

triệu USD. Đài Loan xây dựng cơ sở hạ tầng cho khu công nghiệp xuất khẩu Tân Thuận (Nhà Bè) với giá trị trên dưới 90 triệu USD; công trình bảo vệ môi sinh của Thụy Điển đối với nhà máy giấy Đồng Nai, Tân Mai suýt soát 5 triệu USD; những công trình liên lạc, bưu điện, viễn thông của Úc... và nhiều quốc gia, tổ chức khác.

Ngoài ra, trong cơ cấu hạ tầng cần xác lập mối quan hệ cân đối trong phát triển (đầu tư bảo dưỡng). Một câu hỏi bức bách đặt ra: liệu khu nhà ở, dân cư có thể trong trạng thái "bình thường", "tĩnh nghi" được không khi đường sá, cầu cống, điện đóm không xuyên suốt và xuống cấp tột tệ?

Đây là một câu hỏi nhưng đồng thời là thực trạng và lời giải đáp. Vậy mà, nguồn tài chính của "quỹ nhà" có thể sắp hết con số trăm tỷ đồng, lại không nằm trong dự kiến có thể chia xẻ để trang trải một phần vào việc duy tu bảo dưỡng đường sá, cầu cống, hệ thống chiếu sáng hệ phố đang xuống cấp nghiêm trọng, khi nguồn vốn ngân sách eo hẹp không cần đối phần chi tối thiểu này. Quan niệm phiến diện, thiển cận dẫn đến tác hại trong thực tế.

Nếu cơ chế kinh tế, tài chính chưa giải được bài toán về sự đóng góp và phân chia lợi ích đúng đắn, hợp lý giữa các nguồn với lợi ích và sự hài hoà phát triển của quá trình tái sản xuất KTXH (trong các ngành kinh tế và mối quan hệ với cơ sở kinh tế hạ tầng), chính quyền Thành phố có thể có những sáng kiến trong phạm vi quyền lực xử lý hợp lý mối quan hệ giữa "quỹ nhà" như quỹ hàng hoá, nguồn thu để chia xẻ, phân phối cho việc duy tu, bảo dưỡng cơ sở kinh tế xã hội hạ tầng.

Phát triển cân đối cơ sở hạ tầng là bài toán công phu, cũng là thuộc đo trách nhiệm và vai trò nhà nước (chính quyền Thành phố), điều khiển nền kinh tế thị trường phục vụ xã hội.

TTT.



12 PHÁT TRIỂN KINH TẾ



CẦN SỚM HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÙNG ĐÔNG NAM Á VÀ XÂY DỰNG BÀN LĨNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

HUỲNH KIM BỬU

Chuyến viếng thăm một số nước trong vùng Đông Nam Á vừa qua, nhằm mở rộng, tăng cường hợp tác về kinh tế và thương mại của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng Việt Nam Võ Văn Kiệt cho thấy những biên giới ngăn cách cuối cùng rồi cũng phải được khai thông theo xu thế của thời đại.

Nếu tính từ thời điểm giải phóng và thống nhất Việt Nam năm 1975, đất nước ta và các nước ASEAN tuy có những đặc điểm địa lý gần gũi, một nền lịch sử, văn hoá... khá giống nhau, tuy tiếng là láng giềng nhưng thật ra là "đồng sàng dị mộng". Nguyên nhân chính bởi sự khác nhau cơ bản về tổ chức hệ thống chính trị.

Những thay đổi mau chóng của thế giới ở thập niên mới này của thế kỷ 20 đã buộc các nhà lãnh đạo phải thay đổi tư duy, chiến tranh lạnh đã tạm ngừng và bức thông điệp lớn nhất của thời đại gọi tới các dân tộc trên hành tinh hiện nay là phải chú tâm vào lĩnh vực phát triển và hợp tác kinh

tế, khoa học kỹ thuật... nếu muốn tồn tại như một quốc gia văn minh và hùng cường trước khi loài người bước vào thiên niên kỷ mới.

Chúng ta đã đánh mất một quỹ thời gian khá lâu do sai lầm về kinh tế và điều này các nhà lãnh đạo cũng đã công khai thừa nhận. Hậu quả, đất nước nằm trong danh sách của Liên Hiệp Quốc là một trong những nước nghèo nhất thế giới, tổng thu nhập quốc dân và đầu người cũng thế. "Nỗi niềm đau của riêng ai" này buộc cả dân tộc phải động viên mọi sinh lực và tiềm lực cho sự phát triển kinh tế thương mại, khoa học kỹ thuật, mà mục tiêu nước rút trước mắt là phải bắt kịp trình độ Đông Nam Á để thoát khỏi nỗi nhục nghèo nàn lạc hậu còn đeo bám dai dẳng.

