

TÌM HIỂU THÊM VỀ BẠCH THÁI BƯỞI

NHÂN TÀI KINH DOANH TIÊU BIỂU THỜI CẬN ĐẠI

PHẠM HỒNG TUNG*

1. Bạch Thái Bưởi trong bối cảnh lịch sử kinh tế Việt Nam

Dân tộc Việt Nam vốn là một dân tộc có truyền thống anh hùng trong đấu tranh chống giặc ngoại xâm, đồng thời cũng là một dân tộc có truyền thống văn hiến rất đáng tự hào. Ngay từ thế kỷ XV Lê Lợi và Nguyễn Trãi từng đã khẳng định rằng:

"Xét nước Đại Việt ta

Thực là một nước văn hiến,

.....

Tuy mạnh yếu có lúc khác nhau,

Song hào kiệt không bao giờ thiếu" (1).

Tuy vậy, bất cứ ai nhìn nhận lại lịch sử Việt Nam một cách toàn diện và nghiêm túc thì cũng có thể nhận ra ngay một đặc điểm là: *dân tộc ta không có truyền thống kinh doanh, nhất là trong các lĩnh vực thương mại và công nghiệp.* Thực ra, từ rất sớm những cộng đồng dân cư sinh tụ trên mảnh đất ngày nay gọi là Việt Nam đã có những hoạt động kinh tế đa dạng và khá sôi nổi, ngoài nghề nông trồng lúa nương và lúa nước kèm theo đánh cá và chăn nuôi nhỏ, thủ công nghiệp và thương nghiệp đã từng đóng một vai trò rất quan trọng. Truyền thuyết của người Việt cổ về Chủ Đông Tử và Mai An Tiêm, cùng với sự phân

bố của trống đồng Việt cổ trên một địa bàn rộng lớn từ phía Nam Trung Quốc tới tận các quần đảo Nam Dương là những minh chứng lịch sử rõ ràng. Xuôi xuống phía Nam, cộng đồng dân cư là chủ nhân của vương quốc Phù Nam dường như cũng có nhiều mối liên hệ thương mại với các cộng đồng dân cư khác trong khu vực. Các nhà khảo cổ học đã tìm thấy cả những đồng tiền La Mã cổ tại di chỉ Ốc Eo ở vùng đất nay là tỉnh Đồng Tháp. Ở vùng đất ngày nay là miền Trung Việt Nam xưa kia đã từng hình thành vương quốc Champa (thế kỷ I đến thế kỷ XV) với mối liên hệ thương mại khá khăng khít với nhiều cộng đồng dân cư trong khu vực Đông Nam Á.

Tuy nhiên, trong quá trình chịu ảnh hưởng nhiều mặt liên tục trong nhiều thế kỷ của nền văn minh Trung Hoa, tư duy chính trị, kinh tế và mô hình tổ chức nhà nước và xã hội kiểu Trung Hoa ngày càng chiếm địa vị thống trị trong đời sống dân tộc Việt Nam. Các trung tâm thủ công nghiệp và thương nghiệp khá sầm uất như Thăng Long, Phố Hiến, Hội An... chỉ xuất hiện và tồn tại trong một khoảng thời gian không dài và với tác động khá hạn chế trong đời sống cộng đồng dân tộc, chỉ như những đốm lửa chợt bùng lên trong "đêm dài Trung cổ" nông dân - nông thôn - nông nghiệp. Kết cấu kinh tế nặng tính tự cấp tự

* TS. Đại học Quốc gia Hà Nội.

tức là kết quả "hiện thực hóa" những tư tưởng kinh tế nảy sinh từ truyền thống triết học Trung Hoa, được du nhập và áp dụng ở Việt Nam, nhất là dưới triều Nguyễn: "*Đĩ nông, vi bản*", "*Trọng nông ức thương*" và đến lượt nó, nó lại được phản ánh rõ nét trong quan niệm về cơ cấu xã hội "Tứ dân": *Sĩ - Nông - Công - Thương*. Điều cần nhấn mạnh ở đây là tầng lớp thợ thủ công và thương nhân bị xếp sau Nho sĩ và nông dân trong thang bậc xã hội Việt Nam truyền thống.

