



LÊ MINH QUỐC

# DOANH NGHIỆP VIỆT NAM xưa & nay



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

1



DOANH NGHIỆP VIỆT NAM  
XƯA & NAY

＊



LÊ MINH QUỐC

DOANH NGHIỆP  
VIỆT NAM  
XƯA & NAY  
\*

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

**HOAN NGHÊNH BẠN ĐỌC GÓP Ý PHÊ BÌNH**

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161b Lý Chính Thắng - Quận 3 - TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 9316211 - 8465595 - 8465596 - 9316289

Fax: 84.8.8437450

E-mail: [nxbtre@hcm.vnn.vn](mailto:nxbtre@hcm.vnn.vn)

## *Lời nói đầu*

“Doanh nghiệp Việt Nam xưa & nay” là bộ sách nhiều tập đề cập đến những vấn đề có liên quan đến công việc kinh doanh của người Việt Nam ta nói chung. Trong quan niệm lạc hậu trước đây, buôn bán là việc thấp kém, không đáng coi trọng. Chẳng hạn, một bậc túc nho đã đâu đến Hoàng giáp là Trần Danh Án (1754-1794), 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 quan niệm cũ thì nghề buôn được xếp vào hạng thấp nhất! Nhưng thực tế đã chứng minh “phi thương bất phú”. “Phú” ở đây đối với nhiều nhà doanh nghiệp không chỉ là làm giàu cho riêng mình, mà còn được thể hiện với ý thức tích cực “dân có giàu thì nước mới mạnh”.

Trải qua nhiều năm tháng, quan niệm cũ xem thường nghề buôn đã được thay đổi. Nhất là những năm đầu thế kỷ XX, khi mà làn gió Tân thư, Tân văn từ Trung Quốc, Nhật Bản... thổi vào Việt Nam, khi mà làn sóng Duy tân trong nước do các nhà nho cấp tiến, yêu nước và các nhà tây học khởi xướng đã khoáy động

rầm rộ từ Nam chí Bắc. Từ đây, các chiến sĩ tiên phong của phong trào Duy Tân đã phát động phong trào đổi mới triệt để mọi mặt, không chỉ “hóa dân” (mở mang dân trí) mà còn phải chung sức làm cho “cường quốc” (làm cho nước mạnh). Họ hô hào “người Việt Nam dùng hàng Việt Nam”, khuyến khích mọi người bước vào công thương nghiệp, dũng cảm kinh doanh, đầu tư cho sản xuất để cạnh tranh với ngoại bang v.v...

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 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.

Việc nước và việc nhà bao giờ cũng đi đôi với nhau. Nền kinh tế quốc dân thịnh vượng nghĩa là các sự kinh doanh của các nhà công nghiệp, thương nghiệp thịnh vượng. Vậy tôi mong giới công thương nỗ lực và khuyên các nhà công nghiệp và thương nghiệp mau mau gia nhập “Công thương vệ quốc đoàn” cùng đem vốn làm những công cuộc ích quốc lợi dân”.

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

Ngày nay, tư tưởng của Chủ tịch Hồ Chí Minh vẫn tiếp tục rọi sáng cho nhân dân ta trong công cuộc Đổi mới. Thủ tướng Phan Văn Khải cho biết: “Đại hội lần thứ IX của Đảng đã khẳng định

đường lối, chính sách phát triển của nền kinh tế thị trường định hướng chủ nghĩa xã hội, dựa vào động lực chủ yếu là sức mạnh đại đoàn kết dân tộc, phát huy nguồn lực của mọi thành phần kinh tế trong môi trường hợp tác, cạnh tranh bình đẳng theo pháp luật. Đường lối đó đang được thể chế hóa nhằm hoàn thiện khung pháp lý cho sự phát triển của các doanh nghiệp và cho sự hình thành đồng bộ kinh tế thị trường, khắc phục mọi sự kỳ thị đã tồn tại lâu năm trong cơ chế cũ đối với nền kinh tế dân doanh và đối với thị trường”.

Với nhận thức này, tập sách “*Doanh nghiệp Việt Nam xưa & nay*” do nhà thơ Lê Minh Quốc biên soạn, là thiện chí mong được góp phần làm rõ hơn nữa sự phát triển của doanh nhân, doanh nghiệp nước nhà. Tất nhiên trong quá trình biên soạn cũng không thể tránh những thiếu sót ngoài ý muốn. Chúng tôi rất mong được sự chỉ giáo, giúp đỡ chân tình của các học giả uyên bác, của các nhà kinh tế, sử học và của các bạn đọc xa gần để bộ sách nhiều tập này ngày càng hoàn thiện và thật sự hữu ích cho mọi người. Trước hết xin quý độc giả ghi nhận nơi đây sự biết ơn sâu xa của chúng tôi.

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



*Thời xưa người Việt Nam quan niệm như thế nào về nghề buôn bán?*

*Quanh năm buôn bán ở mom sông,  
Nuôi đủ năm con với một chồng.  
Lặn lội thân cò khi quãng vắng,  
Eo seо mặt nước lúc đò đông.  
Một duyên hai nợ âu đành phận,  
Năm nắng mười mưa há quản công.  
Cha mẹ thói đời ăn ở bạc,  
Có chồng hờ hững cũng như không.*

Bài thơ *Thương vợ* của Tú Xương (1870-1907) đã khắc họa được hình ảnh tảo tần, đàm đang, chịu thương chịu khó của người phụ nữ Việt Nam. Câu kết “Có chồng hờ hững cũng như không”, đơn giản chỉ vì đức ông chồng ấy là nhà nho, ngày đêm đèn sách, suốt đời lêu chông nhưng cũng chỉ đậu đến... Tú tài! Mà dù chỉ đậu đến thế, nhưng Tú Xương đã được người đời sau truyền tụng qua hai câu thơ:

*Kia ai chín suối Xương không nát  
Có lẽ nghìn thu tiếng vẫn còn*

Lời tiên đoán ấy không sai. Tú Xương nổi tiếng đến độ, người ta cho rằng đất Nam Định có hai đặc sản: “*Đọc thơ Xương, ăn chuối ngọt*”! Tú Xương đã để lại một bản lĩnh thơ, một sự nghiệp văn học để tạo nên cốt cách trào phúng và trữ tình - mà sau này trong thế kỷ XX nhiều người cũng bắt đầu sự nghiệp văn học bằng chữ “Tú” của Tú Xương. Có lẽ, ông là người có nhiều “môn

đệ” nhất: Tú Mõ (Hồ Trọng Hiếu), Tú Quỳ (Phan Quỳ), Tú Xon (Tout seul: chỉ có một mình-Phan Khôi), Tú Nạc, Tú Sụn, Tú Trọc, Tú Da... rồi Tú Kêu (Trần Đức Uyển), Tú Lơ Khơ (Nguyễn Nhật Ánh)... Tiếng cười của ông cay độc. Nó phản ánh rõ nét những nhố nhăng của cái xã hội buôn giao thời Pháp-Việt. Nhưng dù nỗi tiếng đến đâu thì đương thời Tú Xương vẫn phải sống... nhò vợ! Vợ “Nuôi đủ năm con với một chồng” là nhò biết buôn bán. Không riêng gì bà Tú Xương mà từ ngàn xưa cho đến nay, hầu hết người phụ nữ Việt Nam cũng đều giỏi giang trong việc chợ búa... Lướt qua tục ngữ, ta thấy dân gian đã đúc kết lại những kinh nghiệm mà nay chưa hẳn đã lỗi thời.

Trước hết, muốn lao ra thương trường thì phải có vốn, “có bột mới gột nên hố”, “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 mệt”, “buôn ngược bán xuôi” thậm chí “buôn đầu chợ, bán cuối chợ”, tần tảo “buôn Sở bán Tân”, “bán ngày làm đêm” hoặc:

Nửa đêm ân ái cùng chồng  
Nửa đêm vê sáng gánh gồng ra đi

Chưa kể gấp lúc “chợ chưa họp, kẻ cắp đã đến”; buôn bán đâu phải lúc nào cũng “xuôi chèo mát mái”, “mua may bán đắt” mà thất thường tùy lúc như “buôn trâu gấp nắng, buôn đàng gấp mưa” hoặc:

Đắt hàng những ả cùng anh  
Ê hàng gấp những thong manh quáng gà

Kiếm được đồng tiền quả cũng chảy máu con mắt. Chẳng thà như vậy, còn hơn những kẻ “bán mõm nuôi miệng”, “ăn như rồng



Chợ hoa ngày Tết tại chợ Đồng Xuân (Hà Nội) khoảng thập niên 1940 thế kỷ XX.

cuốn, uống như rồng leo, làm như mèo mửa”, khoác lác một tấc đến trời “bán trời không mòi 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 “thuyên lớn thì sóng lớn”, phải tính toán, lao tâm khổ tú nhiều hơn:

Ông cả nầm trên sập vàng, cả ăn cả mặc, lại càng cả lo  
Ông bếp nầm 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”



"Gánh gạo bên sông" (1930), tranh mực nho của danh họa Nam Sơn  
(hiện lưu giữ tại Bảo tàng Louvre Pháp).



Bến cá Gò Công Đông (Tiền Giang) tranh sơn dầu của họa sĩ Lê Vĩnh Phát (2002).

chǎng? 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, nhì cận giang”. Buôn bán nơi chợ, đông đúc người qua kẻ lại; gần sông, nơi tấp nập người lên kè xuồng thì mới có thể “buôn gấp chāu, câu gấp chõ”, “buôn mệt bán mười”...

Những người buôn bán khôn ngoan, chǎng 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 mó 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 mùa 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 chọn, 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 chêt”; không nên “bán bò tậu ẽnh ương, bán bò mua dê vê 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 đợt 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”, “nặng nhặt chặt bít”... Và khi đã có tiền thì phải dùng tiền nhàn rỗi đầu tư thêm cho công việc kinh doanh, vì “tiền trong nhà tiền chưa, tiền ra cửa tiền đẻ”, nếu cứ bo bo giữ lấy thì không khéo cũng

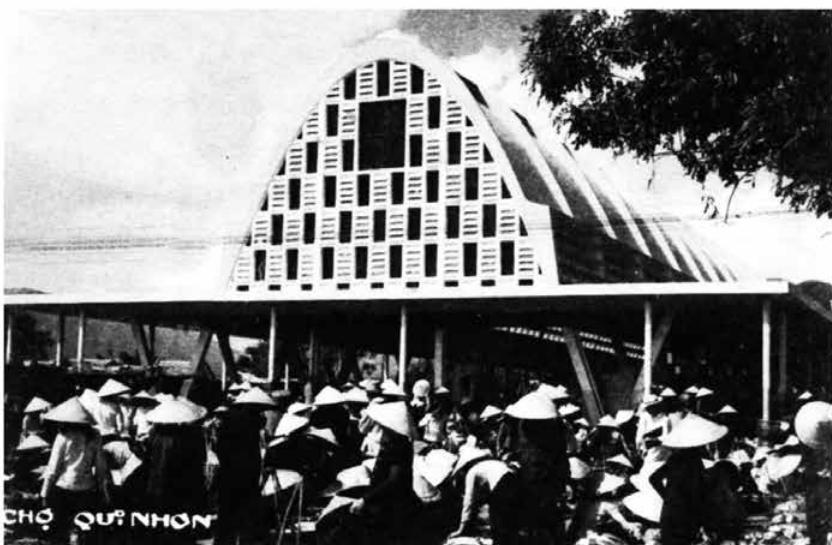
chỉ là “tiễn dư thóc mục”. Lại có câu mà ông bà ta cảnh giác “buôn chung với Đức ông”, “tậu voi chung với Đức ông” trong *Tục ngữ lược giải* của Lê Văn Hòe có giải thích: “Đức ông là tiếng nôm tôn xưng các ông Hoàng (tức anh em bà con với nhà vua) thời xưa, thế lực dĩ nhiên là to tát lắm, nhân dân ai 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 hon, mình chịu phần lép. Câu này, đại ý khuyên người ta về việc giao thiệp buôn bán cần phải suy tính lợi hại thiết 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 chiêu 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 chấm mắm cáy”, “ăn chưa nên đợi, nói chưa nên lời”... thì buôn với bán làm sao thành công được! Cũng đừng quên “bán chịu mất môi hàng”, tốt nhất “tiền trả mạ nhở”, “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 đắt hàng”... Trong thương trường, đôi khi người buôn bán phải biết chấp nhận những tình huống ngoài ý muốn “bán rẻ còn hơn đẻ lãi”, “bán tống bán táng”, “bán sấp bán ngửa”, “bán đổ bán tháo”, “chẳng được ăn cũng lăn 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.



3153 TONKIN  
Marché aux Cochons

Chợ bán lợn ở miền Bắc đầu thế kỷ XX.



Chợ Quy Nhơn khoảng thập niên 1960 thế kỷ XX.

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 dẫu 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; bánh đúc, kẹo lạc bác chẳng bằng tôi”, chứ đừng “hang thịt nguýt hang cá” và cũng đừng “hang tôm hang 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 mạt cua 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 dại dột mới:

*Vàng mười chê đắt không mua  
Mua lấy vàng bảy thiệt thua trăm đường*

hoặc “mua mèo 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 mông  
Lấy chông thì chọn con tông nhà nòi*



Chợ gà ở Huế đầu thế kỷ XX.

Người bán hàng rong tại Sài Gòn đầu thế kỷ XX.



...

*Mua cá thì phải xem mang*

*Mua bâu xem cuống mới toan không nhầm*

...

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 nhầm, bán không nhầm*” nên người mua khôn ngoan thường phải kè kèo, mặc cả hoặc đòn thêm thắt để có lợi cho mình “*mua thì thêm, chém 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*”...



*Chợ Bình Tây (Sài Gòn) trong thập niên 1990.*

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 lãnh 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 bô 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.

*Tuởc đầu thế kỷ XIX, các nhà Nho Việt Nam đã  
quan niệm như thế nào về nghề buôn bán nói chung?*

Nhà nho Nguyễn Công Trú trong bài thơ *Luận kẻ sĩ*, ngay từ những câu đầu ông đã khẳng định:

*Tước hữu ngũ, sĩ cư kỳ liệt  
Dân hữu túc, sĩ vi chi tiên  
Có giang san thì sĩ đã có tên  
Tù Chu Hán vốn sĩ này là quý*

Trong năm tước, theo giải thích của nhà giáo Dương Quảng Hàm có năm bậc: thượng đại phu khanh, hạ đại phu, thượng sĩ, trung sĩ, hạ sĩ; còn nhà nghiên cứu Trương Chính cho rằng “là danh vị mà nhà vua phong cho các quan to hoặc những người có công lớn, gồm năm bậc: công, hầu, bá, tử, nam thì sĩ vẫn được liệt vào trong. Trong dân có bốn hạng: sĩ, nông, công, thương thì sĩ đứng đầu”. Hiểu một cách nôm na thì sĩ là người học trò, học đạo Nho để rồi gánh vác việc đời, nghĩa là ra làm quan. Khi trở thành một ông quan, người học trò được coi đã thành nhân. Theo Nguyễn Công Trú thì kẻ sĩ trước hết phải tu thân: “Đạo



Ngón tay của kẻ sĩ thời xưa.

lập thân phải giữ lấy cương thường”; lúc chưa gặp thời “hối tàng noi bồng tắt”; lúc làm quan thì “đem quách cả sỏ tồn làm sở dụng...”; lúc về trí sĩ thì “tiêu dao nơi hàn cốc thanh sơn”... Kẻ sĩ được nhìn nhận là bậc thức giả có uy tín trong xã hội, khi làm việc gì phải biết hổ thẹn, khi đi sứ ra bốn phương không làm nhục mệnh vua, được họ hàng khen là hiếu, được làng xóm khen là đẽ, làm quan cốt để hành đạo chứ không phải đục khoét dân đen để làm giàu v.v...

Với quan niệm này, kẻ sĩ thường nghèo, nhưng có khi họ lại lấy cái nghèo, sự thanh bần ấy như một nét đẹp nhầm cúng cổ hơn nữa hình ảnh kẻ sĩ trong mắt thiên hạ. Trong thơ cổ điển Việt Nam, trong những bài thơ hay nhất, ta vẫn thấy có những bài thơ mà các bậc túc nho đã “than nghèo”, nhưng qua lời than đó lại một lần nữa khẳng định sự thanh tao của tâm hồn, chứ không phải hổ thẹn vì cái nghèo! Thậm chí có người còn thi vị hóa cái nghèo nữa!

Nay ta thử đọc lại *Bài văn trách ma nghèo* của nhà nho, Tiến sĩ Ngô Thì Sĩ (1726-1780) “sống trong cảnh túng thiếu, hàng ngày củi gạo bức bách” để ít nhiều có thể hiểu thêm suy nghĩ của kẻ sĩ thuở trước. Ông trách ma nghèo rằng: “Nhà ta dột nát, ngươi bảo chưa thể sửa chữa; khách khứa, tế tự không chu đáo đủ đầy, ngươi bảo chưa thể rộng rãi. Những điều ngươi thỉnh cầu, ta đều



Quan đốc học đầu thế kỷ XX.

nghe theo; ta có mưu tính gì người  
đều ngáng trở, khiến ta năm nay vì  
đáu lương mà gãy lưng, một đồng  
tiền cũng chẳng dính tay. Năm nay  
được mùa, ám áp mà vẫn bị đói rét,  
nông nỗi này đều do người làm ra..."  
Những lời này được ma nghèo trả  
lời thấu đáo, mà qua đó ta thấy được  
nhân sinh quan của Ngô Thì Sĩ. Ông  
viết: "Tiên sinh lầm rồi! Cứ xem từ  
thời Hạ, Thương, Chu trở xuống, ở  
các noi danh hương hiền phõ, các vị



Đi chợ vẽ (1884).

khanh tướng có danh tiếng trong thiên hạ, hết thẩy đều qua tay tôi điểm hóa trước, sau đó mới luyện đức tốt, thêm trí lực, rồi mới lập nên sự nghiệp phi thường. Thí dụ như Y Doãn trước nǎu bếp, Thái Công Vọng làm nghề mổ gia súc, Nịnh Tử chăn trâu, Tô Quý Tử mặc áo câu rách, đó đều là những tấm gương rõ ràng ở đời trước. Có được mười mẫu ruộng chỉ làm được ông lão nông; có nghìn vàng ở chợ chỉ được khen là anh lái buôn giàu. Nhưng một chàng áo vải làm nên khanh tướng, thế thì cái nghèo có phụ gì người đời đâu!... Giàu vốn làm cho đời sống người ta thêm phong phú, nhưng nghèo há chẳng lại rèn luyện ta nên người đó sao? Tôi nghe nói: lợi nhiều thì trí mờ ám, tiền dẽ thì thêm mắc lõi..." Mật tích cực của suy nghĩ này là một khi đã ý thức như thế, thì lúc đã đạt được chí, ra làm quan ăn lộc nước, nhiều kẻ sĩ đã không mấy may vì chữ lợi mà làm mờ thanh danh của mình.

Thế nhưng, do quan niệm phải tiến thân bằng con đường "độc thu" với khoa cử nên các nhà nho ta không đánh giá cao việc doanh thương, dẫu vẫn biết "phi thương bất phú". Trong mắt họ, "dẫu ai ruộng sâu trâu nái, đụn lúa kho tiên, cũng bất quá thủ tài chi lỗ" (*Hàn nho phong vị phú* - Nguyễn Công Trứ), chỉ là "thắng mọi giũ của" mà thôi! Nhà nho đậu đến Hoàng giáp là Trần Danh Án (1754-1794) 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". Ta thấy trong quan niệm của nhà nho thì nghề buôn được xếp vào hạng thấp nhất! Sau này, trong giáo



Ông đồ nghèo viết câu đối ngày Tết - tranh dân gian.



"Thằng bán to"  
trong *Truyện Kiều* theo bản  
Huyền Mật  
Đao Nhân in  
tại Sài Gòn năm  
1930.



Bán trái cây ngoài chợ (1883).

trình “Quốc dân độc bản” của trường Đông Kinh Nghĩa Thục đã 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 vóc, thóc gạo nữa!” Quan niệm này tồn tại hàng ngàn năm, chính vì thế xã hội ta trải qua bao thăng trầm của lịch sử có rất nhiều kẻ sĩ dẫu có giỏi về nhiều mặt nhưng... không giỏi về buôn bán!

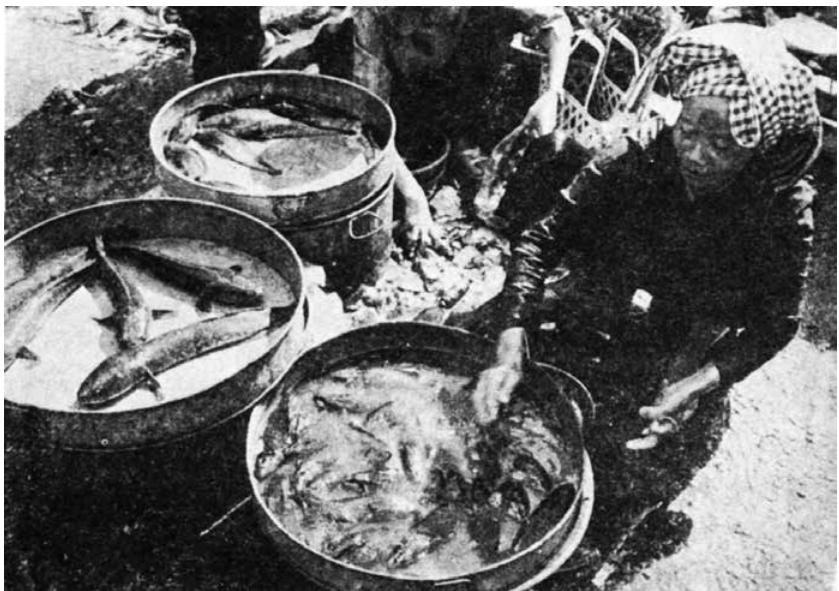
Nhà nghiên cứu Đào Hùng trong bài viết “Nghề buôn dưới mắt người Việt” đã có những nhận xét khiến ta suy nghĩ: “Nép nghĩ coi rẻ nghề buôn có lẽ đã tồn tại từ lâu trong tâm thức người Việt. Ở đây có hai lý do: một là do những thành kiến nghề nghiệp của chúng ta; hai là do chính bản thân nghề buôn gây nên, người đi buôn không coi đó là một nghề cao quý. Giờ lại bộ sưu tập truyện cổ tương đối hoàn chỉnh “Kho tàng truyện cổ tích Việt Nam” (của Nguyễn Đồng Chi - L.M.Q chú thích), ta thấy trong số 200 truyện chỉ có hai truyện nói đến nhân vật lái buôn. Đó là truyện Con 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 A 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 thuỷ, 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 phu, 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 to” trong *Truyện Kiều*, lại là một kẻ gây tai họa cho người dân lành.

Cuốn *Vũ trung tuỳ bút* của Phạm Đình Hổ 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 có tự hào được làm người dân chốn 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 nhu loại truyện phiêu lưu và du ký là sản phẩm của những nhà thám hiểm - mà trước hết là những nhà buôn - được



Bán cá tại chợ miền Nam trong thập niên 1960.

phát triển sớm ở những dân tộc buôn bán giỏi như người Trung Hoa, người Anh, người Hà Lan, người A 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 mánh khoé thủ đoạn, không có một tầm nhìn xa trong kinh doanh..." (*Xưa & Nay* số 4(05) tháng 7.1995).

Quan niệm cũ này chỉ thay đổi vào những năm đầu thế kỷ XX, khi mà làn gió Tân thư, tân văn từ Trung Quốc, Nhật Bản... thổi

vào Việt Nam, khi mà làn sóng Duy tân trong nước do các nhà nho cấp tiến, yêu nước và các nhà tây học khởi xướng đã khoay động rầm rộ từ Nam chí Bắc. Là nhân chứng của thời điểm này, chí sĩ Huỳnh Thúc Kháng sau này có viết: “Địa ngục mây 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 tinh 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 giông 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” gân chiếm cả cái chủ đích môn học khoa cử ngày trước, mà một tiếng sét nổ dùng, có sức kích thích mạnh nhất, thấm vào tâm người Việt Nam ta là trận chiến tranh 1904 Nhật Bản thắng Nga”. Từ đây, các chiến sĩ tiên phong của phong trào Duy tân đã phát động phong trào đổi mới triệt để mọi mặt, không chỉ “hóa dân” (mở mang dân trí) mà còn phải chung sức làm cho “cường quốc” (làm cho nước mạnh). Họ hô hào “người Việt Nam dùng hàng Việt Nam”, khuyến khích mọi người bước vào công thương nghiệp, dũng cảm kinh doanh, đầu tư cho sản xuất để cạnh tranh với ngoại bang v.v...

Cuộc cọ sát dữ dội từ quan niệm đổi mới trong cách suy nghĩ đến thực tiễn của công cuộc kinh doanh, có thể ghi nhận đây là một cuộc cách mạng ghê gớm. Khi đánh thức tinh thần quốc dân

## CÁC NHÀ DUY TÂN



Nguyễn Thượng Hiền.



Lương Văn Can.



Huỳnh Thúc Kháng.



Phan Châu Trinh.

CÁC NHÀ DUY TÂN



Phan Bội Châu.



Ngô Đức Kế.



Nguyễn Quyền.



Trần Quý Cáp.

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

Nhưng buổi ban đầu, muốn thực hiện chủ trương này không phải dễ. Nhà văn Nguyễn Hiến Lê có kể lại chuyện thú vị xảy ra ngoài Bắc vào đầu thế kỷ XX, khi nhà nho Đỗ Chân Thiết và Phương Sơn rủ nhau đi buôn, thực hiện chủ trương của trường Đông Kinh Nghĩa Thục, hai cụ mướn thuyền về Hải Dương, Thái Bình mua gạo chở lên Hà Nội bán. Dù đi buôn nhưng hai cụ vẫn giữ vẻ quan cách đĩnh đạc, vẫn áo xuyến, khăn lụt chỉnh tề! 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 khâm, sách vỏ mẩy pho, treo vài câu đối đỏ nêu tưởng là các nhà nho đùa, mấy o liền ù té chạy. Hai cụ gọi hết hơi nhưng cũng chẳng ai tin!

Họ chẳng tin vì lâu nay hình ảnh nhà nho trong mắt họ và trong suy nghĩ của họ: “Cái tên nhà nho không những là để chỉ người biết chữ, học đạo thành hiền trong Nho giáo; lại là chỉ một giai cấp trong xã hội, tức là hạng thượng lưu trí thức trong nước.



*Dường phố Hà Nội những năm đầu thế kỷ XX.*

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). Thì làm sao họ có thể chia sẻ được hình ảnh nhà nho trở thành “con buôn”, “tư thương” được chứ! Bởi đó là hạng người mà trong suy nghĩ cũ rất lạc hậu cho là loại “buôn gian bán lận”:

*Thật thà như thể lái trâu  
Thương nhau như thế chị dâu em chồng*

hoặc “*mua một bán muời*”; “*bán muóp đặng giả làm bâu*”; “*bán mạt cưa giả làm cám*”... thậm chí có người còn miệt thị là “*con buôn*”, “*con phe*”, “*dân phe phẩy*” v.v... Thế đấy!

Còn trong Nam cũng trong thời điểm này, khi nhà nho Nguyễn An Khương mở hiệu bán cơm thì trên *Lục tinh tân văn* số 8, ra ngày 2.1.1908 cụ cũng phải trình bày việc làm của mình để được mọi người đồng cảm và chia sẻ: “Thuở nay, trong bạn đồng bào ta những tay có tiền hay cho nghề bán cơm là nghề hèn cho nên không một ai mở tiệm cạnh tranh với Hoa kiều... Vả lại có nhiều người ăn theo cách Tàu không quen hay chê lạt léo mà cũng phải ăn, song ăn không đặng cơm thì đã tốn tiền bánh hàng mà lại trong mình không đặng khỏe, ấy là điều mắt thấy tai nghe chớ không phải tôi dám đặt điều... Bởi vậy, tôi muốn quyết một lòng rửa hổ, không sợ mang danh chú bán cơm, ráng sức kinh doanh, lập ra một tiệm tiễn lâu tại đường Kinh Lấp (Boulevard) số 49 gần chợ Sài Gòn lăm. Hiệu tiệm là Chiêu Nam Lầu (nghĩa là tiệm tiễn lâu mà chiêu đãi người An Nam)... Tôi lại ước ao cho các đồng bang đừng có ngại về danh tiếng hoặc xuất vốn nhà, hoặc rủ hùn mà lập lấy năm bảy tiệm hùn như vậy, mượn người Thanh nấu ăn cho khéo, đặng mà tiếp đãi đồng bào, mình với mình buôn bán với nhau vui biết chừng nào, đẹp biết chừng nào. Chú bán cơm, Nguyễn An Khương đốn thủ”.

