

**HỘ SÁCH BẢO KINH DOANH
VIỆT NAM VÀ THẾ GIỚI**



Bạch Thái Bưởi

**KHẪNG ĐỊNH
ĐOANH TÀI NƯỚC VIỆT**



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

PACE
CÔNG NGHỆ QUẢN LÝ

KIẾM TIỀN HAY PHỤNG SỰ XÃ HỘI?

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Bộ sách mà bạn đọc đang cầm trên tay là kết quả của dự án nghiên cứu mang tên Đi tìm Đạo Kinh doanh của Việt Nam và Thế giới do Tổ hợp Giáo dục PACE thực hiện trong suốt 14 tháng vừa qua.

Chúng tôi đặt tên cho bộ sách này là Đạo Kinh doanh Việt Nam và Thế giới với mong muốn được chia sẻ cùng bạn đọc, đặc biệt là bạn đọc doanh nhân và bạn đọc quan tâm đến kinh doanh, những kiến giải về hàng loạt các câu hỏi như: “Kinh doanh là gì?”, “Doanh nhân là ai?”, “Đâu là ‘đạo’ của nghề kinh doanh?” và “Tại sao kinh doanh là một nghề cao quý và xứng đáng được xã hội tôn vinh?”...

Đội ngũ chuyên gia của PACE cùng các cộng sự đã nghiên cứu cuộc đời và sự nghiệp của 25 doanh nhân huyền thoại, đến từ 25 tập đoàn kinh doanh dẫn đầu trong những bảng xếp hạng doanh nghiệp trên toàn thế giới, nhằm tìm kiếm “cái đạo”, cái triết lý cốt lõi trong kinh doanh của họ. Mục đích là để lý giải xem vì sao họ là những người kiếm tiền nhanh nhất, kiếm tiền nhiều nhất và kiếm tiền bền vững nhất thế giới, đồng thời họ lại được xã hội đặc biệt kính trọng?

Phân tích từng chặng đường, từng mốc sự nghiệp, từng bước thăng trầm... của những huyền thoại doanh nhân này, chúng tôi đã đúc kết được những nét chung nhất, nói chính xác hơn, là những yếu tố khiến họ trở nên vĩ đại, trở thành những doanh nhân huyền thoại. Đó là sự khao khát, là niềm đam mê một cách mãnh liệt để sáng tạo, để đem đến thật nhiều giá trị mới cho cuộc sống và cho xã hội. Họ đã thực hiện được điều đó bằng việc cống hiến cả cuộc đời mình lẫn việc truyền đạt, dẫn đường cho hậu thế.

Trong lời đầu này của bộ sách, chúng tôi cũng muốn kể lại với quý vị một vài câu chuyện và một vài so sánh mà PACE luôn tự hào khi tìm thấy nó trong hành trình Khát vọng Doanh trí của mình trong suốt những năm vừa qua:

Bà chủ một tiệm tạp hóa suốt ngày không vui vì buôn bán ế ẩm. Nhưng sau những ngày tháng nhìn vào “mắt” khách hàng, bà chợt nghĩ: “Sao tôi không là người giải quyết vấn đề nhu yếu phẩm cho cả xóm?”. Và mọi chuyện thay đổi. Từ đó, nhiều gia đình chưa khá giả trong khu phố có thể mua một, hai gói mì tôm (mà không cần phải mua cả thùng mì), một tép bột ngọt (mà không cần phải mua cả gói bột ngọt). Bà có thể mở cửa lúc mờ sáng hay nửa đêm, khi chẳng còn nơi nào bán hàng nữa để đáp ứng nhu cầu “hết chanh đột xuất” hoặc “nhà không còn nước mắm”. Hay hơn nữa, mọi người chỉ “xẹt” một hai bước chân là có ngay những vật phẩm cần thiết nhất

cho gia đình. Lại thêm chuyện giá cả của bà so với chợ và siêu thị cũng chẳng chênh lệch là bao. Ai cũng đoán ra kết quả: cửa tiệm suốt ngày người ra kẻ vào, bà thì bán hàng luôn tay và cười nói luôn miệng. Không chỉ tiền lãi thu được tăng cao, mà bà còn có “lợi nhuận” lớn nhất là sự quý mến của mọi người dành cho một người biết kinh doanh như bà.

Câu chuyện thứ hai về một cơ sở sản xuất tủ sắt. Người ta thường mua tủ của cơ sở này về để đựng hồ sơ. Một cơ sở bé xíu rất đời bình thường thì liệu có mang trong người “sứ mệnh xã hội”? Trong một thời gian dài, cơ sở hoạt động cầm chừng, cho đến một ngày ông chủ của nó thay đổi cách nghĩ: tôi không “bán tủ sắt” nữa, mà sẽ “bán giải pháp lưu trữ hồ sơ văn phòng”. Từ đó, ông và đồng sự tiến hành nghiên cứu để tạo ra những cái tủ sao cho có thể chống được mối, mọt, chống thấm, ngăn tủ này thì có khóa kiên cố để đựng hồ sơ quan trọng, ngăn tủ khác thì không cần khóa để dễ kéo ra kéo vào... Ông cũng chịu khó đi đến các văn phòng để nghiên cứu màu sơn, thay đổi kích cỡ, kiểu dáng... Thế là sản phẩm của ông còn thêm tính năng làm đẹp cho cả văn phòng của các công ty. Chỉ sau một thời gian ngắn, cơ sở của ông đã lột xác và phát triển rất nhanh.

Như vậy, doanh nghiệp lớn hay nhỏ tùy thuộc vào vấn đề xã hội mà họ giải quyết được. Bà chủ tạp hóa của khu phố nọ cùng Sam Walton (ông chủ tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới Wal-Mart) đều giải quyết vấn đề mua sắm của xã hội thông qua việc mở cửa hàng bán lẻ. Họ chỉ khác nhau về phạm vi: xã hội của bà chủ tiệm tạp hóa là một khu phố, còn xã hội của Sam mang tầm cỡ thế giới.

Điều xã hội quan tâm không phải là doanh nghiệp đó kiếm được bao nhiêu mà là họ đã mang lại gì cho cộng đồng. Chẳng hạn, trong khi tỉ phú Nhật, Toyoda (“cha đẻ” của Toyota), với tinh thần ái quốc được người Nhật xem như anh hùng dân tộc thì tỉ phú Nga, Khodorkovsky (ông chủ của Yukos), ông ta là ai trong mắt dân Nga thì chỉ người Nga mới thấu rõ. Sự khác nhau này có lẽ do cách thức kiếm tiền của họ.

Nghề kinh doanh, xưa nay vẫn thường bị hiểu chỉ như là nghề “kiếm tiền”. Nhưng thực chất, không hề có nghề kiếm tiền, bởi nghề nào thì cũng kiếm tiền cả. Chẳng hạn, luật sư kiếm tiền bằng việc hành nghề luật, bác sĩ kiếm tiền bằng cách chữa bệnh cứu người... Và doanh nhân, người hành nghề kinh doanh, cũng kiếm tiền bằng cách lãnh đạo một doanh nghiệp và thông qua doanh nghiệp đó để giải quyết vấn đề hay đáp ứng nhu cầu nào đó của xã hội. Nhưng điều khác biệt của nghề kinh doanh là trong quá trình hành nghề của mình doanh nhân không hành động một cách đơn lẻ mà biết kiến tạo ra các chuỗi giá trị. Cụ thể hơn, họ nắm lấy một doanh nghiệp và tập hợp bên mình nhiều thành viên để cùng cộng hưởng lại nhằm hình thành một sức mạnh tổng lực, từ đó tạo ra nhiều giá trị hơn cho xã hội. Đó cũng chính là lý do mà nghề kinh doanh thường kiếm được nhiều tiền hơn so với những

nghe khác và vẫn được cộng đồng xã hội ủng hộ.

Nghiên cứu 25 huyền thoại doanh nhân thế giới cho thấy, dù có quá nhiều sự khác biệt nhưng họ đều có chung một tư tưởng chủ đạo: “Kinh doanh là phụng sự xã hội”. Hay nói một cách đầy đủ hơn, “Kinh doanh là kiếm tiền bằng cách phụng sự xã hội, bằng cách dùng sản phẩm hay dịch vụ như là phương tiện để giải quyết những vấn đề của xã hội và làm cho cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn”.

Cái “đạo” kinh doanh này đã được họ quán triệt ngay từ buổi đầu khởi nghiệp đầy gian khó cho tới lúc thành công. Và sự thật này cũng chính là lý do giúp họ kiếm tiền nhanh nhất, nhiều nhất, bền nhất, còn bản thân họ thì được xã hội tôn vinh, nể trọng, và rồi họ đi vào lịch sử kinh doanh thế giới như những huyền thoại, doanh nghiệp của họ cũng vĩ đại và trường tồn. Như vậy, với một tâm thế luôn hướng về cộng đồng, luôn khát khao làm cho xã hội quanh mình (có thể nhỏ gọn trong một ngôi làng hoặc rộng lớn bằng cả một hệ mặt trời) tốt đẹp hơn, chính họ, những doanh nhân (dù lớn hay nhỏ, dù “Tây” hay “Ta”, dù “cổ” hay “kim”) luôn được xã hội tôn vinh không phải vì số của cải khổng lồ họ kiếm được, mà vì những đóng góp vô giá của họ vào sự đổi thay của thế giới này.

Song song với những doanh nhân lẫy lừng của thế giới, điều khác biệt ở bộ sách này là chúng tôi đã khởi sự hành trình tìm kiếm những “huyền thoại doanh nhân Việt Nam” để, như một cố gắng, “định vị” xem ông cha ta ngày xưa đã khởi sự kinh doanh như thế nào. Và thật bất ngờ, trong lịch sử Việt Nam đã từng có những Lương Văn Can, Bạch Thái Bưởi, Nguyễn Sơn Hà, Trịnh Văn Bô... với những tư tưởng kinh doanh có thể gây ngạc nhiên cho đến tận bây giờ. Nhìn “Tây” sẽ thấy “Đông”, soi “cổ” mà ngẫm tới “kim”, đó là điều mà chúng tôi, những người thực hiện bộ sách, mong muốn được chia sẻ. Bộ sách này cũng là một câu chuyện, một phác thảo cho bức tranh toàn cảnh sinh động và đầy màu sắc về doanh nhân thế giới - những doanh nhân làm thay đổi thế giới, và về một thế hệ doanh nhân tiền bối của Việt Nam cách đây gần một trăm năm lịch sử - một thế hệ doanh nhân mà đến ngày nay chúng ta vẫn có thể tự hào. Từ đó, những nỗ lực này sẽ góp phần hình thành văn hóa doanh nhân Việt, một bộ phận quan trọng trong văn hóa Việt Nam.

Chúng tôi xin được gửi lời tri ân trân trọng nhất đến những đồng nghiệp đã hỗ trợ tinh thần cho chúng tôi, đến các cá nhân và đơn vị đã sẵn lòng hỗ trợ thông tin, tư liệu trong quá trình nghiên cứu. Đặc biệt, chúng tôi muốn gửi lời cảm ơn chân thành đến các tập đoàn hàng đầu thế giới do các doanh nhân huyền thoại sáng lập, cảm ơn gia tộc họ Lương, gia tộc họ Bạch,... - hậu duệ của cụ Lương Văn Can, cụ Bạch Thái Bưởi... đã nhiệt tâm giúp đỡ chúng tôi trong suốt quá trình “đi tìm Đạo Kinh doanh của Việt Nam và Thế giới”.

Việc triển khai dự án này từ khâu nghiên cứu đến thể hiện thành sách trong một thời gian không dài, cùng những khó khăn trong quá trình đi tìm tư liệu lịch sử về các nhân vật, chắc hẳn bộ sách sẽ khó tránh khỏi những sai sót nhất định. Do vậy, chúng tôi rất mong nhận được sự thông cảm cũng như những góp ý chia sẻ của bạn đọc gần xa về bộ sách để lần tái bản tiếp theo được hoàn thiện hơn.

Chúng tôi, PACE và Nhà xuất bản Trẻ, xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc bộ sách đầy tâm huyết này. Và chúng tôi cũng tin rằng, qua bộ sách này, bạn đọc sẽ có thêm kiến giải về “đạo kinh doanh”, để từ đó, tự mình đưa ra một định nghĩa cho nghề kinh doanh và tự mình khẳng định rằng, kinh doanh là kiếm tiền hay phụng sự xã hội!

Thay mặt Nhóm tác giả của bộ sách Giản Tư Trung - Người Sáng lập PACE Sài Gòn, Xuân Đình Hợi, 2007

LỜI NÓI ĐẦU

Có lẽ, Bạch Thái Bưởi chưa phải là nhà tư sản giàu nhất trong lịch sử Việt Nam. Nhưng ông lại chính là nhà buôn nổi danh nhất và được nhiều người kính trọng, ngưỡng mộ lẫn công kích nhất.

Người ta chẳng truyền tụng nhiều về gia sản của ông, sử sách cũng chỉ ghi chép khá tản mạn về những công ty, nhà xưởng và công việc của ông. Nhưng cho đến mãi tận ngày nay, người ta vẫn tôn vinh Bạch Thái Bưởi vì ông chính là người đầu tiên khẳng định vị thế của doanh nhân Việt, người làm kinh doanh với khát vọng to lớn là cải tạo xã hội, mà cụ thể là ước vọng có thể xây dựng một Hà Nội lung linh hoa lệ như Paris...

Khẳng định doanh tài nước Việt từ bàn tay trắng, trong một thời kỳ đen tối của đất nước. Quả thật, đó là việc đáng tôn vinh.

Đó là một thời kỳ Việt Nam sống trong chế độ thuộc địa Pháp. Đó cũng là một thời kỳ đặc biệt, khi cánh cửa mở ra, người Việt lần đầu tiên đón nhận những tri thức mới, kinh nghiệm làm ăn mới của thế giới. Một bộ phận trí thức đã ý thức được nhiệm vụ tiên phong của họ là phát lên ngọn cờ khai trí, kêu gọi đồng bào đôi mới để nỗ lực đưa dân tộc phát triển sánh ngang với các cường quốc phương Tây.

Đó là thời kỳ mà nghề buôn lần đầu tiên trong lịch sử được xem trọng, được cổ súy nhiệt liệt. Một phong trào thực nghiệp rầm rộ cả nước. Chính trong buổi đầu phát triển ngành kinh doanh tại Việt Nam đã xuất hiện một lớp doanh nhân mới ưu tú – những doanh nhân kinh doanh thành đạt nhờ giải quyết tốt những nhu cầu xã hội và có một tinh thần vì cộng đồng rất cao.

Khi nói tới lớp doanh nhân ưu tú này, cái tên Bạch Thái Bưởi luôn được người đương thời và cả hậu thế nhắc đến với niềm kính trọng lẫn tự hào.

Bạch Thái Bưởi là ai? Xung quanh nhân vật này có rất nhiều huyền thoại. Khó ai có thể hình dung một người Việt Nam tay trắng có thể làm nên một sự nghiệp lẫy lừng dưới thời thuộc địa.

Từ một công chức làm trong một hãng thầu công chánh của Pháp, một ngày nọ Bạch Thái Bưởi đã quyết chí mạo hiểm làm giàu. Chàng trai ấy đã từng xuất dương để học tập kinh nghiệm, để tiếp cận với tri thức thế giới nhằm có một nền tảng vững chắc trong kinh doanh.

Chính từ khát vọng làm giàu và những kinh nghiệm từ sách vở, Bạch Thái Bưởi đã thành công trên thương trường. Chỉ sau một thời gian ngắn Bạch Thái công ty đã vươn ra rất nhiều lĩnh vực, từ nghề buôn gỗ, thầu thuế chợ đến kinh doanh thuyền bè trên sông nước, khai mỏ...

Dưới thời thuộc địa, các nhà buôn của ta bước ra thương trường cũng là bước vào một cuộc cạnh tranh với tư bản các nước như tư bản Hoa kiều, Pháp kiều... Bạch Thái Bưởi đã thành công không chỉ nhờ sự nhạy bén trong kinh doanh mà chính là từ quan niệm của ông về việc kinh thương: kinh doanh là cách để giải quyết những nhu cầu trong xã hội, để khẳng định hình ảnh của người Việt trên thương trường.

Nhà văn Lê Minh Quốc, tác giả của tập sách này kể với chúng tôi: “Một trong những khó khăn cần phải vượt qua là đánh giá như thế nào về con người Bạch Thái Bưởi? Thực chất ông là người như thế nào? Có tư liệu cho rằng, trong đời thường ông là người keo kiệt, bủn xỉn, làm giàu bằng nhiều thủ đoạn; ngược lại có tài liệu ghi nhận ông như một nhà cách mạng. Cả hai thái độ đánh giá như thế đều có gì đó chưa xác đáng. Không biết dựa vào nguồn tư liệu nào, có khá nhiều bài viết đề cập đến chi tiết “có lần lên tiếng bênh vực cho quyền lợi của người dân bị trị, trong Hội nghị kinh tế lý tài, ông bị Toàn quyền Robin đe dọa: “Nơi nào có Robin thì không có Bạch Thái Bưởi”, ông đáp lại: “Nước này còn Bạch Thái Bưởi thì không còn Robin”. Do không tìm được, không tìm thấy trong tư liệu gốc đề cập đến chuyện “giật gân” này nên tôi dứt khoát không sử dụng. Hơn nữa Bạch Thái Bưởi qua các tư liệu đã thu thập và chọn lọc thì tôi ngờ rằng, không bao giờ ông buột miệng nói những câu “dại dột” như vậy. Đó không phải là tính cách của một người lão luyện, bản lĩnh, nhiều kinh nghiệm trên thương trường... như Bạch Thái Bưởi”.

Bạn đọc đang cầm trên tay tập sách viết về hành trình đặc biệt của một con người kinh doanh vì xã hội, một hành trình đầy ắp gian nan, vất vả. Ông đã để lại một kinh nghiệm sống còn trong kinh doanh, một bài học quý báu cho đời sau là cách xác lập mục tiêu làm giàu. Nếu chỉ bo bo thu vén để giàu nứt nẻ đổ vách, thu vén cho riêng cá nhân mình như biết bao nhà tư sản khác, thì ngày nay không mấy ai buồn nhắc đến tên tuổi của ông nữa, bởi cái giàu ấy nghĩ cho cùng cũng chỉ là “giàu như Thạch Sùng” mà thôi.

Hơn một trăm năm trôi qua, ngòi ngấm lại để thấy người xưa đã thật sự

giọng buồn ra biển lớn một cách tự tin, đàng hoàng và còn nguyên vẹn những bài học về thuật xử thế, phép kính thương cũng như một tấm lòng toàn vẹn với đồng bào.

Chương 1. ĐI TRÊN ĐÔI CHÂN CỦA CHÍNH MÌNH

Bỏ lại sau lưng cuộc sống ăn trắng mặc trơn của một nhân viên cao cấp trong chính quyền bảo hộ, Bạch Thái Bưởi ung dung bước vào cuộc kinh doanh với tất cả sự đam mê công việc của một người trẻ, với tất cả khát vọng cống hiến cho xã hội và với tất cả niềm tin vào tương lai của nền doanh thương Việt Nam.

THỜI LOẠN

Hà Nội, năm 1897. Trên phố Tràng Tiền, nắng ban mai mơn trớn trên những vòm cây xanh. Nắng tốt tươi mà trong lòng chàng buồn vơi vợi. Chàng có cảm tưởng nghe cả tiếng thở dài não ruột của bọn phu kéo xe tay đang xoắn bước chậm rãi trên phố. Âm vang của chuyến đi Pháp dự Hội chợ Bordeaux vẫn còn nguyên vẹn trong ký ức. Trước ngày đi, tại cảng Hải Phòng trong những ngày chờ đáp tàu sang Pháp, chàng đã tìm đọc khá nhiều sách viết về nơi mình sẽ đặt chân đến. Có lúc chàng ngậm ngùi khi biết trước đây, tháng 6 năm 1863, phái đoàn Phan Thanh Giản được vua Tự Đức cử sang Pháp chuộc lại ba tỉnh Biên Hòa, Gia Định, Định Tường thì các cụ đã choáng ngợp trước văn minh nước Pháp. Choáng ngợp ư? Có phải đó là tâm lý tự ti mặc cảm của một dân tộc nhược tiểu? Chàng không thể hiểu nổi ở “kinh đô ánh sáng” có gì mà ông Tiến sĩ đầu tiên của đất Nam Kỳ Phan Thanh Giản phải giật mình kêu lên:

Trăm nghề khéo léo bằng trời đất

Duy việc sống chết để quyền cho tạo hóa

Ghê gớm chưa? Chỉ việc sinh - tử là người Pháp

chưa can thiệp được thôi, chứ mọi việc còn lại họ đều nắm trong tay. Chàng ngậm ngùi bởi thương cho tiền nhân thuở ấy, thương cho nền kỹ nghệ nước nhà đối với người ngoại quốc khác nào một trời một vực. Suy nghĩ như thế nên chàng càng náo nức mong đến ngày khởi hành. Mong được mắt nhìn thấy, tay sờ vào những hiện vật tiêu biểu cho nền văn minh của nước Pháp.

Chàng thanh niên này tên Bạch Thái Bưởi. Một cái tên bình dị như bao người Việt Nam nô lệ thuở ấy, nhưng về sau trên thương trường, chính người Pháp và những đối thủ cạnh tranh với ông phải nghiêng nón nể phục.

Ông Bạch Thái Bưởi sinh năm 1874 tại làng An Phú, huyện Thanh Trì, tỉnh Hà Đông (nay thuộc ngoại thành Hà Nội). Đây là cái năm bi đát trong lịch sử triều Nguyễn. Thực dân Pháp đánh chiếm Hà Nội lần thứ nhất; không giữ được thành, bị trọng thương, danh tướng Nguyễn Tri Phương quyết không để kẻ thù cứu chữa, nhin ăn mà chết. Các đại quan Nguyễn Văn Tường, Lê Tuấn đã ký với thiếu tướng hải quân Pháp Dupré một Hòa ước gồm 22 điều khoản. Hiệp ước này tương tự phát súng khai tử chủ quyền của vua nước Nam đối với sáu tỉnh Nam Kỳ. Tiếng oe oe chào đời của Bạch

Thái Bưởi cũng là tiếng khóc của một con dân mất nước.

Có tài liệu cho rằng ông vốn họ Đỗ, nhà nghèo, mẹ buôn gánh bán bưng, cha mất sớm. Lúc ấy, người họ Bạch giàu nứt đố đổ vách nhưng không có con trai, thấy ông ngoan ngoãn, chịu thương chịu khó nên nhận làm con nuôi và đổi sang họ Bạch. Lại cũng có tài liệu nói rằng, hồi ông mới chập chững vào nghề kinh doanh đường thủy, có hùn vốn với bà phán Thái nên mới đặt tên là Thái - Bưởi. Còn họ Bạch là trắng, không lấy họ của riêng ai.

Thật ra, dù Bạch Thái Bưởi mang họ gì đi nữa, thì điều ấy cũng không quan trọng. Bởi ý nghĩa của đời người là ở chỗ ta làm được gì cho xã hội, mang lại lợi ích gì cho cộng đồng chứ không phải ta mang họ gì, tên gì.

Thuở mới bước chân vào đời, với vốn liếng tiếng Pháp đã được học, Bạch Thái Bưởi xin làm thư ký cho hãng buôn của người Pháp ở phố Tràng Tiền. Lại có tài liệu cho rằng ông làm ký lục cho công sứ Bonnet, do đó người đương thời gọi là Ký Bưởi, chi tiết này có lẽ hợp lý hơn. Làm việc được một năm, năm 1894, ông chuyển sang làm thư ký ở một xưởng máy thuộc hãng thầu công chánh. Với độ tuổi 20 đầy hăm hở, nhiệt tình muốn học hỏi những điều mới lạ, ông đã chú tâm tìm hiểu về sự vận hành máy móc, cách tổ chức nhân công và quản lý sản xuất theo mô hình của người Pháp.

NỖI LÒNG

Một dịp may đến với ông là năm 1895, Hội chợ Bordeaux được tổ chức tại Pháp. Đây cũng là năm tại Hà Nội, người Pháp bắt đầu xây dựng nhà máy điện, nhà máy nước và nước đá – tất nhiên chỉ người Pháp được sử dụng, còn dân bản xứ thì chưa thể. Bấy giờ, Thống sứ Bắc Kỳ muốn chọn một người Việt thông minh, lanh lợi, giỏi tiếng Pháp để giới thiệu sản phẩm của gian hàng xứ Bắc Kỳ. Bạch Thái Bưởi được chọn, qua đề cử của công sứ Bonnet.

Sang Pháp, chàng trai Việt mới 21 tuổi đã thật sự kinh ngạc trước sự văn minh, tiên bộ của họ. Bấy giờ phái đoàn đi sứ của quan Phụ chính Nguyễn Trọng Hợp mới vừa mới quay về nước. Sau chuyến đi này, vị chánh sứ luôn đau đầu về vận nước có làm tập Thơ đi sứ Tây. Ở lứa tuổi đã ngoài 60, cụ nhìn thấy nước Pháp với hình ảnh: “Bốn phía xe cộ chạy trên các đường phố, tung bụi thành một làn sương hồng. Hàng đoàn du lịch đi lại bất tận không ngừng. Sự bất tận làm cho bầu không khí nóng lên và cần có máy làm lạnh. May mắn thay lại có hàng ngàn vòi nước phun mạnh làm cho khí quyển mát dần. Chiều tà mà tiếng xe cộ còn vang lên. Đột nhiên người ta ngạc nhiên nhìn thấy từ không trung các ngôi sao rơi xuống. Và hàng ngàn ngọn lửa vừa bùng sáng, ngăn chặn hậu quả của bóng tối. Các nhà cao sáu, bảy tầng nối liền nhau không dứt. Dưới mặt đất cũng còn ngăn thành buồng, để cho dân cư họp thành đám đông trú ngụ. Và để cất giấu các kho tàng mà công nghiệp và thương mại sản xuất ra trên quy mô lớn...”.

Con hơn cha là nhà có phúc. Vậy với lứa tuổi mới ngoài 20, Bạch Thái Bưởi đã nhìn thấy gì?

Tất nhiên, cũng nhìn thấy cảnh vật kỳ diệu như thế, nhưng không chỉ nhìn thấy mà Bạch Thái Bưởi còn suy nghĩ làm thế nào để xứ sở mình nay mai cũng tiến bộ như Paris hoa lệ. Nhiều đêm ngồi trước gian hàng giới thiệu sản phẩm của xứ sở mình, ông thoáng bùi ngùi. Cho dù người ngoại quốc hết lời ca ngợi sản phẩm của nước nhà, nhưng thật ra những hàng mỹ nghệ ấy chỉ là kết quả của sự khéo léo, của bàn tay tài hoa và sự nhẫn nại của người thợ thủ công. Muốn có một sản phẩm phải mất quá nhiều thời gian, làm sao có thể sản xuất được số lượng nhiều trong thời gian ngắn nhất? Nếu không, thì làm sao có thể thu được lợi nhuận cao? Nói tắt một lời, chúng ta chưa có được một dây chuyền công nghệ dạng sản xuất hàng loạt. Đã thế, do chế tạo ra những sản phẩm mà sự thành công phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm nên không ít người thợ giỏi đã giấu nghề, không muốn truyền lại hoặc hướng dẫn cho người ngoài gia đình, thậm chí con gái “nữ nhi ngoại tộc” cũng không được phép biết...

Điều này đã khiến cho Bạch Thái Bưởi suy nghĩ rất nhiều.

Những ngày này, trong trí óc của Bạch Thái Bưởi lại nhớ đến những câu thơ của cụ Phan Thanh Giản. Có lẽ mình cũng đang mang tâm trạng, cũng có nỗi lòng như quan Thượng thư bộ Lại triều Nguyễn khi sang Pháp chẳng?

Từ ngày đi sứ đến Tây kinh Thấy việc Âu châu phải giật mình Kêu rú đồng bang mau thức dậy Hết lời năn nỉ chẳng ai tin

Mà chẳng ai tin thì cũng có thể lắm. Một khi con ếch ngồi đáy giếng thì làm sao có thể thấy được trời xanh lồng lộng? Mình phải làm thế nào đây?

Trong những ngày ở Pháp, không như những người khác dành thời gian du hí đây đó, ông nỗ lực tìm hiểu, học hỏi cung cách buôn bán, cách tổ chức và quản lý sản xuất, nghệ thuật khuếch trương thương nghiệp... Nhiều người ngạc nhiên khi thấy ông đi đâu, đến chỗ nào thì cũng hí hoáy ghi chép. Thậm chí, trong sổ tay của ông còn vẽ lại cả quy trình vận hành của máy chạy bằng hơi nước; vẽ lại hình dáng những chiếc thuyền đang nằm trên dòng sông Seine xanh biếc...

“TÔI ĐÃ NHÌN THẤY CON ĐƯỜNG!”

Ngày tháng qua mau. Trên chuyến tàu trở về nước, Bạch Thái Bưởi đã mạnh mẽ một quyết định táo bạo. Quyết định này mãi gần hai năm sau ông mới có lựa chọn dứt khoát. Muốn vậy, trong những ngày trở về nơi làm việc, ông đã tranh thủ học hỏi công việc nhiều hơn nữa. Một khi đã có sự chọn lựa dứt khoát thì người ta trở nên mạnh dạn hơn. Bạch Thái Bưởi cũng có tâm thế ấy.

Và Bạch Thái Bưởi đã gõ cửa phòng của ông Jean – chủ hãng thầu công chánh để xin nghỉ việc. Quyết định của Bạch Thái Bưởi khiến cho tay chủ hãng kinh ngạc. Y không thể ngờ, tại sao lại có một người An Nam dám nghỉ

việc khi hàng tháng được nhận đồng lương khiến nhiều người đang thèm thùng. À! Nó muốn “làm reo” để đòi thêm tiền lương thôi! Tao còn lạ gì bọn khổ rách áo ôm của cái xứ sở chết tiệt này chứ! Nghĩ thế, Jean đổi thái độ. Ôn tồn hơn.

- Nghỉ việc ư? Thế mà y không sợ chết đói à? Đòi mà y còn dài, đừng vì một phút bốc đồng mà làm hỏng việc.

Không đợi ông trả lời, Jean đứng dậy:

- Tùy mà y. Bọn phu xe mưa ra từng bát máu, chỉ kiếm nổi mỗi ngày chỉ vài xu. Ấy là chưa kể roi gân bò của bọn cai quát xuống như mưa! Thời buổi này muốn sống cũng không dễ dàng đâu!

Ông vẫn điềm đạm:

- Thưa, tôi đã ý thức mình phải sống như thế nào rồi. Chết thì dễ, chứ sống mới khó. Tôi không sợ sống!

Jean không nói thêm lời nào nữa, y đã biết tính cách của tay thư ký này. Ít nói, nhưng mỗi lần nói lời nào thì như cóc cắn. Tính cách này là của con người quả quyết, dám chịu trách nhiệm với lời lẽ và hành động của mình. Ngay từ khi nói “Không sợ sống” thì Bạch Thái Bưởi đã chọn cho mình một thái độ sống.

Có thể nhiều người khác cũng nghĩ Bạch Thái Bưởi điên rồ. Với đồng lương đang nhận hàng tháng, chẳng mấy chốc ông có thể vun vén, tích lũy một số vốn không nhỏ. Đời sống êm đềm đi qua. “Sáng vác ô đi, tối vác về”. Một mái ấm dành riêng cho mình với vợ đẹp, con ngoan và nhất là không phải canh cánh lo thất nghiệp. Nhưng không, ông lại thầm nghĩ nếu mình thủ phận với đồng lương, dù đủ sống nhưng suốt đời chỉ làm tôi tớ cho kẻ khác. Chi bằng bỏ việc để tự dân thân vào con đường kinh doanh, tự mình làm chủ cuộc đời mình thì mới có cơ may đổi đời. Vạn sự khởi đầu nan. Tất nhiên. Mình tìm đường đi bằng đôi chân của chính mình vậy.

Dám sống là một trong những tư duy của con người năng động. Dám nghỉ việc với ý thức làm chủ cũng là tư duy của con người tự nắm lấy vận mệnh cuộc đời mình. Nói như thế bởi sau này, có một doanh nhân cũng hành động tương tự là Nguyễn Sơn Hà. Cái năm ông Bưởi sang Pháp, thì ông Hà mới khóc oe oe chào đời ở Hải Phòng. Lớn lên, Nguyễn Sơn Hà xin vào làm thư ký cho hãng sơn Sauvage Cottu. Mục đích chính của chàng trai thành phố Cảng là tìm hiểu công nghệ sản xuất mà người Pháp đang giữ bí mật. Vì vậy mỗi lúc chủ đi vắng, chàng tranh thủ lấy sách viết về kỹ thuật sơn ra đọc và ghi chép cẩn thận. Sau khi nắm vững các nguyên lý cơ bản của việc chế tạo, chàng càng quyết tâm đi vào nghề này. Đến lúc hãng sơn đổi qua chủ khác, chàng liền nộp đơn xin nghỉ. Biết chàng là người tích cực trong công việc, lại biết kỹ thuật nên chủ mới thương lượng trả lương cao hơn gấp nhiều lần để giữ chân. Từ bậc lương mỗi tháng 30 đồng nay tăng vọt lên 100 đồng, nhưng chàng vẫn cương quyết từ chối. Thấy thái độ kỳ quặc của con, bà mẹ

rầu rĩ, thở ngắn than dài:

- Chao ôi! Không biết ma đưa lối quỷ dẫn đường thế nào đây, com không ăn mày lại đi ăn cám!

Nghe vậy, người con giàu nghị lực, ý chí làm giàu chỉ mỉm cười. Vẫn cương quyết xin nghỉ việc. Chàng bàn với sáu người em bán đi tài sản lớn nhất trong nhà là chiếc xe đạp để lấy vốn kinh doanh. Nhờ dũng cảm như thế, về sau Nguyễn Sơn Hà “không ăn cám” mà đã trở thành một trong những doanh nhân “có máu mặt” trên thương trường.

Còn Bạch Thái Bưởi sau khi nghỉ việc, sẽ làm gì? Đây cũng là câu hỏi mà trước lúc chia tay, Jean đã hỏi. Ông vẫn lễ phép:

- Thưa, tôi đã chọn đường đi của tôi. Jean mĩa mai:

- Tao chúc mày thành công, tìm được đường đi.

- Vâng, đường đi ở dưới chân tôi, tôi đã nhìn thấy. Tôi sẽ đi bằng đôi chân của tôi.

Ngoài sân vẫn chập chờn bóng nắng. Đâu đó có tiếng chim reo trên vòm lá. Bước ra khỏi hăng thầu công chánh, chàng họ Bạch thấy nhẹ người, vấn đề còn lại là con đường nào đang mở ra trước mắt anh đây? Vẫn gió, nắng và chim reo trên vòm lá nhỏ...

Chương 2. MỞ LỐI

Khi mà việc làm ăn với người Pháp chẳng bao giờ nằm trong suy nghĩ của những nhà buôn đất Hà Thành, thì Bạch Thái Bưởi lại tính một nước cờ rộng hơn: trở thành đối tác chính cung cấp nguyên liệu cho dự án xây dựng đường sắt lớn nhất Đông Dương lúc bấy giờ. Dám đặt cược niềm tin và sự nghiệp của mình vào những cơ hội – đó là Bạch Thái Bưởi.

NGƯỜI PHÁP, HỌ CẦN GÌ?

Con đường Bạch Thái Bưởi đã nhìn thấy, đã lựa chọn là dự án khởi công xây dựng cầu sắt lớn Paul Doumer vừa được thông tin rầm rộ trên báo chí.

Bước vào những năm cuối thế kỷ XIX, thực dân Pháp đã thu tóm mọi quyền lực trong tay. Ngay từ đầu chúng đã chú trọng đến việc khai thác hệ thống giao thông nhằm đạt hai mục đích: Vừa là phương tiện bình định các cuộc nổi dậy của người dân bản xứ, vừa là động lực để thu lợi nhuận trong kinh tế. Kế hoạch này có một ảnh hưởng sâu sắc đến việc thay đổi diện mạo của cả Đông Dương. Sử sách nước ta ghi nhận là “Công cuộc khai thác thuộc địa lần thứ nhất”.

Cha đẻ của kế hoạch này là ai?

Paul Doumer. Ngày 13.2.1897, đang giữ chức vụ Bộ trưởng Bộ Tài chính ở Pháp, y sang Đông Dương nhận chức Toàn quyền thay cho Fourès. Sau khi khảo sát tình hình thực tế, với tầm nhìn của một nhà chiến lược có nhiều kinh nghiệm trong công việc bình định các nước thuộc địa, y đã vạch ra một kế hoạch lâu dài. Kế hoạch này được y thể hiện trong bản báo cáo quan trọng ngày 22.3.1897, gửi Bộ Thuộc địa Pháp. Trong đó có hai điều đáng chú ý:

- Điều thứ 3: Xây dựng thiết bị kinh tế to lớn cho Đông Dương, như xây dựng hệ thống đường sắt, đường bộ, đường sông đào, bến cảng... những thứ cần thiết cho việc khai thác xứ sở Đông Dương.