Bối cảnh kinh tế - xã hội truyền thống Việt Nam như vậy không phải là môi trường thuận lợi cho sự hình thành và phát triển của một tầng lớp doanh nhân đông đảo với sức mạnh kinh tế và vị trí xã hội được khẳng định. Và do vậy, trong lịch sử Việt Nam thời tiền Cận đại không xuất hiện những nhân tài nổi bật trong lĩnh vực kinh doanh, hoặc nếu có thì họ cũng không được tôn vinh, tầm và mức ảnh hưởng của họ đối với lịch sử phát triển dân tộc là không đáng kể. Đây cũng chính là một trong những nguyên nhân cơ bản khiến cho đến giữa thế kỷ XIX, khi mô hình phát triển truyền thống đạt tới độ cực thịnh thì rơi vào bế tắc, không có lối ra, kết quả là nước ta bị rơi vào ách thống trị của thực dân phương Tây.

Tuy nhiên, cũng ngay từ khoảng giữa thế kỷ XIX ở nước ta đã xuất hiện những nhân tài lớn như Nguyễn Trường Tộ, Bùi Viện, Đặng Huy Trứ... Họ đã nhận ra khiếm khuyết trong mô hình phát triển truyền thống và đưa ra những đề nghị cải cách rộng lớn, trong đó, về kinh tế, là du nhập mô hình kinh tế tư bản chủ nghĩa của phương Tây, tức là khuyến khích thương thực nghiệp, mở đường cho sự ra đời của tầng lớp doanh nhân hiện đại. Tuy nhiên, tất cả các xu hướng cải cách đó đều đã thất bại.

Đầu thế kỷ XX, trong bối cảnh cao trào yêu nước mới do các nhà Nho cấp tiến như Phan Bội Châu và Phan Châu Trinh lãnh đạo, đã xuất hiện một cuộc vận động duy tân tự cường mạnh mẽ. Nhiều nhà Nho yêu nước đã hăng hái đứng ra lập các hãng buôn, vừa tìm cách gây quỹ cho phong trào yêu nước, vừa giương ngọn cờ, nêu gương cho đồng bào đi theo con đường thực nghiệp để tự cường. Đó là các hãng buôn *Quảng Hợp ích* (Hà Nội), Hãng dệt chiếu *Nam Phong* (Thái Bình), *Triều Dương Thương Quán* (Vinh), *Công ty Liên Thành* (Phan Thiết), *Nam Đông Hương* (Sài Gòn) và *Minh tân công nghệ xã* (Cần Thơ) do các nhà Nho cấp tiến lãnh đạo, như Nghiêm Xuân Quảng, Ngô Đức Kế, Đặng Nguyên Cẩn, Trần Chánh Chiếu v.v...

Lớp nhà Nho yêu nước đó thực ra chưa phải là những nhà kinh doanh thực sự. Họ mới chỉ là những người tập kinh doanh, khởi nghiệp vì động cơ yêu nước là chính. Động cơ kiếm lợi, tuy có thực, nhưng chắc hẳn không phải là động cơ chính.

Lớp tư sản dân tộc Việt Nam thực sự chỉ ra đời cùng với và do kết quả của sự du nhập phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa vào Việt Nam thông qua công cuộc thực dân hóa của người Pháp. Lúc đầu mới chỉ xuất hiện những *nhà thầu khoán*, là lớp người trung gian giữa thực dân Pháp và cộng đồng người bản xứ, nhận thầu làm những công việc cụ thể. Họ cũng chưa phải là nhà tư bản thực thụ, vì vốn họ bỏ ra, nếu có, cũng chỉ chiếm một phần nhỏ bé trong toàn bộ chi phí cho công việc họ tiến hành. Chỉ đến những thập kỷ đầu của thế kỷ XX những nhà tư bản người Việt Nam mới thực sự xuất hiện. Ở Nam Kỳ đã xuất hiện nhiều nhà tư bản bản xứ cự phú, vừa nổi tiếng trong lĩnh vực kinh doanh, vừa nổi tiếng về hoạt động chính trị, như Trần