Tất nhiên, thay đổi tận gốc rẽ một quan niệm cũ, xây dựng một ý thức không phải là việc làm của ngày một ngày hai mà là cả một quá trình lâu dài...

*Các nhà nho cấp tiến trong Phong trào Duy Tân đã làm cuộc cách mạng về doanh thương, doanh nghiệp đầu thế kỷ XX như thế nào?*

Trước hết là phải cổ động, tuyên truyền sâu rộng trong quần chúng nhân dân ý thức “Dân giàu thì Nước mạnh”. Muốn vậy, các cụ nho cấp tiến đã biên soạn một loạt sách nhằm giáo dục quốc dân theo chủ thuyết “khai dân trí, chấn dân khí, hậu dân sinh”. Thật lạ, những tập sách ấy dù viết đầu thế kỷ XX nhưng nay đọc lại ta vẫn còn thấy những giá trị thực tiễn của nó, và điều khiến người đọc nhói lòng là nó được viết bằng một tấm lòng ưu ái với Dân, với Nước, tưởng chừng như lấy huyết lệ, lấy nỗi đau của con dân mất nước mà viết. Do đó, không phải ngẫu nhiên mà thời ấy, bọn hùm hập bảo nhau: “Các thầy muôn ra làm quan thì phải cẩn thận, chó có đọc sách mới, báo mới”. Đối với các lãnh tụ trong phong trào Duy Tân thì làm giàu gắn liền với vận mệnh hung vong của non sông gấm vóc. Phải tự cường, phải mò mang công, nông, thương, khoa học kỹ thuật để sau này có cơ hội mà cứu nước.

Nhưng làm giàu bằng cách nào? Có phải làm giàu bằng mọi giá không? Cụ Lương Văn Can (1854-1027) - thực trưởng của trường Đông Kinh Nghĩa Thục đã viết nhiều sách, trong đó có quyển *Kim cổ cách ngôn*, về vấn đề kinh doanh, cụ viết: “Ý nghĩa của hai chữ kinh doanh thật là sâu sắc. Như người dân quê chuyên cày ruộng, người thợ làm bách nghệ, nhà thương gia buôn chuyển hay đứng cửa hàng đại lý... tất thảy đều kinh doanh. Bí quyết thành công đối với nhà kinh doanh là ở sự trung thực. Nghĩa là nguồn thu về phải theo lẽ tự nhiên, đừng



*Di tích trường Đông Kinh Nghĩa Thục hiện nay tại Hà Nội - ảnh Quốc Anh.*

bao giờ vì lợi mà làm điều xằng bậy hoặc phiêu lưu mạo hiểm. Giả dụ như người ta tích trữ gạo, vải mà lại mong mất mùa lúa, mùa bông thì đó là cái tâm địa ích kỷ, độc ác. Lại có người kinh doanh chuyên mua thừa, bán thiếu. Bán hàng giả để đánh tráo hàng thật, cũng bởi lòng tham khôn cùng đấy thôi. Xét kỹ ra, người ta giàu nghèo là ở tâm đức, ở lòng ngay thẳng, khoan hậu với người, đây cũng là phép thuật kinh doanh đấy thôi. Kìa xem những người bụng dạ khắc bạc, trong kinh doanh chỉ chẵn chẵn lời mình, hại người, nguồn lợi trước mắt thu về nhiều đấy, vậy mà tương lai con cháu mặt vận. Cũng là bởi đạo trời ban phúc cho người thiện, trùng phạt kẻ gian tà. Vậy nên nhà kinh doanh phải lấy điều đó mà xem xét mình". Thiết nghĩ, đây cũng là quan niệm chung của nhiều nhà tư sản dân tộc thời ấy. Chẳng hạn, ông

bà Trịnh Văn Bô - Hoàng Thị Minh Hô, người đã đóng góp trong “Tuần lễ vàng” ngay sau ngày nước nhà giành được độc lập là 1.200.000 đồng (tương đương 5 ngàn lượng vàng) đã phát biểu: “Đã là nhà buôn, thì phải có uy tín làm ăn. Chẳng ai dại gì mua danh ba vạn, bán danh ba đồng... Chúng tôi buôn bán, được 10 thì chỉ giữ lại 7, còn lại thì giúp đỡ người nghèo, làm những việc phúc đức. Đó cũng là lẽ thường tình. Như thế nó mới lâu bền”.

Hầu hết trong các sách của trường Đông Kinh Nghĩa Thục đều chỉ ra rằng, muốn làm giàu thì trước hết mọi người đều phải học. Không phải học theo lối cũ “Kìa những kẻ ham mê đàn sáo, đầu hồ, bài lá, cờ tướng, đồ tho, đánh chữ, sổ, tướng, địa lý, phù thủy, ngày ngày dốc cả trí khôn vào những thứ vô dụng, sống say chết mộng, thì chả kẻ làm gì” mà “Cần phải học đúng”:

*Có học mới biết đường biết lối  
Không học mò mòn tối mò đêm*

Trong *Tĩnh quốc hôn ca*, cụ Phan Châu Trinh khuyên trước hết mọi người đều phải học lấy một nghề:

*...Người mình đủ vụng vẽ trăm thức  
Lại khoe rằng nhất sĩ tú dân  
Người khanh tướng, kẻ tấn thân  
Trăm nghề, hỏi có trong thân nghề nào?  
Chẳng qua là quo quào ba chữ  
May ra rồi ăn xó của dân  
Khoe khoang rộng áo dài quần  
Tráp giày bê vê, rân rân ngực xe  
Còn bức dưới ngoe ngoe vô kê*

*Học cúi lòn kiêm thế quơ quào  
Thầy tư lại, bác kỳ hào  
Gặm xương, nuốt đũa lao nhao như ruồi  
Lại có kẻ lôi thôi bực giữa  
Trên lõi quan, dưới nứa lõi dân  
Ấy là học sĩ văn nhân  
Ăn sung mặc sướng mà thân không làm  
...  
Mau mau học lấy một nghề  
Học rồi, ta sẽ đem về dạy nhau...*

Nhưng nghề nào cần thiết nhất trong giai đoạn này? Trong *Thiết tiên ca*, cụ Nguyễn Phan Lãng ngoài việc khuyên quốc dân phải “*Học chuyên môn cốt lấy nghề cao*” thì nên học cái nghề:

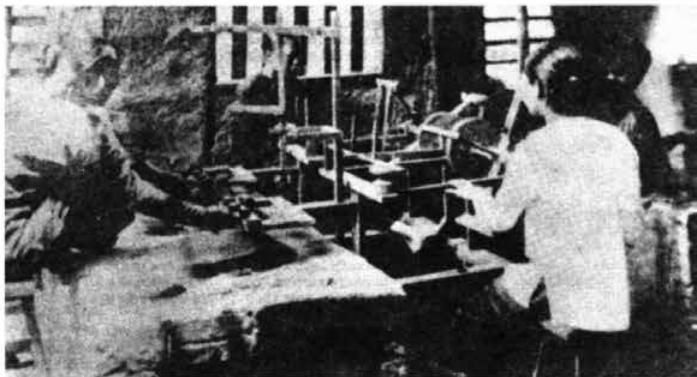
*...Rồi mà cũng chế thủy tinh  
Cũng lò đúc sắt, cũng dinh đúc đồng  
Cũng tàu máy qua sông vượt bể  
Cũng điện cơ, điện khí, điện xa  
Cũng buôn cũng bán gần xa  
Khi vào Tây Cống, khi ra Hải Phòng  
Thế mới thực phụ công đi học  
Thế mới là cõi gốc văn minh...*

Không chỉ học trong nước, Quốc văn tập đọc còn khuyên mọi người nên du học:

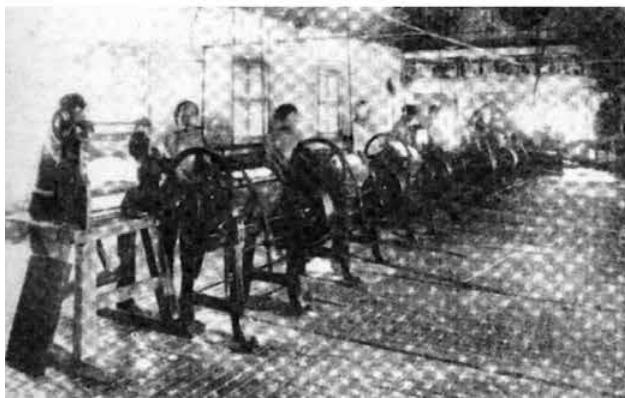
*...Liệu mà sóm bảo nhau đi  
Giàu thì giúp của, nghèo thì góp công  
Khăng khăng ghi lấy một lòng  
Khi Âu sang Mỹ học tài nghề hay*



Quán nước chè xanh  
trên vỉa hè Sài Gòn  
(1900).



Nghề dệt ở  
miền Nam  
(1925).



Nghề chế biến  
cao su tại Củ Chi  
(Sài Gòn-1935).

*Muốn khôn thì phải tìm thấy  
Khí cơ kỹ xảo ngày nay phải tường  
Mỏ đồng, mỏ bạc, mỏ vàng  
Trong bao nhiêu mỏ lại càng phải tinh  
Hỏa xa dùng để thông hành  
Sắt pha, máy đúc phải rành chớ sai  
Bao nhiêu nghề khéo nước ngoài  
Học sao cho được hơn người mới nghe  
Bấy giờ rồi liệu trả vê  
Mỏ trường trong nước lấy nghề dạy nhau  
Làm cho trong nước mạnh giàu  
So vào các nước Mỹ - Âu kém gì...*

Sau khi đã thông thạo nghề, theo cụ Phan Châu Trinh thì phải chung vốn làm ăn, cải tiến máy móc, làm ăn có giờ có giấc, sản xuất nhiều mặt hàng v.v...

*...Khí cơ vật dụng muồi muoi  
Làm cho tinh khéo để người mình mua  
Nghề càng ngày càng đua càng tới  
Vật càng ngày càng mới dẽ coi  
Chợ chuyên đi bán nước người  
Lợi trong đã được, lợi ngoài lại thêm  
Được càng nhiều lại thêm tư bổn...*

Về vấn đề chung vốn làm ăn, ta nhận thấy lúc ấy không riêng gì ngoài Bắc kêu gọi quốc dân mà trong Nam các nhà nho cấp tiến cũng hô hào hết sức quyết liệt. Điều này cho thấy, tâm lý

người Việt bấy giờ chưa thật sự ý thức “hợp của nên giàu”. Trong *Gợi hôn quốc dân*, cụ Phan Bội Châu dỗng dạc:

...Việc buôn bán xiết bao phí lớn  
Quan cùng dân hợp vốn mà nên  
Mỗi người tháng góp một nguyên  
Mười năm được tám trăm muôn có thừa  
Xem “châu thực hợp tư” hội ấy  
Áy tài nguyên thịnh lợi đường bao  
Nuốc ta dẫu gọi rằng nghèo  
Hằng tâm cũng được ít nhiều bỏ ra  
Trong mười người đăm ba người có  
Rủ nhau mà hợp cố cùng nhau...

Hoặc cụ Trần Quý Cáp trong *Bài ca khuyên hợp thương* đã kêu gọi thống thiết:

...Bỏ bạc tiền ra để buôn chung  
Người có của kẻ có công  
Xem nhau lại đem lòng thân ái  
Hiệp bãi cát gây nên non Thái  
Hiệp ngàn dòng nên cái biển Đông  
Mới gọi rằng hào kiệt, anh hùng...  
...  
Giàu giẽ của như con mọi núi  
Lúc hết rồi cũng phuôi tay không  
Chẳng thà ta bỏ ra chung  
Liệu như đánh bạc với ông trời già!...

Mà muốn cho việc chung vốn làm ăn thành công, theo cụ Phan Châu Trinh thì người mình cần khắc phục một thói xấu là thường không biết giữ chữ “tín”...

Đi vào công cuộc làm giàu, trong các sách của trường Đông Kinh Nghĩa Thục đều đề cập đến nhiều vấn đề rất mới, rất thiết thực trong thời điểm đó. Chẳng hạn, trong *Văn minh tân học sách* chỉ ra rằng trước hết phải chấn thương công nghệ: "... Công nghệ rất quan hệ với quốc gia, ta không hon người thì người sẽ bỏ rơi ta... Tưởng nên đón thầy giỏi, mua đồ mẫu, chọn người khéo tay, nhanh trí khôn để cho vào học, rồi triều đình thời thường săn sóc dạy dỗ họ. Lại hạ lệnh khắp nước hễ ai học được kiểu mới, chế tạo được đồ mới, thì theo lối Âu châu cấp cho bằng khen làm lưu chiểu, thưởng cho phẩm hàm để khen ngợi họ, cấp cho lương bổng để khen thưởng họ, cho giữ quyền sáng tạo để bảo vệ quyền lợi của họ. Những ai giỏi về khoa cách trí, khí học, hóa học thì làm cho họ được vẻ vang, sang trọng hơn những người đỗ đại khoa. Như thế mà không có người chịu trồ tài, đua khéo để cho hơn người, thì có lẽ nào!"; hoặc trong *Quốc văn độc bản*, với 79 tiêu mục thì ta thấy có đề cập đến những vấn đề liên quan đến công thương doanh nghiệp như: cạnh tranh, chấn hưng thực nghiệp, nhân công, ích lợi của đại công nghiệp, mậu dịch, thông thương, tiền tệ, ngân hàng, trái phiếu, hối phiếu, séc... Chẳng hạn, việc thành lập công ty, có đoạn phân tích: "Nước ta, trong xã hội chưa thật đoàn kết, từ lâu chỉ hùn vốn lại mà buôn (giống như công ty vô hạn), còn các quy cách khác thì chưa có nhiều. Có hai điều kiện trở ngại, hai mươi năm trước đã có góp cổ phần khai thác than đá, nhưng mỏ chưa khai mà đã hết vốn, người góp cổ phần

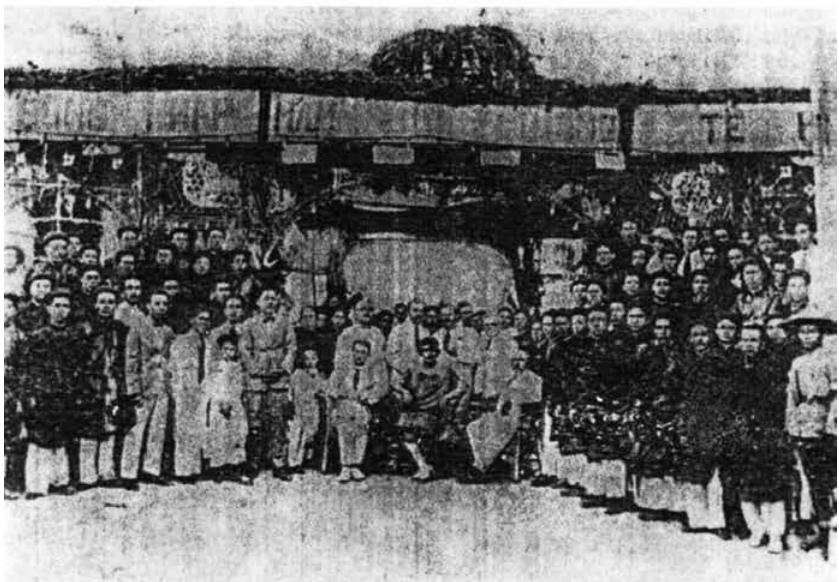
chỉ còn trong tay một tấm phiếu vô giá trị. Từ đó, dân buôn cho là việc góp cổ phần là một tấm gương tẩy liếp. Thế là không thi hành những cách tốt hơn nữa. Hai là, nước chưa văn minh, dân ít người biết nghĩ xa, mà đường sắt, khoáng vụ lại không phải một sớm một chiều mà thu lợi được, do đó tập hợp vốn khó khăn. Cả hai hợp lại thành một trò ngai rất lớn là không thể liên kết thành một thương cục được. Cho nên đường sắt thì để cho nhà nước bảo hộ kinh doanh, mà tàu bè, khoáng vụ, ngân hàng cũng để cho người nước ngoài khai thác lấy lãi. Dân ta phải phát động tư tưởng hợp quần mà giáo dục những đức tính công cộng" v.v...

Đọc lại những tài liệu này, quả thật chúng ta phải lấy làm ngạc nhiên không rõ tại sao thời ấy các bậc túc nho lại đổi mới trong tư duy đến thế. Mà không chỉ đổi mới tư duy, các cụ còn xắn tay áo thực hiện "những việc cùng làm ngay" để quốc dân noi gương. Từ năm 1904 tại Bình Thuận, các cụ Phan Châu Trinh, Huỳnh Thúc Kháng, Nguyễn Trọng Lợi, Hồ Tá Bang, Nguyễn Hiệt Chi... thành lập Công ty thương mãi Liên Thành. Chỉ riêng việc lập công ty này, ta đều thấy các cụ "chịu chơi" như thế nào. Ai đời các bậc uyên thâm Nho học, thi đậu, có tên chói ngời trên bảng vàng nhưng không thèm ra làm quan "ăn trên ngồi tróc" mà lại đi kinh doanh... cá, nước mắm!

Sau đó, cụ Huỳnh Thúc Kháng lập Công ty thương hội, trụ sở đóng tại gần chùa Cầu Hội An; cũng tại Quảng Nam, cụ Phan Thúc Duyên lập Hợp thương Phong Thủ, cụ Trần Quý Cáp lập Nông hội ở phủ Điện Bàn v.v...; tại Nghệ An cụ Ngô Đức Kế, Đặng Nguyên Cần lập Triệu Dương thương quán... Ngoài Bắc, cụ Đỗ Chân Thiết, Phương Sơn buôn gạo từ Thái Bình, Hải Dương



Làng Mỹ Phước (An Giang) có xưởng chế biến nước mắm (1930).



Nghịệp đoàn Tương tế Hội tại Phan Thiết khoảng thập niên 1920.

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; cụ Trần Chánh Chiếu lập Minh Tân khách sạn ở Mỹ Tho, lập Nam kỳ Minh tân Công nghệ theo phuong thức cổ đông v.v...

Nhân đây cũng xin nhắc lại, khi Thời báo Kinh tế Sài Gòn (số Xuân Kỷ Mão) đăng bài “Phong trào Duy tân và đòn bẩy công thương” của nhà nghiên cứu Nguyễn Văn Xuân thì có ý kiến cho rằng các sĩ phu Duy tân hồi đầu thế kỷ trước chỉ hô hào chấn hưng công thương, thúc tinh hồn nước, thì liệu đã nên gọi đó là “đòn bẩy công thương” chưa? Nhà nghiên cứu Nguyễn Văn Xuân đã trả lại vấn đề này bằng những luận chứng và lập luận rất thuyết phục: “Đó là hiện tượng mới lạ nhất, mở đầu cho một cao trào kinh tế Việt Nam từ trước chưa hề có. Cùng với cao trào đó, theo tôi, đã có thể nói tới sự hình thành lớp doanh nhân Việt Nam và phôi thai tinh thần doanh nghiệp lần đầu tiên trong lịch sử.

Một điểm rất mới là các hội buôn, hội trống quế, hội nông... đều do các sĩ phu, các nhà khoa bảng thành lập và điều hành - phải chăng giới doanh nghiệp nước ta thoát thai từ tầng lớp kẻ sĩ? Bản thân Phan Châu Trinh cũng góp phần hùn vào hội trống quế để mở mang các vườn quế ở quê nhà, còn Trần Quý Cáp thì lập Nông hội Yến Nê và sáng tác những bài ca khuyến nông, khuyến thương tràn trề lòng yêu nước nổi tiếng một thời.



Cụ Trần Chánh Chiểu.

Và mục đích của các sĩ phu-doanh nhân khi kinh doanh không đơn thuần là kiếm lợi mà cao hơn là mục tiêu cứu quốc tự cường. Mỗi hợp thương, nông hội đều là chỗ lui tới tụ tập của các nhân sĩ Duy Tân bàn việc cứu nước. Hơn thế nữa, từ Quảng Nam trở vào đến

Bình Thuận, hợp thương đi liền với học hiệu - trường học kiểu mới - kinh doanh để kiếm lợi và cái lợi ấy được dùng để tài trợ cho việc giáo dục đào tạo, truyền bá cái học mới, hun đúc lớp người mới có trí, khí để đảm đương việc cứu nước sau này. Tinh thần doanh nghiệp trong buổi đầu chính là tinh thần phục vụ đất nước chứ không phải chỉ có cạnh tranh thu lợi. Phan Châu Trinh cho biết, đến năm 1908 riêng tỉnh Quảng Nam đã có hơn 40 trường học do các thân sĩ lập nên, trong đó những trường nổi tiếng là trường Diên Phong, Phú Lâm, Phước Bình... Các trường này và hàng loạt các trường khác trong vùng đều chú trọng thực nghiệp, dạy học bằng chữ Quốc ngữ và chữ Hán, dạy cả các môn toán và khoa học, Nam sử, địa lý... chứ không chỉ dạy tú thư ngũ kinh như ngày trước vì mục tiêu đào tạo của trường là học để biết (khai dân trí), để làm công thương nghiệp, chứ không phải học để làm quan. Do không thu học phí nên các trường đều dựa vào nguồn tài trợ của thương hội, học sinh đi học theo nguyên tắc "thả học thả canh" (vừa đi học vừa làm ruộng), nghỉ hè vào



Một nhà nho yêu nước đầu thế kỷ  
bị thực dân Pháp đàn áp.

lúc cây gặt để vừa học vừa bảo đảm được sinh kế. Trường hợp tiêu biểu nhất cho sự kết hợp giữa thương hội và học hiệu của Phong trào Duy Tân có lẽ là trường Dục Thanh ở Phan Thiết, được thành lập và hoạt động dưới sự bảo trợ của Công ty nước mắm Liên Thành.

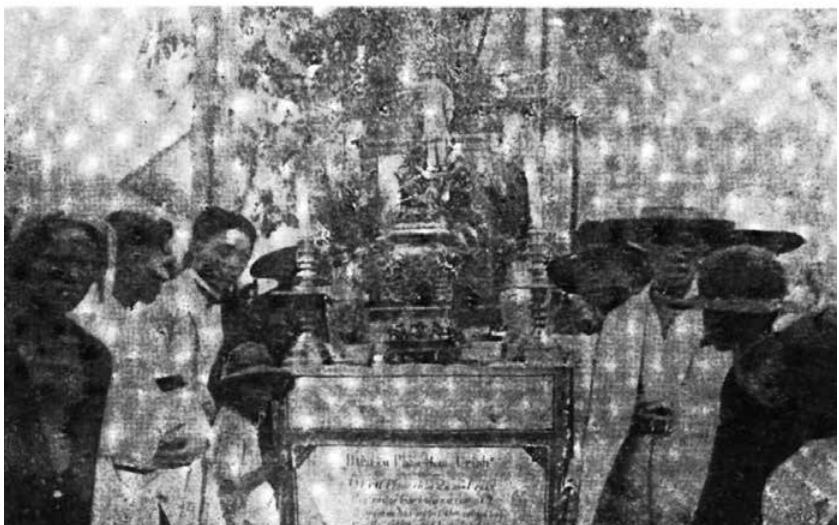
Từ hợp thương đến học hiệu, thực sự đây là một phong trào nhân dân chưa hề thấy ở Việt Nam trước đó. Nhờ tinh thần hợp tác chặt chẽ của sĩ phu có tâm huyết, nêu gương cho cả

nước học kinh doanh mà kinh tế mỗi ngày mỗi lên vùn vụt. Các cơ sở văn hóa, giáo dục, kinh tế của phong trào lan rộng ra nhiều tỉnh. Và khi Phan Châu Trinh rời Quảng Nam ra Hà Nội (1907) cùng các đồng chí Hà thành lập Đông Kinh Nghĩa Thục và các cơ sở kinh tế khác ở đất Bắc thì có thể nói khắp dải Trung Bắc đã phấp phới lá cờ Duy Tân, lá cờ Minh xã, nghĩa là công khai hóa mọi tổ chức, mọi hoạt động.

Nhưng như đã nói, người nước ta bấy giờ chưa phải ai cũng tin giáo dục văn hóa kinh tế đủ để cứu nước, dựng nước. Phải có những hoạt động khác. Xảy ra vụ Hà thành đầu độc của Ám xã (phái bạo động) rồi đến vụ biểu tình cúp tóc xin xâu vĩ đại khởi từ Đại Lộc (Quảng Nam) dẫn xuống vây Tòa sứ Hội An, lan vào



Những nhà nho yêu nước bị đưa ra pháp trường.



Lễ truy điệu cụ Phan Châu Trinh - lãnh tụ phong trào Duy Tân  
tại Sài Gòn (1926)

Quảng Ngãi, Bình Định, ra Nghệ Tĩnh thì chủ trương bất bạo động tiến lên bán bạo động... Người Pháp thấy nguy cơ mới liền tận diệt bằng cách chém giết, tù đày. Sĩ phu cả nước còn sống sót phần lớn sẽ gặp nhau tại Lao Bảo, nhất là Côn Lôn. Tại đây tinh thần yêu nước còn nguyên vẹn với khẩu hiệu “nhà tù là trường học thiên nhiên”. Và cái tinh thần doanh nghiệp, cùng với lớp doanh nhân mới, đã được gieo mầm từ các hội buôn, hội nông, học hiệu của phong trào Duy Tân vẫn âm ỉ tăng trưởng dù các nhân sĩ lãnh đạo phong trào đã bị tù đày, giết chóc.

Năm 1926 Phan Châu Trinh mất tại Sài Gòn. Hàng vạn người dân thuộc mọi tầng lớp, từ Nam chí Bắc đã nghênh ngang đứng dậy tổ chức “quốc tang” cho ông - người khởi xướng và lãnh đạo Phong trào Duy Tân 1905 - 1908. Trong rất nhiều câu đối viếng ông, tôi muốn dùng một vế đối để kết thúc bài này, không phải câu đối của những bậc trí thức tiếng tăm mà là của một nhà thực nghiệp nổi tiếng bậc nhất Bắc kỳ mà cả nước đều biết tên tuổi, ông Bạch Thái Bưởi:

*Bốn nghìn năm nước cũ, đương cuộc đổi thay, cờ thực nghiệp trống tân dân; may mắn sao một gánh non sông, rết có nhiều chân mừng cũng nhẹ.*

“Cờ thực nghiệp, trống tân dân” - phải chăng ấy là bước khởi đầu của một tinh thần mới trong xã hội thuộc địa phong kiến Việt Nam mà đến nay vẫn còn nguyên giá trị lịch sử” (Huỳnh Hoa viết theo tài liệu và lời kể của học giả Nguyễn Văn Xuân - Thời báo Kinh tế Sài Gòn số 36 ra ngày 28.8.2003).

## *Chia biết một vài nghề mới du nhập vào Việt Nam đầu thế kỷ XIX?*

Sau khi hoàn thành công cuộc chinh phục Việt Nam vào cuối thế kỷ XIX, những phố Tây, cơ sở sản xuất, cửa hiệu... của Pháp cũng bắt đầu xuất hiện ở các thành thị Việt Nam. Qua đó một số ngành nghề mới cũng bắt đầu du nhập vào nước ta. Đọc lại tài liệu “Công nghệ mới tại Việt Nam” (4 tập) do tòa Tu thư phủ thống sứ Bắc kỳ ấn hành từ thập niên 1930 và một vài tài liệu khác ta có thể tìm được nhiều thông tin thú vị.