- Điều 4: Đẩy mạnh sản xuất và thương mại của Đông Dương bằng cách phát triển công cuộc thực dân của người Pháp và lao động của người bản xứ”.

Kế hoạch này muốn thành công, thì trước mắt phải tập trung toàn bộ lực lượng quân sự đàn áp các cuộc nổi dậy của bọn “nổi loạn”. Mà ở cái xứ sở lạ lùng này, đối phương không bao giờ khuất phục. Nay bại trận, thì ngày mai họ lại xuất hiện với với kinh nghiệm dày dặn hơn... Với lối đánh du kích, chủ yếu dựa vào địa hình địa vật thì họ như những bóng ma, thoát ần thoát hiện khiến người Pháp rất mệt mỏi và hao tổn nhiều binh lực. Paul Doumer suy nghĩ rất nhiều về điều này và khẳng định: “Phải hoàn thành công cuộc bình định xứ Bắc Kỳ; bảo đảm an ninh vùng biên giới Bắc Kỳ”.

Một trong những kế hoạch tiến hành ngay là thực hiện các tuyến đường

sắt. Với phương tiện vận chuyển này, người Pháp có thể huy động binh lính, vũ khí với số lượng lớn nhất và hành quân nhanh nhất để bình định các cuộc nổi dậy của người bản xứ. Hơn nữa, khi đường sắt đến đâu thì dân cư tụ tập làm ăn theo dọc tuyến đường ngày một nhiều. Những nơi ấy sẽ không còn là chốn khí ho gà gáy, mà đối phương có thể lén lút lui tới. Chúng sẽ dựng lên những đồn bốt kiên cố nhằm cô lập, khống chế phạm vi hoạt động và đẩy đối phương phải lùi vào rừng núi, vào nơi rừng thiêng nước độc sâu hơn nữa...

Điều này vô cùng quan trọng. Một khi người dân bản xứ còn nổi dậy, giành tự do và quyền sống bằng bạo lực thì các tuyến đường vận chuyển và tiếp tế cho quân đội không dễ dàng hoàn thành. Trước đây, chúng đã tiến hành nhiều cuộc khảo sát nhưng kế hoạch ấy đã thất bại, bởi lực lượng kháng chiến liên tục đánh phá. Sự chiến đấu này bền bỉ, ngoan cường và đã gây cho nhà cầm quyền nhiều tổn thất to lớn và kéo dài trong nhiều năm. Đáng chú ý nhất là lực lượng nghĩa quân Đề Thám. Dưới tài chỉ huy của “hùm thiêng Yên Thế”, tuyến đường sắt Hà Nội - Lạng Sơn đã bị phá hoại nhiều lần. Chúng chưa quên một thất bại đau đớn: ngày 17.9.1894 nghĩa quân đã từng phục kích đoạn đường Suối Ghènh - Bắc Lệ bắt sống thương gia Chesnay – chủ nhiệm tờ báo L’avenir du Tonkin và Logiou chủ thầu khoán đường sắt Lạng Sơn. Để đổi lại mạng sống của hai nhân vật nổi tiếng này, nhà cầm quyền Pháp buộc phải chấp nhận nhiều thua thiệt trong thương lượng với Đề Thám.

Nay, khi kế hoạch xây dựng đang tiến hành thì Paul Doumer nhận được tin một tay anh hùng hào hớn của dân bản xứ vừa bị bắt tại Yên Thế. Đó là Kỳ Đồng. Một nhà cách mạng vừa du học ở Pháp về, lấy danh nghĩa khai thác đồn điền, nhưng thực chất là tiếp tế lương thực, vũ khí cho Đề Thám. Điều này đã khiến Paul Doumer lo lắng. Y nhận định, lực lượng kháng chiến của Đề Thám vẫn còn đóng quân tại đây. Chưa đủ sức đánh bật đối phương ra khỏi Yên Thế, tháng 11.1897 chúng buộc lòng phải thương lượng. Từ cuộc đình chiến này, Đề Thám ung dung đưa nghĩa quân trở về Nhã Nam, đóng đại bản doanh tại Chợ Gò và tiếp tục bí mật xây dựng căn cứ chiến đấu.

Tình hình bất ổn như thế khiến người Pháp càng quyết tâm phải thực hiện nhanh chóng kế hoạch của Paul Doumer. Hội đồng Tối cao Đông Dương đã họp tại Sài Gòn thông qua chương trình xây dựng trên quy mô lớn. Để có nguồn tài chính thực hiện công trình này, chúng đã vay của Ngân khố Pháp một số tiền khổng lồ lên đến 499 triệu franc. Việc làm này cho thấy Paul Doumer là người trước nhất đã đem vào Việt Nam một phương thức kinh tế mới mẻ mà trước đó triều đình Huế chưa biết đến, đó là cách huy động vốn tư bản. Với số vốn vay này, hơn 420 triệu franc được đầu tư cho đường sắt, số còn lại dành cho việc làm cầu đường, bến cảng và các công trình quân sự, dân sự... Qua số liệu này, ta thấy việc thực hiện các tuyến đường sắt đang là mục tiêu quan trọng nhất.

Nằm trong dự án này, năm 1898, thực dân Pháp khởi công xây dựng cầu sắt lớn Paul Doumer (tức cầu sông Cái, nay gọi là cầu Long Biên) vượt qua sông Hồng. Chúng quyết tâm thực hiện cho bằng được, bởi Hà Nội có vị trí thuận lợi giữa đồng bằng sông Hồng và các đầu mối giao thông thủy bộ lên các miền trung du và thượng du; bên cạnh đó mạng lưới đường bộ cũng nối liền với các tỉnh khác của xứ Bắc Kỳ. Các tuyến đường xe lửa từ Hà Nội đi Lạng Sơn, đi Hải Phòng, đi Lào Cai, đi Nam Định – trong đó ba con đường Hải Phòng - Lạng Sơn - Lào Cai đều phải qua sông Hồng.

Kế hoạch xây dựng đòi hỏi nhiều kinh phí, công sức và kỹ thuật, bởi con sông này rất ương ngạnh, bướng bỉnh.

Khi hay tin, nhiều người hồ nghi, rằng “Một con sông rộng như eo biển, sâu thăm thẳm đến 20m nước, mùa mưa lũ nước còn dâng cao hơn 8m phá vỡ cả đê điều. Lòng sông lại luôn chuyển đổi bên lở bên bồi thì làm sao chế ngự nổi để bắc được cây cầu trên mặt nước hung dữ?”. Thế nhưng, Paul Doumer vẫn bỏ ngoài tai, vì đây còn là dịp người Pháp khuếch trương thanh thế, để cho dân bản xứ thấy rằng không việc gì họ không làm được. Hãng Daydé và Pillé trúng thầu xây dựng cầu và thực hiện theo phương án của kỹ sư thiết kế và xây dựng Gustave Eiffel – người làm vinh dự cho nước Pháp qua thiết kế công trình tháp Eiffel. Với Việt Nam, ngoài cầu Paul Doumer, sau đó Gustave Eiffel còn thiết kế cho cầu Tràng Tiền ở Huế. Theo phương án của ông, tổng cộng cầu dài 3.500m nối Hà Nội với Gia Lâm. Đoạn cầu chính dài 2.682m được xây dựng hoàn toàn bằng thép, có 19 nhịp nối liền với nhau bằng những dầm sắt... Toàn bộ chi phí 6.200.000 franc lấy từ nguồn tiền công trái thuộc địa Đông Dương.

Với người dân bản xứ, việc tiếp nhận thông tin này được nhìn nhận dưới nhiều góc độ khác nhau. Chẳng hạn, với bậc “thiên sứ ái quốc” Phan Bội Châu thì sau này, cụ đã xin Tổng đốc Đào Tấn giấy thông hành để từ Trung Kỳ ra Bắc xem hội khánh thành cầu Paul Doumer. Lợi dụng giấy thông hành này, cụ đã tìm đường lên Yên Thế bàn bạc kế hoạch cứu nước với anh hùng Đề Thám. Riêng với Bạch Thái Bưởi, vốn là người có tư duy về kinh tế, ông nghĩ đây là một cơ hội tốt để làm giàu, ông tiếp nhận một cách hào hứng và có tính toán. Vì thế, ông mạnh dạn nghỉ việc ở hãng thầu công chánh, xin vào làm đốc công ở công trình xây dựng này. Xin việc ở đây không phải vì đồng lương cao hơn chỗ làm cũ, mà ông muốn tìm hiểu người Pháp đang cần những vật tư gì. Nếu được quyền cung cấp vật tư đó, một thế giới khác hơn sẽ mở ra với cuộc đời!

Và thời điểm ấy, chàng họ Bạch đang ở phút phiêu bồng nhất khi phác họa nét bút đầu tiên trong bức tranh sự nghiệp của mình...

ĐỒNG VỐN ĐẦU TIÊN

Làm giàu bằng cách nào khi mà kỹ thuật xây dựng cầu đối với người Việt Nam thuở ấy vẫn còn xa lạ? Nhờ trước đây đã từng đi Pháp, dịp đó,

Bạch Thái Bưởi đã tranh thủ tìm đọc nhiều tài liệu khoa học kỹ thuật của Pháp. Ít ai biết rằng, khi xuống tàu trở về nước thì trong hành lý của ông, thứ đáng giá nhất vẫn là sách. Nhờ đó, ông đã biết ít nhiều về kỹ thuật, vật dụng xây cầu và tự tin sẽ có thể kiếm được một số tiền không nhỏ, nếu biết chớp lấy một cơ hội quý báu.

Cơ hội đó là nhận cung cấp tà-ve-tơ cho công trình này.

Tà-ve-tơ là “gối tựa” của các thanh ray tức là các khúc gỗ ngang để đặt đường sắt lên trên. Nguồn tài nguyên này ở xứ Bắc Kỳ không thiếu. Nếu biết khai thác và xử lý tại chỗ thì giá thành rẻ hơn chính quốc mà lại không phải tốn thêm chi phí vận chuyển.

“Phải biết cung cấp cái mà người ta đang thiếu, cái mà người ta đang cần. Nhưng phải kịp thời”.

Bạch Thái Bưởi gật gù khi nghĩ đến điều này. Để có số vốn lớn, ông đã hùn tiền với một người Pháp cùng ý hướng. Họ chuyên khai thác gỗ làm tà-ve-tơ bán cho Sở Hỏa xa Đông Dương.

Trong ba năm liền, ông lặn lội khắp núi rừng để tìm gỗ tốt. Hầu hết gỗ được khai thác tại Thanh Hóa. Tại sao Bạch Thái Bưởi lại mạnh dạn lao vào công việc khó nhọc này khi đồng vốn của ông chỉ là “muối bỏ biển” nếu so với các đại gia khác? Bởi ông đã nhìn thấy một nguồn nhân công dồi dào, có thể thuê với giá thỏa thuận, hợp lý.

Như ta biết, vào cuối năm 1897 khi người Pháp chính thức thành lập Ban Kinh tế trực thuộc phủ Toàn quyền Đông Dương để nghiên cứu các vấn đề nông nghiệp, thương nghiệp và công cuộc thực dân hóa thì họ rất cần nhân công. Đây là thời điểm thực dân Pháp sử dụng tù nhân và tuyền phu, nhân công bản xứ. Chính sách này đã đẩy hàng chục vạn nông dân chân lấm tay bùn ra khỏi đồng ruộng để đến với các công trường mới.

Những nông dân trước đây chỉ biết bán mặt cho đất, bán lưng cho trời trên cánh đồng một nắng hai sương nay đã trở thành cu-li – tức những người làm phu, làm mướn, lao động chân tay với nhiều việc làm khó nhọc. Để có được số lượng cu-li đông đảo, thực dân Pháp đã phải thông qua bọn “cai tuyền”. Đây là hạng “buôn người” mới ngoi lên, mới hình thành trong thời buổi giao thời nhố nhăng này. Chúng tàn nhẫn, cay độc “mua” sức lao động của nông dân lúc thất bát mất mùa, đói khổ, nghèo rớt mòng tơi bằng giá rẻ mạt. Để rồi “bán” lại cho các công trường, đôn điền với giá cao hơn gấp nhiều lần. Thông thường, mỗi cu-li sẽ được tạm ứng 1 đồng tại điểm xuất phát Hà Nội, nhưng lại bị trừ thẳng vào tiền lương. Không những thế, số tiền này còn ít hơn thỏa thuận ban đầu rất nhiều, vì bọn cai thầu cắt xén, tước đoạt bằng nhiều thủ đoạn thâm độc!

Với Bạch Thái Bưởi, ông không áp dụng cách làm tàn nhẫn này. Ông tạm ứng tiền cho cu-li đã tuyền mộ để họ yên tâm dốc sức làm việc cho mình. Nói cách khác, ông đã thỏa mãn được nhu cầu chính đáng của công

nhân đang bán sức lao động. Khi ông vay vốn để trả lương cho lực lượng cu-li, nhiều người thân thuộc trong gia đình bày tỏ sự lo lắng. Vì nếu không quản lý được, chẳng may cu-li bệnh tật hoặc bỏ trốn hoặc làm việc không đạt năng suất thì sẽ phá sản như chơi. Nhưng không. Ông nghĩ rằng, tầng lớp vô sản xuất thân từ đồng ruộng, bản chất của họ là của những người lương thiện. Họ cần đồng lương để sống, bán sức lao động để sống. Nếu đem lòng nhân ái đối xử với nhau, trả đồng lương hợp lý và biết cách quản lý thì họ sẽ làm được rất nhiều việc. Đến nay, chưa có tài liệu nào cung cấp cho chúng ta biết cách quản lý nhân công của ông như thế nào. Nhưng sự thành công của ông khiến ta có thể phỏng đoán, ít ra trong cách cư xử của ông với người lao động khác hẳn các “cai thầu” lúc bấy giờ.

Trong công việc, Bạch Thái Bưởi tỏ ra rất khắc nghiệt khi nghiệm thu sản phẩm. Kích thước dài, ngắn như thế nào; chất lượng gỗ như thế nào thì phải nhất nhất như thế. Không hề có sự châm chước. Ngày nọ, đã đến hạn giao hàng nhưng kiểm tra thành phẩm thấy không đạt chất lượng, ông tỏ ý không hài lòng và cương quyết bỏ toàn bộ. Làm như vậy mất thêm thời gian, sẽ giao hàng không đúng hạn, sẽ bị phạt một số tiền không nhỏ. Không một chút nao núng, ông bảo:

- Tiền mất đi còn có thể tìm lại được, chứ chữ tín mất đi là hỏng việc lớn sau này.

Thái độ làm việc nghiêm túc này khiến Sở Hỏa xa Đông Dương hài lòng với sản phẩm được cung cấp. Tiếng lành đồn xa. Sự tin nhiệm này chính là “chìa khóa” để sau này ông tiếp tục mở thêm những cánh cửa khác trong kinh doanh.

Sau nhiều năm ròng rã lao động, kể từ ngày 13.9.1898 lễ khởi công đặt viên đá đầu tiên thì đến ngày 28.2.1902 cầu Paul Doumer được khánh thành. Ngày ấy thiên hạ khắp nơi đổ về xem cầu như đi trải hội, vua Thành Thái cũng ra dự. Khi tận mắt nhìn chiếc tàu lửa hùng dũng kéo còi rền vang băng qua sông Hồng, đã có kẻ sĩ cao hứng làm bài thơ vịnh... đầu toa xe lửa – nhằm kín đáo ám chỉ những thân phận, những kiếp người nô lệ một cách đau xót, chua chát:

To đầu mà chạy thật là mau, Chỗ gọi rằng xe, chỗ gọi tàu. Đi khắp tỉnh này qua tỉnh nọ, Nối liền toa trước với toa sau.

Nước sôi than nóng không nài khổ, Lối vạy đường cong đã thuộc lầu. Lui tới đều quyền tài xế cả, Bảo gì làm nấy, biết gì đâu!

Còn Bạch Thái Bưởi, sau khi nắm trong tay số vốn đã tích lũy được, ông không để đồng tiền ngủ yên trong két sắt. Tiền phải đẻ ra tiền. Đó là nguyên tắc mà ông luôn tự nhắc nhở mình. Ông rất tâm đắc với câu nói của ông bà từng dạy, phải đem tiền ra ra kinh doanh, vì “tiền trong nhà tiền chừa, tiền ra khỏi cửa tiền đẻ”. Suy nghĩ này càng được củng cố do trước đây lúc sang Pháp, tham quan các nhà máy của chủ tư bản, ông cũng tìm hiểu, thu thập

được kinh nghiệm đầu tư và sử dụng đồng vốn như thế nào hiệu quả nhất.
Từ đây, ông bắt đầu bước vào một lĩnh vực kinh doanh khác.

Chương 3. DỤNG NHÂN

Bạch Thái Bưởi thành công và thu hút được nhiều người tài về cùng dựng nghiệp với mình vì hai lý do: ông là người rất biết cách đối đãi và tin tưởng những cộng sự của mình; quan trọng hơn, Bạch Thái Bưởi có một khát vọng khảng định đẳng cấp của doanh nhân Việt Nam trong một xã hội mà người Pháp cầm quyền, người Hoa làm giàu.

Với hai sợi dây ấy, Bạch Thái Bưởi đã phát hiện và kết nối được nhiều giá trị tích cực xung quanh mình.

THẤT BẠI ĐẦU TIÊN

Sau khi tích lũy số vốn lớn, thông thường người ta chọn giải pháp an toàn để giữ đồng vốn như tậu ruộng, mua nhà... cần gì phải nhọc tâm nặng trí mà mưu tính việc khác nữa. Nhưng Bạch Thái Bưởi thì không. Ông cùng người bạn vong niên là lão Thịnh bàn bạc hướng đầu tư mới. Ông rất tin lão Thịnh, vì ngay từ cái thuở mới chân ướt chân ráo bước vào thương trường, đi khai thác gỗ tà-vẹt thì đã có lão sát cánh. Chính lão thay mặt ông quán xuyến nhân công, nghiệm thu thành phẩm. Nhiều người cứ tưởng giữa ông và lão Thịnh có mối quan hệ ruột thịt. Nhưng không phải. Lão tên thật là Nguyễn Văn Thịnh. Trong một lần về quê, gặp lại người bạn cật ruột của bố mình thuở nhỏ, đang sống trong cảnh nghèo túng cùng cực, ông đã cho vay cả trăm đồng bạc không lấy lãi. Chịu ơn này, lão Thịnh xin được theo giúp ông để trả nợ. Được cái lão này chất phác, chịu thương chịu khó, ăn cục nói hòn, không mồm mép tép nhảy, không nề hà việc lớn việc nhỏ.

Sau khi bàn bạc, cả hai quyết định dốc hết vốn đi buôn ngô, nhằm cung cấp cho một hãng thu mua của người Pháp tại Hải Phòng. Hợp đồng đôi bên đã ký xong. Bấy giờ, có nhiều người buôn ngô xuất cảng và “thăng đậm” trên thương trường. Nhưng than ôi, cái thói đời “thấy thiên hạ ăn khoai, mình cũng vác mai đi đào” là lẽ thường tình. Bởi khi ta nhìn ra mối lợi này thì nhiều người khác cũng thế. Thiên hạ đổ xô nhau đi buôn ngô, vì thế giá tăng lên đột ngột. Điều này không sợ, nếu mình trường vốn hơn người ta. Nghĩ thế, ông lại càng dốc vốn ra nhiều hơn nữa, nhưng oái oăm không lường được trước là ngô mất mùa. Không thể thu mua đúng số lượng đã ký giao kèo với hãng buôn.

Biết không gặp thời, để giữ uy tín, Bạch Thái Bưởi chủ động đền bù hợp đồng như đã thỏa thuận, chứ không để xảy ra chuyện thừa kiện lôi thôi, mất uy tín. Đây cũng là bản tính hơn người của Bạch Thái Bưởi: một khi đã biết không thể xoay sở được nữa thì ông nhanh chóng tìm lối thoát phù hợp nhất.

Đền bù xong, suốt mấy ngày liền ông ngao ngán thở dài... Chao ôi! Câu thơ trong Cung oán ngâm khúc sao lại vận vào đời mình? “Bùng con mắt dậy thấy mình tay không”. Gần mấy vạn bạc chắt bóp đã đội nón ra đi một

cách chóng vánh! Buồn não ruột. Đau đớn quá! Bây giờ mình làm gì với số vốn ít ỏi còn lại? Đang băn khoăn suy nghĩ như thế, bỗng nghe tiếng ru con từ hàng xóm vọng sang:

Một mai ai chớ bỏ ai

Chỉ thêu nên gấm, sắt mài nên kim

Ừ nhỉ? Ông bà mình nói có sai đâu! “Chỉ thêu nên gấm, sắt mài nên kim” kia mà. Nếu mình quyết tâm là được. Nhưng làm gì bây giờ?

Chiều nay ông nằm khoèo trong nhà, ngoài sân mưa cuối đông lay bay. Mưa như bào da cắt xương. Trời rét buốt. Gió ngoài sông thổi lồng lộng. Vòm cây sầu đông quặn mình trong gió lớn. Mưa như rây bột. Bật người dậy, Bạch Thái Bưởi vớ lấy ống điều thuốc lào. Một đóm lửa lóe sáng chập chờn. Thuốc lào Vĩnh Bảo ngon phải biết. Ông rít một hơi dài. Thong thả nhả khói. Khói bay lờn vờn trong không gian lạnh cóng. Rồi thuận tay, ông vớ lấy quyển sách Chrestomathie Annamite (Văn tuyển An Nam) của Edmond Nordemann in năm 1898. Lật vài trang, và con mắt của ông dừng lại rất lâu ở trang 286.

A! Tại sao ta không dám đầu tư vào việc làm mới mẻ này nhỉ? Lỡ có thất bại? Bất quá cũng trở lại với hai bàn tay trắng như cái thời mới vào đời kiếm sống là cùng chứ gì? Hồi đó, chỉ với mớ kiến thức, một số vốn ngoại ngữ còn kiếm được đồng ra đồng vào; chứ bây giờ sau lưng còn có vợ, bên cạnh còn có lão Thịnh tận tụy giúp đỡ thì sợ gì thất bại? Nghĩ thế, ông đọc lại những trang viết ấy một lần nữa. Đó là những trang mà ông giáo học Edmond Nordemann viết về Tín dụng, lợi tức và cho vay nặng lãi.

Những vấn đề này, không phải ai cũng hiểu một cách rành rẽ. Với Bạch Thái Bưởi là một sự gợi ý cho hướng làm ăn mới. Tại sao mình không bước sang lĩnh vực tín dụng? Rõ ràng, so với nhiều người thời bấy giờ trong làm ăn còn dựa vào kinh nghiệm, thì ông còn biết tiếp thu thêm một nguồn tri thức từ sách nữa.

Từ sự gợi ý trong trang sách ấy, Bạch Thái Bưởi quyết tâm lao vào một hướng đi mới. Suy nghĩ ấy đã làm ông khoái chí và mỉm cười. Nụ cười chưa tắt trên môi, bỗng có người đột ngột đội mưa bước vào. A! Lão Thịnh.

Kê cũng lạ. Đã tin vào ai, Bạch Thái Bưởi tin đến cùng. Không bao giờ ông có thái độ “giàu đôi bạn, sang đôi vợ”. Lúc nào cũng trước sau như một. Nhờ vậy, những ai đã được ông chọn làm bạn, làm người cộng sự thì họ một bụng một dạ với ông. Nhưng để được ông chọn làm người tâm phúc, người đó phải qua thử thách của ông, nhiều lúc cũng oái oăm. Thuở còn khai thác gỗ làm tà-ve-t, do không chịu đựng nổi gian khổ, phần nhớ vợ nhớ con nên lão Thịnh xin nghỉ việc. Nghe tin này, ông thoáng bàng hoàng vì trăm công ngàn việc đang bề bộn như thế, không có lão Thịnh thì sao đây? Ai giữ két, tính toán thu chi?

Vào lúc nửa khuya, ông đến gặp lão Thịnh và trầm tĩnh:

- Lâu nay tôi vẫn xem lão như người cật ruột. Bỏ tôi với lão là bạn từ thuở chẵn trâu, rồi lúc thất bát, lão cuu mang bỏ tôi. Ông ấy làm sao tôi trả nổi? Hỡi ôi, bỏ tôi chẳng may sớm về về chín tuổi, nay nhìn lão thì tôi như thấy hình ảnh của bố tôi.

Nghe những lời cảm động ấy, lão Thịnh rân rấn nước mắt. Ông lại nói:

- Lâu này lão theo giúp tôi, đồng cam cộng khổ, vui buồn có nhau nhưng chẳng rõ tôi có làm gì phật lòng? Hay lão bỏ tôi để làm chỗ khác được hơn lương thì lão cứ bảo thật, tôi sẽ trả như thế...

... Gió vẫn thổi, cánh cửa rung lên bần bật. Đã mấy hôm nay, bà vợ của Bạch Thái Bưởi vẫn còn đay nghiến việc ông tỏ ra quá tin cậy ở lão Thịnh. Tất tần tật mọi việc lớn nhỏ, ngay cả sổ sách thu chi đều một tay lão này nắm giữ. Chồng mình tin ở lão này đến thế là cùng. Ai đời trong công việc làm ăn, không tin ở vợ mà lại giao quyền cho người ngoài. Cứ thế, giữa bà vợ Bạch Thái Bưởi với lão Thịnh cứ như sừng với mõ. Trời không chịu đất thì đất chẳng chịu trời. Là người đứng giữa, ông khổ tâm hết sức. Nhưng dù có gì đi nữa, thì ông vẫn tin, vẫn giữ lão Thịnh bên mình, đơn giản chỉ vì lão là người tốt, tận tụy với công việc. Mà không riêng gì lão Thịnh, sau này những ai đã cùng hợp tác thì ông luôn tìm mọi cách giữ họ lâu dài. Tính cách này đã góp phần không nhỏ giúp ông gạt hái những thành công trên thương trường.

Sau khi nghe ông trình bày ý đồ, lão Thịnh gật gù tán thành. Vì thế, ông càng quyết chí hơn.

Không phải chờ đợi lâu, khi hay tin chính phủ bảo hộ mở cuộc đấu giá lĩnh trung(1) nhà cầm đồ

1. Lĩnh trung: nhận một việc kinh doanh của nhà nước rồi nộp thuế.

Nam Định, Bạch Thái Bưởi đích đặc tham gia. Kết quả ông đã thắng thầu. Đó là năm 1906.

Về dịch vụ cầm đồ tại Việt Nam, Sài Gòn là nơi thực hiện trước nhất. Ngày 10.5.1893, Thống đốc Nam Kỳ ban hành nghị định cho phép mở hiệu cầm đồ. Theo đó, trong các cuộc đấu giá, người nào trả tiền cao hơn hết cho chính phủ thì được quyền đứng ra mở tiệm và phải đóng tiền ở quỹ trữ kim. Với nhiều người đây là lĩnh vực khá mạo hiểm, vì hầu như chỉ có người Hoa hoặc người Pháp đang nắm độc quyền. Người chủ ngoài vốn tiếng Pháp hành nghề theo luật định, còn phải có chuyên môn thẩm định đâu là vàng, ngọc quý, kim cương, cà rá... để đánh giá chất lượng của nữ trang mà đưa tiền ra, lúc khách đến cầm. Nếu đánh giá không chính xác thì sạt nghiệp dễ như chơi. Đó là chưa kể các chủ khác còn tung ra những đòn hiểm hóc để cạnh tranh, giành độc quyền cho vay. Nhưng Bạch Thái Bưởi vẫn vững tin ở khả năng của mình.

Trong hăng cầm đồ của mình, ông chủ ý chỉ sử dụng người Việt giúp việc, ông muốn chứng minh rằng, ta không thua kém ai trên thương trường.

Ngoài lão Thịnh nay còn có thêm nhiều người khác nữa, họ đã nắm các cương vị quản lý, giám định, thủ quỹ... Nhiều người nhà trong gia đình ông – kể cả vợ – không đồng tình cách ông phân công như thế. Họ cho rằng, với số vốn lớn và công việc như thế, nếu giao tất tặn tặn cho người ngoài mà họ phản thì chỉ có vỡ nợ! Ông chỉ cười:

- Kinh doanh trên thương trường người Hoa hơn ta là ở chỗ có chữ tín. Vì chữ tín, họ sẵn sàng hy sinh tất cả chỉ vì lợi ích chung. Giao kèo đôi bên nào có gì? Một mảnh giấy lộn lộn lung cũng không! Một chữ ký cũng không! Thế mà họ dám đưa ra mấy vạn bạc để buôn chung. Chẳng lẽ người Việt ta không làm được như thế sao? Ta có thật lòng tin người thì người mới tin ta.

“DỤNG NHÂN NHƯ DỤNG MỘC”

Chính vì tin người nên ông mới giao cho nhiệm vụ quản lý, điều hành công việc cho ông Lã Quý Chân – hùn vốn làm ăn chung. Bởi hai lý do. Thứ nhất, ông Chân trước đây đã từng làm công cho người Hoa nên ít nhiều đã thông thạo công việc. Thứ hai, quan trọng hơn, và cũng là chỗ hơn người của Bạch Thái Bưởi khi nhận ra vai trò của ông Chân. Theo ông, trong số những người cộng sự thì ông Chân có khả năng thu hút và tạo được sự tin nhiệm cho khách hàng nhiều nhất. Vì ông Chân là người của Nho học, một nhà nho.

Tại sao?

“Cái tên nhà nho không những là để chỉ người biết chữ, học đạo thánh hiền trong Nho giáo; lại là chỉ một giai cấp trong xã hội, tức là hạng thượng lưu trí thức trong nước. Vì xưa kia ngoài Nho học không có cái học nào khác nữa, nên phàm người đi học là học đạo Nho hết cả. Đạo Nho có cái địa vị độc tôn, nên hầu như thành một tôn giáo; mà thực ra cũng chính là cái quốc giáo của nước Nam từ xưa đến giờ. Những người phụng sự cái quốc giáo đó, tức là nhà nho. Vậy thì nhà nho là kẻ có học hành, biết chữ nghĩa; nhà nho là bậc thức giả xã hội trong nước; nhà nho là tín đồ của cái tôn giáo họ Khổng. Về đường xã hội, về đường chính trị, về đường tri thức, tinh thần đều có một cái địa vị đặc biệt, đối với một chức vụ đặc biệt. Chức vụ này cao quý, có thể gọi là một thiên chức được, vì là chức vụ hướng đạo cho quốc dân, làm tiêu biểu cho cả nước”. (Phạm Quỳnh - Tạp chí Nam Phong số 172, tháng 5.1932).

Dù không lập luận được như thế, nhưng có thể bằng nhận thức, bằng kinh nghiệm của một người lịch lãm từng trải, thậm chí bằng cả linh cảm, Bạch Thái Bưởi đã nhận ra điều đó. Có như thế, ông mới giao việc điều hành chung cho nhà nho Lã Quý Chân. Theo ông, trong tâm lý của người Việt đầu thế kỷ XX khi tiếp xúc với những người xuất thân từ cửa Khổng sân Trình, tu tâm dưỡng tính theo đạo Thánh hiền đều có thái độ kính trọng. Bởi đó là hạng người có đạo đức, không thể là người làm ăn gian dối, mua một bán

mười, trở cờ lật lọng, treo đầu dê bán thịt chó... Quả thật như thế, sự tính toán của ông không sai. Khi giao dịch,

ông Chân đã tạo ra sự tin tưởng nơi khách hàng, bởi dù gì cũng là người am hiểu Tứ thư Ngũ kinh... Được sự tin cậy của Bạch Thái Bưởi và khách hàng, ông Chân đã làm tốt phận sự của mình.

Cách dùng người của Bạch Thái Bưởi là cả một sự thông minh, linh hoạt. Về sau, tùy trường hợp cụ thể ông còn tiếp tục phát huy một cách có hiệu quả. Chẳng hạn, năm 1914 khi mở chi nhánh điều hành tàu thủy ở Bến Thủy (Nghệ An) ông đã giao cho Babou quản lý. Việc sử dụng ông Tây mắt xanh mũi lõ đảm nhiệm công việc bên cạnh công nhân người Việt không phải ai cũng đồng tình. Nhưng ông lại nghĩ khác.

Thuở hàn vi khi mới chân ướt chân ráo sang Pháp, ông đã có duyên làm quen với chàng sinh viên Babou, hướng dẫn cho ông khá nhiều trong những ngày này nhằm tiếp cận văn minh xứ người. Ôn nghĩa ấy, ông không quên. Nay sử dụng Babou làm việc việc cho mình, vừa được tiếng khen “giàu không đòi bạn, sang không đòi vợ”, vừa sử dụng được người có chuyên môn. Cái chuyên môn mà ông muốn nhân viên người Việt học tập là phong cách làm việc chuyên nghiệp của Babou vốn được đào tạo bài bản ở trường đại học. Rồi sau này, năm 1919, trong tay có ba thuyền lớn nhất, chạy trên tuyến đường dài nhất Hải Phòng - Sài Gòn, ông đều giao cho nhân viên cũ của công ty đường thủy Deschwanden, Marty - D'Abbadie. Thuyền trưởng tàu Bình Chuẩn, ông

Marathini; tàu Việt Đăng, ông Clisti; và tàu Nguyễn

Trãi, ông Dtuillence. Giao tàu của mình cho người Pháp để họ cạnh tranh với chủ tàu người Pháp! Đó là bản lĩnh dùng người của Bạch Thái Bưởi.

Sau khi thu xếp, bố trí nhân sự một cách hợp lý tại hãng cầm đồ, Bạch Thái Bưởi nghĩ ra những phương thức mới để thu hút khách hàng. Ông đã vận dụng cầm nang gì? Một bài học sâu sắc ông để lại cho hậu thế, thiết nghĩ cho đến nay vẫn còn nguyên giá trị thời sự là đánh thức lòng tự hào dân tộc, sự đùm bọc theo ý nghĩa của huyền sử “đồng bào”, của người trong một nước. Để qua đó, mọi người đồng lòng ủng hộ việc làm của mình. Kinh nghiệm này về sau còn được ông vận dụng và tiếp tục phát huy hiệu quả của nó.

Nếu so với Hoa kiều và Pháp kiều thì Bạch Thái Bưởi không có lợi thế về vốn liếng. Số vốn của ông nhỏ hơn nhiều lần. Nhưng ông vẫn ăn nên làm ra, vì biết cách vận động các thương nhân người Việt ủng hộ mình. Người đến cầm đồ dù vẫn phải trả lãi suất bằng các nơi khác, nhưng ở đây họ được gia hạn dài ngày hơn. Mấu chốt của vấn đề chính là chỗ này. Có nghĩa đồng tiền sau khi nhận từ hãng cầm đồ của ông, nó có thời gian lưu động dài hơn mà không phải chịu thêm lãi suất nào cả. Với cách làm này, dần dần đã lôi cuốn được sự ủng hộ của nhiều người.

Nhờ biết sử dụng người, dám tin người và nghĩ ra phương thức mới nên hăng cầm đồ của ông

ngày một làm ăn phát đạt. Ai ai cũng dốc lòng, dốc sức vì công việc chung. Tất nhiên, khi thấy sự thành công của một người Việt mới mon men bước vào nghề này, các chủ Hoa kiều, Pháp kiều lâu nay đang thống lĩnh thị trường trở nên tức tối. Họ đã tung ra nhiều đòn phép nhằm đánh gục đối phương. Trên tạp chí Nam Phong số 29 (1919) nhà báo Thượng Chi (tức Phạm Quỳnh) ghi nhận: “Việc lĩnh trưng nhà cầm đồ này cũng lại là một cuộc quyết chiến với bọn Khách (tức người Hoa), hình như cái số ông hễ làm việc gì cũng phải tranh nhau với Khách, thật là ông tầy chay người Khách từ cái khi phong trào tầy chay chưa nhóm lên, từ khi cái tiếng tầy chay chưa ai biết vậy. Nghĩ cho kỹ, đó chẳng qua cũng là một lẽ tự nhiên; ông là lãnh tụ bọn nhà buôn An Nam, mà phần nhiều các mối thương thuyền người mình là vào tay bọn Khách hết, vậy thời nhất cử nhất động của mình về đường buôn bán là thế tất phải xung đột với người Khách, không khỏi được. Việc cầm đồ ở Nam Định tòng tiền vẫn hầu coi như một cái chuyên quyền của bọn Khách. Ngay cả chính phủ cũng yên trí rằng người Nam không thể nào kinh lý được một việc khó khăn phiền phức như việc vay cầm đồ. Nếu lúc mới đầu ông ra lĩnh trưng ai cũng lấy làm kinh ngạc và không ai có bụng tin. Không những bọn Khách, mà chính quan sở tại cũng cố ý ngăn trở cho ông không làm được. Nhưng dù ai mưu mô gì mặc lòng, ông vẫn đứng vững, mà công việc trong tay ông lại thịnh vượng hơn trước nhiều”.