Trình Trạch, Bùi Quang Chiêu, Trần Văn Khá v.v.... Nhiều người trong số họ vừa là tư sản, vừa là đại địa chủ. Riêng ở Nam Kỳ đã có 625 địa chủ sở hữu từ 50 đến 18.000 ha ruộng đất.

Ở Bắc Kỳ đầu thế kỷ XX người ta truyền tụng nhau một câu nói "*Nhất Sĩ, nhì Phương, tam Xường, tứ Bưởi*" để nói tới bốn người giàu nhất lúc đó là ông huyện Sĩ (Lê Phát Đạt), Tổng đốc Phương (Đỗ Hữu Phương) bá hộ Xường (người Hoa) và nhà tư sản Bạch Thái Bưởi.

Thực ra, cho tới trước Cách mạng tháng Tám 1945 Bạch Thái Bưởi cũng chỉ là một trong những nhà tư sản thành công và giàu có nhất mà thôi. Bên cạnh ông còn có những nhà tư sản Việt Nam khác kinh doanh cũng khá thành công như Nguyễn Hữu Thu, Ngô Tử Hạ, Trịnh Văn Bính... Tuy nhiên Bạch Thái Bưởi được biết tới nhiều nhất, và cho tới nay cũng là trường hợp được nghiên cứu nhiều nhất, bởi không chỉ ông là người tay trắng dựng cơ đồ, mà còn bởi ông đã biết vận dụng tinh thần dân tộc vào cuộc cạnh tranh khốc liệt trên thương trường. Đương nhiên, nhiều giai thoại đã nảy sinh xung quanh con người và sự nghiệp của ông. Cũng chính vì lẽ đó chúng tôi chọn nghiên cứu trường hợp Bạch Thái Bưởi như một nhân tài điển hình trong địa hạt kinh doanh thời Cận đại.

2. Thân thế và sự nghiệp kinh doanh của Bạch Thái Bưởi

Bạch Thái Bưởi sinh năm Giáp Tuất (1874) tại làng An Phú, huyện Thanh Trì, tỉnh Hà Đông. Thuở nhỏ, dù gia đình khá nghèo, ông vẫn được đi học chữ. Theo một số tài liệu thì ông đã từng vào học ở cả trường Dòng của giáo hội Kitô (2). Đang học dở dang, do nhà nghèo, ông thôi học, xin vào làm ký lục cho một hãng buôn của

người Pháp ở ngay phố Tràng Tiền, Hà Nội. Năm 1894 ông lại chuyển sang làm cho một hãng thầu xây dựng. Năm sau, ông được Phủ Thống sứ cho đi Pháp làm thông ngôn cho một gian hàng của Bắc Kỳ tại hội chợ Bordeaux. Sau khi về nước, ông lại xin vào làm đốc công tại công trường xây dựng cầu Paul Doumer (cầu Long Biên ngày nay). *Như vậy là chỉ trong một thời gian ngắn, Bạch Thái Bưởi đã liên tục thay đổi nhiều chỗ làm việc, qua đó ông đã học tập được những kinh nghiệm, tri thức và kỹ năng đầu tiên của nghề kinh doanh. Cũng qua đó cho thấy Bạch Thái Bưởi là người không an phận, đang xoay sở tìm cơ hội để khởi nghiệp.*

Chính trong lúc làm việc trên công trường xây dựng cầu Paul Doumer, Bạch Thái Bưởi đã nhìn thấy cơ hội kinh doanh đầu tiên. Thấy công trường cần một khối lượng gỗ lớn, ông liền cùng với một người Tây chung vốn, tổ chức khai thác gỗ bán cho Sở Hỏa xa Đông Dương và cho một số hãng và tư nhân khác. Với giấy phép khai thác trong tay ông đã đi nhiều nơi tìm và tổ chức khai thác gỗ. Suốt ba năm vất vả, nhưng công việc không gặp rủi ro gì, Bạch Thái Bưởi đã kiếm được số vốn khoảng vài vạn đồng Đông Dương (*piastre*). Đó là thành công ban đầu, và số vốn tích lũy được cũng đã tương đối lớn.