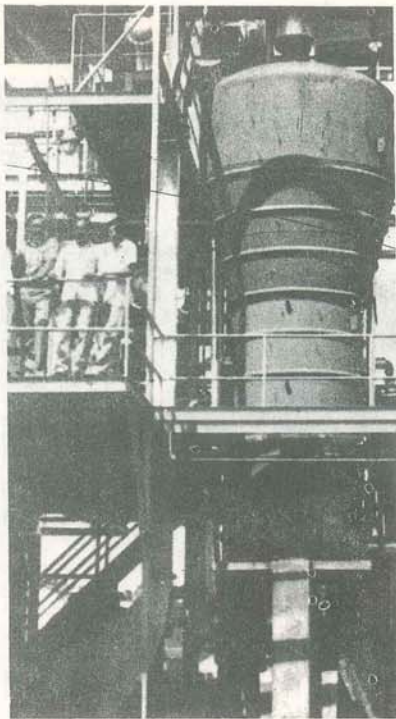
Trong phạm vi bài viết này, chúng tôi muốn bàn đến việc phải sớm có một chiến lược kinh doanh vùng Đông Nam Á và xây dựng bàn lãnh thương mại của giới doanh nhân VN phù hợp với đặc điểm của khu vực, bởi đây là thị trường mà nền kinh tế

N dễ hội nhập, dễ cạnh tranh... hơn các thị trường khác đòi hỏi trình độ cao hơn như thị trường Âu, Bắc Mỹ chẳng hạn.

Thiết nghĩ, thuật ngữ quân sự "Biết người biết ta trăm trận trăm thắng" vẫn đúng đây đủ ý nghĩa trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, kể cả tầm vóc quốc gia, khu vực hoặc rộng hơn nữa là toàn thế giới.

Các doanh nhân cỡ lớn của Việt Nam (nhất là với Quốc doanh) mới được quen với khái niệm kinh tế thị trường khoảng từ sau 1986. Và mãi cho tới 1990, hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu chủ lực của Việt Nam vẫn là hướng về thị trường khu vực II. Vì vậy chúng ta còn thiếu những hiểu biết tối cần thiết về nhiều lĩnh vực ở thị trường sát sườn này. Đã vậy, doanh gia dù cỡ của các nước khi cần rất ngoại lệ nghiên cứu thị trường... thì họ đi dễ dàng và đi nhiều như đi chợ - do đó, "người" thường biết về "ta" rất rõ trong khi "ta" lại chỉ biết đại khái về "người". Đây chỉ thuần nói về mặt nổi, chứ chưa bàn về mặt chìm, tức hoạt động tình báo kinh tế... thì hình như họ cũng quan tâm và tổ chức "trình sát" ta rất sâu và kỹ. Những bàn thua trong kinh doanh ở quá khứ và hiện tại được báo chí, dư luận... đề cập đến, theo đúng tính toán của một phần còn ở chỗ ta chưa nghiên cứu kỹ để biết được người. Nạn ngập lụt, mưa máy móc thiết bị lạc hậu mà lại mắc, thậm chí không sử dụng được; các nạn giặc tiêu, diều, tôm, chuối... và những đòn ép giá hàng xuất (gạo, thủy sản...) nâng giá hàng nhập, giấu giếm thị trường của thương nhân nước ngoài... là những bài học mà vẫn còn mang tính thời sự nóng hổi về yếu kém của giới doanh nhân nước ta.

Theo ý kiến chúng tôi, các công ty hàng đầu trong nước thuộc các ngành nghề khác nhau phải được tổ chức thành "TẬP ĐOÀN KINH DOANH" để có thể có đủ hương tiện hữu hiệu nhằm hỗ trợ cho nhau trên mọi lĩnh vực kinh thương và tạo được "cú dấm" đủ trọng lượng để chen lấn trên thị trường Đông Nam Á. Phải gạt quyền lợi quốc gia lên trên hết, rồi mới nghĩ tới quyền lợi của địa phương, của ngành... Nếu cứ tán mạn mạn ai nấy làm như xưa nay thì xin lỗi "Trông người mà chẳng thấy ta thật buồn". Bàn đến chuyện lập đoàn, thì các vị Tổng Giám đốc, Giám đốc hoặc Chủ tịch Hội đồng Quản trị... chắc hẳn sẽ là người của Nhà nước và do Nhà nước bổ nhiệm với những tiêu chuẩn, ràng buộc rõ ràng. Do vậy các vị này phải có ai năng, bản lĩnh lãnh đạo đức kinh doanh hùng bèn cạnh đó ông ta còn phải có ngọn lửa "kinh doanh" lúc nào cũng rực cháy trong đầu (kể cả lúc đang ngủ) thì mới mong mang "nhất bản vạn lợi" về cho dân họ nước. Và trên hết, họ nên được ưu tiên là "công du" càng nhiều càng tốt, miễn có



ích lợi và nhất là đừng xem đó là chuyện "tư du".