Tuy nhiên, sự cạnh tranh ở Bạch Thái Bưởi không phải tự nhiên mà có, như một bản năng sinh tồn. Nếu chỉ như thế, ông không thể đủ sức đi hết một chặng đường dài. Làm sao có thể bền lòng nếu cạnh tranh ấy là bột phát nhất thời? Chỉ khi tự ý thức, thì công cuộc cạnh tranh để tồn tại mới hình thành một chiến lược lâu dài, có bài bản. Bạch Thái Bưởi có được ý thức này do nhiều lý do, nhưng lớn nhất vẫn là do tác động của thời cuộc. Nói cách khác, chính biến động thời cuộc đã trang bị cho ông một vũ khí mới từ trong nhận thức.

Đó là sự tiếp thu Tân thư.

Chương 4. ĐÓN GIÓ CANH TÂN

Bạch Thái Bưởi đi nhiều, suy nghĩ nhiều và học được rất nhiều từ kho tàng tri thức của nhân loại. Vì thế, kiến thức của ông quản đại hơn nhiều người đương thời chỉ biết đóng khung trong những nhận thức hủ lậu. Và ông cũng chính là một trong những người chủ động khơi dòng cho làn gió mới này thổi mạnh vào Việt Nam.

“TÂN THƯ” TỈNH THỨC

“Văn hóa một khi đã vào sâu đại chúng cũng tác động như một sức mạnh vật chất”. Bạch Thái Bưởi và nhiều nhà tư sản dân tộc Việt Nam đầu thế kỷ XX ý thức rất sâu sắc điều này, bởi bản thân của họ cũng trưởng thành từ

căn bản của một nền văn hóa mới. Đó là sự ảnh hưởng của Tân thư do các nhà nho cấp tiến truyền vào Việt Nam trong thời điểm này.

Tân thư – tên gọi chung các sách báo xuất hiện ở Nhật, Trung Quốc và Việt Nam từ những thập kỷ cuối thế kỷ XIX sang đầu thế kỷ XX, có nội dung giới thiệu các tư tưởng mới của Âu Mỹ được phổ biến trong nước. Khi ta gọi Tân thư là nhằm phân biệt các sách báo cũ (Cổ thư) có nội dung văn hóa – giáo dục truyền thống. Bấy giờ, trào lưu tư tưởng mới của các nước châu Âu đã thâm nhập vào Nhật Bản – nhất là dưới thời Minh Trị Thiên Hoàng (1868) và Trung Quốc – đứng đầu là các nhà tư tưởng Khang Hữu Vi, Lương Khải Siêu, Tôn Trung Sơn... – từ đó nó dội vào Việt Nam thông qua con đường sách báo mà các nhà nho gọi là Tân thư. Trước cái họa mất nước vì hệ tư tưởng phong kiến trong nước đã lỗi thời, vì khoa học kỹ thuật tiên bộ của các thế lực xâm lược phương Tây, các sĩ phu yêu nước của ta nhanh chóng tiếp thu Tân thư nhằm trang bị tư tưởng mới để cứu nước. Từ đây, những tư tưởng mới của triết học Ánh sáng – thế kỷ XVIII của nước Pháp – với Lu Thoá (J.J. Rousseau), Mạnh Đức Thư Cưu (Montesquieu)... và các tư tưởng của các nhà triết học Âu - Mỹ dần dần được các nhà nho tiếp thu – dĩ nhiên là qua bản chữ Hán. Tân thư được du nhập vào nước ta bằng nhiều con đường. Chẳng hạn, do người Việt Nam đi nước ngoài đem về – như trường hợp Nguyễn Trường Tộ; hoặc qua đường buôn của những Hoa kiều tại Hải Phòng, Sài Gòn, Đà Nẵng...

Là nhân chứng của một thời điểm đầy biến động, về sau chí sĩ Huỳnh Thúc Kháng có cho biết: “Địa ngục mấy tầng, ngọn triều Âu tràn vô ở bốn mặt, đồng nội mịt mù, đêm dài dằng dặc, bỗng đâu gà hàng xóm gáy lên một tiếng, giấc mộng quần chúng thoát tỉnh dậy: sau cuộc Trung-Nhật chiến tranh (1894), Canh Tý liên binh (1900), người Trung Hoa đã dịch các học thuyết Đông Tây; sách báo của các danh nhân như Khang Hữu Vi, Lương Khải Siêu; tạp chí của phái cách mạng Tôn Dật Tiên lần lần lọt vào nước ta. Trong học giới có bạn đã sẵn tư tưởng quốc gia cùng lòng đau đớn với giống nòi, được đọc loại sách báo nói trên, như trong buồng tối, bỗng chợt thấy tia ánh sáng lọt vào, những học thuyết mới “cạnh tranh sinh tồn”, “nhân quyền tự do” gần chiếm cả cái chủ đích môn học khoa cử ngày trước, mà một tiếng sét nổ đùng, có sức kích thích mạnh nhất, thấm vào tâm người Việt Nam ta là trận chiến tranh 1904 Nhật Bản thắng Nga”.

Một trong những thay đổi ghê gớm nhất, mà các nhà nho sau khi tiếp thu Tân thư đã tác động tích cực đến quốc dân là thay đổi quan niệm về nghề buôn! Trong giáo trình Quốc dân độc bản của trường Đông Kinh Nghĩa Thục đã mạnh dạn phê phán: “Phàm những kẻ biết đôi chút từ chương là đã vênh vang tự cho mình là sĩ, không thèm đứng cùng hàng với nông, công, thương, họ cho là hèn hạ, gọi là dân buôn, dân thợ, dân cúng, ngu dốt, thậm chí có kẻ không thèm nói đến vải vóc, thóc gạo nữa!”

Do quan niệm phải tiến thân bằng con đường “độc thư” với khoa cử nên trước đây kẻ sĩ nước ta không đánh giá cao việc doanh thương, dầu vẫn biết “phi thương bất phú”. Trong mắt họ, “dầu ai ruộng sâu trâu nái, đụn lúa kho tiền, cũng bất quá thủ tài chi lỗ”, chỉ là “thằng mọi giữ của” mà thôi (Hàn nho phong vị phú - Nguyễn Công Trứ)! Nhà nho đậu đến Hoàng giáp là Trần Danh Án trong thư gửi cho con có khuyên: “Người ta nuôi được thân thể, nuôi được vợ con không đến nỗi đói rét khổ sở là phải có phương pháp: đọc sách, thi đỗ, yên hưởng lộc trời là bậc nhất; cày cấy mà ăn, cần kiệm để lập cơ nghiệp là bậc thứ hai; làm thầy thuốc, thầy cúng, nghề thợ, nghề buôn, được người ta nuôi mình là bậc thứ ba”.

Rõ ràng, trong mắt họ thì nghề buôn được xếp vào hạng thấp nhất!

Nghề buôn không đáng trọng. “Nhất nông, vi bản” hoặc “trọng nông, ức thương” vẫn là quan niệm bất di bất dịch. Thậm chí, cơ cấu xã hội vẫn còn duy trì sự sắp xếp thứ tự “sĩ, nông, công, thương”. Quan niệm này đã tồn tại trong cấu trúc xã hội, trong tư duy của quốc dân hàng ngàn năm, chính vì thế trải qua bao thăng trầm của lịch sử, nước nhà có rất nhiều kẻ sĩ dầu có giỏi về nhiều mặt nhưng... không giỏi về kinh doanh!

Một khi đã nhận thức quan niệm cũ kỹ trên là một trong những lực cản trở bước tiến của xã hội, các nhà nho cấp tiến, các nhà Tây học đã khởi xướng phong trào Duy tân rầm rộ từ Nam chí Bắc. Các chiến sĩ tiên phong của phong trào đã phát động đòi mới triệt để về mọi mặt. Không chỉ “hóa dân” (mở mang dân trí), chung sức làm cho “cường quốc” (làm cho nước mạnh) mà còn kêu gọi “người Việt Nam dùng hàng Việt Nam”, khuyến khích mọi người bước vào công thương nghiệp, dững cảm kinh doanh, đầu tư cho sản xuất để cạnh tranh với ngoại bang...

Sự đòi mới từ quan niệm trong cách suy nghĩ đến thực tiễn của công cuộc kinh doanh đã diễn ra, có thể ghi nhận là một cuộc cách mạng vĩ đại đầu thế kỷ XX ở nước ta.

Khi đánh thức tinh thần quốc dân về lợi ích của việc buôn bán nói chung, các nhà nho Phan Châu Trinh, Lương Văn Can, Ngô Đức Kế, Nguyễn Thượng Hiền, Phan Thúc Duyệt, Huỳnh Thúc Kháng, Trần Cao Vân, Lê Bá Trinh, Trương Gia Mô, Hồ Tá Bang, Nguyễn Trọng Lợi... đã đặt nền móng trước nhất. Đề làm gương cho quốc dân, các cụ vứt bỏ các học vị tiến sĩ, phó bảng... thậm chí từ quan để mở trường dạy học theo lối mới, nghĩa là dạy học trò ý thức phải chăm học để sau này làm những việc ích nước lợi dân, chứ không phải để đạt đến mục tiêu cuối cùng của đời người là ra làm quan; các cụ còn mở cửa hàng buôn bán (thương cuộc), lập công ty (hợp thương) v.v...

Rầm rộ từ Nam chí Bắc, các cụ đã đồng loạt “giống trồng Duy tân, gương cò Thực nghiệp”. Chẳng hạn tại Nghệ An, cụ Ngô Đức Kế, Đặng Nguyên Cẩn lập Triều Dương thương quán... Ngoài Bắc, cụ Đỗ Chân Thiết, Phương Sơn buôn gạo từ Thái Bình, Hải Dương về Hà Nội, mở hiệu buôn

Đồng Lợi Tế (nghĩa là hội họp nhau cùng sinh lợi) tại phố Mã Mây chuyên bán đồ nội hóa; cụ Hoàng Tăng Bí, Nguyễn Quyền mở công ty Đông Thành Xương (thành Đông thịnh vượng) bán hàng tạp hóa ở phố Hàng Gai; cụ Tùng Hương lên Phúc Yên mở hiệu buôn Phúc Lợi Tế; cụ Nguyễn Trác mở hiệu buôn Sơn Thọ ở Việt Trì v.v... Trong Nam, cụ Nguyễn An Khương mở khách sạn Chiêu Nam lâu ở Sài Gòn; cụ Trần Chánh Chiếu lập Minh Tân khách sạn ở Mỹ Tho, lập Nam Kỳ Minh tân Công nghệ theo phương thức cổ đông...

Dù vậy, nhưng cốt cách của người từng dùi mài kinh sử ở cửa Khổng sân Trình vẫn là một trở ngại. Chẳng hạn, nhà nho Đỗ Chân Thiết và Phương Sơn mượn thuyền về Hải Dương, Thái Bình mua gạo chở lên Hà Nội bán. Dù đi buôn nhưng hai cụ vẫn giữ vẻ quan cách đỉnh đạc, vẫn áo xuyên, khăn lượt chỉnh tề, thỉnh thoảng còn ngâm nga đôi câu thơ vịnh “trăng, hoa, tuyết, nguyệt”! Thuyền đậu ở bến Cột Đồng Hồ (Hà Nội), có mấy o xinh đẹp xuống hỏi mua. Nhưng khi nhìn thấy trong khoang thuyền nào là tráp khảm, sách vở mấy pho, treo vài câu đối đỏ với nét chữ phương múa rồng bay nên tưởng các nhà nho đùa, mấy o liền ù té chạy. Hai cụ gọi hét hơi nhưng cũng chẳng ai tin!

SỰ HỌC

So với các nhà nho, sự tiếp thu và vận dụng Tân thư của Bạch Thái Bưởi có phần thuận lợi hơn, vì ông là người Tây học, người từng có nhiều kinh nghiệm đã tích lũy trên thương trường, đã từng cọ xát làm ăn, buôn bán trong thực tế... Nhờ những yếu tố này, năm tháng đã chứng minh Bạch Thái Bưởi đã trở thành một mẫu doanh nhân điển hình nhất thời bấy giờ.

Điển hình nhất, vì từ đây ông đã suy nghĩ về sự học, sự làm giàu dưới một góc độ khác hẳn. Học, không phải để thi đậu ra làm quan mà nhằm mở mang tri thức, có tri thức thì mới cứu được nước; làm giàu không phải chỉ bo cho riêng mình mà phải vì lợi ích lâu dài của cộng đồng...

Ít ai biết rằng, dù đã nay trong tay hàng chục vạn bạc, đang tất bật với công việc ở hiệu cầm đồ tại Nam Định, nhưng Bạch Thái Bưởi vẫn quan tâm đến thời cuộc, ông không đứng ngoài hoạt động:

Trường Nghĩa Thục đứng đầu dạy dỗ

Khấp ba mươi sáu phố Hà Thành

Gái trai nô nước học hành

Gái trai mấy lớp, học sinh mấy ngàn Bưởi diễn thuyết người đông như hội Kỳ bình văn khách đến như mưa

Trường này được thành lập phải kể đến công rất lớn của cụ Phan Châu Trinh. Sau khi từ Bình Thuận trở về, năm 1906, cụ Phan ra Bắc liên hệ với những bậc trí thức yêu nước như các cụ Lương Văn Can, Đào Nguyên Phổ, Võ Hoành, Lê Đại, Nguyễn Quyền, Ngô Đức Kế, Nguyễn Văn Vĩnh, Nguyễn Bá Học, Dương Bá Trạc, Hoàng Tăng Bí... để bàn bạc thực hiện

những mục tiêu của phong trào Duy tân đã khởi xướng trước đó tại Quảng Nam. Những bài giảng, những buổi thuyết trình, bình văn tại trường đã tạo ra một ảnh hưởng ghê gớm trong công chúng – trong số đó có Bạch Thái

Bưởi. Sau này, ta thấy không phải ngẫu nhiên mà hầu hết các hoạt động kinh doanh của ông không những không đi chệch khỏi mục tiêu như trường trường Đông Kinh Nghĩa Thục đã giáo dục mà còn áp dụng triệt để:

Mở tân giới, xoay nghề tân học Đón tân trào, dựng cuộc tân dân Tân thư, tân báo, tân văn...

...

Việc tân học kíp đem dựng nước

Hợp doanh hoàn của nước cùng nhau

Việc buôn ta lấy làm đầu

Mọi nghề cùng với địa cầu một vai

Thời điểm nay, so với Bắc Kỳ thì suy nghĩ của người dân ở Nam Kỳ về vấn đề buôn bán có phần thoáng đạt hơn. Dù vậy, tại Sài Gòn một nhà nho cấp tiến như cụ Nguyễn An Khương khi mở hiệu cơm tại số 49 đường Kinh Lấp (Boulevard) cũng phải viết bài báo “phân trần” về việc này, đơn giản vì “Thuở nay, trong bạn đồng bào ta những tay có tiền hay cho nghề bán cơm là nghề nghèo hèn cho nên không một ai mở tiệm cạnh tranh với Hoa kiều...” (Lục tỉnh tân văn số 8, ra ngày

2.1.1908). Với Bạch Thái Bưởi thì ông đến với nghề này có phần “nhẹ nhàng” hơn. Sau khi hăng cảm ở Nam Định đã làm ăn phát đạt, “trong tay sẵn có đồng tiền” ông nhanh chóng về Thanh Hóa mở hiệu cơm Tây, mở đại lý rượu ở Thái Bình bất chấp lời ong tiếng ve của ai đó cho là cái nghề “nghèo hèn”!

Không những thế ông còn đứng ra kinh doanh ở nhiều lĩnh vực mà chưa mấy ai thấy được mối lợi to lớn. Nếu nhà nho Huỳnh Thúc Kháng thi đậu đến tiến sĩ còn dám đi buôn nước mắm, thì việc làm của người Tây học như Bạch Thái Bưởi cũng dững cảm không kém. Ông đứng ra... thầu thuế chợ! Lâu nay trong quan niệm cũ, chợ búa là chốn của đàn bà chân lấm tay bùn, của những người “buôn gánh bán bưng, “buôn thúng bán mẹt”, “buôn ngược bán xuôi” “buôn đầu chợ, bán cuối chợ”, là nơi “chưa họp, kẻ cắp đã đến”... Về vang gì nơi ấy! Vì suy nghĩ như thế, các nhà nho ta dù thuộc lầu lầu vài vạn trang kinh sử, nhưng lại lơ mơ đường đến chợ, chứ đừng nói buôn với bán nơi đó!

Với Bạch Thái Bưởi thì khác hẳn. Ông thầu tóm nguồn lợi thuế chợ Nam Định từ năm 1906 đến 1909; tỉnh Thanh Hóa từ năm 1907 đến năm 1909; Vinh - Bến Thủy từ năm 1906 đến năm 1912. Công việc này chỉ chấm dứt sau ngày

2.8.1912. Đó là ngày Toàn quyền Đông Dương ra nghị định đánh thuế môn bài đối với các doanh nhân người Việt ở Bắc Kỳ. Nghị định này đã

được áp dụng trước đó ở Trung Kỳ vào ngày

14.11.1901.

Do nhận thức mới về công việc kinh doanh nên Bạch Thái Bưởi nắm được thời cơ và đã đi “một bước” trước người khác. Nhờ đó, ông trở nên giàu có. Sự giàu có của ông hoàn toàn không phải do

“ăn may”, mà có cơ sở từ một sự tính toán, từ tư duy của một người nắm bắt được sự thay đổi của thời cuộc. Nói cách khác, ông đã biết “ăn theo thỏ, ở theo thời”, chứ không câu nệ vào các giá trị cũ đã lỗi thời.

Thiết tưởng cũng không thừa, khi ta nhắc lại một chi tiết có liên quan đến Bạch Thái Bưởi. Rằng sau khi ngưng thầu thuế chợ như ta đã biết, ông là người Việt Nam đầu tiên ở miền Bắc thừa tiền để sắm... xe hơi vào năm 1913!

Tài liệu trên báo Phụ nữ Tân văn số 207 (ra ngày 6.7.1933) cho biết: “Xe hơi làm quen với vựa lúa Đông Dương trước nhất là hiệu Clément rồi mới tới các hãng: Peugeot, Comtal, Griffon, Cottereau, Bolide, Panhard, Aleyon, Darracq, Diérich, Richard, De Dion, Berliet, Foullaren, Saving, Zidel... Như bạn đọc đã biết, kể từ năm 1907 Sài Gòn có xe hơi trước tiên. Trung Kỳ có xe hơi năm 1913. Người sắm xe trước nhất là ông Nguyễn Văn Đương ở Thanh Hóa. Bắc Kỳ có xe hơi cũng vào năm 1913, mà người sắm xe trước nhất là ông Bạch Thái Bưởi ở Hà Nội”. Chi tiết nhỏ này cho thấy Bạch Thái Bưởi lúc ấy đã là người giàu sụ. Với phương tiện hiện đại nhất thời ấy, ông đã có thể di chuyển nhanh chóng từ Nam Định - Thanh Hóa - Hải Phòng - Hà Nội... để điều hành công việc chung.

Nếu cho rằng, Bạch Thái Bưởi chỉ chăm bẵm làm giàu cho riêng mình thì chưa đúng. Việc làm giàu này thoát đầu dù có nghĩ đến hay không, thì chính hiệu quả công việc đã đem lại lợi nhuận ngoài dự kiến của ông. Bởi, ông làm giàu không nghĩ đến cho riêng mình mà còn vì cộng đồng nữa. Đây mới chính là cách làm giàu chính đáng và lâu bền. Một bằng chứng hùng hồn là ông đã dành nhiều thời gian để suy nghĩ đến những việc không thuộc trách nhiệm của ông, bởi việc này của nhà nước, của người đang cầm quyền. Chẳng hạn, việc phải chỉnh trang lại đô thị, phải cải tạo lại bộ mặt đô thị để nó trở nên sạch đẹp hơn, văn minh hơn, hiện đại hơn! Những việc làm này, dù xuất phát từ mối lợi của ông nhưng qua đó, sự thừa hưởng và lợi ích lâu dài vẫn thuộc về cộng đồng. Ông đã dành nhiều thời gian suy nghĩ để có hướng giải quyết tích cực nhất. Chính phủ Pháp cũng bất ngờ khi ông đưa ra đề án đặt công thoát nước bẩn, đặt máy nước công cộng, đặt đèn điện... cho tỉnh Nam Định. Ngoài ra, ông còn có lên kế hoạch xây dựng một nhà máy xay gạo ở Nam Định. Với số vốn đang nắm trong tay, ông tính toán trích ra một phần để gửi mua máy móc ở Hambourg (Đức). Tiếc là sau đó, chiến tranh Thế giới lần thứ Nhất xảy ra nên công việc phải bỏ dở. Nếu có được nhà máy theo phương thức hiện đại, ngoài lợi nhuận của ông tăng vọt thì bà

con nông dân ta cũng được hưởng thành quả từ một sáng chế mới.

Rõ ràng, những sáng kiến này phải xuất phát từ suy nghĩ của một người luôn tha thiết với lợi ích chung của toàn xã hội. Chính điều đó đã góp phần không nhỏ để quần chúng đương thời có cái nhìn khác về doanh nhân – một cái nhìn vốn không mấy thiện cảm đã tồn tại từ hàng trăm năm trước.

Trong thâm tâm của Bạch Thái Bưởi cho đến lúc chết, ông vẫn thích nhất một bài học trong giáo trình Quốc dân độc bản do trường Đông Kinh Nghĩa Thục biên soạn. Đó là bài nói về sự cạnh tranh và “tin vào mệnh trời là sai”. Ông đã đọc đi đọc lại đến thuộc lòng và ghi lại nắn nót trong sổ tay:

“Ngày nay, chỉ riêng cái thuyết mệnh trời cũng đủ làm cho dân ta bị trở ngại. Mệnh là cái không đến mà lại đến. Người quân tử tri mệnh là biết không thể tránh được điều hại, không thể hưởng được điều lợi, nhưng cái đáng làm thì cứ làm. Cho nên tri mệnh là để khuyên lập chí, dầu biết rằng người không có chí thì khi gặp việc là cầu khẩn trời giúp cho, hỏng việc lại đổ cho trời làm hại! Cho nên, nước yếu thì không quy trách nhiệm cho chính sự tồi tệ, quốc dân bất tài, mà lại nói vận số không phải do con người quyết định. Lụt lội, hạn hán thì không trách cứ là không có kế hoạch tiêu nước kịp thời, không phòng ngừa đói kém, mà lại nói thiên tai không phải do người gây nên. Dịch bệnh lan tràn thì lại nói con người sống chết là do số mệnh, đề phòng cũng vô ích. Cùng làm một nghề, kẻ thành, người bại, cũng lại nói họ gặp may, ta gặp rủi. Than ôi! Sao lại có những cách nói tự hại mình đến thế? Sức người không làm được mà đổ tội cho trời, trời có nhận tội cho đâu. Thời buổi này là thời buổi đại cạnh tranh. Cạnh tranh về học thuật, cạnh tranh về công nghiệp, không mặt nào là không cạnh tranh, đâu phải chỉ cạnh tranh về đất đai, lãnh thổ mà thôi? Cạnh tranh với một nước, cạnh tranh cùng nhiều nước, cạnh tranh với người cũng là cạnh tranh với trời. “Ưu giả thắng, liệt giả bại” (mạnh được, yếu thua), lùi lại một nước là chết, không còn đất đặt chân nữa. Nguy hại thay! Người có chí, không thắng được người thì lấy làm sỉ nhục, tức cũng là không thắng được trời thì lấy làm sỉ nhục. Biết giữ vệ sinh, tuổi thọ trước kia thấp, ngày nay sẽ cao. Có kế hoạch phòng đói kém thì ngày trước lụt lội, hạn hán nhiều, ngày nay ít. Đâu phải tại trời, và không thể thắng được trời”.

Tư tưởng chủ đạo này sẽ còn được Bạch Thái Bưởi vận dụng suốt một đời. Để rồi ngày ông về chín tuổi, người ta bất ngờ khi biết chỉ vài giây trước đó ông đang đọc lại đoạn văn này.

Đó là một trong những bài học đầu tiên dạy ông về ý thức kinh

Chương 5. TĂNG NHIỆT CHO TINH THẦN DÂN TỘC

Không chỉ sống và cống hiến hết mình cho quê hương bằng một lòng yêu nước sâu sắc, Bạch Thái Bưởi cũng đã lan truyền ngọn lửa yêu nước, tinh thần dân tộc cho tất cả những người quanh mình. Việc kinh doanh của ông vượt qua được nhiều cơn khủng hoảng chính là vì khát vọng khẳng định ý chí và tài năng cũng như sự đoàn kết của người Việt.

YẾT KÊU SAO ĐỀ SỰ THUYỀN BÈ CHO THIÊN HẠ?

Góm cho cái năm 1908.

Năm 1908. Đó là cái năm cả Đông Dương rúng động trước cuộc biểu tình vĩ đại chống sưu cao thuế nặng, nổ ra từ huyện Đại Lộc (Quảng Nam) rồi lan rộng các tỉnh miền Trung, miền Nam Trung Kỳ. Bất chấp bạo lực của thực dân, những trí thức yêu nước khắp nơi đã nồng nhiệt đứng ra cổ vũ cho phong trào. Hoảng sợ trước cao trào cách mạng của quần chúng, thực dân Pháp đã thẳng tay đàn áp. Tại Hà Tĩnh, chúng đã chém đầu chí sĩ Nguyễn Hàng Chi và Trịnh Khắc Lập; tại Quảng Nam, chí sĩ Ông Ích Đường bị giặc chém đầu ở chợ Túy Loan. Tương tự, tại tỉnh Khánh Hòa, chí sĩ Trần Quý Cáp nhận được thư nhà báo tin này đã sung sướng lấy bút phê vào sau thư bảy chữ: “Ngô dân thử cử khoái, khoái, khoái” (Dân ta làm thế sướng, sướng, sướng). Chỉ bảy chữ sáng khoái lạ lùng như reo như hát mà cụ bị kết án chém ngang lưng! Một bản án tàn khốc!

Năm 1918. Đó là cái năm nhà cầm quyền Pháp thật sự hoảng hốt với vụ “Hà Thành đầu độc” do anh hùng Đề Thám chủ trương. Theo kế hoạch, lực lượng nội ứng phối hợp với nghĩa quân là anh em bồi bếp, binh lính người Việt thuộc trung đội công nhân pháo thủ Hà Nội. Họ đã bí mật dùng gỗ bịt các hòng súng đại bác, đổ thuốc độc vào thức ăn của binh lính Pháp. Tiếc rằng, do sử dụng cà độc dược nên không đủ sức đầu độc chúng, nếu không, nào ai biết thành Hà Nội có thể lọt vào tay nghĩa quân hay không? Tất cả những người tham gia vụ này đều bị án chém và bêu đầu. Ngày cả cách tra tấn cũng cực kỳ dã man, chúng bỏ nạn nhân vào trong thùng xi măng có cắm đinh tua tua, rồi lăn trên sân! Các mũi đinh nhọn hoắt đâm nát da toác thịt, máu chảy ròng ròng đến rợn người...

Từ hai vụ kinh thiên động địa này, một loạt trí thức cấp tiến dù không trực tiếp tham gia, nhưng cũng bị giặc Pháp đàn áp và bắt đày Côn Đảo, Lao Bảo.

Hai sự kiện chính trị quan trọng này, không thể không tác động đến tâm tư và suy nghĩ của Bạch Thái Bưởi.

Thời gian này, ông đang “ăn nên làm ra” với các dịch vụ thu thuế chợ, cầm đồ tại Nam Định, Thanh Hóa... Dù muốn dù không, bản thân của ông

cũng không thể đứng ngoài ảnh hưởng của thời cuộc. Nhưng Bạch Thái Bưởi quan tâm đến vận nước theo cách của ông, cách của một nhà kinh doanh xông xáo trên thương trường mà giáo trình của trường Đông Kinh Nghĩa Thục, của các nhà nho yêu nước đã gợi mở hướng đi cho ông. Chính vì thế, dù tình hình chính trị đang có những xáo trộn, công việc làm ăn của người dân bản xứ đang gặp nhiều khó khăn từ sự o ép của chính quyền nhưng ông vẫn kiên trì bám sát mục tiêu và không lúc nào bỏ qua những cơ hội tốt nhất.

Năm 1908 cũng là năm chính phủ Pháp thành lập Công ty Thương mại và Vận chuyên đường thủy Viễn Đông (Compagnie de Commerce et de Navigation d'Extrême-Orient) trụ sở đặt tại Sài Gòn, đẩy mạnh hơn nữa việc khai thác kinh tế trên đường thủy. Bạch Thái Bưởi cũng quyết thử sức mình một phen.

Đêm nay, sau khi khép lại những trang sổ sách theo dõi công việc trong ngày, Bạch Thái Bưởi cho gọi lão Thịnh đến. Ông bắt đầu thảo luận về chuyện tài sông nước của người Việt. Câu chuyện một lát lại dẫn đến chuyện lịch sử, chuyện Trần Hưng Đạo chống giặc... Bạch Thái Bưởi hăng hái: “Do giành thế chủ động nên ông cha ta đã kết thúc thắng lợi các trận đánh bằng những đòn quyết định. Nay lão, thuở nhỏ, còn mài đũng quần ở trường làng, lúc học sử, tôi rất thích hình ảnh cậu bé Yết Kiêu lặn xuống sông đục thuyền giặc! Hành động ấy ngoan cường và tài trí lắm phải không?”. Trong lúc lão Thịnh nhâm nhi chén trà thì Bạch Thái Bưởi đột ngột quay lưng vào bàn làm việc. Những sổ sách đã khép lại thì nay lại lật ra. Quái lạ! Sao thế nhỉ? Chẳng lẽ, ông Bạch gọi ta lên chỉ để nói dăm câu vậy thôi sao? Dù phân vân, nhưng vẫn không dám hỏi, lão Thịnh ngược mắt nhìn ra phía cửa sổ đang mở rộng. Những vì sao đã mọc chi chít trên nền trời đen thăm thẳm... Cái đồng hồ dựng ở góc tường thong thả buông từng tiếng một. Thời gian lặng lẽ trôi qua. Bỗng lão Thịnh giật mình:

- Nay lão! Tôi muốn buôn tàu bán bè một phen!

- Buôn tàu bán bè?

Bạch Thái Bưởi cười xòa:

- Sao lão lại kinh ngạc đến thế? Lão xem nhé! Từ ngàn xưa đến nay, ta chỉ mới có những phường đò dọc đò ngang; thuyền mảnh, thuyền vụn mỗi lúc đưa khách qua sông thì chở được bao nhiêu người? Dăm chục người là cùng chứ gì? Nay, tôi muốn có những chiếc thuyền lớn vận chuyên một lần hàng trăm người kia! Có như thế mới gọi vận tải lớn, lão thấy thế nào?

Lão Thịnh ngần ngừ trong giây lát rồi đáp:

- Ngài đã quyết thì tôi một lòng theo ngài đến cùng!

Câu nói quả quyết như dao chém đá của lão khiến Bạch Thái Bưởi cảm động lắm. Có cộng sự luôn một lòng một dạ vì mình là điều quý lắm. Vì tin lão nên ông mới nói ra điều mà lâu nay đã trăn trở suy nghĩ nhiều đêm liền.

PHẢI TIÊN PHONG!

Là người đi nhiều và thông thạo địa hình sông nước, ông nhận thấy rằng, tuyến đường thủy Nam Định - Hà Nội, Nam Định - Bến Thủy (Nghệ An) luôn đông khách. Đó là một môi lợi lớn nếu người nước Nam ta biết khai thác. Nhưng khổ nỗi, đến nay chỉ có người Hoa, người Pháp độc quyền thống lĩnh, chẳng lẽ mình lép vế đứng nhìn sao? Những doanh nghiệp nước ngoài này không những sành nghề mà còn rộng vốn, liệu ta có đủ sức đương đầu cạnh tranh không? Suy nghĩ ấy khiến ông chần chừ. Sau khi nghe lão Thịnh bày tỏ quyết tâm như thế, ông càng vững dạ và quyết thực hiện cho bằng được khát vọng ấy.

Khát vọng này đã đưa Bạch Thái Bưởi trở thành người Việt Nam đầu tiên mạnh dạn kinh doanh ở lĩnh vực mới mẻ mà người Việt Nam chưa nghĩ tới: ngành vận tải đường sông.

Sự việc này đánh dấu bắt đầu từ năm 1909.

Bảy giờ, hai hãng Messagerie và Chageurs Réunis độc quyền ngành vận tải đường biển ở Việt Nam. Còn về vận tải đường sông thì ở Bắc Kỳ, có hãng Marty - D'Abbadie với ba chiếc tàu chuyên chở hành khách, công văn thư từ của nhà nước và một xưởng đóng tàu tại Hà Nội; hãng Deschwanden ở Hải Phòng có sáu chiếc tàu và một số hãng của Hoa kiều.

Ý định kinh doanh trên sông nước được Bạch Thái Bưởi cho tiến hành ngay. Ông không thể bỏ qua một cơ hội để thử thách sự gan góc, liều lĩnh của mình. Năm 1909 hãng Marty - D'Abbadie vừa hết hạn ký hợp đồng với nhà nước, ông thuê ngay ba chiếc tàu trên và đổi lại thành tên Việt: Phi Phượng (Phénix), Phi Long (Dragon) và Bái Tử Long (Fai Tsi Long). Từ đây, Bạch Thái Bưởi cho tàu của mình chạy tuyến Nam Định - Hà Nội và

- Bến Thủy. Ông chấp nhận đối đầu với các thương thuyền Hoa kiều đang giữ vị trí độc quyền khai thác hai tuyến đường thủy này.

Việc làm của Bạch Thái Bưởi quá liều lĩnh. Bởi sự bành trướng của người Hoa trên thương trường ngay cả người Pháp còn phải khiếp sợ nữa là! Theo nhà sử học Trần Huy Liệu: “Khi thực dân Pháp mới sang, bọn tư bản Pháp phải đương đầu với hàng bốn năm trăm nhà buôn Hoa kiều ở Hà Nội, Hải Phòng đã làm cho bọn chúng phải lụn bại khiến cho một tên thực dân phải kêu lên: “Không thể nào cạnh tranh nổi với họ: những đồng bào của chúng tôi hầu hết phải đóng cửa hiệu”. Bọn nhà buôn Pháp đã phải yêu cầu chính quyền thực dân đuổi Hoa kiều ra khỏi Đông Dương, nhưng bọn cầm quyền thì không thi hành vì chúng còn cần đến những nhà buôn lớn Hoa kiều, do đó chỉ thi hành chính sách quan thuế bảo vệ ưu thế cho hàng hóa Pháp”. Vậy mà Bạch Thái Bưởi dám đương đầu!

Nhìn thấy một “tay mơ” đang mon men bước chân vào lãnh địa của mình, các thương nhân Hoa kiều chỉ cười khẩy, không tin một người Việt

Nam nào trường vốn bằng họ, kinh nghiệm bằng họ. Để loại bỏ đối thủ ra khỏi “cuộc chơi”, họ đã ngầm liên kết thực hiện một âm mưu thâm độc.

CHIẾN CUỘC TRÊN “THƯỜNG THUYỀN”

Bóng nắng thập thững tràn vào trong phòng. Đã quá Ngọ. Trong phòng làm việc của Bạch Thái Bưởi vẫn náo nhiệt, ồn ào. Mọi người tranh luận như mổ bò. Không ai chịu ý kiến ai. Thường những lúc như thế này, ông vẫn giữ thái độ im lặng, chỉ cầm cúi ghi ghi chép trên cuốn sổ lớn. Không vội đưa ra chính kiến của mình. Hôm nay, vấn đề mọi người đang thảo luận là làm thế nào để giải quyết trước đòn cạnh tranh mà đối thủ đã tung ra?

Bạch Thái Bưởi và các cổ đông của ông hoàn toàn bất ngờ khi hay tin tuyến Hà Nội - Nam Định đã hạ giá vé. Từ giá 5 hào, các chủ tàu người Hoa liên kết với nhau hạ xuống chỉ còn 4 hào! Họ rộng vốn nên thực hiện kế hoạch này một cách dễ dàng, còn đối với ông đang là một bài toán khó. Tàu thuyền họ không những tốt hơn mà giá còn rẻ hơn. Trong khi đó tàu của ta cũ kỹ, giá lại mắc hơn thì ai còn đi nữa chứ?