Sau đó Bạch Thái Bưởi chuyển hướng kinh doanh. Ông đứng ra thu gom, buôn ngô để xuất khẩu. Không may gặp đúng năm mất mùa ngô. Theo hợp đồng đã ký, dù giá cao Bạch Thái Bưởi cũng cố theo để vớt vát vốn liếng. Nhưng do không cung cấp đủ lượng ngô theo hợp đồng, ông bị kiện ra tòa và phải bồi thường. Sau vụ đổ bể này, họ Bạch trắng tay. Đây là bài học cay đắng đầu tiên của ông trên thương trường.

Năm 1906 Bạch Thái Bưởi lại nhảy vào thương trường với việc đầu tàu và thắng tàu nhà cầm đầu ở Nam Định. Ông cũng đầu tàu luôn cả việc thu thuế chợ ở Nam Định, Thanh Hóa, Vinh - Bến Thủy. Sau đó còn mở nhà hàng ăn kiểu Tây ở Thanh Hóa. Trong lĩnh vực dịch vụ ông kinh doanh khá thành công. Vốn liếng tích lũy được ngày càng nhiều. Đặc biệt, kinh nghiệm trong giao thiệp, làm ăn cũng trở nên phong phú hơn.

Năm 1909 Bạch Thái Bưởi quyết định dấn thân vào một lĩnh vực kinh doanh mới: giao thông đường thủy. Lúc đó, do các tuyến đường sắt và đường bộ chưa xây dựng xong, năng lực vận tải còn nhỏ và đắt, vì vậy, giao thông đường sông và đường biển có cơ hội phát triển.

Lúc đầu Bạch Thái Bưởi thuê ba tàu thủy của công ty vận tải Marty et d'Abbadie. Ông đặt tên cho ba tàu này là *Phi Long*, *Phi Phượng* và *Bái Tử Long*. Giá thuê mỗi tàu là 200 *piastres* một tháng. Hai tàu chở khách chạy tuyến Nam Định - Hà Nội, chiếc kia chạy tuyến Nam Định - Bến Thủy.

Sự nghiệp kinh doanh giao thông thủy là nơi Bạch Thái Bưởi gặp nhiều thử thách ác liệt nhất và cũng là nơi ông bộc lộ rõ tài năng và bản lĩnh của mình. Lúc đó ngành này đang do thương nhân Hoa kiều và tư bản người Pháp nắm ưu thế. Bạch Thái Bưởi vừa nhảy vào địa hạt kiếm lợi của họ, lại vào đúng hai tuyến chủ chốt nhất. Vì vậy thương nhân Hoa kiều và tư bản Pháp câu kết với nhau, quyết tâm bóp chết đối thủ khó chịu này từ lúc còn trứng nước.

Mở đầu là cuộc chiến cạnh tranh giá cả. Bạch Thái Bưởi câu khách bằng cách hạ giá, nhưng "ông hạ giá một thì họ hạ giá

hai, ông hạ giá hai thì họ hạ giá ba" (3). Tuyến Hà Nội - Nam Định, trước kia vé là 3 đến 4 hào một người, nay chỉ còn 3 đến 5 xu một người một lượt đi. Tiếp theo là cuộc cạnh tranh về dịch vụ khách hàng. Cả ông và các chủ tàu Hoa kiều cùng chạy đua trong việc tân trang, làm đẹp bến cảng, ghé ngòi, vệ sinh trên tàu... Ông mời khách đi tàu uống nước chè miễn phí thì Hoa kiều vừa mời uống chè, vừa mời bánh ngọt. Đương đầu với đối thủ trường vốn hơn, Bạch Thái Bưởi thực sự đứng trước nguy cơ phá sản. Doanh thu ba con tàu chỉ còn chừng 15 đến 20 *piastres* một tháng, trong khi giá thuê tàu đã là 200 *piastres* một tháng.