### **NGHỀ LÀM XE TAY**

Có lẽ Tú Xương là nhà thơ trước nhất đưa chất liệu thực tế vào thơ: “Ông chồng thương đến cái xe tay”. Trước kia các quan nước ta thường đi ngựa, đi võng hay đi cáng. Sau Đốc lý Hà Nội Bonnal mua được bên Nhật Bản hai cái xe tay, một biếu quan Tổng đốc, một để dùng. Về sau, năm 1884, ông tham tá nhà Đoan là Ulysse Leneveu dù hưu trí, nhưng chưa vội về cõi hương mà ở lại Hà Nội để kinh doanh. Ông sang Hồng Kông mua được 6 chiếc xe tay, vừa để cho thuê, vừa muôn thợ Việt Nam căn cứ vào mẫu mã có sẵn để sản xuất thêm. Mãi đến ngày 24.3.1887, ông Leneveu mới có được hơn 100 chiếc xe để cho thuê. Từ đó những người thợ của ta đã làm xe cho ông Leneveu cũng bắt đầu sản xuất loại xe này, hầu hết xe tay dùng bánh sắt. Chỉ có quan tuần vũ, quan tây mới dùng loại xe bánh cao su- mà người lính kéo thường mặc áo “kép nẹp”, đầu đội “nón gù”, đi chân không. Rồi mãi đến năm 1932 mới có tập phỏng sự *Tôi kéo xe* của nhà báo trứ danh Tam Lang (Vũ Đình



*Người phu kéo xe do nhà cách mạng Nguyễn Ái Quốc vẽ  
(báo Le Paria số 5 ra ngày 1.8.1922).*

Chí) ra đòi - mở đầu cho thể loại viết phóng sự ở Việt Nam. Nhân đây, ta đọc lại một đoạn ngắn trong tập phóng sự này. Một người “cựu binh” trình bày “kỹ thuật” kéo xe cho người mới vào nghề:

“- Kéo xe cũng là một nghề. Đã đành cầm đến cái tay gỗ thì ai cũng kéo, ai cũng đi, nhưng phải kéo làm sao, đi làm sao cho đỡ vất vả.

Tôi chắc bác chạy một *cuốc* xong, thế nào bác cũng phải thở dốc một hồi, lúc mới buông hai chiếc tay xe ra. Thế là không biết kéo rồi, người kéo thạo tuy cũng thở, nhưng không phải thở dốc ra như thế.

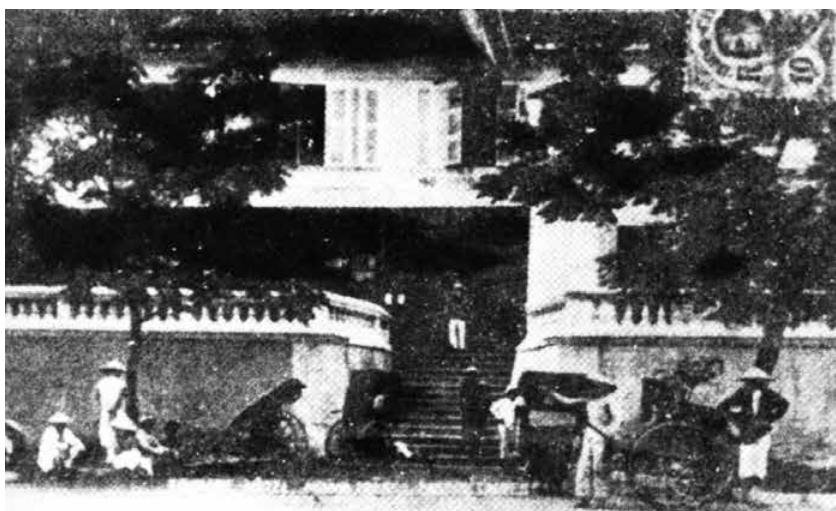
Làm cái nghề chạy quanh năm suốt ngày này, người đã không thể nhón lên được, cứ cọc dần đi, nếu không biết chạy mà lần nào cũng thở hồng hộc như bò thì phổi mình phải yếu dần đi, rồi đến mắc ho mắc xuyên. Ăn đã chẳng có gì béo bở, ở cũng ở chui ở rúc, lại còn dai gió dầm mưa, phoi sương phoi nắng, đến đá cũng phải ốm, đừng nói là người. Nhưng giờ đã đầy vào kiếp ấy, cũng chẳng chống lại được với giờ! Biết giữ được phần nào, hãy cứ hay phần ấy.

Nói đến đây, chẳng biết cảm động thế nào mà anh Tư nhởm dậy, cầm tích nước, tu thăng một hơi.

Bây giờ thì anh ta ngồi, nhón chiếc kẹo bỏ vào mõm, nhai rau ráu rồi lại nói:

- Cầm hai chiếc tay xe lên, phải liệu xem khách ngồi chiều nào, định trước cho cân rồi hãy chạy. Người ta ngồi ngả vào đệm dựa, thì phải cầm dài, ngồi giữa đệm thì cầm giữa càng; ngồi từ đệm tai (hai cái đệm con để tựa khuỷu tay) thì cầm ngắn. Trước khi chạy, phải dùn càng xe lấy mực rồi hãy bước. Cầm tay xe, không nên cầm tay dài tay ngắn, vì lúc chạy ngoắt đường này sang đường khác, đà xe đang mạnh, mình giữ không vững, xe phải lật nghiêng.

Không nên ăn no, phải thắt chặt dây lưng; thắt lưng không chặt thì ruột vặn từ rốn đưa lên; ngon miệng ăn no thì bụng xóe. Lúc chạy, phải mím môi lại, chỉ được thở đằng mũi, đừng thở đằng miệng. Cầm hơi như thế, sức bao giờ cũng mạnh; hẽ há hốc luôn miệng mà thở là thấy mệt liền. Giữ như thế cho đến lúc thật tức hơi thì há mõm thở phào ra một cái thật mạnh rồi lại phải mím miệng lại liền; lấy hơi vào, phải thở luôn bằng mũi.



Cảnh phu kéo xe tay trước khách sạn Morin (Đà Nẵng) năm 1900.



Cảnh phu xe trước khách sạn Métrpole (Hà Nội) trong thập niên 1920.

Xe dừng lại, khách xuống rồi, bây giờ tha hồ thở, nhưng không nên ngồi nghỉ ngay. Phải bước một mà đi cho chân khỏi chồn, lúc thuận chân hãy ngồi nghỉ lại. Quạt cho ráo mồ hôi rồi hãy uống nước; uống nước vội vã chẳng đỡ khát, lại thêm mồ hôi..."

Bài học *võ lòng* ấy, anh Tư giảng giải cho tôi nghe làm nhiều đoạn, nhiều hồi.

Mỗi điều thuốc là một cái *chấm xuống dòng*. Mỗi chiếc kẹo là một cái *chấm phẩy!*".

Nhà văn Nguyễn Công Hoan có viết truyện ngắn "*Người ngựa ngựa người*" mà nhân vật chính cũng là người kéo xe... Riêng thi sĩ Tản Đà có viết "hài đàm" tựa "*Cái đòn cán và anh phu xe*" đọc thấy chua chát trong cái buổi giao thời thuở ấy: "Có một anh phu xe nguyên ngày trước là phu cảng chuyển nghề. Từ ngày đi làm xe, anh ta hay học đòi nói năng kiểu mới. Một hôm anh ta định đem đòn cảng ché thành cùi và nói rằng: "Trước ta làm cùng may thì hai đứa chỉ khiêng được một người mà cũng ì ạch. Giờ ta làm xe, một mình kéo được hai ba người mà lại chạy nhanh. Thế là văn minh, tiến bộ hon". Đòn gánh liền đáp: "Trước cùng tôi anh chỉ phải khiêng một nửa người. Bây giờ anh phải mang nặng gấp 4, 6 lần. Vậy mà đòi sống và phẩm giá của anh chẳng hon gì trước. Vậy thì văn minh, tiến bộ là phải, nhưng nên tiến lên làm người ngồi xe, và đừng làm người kéo xe":

*Đòi thế anh oi, thế cũng khoe,  
Hết trò phu cảng lại phu xe!  
Văn minh chừng mấy ki-lô mét?  
Tiến bộ như anh nghĩ chán phè.*

## NGHỀ LÀM XE NGỰA

Thấy trong thành phố chỉ có xe tay do cu-li kéo, chỉ đi gần chừ không đi xa được, ông Montaignac cũng là một tham tá nhà Đoan về hưu liền bắt chước kiểu làm xe ngựa như bên Nhật Bản-thứ xe này to hơn xe tay, có thể chứa được 4, 5 người do ngựa kéo-để cho thuê. Sau người Việt Nam ta cũng theo đó mà làm được và gọi là xe độc mã hay song mã.

Ở trong Nam cũng có xe ngựa, gọi là xe thổ mộ, gọi như vậy vì cái mui xe giống như cái mả đất - dành chở khách bình dân, giới buôn bán đi chợ với quang gánh, thúng, mủng... Nhà báo Nguyễn Nguyên lúc sinh thời có gặp ông Tư ở Ấp Nam Thái, xã Thới Tam Thôn, Hóc Môn để tìm hiểu thêm thì được biết: "Cái xe thổ mộ xuất hiện cũng không sớm và đâu chừng quãng năm 1920, và khi chính thức trở thành phương tiện vận chuyển, Tây



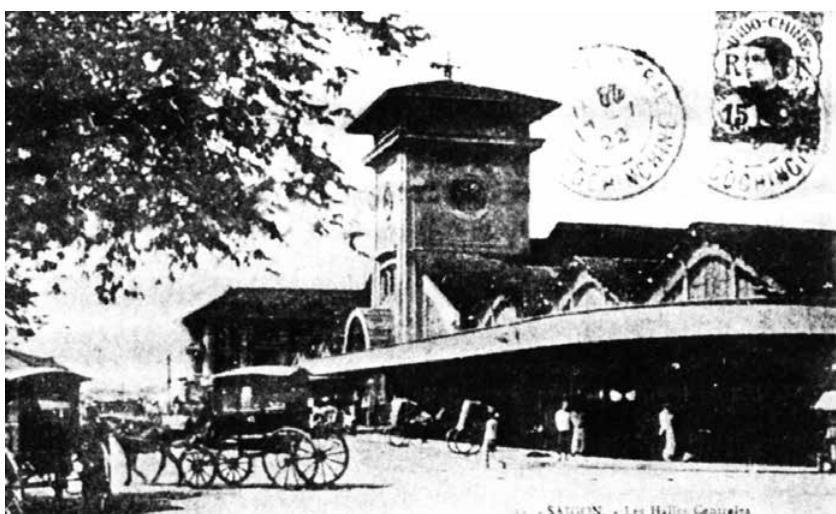
Phụ nữ Sài Gòn đi xe kéo đầu thế kỷ XX.



Xe thồ mò ở Sài Gòn trong thập niên 1930.

quy định chỉ được phép chở bốn người. Từ chợ quận Hóc Môn đi chợ Bà Điểm “ăn” bảy xu, từ Hóc Môn đi Củ Chi “ăn” một hào ruồi. Thằng cò “Bê-tay” ở bót Bà Điểm bắt gặp xe nào chở năm người, nó phạt năm hào...” (báo *Sài Gòn Giải phóng* số 22.4.1998).

Học giả Vương Hồng Sển trong *Sài Gòn năm xưa* (1968) cho biết: “Khách phong lưu và người có tiền thì đi “xe kiếng”, tức xe đóng bít bùng



Xe kiếng tại chợ Bến Thành đầu TK XX.

THÀNH-PHÒ



SAIGON

## TARIF

Pour voitures de 2<sup>e</sup> classe (voitures fermées dites maiabares)

## BẢN ĐỀ

Giá mướn xe hạng nhì (xe kiển)

I. — DANS LE PÉRIMÈTRE DE LA VILLE:		I. — TRONG CHÂU-THÀNH:	
(Quartier de Caukho excepté)		(Trừ quận Cầu-kh)	
La course.....	0 22	Đi một bận.....	0 22
La course aller et retour avec un quart d'heure d'arrêt.....	0 35	Đi có lại và ngừng một khắc đồng hồ.....	0 35
A l'heure... { première heure.....	0 40	Đi theo giờ... { giờ đầu.....	0 40
A l'heure... } pour chaque heure supplémentaire.....	0 30	Đi theo giờ... } mỗi giờ sau.....	0 30
II. — EN DEHORS DU PÉRIMÈTRE DE LA VILLE:		II. — NGOÀI CHÂU-THÀNH:	
De Saigon à Cholon (centre).....	0 80	Từ Sài-gòn tới Cho-lon (trung tim).....	0 80
De Saigon à Cholon et retour avec une heure d'arrêt.....	1 30	Từ Sài-gòn tới Cho-lon di có lại và ngừng một giờ.....	1 30
De Saigon à Bình-hoa (Giadinhh) par le 2 <sup>e</sup> pont de l'Avalanche.....	0 50	Từ Sài-gòn tới Bình-hoa (Gia-dinh) di ngã Cầu-bông.....	0 50
De Saigon à Bình-hoa (Giadinhh) et retour avec une demi-heure d'arrêt.....	0 80	Từ Sài-gòn tới Bình-hoa (Gia-dinh) di có lại và ngừng nửa giờ.....	0 80
De Saigon-centre au quartier de Caukho en six environs du Camp des Mères.....	0 40	Từ Sài-gòn (trung tim) tới quận Cầu-kh hay là lối O-ma.....	0 40
De Saigon-centre au quartier de Caukho ou aux		Từ Sài-gòn (trung tim) tới quận Cầu-kh hay là lối O-ma.....	0 40

THÀNH-PHÒ



SAIGON

## TARIF POUR POUSSÉ-POUSSE

## BẢN ĐỀ GIÁ MUỐN XE KÉO

I. — Dans le périmètre de la Ville		I. — Trong Châu-thành Saigon	
La course d'un point à un autre par la voie la plus directe et pour un trajet de 10 minutes ou de 2 kilomètres au maximum.....	0 \$10	Đi một bận, đường đường gần hơn hết và chạy 10 phút đồng hồ hay 14.000 thước là nhiều, giá.....	0 \$10
La course aller et retour telle qu'elle est déterminée ci-dessus avec un quart d'heure d'arrêt.....	0 30	Đi có lại (đi và về), theo như đã định trên đây, ngừng một khắc đồng hồ.....	0 30
Pour toute course dépassant, en durée ou en distance, les indications ci-dessus, le tarif de l'heure devient applicable.		Còn nếu đi một bận, mà lâu hơn hoặc xa hơn đã định trên đây thì cứ giá mỗi tỉnh tiền.	
L'heure, sans distinction entre la première heure et les heures suivantes.....	0 30	Đi theo giờ, chẳng kể là giờ đầu hay là giờ sau, cứ tính mỗi giờ.....	0 30
II. — En dehors du périmètre de la Ville		II. — Ngoài Châu-thành Saigon	
Du point de départ jusqu'à la limite de la Ville, le trajet est décompté d'après le tarif ci-dessous.		Tù chỗ đi cho đến ranh Châu-thành, thi giá cả tính theo trên đây.	
Les parcours en dehors de la Ville sont ainsi tarifés:		Còn ở ngoại Châu-thành, thi giá cả tính như vậy:	
De la limite de la Ville à Cholon-centre (Mairie).....	0 40	Từ ranh Châu-thành vò Cholon trung tim (Xã-lý).....	0 40
De la limite de la Ville à Cholon-centre et retour avec une demi-heure d'arrêt.....	0 80	Từ ranh Châu-thành vò Cholon trung tim, di có lại và nghỉ nửa giờ.....	0 80
De la limite de la Ville à Bình-hoa (Giadinhh) par le 2 <sup>e</sup> pont de l'Avalanche.....	0 25	Từ ranh Châu-thành vò Bình-hoa (Gia-dinh), di ngã Cầu-bông.....	0 25
De la limite de la Ville à Bình-hoa par le 2 <sup>e</sup> pont de l'Avalanche et retour avec une demi-heure.....	0 40	Từ ranh Châu-thành vò Bình-hoa, di ngã Cầu-bông, di có lại và nghỉ nửa giờ.....	0 40
De la limite de la Ville à Choquan.....	0 15	Từ ranh Châu-thành vò Cho-quán.....	0 15
Toute demi-heure d'arrêt au fraction de demi-heure en sus des arrêts prevus ci-dessus sera payée.....	0 30	Từ ranh Châu-thành vò Cho-quán, di có lại và nghỉ nửa giờ.....	0 30
Tous les parcours non prévus au présent tarif, la location sera faite à prix débattu entre le voyageur et le tireur.	0 20	Mỗi khi nghỉ thêm nửa giờ hay là ít hơn nữa giờ đã định trên đây, thi phải trả thêm.....	0 20
Còn như phải đi máy chở khác hơn những chỗ đã định trên đây, thi người bộ hành tính giá với người kéo xe.			

Bản quy định giá mướn xe kiểng, xe kéo tại Sài Gòn năm 1923.



Cảnh trước Nhà hát Lớn Sài Gòn đầu thế kỷ XX.

có cánh cửa có gắn kính cho có ánh sáng nên gọi như thế. Người Pháp gọi xe ấy là “voiture malabare” vì người cầm cương phần đông là người Mã Lai. Rồi sau có xe trái bí, hình dáng thanh hon xe kiếng. Nhà giàu nữa thì dùng xe mây một ngựa (thùng đan bằng mây) hoặc xe song mã có xà-ích (sais) Chà-và cầm cương”.

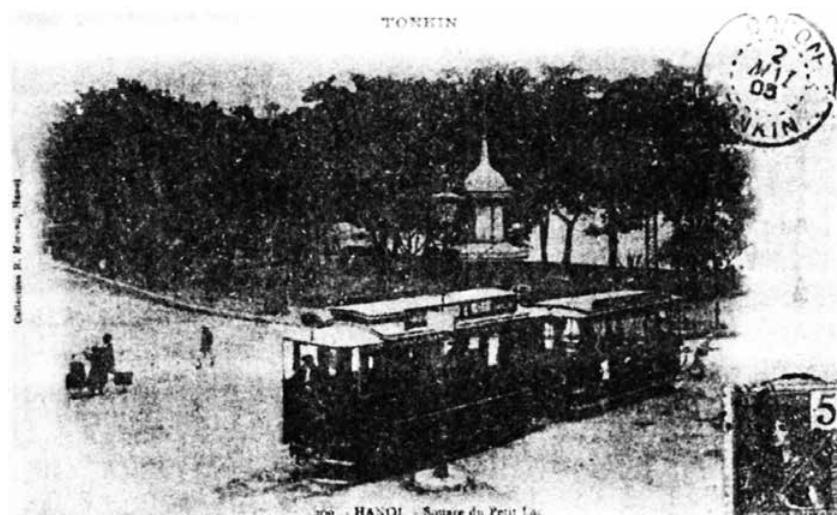
Ngoài ra, trong thời gian này, còn có “xe tờ” là thứ xe có bánh giát sắt, cao lêu lêu, thùng rộng có băng ngang hẹp dành cho người cầm cương, sau có hai băng dọc dành cho khách ngồi đối diện, do hai con ngựa kéo. Vì xe dùng để chở công văn, tờ trát của nhà đương cuộc nên gọi “xe tờ”.

### **XE ĐIỆN**

Ngày 1.7.1882 thực dân Pháp bắt đầu khai thác tuyến xe điện Sài Gòn - Chợ Lớn, dài trên 5 km, rộng 1m. Đây là tuyến đường xe điện đầu tiên ở Nam kỳ và Việt Nam.

Năm 1885, binh lính Pháp ở Hà Nội đã tăng lên rất đông. Muốn thuận tiện cho việc đi lại, nhà binh liền cho đóng một ít toa giống như xe điện ở bên Pháp và lắp đường ray trong mây phố lớn để cho ba con lừa kéo. Mỗi ngày xe chạy đi chạy lại ba lần, chỉ trừ chủ nhật là chạy bốn lần qua các phố France, phố Hàng Khâm (tức phố Paul Bert), phố Trường Thi (tức phố Borgnis Desbordes), phố Nhà Chung, phố Hàng Bông và Hàng Gai rồi về thẳng trong thành.

Tháng 5.1900, Pháp chính thức xây dựng Nhà máy xe điện Hà Nội và tiến hành đặt đường ray rộng 1 mét. Ngày 10.11.1901, tuyến đường xe điện đầu tiên ở Hà Nội dài 18km được khai thác; ngày 18.12.1906, khai thác thêm 5,5km tuyến đường Bạch Mai. Thời điểm này có bài vè phản ánh lại khá chân thực:

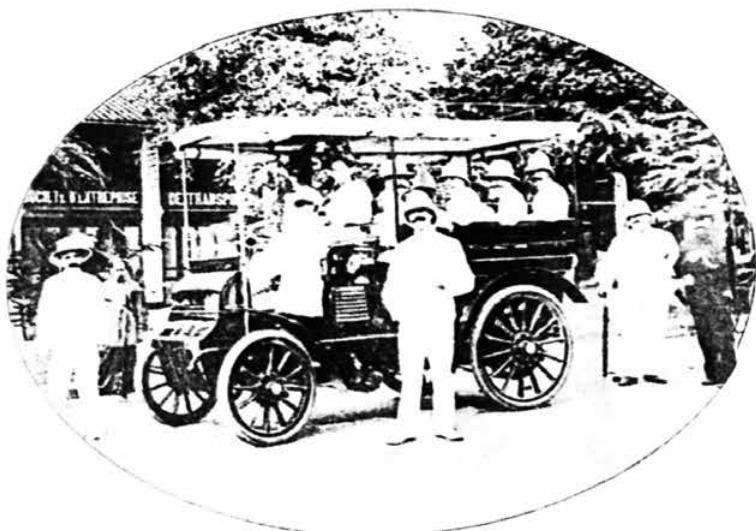


"Có chiếc tàu điện dừng chờ ngã ba".

*Thằng Tây ngồi nghĩ cũng tài  
Sinh ra đèn điện thấp hoài năm canh  
Thằng Tây ngồi nghĩ cũng sành  
Sinh ra tàu điện chạy quanh phố phuờng  
“La-ga” thì ở Thụy Chương  
Dây đồng cột sắt theo đường cái quan  
Bồi bếp cho chí bồi bàn  
Chạy tiền ký cược đi làm “so-vo”  
Xưa nay có thể bao giờ  
Có chiếc tàu điện đứng chờ ngã ba  
Đàn ông cho chí đàn bà  
Hết tàu vừa đến, lấy đà nhảy lên  
Ba xu ghế gỗ rẻ tiền  
Toa sau thì để xếp riêng gánh gồng  
Năm xu ngồi ghế đậm bông  
Hồi mình có suông hay không hồi mình*

Xin giải thích “la-ga” (la gare: nhà ga, chỉ nơi đỗ tàu xe); “xo-vo” (receveur: người thu tiền trên xe điện, người bán vé); còn Thụy Chương là tên cũ của Thụy Khuê, được đổi tên vì kiêng miếu hiệu của vua Thiệu Trị, trước năm 1975 là trụ sở Quốc doanh xe điện).

Nhân đây, thiết tưởng ta cũng nên biết qua Nghị định của Thống đốc Nam Kỳ Cognacq ký ngày 26.5.1922, quy định các vấn đề có liên quan đến việc sử dụng các loại xe, trong đó có xe hơi. Chẳng hạn, điều 27 quy định tốc độ của xe hơi thời đó: “Khi xe hơi chạy tới máy chốt đồng đảo hay vô trú xóm làng, thì người coi máy phải coi chừng xe mình chạy có quá 15 ngàn



Xe khách đầu tiên ở Đông Dương chạy tại Sài Gòn đầu thế kỷ XX.



Xe hơi tại Sài Gòn (1912).

thước mỗi giờ hay không, vì không được phép chạy hon cây số ấy... Khi trời tối hay khi nào có sa mù thì xe hơi cũng phải chạy chậm” hoặc hạng xe nặng từ 3.000 đến 4.500 kilos loại niền cứng chỉ được “chạy mau hon hết” là 20 km/g, nhưng loại niền mềm dùng chở hành khách thì được phép chạy đến 40 km/g; hạng xe nặng trên 11.000 kilos loại niền cứng chỉ được chạy tối đa 5 km/g, nhưng loại niền mềm dùng chở hành khách thì được phép chạy đến 15 km/g v.v...

### NGHỀ LÀM NƯỚC ĐÁ

Ngày 1.4.1886 anh em ông Larue ở Sài Gòn ra Hải Phòng mở một nhà máy làm nước chanh và ông Molinard, ông Berthoin và ông Bédat mở nhà máy làm nước đá ở Hà Nội.

### NGHỀ CẮT TÓC

Ngày 4.2.1888, ông Querelle sang Hà Nội mở hiệu thợ cạo và thuê người Việt Nam làm. Rất tiếc, hồi ấy người nước ta phần nhiều giữ lại cái “búi tó” chứ không búi tóc nên nghề này không phát đạt lắm. Nhân đây xin trích lại một đoạn ngắn trong tác phẩm *Tuấn, chàng trai nước Việt* của nhà văn Nguyễn Vỹ để thấy chuyện hớt tóc đổi với người Việt Nam đầu thế kỷ XX thiêng liêng biết chừng nào:

“Trên bàn thờ ông bà, có bày một hộp trầu cau, một nải chuối chín và một con gà luộc. Một mâm gỗ lớn đựng mười chén cháo và mười đũi đũa, đặt trước bộ ván kê trước bàn thờ”. Người được hớt tóc cũng khấn vái trước bàn thờ, xong, thợ “cốp-pho” (coiffeur) mới hớt tóc. Nhìn thấy tóc rơi xuống đất: “Bà Xã đứng gần đấy, òa lên khóc, thê thảm, quay lưng đứng đinh đi vào nhà trong. Ông Xã rung rung hai ngón lật. Trên bàn thờ, ba que nhang



Cảnh hớt tóc trên đường phố Hà Nội đầu TK XX.

cùng tỏa ra một làn khói thơm nồng, cuốn cuộn lên cao. Ngọn đèn dầu phông cháy tỏ như thể có vong hồn các đấng tiên nhân đang chứng minh nghi lễ “thế phát” của đứa con trai trưởng trong gia đình”. Phải chờ đến sau năm 1908, lúc phong trào chống thuế đã nổ ra ở Quảng Nam thì việc hớt tóc mới được thanh niên cấp tiến hưởng ứng.

Trên báo *Ngày nay* số 149 (ra ngày 15.2.1939) nhà văn hóa



Cảnh hớt tóc trên đường phố Sài Gòn đầu TK XX.

Phan Khôi với tư cách là người trong cuộc, ông có kể lại chuyện... hót tóc mà nay đọc lại ta có thể thấy được những nét rất thú vị: “Mùa đông năm 1906, thình lình ông Phan Châu Trinh đi với ông Nguyễn Bá Trác đến nhà tôi. Đã biết tin ông Phan mới ở Nhật về, tiên quân tôi chào mừng một cách thân mật với câu bông đùa này “cứu bát kiến quân, quân dĩ trọc” khiến tôi phải để ý xem ngay đầu ông Phan, thấy không đến trọc, nhưng là một mớ tóc bờm xòm trong vành khăn nhiều quấn.

Ở chơi nhà tôi ba hôm, lúc đi, ông Phan rủ tôi cùng đi sang làng Phong Thủ, nơi hiệu buôn Diên Phong, là một cơ quan của các đồng chí chúng tôi lúc bấy giờ mới lập được mấy tháng. Tại đó, tôi gặp thêm cụ cù Mai Dị nữa, rồi bốn người chúng tôi cùng đi thuyền lên Gia Cốc, thăm ông Học Tổn, ông này có mở một tiệm buôn và một sô vuờn trồng quế, trồng chè ở làng An Chánh gần đó, nhân thể mời chúng tôi đến chơi.

Một nếp nhà chòi đóng so sài ở trên đồi, bốn phía cây cối um tùm, giữa mùa đông lạnh và vắng vẻ. Vào nhà rồi, một điều nhận thấy lấy làm lạ mắt nhất; từ chủ đến người làm công, kẻ tôi tớ, cả nhà hết thảy chừng hai chục đầu người, đều không có tóc dài như ba chúng tôi. Giữa bữa cơm sáng đầu tiên, khi ai nấy đã có chén hoặc ít hoặc nhiều, ông Phan mở đầu câu chuyện nói:

- Người đời, nhất là bọn nhà nho chúng ta, hay có tính rụt rè, không dám làm việc. Mỗi khi có việc đáng làm, họ thường tìm cớ trách rút, có khi họ nói việc nhỏ không xứng đáng. Trong ý họ, đợi đến việc lớn kia. Nhưng nếu họ đã có ý không muốn làm thì đồi với họ việc nào cũng sẽ là nhỏ cả, thành thử cả đời họ không có việc mà làm!...

Ông Phan lúc đó gặp ai cũng hay diễn thuyết, những câu chuyện luân lý khô khan như thế, mấy hôm nay ông đem nói với bọn tôi hoài, thành thử khi nghe mấy lời trên đó của ông, không ai để ý cho lắm, cứ tưởng là ông phiếm luận. Thong thả ông nói tiếp:

- Nếu lấy bể ngoài mà đoán một người là khai thông hay hủ lậu thì trong đám chúng tôi ngồi đây duy có ba anh - vừa nói ông vừa chỉ ông Trác, ông Dị và tôi - là hủ lậu hơn hết, vì ba anh còn có cái đùm tóc như đàn bà.