Không còn cách nào khác. Phải hạ giá theo họ thôi. Nhưng hạ giá như thế nào? Cuộc tranh luận vẫn chưa ngã ngũ. Đành rằng hạ giá bằng họ cũng đã là một thất thế, nhưng Bạch Thái Bưởi lại có một quyết định khác hẳn suy nghĩ mọi người. Sau khi hớp một ngụm trà và rít một hơi thuốc lào sáng khoái, ông đứng dậy nói rành rọt:

- Kinh doanh trên thương trường người Hoa hơn ta là ở chỗ có chữ tín. Vì chữ tín, họ sẵn sàng hy sinh tất cả cho lợi ích chung. Nay vì lợi ích chung họ đã đồng tâm hiệp lực hạ giá để cô lập ta. Ông bà ta nói “Trăm đánh một không chột cũng què”! Nay đã quyết tâm như thế thì họ sẽ thực hiện đồng loạt, thực hiện đến cùng. Bao giờ ta chịu thua, họ mới thôi. Phải suy nghĩ như thế, ta mới cách đối phó. Đối phó bằng cách nào? Họ hạ giá chỉ còn 4 hào thì ta hạ xuống thấp hơn nữa!

Mọi người chung hửng. Cứ tưởng đang nghe nhầm. Không khí của cuộc họp đang im lặng như tờ bỗng ồn ào như ong vỡ tổ! Cuộc tranh luận lại sôi nổi hẳn lên. Bạch Thái Bưởi vẫn điềm tĩnh:

- Ta hạ xuống chỉ còn 3 hào! Thưa các ngài, không việc gì phải lo lắng cả. Họ có mưu ma chước quỷ thì ta có bùa Lỗ Ban. Việc gì mà phải sợ. Hón nhau ở chỗ là ai dám đeo đuổi mục tiêu đến cùng.

Trong thâm tâm ông nghĩ, hạ giá thấp hơn là buộc các chủ tàu Hoa kiêu phải nghĩ đối phương đang trường vốn, đang thủ một số vốn khổng lồ chứ không phải đùa. Đó là cũng cách mà ông cảnh cáo họ. Cho dù có hạ giá như thế, hoặc thấp hơn nữa thì cũng không áp đảo được tinh thần của ông. Chao ôi! Cái trò rung cây nhát khi quá đổi tầm thường. Như chơi một canh bạc, khi bên kia ném xuống con chín một cách hả hê thì bên này đã vội đề lên bằng con mười. Nào ai biết những con bài còn lại trên tay của ai như thế nào? Hón nhau là chỗ đó. “Chớ thấy sóng cả mà ngã tay chèo”. Ông gật gù

khi nhớ đến lời dạy của ông bà.

Sau khi phân tích thiệt hơn, các cộng sự của Bạch Thái Bưởi đành chấp nhận phương án mà ông đã đưa ra.

Nhận được tin này, các chủ tàu thuyền người Hoa choáng váng. Họ giãy nảy lên như đĩa phải vôi! Không ngờ đối phương cũng già đòn. Đã thế thì ta phải lấn lướt ngay. Quyết không để cho người Việt qua mặt, họ lại hạ giá! Rồi tiếp tục hạ giá thấp hơn nữa.

Lao đã phóng. Lung cạp đã leo. Không thể bỏ cuộc nửa chừng. Bỏ cuộc nửa chừng là thua. Là không còn có cơ hội ngóc đầu lên lần nữa. Bạch Thái Bưởi vẫn kiên quyết bám theo cuộc cạnh tranh này. Biết gặp phải một đối thủ không phải “tay vừa”, họ lại hạ giá xuống chỉ còn 5 xu. Nhưng cũng như lần trước, họ bẽ bàng khi hay tin Bạch Thái Bưởi lại chấp nhận cái giá 4 xu! Quyết không thua họ đã tung ra cái giá rẻ như bèo, không ai có thể tưởng tượng nổi chỉ còn... 3 xu! Thiếu điều trải chiếu, bỏ tiền ra mời khách đi tàu mà thôi!

Đôi đầu với cái giá này thì không thể! Nếu số lượng khách không đủ cho mỗi chuyến thì chẳng mấy chốc Bạch Thái Bưởi sẽ sạt nghiệp như chơi! Mà thật thế, ba chiếc tàu mỗi tháng phải thuê đến 2.000 đồng, mà chạy mỗi chuyến chỉ được từ 15 đến 20 đồng thì nguy cơ vỡ nợ đang chập chờn trước mắt.

Nhưng vẫn chưa biết mẻo nào cắn miếng nào. Dù giữ giá 4 xu, nhưng bù lại Bạch Thái Bưởi có sáng kiến nhằm thu hút khách hàng về phía mình. Ông đã khôn khéo đã nghĩ ra cách “khuyến mãi” là biếu cho mỗi hành khách đi tàu một gói trà nhỏ hoặc mời uống trà ngon. Có lúc, ông còn hào phóng đãi thêm cả bánh ngọt. Thậm chí giá cước đò hàng, cũng hạ nốt!

Cuộc chiến đồng cân đồng sức. Quyết đánh đôi thủ ngã gục, Hoa thương lại bày ra một trò quá quắt mà xưa nay chưa ai nghĩ đến. Chúng bỏ tiền thuê người làng của bến tàu Bạch Thái Bưởi phóng uế bừa bãi! Ai đời! Làm cái việc đó mà được trả tiền thì quả xưa nay hiếm! Ngày lại ngày, bến tàu của ông dơ bẩn khủng khiếp. Hành khách vắng đi hẳn.

Vỏ quýt dày thì có móng tay nhọn. Luật chơi là thế! Bạch Thái Bưởi lại bỏ tiền ra thuê chính người làng ấy dọn và đứng ra giữ bến cho ông. “Ai treo chuông thì kẻ đó phải gỡ chuông”. Ấy là một cách giải quyết khôn khéo, chỉ có người trong làng bảo ban nhau, khuyên nhủ nhau thì mới được việc. Nếu cậy đến sở Cẩm hoặc đem người làng khác đến thì hỏng, có khi việc thêm nhùng nhằng, rắc rối! Hơn ai hết, ông hiểu rõ câu “phép vua còn thua lệ làng” kia mà... Khôn khéo như thế nên kế hoạch bản thủ của đối phương phá sản!

Sự cạnh tranh khốc liệt này đã dẫn đến chỗ trêu tức nhau, rồi sinh ra thù hằn nhau. Tàu nào cũng muốn chạy về đích trước. Có lần tàu của người Hoa vừa xuất bến chạy, tàu Bạch Thái Bưởi cũng quyết đuổi theo kịp. Song,

chẳng may tàu ông vì máy móc lúc ấy thế nào đó, mà không sao vượt lên được. Hành khách trên tàu người Hoa mới vỗ tay để chế nhạo. Thế là anh ba-toong tàu Bạch Thái Bưởi lái tàu mình sát tàu kia mà mắng. Hai bên chửi nhau kịch liệt.

- Liệu hồn, ông cho đắm chết bây giờ!

Hành khách sợ quá, mới can đôi bên! Cứ thế, bên nào cũng tìm phân thắng về phía mình.

Cuộc chiến đang vào hồi bất phân thắng bại.

Sự đối đầu một mất một còn khiến tình trạng tài chánh của Bạch Thái Bưởi đang đứng cheo leo trên bờ vực phá sản! Không đủ vốn để tiếp tục duy trì cách hạ giá như thế này nữa, phải làm thế nào đây?

Câu hỏi này đã khiến Bạch Thái Bưởi trăn trở nhiều đêm liền.

“NGƯỜI VIỆT ỦNG HỘ NGƯỜI VIỆT!”

Sáng nay, Bạch Thái Bưởi dậy thật sớm. Sương còn đọng giọt trắng nõn trên tàu lá chuối. Bước ra sân, gió thổi thoáng qua, khẽ rùng mình, ông vươn tay làm một vài động tác thể dục theo thói quen. Chú gà trống trên chuồng cũng vừa vỗ cánh gáy te te. Mặt trời ló dạng ở hướng đông. Ánh hồng dịu dàng phía chân trời. Thở phào một cách nhẹ nhõm và sảng khoái, ông mỉm cười một mình.

Bài toán khó trăn trở nhiều đêm liền, ông đã tìm ra cách giải quyết. Trước hết, suy ra từ bụng mình, ông nghĩ rằng làn gió Duy tân khuấy động từ Nam chí Bắc đã có ảnh hưởng sâu sắc trong quốc dân. Đi đâu đến đâu cũng nghe người dân thì thảo về các vấn đề chính trị, về sự “khai hóa” dã man của người Pháp... Thậm chí, cuộc chiến thắng của nghĩa quân Đề Thám tại Núi Săng vào tháng 10.1909, dù thực dân bung bít thông tin nhưng người dân cũng được biết và họ lên hát bàn tán, tự hào. Không tự hào sao được khi chính thiếu tá Bonifacy cần quân với sự hỗ trợ đắc lực của Khâm sai Lê Hoan đã bị nghĩa quân phục kích, đánh tan tác! Sự quan tâm này, còn biểu hiện ở chỗ ngày càng có nhiều “hội kín” yêu nước hoạt động bí mật; nhiều hội buôn của các nhà tư sản dân tộc đang dần thân trên thương trường.

Điều này cho thấy quốc dân ngày càng ý thức hơn về thân phận của kiếp nô lệ. Các sĩ phu đã kêu gọi người dân phải biết nhục trước cái nhục mất nước, phải tự cứu lấy mình. Ý thức chính trị này có được cũng từ các cuộc diễn thuyết, hô hào rầm rộ của các nhà nho cấp tiến, của các nhà Tây học và của các trường học thực hiện theo mô hình Đông Kinh Nghĩa Thục. Họ đã đẩy lên phong trào chấn hưng thương trường, cổ động thực nghiệp cho giới doanh nghiệp nước nhà, khai sáng tư tưởng người dân phải biết kinh doanh làm giàu và khuyến khích mọi người trọng nghề buôn v.v... Để làm được như vậy, một trong những điều kiện đầu tiên là người đồng bang phải giúp đỡ, ủng hộ lẫn nhau. Vậy tại sao trong cuộc cạnh tranh với Hoa thương, ta không không kêu gọi, đánh thức tinh thần tương thân tương trợ, ủng hộ của

đồng bào mình?

Chính giải pháp tích cực này đã cứu sự nghiệp Bạch Thái Bưởi lúc đang đứng chênh vênh bên vực thẳm.

Sau khi điềm tâm qua loa, ông cho gọi lão Thịnh và ông Chấn đến gặp mình. Ông bảo:

- Ta là người Việt, kinh doanh trên đất Việt thì lẽ nào người Việt không ủng hộ người Việt? Trong tình thế ngặt nghèo này, nếu ta biết tuyên truyền, khuyến khích, kêu gọi đồng bào thì may ra còn có cơ may sống còn. Một khi có lực lượng đoàn thể ủng hộ sau lưng, thì cuộc tranh thương của ta sẽ không đơn độc, bị đẩy vào thế bí!

Ông Chấn điềm tĩnh:

- Đành rằng là vậy. Nhưng ta kêu gọi quốc dân như thế nào? Không khéo nhà nước ghép vào tội hô hào, kích động quần chúng?

Sự lo ngại như thế là đúng. Bởi sau vụ biểu tình tại Quảng Nam, sau vụ Hà Thành đầu độc thì nhà cầm quyền đàn áp dữ dội mọi biểu hiện nào mà họ cho rằng có nguy hại đến nền an ninh. Ngay cả việc hót tóc ngắn, mặc Âu phục cũng bị ghép vào tội phiến loạn, phạt giam 18 tháng tù nữa là! Sau khi trao đổi với nhau, mọi người rất hoan nghênh, tán thành ý kiến của Bạch Thái Bưởi. Theo ông cách tuyên truyền, kêu gọi đồng bào hay nhất vẫn là dùng thơ ca, hò vè, hát xẩm... vì nó dễ nhớ, dễ thuộc và nhanh chóng đi vào lòng người. Cứ lấy chuyện tình yêu nam nữ, lồng vào đó nội dung ái quốc, kêu gọi tinh thần tương thân tương trợ là được, chẳng ai có thể bắt bẻ. Nhưng ai là người có khả năng sáng tác cổ động theo đúng tinh thần trên?

Không hẹn mà gặp. Cả ba người cùng nghĩ đến chàng trai đang lều chõng thi Hương ở Nam Định. Đó là nho sinh Nguyễn Khắc Hiếu vừa tròn 22 xuân xanh – thua Bạch Thái Bưởi hơn một con giáp. Mọi việc trở nên thuận lợi vì ông là bạn thân thiết với nhà thơ trào phúng Nguyễn Thiện Kế. Mà ông này lại là anh rể của chàng nho sinh. Nhờ vậy, khi Bạch Thái Bưởi đánh tiếng nhờ cậy thì chàng đồng ý ngay. Chỉ trong một đêm gặp nhau hàn huyên, chưa ăn giập miếng trầu, chàng đã phóng bút làm xong một loạt bài văn vần đúng ý định trên.

Cũng xin nói thêm, chính từ mối quan hệ này mà về sau, Nguyễn Khắc Hiếu trở thành chỗ thân thuộc với Bạch Thái Bưởi.

Sau khi trượt thi Hương ôm nỗi buồn quay về Hà Nội, Nguyễn Khắc Hiếu gặp hình ảnh tương như chỉ có trong những trang tiểu thuyết diễm lệ là người yêu lên xe song mã về nhà chồng, trong tiếng pháo nổ như muốn xé nát con tim, chàng thì đau đớn như điên dại! Quay về Nam Định, rồi chàng lên sống ở chùa Hương như muốn xa lánh cõi trần. Thấy người em điên loạn vì thất tình, Nguyễn Thiện Kế mới dỗ ngon dỗ ngọt rồi đưa chàng về sống trong nhà Bạch Thái Bưởi. Ở đây, chàng được đọc Tân thư, được anh rể và ông trao đổi nhiều vấn đề, nhờ vậy chàng đã có sự thay đổi về tư tưởng và

nhận thức. Có thể nói không ngoa, bản lĩnh của chàng sau này, rất nổi tiếng với bút danh Tản Đà, là ít nhiều được hình thành từ những ngày tháng này...

Từ đó, hành khách đi tàu của Bạch Thái Bưởi thường gặp những người hát xẩm cất tiếng ca:

Nhiều điều phủ lấy giá gương
Người trong một nước phải thương nhau cùng
Cô kia má đỏ hồng hồng
Muốn ra Hà Nội lấy chồng làm quan
Đường đi hiểm trở gian nan
Tàu “Bạch Thái Bưởi” dọn đàng rước dâu
Dù cho nước lũ sông sâu
Ai về Nam Định rủ nhau cùng về...

Tiếng vỗ tay vang lên rào rào. Giọng hát điêu luyện và chất chứa nhiều cảm xúc nhất vẫn là lão Nhị, người từ thuở nhỏ đã lang thang kiếm sống ở chợ Nam Định. Dù mù, nhưng lão có trong tay một đám đệ tử kiếm sống theo nghề này. Bạch Thái Bưởi đã chiêu dụ “băng nhóm” của lão về, trả công cho từng người mỗi tháng vài hào. Nếu khách thương tình ném cho vài xu trong chiếc nón toại thì họ được giữ riêng. Cách cư xử này khiến họ cảm động và đem hết sức mình để cất lên tiếng hát như ru lòng người. Tiếng lành ngày một đồn xa. Ai mà không thấy ngậy ngất khi nghe lời ca tiếng hát huê tình, ngọt ngào:

Chung lưng một chuyến thuyền tình
Sông bao nhiêu nước ta thương mình bấy nhiêu

Chúng anh đây đứng mũi chịu sào Sông ngang gió tạt, anh bẻ vào càng mau Khuyên em đừng tính trước lo sau

Còn lưng còn vốn, ta nên giàu có phen Khuyên em đừng tủi phận hờn duyên Có tài, có sắc ta lên tiên có lần

Rồi ra xé lụa may quần

Đây loan đây phượng, ta quây quần lấy nhau...

Có những bài học thuộc lòng trong giáo trình của trường Đông Kinh Nghĩa Thục, ông cũng khéo léo chọn những đoạn có thể phổ biến công khai để giao bọn hát xẩm. Nhiều khách đi tàu đã rung rung, bụi ngùi khi nghe giọng ca kêu gọi kín đáo mà không kém phần da diết:

Đã sinh cùng một giống nòi

Cùng trong đất nước là người đồng thân

Phải coi ruột thịt cho gần

Phải thương, phải xót quây quần lấy nhau

Phúc cùng hưởng, họa cùng đau Một gan, một dạ ghi sâu chữ đồng May ra trời cũng chịu lòng

Đề đời đề giống Lạc Hồng này cho

Gió thu hiu hắt sông hồ

Sử xanh còn đó, địa đồ còn đây

Mấy câu mượn bút giải bày

Xin người trong non nước này cùng nghe...

Không dừng lại đó, Bạch Thái Bưởi còn cho người tới bến tàu, xuống tận các tàu để diễn thuyết cổ vũ cho tinh thần đồng bang, “tinh thần con Lạc cháu Hồng”, kêu gọi người mình nên giúp đỡ lẫn nhau thì mới có thể cạnh tranh được với người Hoa. Ta kinh doanh là vì lợi ích của dân ta, chứ không chỉ thuần vì đồng tiền kiếm được. Với người Hoa thì họ đâu có nghĩ thế. Lần nọ chiếc tàu Long Môn của người Hoa đã phạm một sai lầm “chết người”. Trên chuyến tàu Hà Nội - Nam Định hôm ấy có cụ già đau bụng, mệt lả nằm sóng xoài dưới sàn. Không một lời hỏi han, chủ tàu tưởng cụ bị bệnh dịch nên lúc đến bến Tân Đệ đã sai người khênh cụ quăng lên bờ! Việc làm bất nhân này đã bị hành khách phản ứng kịch liệt. Nhân chuyện này, nhà văn Nguyễn Công Hoan có viết truyện ngắn Chuyến tàu Nam phê phán thái độ đó. Với Bạch Thái Bưởi, đây là cơ hội tốt để ông đẩy mạnh tuyên truyền, tẩy chay tàu của Hoa.

Những lời khuyến khích, phân tích thiệt hơn, khơi gợi tinh thần yêu nước khiến nhiều người cảm động, đồng tình. Họ rủ nhau đi tàu của ông ngày một nhiều hơn. Thắng lợi của ông là đã đánh thức được lòng tự tình dân tộc, nghĩa đồng bào. Vì thế, người Hoa dù có xuống giá thấp hơn, bày trò “khuyến mãi” nhiều hơn thì cũng không thể cạnh tranh nổi với ông.

Hơn ai hết, Bạch Thái Bưởi biết rằng, một khi người dân đã có ý thức về tinh thần tương thân tương trợ, “bầu ơi thương lấy bí cùng” thì họ nào có tính toán gì dăm xu ba hào! Nhưng với giá vé hạ thấp như vậy về lâu dài cũng không thể cầm cự nổi, ông bèn nghĩ ra cách mở cuộc lạc quyên. Trên ba chiếc tàu của ông đều đặt một cái ống, mời hành khách tốt bụng, tùy tâm, ai muốn giúp ít nhiều thì bỏ tiền vào trong ống đỡ cho chủ tàu được phần nào hay phần ấy... Cuộc lạc quyên này xem ra cũng hữu hiệu. Có lần khi bỏ ống ra, Bạch Thái Bưởi đã rung rung nước mắt. Ai nấy đều ngạc nhiên, ông bảo:

- Nhìn những tờ giấy bạc nhàu nát như thế này, ta biết nó đẫm bao nhiêu mồ hôi, bao nhiêu cực nhọc của cuộc mưu sinh quần quật... Kiếm được đồng tiền lắm lúc phải đổ mồ hôi, sôi nước mắt nhưng đồng bào vẫn chắt chiu dành dụm, ủng hộ cho ta. Ôn này nặng lắm ai ơi!

Nói xong, hàm răng ông nghiến chặt, không cho phép mình bỏ cuộc khi sự cạnh tranh ngày một quyết liệt. Những đồng tiền trong ống lạc quyên ngày một nhiều, lắm lúc còn có cả giấy năm đồng, hai mươi đồng... Doanh thu của ông dần dần tăng lên.

Với tinh thần người Nam ủng hộ việc làm của người Nam, trong mắt quốc dân thuở ấy, ông là một trong những người được tin cậy, xứng đáng “chọn mặt gửi vàng”.

Có lẽ Bạch Thái Bưởi là nhà doanh nghiệp Việt Nam trước nhất ở đầu thế kỷ XX, đã có ý thức vận dụng tinh thần yêu nước, khai thác tinh thần tự tôn dân tộc như một vũ khí sắc bén để chiến thắng vẻ vang đối thủ cạnh tranh của mình. Nói cách khác, trong lúc cuộc tranh thương khốc liệt đã đẩy ông vào bóng đêm mù mịt tưởng chừng không lối thoát, thì ông đã biết tìm lấy ánh sáng từ lực lượng quần chúng có ý thức dân tộc. Ý thức ấy có được là do ông chủ động tìm mọi cách để khơi dậy và kêu gọi lực lượng ấy ủng hộ việc làm của mình.

Nếu một người không có chí tiến thủ, sẽ bằng lòng với những gì đã đạt được, Bạch Thái Bưởi thì không. Khi nhiều tàu của người Hoa ngày càng ế ẩm, thậm chí có người bỏ cuộc thì ông quyết định đẩy cuộc tranh thương lên một mức cao hơn nữa. Bởi ông biết rằng, trong cạnh tranh làm ăn lúc nào ta cũng ở tư thế như con thuyền ngược thác, không tiến ắt lùi.

Bản lĩnh kinh doanh của Bạch Thái Bưởi ngày càng rõ nét.

Chương 6. HUỐNG” VÀ “ĐƯỜNG”

Những bí quyết kinh doanh của Bạch Thái Bưởi thật không xa lạ gì với chúng ta ngày nay. Nhưng cách thức áp dụng, cộng với một niềm tin tuyệt đối vào khát vọng phục vụ cộng đồng, làm phát triển đất nước của mình là chính nghĩa, đó mới là thứ lưu tên ông vào lịch sử kinh doanh của dân tộc.

NGỌN CỜ “GIANG HẢI LUÂN THUYỀN”

Trong những lúc trà dư tửu hậu, lão Thịnh thường hào hứng kể câu chuyện về Bạch Thái Bưởi thuở ấu thời mà lão chứng kiến. Ngày nọ, chỉ mới lên bảy, lên mười cậu bị bố đánh đòn. Bố bảo do có một lỗi nào đó, còn cậu khẳng khẳng là không! Nhưng bố cứ đánh. Ban đầu cậu còn phân bua, nhưng sau cứ đứng im thin thít như thịt nấu đông. Bố càng già đòn, cậu càng trăn người ra chịu đựng chứ không khóc. Mãi đến khi bố mệt quá, vừa dừng tay roi thì cậu lại lặn xả vào bố mà bảo: “Bố đánh con nữa đi. Con đã nói con không có lỗi mà bố cứ đánh, vậy bố đánh chết con đi!”. Ông bố thấy lạ. Sau nghiệm lại mới thấy con mình nói đúng, nó không có lỗi thật!

Tính cách của Bạch Thái Bưởi là vậy. Một khi đã xác định việc làm của mình là đúng, ông kiên trì đeo đuổi, bảo vệ đến cùng.

Nay, việc làm của mình đã được quốc dân ủng hộ thì ông hào hứng nuôi ý định mua thêm tàu, mở rộng thị trường. Sau khi đánh bại đối thủ cạnh tranh trên tuyến đường Nam Định - Hà Nội, Nam Định - Bến Thủy (Nghệ An), Bạch Thái Bưởi bắt đầu cho tàu chạy thêm tuyến đường Hải Phòng.

Sự việc này diễn ra vào năm 1912 khiến nhiều người kinh ngạc.

Tuyến Hải Phòng xưa nay là đường thủy trọng yếu của các tàu Hoa kiều, nhưng ông vẫn ngang nhiên “liều mình như chẳng có”, vẫn dũng dạc bước vào giành quyền chia thị phần. Vì thế, một lần nữa các tàu Hoa kiều càng căm tức, hiệp lực lại cố phá cho bằng được. Than ôi! Bất cứ thủ đoạn nào cũng không đánh gục được ý chí sắt đá của ông. Bài học vận dụng tinh thần tự hào dân tộc, một lần nữa đã giúp ông chiến thắng vẻ vang. Tàu của ông ngày thêm đông khách. Tàu của đối phương dần dần thưa khách. Về sau không ít chủ người Hoa kiều bỏ cuộc.

Dù không hiếu thắng, nhưng Bạch Thái Bưởi lại có niềm kiêu hãnh là mua lại các tàu từng là cừ địch của mình. Ông luôn trả giá cao hơn người khác để sở hữu cho bằng được. Có một điều đặc biệt là trong phòng làm việc của ông, trang trí cũng khác người. Nếu thời đó thiên hạ vẫn chuộng cách treo các câu đối đỏ, tranh thủy mặc, các bức hoành phi sơn son thếp vàng... còn ông thì không. Ông chỉ treo những bảng hiệu của các tàu người Hoa, người Pháp mà ông đã mua được! Ông bảo, các chủ tàu cũ trông vào căm tức bao nhiêu, ông càng thích thú bấy nhiêu. Có lần mua được tàu Kim Hằng, chủ cũ cố lấy lại cho bằng được cái bảng hiệu bằng đồng đúc hai chữ đại tự

rất “hoành tráng”, quyết không để cái biểu trưng danh dự của mình lọt vào tay ông. Không chịu thua, ông thuê luật sư, chịu mất thêm tiền đòi lại cho bằng được để treo chơi!

Tư thế này khiến ta nhớ đến hình ảnh vị tướng soái trên chiến trường, sau khi kết thúc cuộc giao tranh khốc liệt thì quyết phải cắt đầu của kẻ thù! Chỉ sau hai năm mở thêm tuyến đường Hải Phòng, Bạch Thái Bưởi khuếch trương thêm nhiều chi nhánh để có thể quản lý công việc thuận lợi nhất. Ngoài trụ sở chính tại Nam Định – một vùng đất văn vật nổi tiếng với hai “đặc sản” là “Đọc thơ Xương, ăn chuối ngự” – vẫn giao cho ông Lã Quý Chân cai quản thì ngày 1.6.1914, ông mở thêm chi nhánh Bến Thủy (Nghệ An), giao cho Babou quản lý.

Kế đến, ngày 1.8.1914, ông lại mở chi nhánh ở Hà Nội và giao cho ông Offhause quản lý. Vết tích trụ sở đó, nay còn lưu lại ở trước Cột Đồng Hồ đường Bờ Sông (Quai Guillemoto – nay phố Trần Quang Khải). Đó là ngôi nhà ba tầng, chân tường hầm xây đá xanh (sau là một bộ phận của Sở Thương chính). Gọi khu vực này là Cột Đồng Hồ vì thuở đó, chính quyền thực dân Hà Nội đã cho trồng một cột sắt cao, trên gắn một cái đồng hồ vuông vức bốn mặt để người dân xem giờ lên xuống tàu thủy.

Từ đây, trong lịch các tàu thủy chạy tuyến đường Hà Nội - Hải Phòng, Hà Nội - Nam Định, Hà Nội - Tuyên Quang, Hà Nội - Chợ Bờ... có tàu của Bạch

Thái Bưởi. Điểm của các bến xếp theo thứ tự là bến tàu Tây Điếc (tức chủ hãng Sauvage, tai bị điếc), bến tàu Bạch Thái Bưởi, bến tàu của Hoa kiều như Giang Môn, Long Môn...

Năm 1915, một lần nữa tên tuổi Bạch Thái Bưởi càng vang dội trên thương trường. Đó là năm công ty Marty - D'Abbadie phá sản. Ngoài việc mua đứt ba chiếc tàu thuê lâu nay, ông còn mua luôn mấy chiếc khác nữa – kể cả chiếc thuyền đội bè thế nhất của công ty này.

Ngoài ra, ông cũng nuôi ý định tìm chọn thêm một vị trí mới để đặt trụ sở chính. Vị trí mới theo ông chỉ có thể là Hải Phòng, bởi nơi đây có vị trí chiến lược rất quan trọng của một thành phố cửa biển. Không chỉ có hải cảng lớn, khu công nghiệp tập trung mà nó còn là một vùng nông nghiệp rộng lớn. Từ năm 1876, người Pháp đã xây dựng hải cảng Hải Phòng. Nó trở thành đầu mối giao thông thuận lợi với các đường lộ, các cửa sông lớn và hàng trăm hòn đảo lớn nhỏ. Hơn nữa, với địa danh Hải Phòng bao giờ cũng vọng lên trong tâm thức của ông niềm tự hào của ông cha từng đổ máu xương giữ nước, là hình ảnh oai hùng của nữ tướng Lê Chân, của các bậc hiệt kiệt anh hùng như Ngô Quyền, Lê Hoàn, Trần Hưng Đạo... từng đánh đuổi kẻ thù phương Bắc trên dòng sông Bạch Đằng lịch sử.

Từ tháng 4.1916, Bạch Thái Bưởi chính thức lập nghiệp ở Hải Phòng. Cơ ngơi đồ sộ của ông nằm trên bờ sông Tam Bạc. Vì phố bên sông Tam Bạc

nên đặt tên là phố Tam Bạc. Lúc mới hình thành, phố này có tên là Quai Maréchal Foch. Sau Cách mạng tháng Tám đổi tên gọi là bến Bạch Thái Bưởi và duy trì đến ngày nay. Khi ông đến lập nghiệp, con đường này vắng vẻ, ít người qua lại thì nay dần dần trở thành chôn sấm uất, náo nhiệt ngày đêm, thuyền bè tấp nập...

Chọn vị trí mới, Bạch Thái Bưởi còn thừa hưởng một thành quả mà người Pháp đã thực hiện. Trước đây, tàu biển ra vào cảng Hải Phòng vẫn qua cửa Cấm, nhưng luồng tàu này luôn bị sa bồi, gây khó khăn cho tàu mớn nước lớn qua lại. Vì thế từ năm 1911, người Pháp đã cho đào kênh Đình Vũ nối luồng Bạch Đằng với dòng sông Cấm hình thành luồng tàu vào cảng từ cửa Nam Triệu, thay cho luồng tàu cũ ở cửa Cấm. Dù người Pháp đào kênh Đình Vũ nối sông Cấm với cửa Bạch Đằng, nhưng họ vẫn giữ lại cửa Cấm để thoát phù sa ra biển. Sự kiện này đánh dấu mốc quan trọng trong lịch sử phát triển cảng biển Hải Phòng.

Về đây, công việc của ông ngày một tất bật hơn. Từ phía ngoài cửa nhìn vào, đêm đêm thiên hạ vẫn thấy ngọn đèn tỏa sáng trên bàn làm việc. Có một bài toán khó mà ông đang đau đầu, chưa thể giải quyết được. Trước đây khi cạnh tranh với Hoa kiều, ta đã kêu gọi sự ủng hộ của đồng bào, nhưng việc làm này thì không thể. Vậy phải làm thế nào đây? Ông suy nghĩ nhiều nhưng vẫn chưa tìm ra cách giải quyết hợp lý.

Lâu nay, mỗi lúc tàu hư hỏng thì phải thuê các nhà máy ở Hải Phòng sửa chữa. Nhưng đâu phải có tiền là được. Do sự xúi giục của các đối thủ cạnh tranh nên không ít lần ông lâm vào cảnh dở khóc dở cười, lắm nỗi nhiều khê. Không những bị bắt bí, lấy tiền cao hơn mà chất lượng sửa chữa cũng không ra gì! Vậy mà vẫn cứ châu chực, ngậm bồ hòn làm ngọt! Nay cơ ngơi ngày một phát triển thì không thể tiếp tục bị động như thế. Ông đang nghĩ đến việc xây dựng một nhà máy sửa chữa tàu! Ước mơ này vượt ngoài tầm tay của Bạch Thái Bưởi. Ông không đủ tiền và thời gian đi ra nước ngoài mua sắm được toàn bộ máy móc để hình thành một nhà máy theo đúng nghĩa của nó. Khi công ty Marty - D'Abbadie phá sản, dù đã mua đứt ba chiếc tàu đang thuê và mua thêm mấy chiếc khác, ông còn muốn mua luôn cả nhà máy nữa. Thế nhưng, việc thương lượng gặp phải nhiều khó khăn, vì cũng có nhiều công ty của người Pháp, người Hoa lăm lăm nhảy vào phá bình. Họ không mua mà lại thuê. Thuê không phải nhằm phục vụ cho công việc sửa chữa tàu, chỉ nhằm tạo áp lực, gây khó khăn, ngăn cản không cho ông phát triển. Một công ty của người Pháp có thuê và đã thuê được nhà máy đó, nhưng lại để không! Trong khi mình cần để sử dụng, nó lại để cho cỏ mọc! Oái oăm thật.

Với Bạch Thái Bưởi đây là sự trêu ngươi, là một đòn cạnh tranh kiểu mới. Lẽ nào ta bó tay?

Tôi nay, sau khi nghe đọc công Nguyễn Văn Phúc báo cáo lại tình hình của nhà máy này, ông càng nôn nóng. Hầu hết máy móc ở đó còn tốt, nếu

thuộc về tay mình thì khác nào thuyền ta ra khơi gặp gió! Ngẫm nghĩ một lát, ông bảo tài xế lấy xe hơi đưa mình và lão Thịnh đến nhà lão Marty – giám đốc công ty Marty - D'Abbadie.

Sau vài lời chào hỏi, ông đi thẳng vào vấn đề:

- Thưa ngài, trước đây tôi đã nhiều lần hầu chuyện muốn mua lại nhà máy của ngài, nhưng ngài cứ chần chừ mãi rồi cho người khác thuê. Tôi thật sự không hiểu nguyên do như thế nào? Nếu không bị đánh giá là kẻ tò mò, tôi mong mỗi xin ngài nói đôi lời để tôi hiểu thêm, khỏi ngày đêm ám ức.

Lão Marty vẫn giữ thái độ im lặng. Thấy vậy lão Thịnh cũng lựa lời nói thêm:

- Khi các ngài mở công ty, xây dựng nhà máy thì mong muốn công việc ăn nên làm ra, nay chẳng may thất bại thì cũng buồn thật. Chuyện này không ai muốn cả. Nhưng theo tôi chuyện này không đáng buồn, vì tàu bè của ông đã được chúng tôi mua lại và sử dụng đúng công năng như trước. Ngày ngày ngài vẫn thấy tàu của ngài hoạt động ngược xuôi trên bến bãi.

Ngập ngừng một lát, lão Thịnh nhẹ nhàng:

- Chỉ có điều đáng buồn là...

- Đáng buồn gì?

Lão Thịnh vẫn nhẹ nhàng:

- Chúng ta là người sống vì nghề, chết cũng vì nghề. Vì yêu nghề mà ngài đã bán lại tàu bè cho chúng tôi. Không chỉ vì được ngài bán với giá hợp lý mà chúng tôi còn cảm động vì ngài đã tin cậy trao lại tài sản. Sự tin cậy nên này có được là do ngài đánh giá chúng tôi chí thú làm ăn. Tôi ngờ rằng, nếu có kẻ bỏ đồng tiền ra mua tàu bè của công ty ngài rồi vứt vào xó xỉnh thì ngài rất đổi đau lòng!

Được lời như cởi tấm lòng. Lão Marty xúc động, sao có người lại hiểu mình đến thế? Lão đến với sông nước chỉ vì yêu nghề. Thành lập công ty chỉ vì yêu nghề. Nhưng rồi sự biến động của cuộc Chiến tranh Thế giới lần thứ Nhất, tại “mẫu quốc” cũng có nhiều xáo trộn. Điều này đã làm ảnh hưởng đến công việc làm ăn của công ty lão. Việc chuyên chở hàng hóa cho chính quyền và quân đội Pháp tại Bắc Kỳ ngày một thưa dần, khi mà nhà nước tập trung lực lượng phục vụ cho công cuộc chiến tranh tại chính quốc. Cuối cùng, công ty phá sản. Dù bán lại tài sản, lòng đau như cắt, nhưng lão Marty tự an ủi đã bán cho người cũng yêu nghề là Bạch Thái Bưởi. Từ ngày đó, lão đâm ra uống rượu càng tợn và tâm trí trở nên bạc nhược.

Lão Thịnh đột ngột cắt suy nghĩ của Marty:

- Thưa ngài, chúng tôi cũng đau lòng như ngài khi biết nhà máy của ngài, nay người ta thuê lại nhưng chỉ để không! Như thế là một sự phí phạm. Hơn cả thế, hành động đó còn xúc phạm đến công sức đầu tư khi ngài mở công ty nhằm phục vụ cho công cuộc khai hóa của nhà nước.

Nốc thêm một chén rượu của cô nhân tình từ Paris vừa gửi sang tặng, câu

chuyện của lão Marty dần dần trở nên thân tình. Qua đó, Bạch Thái Bưởi hiểu được bí mật trong việc chia chác tiền nong của các cổ đông sau khi công ty này phá sản, họ đang có sự “bằng mặt mà không bằng lòng”. Là người đóng góp số tiền cao nhất nên tiếng nói của lão Marty có trọng lượng nhất định, Bạch Thái Bưởi tìm mọi cách khai thác lợi thế này.