Đúng lúc này Bạch Thái Bưởi đã nghĩ ra một "tuyệt chiêu" để thoát hiểm và vươn lên: *vận dụng tinh thần yêu nước, khai thác tinh thần tự tôn dân tộc áp dụng vào kinh doanh*. Ông thuê người đi diễn thuyết khắp các bến cảng, dán áp-phích khắp nơi, kêu gọi "người Nam ủng hộ người Nam!"; "Người Nam không gánh vàng đi đổ sông Ngô!". Lời kêu gọi của ông dội thẳng vào lòng dân Việt giàu lòng yêu nước. Khách đi tàu của ông ngày một đông hơn. Ông liền cho đặt ở các tàu những ống quỳn tiền, tùy tâm khách ủng hộ. Kết quả thật bất ngờ: "Thường khi bỏ ống thấy các giấy 5 đồng, giấy 20 đồng gập nát lại của các cô bác tốt bụng giúp đỡ bỏ vào" (4). Doanh thu của họ Bạch tăng lên vùn vụt, chỉ một thời gian sau, ông không những thoát khỏi nguy cơ phá sản mà còn đủ tiền mua đứt ba con tàu đang thuê.

Trên đà thắng lợi, năm 1912 Bạch Thái Bưởi mở thêm tuyến đường Nam Định - Hải Phòng. Trong lúc tinh thần dân tộc giúp cho việc kinh doanh của ông phát đạt thì Chiến tranh thế giới thứ Nhất cùng những tác động tiêu cực của nó đã khiến

cho các hãng vận tải thủy của Pháp và Hoa kiều phá sản. Năm 1915 hãng Marty et d'Abbadie tuyên bố phá sản và phải bán lại đội tàu và xưởng sửa chữa cho Bạch Thái Bưởi. Trong tay ông lúc này đã có 15 chiếc tàu tất cả, chạy khắp các tuyến đường sông vùng Đông Bắc. Năm 1916 Bạch Thái Bưởi chính thức tuyên bố thành lập *Giang hải luân thuyền Bạch Thái công ty*, gọi tắt là *Bạch Thái Công ty*.

Theo đà đó, năm 1917 ông mua thêm được 6 con tàu nữa cùng một số sà-lan và một xưởng sửa chữa của hãng Deschwendes, một công ty vận tải sông biển của Pháp vừa bị phá sản. Sau đó ông quyết định dời trụ sở công ty từ Nam Định ra Hải Phòng. Các tàu mua được ông đều đặt cho chúng những cái tên mang đậm tinh thần dân tộc như *Lạc Long*, *Trưng Trắc*, *Trưng Nhị*, *Hồng Bàng*, *Đình Tiên Hoàng*, *Lê Lợi*... (5).

Tới năm 1919 Bạch Thái Công ty đã có chi nhánh ở nhiều thành phố lớn như Nam Định, Vinh - Bến Thủy, Hà Nội, Móng Cái, Hòn Gai, Việt Trì, Đà Nẵng, Sài Gòn... Trong những năm đó báo chí và giới kinh doanh đã mệnh danh Bạch Thái Bưởi là "*Chúa sông Bắc Kỳ*". Như tạp chí *Nam Phong* cho biết thì năm 1919 công ty của Bạch Thái Bưởi đã có 25 con tàu với tổng năng lực vận tải ước tính là 4.069,8 tấn, tổng trọng tải khoảng 2.000 tấn, sức máy là khoảng 3000 mã lực, tổng số hành khách chuyên chở là 7.275 người. Ngoài ra công ty còn sở hữu hàng chục chiếc sà-lan, các bến bãi và hai xưởng sửa chữa thuộc hạng khá lớn. Tổng số nhân công làm việc trong công ty là 1.415 người, kể cả người Việt và người Pháp. Như vậy, *Bạch Thái công ty* là một trong những hãng kinh doanh đông công nhân nhất ở Bắc Kỳ (6).