Cả mâm đều cười hé môi. Ba chúng tôi bén lẽn, ông Phan lại nói:

- Nào! Thứ “cúp” đi có được không? Đừng nói là việc nhỏ; việc này mà các anh không làm được, tôi đố các anh còn làm được việc gì!

Câu sau đó, ông nói với giọng rất nghiêm, như muốn gây với chúng tôi vậy.

Ông Mai Dị đỏ mặt tía tai:

- Ừ thì cúp chứ sợ chi!

- Thì sợ chi! .

- Thì sợ chi!

Ông Trác rồi đến tội phụ họa theo. Khi ấy, trong mâm cười âm cả lên, mỗi người như có sự đắc ý gì lớn lắm, ông Học Tổn cầm ve rươi rót thêm cho ba chúng tôi và mồi: Uống nữa! Uống nữa! Mấy kẻ ở nhà dưới tướng có việc gì xảy ra, chạy lên xem thấy cười, họ chẳng biết đầu đuôi chi, cũng cười mà trớ xuống.

Bữa cơm xong đã đúng trưa, trời vẫn mưa phun, ông Học Tổn bảo người nhà mở cửa cái nhà trại đập lúa, rủ bức màn che bớt

gió và đặt ở đây mấy cái ghế cho chúng tôi. Người em ruột ông ấm Đôn cầm kéo, ông Phan Châu Trinh ngồi một ghế như thị thiêng.

Ông Mai Dị được hót trước rồi đến hai chúng tôi. Mỗi người đều đầy ý quả quyết và tin nhau lắm, chẳng hề sợ ai nửa chừng thoái thác. Hót xong, những tóc của ba cái đầu bỗn đầy một thúng; có mấy người đàn bà ở cạnh xóm đến tranh nhau xin về làm trang (tóc), về sau tôi mới biết ra rằng lần hót này thiệt vụng quá chỉ cắt ngắn đi thôi, chứ không theo kiểu mẫu gì cả. Thế mà lúc đó ông Phan cứ trầm trồ khen mãi “Cúp khéo đấy! Coi đẹp đấy!”

Tôi hôm đó còn ở lại An Cháng một đêm, cái đêm tôi ngủ chẳng yên cứ giật mình, mở mắt, chốc chốc lại mó lên đầu, trong lòng thốn thúc. Chuyến đi chơi này chỉ đi chơi trong mấy hôm rồi còn về nhà nữa, chứ không phải đi bỏ xứ! Về nhà mà mang cái đầu này về, dễ chịu làm sao? Nhà mình còn có cha còn có bà nội - nhất là bà nội - sao mình lại tự tiện quá thế này? Nhưng không làm thế này sao được? Mình là người định làm việc lớn kia mà! Thế mà trước mắt các ông đi Nhật Bản về kia, mình không làm nổi việc nhỏ thì bé lắm! Đó là những điều trao trả qua lại trong đầu tôi trong đêm ấy và luôn mấy đêm sau, trước khi về đến nhà, có một điều tỏ ra tôi thật thà và ngây thơ quá, nghĩ gì thì nghĩ, chứ không hề nghĩ đến mình làm việc ấy là bị khích bởi ông Phan!

Ở Gia Cốc về chúng tôi chưa về nhà vội, còn định trú lại Diên Phong mấy ngày. Ở đó, chúng tôi yêu cầu các ông Phan Thúc Duyện, Phan Thành Tài, Lê Dư cũng làm như chúng tôi; luôn với năm, sáu mươi người vừa làm công vừa học trò, đều cúp trong



Cảnh hớt tóc trên đường phố Hà Nội cuối thế kỷ XX (ảnh Kiều Quốc Khánh).



Phụ nữ ngày nay cũng "hớt" tóc.

một ngày. Rồi hẽ có vị thân sĩ nào đến chơi là chúng tôi cao hứng lên diễn thuyết, cổ động khuyên họ cúp thảy cá. Trong số đó có ông Tiến sĩ Trần Quý Cáp - thầy chúng tôi và các ông Tú Hữu, Tú Bôm, Tú Như còn nhiều không kể hết, ít hôm sau, ông Huỳnh Thúc Kháng ở Hà Đông ra cũng cúp tại đó. Chính tay ông Lê Dư cầm kéo hớt cho ông Huỳnh dù ông Lê chưa hề biết qua nghề hớt là gì.

Hôm ở Diên Phong về nhà, tôi phải viện ông Lê Dư đi về với. Thấy hai chúng tôi, cả nhà ai nấy đứng dung. Trước tôi mảng tưởng về nhà chắc bị quở dữ lắm, nhưng không, thầy (cha) tôi tảng lơ đi, bà tôi càng lạnh lùng hơn nữa, chỉ ba chặp lại nhìn cái đầu tôi mà chắc lưỡi. Dò xem ý bà tôi, hẳn cho rằng tôi đã ra như thế là quá lắm, không còn chỗ nói!...

Người làng đốí với việc tôi làm đó, phản công kích nhiều hơn phản tán thành. Đến bọn đàn bà, trẻ con thì lại cười nhạo ra mặt, mỗi khi gặp tôi đi đường, chúng công nhiên chỉ trỏ và nhe răng ra với nhau. Có đứa trẻ dám chê tôi đội cái vung lên đầu. Tôi mặc kệ tất cả, cứ hàng ngày cỗ động thêm, nhiều người phản đối rồi cũng chịu hót. Trong làng bấy giờ có người tên là Biện Nghệ bắt đầu sắm dao, kéo, tông đơ hót lấy tiền.

Qua năm 1907 trở đi, thôi cả tinh chố nào cũng có những bạn đồng chí về việc ấy. Ở đâu có trường học theo lối mới thì ở đó là cái ổ cúp tới. Năm ấy trường Diên Phong cũng mở rộng, học trò đông thêm, người kiểm khán tên là Lê Văn Đoan vừa làm kiểm khán, vừa làm thợ cúp. Lúc này không còn phải cỗ động nữa, mà hàng ngày có những người ở đâu không biết, mang cái búi tóc to tướng đến xin hót cho mình. Bởi một ý đùa, tôi đặt một bài ca dao cho Đoan để mỗi lần hót cho ai thì ca theo dịp đó:

*Tay trái cầm lược,  
Tay phải cầm kéo.  
Cúp hè! Cúp hè!  
Thắng thắng cho khéo!  
Bỏ cái hèn này*

*Bỏ cái dài này.*

*Cho khôn, cho mạnh,*

*v.v...*

Giữa lúc đó có lời phao đồn ở Diên Phong chúng tôi hay cưỡng bách người ta hót tóc, đến nỗi khuyên không nghe mà rồi đè xuống cắt đi, thì thật là thất thực, không hề có thể bao giờ. Sự cưỡng bách ấy nếu ta có trong vụ “xin xâu” năm 1908 là do những kẻ cầm đầu đoàn dân thi hành. Tôi vắng mặt trong vụ ấy, nhưng sau nghe nói lại rằng mỗi một đoàn dân kéo đi, giữa đường nếu có ai xin gia nhập thì đều buộc phải hót tóc; hoặc khi đoàn dân nghỉ ở một cái chợ, thì người cầm đầu đứng ra diễn thuyết, bắt đàn ông trong chợ đều phải hót tóc rồi mới cho nhập bọn đi theo mình. Cũng nhò vây, mà sau vụ này, thấy số người tóc ngắn tăng gia rất nhiều.

Hớt tóc cũng là một có buộc tội trong vụ án năm 1908 ở mây tỉnh Trung kỳ. Làm người không có việc gì cả, chỉ đã hót tóc mà cũng bị ghép vào mặt luật bất ưng vi trọng, phải 18 tháng tù. Lại cuộc “phiến loạn” năm 1908 ấy trong các ký tài của người Pháp cũng gọi là “cuộc phiến loạn của bọn hớt tóc”. Xem đó đủ thấy hớt tóc ở thời đại ấy bị coi là nghiêm trọng dường nào.

Cũng năm 1908, tôi ra Hà Nội thấy bọn ông Nguyễn Văn Vĩnh, Phạm Duy Tốn đã mặc Âu phục rồi, nhưng rất nhiều đàn ông ở thành phố còn có tóc dài. Thì ra duy ở Trung kỳ có lần vận động ấy mà đến bây giờ cái tục hớt tóc mới lan khắp dân gian; còn Bắc kỳ, Nam kỳ cũng vậy, vì chưa hề có một phong trào như thế, nên ngày nay trong chốn thôn quê vẫn còn nhiều cái búi tóc”.

Liên quan đến nghề hớt tóc là nghề thợ cạo. Theo truyền thuyết dân gian thì một ngày kia ông thầy địa lý Tả Ao đi qua làng nọ, nghe người trong làng nói là muốn được làm cái nghề gì mà từ vua đến quan, thú dân hễ bảo sao thì phải nghe vậy! Ông Tả Ao cười, thế thì chỉ có nghề “vít cổ ngắn ngọn” là phù hợp nhất. Rồi, không rõ ông đã “yểm” như thế nào mà dân cả làng nọ về sau chỉ chuyên sống bằng... nghề thợ cạo! Lại nghe nói, chính ông là người đã viết bốn câu thơ về nghề:

*Giang san môt tráp: gương, lược, dao  
Choi ngon gót gáy khách anh hào  
Dẫu thánh tướng, ai ta cũng mặc  
Vít cổ vua, xoay chẳng sợ náo!*

### NGHỀ ĂN LOÁT

Năm 1862, tại Sài Gòn xuất hiện nhà in đầu tiên của Soái phủ Nam kỳ, 1885 có thêm nhà in Nhà Chung (Tân Định) với kỹ thuật in typô hiện đại. Sau đó, nghề in hiện đại lần lượt ra đời tại Bắc kỳ, Trung kỳ. Năm 1892, ông Schneider lập nhà in trước nhất tại phố Hàng Bông. Sau đó, nhà in mọc lên nhiều hơn, đáng kể nhất là nhà in Viễn Đông (IDEO) to nhất Đông Dương - nhà văn Vũ Trọng Phụng, nhà cách mạng Ký Con... cũng có thời gian làm ở nhà in này. Cũng năm 1892, ông Schneider mở luôn nhà máy làm giấy tây trên bờ hồ Tây. Rồi sau mới đến nhà máy giấy Đáp Cầu do hăng Caffa làm tổng phát hành. Phải kể luôn nghề tráng ảnh kẽm cũng do Schneider thực hiện tại nhà in của ông trên phố Hàng Bông. Sau có một người Việt Nam là Lê Văn Khuê, người làng Thiền Quang (Hà Nội) làm thợ in nơi đây rồi học được nghề. Sau này ông truyền cho con cháu, nổi tiếng nhất là hiệu



Hiệu sách của nhà in Mai Linh khai trương tại  
Hải Phòng (1936).

Mỹ Truong trên phố Hàng  
Bông.

Ở nước ta khi đó, trong  
nghề xuất bản, vai trò của  
F.H. Schneider thực lớn.  
Ông ta thật sự là tài phiệt  
lớn nhất trong nghề này,  
bao thầu phần lớn việc  
xuất bản các tờ báo chính  
ở Sài Gòn. Việc ông ta sử  
dụng Nguyễn Văn Vĩnh,  
cây bút vào hàng sáng giá  
nhất ở Bắc kỳ ngay từ đầu



Triển lâm sách tại Hà Nội, nhân 50 năm ngày truyền thống của  
ngành xuất bản - in - phát hành (10.10.1952 - 10.10.2002).

thế kỷ, kể cả bảo trợ để xuất bản Đông Dương tạp chí (1913) cũng trong chiến lược văn hóa ấy của phủ Toàn quyền.

Đặc biệt cuối chiến tranh thế giới thứ nhất, Schneider đã “bàn giao” cho Nguyễn Văn Vĩnh toàn bộ cơ sở in ấn ở xứ Bắc kỳ, đã khiến nhóm ông Vĩnh chế ngự được thị trường sách trong một thời gian dài. Trong khi đó, ở Bắc kỳ và Trung kỳ với những nhà xuất bản, nhà in nổi tiếng như Trung Bắc tân văn (lúc đầu là Công ty Vĩnh - Phúc - Thành), Nhà in Bắc kỳ, Mai Lĩnh, Ngọ báo, Lê Văn Tân, Tân Dân... đã đưa ra thị trường hàng loạt sách chữ Việt, chữ Pháp mà không ít cuốn có giá trị văn hóa rất đáng quý” (*Lịch sử xuất bản sách Việt Nam* - Cục Xuất bản - Hà nội, 1996, tr.31).

Ngày 10.10.1952, Chủ tịch Hồ Chí Minh ký sắc lệnh số 122/SL “Nay đặt bộ phận Nhà in và Phát hành trong Nha Tuyên truyền và Văn nghệ thành một doanh nghiệp quốc gia lấy tên là Nhà in Quốc gia”. Hiện nay Nhà nước ta chọn ngày 10.10 hàng năm làm Ngày Truyền thống của ngành Xuất bản - In - Phát hành sách Việt Nam.

### NGHỀ LÀM ĐÈN

Thời Tây mới sang, đường phố ban đêm chưa có đèn. Nhưng ở một vài ngã tư có những trụ đèn bằng sắt, chạm trổ tinh vi, ở Tây đem qua, trên có lồng kiếng. Đèn này được thắp sáng bằng hơi acetylène mà người Việt Nam thường gọi là “đèn hơi đá” hay “đèn carbure”. Trong *Tuấn, chàng trai nước Việt*, nhà văn Nguyễn Vỹ cho biết: “Cứ vào khoảng 7 giờ chiều, có một người lính vác chiếc thang trên vai, tay xách một cái đèn carbure, đi đến từ ngã tư thành phố, nơi có trụ điện. Anh dựng thang vào trụ, rồi cầm

một chiếc đèn leo lên thang. Gân đèn ngọn, anh đưa tay mở cửa kiếng, đặt đèn vào trong. Trong đèn đã có sẵn bốn, năm cục carbure và nước. Anh đánh một que diêm (loại diêm Hoa Sen rất thông dụng, do một nhà hàng Pháp sản xuất tại Hàm Rồng, Thanh Hóa). Anh châm lửa kẽ miệng vào chiếc đèn, tự nhiên lửa phun cháy, do hơi acetylène trong đèn phun ra.

Đèn carbure chiếu một ánh sáng xanh dịu, mát mẻ và soi xa được một vùng chu vi bốn, năm thước. Xong rồi, anh lính trèo xuống, vác thang lên vai, tay còn xách nầm, sáu chiếc đèn nữa, đi lần lượt đến những trụ đèn khác. Cứ cách bốn năm chục thước, nơi các con đường lớn, mới có một trụ đèn carbure.

Tất cả các đường khác đều tối om.

## **ĐÈN NAM - THÁI VÙA BỀN, VÙA ĐẸP**

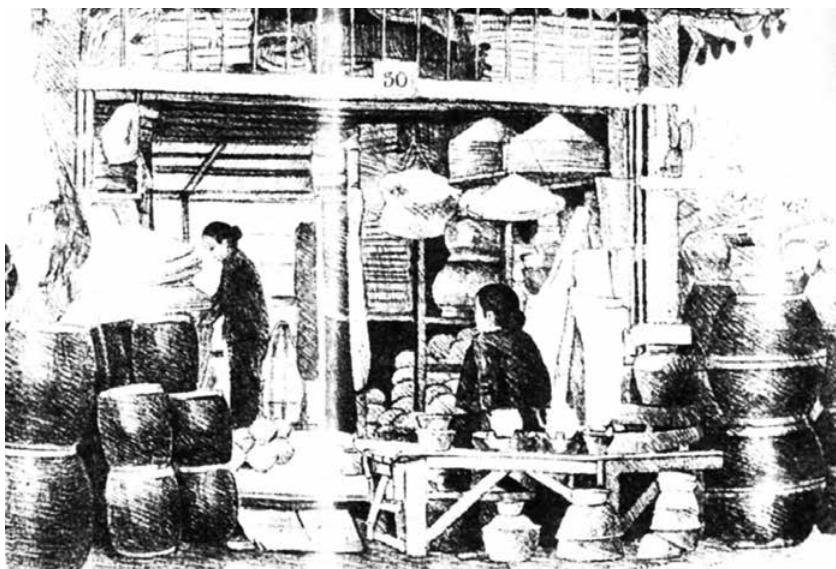
**Bán buôn tại :**

**310, Route Khâm-Thiên — HANOI**

**Téléphone n<sup>o</sup> 891**

**Giá: 0 \$ 45 đèn đồng — 0 \$ 50 đèn kẽm**

*Mẫu quảng cáo của hiệu đèn Nam Thái.*



Tiệm bán tạp hóa tại Sài Gòn-Gia Định qua tranh ký họa đầu thế kỷ XX.

Thường thường một chiếc đèn carbure ngoài đường chỉ cháy được 4 tiếng đồng hồ thôi. Thành thử, chú lính coi về việc thắp đèn phải đi thay carbure mỗi đêm 3 lần, bất kể mưa gió, vào khoảng 7 giờ tối, 11 giờ khuya và 3 giờ sáng. Lương của anh mỗi tháng 2 đồng bạc”.

Về sau người ta mới biết đến “đèn Huê Kỳ” hoặc “đèn Hoa Sen” thắp bằng dầu lửa. Mãi đến năm 1922, ông Vũ Thế Nhai, quê ở làng Vân Tràng, tổng Thi Liệu, phủ Nam Trực (Nam Định) đến Thái Bình mở cửa hàng chuyên sửa các thứ máy móc. Thấy người trong nước không có đèn để thắp mà phải mua của ngoại quốc, nên ông đã cố công chế ra kiểu “đèn Nam Thái”. Đèn làm ra còn cục mịch, nhưng bán giá rẻ nên cũng đắt hàng. Về sau có đủ vốn liếng ông lên Hà Nội lập một cơ sở làm đèn tại nhà số 310

phố Khâm Thiên. Đèn của ông ngày càng đẹp hơn, được nhiều người chuộng về sau thu mối lợi không nhỏ. Năm 1938 giá bán đèn Nam Thái như sau: đèn làm bằng đồng giá 0 đồng 45, đèn làm bằng kẽm giá 0 đồng 50.

### **NGHỀ LÀM “ĐĂNG-TEN”**

Nghề làm “đăng ten” (dentelle) thường được gọi là ren, chỉ mới xuất hiện ở nước ta vào những năm đầu thế kỷ này. Nghề này do bà Autigeon người Pháp đến làng Hạ Hồi (Hà Đông) mở trường dạy cho dân ta trước tiên. Năm 1913, bà lại mở thêm một trường nữa ở Cầu Đơ (Hà Đông). Tuy là nghề mới nhưng với đôi tay khéo léo, tài hoa của người thợ Việt Nam nên sản phẩm “đăng ten” này ngày càng phát đạt và được nhiều người yêu thích. Nổi tiếng nhất về nghề này mà tiếng vang còn đến tận ngày nay vẫn là làng ren Hạ Mỗ (tên nôm là Mỗ, huyện Đan Phượng) ở Hà Tây. Trước năm 1935, ở đồng bằng Bắc bộ có đến 6.000 thợ, riêng tỉnh Hà Đông (cũ) chiếm đến 4.500 thợ, trong đó có những tay thợ lành nghề của làng Hạ Mỗ.

### **NGHỀ LÀM THỦY TINH, NHỰA**

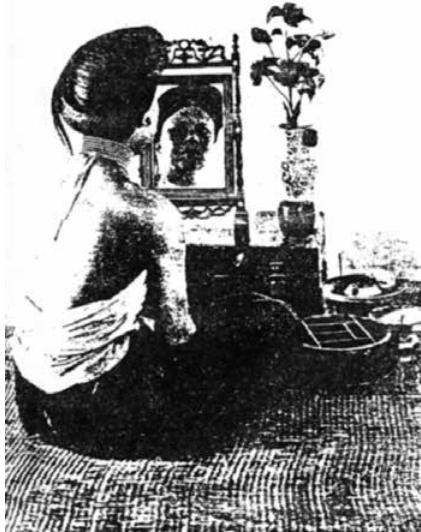
Trước kia ở nước ta chưa có ai làm được cái cốc, tách, bóng đèn và những thứ đồ dùng bằng thủy tinh. Mãi đến năm 1920, Trịnh Đình Kính, người làng Đôn Thư, tổng Phương Trung, phủ Thanh Oai (Hà Đông) chế ra được các thứ cần dùng bằng thủy tinh. Khoi đầu công việc ông mò một xưởng ở Hàng Bột, sau thấy nơi này không thuận lợi cho việc khuếch trương nên năm 1929 ông dọn lên Hàng Bồ. Hàng thủy tinh của ông chưa tinh xảo, nhưng bán với giá “nội địa” nên cũng được nhiều người mua.

Còn nghề làm vật dụng bằng nhựa thì ông Bùi Xuân Đoàn, người làng Vân Canh, tổng Phương Canh, phủ Hoài Đức (Hà Đông) đã nghiên cứu làm ra thứ nhựa bằng chất hóa học - gọi là nhựa celluloid (hay còn gọi là nhựa cellulose). Tuy nhiên, ông chỉ mới làm ra các khuôn nhựa gương tròn nho nhỏ mà thôi, chứ chưa làm được búp- bê mà thời đó bán rất chạy.

### NGHỀ TRÁNG GUƯƠNG

Trên báo Nông cống đàm số 149 ra ngày 24 Juliet 1904, có in mẩu chuyện “Kiến soi” thuộc thể loại “chuyện tiểu đàm”. Chúng tôi in lại nguyên văn nhưng vẫn giữ nguyên văn phong và lối chính tả để ta thấy được cách hành văn của hơn một trăm năm trước:

“Đời trước người ta mới bày cái mặt kiến, để dùng mà soi mặt, ai có thì lấy làm quý, bán mắc tiền, thường chánh noi thành thị có một hai người giàu có lớn mồi săm, còn noi thôn già thì chưa ai hề thấy cái mặt kiến bao giờ. Có một tên trai kia giàu có lớn, buôn bán xứ xa, thấy người ta có cái mặt kiến, anh ta chạy lại mà coi, dòm vô thì thấy rõ ràng khuôn mặt của anh ta tạc hết hình kiến, lấy làm lạ và nắn nỉ mua cho đặng cái kiến, mắc rẻ thì cũng chẳng ngại, anh ta mua đặng cái kiến rồi quay quấy trở về giấu cái mặt kiến trong rương không cho ai coi. Từ ngày anh ta có cái mặt kiến thì anh ta cứ ở trong buồng luôn luôn, săm soi hoài, coi rồi nói lầm thầm với hình bóng anh ta trong cái kiến như là đưa điên vậy, vợ va rình coi thì lấy làm lạ mà không rõ ý chi, vã lại anh ta ham mê cái kiến đó, thì ý ăn ở với vợ lo lắng, nên vợ đố ghen, càng nghi lầm. Bữa kia anh ta có việc cần kíp chi đó phải đi, dặn vợ ở nhà đừng có lục đục trong rương mình. Khi



Người phụ nữ soi gương thập niên 1920.

căn dặn vợ đôi ba lần ắt chất,  
anh ta ra đi, vợ anh ta ở nhà  
lấy làm mừng lén coi cho biết  
cái chi mà chồng mình mê sa  
đến đổi coi tưởng hơn mình,  
mới vô dò ruong lục coi thấy  
cái kiến, chị ta dòm vô, thấy  
mặt chị ta trong cái kiến, liền  
phát ghen, quắn cái kiến chạy  
ra kêu bà mẹ chồng rồi khóc  
và nói rằng: “- Nè mẹ nhà tôi  
nó hết thương tưởng đến tôi  
nữa rồi, bối vây cho nên nó  
đi chuyễn buôn đó nó mê sa  
theo đỉ điếm nêñ ở lâu, e sau  
sự sàng phải hết, bây giờ nó

lại đem cái chon dung con đi đó về, nên ngày đêm nó coi hoài”.  
Mẹ nó nghe nói cũng nỗi giận, hỏi đâu nà? Cái hình con đi đó  
đâu đưa cho tao coi thử, con nọ lại lấy cái gương ra cho mụ mẹ  
coi, mụ nấy dòm vô rồi nói: “- Cái con đỉ già rồi mà còn nhí  
nhảnh”. Đoạn vừa giúc tiếng, chú chàng lon ton về, thấy hai mẹ  
con đang sắm soi cái mặt kiến, nỗi giận, la rầy, kế vợ đổ ghen  
theo cẩn nhẫn, lại thêm mụ mẹ mắng chuỗi om sòm, ánh ta nỗi  
xung giận đẹp đồ đạc rồi nắm đầu vợ mà đánh, vợ la làng xóm  
om sòm, nói chồng mình mê sa theo đỉ mà còn về làm hung.

Vừa may có anh xã đi nhóm về đi ngang qua đó, nghe la làng  
xóm om sòm, biếu trùm vô bắt hết đem ra nhà việc tra hỏi, thấy

con nọ bị lổ đâu chảy máu, mới hỏi: “- Vì có làm sao mà chồng thiếm đánh thiếm hung vậy?”. Chị ta khai rằng: “- Thưa cậu, vợ chồng tôi ăn ở với nhau ba bốn năm nay rồi, tuy không con cái, chứ tình ưa ý hiệp, thương yêu nhau lắm, nay nó mê sa theo một con đỉ mà phải nát cửa hại nhà nên mới ra rầy rà như vậy”.

Chú xã nghe khai đầu đuôi tự sự, biểu con nọ đưa cái hình cho va coi thử. Mới lấy cái kiến dòm vô rồi nói rằng: “- Không phải con đỉ, nó là thằng điếm ma, có bít khăn- be dây nữa, hai mẹ con thiếm nói bậy nên sanh sự bất hòa, thôi tôi xử hòa cho hai đàng về đừng có rầy rà nữa, và phải chịu phạt hai quan tiền vạ về sự la làng”. Ba mẹ con lấy cái mặt kiến trả về giận chú xã xử hiếp, lại biểu chịu phạt hai quan tiền vạ, khi về tới nhà, ba mẹ con cắn nhẫn nhau, mụ mẹ biểu con dâu lấy cái kiến coi lại coi là con đỉ hay là thằng điếm; Con nọ lấy cái kiến dòm vô, thấy chị ta trong kiến liền kêu mẹ mà rằng: “- Nè mẹ thật rõ ràng là con đỉ mà, sao chú xã lại nói là thằng điếm”. Hai mẹ con giắc nhau tới huyền mà kiện chú xã.

Quan huyện tra hỏi ba đàng xong xuôi rồi, ngài mới biểu đưa cái hình cho ngài coi, ngài dòm vô và hỏi rằng: “- Vậy chó lão là người gì, ở đâu vậy?” Cái hình trong kiến cũng nhóp nhép hỏi lại. Ngài giận nỗi xung mà rằng: “- Tôi hỏi lão, lão lại hỏi tôi, không phải chồ chơi mà diễu cợt được”. Ngài thấy cái hình trong kiến cũng đổi đi đổi lại; Ngài giận nỗi xung đập bể cái kiến tang nát. Ngài không thấy cái bóng nữa, ngờ là biến mất nên nói rằng: “- Trốn đi đâu? Sao không ở mà diễu cợt nữa”. Ngài mới kêu ba mẹ con và tên xã mà quở rằng: “- Sao mấy người dám đem cái hình lão nào mà diễu cợt với ta, lẽ thì ta làm tội mấy người,



Xưởng vẽ tranh trên kiếng tại Lái Thiêu thập niên 1920.

song ta lấy lòng nhơn mà tha cho mấy người về, sau đừng kiểm chuyện mà diễu cợt nũa”.

Té ra cả ba đều tin sự quấy mà sanh sự bất hòa, có một quan huyện cũng tin như thế, người đập bể kiến mà gõ rồi xong”.

