

goại thương, luật lệ thì rườm rà, và cũng từ đây mà hoạch định ra kế hoạch ở âm vì mô tức chiến lược.

PV: Lâu nay ở Thành Công thường vẫn nói về dây huyền khấp kín, như thế là thế nào?

NPD: Khấp kín ở hành Công là từ nhập nguyên liệu đến sản xuất sản phẩm hết thấy đều trực tiếp. Hải khấp kín để được đồng bộ từ vấn đề thấy được cái sát ươn, cái thiết thân mà tự iải quyết, tự tháo gỡ, không rông chơ.

Nhưng thật ra khấp kín dây chuyền cũng không hải là vấn đề cố định. Như nước ngoài nhiều nơi người a khi khấp kín, khi phân ông, nhưng không bao giờ ấy ra trực trặc là vì bên sản uất cũng như bên lo về goại thương đều có tinh nân trách nhiệm cao, tức là iải bên đều được phân bổ ợp lý về quyền lợi. Do ý thức rách nhiệm cộng đồng nên ối với sản xuất, ngoại rương không bao giờ lạm ụng chức năng để độc uyên. Nói ra điều này có lẽ ững thấy dài dòng nhưng hông thể không nói vì đây i điều sẽ phải thực hiện ở rông lai.

PV: Đúng là trong hạm vi bài báo nhỏ thì hông thể tòa ra mọi khía nh, không thể đi quá xa, ậy bây giờ chỉ xin gút lại iệt câu hỏi, là đã từ lâu, đầu ầu cũng nói tháo gỡ, đầu ầu cũng nói phân đầu, hưng bằng cách nào Thành ông đã vọt lên đi đầu?

NPD: Quả thật không ó gì gọi là bí truyền, bí uyết, mà chỉ là kết quả của nh thần đoàn kết và dân nũ trong lãnh đạo và quân i. Các ý kiến phát biểu đều ược tiếp thu, nghiên cứu hông qui kết, không bác bỏ i và. Ngay từ đầu, khi tiếp uân, Thành Công đã giữ gười, đến giờ vẫn giữ được gười. Đối với bên ngoài luôn ión biết mình biết người, hông mặc cảm, đặc biệt là ghiêm ngặt trong chữ tín.

PV: Xin rất cảm ơn.

NGUYỄN NGUYỄN
(thực hiện)

CHỖ NHỮNG THÙNG THUỐC TÂY

Phóng sự của PHẠM THU TRUNG

Kinh tế thời mờ của đem lại nhiều thuận lợi, nhưng cũng có những giới chịu cảnh suy thoái, trong đó có giới chợ trời (ta cứ tạm dùng chữ này để chỉ những người buôn bán không môn bài, thuế má ở cái thời kinh doanh tư nhân chưa được công nhận). Hoạt động buôn bán si và lè có tổ chức đã dần dần bóp chết chợ trời. Chợ bây giờ đã có mái che, có địa điểm trung tâm rõ ràng. Nhiều tay chợ trời cỡ bự giờ đã buồn bán chính qui, có phép tắc luật lệ nghiêm túc hơn, và chất lượng phục vụ người tiêu dùng đã khá hơn, ít còn cảnh lừa đảo, vô thật ruột già... như trước đây.

Nhưng dân chợ trời vẫn còn, không sung túc như xưa, vì miếng ăn tuy nhỏ nhưng với số người ít thì cũng đủ qua ngày. Bài này xin kể cho bạn nghe về giới thu mua thuốc tây, với những vui buồn nhỏ nhỏ của nó.

Ngày nay, thuốc tây nhập cảng, thuốc Việt Nam làm bằng nguyên liệu ngoại đã tràn ngập thị trường, nên nguồn thuốc do Việt kiều gởi về không còn vai trò lớn nữa, nhưng vẫn có đều đều. Bạn sẽ gặp những nhóm thu mua ở trước những trạm phát hàng của Hải quan hay Bureau điện. Họ chờ người ta lãnh hàng ra, bu lại xem, ước lượng và ra giá mua tại chỗ. Không ngă giá được, họ xin địa chỉ để chiều hoặc mai tới mua. Lờn ít hay nhiều là tùy ở người bán.

Người bán có thể đi dạo giá ở nhà thuốc tây, ở chợ Tần Định... nhưng dân chợ trời thích nhất là những người lãnh thùng nhưng phải chia cho vài ba người khác theo lời dặn của thân nhân nước ngoài. Thế là họ phải bán để chia nhau và tương đối ít kỳ kèo giá cả. Còn với khách hiểu biết chút đỉnh, họ phải dùng thủ thuật để mua được thùng thuốc với giá có lời. Xin kể vài cách:

+ **Xa luân chiến:** Bạn hàng thứ nhất trả 10, không bán, sẽ có bạn hàng thứ nhì đề nghị 9 (dương nhiên không bán) và bạn hàng thứ ba nâng lên 11. Tới đây, người lãnh thùng có cảm giác lỗ hàng của mình chỉ tới cỡ đó nên bằng lòng bán. Hai bạn hàng trả giá trước không tiền ra mặt nhưng phải đề chừng bạn hàng thứ ba thỏa thuận được giá 11 nhưng ra ngoài lại "hất" thành 12 để bỏ túi riêng một ít (bằng bè giang hồ mà, phải cảnh giác).

+ **Ria:** khi người bán đòi giá cao quá, bạn hàng khác trong nhóm sẽ vô thương lượng với mục đích mua bớt một vài món thuốc (chịu lỗ cũng được), lúc đó bạn hàng thứ nhất sẽ trở lại đồng ý tăng giá mua lên vài chục, một trăm ngàn. Nhưng sau cùng kiểm tra rồi la toáng lên là thiếu mấy món thuốc nọ và không chịu mua nữa, trừ khi chủ chịu giảm xuống cả trăm ngàn so với giá đề nghị ban đầu, vì có họ chịu tăng giá mua là vì "kết" mấy hộp thuốc đó thôi.

+ **Thiến:** Thủ pháp này dã man hơn. Giống như "ria", khi chủ không chịu bán dù đã trả tới giá. Bạn hàng thỉnh một chuyên gia gởi tới địa chỉ người bán. Chuyên gia ăn mặc sang trọng, xe pháo lạng lạng, sờ tay mấy tính kè kè, trút thùng ra coi và đề nghị một giá nghe mát ruột, coi tới coi lui rồi về, hẹn chút nữa trở lại chổng tiền, rồi biến mất. Thợ ra trong khi xem xét thuốc, chuyên gia đã lanh tay lẹ mắt chôm mắt một hai hộp thuốc, hoặc rút ruột bỏ vô lại. Hôm sau bạn hàng trở lại. Dĩ nhiên chủ không chịu bán, nhưng vẫn xin coi lại thùng, lúc đó mới cho chủ hay đã mất lỗ thuốc gì, hoặc hộp nào chỉ còn vỏ. Chủ nhà sẽ có cảm giác đã bị lừa và thua cuộc, đành bán liều theo giá bạn đề nghị cho rồi, e rằng có đi khảo giá cũng mất công. Còn chuyên gia chôm được gì ăn nấy.

Minh họa : GIANG BIÊN



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 vào 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