Những năm đầu của thập kỷ thứ hai của thế kỷ trước là thời kỳ hoàng kim trong sự nghiệp kinh doanh của Bạch Thái Bưởi. Từ chỗ là hãng tàu thủy chỉ chạy trên các tuyến đường sông Bắc Kỳ, *Bạch Thái công ty* đã bắt đầu vươn ra các tuyến đường biển, mở rộng phạm vi hoạt động cả vào Trung Kỳ và Nam Kỳ. Việc con tàu Bình Chuẩn của công ty cập cảng Sài Gòn ngày 29 tháng 8 năm 1920 và việc tàu Albert Sarraut khởi hành chuyển đi sang Trung Quốc và Nhật Bản vào ngày 1 tháng 6 năm 1922 đã đánh dấu những bước phát triển lớn lao của *Bạch Thái Công ty*. Lúc này, Bạch Thái Bưởi đã trù tính một kế hoạch đầy tham vọng: "*... lấy Sài Gòn làm trụ sở cho tàu vận tải gạo và hàng hóa đi Phi Luật Tân, tới Phi Luật Tân dỡ gạo, rồi lại xếp các thứ tạp hóa của Hoa Kỳ tại bản xứ đi bán tại Hương Cảng và Thượng Hải... ở Thượng Hải và Hương Cảng xếp các thứ hàng hoá hai nơi đó về Hải Phòng, từ Hải Phòng về Nam Kỳ ... đi qua toàn cõi viễn đông mà không chỗ nào đến nổi phải cho tàu chạy không cả*" (7). Trên thực tế trong các năm 1922, 1923 ông đã phân nào hiện thực hóa được kế hoạch kinh doanh này. Tàu của *Bạch Thái Công ty* đã có mặt tại các bến cảng ở Thượng Hải, Thiên Tân, Hương Cảng, Phi Luật Tân, Java ...

Lúc này Bạch Thái Bưởi được tôn vinh là "*Vua tàu thủy*". Ông còn có dự định lớn hơn nữa là mua thêm một số tàu lớn chở hàng sang Pháp và châu Âu. Ngoài ra, các xưởng sửa chữa tàu thủy của ông cũng không ngừng được mở rộng và hiện đại hoá trang thiết bị. Thậm chí, năm 1919 xưởng tàu của Bạch Thái công ty do Nguyễn Văn Phúc chỉ huy đã thiết kế và đóng thành công con tàu Bình Chuẩn, dài tới 46 mét, rộng 7,2 mét, cao 3,6 mét, trọng tải 600 tấn, động cơ hơi nước 450 mã lực, vận tốc

đạt trung bình 8 hải lí một giờ. Đây là thành công kỹ nghệ lớn rất được ca ngợi lúc bấy giờ (8).

Cùng với việc kinh doanh, Bạch Thái Bưởi không ngừng tăng cường quảng bá cho hoạt động của mình theo nguyên tắc dựa chắc vào tinh thần dân tộc. Ông soạn ra nhiều bài thơ nôm ca ngợi tinh thần dân tộc, mở nhà in *Đông Kinh ấn quán*, lập ra tờ báo *Khai hóa* (1921-1928) làm công cụ chuyên quảng bá cho Bạch Thái công ty. Ngoài ra, khi *Hội Khai trí tiến đức* thành lập, ông cũng tham gia ngay từ đầu, nhằm tăng cường giao lưu với giới thượng lưu bản xứ. Trên tạp chí *Nam Phong* cũng có nhiều bài ca ngợi công ty của ông. Có thể nói Bạch Thái Bưởi là một trong những nhà kinh doanh Việt Nam đầu tiên biết khai thác triệt để thế mạnh của thông tin quảng cáo và đã biết thực hành *marketing* một cách sáng tạo.

