phải coi chừng băng khác **phá hời**.

Phá hời có thể là chen vô trả một cái giá trên trời để phe kia không mua được rồi chuẩn. Hoặc khi A ngã giá xong, bạn hàng B biết trong đó có mớ thuốc đặc trị chỉ có một lái dăm **ngậm**. Trong khi A lo gom tiền, B chạy lại lái, làm bộ hỏi "Loại thuốc XYZ... đó mua chừng 100 được không anh Hai?". Thực ra B biết lái có thể thu với giá 200. Lát sau A mang thuốc đặc trị đó tới, lái nói thẳng: "thằng B nói tui bay mua vô có 100, tao thu lại 150, chằm hết". Mà thực sự, A có thể đã mua cao hơn 100 thậm chí có thể tới 150 rồi, bán lại như thế là không lời hoặc lỗ, nhưng loại thuốc đặc trị này chỉ có lái đó chịu thu, nên đành bán vậy.

Để giảm trò **phá hời**, bạn hàng đặt ra luật "Có mặt có phần". Bạn hàng nọ đang trả giá nhưng nếu bạn biết địa chỉ và xuất hiện đúng lúc thì sẽ được hùn vốn và chia lời. Nhưng nếu họ ngã giá xong rồi thì thôi.

Nghe đúng chợ trời cũng lắm gian nan như thế, đó

là chưa kể những khu chợ có "dại bàng" muốn độc chiếm, tranh mua giành bán bằng võ lực, hoặc buộc bạn nộp thuế "hoa chi". Bây giờ miếng ăn ở chợ trời thuốc tây không còn béo bở nữa nên chuyện đó cũng giảm. Giới chợ trời ngày nay còn sống được nhờ thuốc ngoại vẫn bán được dù giá có đắt hơn thuốc cùng loại làm tại VN, vì tâm lý chuộng đồ ngoại cũng còn rất phổ biến.

Nhiều bạn hàng có khi phải phở ở chợ cả ngày buồn hiu, lúc sắp hết giờ phải hàng lại vô được một mồi, lời vài chục hay cả trăm như chơi, bù cho những ngày chạy xe về không, lúc cơm nguội.

Đa số bạn hàng cũng nhìn ra cái thế suy tàn của nghề, họ đều mong gom được ít vốn chuyển sang nghề khác. Dù sao cũng cảm ơn nó, chợ trời thuốc tây đã từng nuôi sống nhiều người ngành y nhưng không được lưu dụng sau giải phóng và cả một số anh em trong giới sáng tác nữa (như nhà thơ PCS chẳng hạn). Bây giờ chợ trời, thất nghiệp nhưng biết làm sao. Buồn bán lớn bộp chộp buồn bán có con lè đường cũng là qui luật của kinh tế thị trường đó thôi.

PT



Vì sao giá xe hơi ở Singapore mắc nhất thế giới?

Singapore đã có những biện pháp nhằm giảm bớt việc sử dụng xe hơi tại nước này.

Đảo quốc này có dân số đông (3 triệu), diện tích hạn chế (626,4 km²), kinh tế phát triển nhảy vọt và là một trong những nước có mật độ xe cao nhất thế giới (81 xe /1km đường so với 43 ở Nhật và 27 ở Mỹ) điều kiện như thế tất phải dẫn đến cảnh rối loạn trên đường phố. Thế nhưng, giao thông của Singapore vẫn tốt đẹp. Phần lớn do có kế hoạch lãnh mạnh hoá đô thị và hệ thống đường sá có hiệu quả, cũng như kỹ thuật điều hòa luồng giao thông. Nhưng có lẽ nguyên nhân chính là do chính quyền không cho số lượng xe vượt quá sự phát triển hệ thống đường sá - khoảng 2% đến 3% hàng năm. Chính sách này tuy có hiệu quả trong việc giải quyết tắc

ngẽn giao thông, nhưng lại khiến giá xe ở Singapore mắc nhất thế giới.

Thuế nhập khẩu là 45%. Người mua phải trả lệ phí trước bạ 600 US\$ thêm một khoản phí tổn tương đương với 150% giá thị trường của chiếc xe. Chưa hết, năm 1990 Singapore đưa ra một yêu cầu gay gắt nhất: giấy xác nhận chủ quyền - COE (Certificate of Entitlement), một loại giấy phép có số lượng hạn chế mà người mua xe phải có trước khi sở hữu xe. Những giấy COE này được đưa ra qua một hệ thống đấu giá phức tạp; giá cả thay đổi hàng tháng tùy vào số lượng người trả giá. Kết quả là người mua phải chịu giá mắc ở thời điểm này so với thời điểm khác. Tháng Giêng vừa qua, giá COE đã lên đến 10.061 US\$ một chiếc Honda Civic (tăng 2.208 US\$ so với tháng 12 là 11.212 US\$ một chiếc Honda Accord (tăng 2.232 US\$). Khi cộng vào với giá gốc của chiếc xe, thuế và lệ phí trước bạ, giá một chiếc Civic vào khoảng 40.780 US\$, Accord khoảng 56.000 US\$.

Chính quyền còn muốn giảm bớt sự ô nhiễm không khí nên kể từ tháng 7 tất cả những xe mới được bán đều phải trang bị thêm bộ phận lọc khí thải, nâng giá thành lên khoảng 1.200 US\$/chiếc. Nhưng chưa hết, người mua còn phải trả thuế đường sá hàng năm. Thuế này được tính theo từng loại xe. Kết quả của những chính sách này đã đưa đến doanh số xe hơi bán ra năm 1991 giảm xuống 10% so với năm trước, chỉ còn 24.000 chiếc.

Dân Singapore đồng tình với những biện pháp của chính quyền nhưng họ cũng thấy ngại vì giá xe hơi quá cao, khiến cho việc sở hữu xe vượt quá tầm với của mọi người ngoài trừ những ai thật giàu có.

K

(theo Tim