Mẫu “chuyện tiểu Đàm” này dù viết với mục đích hài hước, gây cười nhưng qua đó ít nhiều ta cũng thấy được cái kiếng soi mặt đối với người Việt Nam thuở ấy cũng chưa phổ biến lắm. Người có công cải tiến nghề tráng gương là ông Bùi Xuân Đoàn, người làng Vân Canh, tổng Phương Canh, phủ Hoài Đức (Hà Đông). Nói cải tiến vì nghề tráng gương đã có tại Việt Nam từ lâu, theo nhiều tài liệu thì nghề này đã có từ thời nhà Trần, do ông Phúc Hậu - người thôn Tự Tháp, huyện Thọ Xương đậu Tiến sĩ, phụng mệnh nhà vua đi sứ và đã học được nghề này và đem

# CÁC NGÀI MUỐN MUA

Gương tây, gương ta, nhớn, nhó,

Xin đèn nhà chẽ-tạo :

## NAM-MỸ

57 — Hàng gai — Hanoi

Mẫu quảng cáo  
của hiệu Nam  
Mỹ thập niên  
1930.

về phổi biển cho nhân dân. Nhưng thuở ấy, ông chỉ học được cách tráng gương bằng thủy mà thôi và dân ta cũng cứ theo thế mà làm, chứ cũng chưa tìm cách chế biến theo lối khác để giản tiện và chất lượng cao hơn.

Năm 1911, ông Đoàn với người bạn chí cốt là ông Năm Minh cùng nghiên cứu cách tráng gương theo lối mới bằng bạc đẽp và sáng hơn. Ít lâu sau, những doanh nhân Quảng Đông (Trung Quốc) lại đem sang nước ta bán thứ gương lạ hơn, thường có vẽ tranh các màu hoặc các hoành phi, câu đối bằng kính thếp chữ vàng rất đẹp. Vì là của lạ, người dân nước ta đố xô nhau mua rất nhiều. Thấy công nghệ ngoại quốc tiến bộ, ánh hưởng lớn đến mối lợi cho nước nên hai ông lại nghiên cứu thêm cách vẽ tranh lên gương và có thể thếp được chữ vàng của người Tàu. Năm 1924, công việc nghiên cứu hoàn thành, thế là nghề của hai ông lại tiến thêm một bước nữa.

Riêng về kính đeo mắt, chúng tôi không rõ được người Việt Nam thực hiện từ bao giờ. Nhưng trong tập *Vade Mecum Annamite*



*"In hình trên đĩa sứ"* tại  
Sài Gòn thập niên 1960.

HỦY, THIỆT LÀ MAY!

ENFIN ! JE VOIS AVEC



LBS VERRES LENAPHAQUES

Nhờ cắp gương này tôi coi rất rõ như hồi lão xuân xanh.  
Lâu nay tôi không biết nên tôi dùng gương xấu, coi rất mờ mắt mà lại lòe  
chỗ nào.

Thiệt là nhở có ông **GUINTOLI**, chủ tiệm **BIJOUTERIE PARISIENNE**,  
hiệu con **RỒNG VÀNG** ở gần bên "Pháp Việt khách lầu" (Hôtel de France),  
đem qua xứ Nam kỳ đây mà bán.

Cũng bởi tôi chẳng có cự bao chương cho thường nên chẳng hay biết

chỗ nào.

Hôm nọ tình cờ thấy trong Lục tỉnh tân văn rao, tôi mua thử mà đúng

đúng tên là gương tôi. Kiểu làm bằng thủy tinh trong, trong suốt chẳng

có bụi hay chi cả.

Gương này có 1 thứ thứ để che kẽ VIEN-THI và kẽ CĂN-THI,

Kiểu này gắn theo kiều-mút (picosse) hay là kiều cờ (ong-mút (onetette)).

Quảng cáo kính đeo mắt  
đầu thế kỷ XX tại Sài Gòn.

1923-Thời sự *cẩm nang* do Imprimerie de l'union Nguyễn Văn Của  
xuất bản, chúng tôi thấy có mẫu quảng cáo khá thú vị:

"Hủy, thiệt là may! Nhờ cắp gương này tôi coi rất rõ như hồi  
lúc xuân xanh. Lâu nay tôi không biết nên tôi dùng gương xấu,  
coi rất mờ mắt mà lại lòe chữ nữa.

Thiệt là nhở có ông Guintoli, chủ tiệm Bijouterie Parisienne,  
hiệu con Rồng Vàng gần bên "Pháp Việt khách lầu" (Hôtel de France)  
đem qua xứ Nam kỳ đây mà bán.

Cũng bởi tôi chẳng coi bao chương cho thường nên chẳng hay  
biết chi cả. Hôm nọ tình cờ thấy trong Lục tỉnh tân văn rao, tôi

mua thử mà dùng chẳng dè thiệt là gương tốt. Kiến làm bằng thủy tinh ròng, trong sạch chẳng có bọt bợn chi cả. Gương này có 2 thứ: thứ cho kẻ Viễn thị và kẻ Cận thị...

Vậy trong Lục Châu ai có bệnh con mắt như vậy hay là ai có lò con mắt, hãy mua thử gương này mà dùng thì sẽ đặng vui lòng luôn luôn”.

### **NGHỀ LÀM CÁC SẢN PHẨM BẰNG SÙNG VÀ BẰNG XƯƠNG**

Từ năm 1916 ông Đỗ Văn Xưởng, quê ở làng Cẩm Bôi, huyện Thanh Liêm (Hà Nam) đã khéo léo cải tiến nghề truyền thống ra làm các sản phẩm bằng sừng và bằng xương mà sáng chế ra các vật dụng như cán dù, hộp đựng trầu, bình cắm hoa, nan quạt, đũa, lược, muỗng v.v... rất được người tiêu dùng ưa chuộng. Sau đó, để sản xuất rộng rãi, ông đã mở cơ sở sản xuất Chấn Hưng mỹ nghệ tại Hà Đông. Năm 1931, ông Xưởng đã đem các sản phẩm này sang Pháp tham dự cuộc Đầu xảo thuộc địa tổ chức tại Paris, được Ban tổ chức cấp bằng khen và khẳng định đây là một trong những sản phẩm độc đáo của người Việt Nam. Hiện nay, mặt hàng này ngày càng được cải tiến và xuất khẩu ra nước ngoài.

### **NGHỀ LÀM MŨ**

Đầu thế kỷ XX, khi sang giao thương làm ăn tại Việt Nam, người ngoại quốc vẫn đội thứ mũ làm bằng vải mềm. Loại mũ này gọn, nhẹ và mát. Trong khi đó, người Việt Nam ta dù mặc Âu phục hoặc khăn đóng áo dài thì vẫn đội khăn xếp hoặc che dù hoặc đội nón. Nhận thấy loại mũ này nhiều ưu điểm nên ta dần



*Phụ nữ Việt Nam che ô,  
đội nón đầu thế kỷ XX.*

dân sử dụng theo, nhưng phải mua của người nước ngoài, dù vậy hàng vẫn không đủ bán. Khoảng từ năm 1912, ông Crévest là Chánh Viện bảo tàng Maurice Long đã truyền nghề làm mũ bằng vải cho ông Nguyễn Như Khuê tại Hà Nội. Ông Khuê sau khi học được nghề đã truyền lại cho nhiều người khác và mở cơ sở sản xuất tại Hà Nội.

### NGHỀ LÀM DIÊM

Trong bài thơ *Hoa chanh* của nhà thơ Nguyễn Bao có đoạn viết:

*Hai chúng mình  
Biết nhau từ nhỏ  
Nhà em bên nhà anh  
Đường xóm ra vào chung ngõ  
Cách nhau chỉ một rào thưa  
Bấm chân ngõ lội ngày mưa  
Chung một câu áo  
Khóa chân rửa vôi  
Những bùa cờm đèn  
Dây từ mồ tôi*



**DIỆM  
“CHIM XANH”**

nhạy lám  
bán khắp mọi nơi  
giá lại rất rẻ



Mẫu quảng cáo diêm Chim xanh (Blue bird) thập niên 1930.



Mẫu quảng cáo diêm Chim xanh, Con voi thập niên 1960 tại miền Nam.

*Gọi nhau xin lửa qua rào...*  
*Nhà em có một vườn trâu*  
*Lá tôt xanh trùm bể nước*  
*Vườn bên anh, lối vào ngõ trước*  
*Hoa trắng ngân thơm một gốc chanh*

Đọc đến câu: “*Gọi nhau xin lửa qua rào...*” ít nhiều gợi lại trong tâm tưởng chúng ta về những ngày xa xưa sống trong “tình làng nghĩa xóm” mà lúc “tắt lửa tối đèn” có nhau. Nếu lúc ấy, nhà nào cũng có diêm hoặc quẹt gas thông dụng như bây giờ thì hẳn sẽ không còn phổ biến hình ảnh thân mật kia...

Năm 1891, ông Guignot từ Pháp sang Việt Nam, đại diện cho Công ty Société Indochinoise Forestière et des Allumettes (S.I.F.A) lập một nhà máy làm diêm (quẹt) ở cuối Phố Huế (Hà Nội). Nhà máy này khánh thành vào ngày 11.10.1892 - do Toàn quyền De Lanessan, Kinh lược Hoàng Cao Khải chủ tọa - với sản phẩm diêm Con chim xanh (Blue bird) một thời rất quen thuộc với người tiêu dùng. Thật ra trước đó, tại Hải Phòng đã có người Tàu tên là Guan Seng đã mở nhà máy làm diêm, tất nhiên chỉ mới dừng lại ở quy mô nhỏ, không đáng kể.

Năm 1894, Công ty S.I.F.A mở thêm chi nhánh tại Bến Thủy (Vinh), cũng là thời điểm người Hoa mở một nhà máy làm diêm tại Đà Nẵng. Khoảng năm 1949, Công ty S.I.F.A lại lập hẳn một nhà máy lớn tại số 346 Bến Vân Đồn (Sài Gòn), không chỉ có hiệu Chim xanh mà còn có thêm hiệu Con voi (Elephant) nữa. Mỗi năm tại Sài Gòn, nhà máy này sản xuất từ 12 đến 15.000 hòm, mỗi hòm chứa được 7.200 hộp quẹt. Theo số liệu của Công kỹ nghệ

Việt Nam in năm 1958 thì “hiện nay mỗi năm trong nước tiêu thụ từ 4 đến 5.000 hòm” diêm quẹt của Công ty S.I.F.A.

### NGHỀ LÀM BÓNG ĐÈN ĐIỆN

Ngày 22.6. 1863, phái bộ ngoại giao của triều Tự Đức gồm Hiệp biện đại học sĩ Phan Thanh Giản - chánh sứ, Tả tham chi Bộ Lại Phạm Phú Thứ - phó sứ, Án sát tỉnh Quảng Nam Ngụy Khắc Đán - bồi sứ... lên đường đi châu Âu để thương lượng chuộc lại bằng tiền ba tỉnh Biên Hòa, Gia Định, Định Tường đã bị giặc Pháp chiếm đóng. Sau chuyến đi này, chánh sứ Phan Thanh Giản đã nhận xét về sự phát triển của văn minh phương Tây:

*Từ ngày đi sứ đến Tây kinh  
Thấy việc Tây Âu phải giựt mình!*

Một trong những chuyện mà Tiến sĩ Phan Thanh Giản “giựt mình”, ấy là lúc tận mắt chứng kiến bóng đèn điện sáng lòe, tất nhiên khi về triều kể lại thì chẳng ai tin. Quả thật vậy. Ba mươi năm sau, năm 1894, Tiến sĩ Nguyễn Trọng Hợp sang Pháp chứng kiến cảnh đèn điện sáng rực tại thủ đô Paris cũng đã thốt lên:

*Gác lớn, lâu cao nôi tiếp liền  
Chiêu tà xe ngựa rộn huyên thuyên  
Bóng ngò sao rụng trên trời xuống  
Đèn sáng, trời không biết có đêm*

Khi thực dân Pháp hoàn toàn làm chủ nước Nam, tất nhiên dòng ánh sáng văn minh ấy cũng cùng đội quân viễn chinh sang theo. Ngày 2.4.1900, Pháp thành lập Công ty Nước và Điện Đông Dương, nhưng trụ sở lại đặt tại Paris (Pháp) chủ yếu kinh

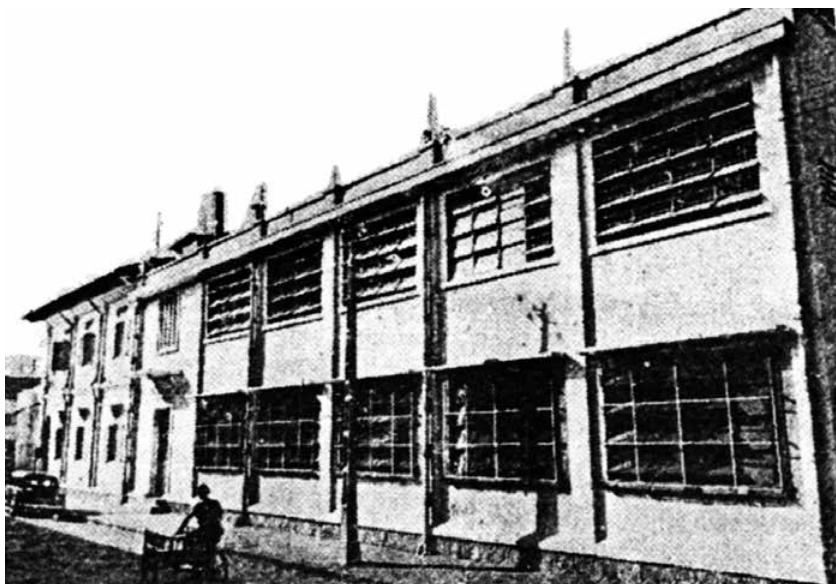
doanh điện đèn, nước ở ba thành phố lớn là Sài Gòn, Chợ Lớn và Phnôm Pênh; ngày 11.11.1902, Pháp thành lập Công ty Điện Đông Dương, trụ sở cũng đặt tại Paris.

“Ngành điện lực được hình thành từ các cụm nguồn diezel công suất nhỏ lắp đặt tại các thành phố lớn, các tỉnh lỵ và một số huyện, thị với tổng công suất đạt xấp xỉ 10 nghìn kW. Điện phát ra chủ yếu đáp ứng trong phạm vi rất hẹp cho nhu cầu ánh sáng, sinh hoạt, dịch vụ hành chính.

Về sau do nhu cầu về khai thác các mỏ, sửa chữa cơ khí, sản xuất ximăng, dệt vải, chế biến thực phẩm... ngày càng tăng, do đó từ năm 1922 trở đi một số cơ sở phát điện công suất lớn hơn được lần lượt xây lắp như các nhà máy nhiệt điện đốt than Chợ Quán (Sài Gòn), Cọc Năm (Cẩm Phả), Thượng Lý (Hải Phòng), Yên Phụ (Hà Nội), Cửa Cấm (Nam Định), thuỷ điện Suối Vàng (Quảng Nam). Các cụm nguồn diezel cũng được tăng cường thêm ở một



Sứ bộ Việt Nam sang Pháp (1863).



Xưởng chế tạo pin đèn- đèn pin của xưởng Viễn Đông thập niên 1960 tại Sài Gòn.

số địa điểm, một ít trạm phát lô-cô cũng được lắp đặt. Tổng công suất đặt của tất cả các cơ sở phát điện được xây lắp trong giai đoạn này đạt khoảng gần 120MW (miền Bắc trên 60MW, miền Nam trên 50MW) nhưng công suất khả dụng không vượt quá 50 - 60MW. Song song với việc xây lắp các nguồn phát điện, hệ thống chuyên tải và phân phối cũng được hình thành gồm: vài đường dây trên không cấp 35 kV đạt khoảng trên 200 km, hệ cáp ngầm thành phố 3-6 kV đạt khoảng trên 300 km, hệ các trạm hạ thế phân phối điện đến các hộ tiêu thụ qua mạng lưới điện hạ thế 110 V có tổng chiều dài xấp xỉ 700 km.

Lực lượng kỹ thuật điện rất nhỏ bé gồm một số kỹ sư, trung cấp, kỹ thuật viên lành nghề từ Pháp sang nắm giữ các vị trí then chốt trong quản lý vận hành các cơ sở phát điện và phân

phối điện. Một số người bản xứ được thu nhận đào tạo ngắn hạn thành các kỹ thuật viên và công nhân để giúp việc ở các khâu thứ yếu. Toàn bộ lực lượng này không có hoạt động nào đáng kể trong nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ của ngành điện lực. Các lãnh vực khảo sát, thiết kế trong ngành điện lực hoàn toàn chưa có”<sup>(1)</sup>

Tại miền Bắc, năm 1932 xưởng Viễn Đông chế tạo đèn pin được thành lập, có thể ghi nhận là kỹ nghệ mới đầu tiên được thực hiện tại Việt Nam. Sản phẩm đèn pin và pin đèn có nhiều loại. Tất nhiên, trước kỹ nghệ mới này, những người Việt Nam có tâm huyết với nền công nghệ nước nhà cũng quyết tâm học hỏi để thực hiện cho bằng được. Năm 1937, hai nhà khoa học là Nguyễn Công Tiêu - người nổi tiếng với công trình nghiên cứu dùng bèo hoa dâu làm phân bón công bố năm 1922 - cùng với ông Đặng Văn Hoạt thực hiện máy làm bóng đèn điện. Nhưng tiếc rằng, do thiếu vốn nên công cuộc đành bó dở...

### NGHỀ HỒ LƠ QUẦN ÁO

Trong *Vũ trung tùy bút*, nhà văn hóa Phạm Đình Hổ (1768-1839) có viết về cách ăn mặc của người Việt ta thuở ấy: “Ngày xưa, học trò và người thường, lúc có công việc mặc áo thanh cát (màu xanh lam), lúc thường mặc áo truy y (màu thâm). Dân quê mặc áo vải trắng thô. Böyle giờ thì ai cũng mặc áo thanh cát, mà màu thâm, màu trắng ít dùng. Áo thanh cát, thứ nhất là

---

(1) 50 năm khoa học và Công nghệ Việt Nam (1945-1995) - Bộ Khoa học, Công nghệ và môi trường biên soạn, NXB Khoa học và Kỹ thuật XB năm 1995, tr. 144-145.



Trang phục của người Việt Nam (1895).

màu hỏa minh (màu xanh sẫm), thứ nhì là màu vi minh (màu xanh nhạt), sau nữa là màu quì sắc, tục gọi là màu sừng. Nếu gấp quốc tang thì vương, công, khanh, sĩ đều mặc màu quì sắc. Bây giờ không cứ người sang người hèn đều mặc áo quì sắc cả, mà màu hỏa minh, vi minh đều cho là quê không dùng nữa. Lệ cũ, có tang, người ta lúc thường mặc vải thô, đi đâu, đội nón, rũ tóc che miệng, có việc quan vào công nha, mặc áo quì sắc hay áo thanh cát, xong việc về nhà, lại mặc áo vải thô. Bây giờ dù không việc công cũng mặc áo quì sắc, bỏ nón, để búi tóc ra ngoài, đùa cười ngoài đường, không còn biết xấu hổ. Lệ cũ, người có tang từ một năm trở xuống, mặc áo trắng, xổ tóc đến khi hết hạn, không dám đi uống rượu chè nhà ai. Bây giờ thì công nhiên họp nhau ăn uống, không khác gì người không có tang; có người còn biết xấu hổ, ngồi riêng vào trong nhà để phân biệt môt tí”.

Đoạn văn này ít nhiều cho ta biết được phong tục của người Việt trong việc lựa chọn sắc màu của trang phục. Nhưng có lẽ thuở ấy, sau khi giặt xong quần áo người ta không nhất thiết hồ lơ rồi dùng bàn ủi (là) cho thằng thóm. Hồ lơ trong *Từ điển tiếng Việt* giải thích: “Làm thấm đều một lớp nước có pha chất

bột hoặc keo vào sợi dệt hoặc vải” (tr. 479). Khi người Pháp xâm lược Việt Nam, lúc ủi (là) quần áo họ có dùng hồ lo, còn người Việt muốn thế tất nhiên phải mua với giá “cắt cổ”. Mãi đến năm 1934, ông Vũ Đình Chung ở Bạch Mai (Hà Nội) sau những tháng năm đi buôn bán ở Nam kỳ, Cao Miên đã học được nghề làm hồ lo này và sản xuất đại trà. Sản phẩm của ông làm ra giá rẻ hơn của người nước ngoài, nhưng chất lượng thì chỉ “một chín một mười”.

Ngoài ra, còn nhiều nghề khác mới du nhập vào Việt Nam đầu thế kỷ XX như nghề cho thuê truyện, nghề buôn tóc, buôn lông vịt, làm nút chai v.v... Chẳng hạn, với nghề đánh máy chữ, chúng tôi có tìm thấy bài thơ “Thơ thay đánh máy chữ” in trên Đông cổ tùng báo số 1(793), ngày 28/3/1907. Có lẽ đây là bài thơ đầu tiên viết về nghề này chăng?

Tíc tắc, tích tắc, sóm lại trưa,  
Máy chữ nay thay đánh như lúa.  
Hai chục đồng lương thừa bánh chọc,  
Ở nhà u nó liệu muối dưa.  
Xe máy, đồng hồ, giày với gậy,  
Cơm tây, nhà séc thực say xưa.  
Chữ nghĩa cần cho còn phải học,  
Đăm tiêng Lang Sa tíc tắc thừa.

*Ông Tả nghề đóng giày tại Việt Nam là ai?*

Đó là ông Nguyễn Thời Trung, quê ở làng Trúc Lâm, tổng Phan Xá thuộc huyện Tú Kỳ, phủ Ninh Giang (Hải Dương).

Ngay từ nhỏ, ông đã tỏ ra là người thông minh, hiếu học, năm 19 tuổi đã thi đậu Tiến sĩ. Năm 1528, Mạc Đăng Dung sai ông đi sứ. Sang đó, ngoài thời gian công vụ, ông để tâm học hỏi nghề thuộc da và đóng giày. Ban đầu, ông đến Hàng Châu xin học nghề nhưng không được nhận vì họ không truyền nghề cho người nước ngoài. Không nản chí, ông đến Bắc Kinh học thêm tiếng Trung Quốc. Học xong, ông giả làm người Tàu, quay về Hàng Châu và xin học nghề. Nhờ mưu kế này mà ông được truyền nghề. Khi trở về nước ông dạy nghề thuộc da và đóng giày cho dân làng mình. Từ đó, nghề này lan rộng trong cả nước. Riêng ông Tổ các ngành nghề khác, bạn có thể tìm đọc quyển *Các vị Tổ ngành nghề Việt Nam* do Lê Minh Quốc biên soạn (NXB Trẻ).

*Doanh nhân mà hiệu nghiệp ảnh đầu tiên tại Việt Nam là ai, lúc nào?*

Ngày 14.3.1869 tại phố Thanh Hà (Hà Nội), lần đầu tiên tại Việt Nam có một hiệu nghiệp ảnh được khai trương, do cụ Đặng Huy Trú (1825-1874) chủ trương. Sau hai lần đi công cán ra nước ngoài (vào năm 1865 và 1867 tại Quảng Châu và Hồng Kông) với nhiệm vụ “thám phỏng dương tình” - nghĩa là thăm dò, xem xét tình hình người phương Tây, ngoài việc bí mật mua súng đạn, cụ còn ghi chép tì mi về kỹ thuật máy hơi nước, học cách chụp hình, mua dụng cụ nghiệp ảnh... Nhờ vậy, khi về nước cụ đã sửa sang Lập Sinh Công điểm để mở hiệu ảnh Cảm Hiếu Đường. Như vậy, cụ là người đầu tiên du nhập nghề này vào Việt Nam. Quan điểm chụp ảnh của cụ thể hiện qua hai câu thơ treo trước cửa hiệu:

*Nhân yên trù mật Thanh Hà phố  
Thiện niệm du hưng Cảm Hiếu Đường*

dịch:

*Thanh Hà phố ấy dân sung túc  
Cảm Hiếu Đường đây khách nhiệt nồng*

và:

*Hiếu dĩ sở thân nhân sở công  
Ánh giai tiêu tượng thể nhân truyền*

dịch:

*Hiếu thò cha mẹ người người muốn  
Ánh giống như người mãi mãi truyền*

Ngoài ra để khuyến khích người dân trong nước đến với loại hình nghệ thuật rất mới mẻ này, cụ đã viết bài giới thiệu như sau:

“Trộm nghe:

Xưa nay không ai tái sinh được xương thịt, nhưng chụp ảnh có thể tái hiện được tinh thần.

Muốn đi sâu vào ngọn nguồn, xin thử trình bày gốc ngọn của việc đó.

Từ thuở mới có trời đất, chỉ có con người là tinh anh. Và cái đức tốt đẹp của đạo lý thì “hiếu” là đầu của trăm nết. Vì thân thể người ta là nhận được của cha mẹ: sau ba năm mới khỏi bế ăm, cực kỳ phú quý như bậc công hầu, khanh tướng cũng không có cách nuôi nào khác, dù chỉ trong một ngày. Khi bé bỏng thì bồng bế yêu thương, suốt đời thì nhớ thì quý, lòng này lẽ ấy như nhau. Gặp ngày giỗ thì khóc, ngày sinh thì thương, lương tri lương



Cụ Đặng Huy Trú.

năng đều vậy. Đi ăn thừa, về ăn trình, người có nhân không nỡ có lòng rời xa cha mẹ. Chết như sống, mất như còn, người con hiếu không nỡ có ý quên cha mẹ. Dù nơi quan san cách trớ, mãi vẫn ôm nỗi nhớ! Huyên cõi xuân già, không kịp báo đáp thì suốt đời mang mối hận ngàn thu. Một bức thư nhà gửi đến, thuật lại việc ăn ở, thức ngủ, nhưng chẳng thấy dung nhan. Hai hàng thần chủ nương hồn ghi rõ tên họ mà không tường diện mạo. Trèo lên núi Hồ trông cha, trèo lên núi Dĩ trông mẹ, mong ngóng mà nào thấy mặt. Cầu cõi âm, cầu cõi dương hòng mắt thấy tai nghe nào có gặp được.

Xưa, Vương Kiền thành tâm ứng mộng nhưng thức ngủ đều không thấy hình, thấy ảnh. Thiếu Nguyên trích máu nhận hài cốt cha mẹ nhưng nhan diện đã nát cùng với cỏ cây. Thọ Xương từ quan đi tìm mẹ nhưng bóng đâu đã ngả. Đinh Lan đeo tượng thờ cha mẹ, nhưng e rằng tóc da khắc lên khó giống. Tình cảnh ấy ai có ai không? Nay muôn sớm tối vui như trẻ được mặc áo hoa, ngoài dặm mà dường như dưới gối, luôn thấy mặt, trăm năm sau mà vẫn in như trước mắt, khiến cho mọi người đều tỏ được tấm lòng thành hiếu thì chỉ có cách chụp ảnh là hay nhất.

Có người bảo: việc này đâu têu ra là từ bọn cựu thù (chỉ quân Pháp), nay bọn tôi cũng bắt chước Tây Thi nhẫn mà e hại đến nghĩa khí?

Mong làm tan sự nghi ngờ của những người chưa hiểu rõ, lại xin nói thêm nghề chụp ảnh từ đâu mà ra? Đầu tiên là từ người nước Anh, chứ không phải là đồng đảng của bọn Pháp, sau truyền vào nước Thanh là nước có bang giao với nước Đại Việt ta. Vốn đâu đuôi là như vậy, và chẳng há lại vì giận cá mà chém thớt sao? Sự thực là như vậy.

Nay cửa hiệu chúng tôi mở ra trong nước, ở những nơi tàu xe đi lại, chiêu hàng rộng rãi. Quý khách nếu có ý thích, động lòng hiếu thảo, trình lên với các bậc tôn trưởng, các bậc phụ mẫu, chỉ một tấm chân dung cho các cụ mà tỏ tinh thần ái mộ sâu xa...

Xin xem bảng kê giá tiền dưới đây, tùy sở thích, không dám dối trẻ, lừa già.

Kính cáo"

Theo bảng giá này thì mặc đại triều phục giá 27 quan 5, mặc thường triều phục giá 22 quan, mặc quần áo thường như ở trong nhà thì 16 quan 5; nếu trong ảnh chụp có thêm người khác thì phải thêm tiền, tùy vai vế người đứng chung mà phải trả thêm từ 2 đến 3 quan. Chụp xong, bốn ngày sau thì hiệu giao ảnh trắng đen. Ai muốn có màu thì thương lượng với thợ, bản hiệu không can thiệp (bấy giờ không có ảnh màu). Muốn có màu phải thương lượng để thợ tô màu lên ảnh). Đáng chú ý là trong bài giới thiệu này, Đặng Huy Trú đã nói rõ nghệ thuật nhiếp ảnh là của người Anh, chứ không phải của người Pháp - vì lúc này cả nước đang chống Pháp quyết liệt. Để tranh thủ tình cảm của giới sĩ phu và hoàng tộc, ông đã mời một vị dòng họ Tôn Thất đến chụp ảnh. Ba người đầu tiên đến Cảm Hiếu Đường chụp ảnh là Tôn Thất Phiên, Nguyễn Vĩnh Niên và Tô Bội Chi.