Xây dựng bản lĩnh thương mại Việt Nam thời đại mới thì tự các doanh nhân (công lẫn tư) phải tiếp cận thực tế để học hỏi, nhất là kinh nghiệm thành công lẫn thất bại của các nước Đông Nam Á gần gũi mà bây giờ chúng ta dễ có điều kiện tiếp xúc (trực tiếp hoặc qua thông tin) dễ dàng hơn xưa rất nhiều. Còn hoạch định chiến lược kinh doanh trong vùng này, có lẽ nên được chỉ đạo ngay từ cấp vĩ mô. Chúng ta có nhiều Viện kinh tế cũng như một Viện chuyên về vùng Đông Nam Á. Phải bằng các chính sách kinh tế để làm cho các Viện nghiên cứu lý thuyết đó và các nhà thực hành kinh doanh xích lại gần nhau nhằm hỗ trợ cho nhau thật đắc lực trên thương trường Đông Nam Á. Vấn đề cổ vấn kinh doanh và tài trợ cho đề tài nghiên cứu ta có thể học tập của thế giới rất dễ dàng, mặt còn lại là ở chỗ tấm lòng đối với đất nước cùng sự khiêm nhường, cầu tiến hợp tác và tôn trọng nhau giữa hai giới mà thôi.

HKB.

CHÁO CỐC ÊNH ƯƠNG XÚC BÁNH TRẮNG HAI MÓN ĂN ĐẶC SẢN HẤP DẪN

"Con cóc là cậu ông Trời"

Từ lâu rồi, trong dân gian đã phong cho dòng họ thềm thờ ngôi vị nói trên. Người dân còn truyền với nhau "Ai rớt tới cóc hãy coi chừng Trời đánh". Ấy vậy mà có nhiều bác mạnh dạn xơi cháo cóc vẫn sống nhăn răng. Có bác cao hứng lại còn ngâm nga:

"Trời mưa cứ mặc Trời mưa

Ta xơi cháo cóc Trời chùa ta ra".

Đã từng xơi cháo lòng, cháo huyết, cháo cá, cháo Quảng... vậy ta hãy tìm hiểu xem cháo cóc ngon như thế nào mà các bác ca ngợi như vậy?

Cháo cóc còn gọi là cháo đồng quê. Loại cháo này thật ra rất hiền, vị ngọt thanh, có tác dụng trừ phong, xổ độc, trị ban trẻ em hay bá phát!

Bắt từng con cóc còn sống ra khỏi bao, cắt nhẹ một đường nhỏ sau hậu môn, mạnh tay lật ngược da lưng, chặt bớt chóp đầu, bỏ bỏ đồ lòng, bỏ lườn trứng. Tất cả đem ướp gia vị, bột ngọt cho thấm rồi bỏ vào nồi nấu chung với gạo. Thế là ta được một món cháo cóc thơm ngon, quyến rũ.

Ênh ương lựa riêng, trút nước vào khạp nước nóng, đập kín. Đợi một lúc, cho chút giấm giũa trong khạp để các dây gân bụng, gân cổ căng ra. Sau đó, bắt chú cao da "làm lồng" để lên món ênh ương xào xúc bánh trắng nướng. Một món ăn hấp dẫn, ngon và bổ tuyệt!

Đĩa thịt ênh ương xào thơm phức, dọn hành và đậu phộng được dọn lên bên cạnh xúc bánh trắng nước cốt dừa mè đã nướng vàng ánh. Đùng quعن đĩa rau vườn nào là nhàu, lá cách, cải trời, càng cua, bồ ngót, dọt chùm ruột...

Ai thích rau rác thì gói với rau vườn. Có cả dưa khô nạo nữa! "Bón" một tí cho béo béo, chấm với nước mắm thấm rất "đã". Bắc nào chịu cay thì cần ớt hiểm rừng. Thích the thì có gừng non ngâm dấm. Một cuốn "trư trư" thịt thà, bánh trắng nướng, rau vườn, cho vào răng, cắn nhai nuốt ngọt sớt. Chắt giòn của da ênh ương na ná như "cát" trong miếng dưa hấu, bắt ngờ như hạt tiêu, tếp tới trong nem chua, bùi hơn da rắn, dẻo cua đinh, da cá đuối. Lá nhàu lại trị được đau lưng.

Lúc đó, hãy bung nồi cháo cóc lên để bước sang "màn hai".

Mùi thơm lừng của mỡ hành phi phất lên trong gió. Tóp một hóp rượu nếp, và múc một muổng cháo cho vào miệng. Vị ngọt của cháo thấm vào đầu lưỡi, tưởng không còn gì ngon bằng!

NGUYỄN HẢI THẢO

PHÁT TRIỂN KINH TẾ 13