Sau vài chén rượu thù tạc, Bạch Thái Bưởi mới nói rõ ý định của mình. Nếu đồng ý bán lại nhà máy cho ông thì lão Marty sẽ có hai điều lợi. Thứ nhất, ngoài số tiền thỏa thuận với các cổ đông thì lão sẽ còn được “lót tay” riêng một khoản tiền nữa; thứ hai, sau khi tổng khứ lão Tây đang thuê nhà máy thì lão cũng nhận số tiền tương tự. “Đồng tiền đi trước là đồng tiền khôn”. Vừa dứt lời, ông đưa ngay trước cho lão một ít, không cần bất cứ một dòng giao kèo ký nhận gì cả và bảo:

- Thưa ngài, xin ngài yên tâm. Chúng tôi là những người làm ăn lớn và trọng chữ tín. Dù có chết thì cũng không bao giờ đánh mất chữ tín. Chúng tôi xin hứa giữ bí mật chuyện này. Ngược lại, xin ngài cũng giữ cho chúng tôi một bí mật.

Lão Marty chụng người phân vân, chưa rõ Bạch Thái Bưởi muốn nói gì? Không phải đợi lâu, ông rành rọt:

- Bao giờ đôi bên đã ký văn tự thì xin ông mới tiết lộ thông tin này ra ngoài.

Tưởng gì, lão bật cười sáng khoái.

Sau vài lần gặp gỡ nữa, lúc ăn tối tại nhà riêng của lão, khi du ngoạn tại Đồ Sơn... công việc thương thuyết khéo léo, khôn khéo tạm ổn. Do đôi bên cùng giữ bí mật nên khi văn tự bán nhà máy đã ký xong, ai ai cũng biết thì tay người Pháp đang thuê trở tay không kịp. Đúng thời hạn giao nhà, nếu chân chừ thì ông sẽ báo sở Cảnh can thiệp ngay chứ không “một, hai” gì cả!

Từ đây, Bạch Thái Bưởi đã nắm trong tay một nhà máy lớn nhất nhì ở Hải Phòng. Nhưng còn một thắng lợi cũng quan trọng không kém là vị trí của nó, địa thế không đâu bằng. Nó nằm sát bờ sông Cửa Cấm, thuận tiện cho tàu bè đi lại. Theo quy định của nhà nước, không một ai được phép xây dựng nhà máy ngay trên bờ sông, nhưng đây là đất tư thổ. Việc mua bán đất cứ truyền hết đời chủ này đến chủ khác, nhà nước không cưỡng đoạt được. Nhờ vậy, Bạch Thái Bưởi còn được hưởng từ đất bờ sông cho đến mặt nước mênh mông trước mắt. Diện tích đất này hơn 30 ha, rộng thênh thang bát ngát, như cách nói dân gian thì “cò bay mỗi cánh, chó chạy cong đuôi”. Trong đó, có đến 6.548m² đã dựng nhà cửa. Ngoài ra còn có một cái bể dài 50m, âu tàu rộng 125m có thể dung nạp được chiếc tàu trọng lượng cỡ 300 tấn để sửa chữa ngoài vỏ và một khu đất đặt cái cừ có thể đóng tàu mới cỡ ngàn tấn! Máy móc lớn nhỏ trong nhà máy này không thiếu một thứ gì. Có cả búa máy, máy cắt sắt, máy bào, máy tiện... Lại có cả hai lò đúc lớn, đúc được những via gang nặng cỡ năm tấn... Nó hoàn toàn đủ khả năng làm tàu

mới và sửa chữa tàu.

Địp này, Bạch Thái Bưởi chính thức tuyên bố thành lập “Giang hải luân thuyền Bạch Thái công ty”. Tại các trụ sở của ông, trên vị trí cao nhất người ta bắt đầu thấy phát phối ngọn cờ hiệu màu vàng, có hình mỏ neo và ba ngôi sao đỏ. Trông từ xa, ta thấy lá cờ như mũi chiếc tàu hiên ngang rẽ sóng mà xông pha trùng dương sóng gió...

DANH, TIỀN VÀ KHÁT VỌNG...

Thấy ông ăn nên làm ra, nhiều người mới đến bảo ông rằng buôn tàu bán bè như thế, giàu có như thế, thế lực như thế sao không cầu cạnh, chạy chọt xin cái danh hiệu “bá hộ”, “hàn lâm”, “mè đay”, “kim khánh” có phải là khôn ngoan, vinh dự hơn không? Thậm chí, lúc này nhà nước đang có chủ trương thưởng “Chương mỹ bội tinh” cho những ai có công về thực nghiệp, vậy tại sao ông không làm hồ sơ để nhận? Vẻ vang thay! Danh giá thay! Nghe những lời bàn ra tán vào ấy chỉ rác tai. Ông bỏ ngoài tai, không thêm để ý đến. Có lúc cáu quá, ông nói toạc móng heo:

- Thôi, tôi van, tôi xin các ngài. Các ngài hãy để yên cho tôi làm việc. Trăm công nghìn việc còn bè bè ra trước mắt kia kìa! Cái danh dự hão ấy, tôi nhận để làm gì? Được người ta thừa thừa bầm bầm là sướng lắm à? Tôi chả thiết. Cái hư danh “ông hàn cụ bá” có khiến ngân hàng xuất ra cho vài chục vạn không? Chắc không thể. Tôi chỉ biết một chữ ký của tôi trị giá đến bạc muôn bạc vạn là được!

Với hư danh ấy, ông thừa sức làm được, bởi ông đang là Hội phó Hội Khai Trí Tiến Đức, trụ sở tại ngã ba phố Lê Thái Tổ và Hàng Trống do chánh thanh tra chính trị L. Marty trực tiếp chỉ đạo. Dù có nhiều đánh giá khác nhau, nhưng đóng góp lớn của Hội này đối với văn hóa Việt Nam là đã cho biên soạn và xuất bản quyển Từ điển tiếng Việt. Ông tham gia Hội là gặp gỡ những trí thức như Phạm Quỳnh, Trần Trọng, Bùi Kỷ... bàn bạc những công việc có liên quan đến văn hóa, chính trị chứ không phải nhằm “khoe mẽ”.

Một đặc điểm dễ dàng nhận ra ở Bạch Thái Bưởi là không bao giờ ông nguôi ý định làm giàu. Nguyên tắc của ông, tiền phải đẻ ra tiền. Tiền phải đầu tư để sinh lợi. Dù đã nắm trong tay đến cả chục chiếc tàu, nhưng ông còn có ý định mua thêm nữa. Ông bảo:

- Như thế này vẫn chưa là gì cả. Các công ty của Hoa kiều, Pháp kiều còn to hơn ta, lớn hơn ta. Ta phải làm cật lực, làm nhiều hơn để họ thấy người Nam ta không phải không biết kinh doanh trên đường sông, đường biển.

Năm 1917, ước nguyện của ông ít nhiều đã đạt được.

Chương 7. “LÀM RA CỦA CÁI LÀ MỘT ĐẠO LÝ LỚN!”

Sinh ra vào thời loạn lạc, lại gặp những người anh hùng đang ngày đêm dấy nghĩa, một nhà buôn như Bạch Thái Bưởi đã tự nhận trên vai mình một gánh giang san còn nặng hơn cả cơ nghiệp của ông: Làm cho rạng rỡ oai danh của người Việt trong lĩnh vực kinh doanh.

Ông đã khẳng định: Chừng nào tôi còn sống, thì người Pháp đừng nghĩ đến việc bắt chẹt chuyện đi lại của dân Việt.

NHỮNG CHIẾC THUYỀN MANG TÊN ANH HÙNG DÂN TỘC

Năm 1917. Đây là năm nổ ra cuộc khởi nghĩa của binh lính người Việt trong quân đội Pháp đóng ở Thái Nguyên. Chủ soái chỉ huy là Đội Cấn, dưới sự tham mưu của tù chính trị Lương Ngọc Quyến. Lần đầu tiên có một tỉnh lỵ đã bị quân khởi nghĩa chiếm giữ, làm chủ trong vòng 6 ngày, treo cờ “Nam bình phục quốc”, giải phóng toàn bộ tù nhân đang bị giam giữ... Đây là cuộc khởi nghĩa vũ trang lớn nhất, kéo dài nhất và có tiếng vang lớn nhất ở nước ta trong thời kỳ Đại chiến Thế giới lần thứ Nhất.

Có thể ghi nhận đây là cuộc “binh biến” lớn nhất kể từ năm 1884, cái năm đánh dấu chính sách dùng người Việt đánh người Việt lần đầu tiên được thực hiện ở Bắc Kỳ. Theo đề nghị của trung tướng Millot – chủ tịch Hội đồng cai quản Bắc Kỳ – ngày 12.5.1884 thực dân Pháp ký sắc lệnh chính thức thành lập hai trung đoàn lính ngụy đầu tiên. Chúng thực hiện công khai, có quy mô và buộc làng xã phải cung cấp đủ số người cho mỗi đợt bắt lính. Dù bị ép buộc cầm súng tiếp tay kẻ thù đàn áp các cuộc khởi nghĩa của người trong một nước, nhưng nếu được giác ngộ họ sẵn sàng quay hòng súng, đứng về phía chính nghĩa.

Cuộc khởi nghĩa ở Thái Nguyên đầu thất bại, bị thực dân dìm trong máu nhưng đã tạo ra một tiếng vang rất lớn trong dư luận, gây chấn động toàn Đông Dương. Ngay cả cụ Huỳnh Thúc Kháng, bấy giờ đang bị giam ở nhà lao Côn Đảo cũng hay tin và có bài thơ khoái trá lạ thường:

Giữa đất bằng nghe trận sét rền

Tiếng gươm ngục tối dội rầm lên!

Cái chết oanh liệt của những nghĩa quân này đã ảnh hưởng sâu sắc đến nhận thức của nhiều thế hệ. Sinh thời, Nguyễn Thái Học thường tâm sự với bạn bè: “Từ năm tao lên mười tuổi! Hồi ấy tao còn học chữ Nho ở nhà quê. Xong buổi học lại đi chăn trâu, và nhiều hôm chăn sang đến đồng làng bên cạnh. Làng ấy là quê ông Đội Cấn. Ông Cấn chết đi, còn để lại mẹ già. Bà cụ thương con quá, hóa như kẻ dở người. Hễ gặp chúng tao là bà cụ lại ôm choàng lấy, vừa khóc vừa nói: “Các cậu! Các cậu! Làm thế nào báo được thù cho con tôi!”. Tao còn bé, mỗi khi gặp bà cụ là lòng lại bồi hồi! Rồi nghĩ, chỉ

có đập đổ chế độ thực dân mới trả hộ được thù cho con bà cụ! Ấy, tư tưởng cách mạng nẩy ra trong óc tao từ đây!”. Lớn lên, Nguyễn Thái Học đã sáng lập ra Việt Nam Quốc dân đảng, lãnh đạo cuộc khởi nghĩa Yên Bái, dù “không thành công cũng thành nhân”.

Với Bạch Thái Bưởi, chưa biết mặt anh hùng Đội Cấn, nhưng Lương Ngọc Quyến thì ông có nghe tên khi đến dự những buổi bình văn tại trường Đông Kinh Nghĩa Thục, vì ông Quyến là con trai của Thục trưởng Lương Văn Can. Hành động oanh liệt này khiến Bạch Thái Bưởi rất khâm phục, và suy nghĩ rất nhiều. Theo ông, mỗi người có một cách để bày tỏ tấm lòng son đối với nước non. Nếu các bậc đàn anh dám đem thân mình ra chống chọi với hòn tên mũi đạn, thì tại sao ta không dám thể hiện một bản lĩnh ngoan cường tương tự như thế?

Chính vì thế, khi hay tin công ty chuyên chở đường biển Deschwanden phá sản, ông quyết định mua nốt sáu chiếc thuyền và một số sà lan của công ty rất nổi tiếng này.

Sự việc này, xét trên bình diện của thời cuộc đang diễn ra, rất có ý nghĩa về chính trị.

Những chiếc tàu của Deschwanden đều là những tàu cũ và nát lắm, nhưng ông vẫn bỏ ra một số tiền lớn để tranh mua, không để lọt vào tay người Hoa, người Pháp. Nhiều người can ngăn vì sự mua bán này không có lợi về kinh tế, đó là điều mà một doanh nhân dày dặn kinh nghiệm như ông phải tránh, nhưng ông vẫn chấp nhận. Ông có lý của ông, nếu đổ về súng đạn thì người Việt ta chưa thể bằng ngoại bang, nhưng về kinh thương thì chưa hẳn họ đã họ trói chân, buộc tay được ta. Thái độ và hành động của Bạch Thái Bưởi khi mua lại toàn bộ tài sản của một công ty từng “làm mưa làm gió” trên đường thủy xứ Bắc Kỳ đã làm nhiều người Việt mát lòng hả dạ.

Không những thế, ý thức chính trị của ông cũng thể hiện rõ nét khi lấy tên của các anh hùng trong sử sách nước nhà đặt tên cho tàu của mình như Lạc Long, Hồng Bàng, Trưng Trắc, Trưng Nhị, Đinh Tiên Hoàng, Lê Lợi, Hàm Nghi...

Thật ra, khi mua lại những tàu “đồng nát” của công ty Deschwanden, Bạch Thái Bưởi còn ngầm tính đến một yếu tố khác mà không mấy ai nhìn ra. Tưởng là đắt, nhưng thật ra là rẻ. Nếu ta không nhanh tay thì chủ nợ của công ty này sẽ mua ngay. Như thế, ta phải tiếp tục đối đầu với một đối thủ cạnh tranh mới. Hơn nữa, nay có nhà máy trong tay thì ta cho sửa chữa lại, chứ có phải ném tiền xuống giếng đâu!

Đến năm 1919, công ty Bạch Thái còn mở thêm chi nhánh ở nhiều địa phương khác. Tổng số tàu lớn nhỏ của ông lên đến 30 chiếc, chưa kể đến các thuyền phụ; 20 sà lan bằng gỗ bằng sắt; 13 chiếc cầu tàu đứng, 16 chiếc cầu tàu nổi v.v... Ngoài tàu mang tên các anh hùng dân tộc, ông còn có các tàu Phi Thượng, Phi Long, Phi Hồ, Bái Tử Long, Khâm Sai, Kinh Lược, Tổng

Độc, Yên Bái, Phố Lu, Chợ Bờ...

Các tàu này chạy trên 17 tuyến đường thủy: Hà

Nội - Nam Định, Hải Phòng - Bến Thủy, Hải Phòng

- Nam Định, Nam Định - Nho Quan, Nam Định - Kim Sơn, Nam Định - Bến Thủy, Hải Phòng - Hà Nội, Hải Phòng - Hòn Gai, Nam Định - Ngô Đồng, Nam Định - Lạc Quan, Hải Phòng - Móng Cái, Hải Phòng - Hải Dương, Hải Phòng - Kiến An, Hà Nội

- Chợ Bờ, Nam Định - Thái Bình, Hà Nội - Tuyên Quang...; kể cả vùng thượng du Bắc Kỳ.

Nơi đến xa nhất là Bến Thủy do hai tàu Phi Hồ và Bái Tử Long đảm nhiệm. Tuyến khó đi nhất lên vùng thượng du Bắc Kỳ, do tàu Chợ Bờ đảm nhiệm. Trong số các tàu, tàu Lạc Long chạy tuyến Hải Phòng - Hải Dương là tàu chở ít hành khách nhất, chỉ 55 người; tàu chở nhiều hành khách nhất là tàu Phi Phụng chạy tuyến Hà Nội - Nam Định chở đến 1.200 người.

Với phương tiện phong phú này, Bạch Thái Bưởi nhanh chóng chiếm lĩnh được thị trường, ông nắm bắt rất nhanh nhu cầu của hành khách. Ngoài những tuyến cố định, ông còn mở thêm những tuyến vận tải theo mùa. Điều này, thấy ông rất năng động trong kinh doanh, luôn nhanh nhạy đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Chẳng hạn, đến mùa trăng hội chùa Hương, ông mở thêm tuyến Phủ Lý - Bến Đức, hoặc tháng Tám âm lịch có hội đền Kiếp Bạc, ông mở thêm tuyến Đáp Cầu - Kiếp Bạc (4 chuyến/ngày), Hải Dương - Kiếp Bạc (1 chuyến/ngày), Phả Lại - Kiếp Bạc (15 chuyến/ngày).

Trước lúc mở tuyến đường mới, bao giờ ông cũng cho quảng cáo trên phương tiện truyền thông đại chúng với những vần thơ nôm na, dễ nhớ. Chẳng hạn, bài quảng cáo cho tàu trăng hội chùa Hương có đoạn:

Chùa Hương Tích lạ thay cảnh vật

Chữ Nam Thiên đệ nhất đôn xa...

...

Quan quan, khách khách xa gần Hỏa thuyền sẵn đó đưa chân đi về Sông Phủ Lý gần kề cạnh bến Thuyền hỏa xa vừa đến thời đi Chèo Lan trở nẻo Đức Khê

Lại từ Bến Đức đưa về Hà Nam...

Và không ít người dân lúc bấy giờ đã mang ơn Bạch Thái Bưởi, vì đã làm cho cuộc sống của họ thoải mái hơn rất nhiều khi đáp ứng nguyện vọng đi viếng chùa cầu lộc những ngày đầu xuân.

Muốn biết chất lượng tàu của ông đã được cải tiến như thế nào, ta thử lấy tàu Bái Tử Long - thời ông mới chân ướt chân ráo bước vào nghề sông nước - so sánh. Tàu Bái Tử Long một chân vịt, nửa sắt nửa gỗ, dài 40m, ngang 6,5m, dung tích 150 tấn, chở được 160 người. Nay ông đã có nhiều tàu vượt trội hơn hẳn. Chẳng hạn, tàu Phi Phụng hai chân vịt, bằng sắt, dài 40,25m, ngang 9,2m, dung tích 300 tấn, chở được 1.200 người...

Ta có thể hình dung toàn bộ cơ sở vật chất qua các số liệu được thống kê năm 1919. Dung tích các tàu: 3.600 tấn, trọng tải: 2.000 tấn, sức mạnh các máy ước chừng: 3.000 mã lực, tốc độ trung bình: 8 hải lý, tổng số hành khách các tàu có thể chở được: 6.643 người.

KHÁCH HÀNG CẦN GÌ?

Thật không ngoa khi ta đánh giá Bạch Thái Bưởi là vị tướng cầm quân tài ba. Số lượng công nhân làm việc cho ông lên đến hàng ngàn, nhưng họ không biểu tình, đình công như hầu hết các công ty lúc bấy giờ. Tại Hải Phòng ngót một ngàn người, chia làm hai hạng, hạng làm việc văn phòng và ở các tàu: 271 người, hạng làm thợ trong xưởng máy: 692 người; ở Nam Định: 199 người; ở Hà Nội: 108 người; ở Tuyên Quang: 69 người; ở Bến Thủy: 59 người; ở Việt Trì: 17 người... Ngoài ra còn có những người làm đại lý, đốc công trong nhà máy, thư ký văn phòng... Thử tính số lương, ta thấy số tiền lên đến vài vạn bạc chứ không phải là ít.

Sau khi có nhà máy trong tay, Bạch Thái công ty bắt đầu tiến hành tu sửa, tân trang các tàu. Đành rằng làm việc này vì chất lượng tàu phải tốt mới có khả năng cạnh tranh với tàu của người Hoa, người Pháp, nhưng như thế vẫn chưa đủ.

Tầm nhìn của Bạch Thái Bưởi hơn người ở chỗ, ông nắm đúng tâm lý của hành khách đi tàu.

Nghĩa là trong kinh doanh, ông luôn nghĩ đến “thượng đế” để có cách phục vụ tốt nhất. Ông quan niệm, khách của mình đa phần là những nông dân như chị Dậu, anh Pha, Thị Nở, Thị Mịch, lão Hạc, Chí Phèo, thằng Mõ; là những thị dân như Kép Tư Bền, bà Phó Đoan, Xuân Tóc Đỏ... chứ không phải những bậc “thượng lưu trí thức”, những “nhà tư sản”, những “ông Tây mắt xanh mũi lõ”... thì “nội thất” của tàu phải phù hợp với các đối tượng trên. Vì thế các tàu của người Hoa, người Pháp sau khi mua lại, ông đều cho thay đổi lại toàn bộ. Sự thay đổi này khiến người dân quê buồn gánh bán bung, buồn thúng bán mẹt không e ngại “đi tàu quá sang” vì sợ “chắc là vé mắc đây”.

Như vậy cũng chưa đủ.

Nói gì thì nói, dù có thay đổi hình thức gì thì giá vé vẫn là yếu tố quyết định. Bạch Thái Bưởi luôn tìm cách xem xét giảm giá một cách hợp lý. Hạ giá vé chút xíu nhưng bù lại, khách đi tàu tăng gấp bội. Những năm đầu thế kỷ XX, giá vé Hải Phòng

- Nam Định là 1,50 đồng, tương đương với một gánh thóc. Chỉ có nhà giàu cỡ Nghị Quế, Bá Kiến mới dám làm đôi chuyến, chứ chị Dậu, Thị Nở nào dám bèn mảng đến? Với suy nghĩ đó, năm 1919, Bạch Thái Bưởi đặt giá vé cho người Việt, vẫn tuyên nói trên, như sau: ca-bin (hạng nhất): 1,00 đồng; hạng hai: 0,30 đồng, boong (hạng ba): 0,20 đồng... Ông phân ra nhiều loại giá vé khác nhau, để phục vụ cho nhiều đối tượng, tùy theo túi tiền của

họ. Đây là cách làm thông minh, không phải chủ tàu nào cũng nghĩ ra. Nhờ vậy hành khách lên xuống tàu ông đủ hạng người, đông vui như trẩy hội, đủ mọi thành phần.

Muốn được như thế, thì phải cải tiến lại tàu.

Sau khi thuê tóm toàn bộ cơ ngơi của hai công ty lừng danh Deschwanden, Marty - D'Abbadie, Bạch Thái Bưởi còn nhận cả nhân công của họ làm việc cho mình mà ông tin họ sẽ hết lòng phục vụ. Đang đứng trước nguy cơ thất nghiệp, được ông nhận vào làm, họ khác nào chết đuối vớ được phao? Như thế, lẽ nào họ không làm việc cho tử tế? Ông đã thấy được cái lợi lâu dài và trước mắt, là được sử dụng những người thợ lành nghề. Không những không mất thời gian đào tạo mà thậm chí, họ còn góp phần đào tạo tay nghề cho thợ của ta.

Nhưng không chỉ có thế. Việc đào tạo, thu hút những tay thợ lành nghề luôn canh cánh trong lòng của Bạch Thái Bưởi. Ông đã có ý định mở trường kỹ nghệ ngay trong nhà máy. Trường này thuê nhận các em thầy thợ đang làm việc cho ông, các thanh thiếu niên yêu thích nghề máy móc, có đầu óc thực nghiệp. Đây sẽ là nguồn cán bộ, công nhân thay thế vị trí của những người đi trước lúc họ đến tuổi nghỉ việc. Tâm nhìn của ông sâu xa và có sự tính toán chiến lược, chứ không phải của một người chỉ biết “ăn xổi ở thì”. Tính cách này hiếm thấy ở người kinh doanh Việt Nam thuở ấy, do nhiều lý do, kể cả lý do bấp bênh về đời sống chính trị khiến nhiều người không dám đầu tư lâu dài. Nhưng Bạch Thái Bưởi lại nghĩ khác.

Nguồn thợ dồi dào này sẽ cùng công nhân cũ của Bạch Thái công ty sẽ làm nên nhiều “kỳ tích” đáng nể khác.

SỨ MỆNH BÌNH CHUÁN

Có lẽ cho đến lúc cuối đời, không chỉ lực lượng công nhân mà ngay cả ông Bưởi, lão Thịnh, ông Chấn..., thậm chí các kỹ sư người Pháp cũng không thể lý giải tại sao nước Nam ta lại có người thông minh, tài trí đến thế. Đó là trường hợp quản đốc Nguyễn Văn Phúc. Ông Phúc chưa từng học chuyên môn ở trường nào cả, chỉ là chân đốc công mà lên, nhưng mọi việc trong nhà máy chỉ một tay ông chỉ huy.

Trước đây, năm 1913, khi khách hàng ủng hộ Bạch Thái Bưởi ngày càng nhiều, những tàu cũ kỹ không đủ sức vận chuyển hết thì ông đã có sáng kiến tân trang, tự nối dài thêm những chiếc thuyền cũ vừa mua được. Ông chỉ huy nối dài tàu Bái Tử Long, bằng cách cắt đôi tàu rồi nối vào khúc giữa một khúc dài 7,8m. Sau thành công này, năm 1917, ông lại cho nối dài tàu Yên Bái thêm 7m; năm 1919 tiếp tục nối dài tàu Phó Lu thêm 7,2m nữa. Giữa các vết nối này, các tay thợ đã làm khéo đến nỗi không ai có thể phát hiện được. Có hành khách ngỡ người khi bước xuống tàu quen thuộc, cứ tưởng xuống nhầm.

Nay, ông Phúc còn làm thêm những chiếc tàu mới, tự tay ông vẽ kiểu.

Nhiều mẫu mã khi đưa cho kỹ sư người Pháp xem, họ đều cho là mới quá, bạo quá nhưng khi thực hiện đều thành công mỹ mãn. Ông đã cho làm mới tàu Đinh Tiên Hoàng, là tàu bánh xe bằng sắt, trọng tải 100 tấn, sức mạnh 200 mã lực; tàu Gia Long cũng là tàu bánh xe bằng sắt, cũng mã lực như vậy nhưng trọng tải tăng gấp đôi. Sự tính toán chi ly về kỹ thuật đóng tàu, về vận hành máy móc không thua bất cứ kỹ sư chuyên môn nào. Ông thường bảo:

- Ngày xưa, cụ Cao Thắng chỉ xem qua các kiểu súng của Pháp mà chế tạo ra các khẩu súng mới. Lúc ấy, cụ cùng các nghĩa quân của tướng quân Phan Đình Phùng sống trong rừng sâu núi thẳm, thiếu thốn trăm bề nhưng cụ cũng làm được. Chẳng lẽ nay ta có trong tay đầy đủ máy móc, nhưng lại không làm được như cụ à?

Công trình đáng kể nhất của ông Phúc vẫn là chế tạo chiếc tàu mang tên Bình Chuẩn, là một sự kiện gây tiếng vang rất lớn lúc đương thời. Tài trí như ông Phúc, ý tưởng táo bạo của ông Phúc nếu không được sự ủng hộ, tán thành và đầu tư kinh phí của Bạch Thái Bưởi thì liệu có thực hiện được không? Điều này cho thấy bản thân ông Bạch, dù là một nhà doanh nghiệp nhưng cũng có thiên hướng về công việc có tính chất sáng tạo của khoa học kỹ thuật.

Trước lúc bắt tay vào công việc, ông Phúc đã trực tiếp trình bày kế hoạch với ban quản trị của Bạch Thái công ty. Về kinh phí, thời gian thực hiện, nhân công được mọi người thông qua nhanh, vì đây là kế hoạch được sự thống nhất trong mọi thành viên, nay chỉ đợi ấn định ngày tiến hành. Cái khó nhất là đặt tên chiếc tàu này như thế nào? Đã đến khuya, nhưng mọi ý kiến vẫn chưa ngã ngũ. Cuối cùng Bạch Thái Bưởi bảo hãy để ông suy nghĩ thêm, và sẽ có câu trả lời vào ngày sớm nhất.

Sau cuộc họp, suốt đêm hôm đó ông lại trần trọc. Mãi đến lúc gà gáy canh ba mới chợp mắt. Những trang sử nước nhà vẫn lẩn quất trong giấc ngủ chập chờn. Những ngày sau, ông vẫn chưa tìm được cái tên ưng ý. Lấy tên của danh nhân để đặt thì mình đã làm rồi, hơn nữa, nó cũng chưa có sức khái quát cho ý nguyện của ông. Lấy tên một địa danh cụ thể? Tàu của mình sẽ xông pha khắp năm châu bốn biển kia mà. Chẳng lẽ lấy tên mình? Lô bịch! Cuối cùng, ông quyết định chọn cái tên Bình Chuẩn.

Tại sao?

Khi nhắc đến Bình Chuẩn, lập tức những người yêu sử nhớ đến một nhân vật kiệt xuất có tư tưởng đời mới triệt để dưới triều Tự Đức là Đặng Huy Trứ. Ông là người có công đưa nghề nhiếp ảnh vào trong nước và cũng là người đầu tiên mở hiệu ảnh tại Việt Nam. Sau khi thi đậu ra làm quan, ông được nhà vua tin cậy giao nhiều trọng trách. Chính ông được triều đình nhà Nguyễn giao nhiệm vụ cải trang thành người Thanh đi Hương Cảng dò thám thực lực của người phương Tây. Tại đây, ông đã thu thập tài liệu để viết kỹ thuật vận hành của máy hơi nước. Về nước, ông chỉ huy đóng “Mẫu thỏa khí

cơ đại đồng thuyền” – là chiếc tàu chạy bằng máy hơi nước đầu tiên dưới triều Tự Đức. Đối với một người theo Nho học mà có được tinh thần nhạy cảm với cái mới như thế thật đáng quý, đáng trân trọng biết chừng nào. Sau những chuyến công cán, ông đã dâng lên vua Tự Đức bản “Công cuộc tự cường tự trị ở nước ngoài” mà ông đã nhọc công tìm hiểu, nhận xét và ghi chép lại. Nếu vua tôi trong triều nghiêm túc đọc và rút ra những kinh nghiệm cần thiết để áp dụng thì hay biết bao nhiêu. Rất tiếc, đọc xong văn bản này, Tự Đức chỉ phê mấy chữ “Chuyên nội các lưu giữ”(!). Năm 1866, khi được cử làm Biện lý bộ Hộ, Đặng Huy Trứ đã có sáng kiến xin nhà vua thành lập Ty Bình Chuẩn tại Hà Nội. Có thể ghi nhận đây là một biện pháp tích cực dưới triều Nguyễn nhằm chấn chỉnh công thương nghiệp nước nhà. Ty này có nhiệm vụ kinh doanh buôn bán, gây dựng tài chính cho quốc gia; mở nhiều hiệu buôn (như Lạc Thanh, Lạc Sinh, Lạc Đức Điểm...) ở Hà Nội; giao lưu hàng hóa giữa miền xuôi và miền ngược; khai thác mỏ ở Thái Nguyên; động viên sĩ phu mở đồn điền vừa sản xuất nông nghiệp vừa luyện quân; sản xuất thiếc ra nước ngoài...

Là thế hệ sinh sau đẻ muộn, Bạch Thái Bưởi chia sẻ với sự ra đời của Ty Bình Chuẩn là vì mục đích lo cho dân, cho nước và ông cũng rất tâm đắc câu nói bất hủ của người có sáng kiến thành lập: “Làm ra của cải là một đạo lý lớn, không thể coi thường”. Chao ôi! Tiên nhân sống cách ta hàng mấy mươi năm trước còn có suy nghĩ như thế, thật đáng kính phục biết chừng nào! Và chiếc tàu thủy chạy biển xuyên Việt đầu tiên của Bạch Thái Bưởi đã mang trong mình nó một sứ mệnh lớn với cái tên Bình Chuẩn!

“CHÚA SÔNG” XỨ BẮC KỲ

Công ty Bạch Thái đã huy động gần 800 công nhân làm tàu Bình Chuẩn. Lúc bắt tay vào làm cũng là lúc cuộc Chiến tranh Thế giới lần thứ Nhất sắp kết thúc. Nước Pháp đang thoi thóp trong cuộc chiến, vì thế hàng hóa sang Đông Dương trở nên khan hiếm. Nhiều mặt hàng không đủ cung cấp cho thị trường. Trong kỹ thuật đóng tàu rất cần đinh tán ri-vê, bu-loong... nhưng nay mua không có. Chiến tranh đang nổ ra, hàng hóa từ Pháp đến Đông Dương bị ách tắc. Nguyên liệu thiếu be thiếu bét. Nhưng trong cái khó lại lộ cái khôn. Mà mò trong sách kỹ thuật, ông Phúc cùng các tay thợ giỏi nghề chế tạo ra máy sản xuất hàng loạt! Hầu hết các vật dụng để vận hành tàu đều được chế tạo tại đây. Họ đúc luôn cả nồi hơi, khung máy v.v... Theo tính toán của ông Phúc, tàu Bình Chuẩn được thiết kế toàn bằng sắt thép, dài 46m, rộng 7,2m, sâu 3,6m, hai cột trục, mỗi cột nặng 10 tấn, trọng tải 600 tấn, động cơ hơi nước 400 mã lực, vận tốc 8 hải lý/giờ. Và họ đã làm đúng như thế.

Để có thể hình dung ra không khí làm việc trong nhà máy của Bạch Thái Bưởi, ta hãy đọc lại bài ký sự của ông Quan Dục Nhân - người Hoa. Bài này được viết sau khi khi tàu Bình Chuẩn đã hạ thủy và đăng trên các báo ở

Quảng Đông như Nhân quyền báo, Tổng thương hội báo, Đại công báo... Nhà báo Thượng Chi đã dịch lại và cho in trên Nam Phong tạp chí số 32 (1920):

“... Ngày 18, ta cùng với bạn ta xuống Hải Phòng, nhân cơ hội ấy ta có đi xem các kiểu mẫu tàu của công ty Bạch Thái, nên ta mới định chí đi đến tận nơi để xem xét thử cái sự nghiệp cả công ty ấy ra làm sao.

Người bạn đưa ta đến nhà máy công ty Bạch Thái; trong công ty ấy vẫn có nhiều người Trung Hoa ta làm công. Lúc vào đến nơi thì lấy một người trong bọn Hoa công làm thông ngôn, chủ khách mừng mặt nhau rồi, ta mới bày tỏ lai ý, chủ nhân lãnh ý rồi cho người nhà đưa ta đi xem công xưởng, lúc đến nơi thì thấy có một người giám đốc đứng sẵn đón ta ở cửa, chắc hẳn chủ đã dùng điện thoại mà thông báo trước.

Kẻ xưng giám đốc xưởng ấy cũng lại là người An Nam tên là Nguyễn Văn Phúc, không hề đi du học nước ngoài, mà cũng không có bằng cấp tốt nghiệp ở trường công nghệ nào cả, mà trong tay tinh nghề thợ, làm giám đốc được một xưởng máy.

Nguyễn quân đưa ta đi xem khắp trong xưởng, khi bấy giờ đúng 9 giờ rưỡi, nhân công đương làm lụng, thợ thuyền ước được 500 người, máy móc ước được ba bốn chục bộ, máy bào, máy tiện, lò nấu, không thiếu thức gì, trong xưởng xếp đặt thật là chỉnh đốn.

Ta đi xem khắp các bộ phận ở trong xưởng rồi thì Nguyễn quân lại đưa ta ra ở đằng trước xưởng xem các tàu và xem các cừ đóng tàu với cái đà chữa tàu.

Năm nay trong xưởng ấy mới đóng được một chiếc tàu toàn bằng sắt để chạy bể, đặt tên Bình Chuẩn, đã làm lễ hạ thủy rồi, mà nội bộ hãy còn chế tạo trong xưởng và đương trực hai chiếc tàu lên trên đà để chữa lại: Chiếc Hùng An là tàu bể mà mua ở Hồng Kông đem về dùng, chiếc Đinh Tiên Hoàng là tàu của công ty, để chạy trong sông. Công nghiệp như thế kẻ cũng đã to tát lắm mà độc một tay người An Nam kinh lý nội, và lại chỉ dùng người bản xứ đứng giám đốc được việc chế tạo, thời đủ biết cái trình độ của người An Nam ngày nay đã lên cao mấy bậc rồi.

Ta còn nghe nói công ty Bạch Thái mới mua thêm một chiếc tàu 3.000 tấn ở bên Mỹ nữa để về chạy sang Âu, Mỹ, Nhật và các nước khác, xem bấy nhiêu cũng đủ biết cái thương nghiệp của họ cũng đã có cái cảnh tượng tiến hóa hẳn rồi”.

Những thông tin này là chính xác, tuy nhiên, cũng cần bổ sung thêm một chi tiết nữa. Ngoài việc đã mua thêm chiếc tàu nặng 3.000 tấn, thì Bạch Thái Bưởi còn có dự định mua thêm chiếc tàu của công ty Roque, nhưng công ty này do chính phủ Pháp trợ cấp nên việc thương lượng gặp nhiều khó khăn.

Ngày ấy, để động viên tinh thần làm việc của mọi người, ngay trong nhà xưởng, ta thấy có ghi một câu nói trứ danh của Bạch Thái Bưởi: “Trước kia

ta cạnh tranh với các Hoa thương trên mặt sông, từ nay trở đi ta lại cạnh tranh với các tàu bè trên mặt biển”. Ông Quan Dục Nhân nhận xét: “Ôi! Lời ấy chẳng hóa ra là lời khoa trương lắm ư. Nhưng mà cái chí tiến thủ của người An Nam cũng đáng khen vậy”.