Tại Huế, bên bờ sông Hương, cạnh Sở Thương bạc vào tháng 6.1878, ông Trương Văn Sáu từ Pháp về cũng mở một hiệu nhiếp ảnh. Tên hiệu là gì thì trong *Dai Nam thực lục chính biên* không thấy ghi lại.

Riêng tại Sài Gòn có hiệu chụp ảnh mở trước Cảm Hiếu Đường của cụ Đặng Huy Trứ bốn năm (1865) là hiệu Billet và Parant trên đường Catinat (nay là Đồng Khởi), nhưng đều là của người Pháp. Nhưng, nghề này chưa phát triển lắm. Đơn giản vì mãi đến đầu thế kỷ XX người Việt Nam vẫn còn sợ chụp ảnh vì cho rằng, chụp ảnh tức là đã bị máy móc “hợp hôn” rồi (!)

Sau này, trên bước đường đi tìm đường cứu nước, nhà cách mạng Nguyễn Ái Quốc, cụ Phó bảng Phan Châu Trinh... cũng có thời gian kiếm sống bằng nghề này. Trong những năm đầu của thế kỷ XX, hiệu ảnh của người Việt Nam nổi tiếng nhất là hiệu Khánh Ký, chủ nhân tên thật là Nguyễn Đình Khánh, sinh năm 1874 ở thôn Ai Xá, xã Kim Chung, huyện Hoài Đức (Hà Tây). Ông mở hiệu ảnh Khánh Ký vào năm 1905 tại Hà Nội, sau còn mở thêm cửa hàng ảnh nữa tại Nam Định. Do tham gia Đông Kinh Nghĩa Thục nên khi phong trào bị lộ, ông phải trốn sang Pháp và tiếp tục mở hiệu ảnh tại Touluse, Paris vừa để kiếm sống vừa giúp đỡ những kiều bào ta ở Pháp. Thời gian này, nhà cách mạng Nguyễn Ái Quốc có thời gian làm việc tại hiệu ảnh Khánh Ký. Khoảng năm 1920, ông về nước, mở hiệu ảnh tại Hải Phòng, Sài Gòn. Trong tập *Lịch sử nhiếp ảnh Việt Nam* (NXB Văn hóa Thông tin - 1993) Hội Nhiếp ảnh Việt Nam biên soạn, cho biết: “Làng Lai Xá thờ Khánh Ký như ông Tổ của nghề ảnh” (tr.18). Nhân đây, mời các bạn đọc lại một mẫu quảng cáo của hiệu



Nhà chụp hình lâu năm hơn hết, danh tiếng hơn hết  
và lợi nhuận dồi dào nói cõi Đông pháp.

Có bao may lớn, nhỏ dìu hảng và dù các thứ hiện:  
GOERZ, FOURNIER, GAUMONT, MONOBLOC, RICHARD,  
BELLINI, NIL, MELIOR, LEROY, IHAGÉE, FRANCEVILLE,  
LE, KODAK, DEMARIA, vân, vân.

Các thứ đồ phết tung chụp hình: kiển, giấy, nước  
thuốc, films Plavie và Kodak, vân, vân.

Phòng để chụp hình lớn.

Nhà chụp hình nghệ hay là chụp chơi có giao công  
việc chỉ làm thi lâm man lị, nhà chụp hình nghệ, chụp  
lại và chụp nhão, chụp ra lớn dù hảng, vân, vân.

Cây đóng khuôn, đóng khuôn dù thử, khuôn hình khéo  
cô đồ hàng lớn nhỏ và dù thử già.

Nước sơn và đồ phụ tung cho thợ vẽ, tubes dù vẽ bảng  
son dân và son nước, bút dù vẽ pestels, viết chí, giấy dù  
vẽ, vân, vân.

Bút dù di lè: hộp đựng dù mĩ-trang, dù mĩ-trang, dù  
đóng, vân, vân.

Một nhà này trữ các thứ máy (Photo Ciné, Le Seul)  
cho khắp cõi Đông pháp.

**L. CRESPIN.**

Chủ-nhà.

CÓ GIẢI THƯỞNG GRAND PRIX EXPOSITION COLONIALE  
ET NATIONALE DE MARSEILLE 1922,

Mẫu quảng cáo "Nhà chụp hình"  
tại Sài Gòn thập niên 1920

Khánh Ký có tựa "Ai chụp hình  
cũng đặng" đăng trên báo Đuốc  
Nhà Nam số 41 (ra ngày 5.6.1930)  
để thấy được văn phong và nghệ  
thuật quảng cáo thuở ấy:

"Người châu- Âu phát minh ra  
máy chụp hình, là lâu rồi, nhưng  
mà ai muốn tập chơi hình phải  
lắm công phu rèn tập, lại tốn kém,  
đôi trăm bạc mới là chụp đặng  
chút ít. Vì vậy kẻ muốn chơi chụp  
hình mà phải nǎo chí khổ lòng.  
Bổn hiệu chẳng muốn cho những  
người ấy thất vọng, và ai muốn

PHOTOGRAPHIE ARTISTIQUE ET INDUSTRIELLE  
OPÉRATEURS SORTANT DES 1<sup>re</sup> MAISONS DE PARIS

**KHANH-KY-& Cie**  
54, Boulevard Bonnard, 54 — Téléphone № 410

**TRAVAUX D'AMATEURS**

PORTRAITS EN TOUS GENRES  
Po-e par tous les jours à l'atelier et à domicile

**PHOTOGRAPHIE SUR ÉMAUX**

PORTRAITS DESSINÉS A L'ENCRE DE CHINE SUR PAPIER BRISTOL

**TRAVAUX D'ART**  
CHAREON AQUARELLE GÉLATINO  
Retouches artistiques très soignées

Mẫu quảng cáo của hiệu ảnh Khánh Ký năm 1923.

chụp hình là chụp được ngay. May thay trời chǎng phụ lòng hiệu, mói gấp được nhà chuyên môn (ở) Đức (đem) về máy chụp hình mói phát minh ra rất tiện lợi mà lại rẻ tiền, hẽ chỉ sơ qua một lần, thì bắt buộc phải chụp hình tốt ngay, muốn làm hư cũng không đặng.

Máy chụp hình là một món đồ để chơi rất có ích mà ngày nay bốn hiệu lại có! Thú máy rất phuơng tiện và rẻ tiền, tưởng ai ai cũng nên sắm một cái để chơi vậy. Máy chụp hình nầy hiệu Box CAMERA giá bán từ 7\$, 9\$, 12\$, 14\$50. Máy nầy tuy rẻ song cũng tốt bằng các thứ máy đáng giá 50\$, 70\$ mà lại tiện lợi hơn máy mắc tiền nhiều lắm.

Ai muốn mua thì viết thơ ngay cho tiệm hình KHÁNH- KÝ ở N. Boulevard Bonnard Saigon là đặng ngay. Trước khi mua, ai muốn chụp thử để coi, không phải trả tiền”.

*Nhà doanh nghiệp đầu tiên chế tạo và sản xuất sơn theo công nghệ hiện đại?*

Người tiên phong trong nghề này là ông Nguyễn Sơn Hà (1894-1980) sinh tại Hà Nội, nhưng quê quán ở Sơn Tây. Năm ông lên 14 tuổi thì cha mất, phải bỏ học nửa chừng đi làm, sau xin được chân thư ký cho hãng sơn Sauvage Cuttu ở Hải Phòng. Mục đích chính của ông là tìm hiểu công nghệ sản xuất mà họ đang giữ bí mật, vì vậy mỗi lúc chủ đi vắng là ông 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 thì ông quyết tâm đi vào nghề này. Đây cũng là thời điểm mà hãng sơn đổi qua



Ông Nguyễn Sơn Hà (người mặc quần soóc) chụp ảnh với cụ Phan Bội Châu tại Huế (1938).

chủ khác, ông liền nộp đơn xin nghỉ. Biết ông là người tích cực trong công việc, lại biết kỹ thuật nên chủ mới trả lương cao hơn gấp nhiều lần để giữ chân ông lại. Từ bậc lương mỗi tháng 30 đồng nay tăng lên 100 đồng, nhưng ông vẫn cương quyết từ chối. Thấy thái độ kỳ quặc của con, bà mẹ rầu rĩ, thở ngắn than dài:

- Chao ôi! Hà ơi! Không biết ma đưa lôi quý dẩn đường thế nào mà cơm không ăn mày lại đi ăn cám!

Nghe vậy, ông chỉ mỉm cười, bàn với sáu người em bán đi tài sản lớn nhất trong nhà là chiếc xe đạp để lấy vốn kinh doanh. Từ đây, ông bắt tay vào sản xuất sơn-đặt tên là sơn Résistanco. Về sau, ông sản xuất thêm loại sơn Résistanco B chuyên sơn xe đạp và sơn Durolac chuyên sơn ô tô. Sản phẩm của ông ngày một cải tiến nên được người tiêu dùng tín nhiệm và khi đi dự Hội chợ

Pháp thì được trao giải thưởng về chất lượng. Về sau, ông là nhà doanh nghiệp yêu nước được bầu làm đại biểu Quốc hội khóa I của nước Việt Nam Dân chủ Cộng hòa. Vào cuối đời, ông vẫn tiếp tục thí nghiệm cải tiến, nâng cao chất lượng sơn với nguyện vọng cao đẹp: “Tôi làm sơn, sơn ô tô tốt rồi, tôi sẽ làm sơn máy bay để tự tay tôi sẽ sơn vào máy bay của ta”.

Nhưng ước nguyện của ông Nguyễn Sơn Hà không thành, vì như ta biết thì mãi đến tháng 9.2003, lần đầu tiên chiếc máy bay nhỏ cánh quạt hai chỗ ngồi của Việt Nam - trọng lượng 150kg, thân dài 6,3m, sải cánh 9,7m, tốc độ tối đa 140km/g, mỗi giờ tiêu hao khoảng 20 lít xăng A 92 - mới được lắp ráp xong, chờ bay thử. Máy bay này mang tên VAM 1 (Vietnam Association of Mechanis - Hội Cơ học Việt Nam) thiết kế với tỷ lệ 20% là vật tư sản xuất trong nước, do Giáo sư, Viện sĩ Nguyễn Văn Đạo là trưởng ban chỉ đạo. Về chiếc VAM 2 trong tương lai thì sẽ nâng tỉ lệ nội hóa lên 70% và Công ty Vàng bạc đá quý (SJS) tài trợ 10.000 USD để đẩy nhanh tiến độ thực hiện dự án.

*Người đầu tiên có sáng kiến chế tạo đặc sản “kéo mạch nha” tại Quang Ngãi?*

Theo nhiều tài liệu đáng tin cậy thì nghề này xuất phát từ làng Quang Hiển, xã Đức Vinh, huyện Mộ Đức (Quảng Ngãi) trong gia đình ông bà Phò Sáu. Từ năm 1928, người con rể là ông Trần Diêu cùng với vợ là Lê Thị Ngọ (tức bà Mười) nối nghiệp gia đình đã sản xuất rộng rãi tại Thị Phố. Loại đặc sản này đã được mọi người ưa thích. Trong những năm 1931 và 1935, anh ruột ông Trần Diêu là Trần Kỳ có đem mạch nha Thị Phố trưng

bày tại hội chợ Hà Nội và Huế, được công chúng hoan nghênh ủng hộ. Sau đó, triều đình Huế có cấp bằng khen và phong ông Kỳ là Cửu phẩm văn giai - vì có công sản xuất và giới thiệu đặc sản này- một loại đặc sản đạt được ba “đức tính”: ngọt, thanh, dịu. Do đó, người dân địa phương vẫn thường gọi đùa ông Kỳ là “Cửu phẩm mạch nha”. Hiện nay, công nghệ sản xuất mạch nha được phổ biến rộng rãi và là niềm tự hào của nền tiêu thụ công nghệ tại Quảng Ngãi.

*Trên tờ báo đầu tiên của lịch sử báo chí Việt Nam, sản phẩm nào được quảng cáo nhiều nhất?*

Trang Web (thể nghiệm) về báo chí Việt Nam do nhóm sinh viên Ngô Y Vân, Huỳnh Hồ Phượng Ân, Đinh Ngọc Quỳnh Như, Võ Nguyên Vân, Lê Thị Thùy Linh, Trương Thị Hồng Thuý, Phùng Thị Ái Vân, Đào Quốc Thụy, Nguyễn Trung Tính khóa 2000-2004 của khoa Ngữ văn báo chí trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn Thành phố Hồ Chí Minh thực hiện có cho biết:

“Trong công văn ngày 09.05.1865 gửi Bộ trưởng Bộ thuộc địa Pháp, Thống đốc chỉ huy trưởng Nam Kỳ lúc bấy giờ là G.Roze nói rõ mục đích khi cho xuất bản tờ báo này: “Số đầu tiên của tờ Gia Định báo được in bằng chữ An Nam, theo chữ cái Latinh, phát hành vào ngày 15 tháng 4 vừa qua. Tờ báo này nhằm phổ biến trong dân chúng bản xứ những tin tức đáng cho họ quan tâm và cho họ có một kiến thức về những vấn đề mới có liên quan đến văn hoá và những tiến bộ về nông nghiệp. Báo chí xuất bản mỗi tháng một kỳ sẽ là một việc có ích không chối cãi

# 嘉定報 GIA ĐỊNH BÁO



Tờ Gia Định báo số 5 (ra ngày 15.8.1865).

ra đời, chính phủ Pháp đã có thể đạt được mục đích của mình trong việc thông tin vì họ cho rằng “Tờ Gia Định báo đã được dân chúng ủng hộ một cách nhiệt liệt và ở nhiều địa phương, những thiều niêng biết đọc chữ quốc ngữ đã đọc báo cho cha mẹ chúng nó nghe”.

Có thể thấy rằng chính phủ Pháp đã sử dụng và xem báo chí là một công cụ không thể thiếu trong việc thực hiện những ý đồ chính trị của họ. Tuy nhiên ý đồ chính trị của chính phủ Pháp được che đậy dưới hình thức nâng cao dân trí, phổ biến những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới để canh tân xứ sở, đem lại tiến bộ cho người dân bản xứ.

được và nó sẽ góp phần thay thế chữ Hán, một thứ chữ mà chỉ có một số thiểu số quan lại đọc được mà thôi”.

Sở dĩ Gia Định báo ra đời là vì chính phủ Pháp muốn những thông tin, những chính sách của họ phải được truyền đạt đến mọi thành phần, mọi tầng lớp nhân dân nhằm thực hiện thành công và hiệu quả công cuộc khai thác thuộc địa. Chữ Pháp và chữ Hán thì chỉ có một số ít người biết, còn chữ quốc ngữ thì dễ đọc hơn và số người đọc sẽ đông hơn. Khi Gia Định báo

Sự xuất hiện của quảng cáo trên tờ Gia Định báo cho thấy rằng ngay từ những ngày đầu mới xuất hiện báo chí Việt ngữ, người ta đã biết dùng phương tiện báo chí để phục vụ cho việc phát triển kinh tế, tiếp thị. Ở phần ngoài công vụ, các “Lời rao” lúc ấy cũng có dạng thuộc loại quảng cáo, tuy nhiên, trên Gia Định báo, phần quảng cáo là phần được bố trí tách biệt. Mặc dù không xuất hiện đều đặn trong suốt thời gian tồn tại nhưng quảng cáo trên Gia Định báo phần nào cho thấy diện mạo của quảng cáo trên báo chí những ngày đầu.

Vẫn chưa xác định chính xác trang quảng cáo bắt đầu xuất hiện từ số báo nào (do sự thiếu hụt các số báo), nhưng đến số 1 của năm 1882, ta đã thấy phần quảng cáo được tách riêng, mặc dù lúc đấy tờ báo cũng không để rõ là quảng cáo. Phần quảng cáo được in hẳn một trang cuối của tờ báo và không thay đổi trong một thời gian dài.

Trong bốn năm, từ 1882 đến 1885, trang quảng cáo dành đăng chủ yếu sản phẩm của nhà thuốc Pharmacie Reynaucl (sau đổi là Pharmacie Lévier). Khi có những người khác cần quảng cáo, cần đăng thông tin, giới thiệu thì báo cắt bỏ một số sản phẩm của nhà thuốc này và cho đăng phía dưới. Nhưng chủ yếu ở trang quảng cáo vẫn là các loại dược phẩm.

Một điều đáng chú ý ở đây là những thông tin dù được đăng ở phần này vẫn dùng “Lời rao”. Có thể là trong thời gian đó, người ta chưa dùng từ “quảng cáo” để gọi đúng tên của sự việc. Việc phân biệt “Lời rao” ở phần Tạp vụ và “Lời rao” ở phần quảng cáo rất khó bởi vì lúc “Lời rao” ở phần Tạp vụ cũng chính là một hình thức của quảng cáo. Tuy nhiên, ta có thể thấy là đa số

# ĐỒNG HỒ TRÁI QUÝT

## Hiệu OMÉGA và LONGINES



*Longines*  
Marque de 1<sup>er</sup> Ordre  
à Grands Prix.

Thứ OMEGA và LONGINES là một thứ danh tiếng trong  
hành cung thủ này, ai ai cũng kiếm nó mà dùng, là vì cái máy nò  
là thiết tốt cho nên chỉ giờ không sai như các thứ khác, mà lại  
đi cho người mua nó, như sự lâu hơ, chắc, già nó cũng vừa lòng  
tất người, rẽ.

Bất cùi thứ nào, bằng vàng bằng bạc, bằng ni kẽm, hay là bằng  
kẽm bồi tai hay là đeo chun tay, lớn một tí hay là nhỏ một tí đều có  
ù hết, tuy theo ý người mua muốn mà dùng cho vừa lòng vira dạ.  
Bán tại hàng ông L. CAFFORT ở đường Catinat, Saigon.

Tại hiệu  
**COQ GAULOIS**  
PARIS

Cái nón hiệu "COQ GAULOIS" chẳng  
nhưng là một thứ nón làm tốt đẹp hơn  
cho thiên hạ dùng mà thôi, lại còn nhẹ  
nhân thắc-chân nữa. Bảo hành 5 năm.



Có bán trong các thuộc địa  
Langsa và ngoại quốc

Trú tại Saigon: **KHO HOÀN CẦU**  
187, đường Catinat

Thứ GRAMINOL là thứ đồ ăn bổ sức cho con  
nít.

Thứ SUPERCAO là thứ đồ ăn bổ lực cho người  
lớn.

Vài mẫu quảng cáo trên báo chí Sài Gòn đầu thế kỷ XX.

"Lời rao" trong phần Tạp vụ mang tính thông báo, mang tính  
nhà nước, được phát đi từ một tổ chức, cá nhân có quyền hành  
trong xã hội, còn "Lời rao" ở phần quảng cáo thì mang tính cá  
nhân hơn, của người dân, cá nhân bình thường trong xã hội.

Hình thức của trang quảng cáo năm 1897 là một điều đáng chú  
ý. Trang báo không chia 2 cột như thường lệ nữa, các chữ in rất  
to. Khổ chữ ở trang Quảng cáo lớn hơn cả khổ chữ ở manchette,  
lại in đậm nét. Chiều cao của hàng chữ lớn nhất ở trang Quảng  
cáo là 24cm, trong khi đó chiều cao của manchette chỉ có 15cm.  
Nhìn toàn bộ tờ báo này có thể nhận ra rằng trang Quảng cáo là  
trang nổi bật và gây ấn tượng nhất.

Sau đây là một số ví dụ “Lời rao” đăng trong phân quảng cáo:

- Trạng sư Trần Nguyên Hanh cho nhơn dân hay, tôi đã khai tòa làm thầy kiện ở tại Nhà Khánh Hổ (công - xia- phiến cũ) sẵn lòng mà lo tất tính những việc ai nấy xin giúp, hoặc kiện cáo, hoặc chỉ phép, hoặc làm đơn tuỳ theo mỗi việc.

Có ở nhà từ chiêu đúng bóng cho tới giờ thứ sáu” (Gia Định báo số 31 đến 37/1882).

- Chợ Lớn, ngày mồng 6 septembere 1882: Lời xin ai nấy đăng hay, thằng con tôi là Phải, học hành thì ít, hoang dâm cờ bạc thì nhiều, như có vay mượn bạc tiền của ai, thì đòi lấy nó, chó vợ chồng tôi không biết tới, xin ai nấy thương vợ chồng tôi già cả, thì đừng cho nó vay mượn sự gì hết, thì tôi lấy làm cảm ơn. Hà Minh Châu ký” (Gia Định báo số 32/1882).

Dù chỉ chiếm một phần nhỏ trong Gia Định báo nhưng quảng cáo là phần có nhiều cải tiến nhất. Ngôn ngữ quảng cáo phần nào hiện đại hơn các phần khác. Tuy nhiên các trang quảng cáo ít nhiều có tính cố định, điều đó chứng tỏ rằng không có nhiều đơn vị, cơ sở tham gia đăng quảng cáo. Có thể là do lúc bấy giờ người dân bản xứ chưa biết đến tác dụng của quảng cáo, chưa biết cách dùng quảng cáo để phát triển công việc buôn bán của mình. Hầu hết các lời rao trên quảng cáo đều thuộc về các cơ sở của người Pháp. Sau đây là sản phẩm được đăng quảng cáo nhiều nhất trên tờ Gia Định báo:

#### PHARMACIE LÉVIE

Số 1. Sinor de salseparcille.

Là thuốc rượu chữa bệnh tim và bệnh đau mình mẩy, bệnh



Pharmacie Normale tại Sài Gòn  
đầu thế kỷ XX.

truyền nhiễm cùng là các thứ máu độc trong thân bất biến đòn ông đòn bà có thai hay là con nít đều thì uống được, thì phải uống muỗng lớn Tây sớm mai một muỗng chiểu một muỗng, uống với nước lâ hay là nước trà tàu cũng đặng, con nít từ 5 tuổi cho đến 15 tuổi, thì mai uống một muỗng nhỏ chiểu một muỗng nhỏ, con nít còn bú thì người cho nó bú uống sớm mai một muỗng lớn chiểu một muỗng lớn; uống

như vậy nội 10 ngày 15 ngày thì ngưng lại, mà cách 15 ngày sau lại uống lại, người lớn hết chừng 2, 3 ve lớn, con nít thì hết 2 ve nhỏ thì lành. Giá 1 ve lớn 1 đồng.

#### PHARMACIE LÉVIE

##### Số 2. Sinor de salseparcille.

Là thuốc bột trừ lᾶ cùng các thứ sâu độc ở trong bụng, thuốc ấy bán có gói nhỏ bằng giấy, con nít từ 1 tuổi tới 3 tuổi phải uống với nước lâ luôn ba ngày một gói, từ 3 tuổi cho đến 4 tuổi thì uống 3 ngày mỗi ngày ba gói, mà từ 6 tuổi cho đến 20, thì một ngày là 3, 4 gói. Giá 1 gói 5 phân (một đồng bạc theo phép buôn thì chia ra làm cắc làm phân, trong đồng bạc có 10 cắc mỗi cắc 10 phân).

## **PHARMACIE LÉVIE**

### **Số 3. Pommade styrax composée**

Là thuốc gián xức các thứ ghê chóc sảy nhọt mọc ngoài da, nỗi ngoài da, mỗi ngày phải lấy rượu Annam mà rửa cho sạch rồi thay thuốc gián 2 lần. Giá 5 thô nhỏ là một đồng bạc.

## **PHARMACIE LÉVIE**

### **Số 4. Pilules de feu**

Là thuốc hoàn chữa bệnh đòn bà con gái mất đường kinh nguyệt hay là có mà không dối nên ra bệnh hoạn phải mét meo, ngày đầu sóm mai uống một hoàn chiểu một hoàn, ngày sau kể sóm mai 2 hoàn chiểu 2 hoàn, lần lần như vậy cho đến khi phải uống sóm mai 4 hoàn chiểu 4 hoàn thì thôi.

## **PHARMACIE LÉVIE**

### **Số 5. Huile de cajeput**

Là thuốc dầu để thoa thân mình nơi có đau đớn. Giá một ve lớn là một đồng.

## **PHARMACIE LÉVIE**

### **Số 6**

Là thuốc chữa bệnh đau lâu mỗi ngày uống với nước cháo ba viên bằng trang trái nhãn. Lại phải mua luôn một cái ống thụt nhỏ giá 1 cắc 9 phân thụt nơi lỗ ngọc hành mỗi ngày 3 lần, thuốc để thụt người cũng bán luôn cho. Giá một thô thuốc Opiat balsamiique là 3 cắc 8 phân.

## PHARMACIE LÉVIE

### Số 7. Élinde contre le choléra.

Là thuốc rượu kị dịch, khi xoan nhấm bệnh ấy thì thường có đau bụng, nên cách 5 phút đồng hồ thì uống một muỗng nhỏ Tây. Lại lấy rượu mạnh của Tây tắm bang phiếu hay là rượu mạnh Annam cũng đặng mà thoa cho mạnh noi chon cùng là noi bụng, người bệnh phải lấy mền đắp những noi ấy cho ấm kín, người mạnh mà muốn cho bệnh ấy khỏi nhập vào mình thì cũng nên uống mỗi sớm mai một muỗng nhỏ Tây. Giá một ve nhỏ là một cắc bảy phân.

**THUỐC ASPIRINE**  
HIỆU "USINES DU RHÔNE"



Để giảm đau người mạnh mẽ, và cũng, khi có đường kính thì tắt lò dir, đau thần, mất khát nước, và đặc biệt, nếu chảy chứng náu làm nặng thì người đau hổ bị đau bụng, nôn, và mang lỵ bệnh Huyết Kinh, gọi là Dysmenorrhée.

Mỗi chừng ấy có khi nang, khí nhẹ, mà mỗi tháng, người đau hổ có đường kính, nó đau lại hoặc làm cho cái sự sống của dân bà như đã bị thuế rủ dậy.

Điểm của bệnh này là biết rõ ràng: nhức đầu, long đe, no hơi, hoa da, hổ nứa, đau thần đau trắng da dưới, người bệnh rất thường mệt và phải liệt chiếu.

Người đau hổ thường làm công năng nở bị bệnh này thi tri to long.

Binh huyết-kinh có hai chức: chứng hoa sơ, gọi là Dysmenorrhée mécanique, và chứng thần, gọi là Dysmenorrhée myo-kinetic essentielle.

Hai chứng đều tri một cách là han đai tri gho ghet đau bụng, sau mới tri cang.

Và những người đau hổ bị thương bình đở mà muốn trú nén mành giờ thi hãy uống thuốc hiệu CELI.

**LÂM SAO MÀ TÌM ĐẶNG THUỐC CELI?**

Trước khi tìm dâng thuốc CELI thi đã có nhiều thứ khác dâng người khen, mà uống không hết hình như paromosse, uống nòi thuyền, mè giàm như antipyrine, làm cho hot đường kính.

Trong vài năm sau đây nòi hai ông tên-sí y-khoa Heim và Delché tìm dâng cái co-mùn cũi một thứ mà gọi là Seneccine của loài cây Senecio Jacobea, và nó dù mà chế ra thuốc CELI.

**THUỐC CELI CÓ HAI THỦ**

1. Một thứ liều CACHET CELI AU MENODOL. Thuốc này uống hai, và uống dịp nào cũng dùng. Nò tri chảng đau bụng.

2. Một thứ thuốc miến DRAGEES REGULATRICES CELI. Thuốc

Quảng cáo thuốc Tây trên báo chí thập niên 1920.

## PHARMACIE LÉVIE

### Số 8. Quynine

Là thuốc bột trắng để chữa bệnh rét, khi bán người ta bán từng gói nhỏ, mỗi ngày liệu còn một giờ mà cơn rét đến, thì uống một gói mà chặn cũ, uống chừng ba gói thì tuyệt hết. Giá một gói là 1 căc 9 phân.

## PHARMACIE LÉVIE

### Số 9. Collvre

Là thuốc nước rửa con mắt nhậm mỗi ngày phải lấy thuốc xúc con mắt 2 mắt. Giá mỗi ve nhỏ là 1 căc 9 phân.