Bắt đầu từ năm 1926 sự nghiệp kinh doanh của Bạch Thái Bưởi gặp khó khăn. Năm đó tàu An Nam của *Bạch Thái công ty* chở 150 tấn xi măng bị chìm, gây cho công ty tổn hại ước tính tới 60 vạn *piastres*. Sau đó công ty liên tiếp gặp rủi ro. Về khách quan, lúc này lượng hành khách đi tàu thủy cũng giảm dần do đi lại bằng đường sắt và đường bộ tiện lợi và rẻ hơn. Trên trường quốc tế vận tải biển chịu tác động mạnh mẽ của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới 1929-1933 nên suy giảm mạnh. Ngày 5 tháng 4 năm 1929 Bạch Thái Công ty chính thức tuyên bố phá sản.

Sau khi đã bán hết tàu, xưởng để vớt vát tiền vốn, Bạch Thái Bưởi cố gắng gượng dậy một lần nữa trong sự nghiệp kinh doanh bằng cách chuyển hướng đầu tư sang ngành khai thác mỏ. Ông lập ra *Công ty khai thác than Bạch Thái Bưởi*, tiến hành khai thác than ở Bí Chợ (Quảng Yên).

Mỏ than của ông lúc đầu hoạt động khá thuận lợi, có lúc đã thuê tới khoảng 1.000 công nhân. Song, vận may không còn mỉm cười với Bạch Thái Bưởi. Những kinh nghiệm gom góp được trên thương trường, ý chí và tài năng của cá nhân ông dường như đã cạn kiệt. Ngày 22 tháng 7 năm 1932 Bạch Thái Bưởi đột ngột qua đời tại trụ sở công ty ở Hải Phòng, lưu lại danh tiếng một thời của một doanh nhân từng thành công rực rỡ nhưng cũng đang rơi vào thế bế tắc.

3. Vai nhận định về tài năng Bạch Thái Bưởi

Không nghi ngờ gì rằng *Bạch Thái Bưởi là một nhân tài nổi bật trong lĩnh vực kinh doanh ở Việt Nam thời Cận đại*. Bên cạnh những lời ca ngợi tài năng xuất chúng của ông, ngay từ thời đó cũng đã lưu truyền những thông tin "trái chiều" về nhân cách của ông. Trong cuốn hồi ký "*Nhớ gì ghi nấy*" của mình, nhà văn Nguyễn Công Hoan đã nhiều lần nói đến tính nết hà tiện, tráo trở, có phần xảo trá, lật lọng của Bạch Thái Bưởi (9). Có thể đó cũng là một sự thực, một phần trong nhân cách của ông. Nhưng nổi bật nhất ông vẫn là một con người của ý chí, tài năng và thành công: từ một chàng trai nhà nghèo, trải qua nhiều biến cố khốc liệt đã trở thành ông "Vua tàu thủy", một trong những người giàu nhất Bắc Kỳ.

Tài năng kinh doanh của Bạch Thái Bưởi trước hết là kết quả của quá trình tự đào tạo, tự rèn trong thực tiễn. Sự thật là ông không từng được đào tạo tại bất cứ trường lớp nào. Điều cần nói ngay ở đây là lúc đó tại Đại học Đông Dương người Pháp đã lập ra Trường Cao đẳng Thương mại, nhưng trong suốt thời kỳ Cận đại không có doanh nhân Việt Nam nào nổi tiếng xuất thân từ mái trường đó cả. Với ý chí vươn lên

và với óc thông minh xuất chúng, Bạch Thái Bưởi đã tự góp nhặt, đúc kết từ thực tiễn những tri thức và kinh nghiệm cho mình. Và chính vốn sống, sự trải nghiệm đó là cơ sở, là bệ đỡ cho tài năng kinh doanh của ông.