Sau gần hai năm lao tâm nhọc trí, những người thợ tài hoa Việt Nam đã hoàn thành tàu Bình Chuẩn một cách xuất sắc. Việc làm của công ty Bạch Thái đã khiến báo chí đương thời không ngớt lời khen ngợi. Chẳng hạn, báo L'éveil Economique de L'Indochine (1919) có đoạn viết: “Đang thời kỳ khủng hoảng mà một hãng tư nhân bản xứ đóng được những con tàu tầm cỡ như vậy, trong khi mọi thứ đều thiếu thốn, sắt thép đắt kinh khủng và chỉ bằng vốn tự có, không miễn giảm thuế, không dựa vào nhà nước, chẳng cầu cạnh ai, cũng chẳng có một chút hơi hướng tài trợ nào, hãng này tự xoay xở theo cách của mình với muôn vàn nỗ lực, đã chứng tỏ, hơn mọi lời lẽ, sức sống và sự thịnh vượng của nó”.

Cảng Hải Phòng được vinh dự là nơi chứng kiến ngày hạ thủy của tàu Bình Chuẩn. Đó là ngày 7.9.1919 – đánh dấu một sự kiện trọng đại của ngành công nghiệp đường thủy Việt Nam, là hình ảnh tượng trưng cho Phong trào chấn hưng thương trường, cổ động thực nghiệp của giới doanh nghiệp tư sản dân tộc nước Nam trong những năm đầu thế kỷ XX. Ngày đó, hàng ngàn người hiếu kỳ đã đến dự. Lão Thịnh đã thay mặt Bạch Thái Bưởi phát biểu đôi lời, sau đó Đốc lý Métaireau đáp từ.

Đây là thời điểm thiên hạ tôn vinh Bạch Thái

Bưởi là “chúa sông” Bắc Kỳ.

Chương 8. GIONG BUỒM RA BIỂN LỚN

Trong Thương học phương châm, sĩ phu Lương Văn Can đã nhắc đến việc “toàn cầu đi lại như một nhà”, kêu gọi dân ta chú trọng ngoại thương, nên học hỏi để tăng cường giao lưu buôn bán với quốc tế. Những tưởng đó là điều khó khăn muôn trùng khi dân Việt đang một cổ hai tròng, thì Bạch Thái Bưởi chính là người khẳng định “làm được” bằng những hành động thực tiễn của mình.

SỨ MỆNH CỘNG ĐỒNG

Không riêng gì Bạch Thái Bưởi đang “làm mưa làm gió” trên thương trường mà các nhà tư sản khác cũng đang phát triển nhanh. Tại Hà Nội, công ty Quảng Hưng Long buôn hàng nội, ngoại hóa năm 1907 số vốn chỉ 3.000 đồng mà đến năm 1920 đã tăng vọt lên 200.000 đồng; công ty Vũ Văn An ngoài việc mở thêm xí nghiệp nhuộm, tẩy hấp len dạ... cũng đủ vốn mở thêm nhà máy bia; xí nghiệp dệt Lưu Khánh Vân, xí nghiệp thêu Trương Đình Long cũng mở rộng sản xuất, tăng thêm công nhân; tương tự, nhà máy ép dầu của công ty Đình Xuân Mai, nhà máy làm vỏ hộp Ích Phong, hãng nước mắm Vạn Vân, xưởng cưa Yên Mỹ của Nguyễn Đình Phạm, hãng xe cao su của Hưng Ký, hãng chè Tiên Long, Đồng Lương... cũng có những bước tiến bộ đáng kể. Không riêng gì Bắc Kỳ mà tại Nam Kỳ, Trung Kỳ các nhà tư sản Việt Nam cũng đang quyết liệt nhoi lên.

Trong báo cáo cuối năm 1919 của Phủ Toàn quyền Đông Dương có đoạn: “Trong các giới người bản xứ, đâu đâu cũng thấy cái ý muốn bước theo nền công nghiệp của người Pháp và tổ chức theo lẽ lối hiện đại”. Trên báo *L'éveil Economique de L'Indochine* (1921) ghi nhận: “Những người Pháp xa Bắc Kỳ sáu, bảy năm nay quay trở lại sẽ thấy một sự thay đổi lớn. Họ đã có những cửa hàng lộng lẫy ở những phố sang trọng. Một trong những nhà in khá nhất ở Hà Nội là của người Việt Nam”.

Trước sự phát triển này, Bạch Thái Bưởi là một trong nhà tư sản đã phát động một cuộc cạnh tranh mới, dữ dội, quyết liệt đối với các chủ Hoa kiều.

Theo nhà sử học Trần Huy Liệu: “Với sự phát triển về kinh tế, ý thức giai cấp cũng nảy nở mạnh mẽ. Một trong những biểu hiện rõ rệt nhất của ý thức tư sản dân tộc đã trưởng thành thời kỳ này là thái độ của tư sản Hà Nội đối với sự chèn ép của tư sản Hoa kiều và người Pháp. Trong phong trào vận động tẩy chay Hoa kiều (chủ yếu là tư sản Hoa kiều) ở Hà Nội năm 1919, về khách quan cũng có bàn tay của tụi tư sản Pháp xúi giục, một mặt để cạnh tranh với tư sản Hoa kiều, một mặt để gây chia rẽ chính trị giữa Việt Nam và Trung Quốc, nhưng căn bản nó vẫn xuất phát từ mâu thuẫn về quyền lợi kinh tế”.

Nhà sử học Trần Văn Giàu khởi đầu cho phong trào này là từ Nam Kỳ,

do: “Báo Diên đàn Bản xứ (la Tribune Indigène) của nhóm “Lập Hiến” Bùi Quang Chiêu, Nguyễn Phú Khai có đăng một bức thư (chắc là giả mạo) của một tên Lý Thiên nào đó; thư này là một bài nói rằng người Hoa kiêu thóa mạ người Việt Nam. Tiếp theo bức thư đó, dưới mắt gọi là “trung lập” của bọn Pháp, một phong trào “tây chay các chú” nổ lên rầm rộ ở Sài Gòn, rồi dây ra như một làn thuốc pháo đến Hải Phòng, Hà Nội và nhiều tỉnh lỵ khác như Nam Định, Phủ Lý, Thái Bình. Truyền đơn và biểu tình rất tự do trong một xứ chưa hề có tự do rải truyền đơn, hay tự do biểu tình ngoài phố. “Người An Nam không chịu gánh vác đi đò sông Ngô nữa”, “Hãy lập cửa hàng, cửa hiệu của người An Nam”, đó là những khẩu hiệu đương thời, rõ ràng những khẩu hiệu đặc sệt nội dung tư sản mà không có tí mùi vị phản đế, phản phong... Học sinh, sinh viên và con cháu các nhà tư sản Hà Nội mỗi chiều đến tập hợp thành nhóm đông đảo biểu tình ở phố Hàng Buồm. Lầm cuộc xung đột nhỏ xảy ra. Khi Pháp tính đạt xong mục đích chia rẽ và sợ sinh ra mất trật tự trị an, chúng bắt đầu bắt mấy người, xử án mấy vụ, thì phong trào “tây chay” tắt mất và mấy cửa tiệm ăn vừa mọc, phần lớn cũng lặn theo. Trong báo cáo chính trị của Phủ Toàn quyền cuối năm 1919, có những câu đáng chú ý:

“Phong trào tây chay xảy ra ở Sài Gòn này, tuy nó quá trốn nó cũng có ý nghĩa rằng tư tưởng đã đổi mới; mới đây ít năm thì người Nam Kỳ chẳng những không thích mà còn lại sợ cái việc buôn bán; bây giờ họ thấy thương mại là quan trọng cho họ và họ cần phải cố gắng trên cái hướng này”.

Lại có câu:

“Những người chủ chốt trong vụ tây chay này (ở Bắc) nói chung là thuộc vào hạng thương gia giàu có, hạng thầu khoán lớn, đặc biệt là các ông Nguyễn Hữu Vĩnh, Bạch Thái Bưởi và ông Sen”.

Đó là lần đầu tiên của tư sản Việt Nam; không chống Pháp mà chống Hoa kiều!”.

Qua thông tin đáng tin cậy này, ta thấy dù có những hạn chế, nhưng qua phong trào tây chay, giai cấp tư sản Việt Nam đã bắt đầu ý thức được vai trò của mình trong công cuộc chấn hưng nền thực nghiệp nước nhà. Riêng cá nhân Bạch Thái Bưởi đã tạo ra hai sự kiện. Thứ nhất, ông tiên phong xướng lên phong trào tây chay tại Bắc Kỳ, kêu gọi người Việt Nam ủng hộ người Việt Nam; thứ hai, ông đã đóng được tàu Bình Chuẩn mà ý nghĩa của nó thì ta đã biết.

Việc làm này không chỉ người Việt, mà ngay cả các “đại gia” tư bản Hoa kiều, Pháp kiều cũng phải ngả nón kính phục, kiêng dè...

Từ lúc khởi nghiệp chỉ quanh quẩn tuyến đường thủy Nam Định - Hà Nội, Nam Định - Bến Thủy, nay tàu bè Bạch Thái Bưởi đã vươn đến Sài Gòn. Ngày 29.8.1920 là chuyến xuất phát đầu tiên của tàu Bình Chuẩn trên tuyến Hải Phòng - Sài Gòn, khi dừng lại tại Đà Nẵng được vua Bảo Đại kính

lý xuống thăm và khen ngợi. Tàu Bình Chuẩn còn có vinh dự là chiếc tàu do người Việt Nam sản xuất, lần đầu tiên chạy từ Hải Phòng vào Sài Gòn. Nó cập cảng ngày 17.9.1920. Sự kiện này làm náo nức tinh thần của giới kinh doanh Nam Kỳ, họ cho đúc bảng đồng tặng tàu Bình Chuẩn với dòng chữ chói lọi làm kỷ niệm: “Tặng tàu Bình Chuẩn, chiếc tàu Việt Nam đầu tiên tại Cảng Sài Gòn”.

Mỗi tháng, tàu Bình Chuẩn có hai chuyến đi Đà Nẵng, Sài Gòn. Giá vé hành khách Hải Phòng - Đà Nẵng, người Tây phải trả 20 đồng; người Việt rẻ hơn, ngồi trong phòng thoáng mát 15 đồng/người, nhưng đứng trên boong chỉ 6 đồng/người. Đến Sài Gòn, giá vé người Tây 60 đồng; người Việt chỉ phân nửa và đứng trên boong thì 20 đồng/người. So với các tàu của chủ người Pháp thì giá vé của tàu này rẻ hơn phân nửa. Ngoài ra, ông lại tiếp tục mở thêm nhiều tuyến đường ở Bắc Kỳ và các tuyến vận tải đường biển và tất nhiên không chỉ dừng lại ở đó.

Đến lúc này mọi người đã thấy Bạch Thái Bưởi là người có tài quản lý, đủ sức quán xuyến, điều hành công việc một cách khoa học. Khi tham quan trụ sở của ông, nhà báo Thượng Chi nhận xét: “Xét cái cách ông xếp việc và dùng người thời thật là chính đốn đầu vào đấy. (Trụ) sở ông nghiêm nhiên như một sở nhà nước không khác gì; sổ sách giấy má làm theo lối Tây cả, mà trong cách dùng người cắt việc thời có châm chước theo lối Tàu. Đi dạo qua một lượt các phòng trong sở của ông ở Hải Phòng, coi thật có phong thể lắm; buồng ông chủ, buồng thư ký, phòng giữ sổ kiểm tiền, phòng phát vé tàu, chỗ này đánh máy chữ, chỗ kia bàn tính, người làm chặt ních, khách tới tập nập, không tòa Công sứ tỉnh nào bằng”.

TINH THẦN “CÔNG LÊ”

Do biết cách tổ chức hợp lý, khoa học nên dù bận trăm công ngàn việc, ông vẫn đủ sức mở rộng sang nhiều lĩnh vực kinh doanh. Một việc làm tiêu biểu nhất cho sự nhanh nhạy và thức thời nhất của ông là đầu tư vào lĩnh vực in ấn, báo chí và tham gia vào các cơ quan quyền lực của nhà nước. Đây chính là nét mới thể hiện bản lĩnh chính trị, và sự hiểu biết của tư sản Việt Nam trong công cuộc đấu tranh. Họ cần có tiếng nói chính thức tại nghị trường, tại hội đồng thuộc địa, viện dân biểu cũng như trong hội đồng thành phố; cần có cơ quan ngôn luận hỗ trợ, bảo vệ quyền lợi cho công cuộc kinh doanh của chính mình và giới của mình. Bạch Thái Bưởi đã bước chân vào làng báo trong thời điểm này.

Tạo một bước chuẩn bị cho công việc mới mẻ này, trước hết ông mở nhà in. Ban đầu ông bỏ ra số tiền khổng lồ là 30.000 đồng để xây dựng nhà in Đông Kinh ấn quán (Imprimerie Tonkinoise). Sau, nhận thấy sự đầu tư ấy vẫn chưa đủ sức cạnh tranh với nhà in tiếng tăm khác như Viễn Đông (IDEO), Nordemann... nên ông mạnh dạn xuất thêm 20.000 đồng nữa trang bị thêm máy móc. Với cơ ngơi đồ sộ này, ông giao người em rể là Lê Văn

Phúc quản lý. Đông Kinh ấn quán trở thành một trong những nhà in lớn và ra đời sớm nhất tại Hà Nội. Sự ra đời của một loạt nhà in lúc bấy giờ đã hình thành một lớp công nhân mới mà trong dân gian có câu đùa:

Trông xa cứ tưởng là ông phán

Đến gần thì ra toán thợ in!

Khi có nhà in trong tay, ông bắt đầu bước sang lĩnh vực thông tấn báo chí. Với mong muốn góp phần trong việc nâng cao dân trí, cổ động cho phong trào thực nghiệp và bảo vệ quyền lợi cho nền công thương Việt Nam, ông xin phép chính phủ ra tờ Khai hóa nhật báo. Tờ báo này số 1 phát hành vào ngày 15.7.1921, tòa soạn và trị sự ở 82 phố Hàng Gai (Hà Nội), phát hành được 1.751 số, đình bản vào ngày 31.8.1927. Cùng với Thực nghiệp dân báo, Hà Thành ngộ báo, Đông Pháp, Nông-công-thương báo thì lúc đó Khai hóa nhật báo của ông là một trong năm tờ báo phát hành hàng ngày.

Khi khảo sát tờ báo này ta thấy nó không có sự bảo trợ về tài chính của chính quyền; những nhân vật có khuynh hướng tích cực như Hoàng Tích Chu, Đỗ Thận... đã nhận trách nhiệm chủ bút, trợ bút để điều hành. Bạch Thái Bưởi không ngần ngại nói rõ tôn chỉ, mục đích tờ báo này: “Một là giúp đồng bào ta tự khai hóa, dạy bảo lẫn nhau... mở mang con đường thực nghiệp. Hai là giải bày cùng Chính phủ bảo hộ những yêu cầu thiết thực, chính đáng của quốc dân. Ba là diễn giải những ý kiến, những lợi ích, tác hại của các công việc Chính phủ đang làm...”.

Kỳ lạ thay cho bản lĩnh của Bạch Thái Bưởi. Đời người chỉ làm được những việc như trên, kể ra đã là một sự phi thường. Nhưng không hài lòng với những gì đã có, ông còn thể hiện ý chí tiên thủ thật khủng khiếp. Với tầm nhìn của một người dày dặn kinh nghiệm trên thương trường, ông đã ý thức mở rộng nhiều lĩnh vực kinh doanh. Không chỉ làm báo, lập nhà in mà ông còn tham gia khai thác mỏ than. Trụ sở Công ty than của Bạch Thái Bưởi ở Hải Phòng nằm trên đại lộ mang tên đô đốc Amiral de Beaumont (nay là phố Đinh Tiên Hoàng).

Từ năm 1921, ông đã đầu tư khai thác hai mỏ Ängtoan và Cadíp, với một tuyến đường sắt chở than dài 3km, sản lượng hàng năm lên đến 3.000 tấn. Năm 1925, ông còn mua thêm hai mỏ Bí Chợ và Yên Thọ, tổng cộng 1.924 ha và làm thêm tuyến đường sắt dài 5,5km. Ngoài ra, ông còn chung vốn với nhà tư sản Lê Thị Toán khai thác 450 ha ở Quảng Yên, hàng năm sản xuất được 9.500 tấn... Cùng với những công việc trên, công việc kinh doanh tàu thủy của ông cũng đang ăn nên làm ra.

Một dịp may đến với Bạch Thái Bưởi là lúc trúng thầu chiếc tàu mang tên toàn quyền Albert Sarraut, do xưởng Ba Son (Sài Gòn) đóng. Tàu này dài 85 thước, rộng 12 thước, sức chở 3.300 tấn, trọng lượng 6.000 tấn, vận tốc 12 hải lý/giờ, công sức 120 mã lực, có bốn kho chở hàng, năm trục bốt dỡ hàng.

Tại sao chiếc tàu hiện đại thời đó được mang tên này?

Từ năm 1887, Tổng thống Pháp chính thức ký sắc lệnh quy định quyền lực Toàn quyền Đông Dương, tính đến năm 1945 – kết thúc vai trò của chính phủ Pháp tại Đông Dương – có tất cả 33 chức sắc thực dân giữ chức vụ Toàn quyền hoặc Quyền Toàn quyền. Albert Sarraut có hai lần giữ chức vụ quan trọng này vào năm 1911-1914 và năm 1916- 1919. Y là một trong những mục tiêu ám sát của các đảng cách mạng Việt Nam. Tổ chức Việt Nam Quang phục hội của cụ Phan Bội Châu năm 1912 từng phái Nguyễn Hải Thần về nước ném bom giết y, lúc y dự lễ xướng danh tại trường thi Nam Định, nhưng do chân chừ, thiếu quyết đoán nên Nguyễn Hải Thần đã không hoàn thành nhiệm vụ.

Qua tờ Khai hóa nhật báo, ta biết khi có chiếc tàu Albert Sarraut, Bạch Thái Bưởi tính toán kế hoạch: “Lấy Sài Gòn làm trụ sở cho tàu tải gạo và hàng hóa đi Phi Luật Tân, tới Phi Luật Tân dỡ gạo, rồi lại xếp các thứ hàng tạp hóa của Hoa Kỳ tại bản xứ đi buôn bán tại Hương Cảng và Thượng

Hải... Ở Thượng Hải và Hương Cảng xếp các thứ hàng hóa hai nơi đó về Hải Phòng, từ Hải Phòng về Nam Kỳ... đi qua cỗi Viễn Đông mà không chỗ nào đến nổi phải cho tàu chạy không cả” (số báo ra ngày 18.2.1921). Từ ngày 1.6.1922, tàu Albert Sarraut đã khởi hành chuyến đầu đi Trung Quốc và Nhật Bản. Các tàu của ông lần lượt có mặt tại bến các nơi như Thượng Hải, Hương Cảng, Thiên Tân, Hán Khẩu, Ấn Độ, Phi Luật Tân, Tân Gia Ba... Dù sống với khát vọng vượt đại dương, nhưng ý thức phục vụ cộng đồng vẫn luôn âm ỉ trong tâm thức của ông.

Trước đây, người Pháp đã làm đường xe lửa từ Cẩm Giàng về đến Phú Ninh Giang và Kẽ Sắt, không đem lại lợi nhuận bao nhiêu. Nhưng Bạch Thái Bưởi lại có cái nhìn khác. Là người xông xáo và bám sát thực địa, ông cho rằng nếu mở một đường xe lửa từ Nam Định ra Hải Phòng, qua Thái Bình thì sẽ thành công hơn vì Nam Định - Thái Bình là vùng đất trù phú, dân cư đông đúc. Hơn nữa, ông nghĩ rằng có thêm nhiều tuyến đường thì việc đi lại của người dân sẽ thuận tiện hơn. Vì thế, trong thời gian này, dù đang tung hoành ngang dọc trên đường thủy, nhưng ông vẫn đầu tư làm thêm đường xe lửa. Việc làm này sẽ khiến số lượng khách đi tàu thủy của ông ít đi, nhưng ông không toan tính sự thiệt hơn ấy.

Nhân chứng đương thời là nhà báo Thượng Chi đã đánh giá đúng: “Dẫu Bạch Thái Bưởi tính riêng việc của ông mà thực là mưu việc công ích vậy. Những nhà doanh nghiệp lớn mà giúp được cho nước mình phú cường cũng là như thế cả. Người ta phàm mưu việc gì to lớn, biết trông rộng tính xa, thì bao giờ sự lợi ích cũng phổ cập được nhiều người, không chỉ lợi riêng một mình mình; có thể lấy cái công lệ rằng phàm việc gì có lợi cho nhiều người mới thật là lợi cho mình, nếu không lợi cho người khác, hoặc tổn hại cho người ta, thì dẫu mình có lợi thì cái lợi đó cũng không bền. Xưa nay những

người buôn bán to như ông Bạch Thái Bưởi, đều là những người hiểu cái công lệ ấy và biết trông rộng tính xa cả”.

Chương 9. PHÚT CUỐI Ở THƯƠNG TRƯỜNG

Quá nhiều biến động lịch sử, đặc biệt là những chính sách chèn ép kinh hoàng của thực dân nhằm bóp chết những nhà kinh doanh lớn của Việt Nam đã đẩy Bạch Thái Bưởi vào một hẻm cụt với đầy rẫy hiểm nguy. Những hành động vì nghĩa của ông đối với phong trào dân tộc, những động thái khuyến khích việc học hỏi nhằm nâng cao dân trí của ông lại càng làm bận lòng chính quyền bảo hộ.

SÓNG GIÓ THỜI CUỘC

Đêm đã khuya. Trên nền trời xanh thẫm mọc lên những vì sao chi chít. Gió từ sông Cẩm thổi vào như mang theo cả mùi muối mặn. Cây lá xào xạc ngoài sân. Bạch Thái Bưởi vẫn nghiêng đầu xuống trang giấy. Cây bút trên tay ông chạy dài những dòng chữ thẳng thắn, dứt khoát. Ông tập trung suy nghĩ, đang tính toán những số liệu cần thiết trong việc kinh doanh. Bỗng có tiếng gọi thảng thốt:

- Ông ôi! Thằng Tư chết rồi!

Ông giật mình và thấy lạnh cả xương sống! Tưởng như núi sập trước mắt. Bao nhiêu kỳ vọng vào cậu con trai đã tan theo mây khói. Nhưng rồi ông điềm tĩnh lại ngay. Quay lại thấy vợ đang sụt sùi khóc và đưa cho ông bức điện tín. Ông liếc mắt đọc. Xong, không nói không rằng gì cả, ông mở học tủ ném bức điện tín vào đó rồi cắm cúi làm tiếp công việc.

- Vậy là xong!

Ông tặc lưỡi như không có chuyện gì. Trước tin cái chết của cậu con trai, nhưng ông không mấy may xúc động?

Tại sao?

Chuyện rằng, một trong những bậc túc nho lừng lẫy nhất của phong trào Đông du là cụ Nguyễn Thượng Hiền. Sau khi phong trào bị đàn áp, cụ trốn sang Nhật Bản, Trung Quốc... hoạt động trong tổ chức Việt Nam Quang Phục hội của cụ Phan Bội Châu. Cảm phục ý chí và tinh thần quả cảm của một chí sĩ đang bôn ba vì việc nước, Bạch Thái Bưởi đã đem con trai thứ hai của cụ là Nguyễn Thượng Khoa đem về nuôi, cho ăn học.

Khi có điều kiện thuận lợi, ông đã cho con trai mình – Bạch Thái Tư và Khoa du học ở Pháp. Trước ngày xuống tàu viễn dương đi xa, ông bảo cả hai vào trong phòng làm việc, đưa tờ giấy và bảo ghi ra những ước nguyện sau khi học thành tài. Cả hai cùng viết và cùng hứa với ông bao nhiêu điều tốt đẹp, bao nhiêu dự tính trong tương lai. Nhưng rồi khi sang Pháp, Tư không giữ được lời, không chăm lo học tập, chỉ chơi bời lêu lổng. Ông viết thư khuyên răn mãi cũng không được. Chính vì thế, dù lúc chưa nhận được tin này thì ông cũng xem như Tư đã chết. Sống như thế, không có ý chí vươn lên để hoàn thiện bản thân mình thì chết đi vẫn hơn. Ông tặc lưỡi...

Lúc này, công việc kinh doanh đang đè nặng trên vai ông.

Thật ra, trong những tháng năm này, không riêng gì Bạch Thái Bưởi mà cả giới tư sản Việt Nam đang phải đối phó với sự chèn ép của chính quyền thực dân. Chúng quyết không để cho người Việt thành công, lấn lướt trên thương trường. Sự giàu có của người bản xứ chỉ đem lại bất ổn cho nền an ninh tại Đông Dương. Cứ nhìn các phong trào yêu nước đang nổi lên thì rõ. Chẳng hạn, trong phong trào Đông du do cụ Phan Bội Châu khởi xướng, không riêng gì Nam Kỳ, Trung Kỳ mà ngay cả Bắc Kỳ cũng vậy. Lớp thanh niên trốn ra nước ngoài hầu hết đều được sự tài trợ, giúp đỡ của các địa chủ giàu có, của các tay tư sản có tinh thần ái quốc đang làm ăn phát đạt. Không những thế họ còn bí mật, lén lút ủng hộ kinh phí cho các “hội kín” đang hoạt động trong và ngoài nước.

Sự phát triển về kinh tế đã dẫn đến sự ý thức về chính trị, đây là một đặc điểm của xã hội đương thời mà chính quyền thực dân Pháp đã nhìn thấy. Nhiều hoạt động chính trị sôi nổi đang diễn ra, để cuối cùng sẽ là sự thành lập chính đảng của các giai cấp. Cho dù tính chất giai cấp có khác nhau, thì họ cùng có mục tiêu thống nhất trước mắt là đánh đổ giai cấp thống trị ra khỏi đất nước họ.

Năm 1926, sau khi từ Pháp về nước được ít lâu, cụ Phan Châu Trinh mất tại Sài Gòn. Dù thực dân nỗ lực, tìm mọi cách ngăn chặn nhưng đám tang của cụ vẫn trở thành quốc tang, nhằm biểu dương tinh thần dân tộc, tình cảm đối với non sông đất nước. Hồ sơ theo dõi của mật thám Pháp cho biết, trong đám công nhân, thợ thuyền của công ty Bạch Thái đã có người tham gia. Cụ thể, thay mặt những người thợ của hãng tàu Bạch Thái Bưởi ở Nam Định, anh Trần Quang Tạng (tức Khổng) đã viếng cụ Phan câu đối:

Truy điệu Tây Hồ nhật Hoán tỉnh quốc dân hồn (Ngày truy điệu Tây Hồ Thức tỉnh hồn quốc dân)

Vì thế ngoài việc đàn áp, bắt bớ những người tham gia chính trị thì phải triệt tiêu sự lớn dậy của tư sản Việt Nam.

Công ty Bạch Thái đang bị thực dân tìm mọi cách chèn ép. Năm cụ Phan mất cũng là năm công ty Bạch Thái gặp nhiều khó khăn.

Chưa rõ vì lý do gì, chiếc tàu An Nam chở 150 tấn xi măng bị chìm, gây thiệt hại ước tính lên đến 60 nghìn đồng. Đã thế, thực dân Pháp còn nghi ngờ công ty của ông có dính dáng đến tổ chức của Việt Nam Quốc dân đảng, dù chứng cứ rất mong manh.

Ngay sau khi thành lập vào đêm 25.12.1927, để tạo tiếng vang trong quốc dân, Việt Nam Quốc dân đảng quyết định ám sát tên Bazin – một tên thực dân cáo già, khét tiếng tàn ác chuyên mộ phu đi Tân Thế Giới. Nó phải đền tội. Chiều 30 Tết năm Mậu Thìn (1929), khi chiếc hơi bóng lộn hiệu Hotchkiss sơn màu bleu royal vừa về đến trước nhà riêng tại số 110 chợ Hôm (nay phố Huế - Hà Nội),

Bazin chưa kịp rời khỏi xe thì có hai thanh niên bước đến. Họ mặc Âu phục, đầu đội mũ nỉ sang trọng có dáng dấp của người trí thức. Một người lịch sự cúi vào trong xe và nói bằng tiếng Pháp:

- Thưa ông, có lá thư của một người quen gửi cho ông.

Hắn nhú mào ngạc nhiên nhưng vẫn cầm lá thư. Hắn vừa liếc nhìn chỗ tên gửi là Hãng buôn Bạch Thái Bưởi và mở thư ra đọc – thực chất đây là bản cáo trạng dành cho hắn – lập tức một thanh niên đã rút súng ra bắn ngay vào đầu!

Cái chết của Bazin, thực dân hoảng hốt, kinh sợ bao nhiêu thì quốc dân vui sướng, hả hê bấy nhiêu. Tên “buôn người” đã đền tội đích đáng. Chỉ với bì thư của công ty Bạch Thái còn để lại hiện trường, nên dù bọn mật thám dù không thể ghép tội ông, nhưng cũng gây nhiều khó dễ.

Con đường làm ăn của công ty Bạch Thái càng khó khăn hơn.

Sự khó khăn này còn do ảnh hưởng tàn khốc của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới. Từ năm 1929, cuộc khủng hoảng này bắt đầu từ nước Mỹ, rồi nhanh chóng tràn ra khắp thế giới tư bản. Tất nhiên nền kinh tế Đông Dương cũng không thể đứng ngoài. Bị thảm hơn nữa, nói như nhà sử học Trần Văn Giàu: “Đông Dương lại phải gánh một phần gánh nặng tai hại khủng hoảng kinh tế của Pháp. Đông Dương là xứ nông nghiệp, độc canh nên tai họa khủng hoảng lại càng ghê gớm. Ghê gớm hơn nữa là vì ở đây, mức sống của nhân dân đã quá thấp từ lâu, nay lại xuống đến cùng độ, và quần chúng thì hoàn toàn không có một chút tự do dân chủ nào để đoàn kết, để đấu tranh giảm bớt sự thống khổ của mình”.

Một loạt nhà tư sản Việt Nam chịu tác động mạnh mẽ của khủng hoảng kinh tế thế giới trong những năm 1929-1933; và sự chèn ép bằng nhiều thủ đoạn của thực dân Pháp đã dẫn đến phá sản. Nhà sử học Trần Văn Giàu cũng cho biết: “Bạch Thái Bưởi bị Pháp cạnh tranh và phá hoại đến nỗi tàu bị đắm, bãi than bị bãi nghiệp. Công ty sản xuất điện Lê Phát An, Phan Tùng Long cuối cùng đã bị sáp nhập vào công ty Pháp “Le Sud- Indochinois Industriel”; các công sở có lúc bị cấm không được dùng sơn của Nguyễn Sơn Hà; Việt Nam ngân hàng rút cuộc bị thu hút vào Ngân hàng Đông Dương...”.

Thực dân quyết đánh gục sự trỗi dậy của một tầng lớp tư sản dân tộc Việt Nam vừa mới ngoi lên chỉ trong vòng mười năm trở lại đây.

Không còn cách đứng vững trước sự cạnh tranh đã nhuộm màu sắc chính trị, công ty Bạch Thái tuyên bố phá sản. Đó là ngày 4.5.1929. Đây một cách rút lui kịp thời khỏi “sân chơi”, không thể chần chừ được nữa. Sự chần chừ trong trường hợp này không thể cứu vãn được tình thế, thậm chí còn sa lầy tệ hại hơn.

Toàn bộ tài sản làm ăn, chất chiu dành dụm của ông trong vòng hai mươi năm đã phải bán lại cho đối thủ là Công ty vận tải sông biển Đông Dương do F.Sauvage làm chủ với giá 630.000 đồng.

Dù vậy, một lần nữa, ta lại thấy và khâm phục nghị lực phi thường của Bạch Thái Bưởi khi ông dũng cảm đi lại những bước đầu. Không nản chí. Không bỏ cuộc nửa chừng.

KHÁT VỌNG TRĂM NĂM: KẾT NỐI NGƯỜI VIỆT!

Với toàn bộ số vốn đang nắm trong tay, Bạch Thái Bưởi nhanh chóng tìm hướng đi mới. Ông chuyên hướng tập trung đầu tư khai thác mỏ mà ông đã tham gia từ năm 1921.

Trong những ngày này, thời gian đối với ông là vàng bạc. Ông không cho phép mình được nghỉ ngơi. Trong thời khóa biểu của ông không có ngày chủ nhật, ngày nghỉ lễ, ngày Tết. Dù đang mang trong người căn bệnh bị tê nửa người, nhưng sức làm việc của ông vẫn giữ phong độ như thời trai tráng. Lịch làm việc của ông sít sao, không một thời gian nào rảnh rỗi. Mặc dầu bị bệnh tim nặng, bác sĩ khuyên ông nên dành nhiều thời gian tĩnh dưỡng, nhưng ông không nghe lời. Thậm chí, lúc nhà tư sản Nguyễn Hữu Thu – thông gia với ông – qua đời, vì quá say mê với công việc, ông dặn thư ký là lúc nào sắp đến giờ thì báo cho ông biết.

Từ lúc thư ký báo xong, ông mới đứng dậy quần áo chỉnh tề và khi đến nơi thì xe tang đã đi một quãng xa...

Quyết vực dậy sự sống còn của công ty khai thác mỏ, ông thực hiện chính sách “săn đầu người” nhằm thu hút nhân tài. Về chuyên viên kỹ thuật, ông cho người sang Pháp ký hợp đồng với sinh viên tốt nghiệp loại giỏi về chuyên ngành hầm mỏ; ký hợp đồng với chuyên viên nước ngoài vào làm sếp mỏ... Thể hiện nhiều sự năng động, toàn tâm toàn ý trên lĩnh vực mới nên ông gặt hái được thành công đáng kể. Sản phẩm than của ông không những tiêu thụ mạnh ở trong nước mà còn xuất khẩu sang cả thị trường Pháp, Nhật... Với kinh nghiệm từng trải, lịch lãm trên thương trường, ông biết công ty mình còn phải nỗ lực nhiều hơn nữa. Nếu không, về lâu dài khó cạnh tranh nổi với Công ty Than mỏ Bắc Kỳ SFCT (Société Francaise des Charboneges du TonKin) của Pháp – có quy mô khai thác than lớn nhất Đông Dương.

Công việc đang tiến hành một cách khẩn trương thì ngày 22.7.1932 Bạch Thái Bưởi lên cơn đau tim dữ dội. Linh tính báo trước có một điều không hay đang dần dần đến. Dù đang nghệt thở nhưng ông còn kịp mở mắt nhìn qua các bảng hiệu của tàu của người Hoa, người Pháp đang treo trong phòng. Chao ôi! Chứng tích của một thời lừng lẫy vẫn còn uy nghi và đem lại cho ông một niềm tin, một sức mạnh lạ thường. Ông mỉm cười. Một nụ cười mãn nguyện. Như nụ cười của người thủy thủ trở về bến bờ bình yên sau những ngày xông pha sóng gió trùng dương. Lấy hết sức bình sinh, ông dặn dò các con và những người tâm phúc từng gần bó:

- Ta còn phải phấn đấu để cho ngọn cờ của công ty người Việt Nam ta phát phới trên năm châu bốn biển, để cả thế giới biết đến tài trí của con

người Việt Nam.

Trần trôi xong điều tâm huyết nhất, Bạch Thái Bưởi xuôi tay nhắm mắt. Con người tiên phong trên con đường “chấn hưng thương trường, cổ động thực nghiệp”, tiêu biểu cho của giới doanh nghiệp tư sản dân tộc nước Nam trong những năm đầu thế kỷ XX đã về cõi thiên thu, thọ 58 xuân. Ngày 28.7.1932 ông được an táng tại sở mỏ than Bí Chợ (Quảng Yên), gần núi Yên Tử – cách Hải Phòng chừng năm chục cây số.

Thương tiếc Bạch Thái Bưởi, nhiều trí thức, doanh nhân bấy giờ đã bày tỏ niềm cảm phục sâu sắc. Ông Hội trưởng Hội khai Trí Tiến Đức đã đọc diếu văn: “Ông là một nhà thực nghiệp nhưng rất nhiệt thành về các công việc xã hội. Phàm công cuộc gì tỏ ra cái nghĩa đoàn thể, cái chí hợp quần của người mình, ông cũng sốt sắng mà tán thành. Ông muốn cho người Nam ta cũng biết hội họp nhau để mưu tính những việc công ích như người các nước, khỏi mang tiếng là một dân tộc rời rạc, không biết tương thân tương ái với nhau. Bởi thế nên khi mấy anh em đồng chí bàn muốn lập một cái đoàn thể lớn để tiêu biểu cho quốc dân, ông vui vẻ nhận lời ngay, và liền xuất tài xuất lực, cổ động cho thành...”

Nước Nam ta vẫn mang tiếng là một nước văn nhược, không đủ tư cách ra cạnh tranh với cái đời thực nghiệp này. Ông đem cái tài doanh nghiệp, cái chí kiên gan mà tỏ cho thiên hạ biết rằng An Nam cũng có người có trí khôn, có nghị lực, kinh lý được những sự nghiệp lớn về công thương, chẳng kém gì người ngoài. Mà ông làm được thành công, khiến cho thiên hạ phải phục.