Thuốc thụt cùng thuốc uống Peyrard chế tạo tại nước Langsa:

Một mình nó là công hiệu, không đau đớn, làm cho thông đằng tiểu, trong 4, 5 ngày. Bán tại tiệm thuốc Lévie, đàng Catinat. Thuốc thụt ấy là thuốc nước đựng trong ve, lấy ra mà dùng thì phải lắc ve, đoạn dùng ống thụt nhỏ, một ngày thụt ba lần. Thuốc uống một ngày cũng ba lần. Cứ việc dùng cho đến khi dứt bệnh. Thuốc viên giá một đồng bạc. Thuốc nước giá cũng một đồng (Số 28 ra ngày 4.8.1883).

Chế ít giọt vào trong một cái ly nước bỏ đường thì làm ra một vật uống rất ngon, hiền hậu, mát mẻ và không tốn kém bao nhiêu.

Chế nhiều hơn lại làm cho tiêu tán, hết xây xẩm cháng váng, hết bệnh đau trong tì vị, bệnh đau trái tim, bệnh đau gân cung nhức đầu, vân vân.

Trị bệnh đau răng, để súc miệng cùng để dùng mà tắm rửa thì cũng lấy làm hay lắm.

Nhứt là cho khỏi bệnh từ thời cùng dịch thứ.

Nhà đặt rượu ở tại Lyon, số 9, đàng Dllerbouville

Trú tại Paris, số 41, đàng Richer. Đừng mua thứ rượu người ta bắt chước mà theo phái coi có dấu ký tên De Ricolès hãy mua (số 76.9 Mai 1893)".

*Nghề bào chế thuốc Tây xuất hiện tại Việt Nam vào lúc nào?*

Khi thuốc Tây được quảng cáo thường xuyên trên mặt báo vào thời kỳ thực dân Pháp mới "chân uột chân ráo" đến nước ta, chứng tỏ mặt hàng này vẫn còn xa lạ với người bản xứ. Thậm chí ngay cả trong sách giáo khoa *Ấu học bị thế* của "ông Henri le Bris - đốc học trường Pháp Việt Thùa Thiên soạn. Sửa lại theo tiếng Nam kỳ đãng thông dụng trong các trường làng và trường tổng" do Imprimerie commerciale, C. Ardin et Files xuất bản năm 1916 tại Sài Gòn cũng nói đến ích lợi của việc dùng thuốc Tây:

"Anh em bạn học tôi tên là Mít có nhiều ghê; nó gãy hoài. Khi đầu ở trường có một mình nó có ghê mà thôi, sau lại trò Tư và trò Năm cũng có ghê nữa. Thầy tôi biếu ba trò ấy ở nhà kéo lây ghê cho các trò khác. Hôm qua trò Mít đến học mà đã lành ghê rồi, thầy tôi hỏi làm sao mà mau lành như vậy. Trò Mít trả lời rằng: Cách tám ngày rày ông Thầy thuốc Tây có đi đến làng tôi; người biếu tôi lấy xà-bông đen mà tắm, mỗi ngày phải lấy thuốc gián vàng của người cho mà thoa lên chỗ có ghê. Dương lúc ấy tôi mặc áo cũ. Mẹ tôi đem trưng mấy cái áo tôi thường mặc. Khi ghê lành

# NƯỚC TÂY TRƯỚC

tốt hơn hết và rẻ hơn hết  
LÀ THÚ NẤY ĐÂY :



Giá một bình ..... 0 8 80  
Giá hai bình ..... 1 1 50  
HÃY HỎI GIÁ RẺ

Quảng cáo thuốc Tây trên  
báo chí thập niên 1920.

Cách dạy: như có nhiều học trò có ghẻ, thì Thầy phải khuyên cha mẹ chúng nó mua thuốc Pommade d'Helmerich và xà bông đen giá không bao nhiêu tiền”.

Tất nhiên, ban đầu thuốc Tây được đem từ Pháp sang, nhưng sau đó người Pháp bào chế ngay tại Việt Nam. Trong tài liệu “Công nghệ mới tại Việt Nam” (4 tập) do tòa Tu thư phủ thống sứ Bắc kỳ ấn hành từ thập niên 1930 có cho biết: “Người mở hiệu bào chế thuốc Tây trước nhất là ông Julien Blanc tốt nghiệp về bào chế ở Pháp sang. Ông mở một hiệu bào chế ngay gần bờ hồ Hoàn Kiếm vào năm 1886, nay hãy còn, do người khác chủ trương”. Tất nhiên tài liệu này chỉ cho biết sự việc diễn ra

rồi, tôi mặc áo quần sạch sẽ. Mẹ tôi lấy mà nấu mấy cái áo do đi, lấy nước sôi mà rửa cái giường tôi nằm và đem ra phơi nắng. Tôi hết đau ghê đã được ba ngày rày, không còn một mụn ghê nào nữa. Chị tôi và thằng đầy tớ tôi cũng có ghẻ, mà cũng làm như vậy, rồi cũng nhẹ ghé hết.

Thầy tôi khen trò Mít mà nói rằng: “Như trong mình và áo quần sạch sẽ luôn luôn thì không bao giờ mà có ghé”.

Câu hỏi: - Ghé có lây không? - Phải làm sao cho khỏi ghé? - Nếu có ghé phải làm gì cho hết ghé?



Vài mẫu quảng cáo  
trên báo chí thập niên  
1920-1930.

tại Hà Nội, còn trong Nam, cụ thể tại Sài Gòn thì người mỏ hiệu bào chế trước nhất là ai? Không dám vỗ đoán, chúng tôi đọc lại quyển *Vade Mecum Annamite 1926- Thời sự cẩm nang* thì có thấy quảng cáo “Tiệm thuốc này đứng bức nhứt đâ lâu năm rồi” đó là “Pharmacie principale L.Solirène nhứt hạng bào chế sư. Tiệm thuốc này buôn bán lớn hơn hết trong Đông Pháp, ở ngang Nhà hát Tây, Sài Gòn... Nên dùng thuốc của ông L.Solirène là một trong những ông chủ tiệm rất ngay thẳng, chiêu hiền đai sĩ; vì thuốc tinh tân, mỗi lạng thuốc bên Tây gửi qua đều có thí nghiệm cho rõ tốt, xấu, thiệt giả; vì có bạn hàng đông đảo, nên bán mau hết, không có thuốc cũ; vì quan thầy bào chế nhứt hạng xem xét kỹ lưỡng cách bào chế thuốc y theo toa của quan thầy”.

Có thể nói khi khảo sát những quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, ta có thể thấy được nhu cầu sử dụng

thiết yếu của quảng đại nhân dân qua từng thời kỳ. Hiện nay, các loại thuốc Tây thông thường đã không còn chiếm “ưu thế” về quảng cáo nữa, đơn giản vì mặt hàng này đã quá thông dụng mà ai cũng hiểu rằng “đói ăn rau, đau uống thuốc”. “Thuốc” ở đây mang ý nghĩa là thuốc Tây vì dễ mua, hiệu quả nhanh chứ không còn là thuốc Nam hoặc thuốc Bắc mà người tiêu dùng phải thao tác thêm nhiều động tác khác, đại loại như “ba chén nước sắc lại còn bảy phân” chẳng hạn...

Nhân đây, cũng xin nói thêm rằng, quy định về quảng cáo mỗi thời kỳ mỗi khác. Nếu trước đây, ta thấy mặt hàng rượu bia được quảng cáo “vô tư” thì nay quy định của nhà nước ta nghiêm cấm. Đố ai tìm được mẫu quảng cáo về rượu tương tự như Công ty nấu rượu Đông Pháp (55 phố Hàng Cò-Hà Nội) trong thập niên 1930 đã đăng tải trên các báo như sau:

*Rượu mà vừa rẻ vừa ngon  
Nhất là thứ rượu an-côn bán thùng.*

*Rượu ngon lại bán rẻ tiên  
Có tiên chẳng uống Phông- tên cũng khờ  
Vân Hương rượu tốt đâu bằng  
Yên Viên có tiếng đã từng vua khen.*

*Yên Viên nấu rượu nghệ quen  
Nấu theo lối cũ cơm men vật nội.*

*Rượu hoa kén khách thường chơi  
Rượu sen, rượu cúc, rượu mùi thực ngon.*

*Khách sang hay uống rượu Tây  
Bây giờ ta có kém đâu rượu người.*

*Tuyêt Lê, Nhu Mê, Mai Côi  
Thuê tay cất rượu chính nòi Trung Hoa.*

*Thanh Mai với rượu Chanh-Cam  
Chính tay chú Chết vừa làm ra xong.*

*Ngũ gia bì, Sứ quốc công  
Thúr gì cũng có ta không kém người.*

Thậm chí, trong năm 2000, nhân dịp Xuân, một tờ báo nọ có đăng bài viết vô thưởng vô phạt về các loại rượu nổi tiếng nhất hiện nay trên thế giới, thì cũng bị Sở Văn hóa Thông tin thành phố Hồ Chí Minh “thổi còi”, vì dù muốn dù không bài viết này cũng ngầm tuyên truyền về rượu! Hoặc ngày nay, thuốc lá hút cũng bị cấm quảng cáo.

Ngày nay, ta thấy trên đường phố người đi bán vé số dạo rất nhiều, trong đồi, ít nhất ta cũng có một lần mua lấy tờ vé số! Thế nhưng trong thập niên 1930, để “động viên” người ta mua vé số thì nhà đương cục cũng phải... quảng cáo! Chẳng hạn “cuộc xổ số Đông Pháp” có bài quảng cáo khá hay:

*Đông Dương xổ số năm nay  
Trong vòng ba tháng mở ngay Hà Thành  
Tám mươi vạn vé rành rành  
Vé hai mươi vạn, kỳ đành chia tư  
Tháng nào cũng mở, nhưng trù*

LẠI CÓ DỊP LÀM GIÀU

MUA VÉ CUỘC

XỔ SỐ ĐÔNG-PHÁP

Mỗi vé một đồng

Quảng cáo xổ số Đông Pháp thập niên 1930.



Xổ số cuối thế kỷ XX.

*Tháng năm mở số, ta dư một kỳ  
Vận đỏ được trúng có khi  
Nổi danh giàu có ai bì số may  
Tháng tư, tháng sáu lần này  
Mỗi tháng mở mệt, đợi ngày giàu to  
Cuối cùng lại mở năm lô  
Ta còn được dự có lo ngại gì!  
Chúng ta nên có mua đi  
Mỗi đồng một vé vậy thì vận may  
Trở nên phú quý ai tay  
Một đời sung sướng, ngày ngày thảnh thoai...*

Trong thời điểm này, với tiểu thuyết *Trúng số độc đắc* có lẽ nhà văn Vũ Trọng Phụng là người trước nhất đã xây dựng nhân vật của mình trở nên giàu có là nhờ trúng số!

*Cho biết cơ quan quản lý đầu tiên tại Việt Nam  
ra đời nhằm khuyến khích hỗ trợ cho giới doanh nhân,  
doanh nghiệp?*

Nhà nghiên cứu Cao Tụ Thanh trong bài viết “*Nông cống mìn  
đầm (NCMD) tuân báo kinh tế đầu tiên ở Việt Nam*” đăng trên “*Thời  
báo kinh tế Sài Gòn*” số ra ngày 4.2.1999 khi nói về chủ trương  
của tờ báo này đã cho biết: “Đặt vào bối cảnh kinh tế xã hội Nam  
kỳ lúc ấy thì quả thật nó là một tờ báo kinh tế đầy đủ ý nghĩa  
hiện đại của từ này. Nó đề cập đến khá nhiều lĩnh vực hoạt động  
kinh tế từ nông nghiệp đến thương nghiệp, từ luận để lý thuyết  
như thương cổ luận (bàn về việc buôn bán) tới hoạt động thực



Trang bìa của một tờ  
Nông cổ mìn đậm.

tế như Dương khuê thủ noãn pháp (Cách nuôi gà lấy trứng)”. Nói về ý nghĩa của tên báo, trên số báo 119 (ra ngày 22.7.1924) Ban Biên tập của báo NCMĐ cho biết: “Theo chữ nho cắt nghĩa thì là uống trà bàn chuyện làm ruộng và đi buôn; theo chữ Tây thì Causeries sur l’agriculture et le commerce nghĩa là câu chuyện về sự làm ruộng và buôn bán. Ấy là cái danh hiệu của bốn quán là như thế và chủ nghĩa của bốn báo là như thế”. Tờ báo này ra đời vào năm 1901, theo nghị định của quan Tổng thống

Đông Dương Paul Doumer kí ngày 14.2.1901, tại Sài Gòn “Chuẩn cho ông Canavaggio lập nhựt trình Nông cổ in chữ quốc ngữ và chữ nho”; và quan Thống đốc Nam kỳ E. Picanon và quan Chưởng lý đề hình trong cõi Đông Dương Daurano Forcuzs lúc bấy giờ chịu trách nhiệm thi hành nghị định này.

Ngay trên số báo thứ 1 (ra ngày 1.8.1901), NCMĐ đã có bài viết về thương nghiệp dưới tựa đề *Thuong cổ luận* chiếm trọn 2 trang báo (25% tổng số trang báo). Bài báo này do ông Lương Dũ Thúc (Bến Tre) viết: “Nhơn lúc mưa thuận gió hoà, dân an vật thịnh lại may sanh gặp thời, ở phải chố; cho nên ông chủ nhựt trình này, tuy là người phương Tây, mà qua Nam kỳ đã lâu: lập cơ chì theo như người bốn quốc, biết tánh người mình

thung dung hoà hưởn, làm ăn thịnh thoảng nhiều ít tự nhiên, tiếc vì đất tốt người đông, không có khi nào tai biến hiểm nghèo. Đặng vậy, mà người bốn xứ cứ chuyên làm ruộng rẫy, đặng thất phú cho trời đất. Không thấy ai buôn bán cho cả thể, và cũng không có ai hùn hiệp chung cùng với ai mà làm cho ra cuộc đại dương. Vì sao? Ai bày trước, để vậy thì có lẽ luôn luôn như vậy mà thôi. Ông Canavaggio mới nghĩ, nếu có luận cho rõ một ít lâu, cho biết sự tổn ít ra thế nào thì có lẽ người phương Đông ta, mà hiểu rõ rồi một ngày kia sự thương cỏ thạnh hành chắc là đại lợi cho bốn quốc lăm. Bởi vậy cho nên xin phép nhà nước mà lập nhụt báo nầy để luận về kỹ nghệ và thương cỏ, chứ chẳng phải có ý tham lợi bán chữ mà lấy tiền. Người bốn quốc cũng có nhiều người thông minh lăm, xem qua thì hiểu rõ, lựa phải tò chi cho dài. Chỉ cần các ông xem nhụt báo nầy bằng hiệp ý, rồi xin các ông làm ơn chung cho người bốn quốc ta, khuyên gắng làm siêng mà đọc tờ nhụt báo nầy thì một ngày một rõ sự đại thương là đệ nhứt cách giúp cho dân phú quốc cường. Xin anh em xét lại mà coi, có phải là: Hễ dân giàu là nước cũng giàu chung, còn dân nghèo thì nước nghèo đặng. Tờ nầy mới khởi hành nên tò một ít cho chư vị quý nhơn rõ ý nhụt báo, chỉ muốn cho người bốn quốc có kỹ nghệ và thương mãi, đặng làm cho hiệp với người Khách và người Thiên trước. Những người dị quốc đó ở xứ xa, mà nghe sự trong nước mình, buôn bán làm ăn, còn không nài khó nhọc, đi đến mà chinh lợi thay; hà huống chi chúng ta ở tại bốn xứ, nếu muốn thì có khó chi, có lẽ nào để mà tạ quan thành bại sao.

Tôi xin lấy một vụ thương mãi lập đã lâu ở trước mắt chúng ta, thạnh lợi lăm, một mà lời mười thì không thấy một người xét

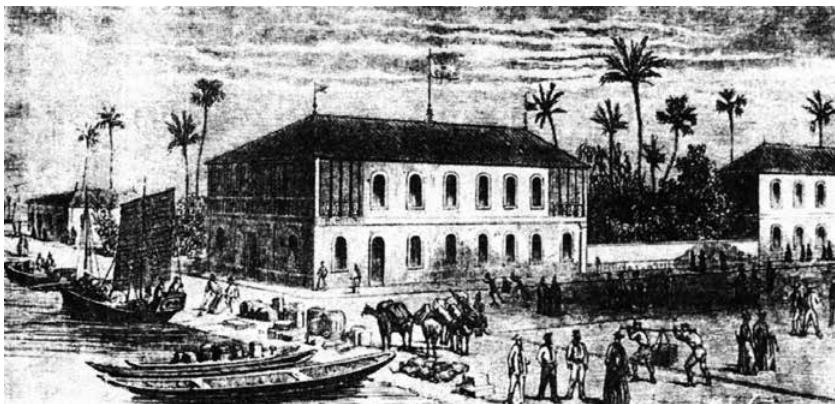


Bán hàng mỹ nghệ tại Sài Gòn đầu thế kỷ XX.

cho kỹ thì không thấy người Annam nào, hùn lấy một phần nhỏ hơn hết: là sở xe lửa Chợ lớn đi Sài gòn. Sở đó cũng là một hãng buôn, hiệp nhiều hùn mà lập ra; cũng có nhiều người bốn quốc rõ biết là hãng buôn lập ra; còn cũng có nhiều người ở xa, tưởng là của nhà nước làm, vì thấy công chuyện trọng thể như vậy, nên tưởng là có một nhà nước có sức làm đặng, chó không tưởng là hãng buôn nào mà lập cho nổi. Thôi những người chưa rõ, thì chẳng nói làm chi, tiếc cho những người biết rõ mà lại làm sao không có lấy phần hùn nào hết. Song tôi nghe nói ở tại Chợ lớn có một ít người giàu có, khi đó có mua một ít phần hùn, nhưng mà đến khi mới khởi công đặt đường sắt, thì dựt mình nghĩ rằng không thạnh lợi, đem mấy giấy hùn của mình mà bán cho người Khách, hay là người Langsa; bởi vậy cho nên ngày nay không có một người Annam nào hết trong sở xe lửa đó. Thiệt nên tiếc hết sức, xin mấy ông xem lại mà coi, có phải là người bốn quốc

chưa có rõ cho lăm về cách đại thương: thấy mới khởi công việc xe lửa, phải mướn nhiều người mắc tiền; mua nhiều đường sắt mắc, mua cây đà ngang, và cây đóng xe mắc; còn phải mua đất mà đặt đường sắt cũng mắc lăm. Mà lại nghe định giá, hẽ xe lửa đưa rồi rước mỗi người, có ba chinh bạc mà thôi, xài phí tính phỏng thì có hơn hai ba chục muôn, còn giá đưa thì có ba chinh một người; số bạc ra nhiều, còn vô thì quá ít, nên mới thất kinh, sợ mất vốn, nên mới đem bán phần hùn của mình cho kẻ khác, nay thấy lợi nên tiếc hung; có phải là người mình chưa hiểu rõ cách buôn không?

Cách đại thương là có phước làm quan, có gan làm giàu; cũng tí như Lữ Bất Vi đời Hán nói rằng: “Kỳ hoá khả cư”, coi người ta phí là bao nhiêu bạc tiền mà không sợ mất; là người ta tiên liệu đại lợi, kể chi sự phí. Chó như người bốn quốc ta, muốn cho thấy trước mắt có lợi, thì mới chịu làm. Vậy những đại thương cổ có thấy lợi tức thời đâu, thấy tổn phí lớn thì có, tuy vậy chó kỳ trung tắc dũ cừu dũ kiến. Nếu đem đại thương mà sánh với bán hàng bông; thì bán hàng bông ắt thấy lợi trước mắt, hẽ mua sớm mai thì chiêu thấy lợi, mua chiêu sáng thấy; chó như đại thương thì ít nữa là năm năm còn nhiều hơn thì mười năm mới thấy lợi. Tôi mà nói mười năm là nhiều, vì trong kinh diệc có nói: “thập nải sở chi dinh”. So lợi để thấy thì là lợi ít lăm, nhỏ như mũi chìa vôi; còn lợi mà lâu thấy, thì thật lớn lăm, đến phú cự công hầu. Ngày nay xe lửa tôi nói trước đó có lợi như vậy: Nếu người nào có mỗi một đồng bạc hùn vô đó, mà muốn bán lại cho người khác, thì bán trên năm đồng không kể lợi đã chia hơn mười lăm năm nay. Vậy xem lại coi lợi nhiều là chừng nào? Tại bốn quốc ta đương lúc này, tuy có nhiều người dị quốc đến



Ngôi nhà người châu Âu đầu tiên tại Sài Gòn.

chinh lợi mặc dầu nhưng hãy còn nhiều việc lợi lầm, còn người bốn xứ thì chưa có thấy lấy một người nào bày mà buôn cho ra mặt đại thương, vậy mà hãy còn có nhiều người giàu có lớn thay. Đại thương cổ thì một người không làm đặng thiệt, chớ nhiều người hiệp nhau mà làm, thì cũng chẳng khó chi đâu. Tôi lấy một việc xe lửa đó mà làm ví dụ chó thiệt còn nhiều việc khác người ta làm lợi hơn nữa. Việc buôn bán lớn trong xứ ta, nếu mà người mình mỏ lòng rộng rãi mà chung vốn cùng nhau, hẽ nhiều người thì vốn lớn, buôn chi cũng đặng, ắt là lợi lầm. Người dì quốc đến buôn xứ mình mười phần thì khó hết mười, chứ như người bốn quốc mà buôn thì mỗi đều, đều tự tiện lầm. Chúng ta mà không hiệp cùng nhau mà buôn, tôi biết là vì một điều nghi nhau không trung tín, ngại nhau không thuận hoà, nên lâu nay không ai chịu chung cùng với ai mà buôn bán, nên lợi để cho dì quốc làm mà thôi.

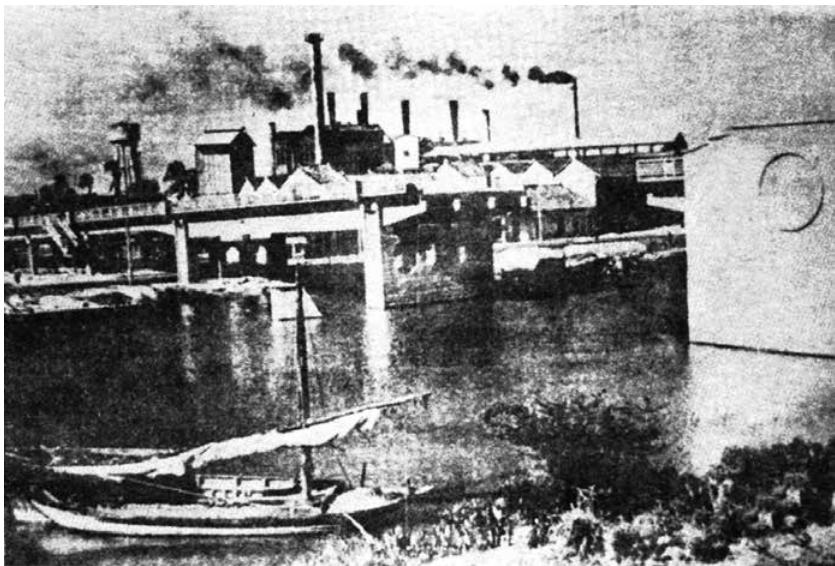
Tôi xin tỏ cho các quý vị rõ, như ra mặt đại thương, thì sự làm cách tính đều có điều lệ định trước và sổ sách phân minh, có lý

nào mà gian lận cho đặng; nếu gian lận đặng thì mấy hăng buôn bán lớn người ta đã gian lận hết vốn của chủ rồi. Nhiều người buôn bán lớn ở Nam kỳ mà không có mặt chủ hăng, có những người thay mặt cùng là kẻ làm công mà thôi ăn gian không đặng; vì cách họ làm như vậy: hễ người cầm chìa khoá thì không đặng xuất tiên, không đặng biên sổ, còn người biên sổ thì không đặng cầm chìa khóa, họ dính với nhau như dây chuyền đồng hồ, thế nào mà gian cho đặng; và lại sổ sách phân minh nữa, không đặng bôi bỏ chữ số nào thì phải có ký tên làm chứng mới đặng. Các ông cũng hiểu rõ, người nước nào đều có ngay gian, xấu tốt, họ không phải là tiên phật cho hơn mình, song họ làm rồi thì quen, còn người mình không làm, nên cứ nghi hoặc hoài mà thôi, cũng bởi tai mình không lịch thiệp, chưa ai khởi doan mà làm, nên để gương cho dị quốc xem người mình khi có lẽ gian tham sâu xa lắm, nên không buôn đặng với nhau, lỗi tại không làm, không đặng hưởng lợi, mà lại mang tiếng là người không ngay cùng nhau. Coi! Thất cơ ra thế nào? Tôi ước ao làm sao mà một ngày kia chúng ta buôn chung cho đặng cùng nhau, trước là đặng lợi lớn, sau là rửa tiếng nghi nan. Chớ thật sự người bốn quốc rộng rãi ra thế nào. Ví như một người nghèo vừa vừa, mà có mất từ một đồng bạc cho đến mười đồng, thì có ai thấy lo lắng buôn rầu chi không? Ấy vậy chỉ dấu là có lòng rộng rãi lắm bởi có ý cầu (tân ký phá hỉ, thị chi hè ít) ấy là lời tôi không dám nói thói quá, lấy người mình mà ví thì chư vị cũng đủ hiểu, là người dị quốc ra thế nào, tuy vậy cũng không nên nói đến họ làm chi cho mích lòng. Một ít điều tò so về cách buôn lớn, sau tôi noi theo.

*Kính lời gởi với bạn đồng ban,  
Tiếng kịch câu quê một ít hàng  
Miếng tỏ ý người làm nhặt báu  
Nguyệt đam thương cổ sánh nồng tang”*

Thương cổ luận là một chuyên mục thường xuyên của báo, đến những số báo cuối cùng chuyên mục này vẫn còn tồn tại. Ba số báo sau (ra ngày 22.8.1901) NCMĐ có thêm bài viết *Mỗi cuộc*, là những thông tin thời sự và dự báo về việc xuất khẩu gạo như sau: “Thiên hạ ai thấy lúa gạo giá cao cũng lo. Và chăng xứ mình là xứ lúa gạo, hẽ giá cao chừng nào thì mình có lợi nhiều. Nhưng vậy còn có kẻ lo sợ, là vì quên câu “tích cốc phòng cõ”. Muốn cho khỏi lo thì chỉ cho hơn là cần kiệm với lo xa. Biết lo xa rồi thì cầu cho lúa gạo giá cao. Lúa bảy xâu một tạ đã đến hai đồng bốn cắc hai, mà coi mòn còn lên nữa. Các nhà máy xay trên Chợ lớn coi hơi đà xinh vinh. Mỗi nhà tính đã lỗ có hon hai muôn rưỡi. Cơ hội này mà người Annam ta không thi thố chi được, thiệt là rất nên quá tiếc. Phải chi chúng ta đồng tâm hiệp lực lại với nhau, thì có lý nào lại thua ba chú Khách. Thí dụ một điều mà nghiêm lẽ hơn thua mà coi: giả tỉ như mình cho một đặng muôn người hùn lại với nhau, mỗi người một trăm đồng, thì có phải là vốn đặng một triệu chặng. Trong Lục tỉnh ta mà kiểm những người có sức mà liều thử một trăm đồng, thì ít nữa cũng đặng một muôn. Áy vậy sao ta không làm để vậy mà coi đời, khá tiếc lắm thay. Xin anh em nghĩ lại cho kỹ rồi ai có sở kiến điều chi, xin gởi thơ cho bốn quán biết, rồi ta hiệp lực mà lo chung hoạ may có đặng thành tựu chặng”.

Từ số báo thứ 10 (ra ngày 3.10.1901), NCMĐ còn có loạt bài



Khu kinh nghiệp bên kia cầu chữ Y thập niên 1930.

dưới tựa đề *Đại thương hiệp bốn cách*, kêu gọi mọi người hùn vốn lớn thành lập công ty. Về vấn đề này ban biên tập đã đưa ra những kế hoạch như sau: "Phỏng hiệp choặng hai muôn phần hùn mỗi một phần là hai trăm đồng bạc (500 quan tiền Tây như vậy đủ hai mươi muôn thì vốn đặng bốn triệu đồng).

Tuy là mỗi phần hùn là hai trăm đồng bạc mà như người nào không súc mà lấy trọn một phần thì ta sẽ chia một phần hùn ra làm năm phần nhỏ, nghĩa là một phần góc năm thì bốn mươi đồng bạc, hay là một trăm quan tiền Tây, ấy là cho người giàu và người khá vừa, còn muôn hùn thì hùn đặng, miễn là đặng đông người thì lớn vốn.