Vì là kết quả của quá trình tự đào tạo trong thực tế nên khả năng kinh doanh của Bạch Thái Bưởi mang tính thực tiễn rất cao. Điều đó bộc lộ rõ ở khả năng phát hiện cơ hội làm ăn, ở khả năng xử lý tình huống sắc sảo và hiệu quả cao của ông. Tuy nhiên, vì là kết quả của tự đào tạo, mang tính kinh nghiệm chủ nghĩa, nên tài năng của ông cũng có giới hạn nhất định. Điều này bộc lộ rõ khi ông chuyển hướng sang khai thác mỏ than. Vốn kinh nghiệm của ông không đủ tầm để đưa ông ra khỏi những bế tắc mang tính phức hợp cao do những điều kiện khách quan và chủ quan mang lại.

Điểm nổi bật trong nhân cách tài năng của Bạch Thái Bưởi là ý chí lớn, quyết tâm cao, tham vọng lớn nhưng rất hiện thực. Chính những yếu tố trên đã đóng vai trò quyết định để ông vươn lên với hai bàn tay trắng mà trở thành bậc cự phú, mỗi lần bị thất bại lại gắng vượt lên, không bao giờ chịu lùi bước trong thương trường quyết liệt.

Bí quyết thành công, giúp ông thoát hiểm trong lúc khốn cùng và càng ngày càng thành công chính là *ông đã biết khơi dậy và lợi dụng tinh thần dân tộc của người Việt trong kinh doanh.* Đây là điều đã làm cho tên tuổi Bạch Thái Bưởi đi vào sử sách gần 100 năm nay. Song, một trong những nguyên nhân khiến cho ông lúc cuối đời lâm vào thế bế tắc không có đường ra cũng chính là ở chỗ *Bạch Thái Bưởi chỉ lợi dụng chủ nghĩa yêu nước, tinh thần dân tộc để tạo ra thành công riêng cho mình, chứ bản thân ông luôn luôn đứng ngoài phong trào đấu tranh giải phóng dân tộc.* Ông tham gia Hội khai trí tiến đức, đồng thời luôn tán thành chủ nghĩa Pháp - Việt đề huề. Mặc cho từ trước đó, nhất là từ sau năm 1925 trở đi, phong trào yêu nước chống thực dân Pháp dâng lên cuộn cuộn. Thế mà "nhà tư bản yêu nước" Bạch Thái Bưởi không hề tham gia hay trực tiếp hoặc gián tiếp ủng hộ phong trào. Quần chúng nhân dân không sớm thì muộn cũng nhận ra cái cách "yêu nước" của họ Bạch. Chính vì vậy mà khi lâm vào bế tắc, "bảo bối" tinh thần dân tộc không còn giúp gì được cho ông ta nữa. Đây cũng là một bài học rất bổ ích cho giới doanh nhân Việt Nam, nhất là trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay.

CHÚ THÍCH

(1). Viện Khoa học Xã hội Việt Nam, *Đại Việt sử ký toàn thư*, T.II, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, 1998, tr. 282.

(2). Tuy vậy, chúng tôi không chắc gia đình ông có theo đạo Thiên chúa hay không.

(3). *Nam Phong*, số 29, năm 1919.

(4), (6). *Nam Phong*, số 29, năm 1919.

(5). Theo: Phan Sĩ Phúc, "Bạch Thái Bưởi (1874

-1932), nhà kinh doanh nổi tiếng đầu thế kỷ 20", in trong: Đinh Xuân Lâm (chủ biên), *Những người đi qua hai thế kỷ*. Nxb. Lao Động, Hà Nội, 2001, tr. 51-52.

(7). *Khai hoá nhật báo*, số ra ngày 18.2.1921.

(8). Theo Phan Sĩ Phúc, sdd, tr. 57.

(9). Nguyễn Công Hoan, *Nhớ gì ghi nấy*, Nxb. Văn học, 1990.