Cái sự nghiệp kinh doanh của ông, cái nhân cách gan góc mạnh bạo của ông, cái đức tính kiên nhẫn cần cù của ông thực đáng làm gương cho quốc dân noi theo.

Nhưng đáng phục hơn là cái chí khí của ông, vì ông không phải là nhà doanh nghiệp thường. Ông thủy chung vẫn mang nặng một tấm lòng vì nước, vì nòi, ai biết ông cũng phải công nhận như vậy.

Cho nên hậu thế bình tĩnh mà xét lại công nghiệp của ông, tất không ngần ngại mà phê một câu rằng: Họ Bạch thật là một bậc vĩ nhân ở đất Bắc, một bậc trượng phu trong thương trường”.

Than ôi!

Mây mờ cửa Cẩm

Gió lạnh ngàn Yên

Ông Bạch nay đã theo mây theo gió mà đi về nơi mỏ cũ bến xưa...”.

Chương kết. NGƯỜI BIẾN TƯ DUY THÀNH HIỆN THỰC

Phong trào đổi mới xuất phát từ các trí thức cấp tiến những năm đầu thế kỷ XX đã đạt đến đỉnh cao khi Bạch Thái Bưởi công khai biến tất cả những tư tưởng, lý luận và sách vở của họ thành hiện thực. Ông đã góp phần thổi luồng gió lạ vào xã hội thuần nông, vào tinh thần nhược tiểu, vào tiếng kêu trầm uất của một dân tộc... Một khát vọng đổi thay, cường mạnh không thua kém bất cứ một giống nòi nào khác...

NHỮNG NGƯỜI ĐƯƠNG THỜI

Thời đó, phương ngữ Nam Kỳ có câu “Nhất Sĩ, nhì Phương, tam Xường, tứ Định”.

“Nhất Sĩ” tức Lê Phát Đạt, thuở nhỏ được một linh mục gửi sang Pénang học tiếng Latinh, nhưng do trùng tên với thầy nên đổi tên Sĩ. Cơ hội làm giàu là sau trận bão năm Giáp Thìn (1904) tại Nam Kỳ nông dân xiêu tán, ruộng đất bỏ hoang, không người cày cấy nên chính quyền thực dân Pháp phát mãi ruộng đất vô thừa nhận với giá rẻ, về sau mua chức hàm nên được gọi Huyện Sĩ. Có điều thú vị, con gái út Huyện Sĩ là Lê Thị Bình lấy một hào phú ở Gò Công là Nguyễn Hữu Hào, sinh ra Nguyễn Hữu Thị Lan. Về sau cô Lan được Bảo Đại chọn làm vợ và trở thành Nam Phương hoàng hậu. “Nhì Phương” tức Tổng đốc Phương, tên thật Đỗ Hữu Phương (1840-1914). Do cộng tác với thực dân Pháp nên được thăng Tri huyện, Đốc phủ sứ rồi thăng hàm Tổng đốc, từng được thưởng Tam đẳng bội tinh, ân sủng tột bậc. Sau khi được Pháp cho khẩn trưng 222,3 mẫu ruộng đất, Phương “phát” lên rất nhanh và trở nên giàu có, nhập làng Tây. Phương biết ít nhiều chữ Hán, bập bẹ được đôi chút tiếng Tây và lại thích... làm thơ! Trong nhà của Phương có treo bức hoành và thách ai làm vế đối lại hoàn chỉnh nhất thì được thưởng tiền: Đất Chợ Lớn có nhà họ Đỗ. Đỗ một nhà ngũ phúc tam đa

Dụng ý của Phương là khoe mẽ năm con trai Chơn, Trí, Thịnh, Vị, Chấn và ba gái Sanh, Nhân, Dần đều thành đạt. Trong số những người con của Phương, có lẽ đến nay Vị – đại úy phi công Pháp, vẫn còn người nhớ tên, vì một thời trường Cơ khí châu Á tại Sài Gòn (nay là trường Kỹ thuật Cao Thắng - TP.Hồ Chí Minh) mang tên Đỗ Hữu Vị (!?). Căm ghét kẻ ra hợp tác với “tân trào” đàn áp phong trào kháng chiến, nay giàu có hợm mình, tương truyền trước câu đối trên danh sĩ Nam Kỳ - cụ Phan Văn Trị đã làm lại vế đối:

Cù lao Ròng có lũ thằn phun. Phun một lũ cừ trùng bát nhã. “Phun” trùng âm với “phung” theo cách phát âm của người Nam Bộ. Dem “nhà họ Đỗ” mà đối với “lũ thằn phun” (là lũ cùi, hủi – một căn bệnh nan y thời đó, ai nấy đều tránh xa) thì quả độc địa. “Tam Xường” tức Lý Tường Quan,

tên tục là Xường, thường được gọi Bang Xường hoặc Hộ Xường. Học xong trường thông ngôn, Xường cộng tác với Pháp nhưng lại xin về hưu non lúc mới ngoài 30. Dựa vào thế lực của Pháp, Xường bước vào thị trường mua bán đất và nắm độc quyền lúa gạo và các nguồn lợi khác từ đồng bằng sông Cửu Long đưa về Sài Gòn nên nhanh chóng giàu sụ! Lúc nhắm mắt về nơi chín suối, Xường được vợ xây mộ lớn bằng đá xanh “hao phí hơn bạc muôn”. Tài sản để lại nhiều nhưng do con cái tranh giành, cấu xé, chia chác chẳng bao lâu “của thiên trả địa”!

“Tứ Định” tức bá hộ Trần Hữu Định làm giàu bằng cách mở tiệm cầm đồ, kinh doanh đất đai, xuất khẩu vải sợi nhờ gặp thời nên giàu to. Ngôi biệt thự của Định xưa nằm ở chỗ chợ Kim Biên - Bình Tây hiện nay. Trước khi về suối vàng, bá hộ Định để lại nhiều tiền của, nhưng con cháu không biết giữ, “ngồi mát ăn bát vàng”, chẳng bao lâu tài sản cũng sạch sành sanh!

Ngoài câu trên, trong dân gian ở đất Sài Gòn xưa cũng có câu tương tự “Nhất Hỏa, nhì Đàm, tam Xường, tứ Ích”; hoặc “Đi tàu chú Hỷ, ở phố chú Hỏa”. “Nhất Hỏa” tức Hoàng Trọng Sinh (1845-1901), gốc người Phúc Kiến (Trung Hoa), khi giàu có gia nhập làng Tây mang tên Jean Hui Bon Hoa. Lúc mới khởi nghiệp, chú Hỏa hùn hạp với người Pháp chuyên khuếch trương các tiệm cầm đồ nên “phát” nhanh chóng! Tiền lại để ra tiền, chú Hỏa kinh doanh bất động sản và cất nhà cho thuê, mở Công ty Hui Bon Hoa. Hiện nay, khu tứ giác Phó Đức Chính - Nguyễn Thái Bình - Lê Thị Hồng Gấm - Calmette nguyên là đất của chú Hỏa; hoặc nhà thương Từ Dũ được xây năm 1938- 1939 là phần đất hiến của chú Hỏa...

“Nhì Đàm” tức Quách Đàm (1863-1937), dấu tích còn để lại cho đến ngày nay là chợ Bình Tây do ông bỏ tiền ra xây cất và dãy nhà quanh chợ. Trước đó, những người Hoa di cư sang Việt Nam đã lập ra một cái chợ (tại địa điểm Bru điện Chợ Lớn ngày nay) lớn nhất thời đó nên dân chúng gọi là Chợ Lớn, chợ này hình thành vào khoảng năm 1679 đến 1731. Nắm được nhu cầu bức xúc của tiểu thương, năm 1928, Quách Đàm bỏ tiền ra mua một khu đất rộng 26.357 mét vuông ở thôn Bình Tây để xây dựng một chợ mới. Chợ khai trương ngày 14.3.1930, ta quen gọi là chợ Bình Tây hoặc Chợ Lớn mới. Trong chợ này, trước năm 1975, có dựng tượng đồng Quách Đàm, nay không còn nữa. Lúc giàu có, ngoài việc lập hãng Thông Hiệp kinh doanh tàu chở khách đường biển, Đàm còn đứng ra bảo lãnh cho con nợ ngân hàng để ăn hoa hồng...

“Chú Hỷ” cũng là người giàu sụ, có tàu chạy khắp Nam Kỳ lục tỉnh, công cuộc kinh doanh chỉ nhằm đạt mục đích làm giàu, thu vén cho riêng mình nên không ai buồn nhớ đến tên thật là gì!

Nói gót những đại gia trên, tại Sài Gòn trong những năm 1954-1975, ta thấy còn những doanh nghiệp khác cũng giàu có không kém với nhiều ngành nghề kinh doanh khác nhau như Hoàng Kim Quy (kẽm gai), Mã Hỷ (lúa

gạo), La Thành Nghệ (dược phẩm), Lý Long Thân (sắt phế thải), Trần Thành (bột ngọt), Trương Vĩ Nhiên (xuất nhập phim), Lâm Huệ Hồ, Nguyễn Tấn Đồi (tín dụng, ngân hàng), Vương Đạo Nghĩa (kem đánh răng), Trương Văn Khôi (xà phòng bột), Nguyễn Công Kha (hóa chất) v.v...

Đương thời với Bạch Thái Bưởi ta thấy nổi lên nhiều nhà tư sản như Trương Văn Bền, Nguyễn Hữu Thu, Ngô Tử Hạ, Hồ Tá Bang, Lê Phát An, Nguyễn Văn Cửa, Nguyễn Sơn Hà... Nhưng chỉ rồi dăm ba người được hậu thế ngưỡng mộ nhớ đến, trong đó nổi bật nhất có Bạch Thái Bưởi.

BÀI HỌC CHO HẬU THẾ

Vậy đâu là bài học thương trường từ sự nghiệp kinh doanh của Bạch Thái Bưởi?

Ta có thể nhận ra, bản lĩnh của ông đã thể hiện ở chín bài học: dám đi bằng đôi chân của mình, dám tận dụng thời cơ, dám tin người, dám tiếp thu Tân thư, dám vận dụng tinh thần yêu nước, dám cạnh tranh đến cùng, dám sáng tạo, dám mở rộng thị trường kinh doanh và dám đi lại từ đầu.

Những bài học này đến nay vẫn chưa lỗi thời. Trong sự nghiệp của ông, đáng lưu ý và ghi nhận là ở chỗ, bằng tài năng, kinh nghiệm trên thương trường Bạch Thái Bưởi đã góp phần tích cực thay đổi cái nhìn không thiện cảm về doanh nhân trong những năm đầu thế kỷ XX. Nếu các nhà nho cấp tiến, các nhà Tây học có công cổ vũ, hô hào, tuyên truyền cho một tư tưởng mới thì ở Bạch Thái Bưởi cùng nhiều nhà tư sản dân tộc lại có công biến nó thành hiện thực, thành những việc làm cụ thể.

Khi xét một nhân vật không thể tách ra ngoài không khí chính trị và bối cảnh xã hội đương thời. Để thấy được vai trò to lớn của họ, ta hãy đọc bài viết “Nghề buôn dưới mắt người Việt” của nhà nghiên cứu Đào Hùng: “Nếp nghĩ coi rẻ nghề buôn, có lẽ đã tồn tại từ lâu trong tâm thức người Việt. Ở đây có hai lý do: một là do những thành kiến nghề nghiệp của chúng ta; hai là do chính bản thân nghề buôn gây nên, người đi buôn không coi đó là một nghề cao quý. Giở lại bộ sưu tập truyện cổ tương đối hoàn chỉnh Kho tàng truyện cổ tích Việt Nam của Nguyễn Đông Chi – ta thấy trong số một trăm sáu chục truyện chỉ có hai truyện nói đến nhân vật lái buôn. Đó là truyện Mụ Lường và Đồng tiền Vạn Lịch, mà cả hai truyện đều nói đến cái xấu xa của những người đi buôn. Trong khi đó, nếu so sánh với bộ truyện cổ Nghìn lẻ một đêm của văn học Á Rập, thì ta thấy nhân vật lái buôn có mặt khắp nơi, mà họ là những người đáng kính, đại diện cho đức tính: trung thực, dũng cảm, khôn ngoan, có học.

Một nhà nghiên cứu văn học Việt Nam ở Mỹ, gần đây có làm một bảng phân loại các truyện Nôm khuyết danh thế kỷ XVII, căn cứ theo đề tài của truyện đã xếp ra các loại sau: truyện có xu hướng chính trị, truyện phong tục, truyện về khát vọng của phụ nữ, truyện tình chung thủy, truyện anh hùng, truyện có xu hướng Phật giáo, truyện tâm lý, truyện hài, truyện dị thường,

truyện lịch sử. Người ta chỉ thấy trong những truyện này các nhân vật nho sĩ, quan lại, cung nữ, chinh phụ, nhà nông và tiểu phu, tuyệt nhiên không có mặt nhà buôn. Có lẽ tên lái buôn duy nhất có mặt trong truyện thơ là “thằng bán tơ” trong Truyện Kiều, lại là một kẻ gây tai họa cho dân lành.

Cuốn Vũ trung tùy bút của Phạm Đình Hồ là tập bút ký hiếm hoi trong kho sách văn học Việt Nam nói đến sinh hoạt đô thị ở Thăng Long cuối thế kỷ XVIII. Trong tập này, ông đề cập đến hoạt động buôn bán ở kinh thành như là những chuyện lừa đảo và ăn cắp. Bản thân tác giả, tuy theo cha mẹ lên kinh thành từ nhỏ, nhưng không bao giờ tự nhận mình là người thị thành. Ông cứ luôn nhắc đến cái làng quê xa xôi nơi ông ra đời với đầy nỗi luyến tiếc. Ông không hề tự hào được làm người dân chôn kinh đô. Cái tâm lý coi khinh thành thị, coi rẻ nghề buôn của tầng lớp nho sĩ, tất ảnh hưởng lớn đến đa số dân chúng.

Cần nói thêm rằng vì không có tầng lớp thương nhân lớn, có một nếp sống riêng, một tâm lý riêng, tác động đến đời sống chung của xã hội, nên đô thị Việt Nam xưa vẫn giữ truyền thống sinh hoạt của làng xã, với hội hè đình đám quen thuộc với người nông dân. Nếp sống đô thị, mặc dầu đã

hình thành ở Trung Quốc từ đời Tống, vẫn không có ảnh hưởng đến nước ta. Cho đến cuối thế kỷ XIX, chúng ta vẫn chưa có những loại hình sinh hoạt đặc thù của đô thị như sân khấu chuyên nghiệp, tiểu thuyết, hội họa... Và nếu như loại truyện phiêu lưu và du ký là sản phẩm của những nhà thám hiểm – mà trước hết là những nhà buôn – được phát triển sớm ở những dân tộc buôn bán giỏi như người Trung Hoa, người Anh, người Hà Lan, người Ả-rập... thì ở nước ta, đến tận ngày nay, hình như vẫn còn vắng bóng.

Cái tâm lý coi rẻ nghề buôn đó đã khiến chúng ta không xây dựng được cho mình một truyền thống tốt đẹp trong việc buôn bán. Chúng ta thiếu một cơ sở đạo lý của nghề buôn, mà thậm chí còn coi nghề buôn là đồng nhất với sự lừa lọc. Đó cũng là một biểu hiện của tâm lý tiểu thương, chỉ nghĩ đến việc kiếm lời bằng mảnh khóc thủ đoạn, không có một tầm nhìn xa trong kinh doanh...” (Xưa & nay số 4(05) tháng 7.1995).

Trong bối cảnh như thế, Bạch Thái Bưởi sau khi tiếp thu Tân thư, ông đã mạnh dạn đứng ra kinh doanh thành công trong nhiều lĩnh vực. Khi quốc dân thay đổi cách đánh giá, nhìn nhận vai trò của doanh nhân trong nước thì đâu là đóng góp lớn nhất của ông?

Điều cốt lõi này, ta có thể thấy qua bài học “dám vận dụng tinh thần yêu nước” mà ông đã khởi xướng trước nhất. Nếu không thiện cảm với nghề

buôn, không thay đổi quan niệm về nghề buôn thì liệu quốc dân có ủng hộ ông một cách mạnh mẽ, đồng lòng như thế không? Đành rằng, trong sự ủng hộ này còn có tinh thần tương thân tương trợ, nghĩa đồng bào, người trong một nước... Nhưng nếu tư cách kinh doanh, đạo đức kinh doanh... của ông đi ngược lại những điều đã nói thì liệu có thuyết phục được lòng tin của

đồng bào?

Thêm một kinh nghiệm sống còn, một bài học quý báu của Bạch Thái Bưởi để lại cho đời sau chính là suy nghĩ của ông về mục tiêu làm giàu. Nếu chỉ bo bo thu vén để giàu nứt đố đổ vách, thu vén cho riêng cá nhân mình như biết bao nhà tư sản khác, thì ngày nay không mấy ai buồn nhắc đến tên tuổi của ông nữa, bởi cái giàu ấy nghĩ cho cùng cũng chỉ là “giàu như Thạch Sùng” mà thôi. Sự nghiệp làm giàu của ông bền vững, ngày càng phát đạt vì ông biết đặt mục tiêu kinh doanh trong nhu cầu và lợi ích chung của cộng đồng. Qua đó, ông muốn chứng minh cho người nước ngoài thấy rằng, người nước Nam ta không thua kém ai trên thương trường. Người nước Nam có thể sánh vai với các nước năm châu trên nhiều lĩnh vực. Khi Bạch Thái Bưởi đặt mục tiêu cao cả ấy trong lĩnh vực kinh doanh, xông pha trên thương trường thì không chỉ đương thời, mà hậu thế cũng phải ngưỡng mộ và khâm phục bản lĩnh, ý chí của ông. Bài học này rất có ý nghĩa thời sự cho giới doanh nhân Việt Nam trong bối cảnh toàn cầu hóa như hiện nay.

PHỤ LỤC

DOANH NHÂN, DOANH NGHIỆP TRONG TÂM THỨC NGƯỜI VIỆT

1. Thử đặt câu hỏi, ai là thương nhân đầu tiên của nước Việt và trong tâm thức của người Việt ai là vị thần linh bảo hộ nghề buôn bán?

Xưa nay trong tâm thức dân gian Việt Nam, có bốn vị thần linh được tôn vinh “tứ bất tử”- biểu tượng cho sự trường tồn, bất diệt của dân tộc ta: Đức Thánh Tản (Sơn Tinh), Chử Đạ Tổ (Chử Đồng Tử), Đức Thánh Gióng (Phù Đổng Thiên Vương) và Đức Thánh Mẫu Liễu Hạnh.

Về vị thần linh Chử Đồng Tử, trong các thư tịch sách cổ của nước ta đều có ghi chép rõ ràng. Trong Lĩnh Nam chích quái liệt truyện có truyện Nhất Trạch Dạ (theo bản dịch của Viện Nghiên cứu Hán Nôm - Tổng tập tiểu thuyết chữ Hán Việt Nam - NXB Thế Giới - 1997) như sau: “Hùng Vương truyền đến đời vua thứ ba thì sinh được một gái tên là My nương Tiên Dung, mười tám tuổi, dáng người xinh đẹp, không muốn lấy chồng, chỉ ham dạo chơi, thích tuần du trong thiên hạ, vua yêu chiều nên cho nàng tùy ý. Mỗi năm vào khoảng tháng hai tháng ba, sắm sửa thuyền bè lên đê chơi nơi hải ngoại, đôi lúc mãi vui quên cả về.

Bấy giờ ở hương Chử Xá có Chử Vi Vân sinh ra Đồng Tử, hai cha con tính vốn từ, hiếu. Nhà gặp hỏa hoạn của cải sạch sành, chỉ còn lại một chiếc khổ vải, hai cha con ra vào thay nhau mà mặc. Đến lúc cha già, lâm bệnh, bảo Đồng Tử rằng:

- Cha chết thì cứ để trường mà chôn, giữ khổ lại cho con, may khỏi xấu hổ.

Nhưng đến khi cha mất, Đồng Tử cứ lấy khổ liệm chôn, còn mình thì thân thể trần truồng, đói rét khổ sở. Đi đến bên sông cầm cần câu cá, mỗi khi thấy có thuyền buôn thì xuống dưới nước đứng xin ăn.

Không ngờ thuyền Tiên Dung đột nhiên tới. Nghe tiếng chiêng trống sáo kèn, thấy đầy những nghi trượng cờ quạt, Chử Đồng Tử kinh sợ, không biết chạy núp vào đâu. Trên bãi cát có một chòm lau lơ thơ ba bốn gốc, bèn vào ẩn tránh trong đó, moi cát thành hố để giấu thân, lại lấy cát phủ lên trên. Trong khoảnh khắc, thuyền của Tiên Dung xốc tới, bèn đậu ở đấy để lên bãi dạo chơi, rồi ra lệnh quay màn chung quanh chòm lau làm nơi tắm gội. Tiên Dung vào trong màn cởi áo tắm rửa, dội nước làm cho cát dạt đi, lộ ra thân hình Đồng Tử. Tiên Dung kinh ngạc, nhìn một lúc lâu biết đó là người con trai, Tiên Dung nói:

- Ta vốn không muốn lấy chồng. Nay gặp người này ở trần truồng chung một hố, ấy là trời khiến như thế. Chàng nên mau dậy tắm rửa đi.

Ban cho áo quần, rồi bảo xuống chung một thuyền, ăn uống tiệc tùng vui

về. Người trong thuyền ai nấy đều cho là cuộc gặp gỡ tốt đẹp xưa nay chưa hề có. Đồng Tử nói hết lý do vì sao đến đây. Tiên Dung bùi ngùi than thở, bảo chàng cùng kết duyên vợ chồng. Đồng Tử từ chối. Tiên Dung nói:

- Sự việc gặp nhau xui ra như thế, đừng cố chối từ nữa!

Những kẻ theo hầu vội về tâu với Hùng Vương. Vua giận nói:

- Tiên Dung không tiếc danh tiết, không tiếc của cải của ta, rong chơi ngoài đường, hạ mình lấy người nghèo, còn mặt mũi nào thấy ta nữa. Từ nay mặc mày muốn làm gì thì làm, không được trở về nữa.

Tiên Dung nghe sợ, không dám về, bèn cùng Đồng Tử mở quán chợ, lập phố xá, mua bán với dân, liền thành cái chợ lớn (chợ Thám). Thương nhân nước ngoài tới lui buôn bán, kính thờ Tiên Dung - Đồng Tử làm chúa. Có một khách buôn lớn đến bảo Tiên Dung rằng:

- Quý nhân hãy bỏ ra một dật vàng, năm nay cùng thương nhân nước ngoài mua vật quý, sang năm được lãi mười dật.

Tiên Dung nghe ngóng, bảo Chủ Đồng Tử rằng:

- Vợ chồng ta là bởi trời mà nên, cái ăn cái mặc là do người làm lấy. Nay nên mang một dật vàng cùng thương nhân ra nước ngoài mua vật quý để buôn bán sinh sống.

Đồng Tử bèn cùng thương nhân đi buôn bán, lên đênh khắp nước ngoài. Có núi Quỳnh Vi, trên núi có am cỏ. Thương nhân ghé thuyền vào múc nước, Đồng Tử lên am dạo chơi. Trong am có một tiểu tăng tên Phật Quang truyền phép cho Đồng Tử. Đồng Tử bèn lưu lại đây để học phép, đưa tiền cho thương nhân mua hàng. Thời gian sau, thương nhân quay trở lại, tới am để chở Đồng Tử về. Tiểu tăng tặng cho Đồng Tử một cây gậy một chiếc nón lá và bảo:

- Các phép linh dị thần thông đã ở đây cả rồi! Đồng Tử về, đem đạo Phật nói hết với Tiên Dung.

Tiên Dung giác ngộ, bèn bỏ cả quán chợ, nghề buôn để cùng Đồng Tử tìm thầy học đạo. Có một hôm đi xa, trời tối chưa kịp đến nhà, tạm nghỉ lại dọc đường, dựng gậy úp nón để tự che thân. Đêm đến canh ba, hiện ra đủ các thứ thành quách, lầu châu điện ngọc, đài các lang vũ, phủ khố miếu xã vàng bạc châu ngọc, giường chiếu trướng màn, kim đồng ngọc nữ, tướng sĩ thị vệ la liệt trước mắt. Sáng hôm sau, ai trông thấy cũng kinh ngạc, liền đem các thứ hương hoa ngọc thực đến dâng, xin làm bề tôi. Từ đó có trăm quan văn võ, chia quân túc vệ, riêng thành một nước.

Hùng Vương nghe tin, cho là con gái làm loạn, bèn đem quân đi đánh. Khi quân Hùng Vương sắp tới nơi, quân thần xin được lệnh đem binh chống giữ. Tiên Dung cười nói:

- Không phải do ta làm, chính là trời khiến vậy. Sống chết tại trời, con đâu dám chống lại cha. Cứ tin theo lẽ đúng, mặc cho chém giết.

Bấy giờ những dân cư mới tới đều sợ chạy tứ tán, chỉ có dân cũ ở lại

cùng Tiên Dung. Khi quân Hùng Vương đến, đóng doanh trại ở châu Tự Nhiên, còn cách một con sông lớn, thì gặp trời tối, chưa kịp tiến quân. Đến nửa đêm, bỗng nổi gió to, nhổ cây tung cát, quân Hùng Vương hỗn loạn. Tiên Dung, Chử Đồng Tử cùng quân thần, bộ hạ, thành quách phút chốc bay lên trời. Chỗ đất cũ sụt xuống thành cái chằm lớn. Ngày hôm sau nhân dân nhìn không thấy nữa, cho là linh dị, liền lập miếu thờ, thường xuyên cúng tế. Đặt tên cái chằm ấy là “Nhất Dạ Trạch”, bãi cát ấy là “Tự Nhiên Châu” hay “Mạn Trù Châu”, cái chợ ấy là “Hà Thị” (tr.166 - 168).

Trong truyện cổ tích, nếu tước đi yếu tố huyền thoại thì ta sẽ thấy được cái lõi của lịch sử, của sự thật. Chuyện tình Tiên Dung - Đồng Tử theo tôi, là câu chuyện tình hay nhất trong thư tịch cổ nước nhà, vì nó mang được những nét rất tiến bộ. Chỉ một câu Kiều “Xăm xăm băng lối vườn khuya một mình” ra đời sau đó hàng ngàn năm vẫn còn khiến không ít người “đạo đức” nhăn mặt, khó chịu thì ở đây, nàng Tiên Dung đã chủ động tìm đến người mình yêu, dù tin đó là “cơ duyên” do “trời khiến”. Nàng dũng cảm đặt vấn đề trước, không phải bị ràng buộc bởi quan niệm “trâu tìm cột, đời nào cột tìm trâu”. Tình yêu đôi lứa là một sự tự nguyện, chứ không phải theo lễ giáo “cha mẹ đặt đâu con ngồi đấy” và Tiên Dung cũng không cần “môn đăng hộ đối”! Riêng chi tiết, “Tiên Dung vào trong màn cởi áo tắm rửa, dội nước làm cho cát dạt đi, lộ ra thân hình Đồng Tử”, là một chi tiết gợi cảm rất hiện đại, và rất đắt giá của... nghệ thuật thứ bảy!

Một thú vị nữa, trong truyện còn cho biết vợ chồng nàng đã ăn nên làm ra, “thuận vợ thuận chồng tát biển đông cũng cạn” và nhất là biết bỏ vốn ra đi... đi buôn! Những chi tiết này cùng với việc học đạo - đạo Tiên, của vợ chồng nàng, chứng tỏ truyện này ra đời từ thuở bình minh của người Việt cổ, lúc ấy đạo Phật và đạo Không chưa du nhập vào nước ta.

Do buôn bán giỏi nên vợ chồng Tiên Dung trở nên giàu có. Điều đáng nói là họ không bo bo làm giàu cho riêng mình, mà còn biết làm cho cả một vùng đất trở nên trù phú, thịnh vượng, thu hút dân chúng tìm đến lập nghiệp sinh sống... Làm ăn phát đạt, Chử Đồng Tử còn đem vốn liếng vượt biển đi buôn! Chứng tỏ người Việt cổ sở trường về sông nước, không chỉ phát huy để đánh giặc giữ nước mà còn tận dụng sở trường ấy để làm giàu. Hình ảnh Chử Đồng Tử phong ba nơi sóng to, gió lớn tìm đến những vùng đất xa lạ khác hoặc những thuyền thương nhân nơi xa tìm đến chợ Thám buôn bán, trao đổi hàng hóa cho thấy sự giao thương thuở ấy đã hình thành và nền thương nghiệp của người Việt cổ đã phát triển.

Liên tưởng đến truyện Mai An Tiêm, người ở nơi hoang đảo đã đem dưa hấu do chính tay mình trồng đổi lấy lúa gạo, vật dụng với các thương nhân nước ngoài đã góp phần chứng minh sự nhận định trên là có cơ sở. Chỉ đến khi đạo Không du nhập vào nước ta, với quan niệm “tước hữu ngũ sĩ cư kỳ liệt, dân hữu tứ sĩ vi chi tiên” thì nghề buôn mới bị rẻ rúng. Quan niệm lệch

lạc này tồn tại hàng ngàn năm và nó chỉ thay đổi khi mà làn gió Duy tân đầu thế kỷ XX do các nhà nho cấp tiến khuấy động rầm rộ từ Nam chí Bắc.

Nếu Mai An Tiêm được nhân dân tôn là “Bố cái dưa Tây” thì Chử Đồng Tử không chỉ được tôn ông Tổ của đạo Tiên (Chử Đạo Tổ), mà còn được tôn là anh hùng khai phá (chinh phục đầm lầy, mở mang nghề nông, phát triển buôn bán... nhằm phát triển sự thịnh vượng của cộng đồng). Ta có thể khẳng định Chử Đồng Tử là thương nhân đầu tiên của nước Việt và trong tâm thức của người Việt ông còn là vị thần linh bảo hộ nghề buôn bán. “Cũng từ xa xưa, tại bến Đa Hòa nơi nhìn sang bãi Tự Nhiên bên kia sông Hồng, dân chài lưới lập một hành đài thờ Chử Đồng Tử -Tiên Dung. Các nhà buôn mỗi lần qua đây để lên Kẻ Chợ hoặc xuống Phố Hiến cất hàng, bán hàng đều dừng thuyền lên đền thờ vọng này thắp hương khấn cầu vợ chồng ngài phù hộ. Và các quan có năm không vào được Đền Hóa, tổ chức dâng hương ngay tại hành đài này. Ngôi đền nhỏ, cheo leo trên bờ sông dốc đứng nhưng ngày đêm rực rỡ hương đăng, tấp nập khác thập phương lễ bái” (Theo Chử Đồng Tử -Tiên Dung vùng đất và con người - Lê Văn Ba - NXB Văn Hóa - 1994).

Tưởng nhớ ơn đức của Chử Đạo Tổ, nhân dân lập đền thờ ngài ở nhiều nơi, nhưng quần thể văn hóa thuộc làng Đa Hòa, huyện Châu Giang (Hưng Yên), cách Hà Nội hơn 20 km vẫn là nơi nổi tiếng đẹp và trang nghiêm nhất: Đền Chính (tức đền Đa Hòa vì nằm trên địa phận làng này); đền Hóa (tức đền Đền Dạ Trạch) thuộc xã Dạ Trạch, tương truyền đây là nơi ngài cùng vợ bay về trời; Bãi cát Tự Nhiên (thuộc xã Hồng Châu), khi diễn ra lễ hội nhân dân che tàn vàng lọng tía rước kiệu thờ ra đây dìm xuống nước, tưởng như xưa kia công chúa Tiên Dung vây màn tắm nơi này; Đền và lăng Thánh Phụ, Thánh Mẫu (xã Văn Đức, thôn Chử Xá) là nơi thờ ông bà thân sinh Chử Đồng Tử.

Hội làng Đa Hòa diễn ra từ hàng năm diễn ra trong 3 ngày từ ngày 10 đến ngày 15 tháng Ba âm lịch; tại làng Dạ Trạch diễn ra từ ngày 10 đến ngày

12 tháng Hai âm lịch với nhiều nghi thức trang nghiêm nhằm tưởng nhớ ơn đức của vợ chồng Chử Đồng Tử. Nhân dân tại đây còn kiêng gọi tên hoặc gọi chệch một số vị thánh thần như: tử - tải; dung - dong; tiên - ton; man - muôn; lương - lang... Không rõ Chử Đạo Tổ sinh và “hóa” vào ngày tháng nào, chỉ biết hiện nay tại đền Dạ Trạch chọn ngày sinh Chử Đồng Tử (12.8 âm lịch); ngày “hóa” bay về trời 17.11 âm lịch.

2. Qua những tài liệu đáng tin cậy này, rõ ràng từ ngàn xưa người Việt ta đã có vị “thần linh” bảo hộ cho nghề buôn bán nói chung. Thế nhưng, không hiểu sao này nay các doanh nhân ta lại không nhớ đến Chử Đồng Tử. Tại sao? Câu trả lời này xin dành cho các nhà nghiên cứu.

Hiện nay, trong tư gia hoặc cơ sở làm ăn cá thể ta thấy phổ biến nhất là thờ ông thần Tài, nhưng tượng thần Tài được người Việt thờ từ bao giờ? Các nhà nghiên cứu Nguyễn Đại Phúc - Huỳnh Ngọc Trảng đã dành nhiều công

sức tìm hiểu vấn đề này, trong tập Thần Tài tín ngưỡng và tranh tượng (NXB Văn Hóa -1997) đã cho biết:

“Thật khó xác định được thời điểm chính xác của việc thần Tài được thờ tự ở xứ ta, nhất là khi thần Tài được hội nhập vào hệ thống thần bảo gia - tức các thần linh bảo hộ cho gia đình. Tuy nhiên, ở các giai thoại đầu thế kỷ XX, chúng ta thấy thần Tài đã được thờ trong gia đình và đã trở nên gần gũi đến mức bị người đời đem ra đùa cợt và chửi bới. Nguyễn An Cư (chú của Nguyễn An Ninh) một lương y nổi tiếng ở vùng Hóc Môn, đã viết đôi liên dán ở chỗ thờ chung Thổ Địa, thần Tài và ông Táo rằng:

Ít giấy hẹp hòi thờ một chỗ, Giúp tôi giàu có bớ ba ông.

(Theo Huỳnh Minh: Gia Định xưa và nay, tr 168)

Ông Đồ Sáu Mới (ở làng Ông Văn, huyện Chợ

Gạo - nay thuộc tỉnh Tiền Giang) là một người nhiệt tâm đóng góp tiền bạc cho phong trào Duy tân ở Nam Kỳ hồi đầu thế kỷ này. Ông sáng tác bài thơ Vịnh thần Tài nhằm phê phán những kẻ giàu có mà không xuất tiền đóng góp cho việc nghĩa lúc bấy giờ. Ở đó thần Tài đã bị Ông Đồ cho xài “tiền chẵn”:

Đ. h. thần Tài thiệt quá ngu, Người sao nhóc túi, kẻ tron lu. Vắng hoe ruột ngựa, kia quân tử. Đây rầy rương xe, nợ thất phu. Nhà lại có thêm vàng với bạc,

Nước nghèo không giúp điều cùng xu. Hèn chi trót kiếp lòn tròn ghé,
Không ló đầu ra với địa cầu.

(Theo Huỳnh Minh: Định Tường xưa và nay)

“Qua các giai thoại này, chúng ta thấy thần Tài đã thờ chung với Thổ Địa không phải là trường hợp cá biệt của Nguyễn An Cư mà cả việc được thờ dưới đất cùng với Thổ Địa như trường hợp ông Đồ Sáu Mới miêu tả “suốt kiếp lòn tròn ghé”; và dường như công năng của vị gia thần chủ về tiền tài này vẫn chưa thật sự tách khỏi tín lý phồn thực của Thổ Địa (ông Địa) - một gia thần vốn có công năng phò trợ cho gia chủ được mùa, giàu có.

“Cuối thế kỷ XIX, sự phân biệt giữa Thần Đất (Thổ Thần) và Tài Thần vẫn chưa thực sự rõ rệt. Trong Đại Nam quốc âm tự vị (xuất bản 1895), tác giả Huỳnh Tịnh Của cắt nghĩa Thổ Thần và Tài Thần đều là “Thần đất, thần giữ tiền bạc” (Tom II, tr 336). Sự nhập nhằng xem ra vô lý này lại được thực tế công nhận: người ta thường thờ chung ông Địa và thần Tài cùng một chỗ và cứ như là hai vị thần này là một cặp đôi không thể nào tách rời được! Hiện tượng phổ biến này có nguồn gốc từ tín lý cổ xưa về thần Đất - gọi là ông Địa, Thổ thần, Thổ địa... Vị thần này có hai công năng: một là thần bảo hộ cho một diện tích đất đai nào đó (nền nhà, vườn, xóm ấp...); và hai là tín lý sinh sản (hoa màu, nông sản...) của đất theo tín ngưỡng phồn thực. Nói cách khác Thổ địa cũng làm cho chủ nhà phát đạt, giàu có (được mùa, bội thu...). Đó là tín lý của thời nông nghiệp còn là hoạt động sản xuất chính

yếu, nhưng về sau, kinh tế hàng hóa phát triển, thương nghiệp càng lúc càng có vị trí quan trọng trong hoạt động kinh tế thì tiền bạc, vàng là dấu hiệu của sự giàu có chứ không phải “lúa thiên, ruộng mẫu” thì con người cần một hình tượng mới chuyên trách cho việc phát tài: ông thần Tài. Nói tắt một lời: ông Địa, thần Tài là hai mặt của một vấn đề. Ông Địa là lý, thần Tài là sự; và hai ông thờ chung với nhau là “lý sự viên dung” của thời đại mà nông thương còn đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu kinh tế quốc dân.

“Nói tóm lại, dựa trên tài liệu thư tịch ít ỏi nêu trên, chúng ta thấy rằng thần Tài được thờ tự từ

cuối thế kỷ XIX và đến đầu thế kỷ XX đã trở nên một gia thần phổ biến và gần gũi với các “tín đồ” của mình. Điều này xem ra có phần phù hợp với những biến đổi về kinh tế - xã hội cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX, giai đoạn lịch sử mà nền kinh tế hàng hóa phát triển và phong trào tranh thương đã được đẩy lên bởi tầng lớp điền chủ tư sản Việt Nam, theo đó nghề nghiệp doanh thương đã không còn bị đánh giá thấp như thời phong kiến trước đó” (tr. 11-13).

Như ta đã biết, trước đó, ông thần Tài này được thờ bằng tranh vẽ và dân phổ biến nhất là thờ bằng tượng. Có một điều thú vị là tượng này được làm bằng nhiều “mẫu mã”, chất liệu khác nhau, không thống nhất, màu sắc sỡ trông đẹp mắt... thường được đặt ở chính phòng, mặt hướng ra ngõ. Tượng ông thần Tài phổ biến đến nỗi, ngay cả tủ bán thuốc lá bên lề đường, trên tủ kính người ta cũng chung một ông. Và ông thần Tài này cũng dễ tính, vui vẻ vì ta thấy chủ nhân đôi lúc còn “mời” cho một điếu lá đầu lọc cắm vào tay!

3. Mà muốn làm ăn, buôn bán thì phải có vốn, có tiền. Từ khi nước ta đúc tiền thì đồng tiền cũng dần dần đi vào ca dao, tục ngữ. Nếu khảo sát thì ta sẽ tìm ra những điều rất thú vị. Nay chỉ xin lướt qua. Có một loại tiền không hề có thật, chỉ xuất hiện trong truyện cổ tích nhưng đã đi vào ca dao là đồng tiền “Vạn Lịch”. Chuyện rằng: Ngày xưa có một người lái buôn giàu có tên Vạn Lịch, tính hay ghen, vợ là Mai thị. Ngày kia, một người đánh giậm đến lại bên thuyền, xin thị một miếng trầu. Đang ngủ, giậm mình tỉnh giấc thấy vợ đưa trầu người khác, ngỡ là đôi bên có tình ý nên y nổi ghen ùng ùng rồi thẳng tay đuổi vợ đi. Sau, Mai thị kết duyên với người đánh giậm này. Ngày nọ, thấy đàn gà đến mổ thóc, người đánh giậm lấy những thỏi vàng trong thúng khâu của vợ ném gà, nhưng ném mạnh quá nên vàng văng luôn xuống sông! Mai thị chì chiết:

- Sao anh ngốc thế! Có biết vừa ném mất cái gì không?

Anh ta thật thà:

- Chả biết!

Mai thị càng điên tiết:

- Vàng đấy! Anh ta cười ồ:

- Báu gì! Khi bắt cá ở vũng kia tôi thấy thứ này nhiều lắm, nhưng không

biết làm gì nên vứt bỏ lại...

Nghe nói, Mai thị hồi hả bảo chồng đưa đến nơi. Quả thật là vàng, trên có khắc hiệu “Vạn Lịch”. Thị không ngờ đây là số vàng của người chồng cũ, do một chuyến đi buôn gặp bão, đắm thuyền... Từ đó, họ trở nên giàu có và được nhà vua phong cho chức quan thuế vụ. Ngày nọ, Vạn Lịch đến nộp thuế, không ngờ người ngồi trước án là vợ cũ của mình! Y xấu hổ quay về, làm giấy kê khai tài sản biểu cho Mai thị nói là chuộc lỗi lầm ngày xưa rồi đâm cổ tự tử. Trước cái chết này, Mai thị cũng hồi hận, tâu vua xin lấy toàn bộ tài sản của Vạn Lịch đúc một loại tiền gọi là tiền “Vạn Lịch” rồi đem phân phát cho dân nghèo.

Qua câu chuyện này có một chi tiết cho ta biết đây là những đồng tiền được đúc bằng vàng. Mà thật lạ, rầy vợ vì hiểu lầm, sau khi hiểu ra sự việc phải tự tử thì ngày nay quả... chuyện hiếm có! Nếu căn cứ vào bảy có “thất xuất” để rầy vợ của thời xưa: không con; dâm dật, lười nhác; không hiếu kính, chăm sóc cha mẹ chồng; ngoa ngoắt lắm điều; trộm cắp; ghen tuông; có ác tật thì rõ ràng Mai thị bị oan nên Vạn Lịch mới có quyết định như thế chăng? Trong dân gian đến nay vẫn còn lưu truyền:

Đồng tiền Vạn Lịch thích bốn chữ vàng
Anh tiếc công anh gắn bó với cô
nàng bấy lâu
Bây giờ cô lấy chồng đâu?

Đề anh giúp đỡ trăm cau nghìn vàng

Năm trăm anh đốt cho nàng
Còn năm trăm nữa giải oan lời thề Xưa kia
nói nói thề thề

Bây giờ bẻ khóa trao chìa cho ai?

Bây giờ nàng đã nghe ai

Gặp anh ghé nón, chạm vai chẳng chào!

Trong lời ăn tiếng nói của dân gian có nhiều câu liên quan đến đồng tiền. Về “sức mạnh của đồng tiền” ta thấy có những câu thật ấn tượng như “tiền đi trước, mực thước đi sau”, “tiền đến đâu mau đến đấy”, “nén bạc đâm toạc tờ giấy”, “đồng tiền không phẫn, không hò; đồng tiền khéo điếm khéo tô mặt người”, “đồng tiền như miếng thịt chín”, “bố dĩ giàu, bố dĩ tiên; ông tổng không tiên, ông tổng tẻnh”, “có tiền mua tiên cũng được”, “chẳng gì tươi tốt bằng vàng, chẳng gì lịch sự nở nang bằng tiền”, “có tiền chán vạn người hầu, có bác có dầu chán vạn kẻ khêu”... Thậm chí:

Vai đeo túi bạc kè kè

Nói phải nói quấy người nghe âm âm

nhưng:

Trong lưng chẳng có một đồng

Lời nói như rỗng chúng chẳng thèm nghe

Lúc “có tiền khôn như rái, không tiền dại như vích”, “có tiền khôn như mài mài, không tiền dại như đòng đòng”, “khôn như tiên, không tiền cũng dại; dại như chó có ló (lúa) cũng khôn”... Vẫn biết “đồng tiền liền khúc

ruột”, nhưng kiếm tiền bằng cách nào mới là điều đáng nói. Ông bà ta cho rằng: “tiền buôn tiền bán thì để trong nhà; tiền cò tiền bạc để ra ngoài đường”, ý muốn nói tiền kiếm được từ sát phạt đồ đen không phải là đồng tiền chính đáng, không chóng thì chày nó cũng “đội nón ra đi”, không giữ lại được. Tôi từng nghe nhiều chủ “đề” tuyên bố rằng, những đồng tiền do trúng “đề” mà có, chỉ đem về xây mồ mả ông bà may ra còn giữ được, chứ trước sau cũng lọt lại vào tay chủ “đề”! Nghe mà nổi da gà!

Với những người có nhiều tiền, ta nghe ví von “tiền dư, thóc mục”, “tiền đầy gác, bạc đầy nong”, “tiền khối, bạc đồng”, “tiền nghìn bạc vạn”, “tiền rời, thóc đồng”, “tiền trăm, bạc chục”, “tiền rong, bạc chảy”... Còn những người phải “giật gấu vá vai” kiếm từng xu, từng cắc người ta nói “tiền hàng xáo”... Những người đi vay tiền, thông thường có tâm lý “tiền ngắn, mặt dài”, lo lắng không trả được nợ vì “tiền nằm, lãi chạy”, “lãi mẹ đẻ lãi con”! Với người nghèo “tiền vào nhà khó như gió vào nhà trống” nào là:

Đồng ăn, đồng gửi cho chồng
Đồng thì lính tráng mỗi đồng mỗi ghê
Trông anh chẳng thấy anh về

Quan dài, quan ngắn gửi đi dần dần

Trong khi đó “tiền vào nhà quan như than vào lò” hoặc “ho ra bạc, khắc ra tiền”!

Có tiền thì phải biết cách sử dụng tiền, nên đem ra kinh doanh vì “tiền trong nhà tiền chứa, tiền ra khỏi cửa tiền đẻ”... Cầm đồng tiền đi mua hàng phải biết lựa chọn vật dụng xứng với đồng tiền bỏ ra, chứ đừng như ai kia:

Tiền trình mua vội mua vàng

Mua phải cá thối, mua nạng ngân ngơ và khen:

Tiền chì mua được cá tươi

Mua rau mới hái, mua người nở nang

Trong mua bán phải sòng phẳng “tiền có đồng, cá có con”, “tiền trao cháo múc”, “tiền trao ra, gà bắt lấy”, “tiền trả mạ nhỏ”, đừng quên “rẻ tiền mặt, đắt tiền chịu”... Ông bà ta cũng khuyên “đồng tiền đi trước đồng tiền khôn, đồng tiền đi sau đồng tiền dại”...; chê bai những kẻ “ném tiền qua cửa sổ”, “ném tiền xuống ao không được xem tằm”...; chê cười những ai “tiền buộc dải yếm bo bo; trao cho thầy bói đâm lo vào mình”, “tiền không một đồng, muốn ăn hồng không hột”, “tiền có ít thịt muốn nhiều”, “tiền tiền như nước”... Vẫn biết tiền là quý, nhưng “tiền là gạch, ngãi là vàng”, đừng bao giờ “tham vàng bỏ ngãi”, “tiền tài, nhân ngãi tận”, “tiền tài phá nhân nghĩa”, “tiền của như nước thủy triều”...

Tiền tài nay đổi mai dời

Nghĩa nhân gìn giữ trọn đời với nhau

Những lời khuyên này không bao giờ thừa. Trong tình yêu đôi lứa không ít người lâm vào cảnh “tình nghĩa đôi ta chỉ thế thôi” cũng chỉ vì:

Đồng tiền chiếc đĩa phân ly

Thiếp đi đường thiếp, chàng đi đường chàng

Trong quan hệ tình cảm khi đã có đồng tiền lọt vào, khó mà bền vững:

Chị em hiền thật là hiền

Lâm đến đồng tiền mất cả chị em

Nếu ai cũng quan niệm “tiền tài như phấn thổ, nhân nghĩa tựa thiên kim”, tiền bạc như đất bụi, nhân nghĩa tựa nghìn vàng thì đâu đến nỗi...

Lướt qua đôi nét về vai trò của đồng tiền trong ca dao, tục ngữ ta thấy đồng tiền đã đóng một vai trò hết sức quan trọng. Dù cần tiền, biết tiền là quý nhưng ông cha ta cũng có thái độ rõ ràng: trọng người có nghĩa hơn là trọng người có nhiều tiền! Đó cũng là bản lĩnh và thái độ của kẻ sĩ đương thời nên trong thơ văn thi phú ta thấy ít có bài viết về đồng tiền, nếu có chẳng cũng là cái nhìn khinh miệt. Chẳng hạn trong Vịnh đồng tiền, nhà nho tài hoa Nguyễn Công Trứ hạ bút:

Đương om sòm, chớp giật sấm ran Nghe xóc xách, lại gió hòa mưa thuận!
Kẻ tài bộ đã vào phường vận đạt Không người, cũng nát với cỏ cây!

Nghe chua chát, đốn đau cho nhân tình thế thái khi đồng tiền đã chen vào quan hệ của đôi bên. Chính vì căm ghét đồng tiền, trong câu đố của dân gian lời lẽ thật quay quắt. Mỗi câu đọc lên cứ nghe như đang đay nghiến, chỉ chiết:

Cái gì thông mà thông dốt

Dốt mà dốt đặc Đặc mà đặc hồng Hồng mà hồng vuông

Vuông mà vuông hình tròn

Tròn mà tròn dẹt?

Viết về đồng tiền chỉ có dăm câu, không những miêu tả được hình dáng mà còn bày tỏ được thái độ miệt thị như thế quả tài tình!

Hiện nay, đồng tiền đã “biến hóa” dưới nhiều hình thức khác nhau, vì trong quá trình đóng vai trò trung gian trao đổi thì nó còn giúp cho người ta thực hiện một hoạt động đầu tư, tín dụng... Qua đó những vật thể khác cũng đóng vai trò tương tự như tiền tệ cũng đã xuất hiện là chi phiếu, thương phiếu, hóa phiếu, thẻ tín dụng v.v...

4. Như đã nói, muốn lao ra thương trường thì phải có vốn. “Có bột mới gột nên hồ”, “cả vốn lớn lãi”; muốn kiếm lãi nhiều thì “buôn tận gốc, bán tận ngọn” chứ không qua trung gian. Thông thường những người buôn bán nhỏ, vốn ít thì họ “buôn gánh bán bưng, “buôn thúng bán mẹt”, “buôn ngược bán xuôi” thậm chí “buôn đầu chợ, bán cuối chợ”, tằn tảo “buôn Sở bán Tần”, “bán ngày làm đêm” hoặc:

Nửa đêm ân ái cùng chồng

Nửa đêm về sáng gánh gồng ra đi.

Chưa kể gặp lúc “chợ chưa họp, kẻ cắp đã đến”; buôn bán đâu phải lúc nào cũng “xuôi chèo mái mái”, “mua may bán đắt” mà thật thường tùy lúc như “buôn trầu gặp nắng, buôn đàn gặp mưa” hoặc:

Đặt hàng những ả cùng anh

Ế hàng gặp những thông manh quảng gà.

Kiểm được đồng tiền quả cũng chảy máu con mắt. Chẳng thà như vậy, còn hơn những kẻ “bán mồm nuôi miệng”, “ăn như rồng cuốn, uống như rồng leo, làm như mèo mửa”, khoác lác một tát đến trời “bán trời không mời Thiên lôi”, “bán nắng cho trời, bán sấm cho Thiên lôi”, huênh hoang “buôn mây bán gió” nhưng thực ra chả làm nên trò trống gì! Dân gian cũng chê cười những kẻ “buôn hương bán phấn”, “bán trôn nuôi miệng”, “bán phấn buôn son”, “bán thịt buôn người”...

Tất nhiên, khi buôn bán thì ai cũng muốn có vốn to để buôn lớn, nhưng “thuyền lớn thì sóng lớn”, phải tính toán, lao tâm khổ tứ nhiều hơn:

Ông cả nằm trên sập vàng, cả ăn cả mặc, lại càng cả lo

Ông bép nằm trong xó tro, ít ăn, ít mặc, ít lo, ít làm.

Có phải vì tâm lý này mà người Việt xưa ít có những cửa hiệu lớn, những người buôn đông bán tây “buôn vạn bán nghìn” chẳng? Mà khi buôn bán thì không nên bán riêng lẻ, phải “buôn có hội, bán có thuyền” và thực tế đã cho thấy người tiêu dùng cũng muốn đến những nơi bày bán nhiều mặt hàng, dễ chọn lựa; hoặc nên chọn những địa điểm buôn bán thuận lợi như “nhất cận thị, nhị cận giang. Buôn bán nơi chợ, đông đúc người qua kẻ lại; gần sông, nơi tấp nập người lên kẻ xuống thì mới có thể “buôn gặp châu, câu gặp chỗ”, “buôn một bán mười”...

Những người buôn bán khôn ngoan, chẳng bao giờ “mua trâu, bán chả”, “mua vải, bán áo” - nghĩa là đầu tư lớn nhưng lại thu về nhỏ giọt, không tương xứng với món tiền lớn đã bỏ ra; hoặc buôn bán mà không biết điều nghiên thị trường, tìm hiểu sở thích của người tiêu dùng thì nào khác gì “bán quạt mua đông, buôn hồng mùa hè”... Có những mặt hàng mà trải qua năm tháng, người buôn bán có kinh nghiệm như “bán gà kiêng ngày gió, bán chó kiêng ngày mưa” vì thời tiết ấy bán không được giá... Buôn bán thì phải nghĩ đến đồng lãi, nhưng “ăn lãi tùy chôn, bán vốn tùy nơi”, “trong vốn thì nài, ngoài vốn thì buông”...

Muốn gì thì muốn, trong việc buôn bán phải biết tính toán, “lộn con toán bán con trâu”, “bút sa gà chết”; không nên “bán bò tậu ẽnh ương, bán bò mua dê về cày”, “mua quan tám, bán quan tư”, “bán cá mũi thuyền”! Và điều quan trọng là phải biết tiết kiệm, chứ “có đồng nào xào đồng ấy”, “bóc ngắn cắn dài” thì có lúc cũng... sập tiệm, có lúc “bán vợ đợ con”! Ông bà ta thường dặn dò “buôn tàu, bán bè không bằng ăn dè hà tiện”, “hà tiện mới giàu, cơ cầu mới có”, “năng nhặt chặt bị”... Và khi đã có tiền thì phải dùng tiền nhàn rỗi đầu tư thêm cho công việc kinh doanh, vì “tiền trong nhà tiền chữa, tiền ra cửa tiền đẽ”, nếu cứ bo bo giữ lấy thì không khéo cũng chỉ là “tiền dư thóc mục”. Lại có câu mà ông bà ta cảnh giác “buôn chung với Đức ông”, “tậu voi chung với Đức ông”. Trong Tục ngữ lược giải của Lê Văn

Hòe có giải thích: “Đức ông là tiếng nôm tôn xưng các ông Hoàng (tức anh em bà con với nhà vua) thời xưa, thế lực dĩ nhiên là to tát lắm, nhân dân ai cũng kính sợ. Bỏ vốn buôn chung với Đức ông thì được tiếng là giao thiệp đi lại với người quyền quý, nhưng chẳng được lợi lộc gì, chỉ bị thiệt thòi, vì bao giờ cũng phải nhường Đức ông phần hơn, mình chịu phần lép. Câu này, đại ý khuyên người ta về việc giao thiệp buôn bán cần phải suy tính lợi hại thiệt thực, không nên chuộng cái danh giá hão”.

Ngày nay ta thường nói “khách hàng là thượng đế”, “vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi” thì trong dân gian cũng đúc kết thành kinh nghiệm quý báu: “bán hàng chiều khách”, “bán rao chào khách” phải biết hòa nhã, khéo léo “lời nói quan tiền, thúng thóc”, “lời nói như ném châu, gieo vàng”, chứ nói với khách như “bầu dục chằm mắt cá”, “ăn chưa nên đợi, nói chưa nên lời”... thì buôn với bán làm sao thành công được! Cũng đừng quên “bán chịu mất mỗi hàng”, tốt nhất “tiền trả mạ nhỏ”, “tiền trao cháo múc”... Không nên “bán hàng nói thách, làm khách trả rẻ” mà chỉ nên “thuận mua vừa bán”. Có như vậy mới giữ được khách mà “quen mặt đất hàng”... Trong thương trường, đôi khi người buôn bán phải biết chấp nhận những tình huống ngoài ý muốn “bán rẻ còn hơn để lãi”, “bán tổng bán tắng”, “bán sắp bán ngựa”, “bán đồ bán tháo”, “chẳng được ăn cũng lãn được vốn”, “thà bán lỗ còn hơn xách rổ về không”... là cũng không ngoài mục đích thu hồi đồng vốn nhanh, còn hơn là mất trắng.

Không chỉ truyền lại những kinh nghiệm trong buôn bán, mà ông bà ta còn nhấn mạnh đến đạo đức trong kinh doanh. Vẫn biết rằng, vốn liếng của mình có bao nhiêu thì mình buôn bấy nhiêu, nhưng ngặt lúc túng thì dầu có vay nhau cũng là lẽ thường tình. Mà điều quan trọng nhất trong kinh doanh vẫn là chữ “tín”:

Mất trâu thì lại tậu trâu

Những quân cướp nợ có giàu hơn ai

Muốn làm ăn lâu dài với nhau thì đừng quên “có vay có trả mới thỏa lòng nhau”. Chị em buôn bán với nhau phải tự ý thức sự tương quan qua lại của các ngành hàng, “có hàng tôi mới trôi hàng bà”, “việc tôi không bằng bác; bác bán đực, kẹo lạc bác chẳng bằng tôi”, chứ đừng “hàng thịt nguýt hàng cá” và cũng đừng “hàng tôm hàng cá” với nhau... Đạo đức trong kinh doanh thì nhiều, không thể chấp nhận ai đó “treo đầu dê, bán thịt chó”, “bán mướp đắng giả làm bầu”, “bán mặt cưa giả làm cám”...

Có người bán thì có người mua, “của giữa chợ ai thích thì mua”. Mà biết mua hàng nghĩ cho cùng đó cũng là một... nghệ thuật, cũng như nghệ thuật bán hàng vậy! chứ không khéo “tiền chinh mua cá thối”. Chỉ có những kẻ đại dốt mới:

Vàng mười chê đắt không mua

Mua lấy vàng bảy thiệt thua trăm đường

Hoặc “mua mèò trong bì”, “hỏi giá trâu sau bụi rậm”... lời dặn dò này chẳng bao giờ thừa cả. Các mặt hàng phổ biến thời xưa đều được người tiêu dùng truyền đạt kinh nghiệm như:

Mua thịt thì chọn miếng mỡ
Lấy chồng thì chọn con tông nhà nòi

...

Mua cá thì phải xem mang
Mua bầu xem cuống mới toan không nhảm

...

Hoặc “mua trâu xem vó, lấy vợ xem nòi”, “mua trâu xem sừng, mua chó xem chân”, “mua cua xem càng, mua cá xem mang”. Thông thường, “mua nhảm, bán không nhảm” nên người mua khôn ngoan thường phải kì kèo, mặc cả hoặc đòi thêm thắt để có lợi cho mình “mua thì thêm, chêm thì chặt” là vậy. Muốn mua hàng tốt thì phải đầu buổi chợ “của ngon ai để chợ trưa”. Khi mua thì trả tiền ngay, đừng mua chịu, vì “rẻ tiền mặt, đắt tiền chịu”...

Tục ngữ là túi khôn của ông cha ta, được đúc kết lại từ ngàn năm qua, chủ yếu bằng phương thức truyền miệng. Riêng trong lĩnh vực kinh doanh, có những câu phản ánh tâm lý, kinh nghiệm buôn bán v.v... nhưng rất tiếc cho đến nay vẫn chưa có ai bỏ công ra sưu tập, nghiên cứu nhằm tiếp thu có chọn lọc những kinh nghiệm quý báu ấy - dù ra đời trong một xã hội nông nghiệp, để vận dụng trong đời sống hôm nay.

5. Hiện nay, trên đất nước ta bên cạnh những lễ hội cổ truyền được tổ chức từ hàng ngàn năm nay, còn có những ngày truyền thống khác chỉ ra đời từ sau ngày 2.9.1945, lúc nước nhà giành được Độc lập. Ra đời gần đây nhất là Ngày thơ Việt Nam. Từ cảm hứng bài thơ Nguyên tiêu (Rằm tháng giêng) của nhà thơ Hồ Chí Minh:

Kim dạ nguyên tiêu nguyệt chính viên
Xuân giang, xuân thủy tiếp xuân thiên
Yên ba thâm xứ đàm quân sự

Dạ bán quy lai nguyệt mãn thuyền

dịch nghĩa:

Rằm xuân lồng lộng trăng soi

Sông xuân nước lẫn màu trời thêm xuân

Giữa dòng bàn bạc việc quân

Khuya về bát ngát trăng ngân đầy thuyền

(Bản dịch của Xuân Thủy)

Năm 2003, lần đầu tiên Hội nhà văn Việt Nam chọn ngày rằm tháng Giêng hằng năm làm Ngày thơ Việt Nam và đã được Nhà nước chấp thuận.

Với mục đích tôn vinh những doanh nhân, doanh nghiệp biết làm ăn vì mục tiêu “Dân giàu Nước mạnh”, báo Doanh nhân Sài Gòn số 38 (ra ngày 14.20.4.2004), do bà Nguyễn Minh Hiền làm Tổng biên tập, đã chính thức khởi xướng “Ngày doanh nhân Việt”. Trong bài báo có đoạn viết thống thiết:

“Sau khi tuyên bố độc lập, ngày 13.10.1945,

Chủ tịch Hồ Chí Minh đưa ra lời kêu gọi: “Trong lúc các giới khác trong quốc dân ra sức hoạt động để giành lấy nền hoàn toàn độc lập của nước nhà, thì giới công thương phải hoạt động để xây dựng một nền kinh tế tài chính vững vàng và thịnh vượng. Chính phủ nhân dân và tôi sẽ tận tâm giúp giới công thương trong công cuộc kiến thiết này”. Nhưng những diễn tiến lịch sử sau đó đã đặt giới công thương thành một loại công dân hạng hai, có khi còn bị đưa ra khỏi guồng quay xã hội như trong những ngày cải tạo công thương nghiệp 1978... và từ “doanh nhân” không có trong từ điển tiếng Việt; không đâu trên thế giới người doanh nhân lại ngại công khai tài sản như Việt Nam. Tại sao?

“Một trăm năm sau ngày ra đời của phong trào Duy tân, một quốc gia từng đánh thắng những cường quốc sừng sỏ như Việt Nam vẫn nằm trong đẳng cấp những nước nghèo kém. Theo dữ liệu GDP 2002 của World Bank, 80 triệu người Việt Nam (đứng thứ 13 thế giới về dân số) chỉ làm ra một lượng tài sản trị giá hơn 35 tỷ USD. Không dám so sánh với nước cùng dân số như Đức (gần 2.000 tỷ USD), thì ngay trong khu vực có Philip-pines với dân số tương đương cũng làm ra được gấp đôi tài sản đó. Nhật Bản chỉ mất 23 năm để từ hoang tàn đổ nát của một nước bại trận chính thức đứng vào hàng ngũ siêu cường (1968), còn Việt Nam 30 năm hòa bình đang tụt hậu. Là một nước được thiên nhiên ưu đãi, có dầu mỏ, dân số đông, nhân lực trẻ, chính trị ổn định, câu hỏi tại sao Việt Nam nghèo lý ra phải là “Tại sao Việt Nam không giàu?”. Ước mơ “sánh vai cùng các cường quốc năm châu” đã được ba thế hệ nằm lòng từ tiểu học mà ước mơ vẫn chỉ là mơ ước, thậm chí việc sánh vai ngang hàng với láng giềng còn chưa thực hiện được. Mọi đứa trẻ Việt Nam đều có quyền được hưởng những điều kiện sống, học tập, chăm sóc sức khỏe và cơ hội thành nhân tương tự những điều kiện mà một đứa trẻ các nước phát triển có được. Nhưng ai sẽ thực hiện điều ấy nếu không là doanh giới, những người khi làm giàu cho túi tiền của mình, của công ty - xí nghiệp mình một triệu đồng thì cũng có nghĩa tài sản của cả quốc gia được cộng thêm con số một triệu? Và không gì quảng bá cho dân tộc rẻ mà hiệu quả bằng một chiếc áo sơ mi bán ở Mỹ hay chai nước mắm xuất sang Nhật Bản mang nhãn “made in Vietnam”.

“Thế nhưng, tính đến hết năm 2003, cả Việt Nam mới chỉ có 120.000 doanh nghiệp, tức phải 800 người mới có 1 doanh nghiệp. Tỷ lệ này ở Singapore là 4 người/DN, Úc là 21 người/DN, Trung Quốc là 200 người/DN. Cố gắng lắm, đến năm 2010 càng mới có 500.000 doanh nghiệp, tất nhiên khi ấy dân số đã khác nên tỷ lệ cũng sẽ khác. Chúng ta thường mỉm cười khi nhìn lại phía sau mình chứ cười sao nổi khi nhìn sang hai bên, bởi thế giới bên ngoài vẫn tiếp tục chuyển động về phía trước với tốc độ ngày càng nhanh, và những bước chập chững của chúng ta trong kinh tế thị trường

chẳng là gì so với tốc độ nước rút của “hàng xóm”. Nhưng để có thể chạy được và chạy mỗi lúc một nhanh hơn, không chỉ cần một đôi giày tốt, không chỉ cần xuất phát đúng lúc, chọn chính xác đường chạy, mà còn cần cả những lời hò reo cổ vũ.

“Mang sự nghiệp gắn bó cùng vận mệnh dân tộc, doanh nhân Việt vẫn chưa nhận được những gì họ đáng ra phải có ở vị trí đầu sóng ngọn gió của thương trường quốc tế. Thủ tướng Phan Văn Khải từng gọi doanh nhân là “chiến sĩ của thời bình”, mà đã là chiến sĩ thì rất có thể phải “hy sinh”: vợ nọ, tán gia bại sản, tù tội... Sẽ còn nhiều việc phải làm: cải cách hành chính, cải thiện môi trường đầu tư, cải tiến hệ thống pháp luật... nhưng trước hết, phải xóa bỏ cho được định kiến bất công về một lớp người đang chiến đấu vì tương lai phú cường của dân tộc, mà một trong những cách làm, theo báo Doanh nhân Sài Gòn là chọn ra một ngày trong năm để tôn vinh họ, như chúng ta tôn vinh thầy thuốc, nhà báo, nhà giáo... bằng các ngày 27.2, 21.6, 20.11... đó là một ngày có thể lấy tên “Ngày Doanh nhân Việt Nam”.

Cùng với sáng kiến tìm ngày tôn vinh doanh nhân Việt, báo Doanh nhân Sài Gòn đã “đề nghị chọn ngày 5.3 - ngày thành lập Công ty Liên Thành với 4 lý do: 1. Là công ty đầu tiên của người Việt Nam; 2. Đây là biểu tượng của sự chuyển biến nhận thức trong chính tầng lớp cao nhất của xã hội (sĩ) về chức năng kinh thương; 3. Liên Thành là tổ chức kinh doanh ra đời từ ý chí tự cường của dân tộc, rất cần được tiếp nối trong thế hệ doanh gia hiện đại; 4. Liên Thành có công rất lớn trong việc giúp Nguyễn Tất Thành xuất dương trở thành nhà cách mạng Hồ Chí Minh - chứng tỏ sự góp mặt từ đầu với vai trò không thể thiếu của doanh thương Việt Nam trong tiến trình lịch sử hiện đại”. Ngoài ra cũng có nhiều ý kiến khác nhau đóng góp về việc chọn ngày Doanh nhân Việt Nam. Nhân nói về Công ty nước mắm Liên Thành, mời các bạn đọc lại mấy vần thơ mộc mạc của những nhà nho cấp tiến đầu thế kỷ XX mà chúng tôi vừa sưu tầm được. Không chỉ quảng cáo cho sản phẩm phục vụ cho người tiêu dùng một cách khéo léo, mà qua đó còn gửi gắm khát vọng lớn lao hơn:

Nghiên cứu cho cùng phép vệ sinh, Nhứt thời nước mắm Hội Liên Thành. Muối trời Nam nọ rành tư thận, Cá biển Đông kia rất bổ tinh. Rươi khắp hồn mê liền tỉnh ngộ, Thấm vào cốt tủy trở văn minh. Bắc Nam hai ngã xưa kia thế, Từ có Công ty mới mặn tình.

Như chúng ta đã biết ngày 20.9.2004 tại Hà Nội, Thủ tướng Phan Văn Khải đã ký quyết định số 990/QĐ -TTg: “Điều 1: Hàng năm lấy ngày 13 tháng 10 làm “Ngày Doanh nhân Việt Nam”. Điều 2: Việc tổ chức ngày Doanh nhân Việt Nam hàng năm phải thiết thực, tiết kiệm, hiệu quả, tránh hình thức, bảo đảm các yêu cầu sau: -Giáo dục truyền thống yêu nước, tự cường, chủ động của đội ngũ doanh nhân, động viên phong trào thi đua sản xuất, kinh doanh, nâng cao kỹ luật, đạo đức, văn hóa kinh doanh của các

doanh nghiệp, doanh nhân; -Biểu dương khen thưởng bằng các hình thức thích hợp đối với các doanh nghiệp, doanh nhân kinh doanh giỏi, thực hiện tốt chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước và các tổ chức, cá nhân có thành tích trong việc xây dựng và phát triển doanh nghiệp. Điều 3: Quyết định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký. Điều 4: Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam căn cứ các quyết định hiện hành hướng dẫn tổ chức thực hiện Quyết định này. Điều 5: Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ và Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này”.

Ngày Doanh nhân Việt Nam ra đời là một sự kiện đáng ghi nhận, nhằm phát huy vai trò, truyền thống của đội ngũ doanh nhân Việt Nam, động viên các tầng lớp xã hội trong việc góp phần xây dựng và phát triển doanh nghiệp, đội ngũ doanh nhân ngày càng lớn mạnh, đáp ứng sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Đây cũng chính là ước mơ của Bác Hồ. Ngay khi nước nhà vừa giành được độc lập, sau ngót một trăm năm nô lệ, dù đang phải lao tâm khổ trí đối phó với thù trong giặc ngoài, nhưng ngày 13.10.1945 Chủ tịch Hồ Chí Minh vẫn giành thời gian quý báu để viết lời kêu gọi giới doanh thương “cùng đem vốn làm những công cuộc ích quốc lợi dân”.

Thực tế đã chứng minh trong công cuộc cứu quốc và kiến quốc nhiều thập kỷ qua, giới công thương nước nhà đã có nhiều đóng góp rất to lớn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Trích trong tập DOANH NGHIỆP VIỆT NAM - NXB Trẻ 2004 - của Lê Minh Quốc

Việt Nam – những sự kiện lịch sử (1858-1918) - Dương Kinh Quốc - Viện Sử học, NXB Giáo Dục - 1999.

Việt Nam – những sự kiện lịch sử (1919-1945) - Dương Trung Quốc - Viện Sử học, NXB Giáo dục - 2000.

Giai cấp công nhân Việt Nam những năm trước khi thành lập Đảng -Ngô Văn Hòa, Dương Kinh Quốc - NXB Khoa học Xã hội - 1978.

Đông Kinh Nghĩa Thục và phong trào cải cách văn hóa đầu thế kỷ XX - Chương Thâu - NXB Văn hóa Thông tin - 1997.

Giai cấp công nhân Việt Nam - sự hình thành và sự phát triển của nó từ giai cấp “Tự mình” đến giai cấp “Cho mình”- Trần Văn Giàu - NXB Sự Thật - 1958.

Sơ thảo báo chí Hà Nội (1905-2000) - Hội Nhà báo Hà Nội - NXB Chính

trị Quốc gia - 2004.

Lịch sử Thủ đô Hà Nội - Trần Huy Liệu chủ biên- NXB Sử Học - 1960.

Tân thư và xã hội Việt Nam cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX - Đại học Quốc Gia Hà Nội - NXB Chính trị Quốc gia - 1997.

Thư tịch báo chí Việt Nam - Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh biên soạn - NXB Chính trị Quốc gia - 1998.

Nhớ gì ghi này - Nguyễn Công Hoan -NXB Hội Nhà văn - 1998.

Hà Nội nửa đầu thế kỷ XX - Nguyễn Văn Uẩn - NXB Hà Nội - 1995.

Lịch sử ngành in Việt Nam - Nguyễn Lương Hoàng chủ biên - Cục Xuất bản, Bộ Văn hóa Thông tin ấn hành năm 1992.

Nhân vật lịch sử Hải Phòng - Sở Văn hóa Thông tin Hải Phòng - NXB Hải Phòng - 1989.

Những người đi qua hai thế kỷ (nhiều tác giả) - NXB Lao Động - 2003.

* BÁO, TẠP CHÍ

Nam Phong tạp chí (các số 29 năm 1919; số 31 năm 1931...).

Thương mại (số 40.2005). Thế giới mới (số 21.10.1996). Nghiên cứu lịch sử (số 5.2006). Xưa & nay (số 4 (05)- VII.1994).

Pháp luật Thành phố Hồ Chí Minh (số Xuân 1999).

Hình ảnh minh họa trong cuốn sách này lấy từ Nam Phong tạp chí, từ carte poster; hoặc của Charles Peyrin, Albert Kahn, Pierre Dieulefils, Jean Noury... chụp tại