Khi mà đặng lập hằng rồi thì phải cất nhà hằng tại Mỹ Tho một hằng mà chia làm hai ty công vụ một ty cho vay, đóng thuế



*Phu vác gạo.*

cho vay, có quyền phép mạnh mà đòi nợ cùng kiện thưa chuẩn chiết gia tài sản vật của người thiếu nợ; còn một công ty thì để tiền lúa không tính lời miễn là mua trước lúa cho đặng nhiều, ấy là lợi”.

Bên cạnh Thương cỗ luận là một chuyên mục chính của thương nghiệp, năm 1902 báo NCMĐ còn có thêm chuyên mục thông báo giá lúa, gạo. Và không chỉ là những lời kêu gọi hùn hợp buôn bán, giá lúa gạo thông thường mà NCMĐ còn có những bài viết về vấn đề thương nghiệp như cuộc tranh thương, về việc buôn dầu lúa, luận về thương mãi, luận về vấn đề tại sao hộp quẹt lại lên giá vô cớ, giá lúa gạo phát giá như thế nào. Chẳng hạn, trên số 649 (ra ngày 19.10.1917), NCMĐ đã có một bài viết nói về nghề buôn “nghề buôn bán đòi nay là nghề nhút, mỗi việc chi hon thiêt phải nhờ buôn; tẩm mỏ vàng mỏ bạc cũng là buôn, lập nhà

máy nhà ướm cũng tính bán; việc Nhà nước tính lo thông sáng, lo cửa buôn xuất nhập cho lợi dân"... Trên số báo 121 (ra ngày 5.8.1924) với bài viết "*Nhà buôn phải thế nào?*", đã nói lên tình hình thương nghiệp buôn bán lúc bấy giờ: "Nhà ta ngày nay nhiều người biết thương nghiệp là trọng, nên từ thành thị tới quê nhà, chỗ nào cũng hiện ra cái vẻ buôn bán tấp nập, đua tranh, song không được bao lâu đã thấy lần lần thất bại". Qua bài viết này, báo NCMĐ đã đưa ra cho bạn đọc những lời khuyên về cách bán buôn phải như thế nào; nhà buôn phải có tính kiên nhẫn và "ngoài ba điều trọng yếu là nghị lực, quyết đoán, kiên nhẫn ra, nhà buôn lại phải có nhiều tánh khác nữa, hàng hóa bày trí thay đổi luôn luôn, cho người ta lạ mắt muốn vào; người đứng bán hàng phải hoạt bát ngọt ngào cho người ta vui bụng, muốn mua một lại mua lên hai, thứ nhứt là chỗ ở chỗ ăn không nên phoi ra trước ngôi hàng, nhiều khi khách thấy mình đang ăn giữ lẽ phép không vào, lại đi hàng khác, hay thấy mình đang nằm ngủ, sợ huyền náo không vào. Đó là những điều khuyết điểm của phần nhiều nhà buôn ta thường mục kích, xin mau mau sửa đổi đi cho".

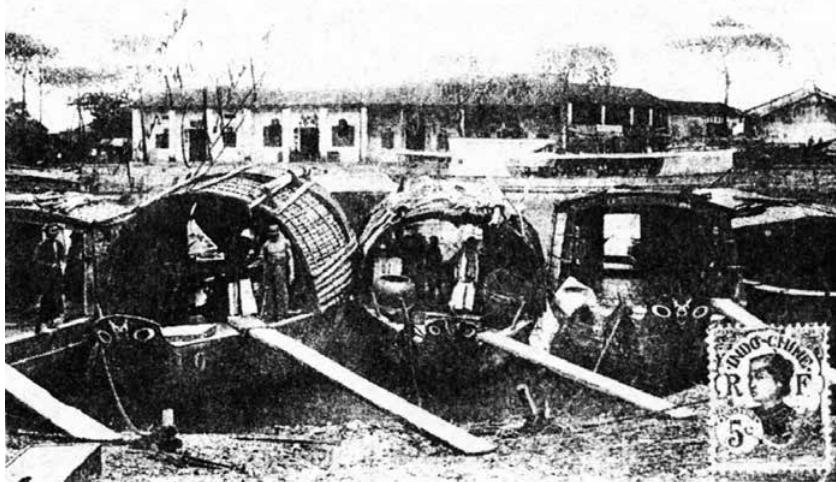
Ngoài những tin, bài thông về thương nghiệp gần gũi với đời sống của nhân dân, NCMĐ còn có các bài viết về các kỳ hội chợ như hội chợ tại Sài Gòn, phiên chợ tại Biên Hòa... hoặc tình hình thương nghiệp của một số nước trên thế giới như Nhật Bản, Ấn Độ... cũng luôn được báo cập nhật. Những năm sau, NCMĐ có thêm nhiều mục thường xuyên về thể tài thương nghiệp như: Số lúa gạo Nam kỳ, Tình hình kinh tế xứ Nam kỳ, Chấn chỉnh thương trường, Cân kiêm tương liên, Nam kỳ thời sự, Đông Pháp

thời sự, Lúa gạo xuất cảng, Thương luận, Thương trường, Hóa vật xuất dương, Lý tài dư luận...". Thiết nghĩ, sẽ không là chuyện vô ích khi ta đọc lại một vài thông tin của những chuyên mục này. Chẳng hạn về "hóa vật xuất dương" từ ngày 12 Mai đến 25 Mai 1919:

"Ngày 12 Mai 1919 chiếc tàu hiệu Providence chở đi Hạ châu (Singapore) 196.848 kilos cá khô.

Chiếc tàu hiệu Hamamet chở đi Hương cảng: 22.000 kilos cá mặn, 212.200 kilos cá khô, 440 kilos dầu cá, 5.800 kilos tôm khô, 603 kilos sừng bò, 510 kilos xương bò, 340 kilos yếm rùa, 5.510 kilos bạch đậu khấu, 3.000 kilos trái măng cụt, 13.620 kilos hột mè, 1.000 kilos cường toan, 25.000 kilos dầu khoáng chất.

Ngày 13 Mai 1919 chiếc tàu Tatoutse chở đi Hạ châu 294.500 kilos cá khô, 973 tấn gạo trắng.



Thuyền vẽ bến (Sài Gòn - 1912).

Ngày 14 Mai 1919 chiếc tàu Euzkadi chở đi Ho- Ho: 3.000 kilos trái măng cụt, 910 tấn gạo trắng.

Chiếc tàu Bonite chở đi Bangkok (Xiêm la): 563 kilos da thuộc, 800 kilos chiếu, 32.760 kilos cá say, 108 kilos dâu, 2.400 kilos ve chai.

Chiếc tàu Namvian chở đi Hạ châu: 322.00 kilos cá khô, 375 kilos gà vịt, 1.098 tấn gạo trắng, 547 tấn tẩm, 252 tấn cám.

Chiếc tàu Manche chở đi Hạ châu 10.516 bao gạo trắng, 3.000 bao tẩm, 36 bó da bò, 970 bó và 355 thùng cá khô, 1.133 tấn gạo trắng, 280 tấn cám.

Chiếc tàu Taiwan Maru chở đi Hương cảng: 20.760 kilos cá khô, 11.700 kilos dừa khô cay miếng.

Chiếc tàu Haldis chở đi Hạ châu: 11.300 kilos mỡ heo, 2.285 tấn gạo trắng” hoặc về “lúa gạo xuất cảng” trên số báo 217 (ra ngày 25.8.1921) cho biết:

“Lấy theo tờ thống kê của sở Thương chính thì gạo Nam kỳ ta xuất cảng bán cho ngoại quốc năm nay thạnh hơn năm ngoái bội phần.

Năm nay 1921:

Nội tháng Juin, xuất cảng được..... 125.000 tấn.

Nội tháng Juillet, xuất cảng được..... 138.000 tấn.

Cộng: ..... 263.000 tấn

Năm ngoái 1920:

Nội tháng Juin, xuất cảng được có..... 53.000 tấn

Nội tháng Juillet, xuất cảng được có..... 79.000 tấn

Cộng: ..... 132.000 tấn

Nhưng tính gộp hết số gạo xuất cảng từ đầu mùa cho đến ngày 31 Juillet 1921 mới rồi đây thì được tới số 85 muôn 9 ngàn tấn (859.000 tonnes)”.

Riêng chuyên mục *Lý tài dư luận* bàn về tình hình kinh tế nước nhà, để từ đó đưa ra những bài học kinh nghiệm về nền kinh tế, phát triển kinh tế trong nước đã được nhiều độc giả quan tâm. Chẳng hạn, trên số báo 110 (ra ngày 8.5.1919), NCMĐ đã đăng một bài viết “*Bảo hộ nhơn công*” rất mới ở thời điểm bấy giờ: “Hiện nay các nước văn minh nào cũng có lập luận mà bào chữa quyền lợi cho phe tiểu công, có định mỗi ngày làm việc mấy giờ đồng hồ, trong lúc bệnh hoạn chủ hàng phải cứu giúp như thế nào, làm việc gấp rủi ro mang tật hoặc vong mạng, chủ hàng phải tính làm sao. Đã vậy mà còn có luật cho phép nhơn công lập hội đoàn thể mà bào chữa quyền lợi và giúp đỡ lẫn nhau nữa.



Nhà máy xay lúa bên dòng kinh Tàu Hủ (Sài Gòn - thập niên 1920).

Trong lúc xứ Nam kỳ ta Chánh phủ chưa chịu ban hành luật ấy trong xứ ta, bảo vệ người dân như những người làm mướn với mấy người lãnh cấp nhà, đắp lộ, bắc cầu hoặc coi máy cho hăng chế tạo, rủi sập nhà bị đè mà chết, rủi đất lở lói dò, rủi máy quay gãy tay, rủi sắt rót bể óc không được tiền cứu giúp thì tội nghiệp."

Qua những tư liệu trên đây ta nhận thấy, báo NCMĐ đã làm đúng theo chủ trương mà Ban biên tập đã vạch ra từ số báo đầu tiên. Và chắc chắn những bài báo ấy đã có tác động to lớn đến quảng đại quần chúng trong ý thức mới về doanh thương, doanh nghiệp... Bởi lẽ "văn hóa khi đã vào sâu đại chúng cũng tác động như một sức mạnh vật chất"<sup>(1)</sup>.

*Nhà văn Việt Nam đâu tiên viết những mảnh lái mảnh trong văn đề “huy động vốn” là ai ?*

Đó là nhà văn Nguyễn Công Hoan (1903-1977). Từ thập niên 1930, ông đã viết truyện ngắn *Bạc đẻ* đăng hai kỳ trên *Tiểu thuyết thứ bảy*: Ông Cửu Ấu ở trọ nhà ông Trưởng Sắc có hành tung rất khả nghi, xài tiền như nước, thường hay vắng nhà. "Song hẽ ở nhà thì ông ta hay mượn chiếc chậu thau đồng lên buồng làm gì, để hàng hai ba tiếng đồng hồ, rồi khi dùng xong thì tự tay đem ra ao, lấy trấu và cát đánh cho thực sáng rồi mới đem trả. Ông ta có một tính khác người thường, là hẽ ở nhà, thì không thích cho ai lên buồng riêng của mình. Có một lần ông đã mang đứa đày tớ

---

(1) Phần trả lời câu hỏi này, chúng tôi có tham khảo từ Khóa luận tốt nghiệp khóa 1996 - 2000 của sinh viên Nguyễn Thị Quỳnh Trang trường Đại học Khoa học Xã hội và nhân văn Thành phố Hồ Chí Minh.



Nhà văn Nguyễn Công Hoan.

vô ý trước khi mở cửa vào, không đánh tiếng hoặc gõ cửa. Nhưng khi ông đi vắng thì tha hồ, ai vào cũng được, tuy đồ đạc, quần áo ông để bừa bãi, mà có một lần ông Trường sợ quá, cái va li của ông Cửu, trong để rặt những đồng bạc, mà ông quên không khóa”.

Rồi trong một lần chè chén say sưa, ông Cửu “vô tình” cho ông Trường biết là mình đang nắm giữ “công nghệ” làm cho bạc đẻ thêm nhiều, cứ một đồng thì đẻ ra một

đồng! Mà bạc nó cũng ở cũ nên ông phải đi xa khi nó thụ thai, nếu ở gần thì bạc tịt lại, không đẻ được gì cả. Nghe “nhỏ to tâm sự” như thế, ông Trường nỗi máu tham, đưa tiền cho ông Cửu làm cho bạc đẻ và đúng như vậy.”Tiếng lành đồn xa”. Sau đó, cả làng đều biết chuyện và ùn ùn đưa tiền cho ông Cửu.

“Cả làng, từ ông già cho chí trẻ con, ai cũng tấp nập rủ nhau đến nhà ông Trường để đưa bạc đi đẻ. Thôi thì có bao nhiêu bạc giấy, hào, xu, họ đổi thành bạc đồng và đánh cho thật bóng nhoáng. Ông Cửu mỗi tay biên sổ trong hai ngày, vì từ thằng khố dây trong làng, cũng cố cầm cố bán chác đồ đạc trong nhà để kiếm vài đồng bạc trắng. Ông chánh Bá, giàu nhất tổng, đưa đẻ hắn năm trăm, mà còn tiếc vì vội quá, không kịp bán nốt mấy chục mẫu ruộng, ông lý Thới, ông lý Sang, ông phó Ung, ông cả Sích, vân vân, và những nhà có máu mặt, đều cùng nhau đưa

hàng trăm; còn hạng đưa hàng chục, hàng đồng, thì tên biển vừa đen kịt hai mươi trang giấy. Khi cộng sổ, ông Cửu phải lắc đầu lè lưỡi nói với ông Trưởng:

- Sáu nghìn bảy trăm sáu mươi tư đồng, chà! Có lẽ tôi phải lánh đến bảy tám hôm chắc!

Ông Trưởng cười gượng:

- Chúng tôi chỉ dám phiền ông có lượt này nữa thôi đấy ông chịu khó vậy.

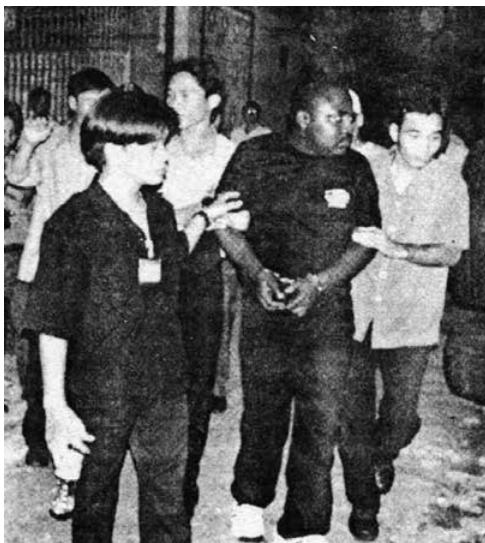
- Vâng, tôi có dám phàn nàn đâu!

Vừa xẩm tối, mọi người đã chen chân nhau vào nhà ông Trưởng để được xem phép lạ. Nhưng họ có được trông thấy gì đâu, vì phải đứng cả ở ngoài sân, mà ông Cửu thì ở tận trong buồng để làm việc. Hàng năm sáu giờ đồng hồ sau, bỗng ông Trưởng, vẻ mặt quan trọng như ông tướng chạy ra hè hô lớn:

- Böyle giờ ai phải về nhà nấy để bạc duồng thai. Cấm không ai được dòm, vì nếu có hơi người lạ thì bạc tiểu sản, biến ra bùn mất cả. Ai không tuân lệnh mà làm hỏng me này thì phải đền sáu nghìn bảy trăm sáu mươi tư đồng, một thành hai!

Mọi người thấy câu nói đều sợ thiệt đến của riêng, bèn kéo ồ cả ra về. Độ năm phút sau, sân nhà vắng vẻ, ông Cửu đi dò la chung quanh hàng rào, rồi một mình khênh bạc ra vườn, lúi huí làm nốt công việc.

Lúc chôn xong thì vừa hai giờ sáng, ông Cửu mệt nhoài, mồ hôi mồ kê nhẽnh nhại, nhưng theo phép, ông phải lánh xa chỗ bạc duồng thai, nên ông vội vã khăn áo ra đi, và dặn lại ông Trưởng:



Tên tội phạm quốc tịch Camorun bị bắt quả tang  
17.7.2003 tại Thành phố Hồ Chí Minh  
(ảnh Đào Ngọc Thạch).

- Bốn giờ kém năm  
sáng thứ bảy sau, tôi sẽ  
trở lại. Trong chín hôm  
tôi không có đây, ông  
phải cấm không cho ai lai  
vãng ra vườn nhé!"

Thế là sau khi cầm  
gọn một số tiền lớn, ông  
Cửu... biến luôn!

Rõ ràng cái mánh này  
vẫn còn được các "đại  
gia" ngày nay áp dụng  
nhưng tinh vi hơn bội  
phẩn. Đó là các trường  
hợp tiêu biểu như Lâm

Cầu, Nguyễn Văn Mười Hai, Huỳnh Là v.v... đã huy động vốn  
trong nhân dân để kinh doanh với chiêu bài trả lãi suất cao hơn  
ngân hàng gấp nhiều lần, nhưng thật ra họ chỉ lấy tiền... người  
trước trả cho người sau! Đến khi đồng loạt các con nợ đến rút lại  
tiền mà các "đại gia" đã huy động thì... "bể mánh" là lẽ tất nhiên!

Và thêm một điều thú vị khác của truyện ngắn này, là khi ta  
liên hệ với hai vụ lừa đảo có "tâm vóc" xuyên lục địa vừa mới  
xẩy ra gần đây tại Thành phố Hồ Chí Minh. Tháng 3.1998, hai tên  
tội phạm quốc tịch Camorun đã dùng "chiêu bài" rất hấp dẫn...  
"biến giấy trắng thành đô la"! Chúng đã lừa và "ăm" trót lọt của  
ông Trần Chính Hưng - một doanh nhân người Hoa ngụ tại quận  
5 là 100.000 USD.

Tương tự như vậy, vào ngày 15.7.2003, hai đối tượng tội phạm khác cũng quốc tịch Camorun là Lata và Simo đã tìm đến ông Long - một Việt kiều đang làm ăn tại Việt Nam. Sau khi giả vờ trao đổi về một số phương thức để hợp tác kinh doanh thì chúng tiết lộ với ông Long rằng, chúng có một số lượng ngoại tệ rất lớn ở nước ngoài đã đưa vào Việt Nam. Do số tiền lên đến hàng triệu USD nên không thể đưa vào một cách hợp pháp, vì vậy, chúng phải ngụy trang bằng cách nhuộm trắng toàn bộ số đô la trên giống như những tờ giấy trắng và đóng thành một “kiện hàng”. Tuy nhiên, hiện chúng không đủ tiền mua một hóa chất đặc biệt để “tẩy rửa” toàn bộ “kiện hàng” này thành đô la. Nếu ông Long đồng ý cho chúng mượn tiền, thì sẽ được “trả công” 50% trong tổng ngoại tệ mà chúng đang có! Lời đề nghị quả là hấp dẫn. Để đưa “con mồi” vào tròng, chúng đã dẫn ông Long lên một khách sạn để tận mắt chứng kiến... “công nghệ chế biến đô la”! Qua một màn phù phép, chúng đã tăng không cho ông Long 5 USD xài chơi! Tin thật, ông Long đã cho chúng mượn trước 30.000 USD, nhưng với tinh thần cảnh giác nên cùng lúc ông đã bí mật báo cho công an. Lúc 16 giờ ngày 17.7.2003, tại một địa điểm trên đường Nguyễn Đình Chiểu - nhà riêng của ông Long, hai tên tội phạm này đã thao tác “tẩy rửa” 200.000 USD nhuộm trắng thành đô la thật.

Loại hóa chất mà chúng sử dụng thật ra rất đơn giản - sau này theo giám định của Bộ Công an - chúng hòa tan iốt, tức loại thuốc sát trùng rất rẻ tiền, có bán tại các nhà thuốc tây trong cồn ở nồng độ cao để trở thành dung dịch có màu nâu đen. Khi thả những giấy trắng được cắt bằng kích cỡ của tờ đô la thì chúng

cũng “nhanh tay lẹ mắt” thả luôn vào tờ đô la thật. Tất nhiên cả thẩy đều bị nhuộm nâu đen. Xong, chúng vớt những tờ đô la thật bỏ vào trong xô nước có pha sǎn xà phòng, thì những tờ giấy bạc này trở lại sắc màu như cũ. Trò ảo thuật đã khiến người ngoài cuộc tưởng hóa chất đã tẩy rửa những tờ giấy bạc bị nhuộm trắng thành đô la thật. Quá trình thao tác này nhanh đến mức dù tận mắt chứng kiến, nhưng khó ai có thể phát hiện ra trò đánh tráo này. Khi Lata và Simo xếp tung tờ đô la “bàn giao” cho ông Long thì cũng là lúc công an ập vào bắt quả tang và giám định toàn bộ số tiền trên là... tiền giả!

Thì ra, với truyện ngắn “Bạc đẻ” nhà văn Nguyễn Công Hoan cũng đã “dự báo” một cách tài tình những thủ đoạn lừa đảo của bọn tội phạm quốc tế trong thời đại mà chúng ta đang sống.

*Thị trường chứng khoán (TTC&K) xuất hiện tại Việt Nam vào lúc nào?*

“Vào khoảng giữa thế kỷ thứ XV ở tại thành phố trung tâm buôn bán của phương Tây, các thương gia thường tụ tập tại một số khu như quán cà phê để trao đổi mua bán các loại hàng hóa như nông sản, khoáng sản, tiền tệ và các chứng từ có giá. Điểm đặc biệt ở đây là các thương gia chỉ giao dịch với nhau bằng lời nói, không có hàng hóa thật. Những cuộc thương lượng này nhằm thống nhất với nhau các hợp đồng trao đổi mua bán ngay hoặc cho tương lai.

Những cuộc trao đổi này ban đầu chỉ là một nhóm người và sau đó đông dần cho đến khi nó thực sự thành một khu chợ riêng.



Một công ty chứng khoán tại Thành phố Hồ Chí Minh (2003).

Thời gian họp chợ lúc đầu là hàng tháng, sau đó hàng tuần rồi rút ngắn còn hàng ngày. Trong các phiên họp chợ tại đây các thương gia thống nhất với nhau các quy ước cho việc thương lượng và sau này trở thành những quy tắc có giá trị bắt buộc đối với những ai muốn tham gia thị trường và TTCK hình thành từ đó.

Như vậy, TTCK xuất hiện từ thế kỷ thứ XV. Sự hình thành TTCK cũng đồng thời với thị trường hối đoái và một số thị trường khác.

Quá trình hình thành và phát triển của TTCK thế giới đã trải qua những giai đoạn thăng trầm. Thời kỳ huy hoàng nhất là vào những năm 1875 đến 1913, TTCK trong thời kỳ này phát triển mạnh cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế. Nhưng đến “ngày thứ sáu đen tối” vào ngày 29.10.1929 là ngày mở đầu cuộc khủng hoảng của TTCK New York, từ đó cuộc khủng hoảng kéo sang

các TTCK Tây Âu, Bắc Âu và Nhật Bản. Sau thế chiến thứ hai, TTCK phục hồi và phát triển mạnh. Nhưng rồi cuộc khủng hoảng tài chính năm 1987 một lần nữa đã làm cho TTCK thế giới suy sụp nặng nề. Cuộc khủng hoảng này để lại hậu quả nghiêm trọng hơn cuộc khủng hoảng năm 1929. Nhưng chỉ sau hai năm, TTCK thế giới tiếp tục đi vào hoạt động ổn định, phát triển và trở thành một định chế không thể thiếu trong đời sống kinh tế của những quốc gia có nền kinh tế phát triển theo định hướng thị trường” (Theo SaigonNet). Tuy nhiên, để hiểu rõ hơn nữa về TTCK, có lẽ chúng ta cần tham khảo thêm bài viết “Thị trường chứng khoán là gì?” của PTS Trần Du Lịch (Viện kinh tế TP.HCM), in trên báo Phụ nữ Thành phố Hồ Chí Minh số ra ngày 1.3.1995:

“Trước hết, cần tìm hiểu khái niệm chứng khoán(securities) đây là một thứ hàng hóa đặc biệt, không có giá trị sử dụng giống như các loại hàng hóa thông thường. Xét về bản chất, nó gồm hai loại: *chứng khoán vốn* và *chứng khoán nợ*.

*Chứng khoán vốn* (equity securities) có hình thức thông dụng nhất là *cổ phần* (shares) của các công ty. Người sở hữu cổ phần trở thành chủ công ty, được gọi là *cổ đông* (shareholders); văn tự (hoặc hình thức pháp lý khác) xác nhận quyền sở hữu cổ phần của cổ đông được gọi là *cổ phiếu* (stocks). Khi công ty mới thành lập vốn của công ty được hình thành bởi tổng số cổ phần nhân với mệnh giá cổ phần (value of share). *Vốn của công ty* (equity capital) được hiểu là tổng số tiền của những người chủ công ty đưa ra kinh doanh được ghi vào điều lệ công ty. Và khi cần vốn kinh doanh, công ty có thể phát hành thêm cổ phần nếu không đi vay thêm vốn.



*Chứng khoán* nợ (debt securities), bao gồm các loại trái phiếu của công ty, tức là công ty xác nhận người mua trái phiếu (trái chủ) là chủ nợ của công ty. Trái phiếu công ty thường có hai loại: loại có bảo đảm bằng tài sản của công ty (bonds) và loại không có bảo đảm bằng tài sản của công ty (debentures). Bất luận công ty làm ăn lời hay lỗ đều phải trả cho trái chủ một khoản tiền lãi hàng năm được ghi ngay trên trái phiếu, và hết hạn vay công ty phải hoàn vốn cho trái chủ.

Trái chủ khác với người mua cổ phiếu là những người kinh doanh nếu công ty có lời thì họ được chia lợi nhuận (cổ tức - dividend) nếu công ty thua lỗ nặng họ có thể hoàn toàn mất vốn. Vì thế người ta phải cân nhắc nên đầu tư loại chứng khoán nào.

Người bỏ tiền ra mua chứng khoán, không phải cứ ôm khư khư để chờ cho đến khi đáo hạn (nếu là trái phiếu) hay giải thể công ty (nếu là cổ phiếu) để rút vốn; mà có thể trong quá trình đó, họ thay đổi ý định đầu tư; hoặc cần tiền đột xuất phải rút vốn hoặc họ có nhu cầu chuyển chứng khoán lại cho người khác, vì thay đổi mục đích kinh doanh. Sự chuyển nhượng này mang tính chất mua bán. Nguyên thủy họ mua bán theo kiểu

trao tay tự phát (xuất hiện từ giữa thế kỷ XVIII), dần dần có tổ chức thành địa điểm mua bán, theo “luật chơi” của nó, người ta gọi là *Sở giao dịch chứng khoán* (securities exchange - tên gọi cổ điển là stocks exchange). Các sở giao dịch chứng khoán có trên 100 tuổi như Luân Đôn, New York, Tokyo... đều bắt đầu từ sự mua bán sơ khai như trên. Để ráp nỗi giữa những người cần mua và những người cần bán lại với nhau, xuất hiện *người môi giới* (brokers). Dần dần loại người này trở thành chuyên nghiệp và công việc của họ cũng trở nên thiết yếu trong giao dịch chứng khoán. Thông thường người mua và người bán không trực tiếp thương lượng mua bán với nhau, mà phải thông qua người môi giới. Ngày nay, ở các sở giao dịch chứng khoán lớn trên thế giới, một cá nhân không còn đủ khả năng và uy tín để làm môi giới, mà thay vào đó là các *công ty môi giới*. Các công ty này thuê chuyên viên ngồi ở các sở giao dịch chứng khoán làm nhiệm vụ môi giới mua bán chứng khoán cho công ty - gọi là *giao dịch viên* (deaers).

Khi mua bán chứng khoán không phải là “sang” lại theo mệnh giá, mà theo giá thị trường, có lên có xuống tùy theo khả năng sinh lời của chứng khoán.

Ngày nay, việc mua bán chứng khoán đã trở thành loại hình kinh doanh lớn nhất và sôi động nhất trong các nước kinh tế thị trường phát triển cao. Giá chứng khoán là nhiệt kế đo sức khỏe nền kinh tế của các nước đó, được tính toán trên cơ sở thị giá chứng khoán của một số công ty lớn (ví dụ, chỉ số *Down-john* của thị trường chứng khoán New York, được tính trên cơ sở “sức khỏe” của 30 công ty hàng đầu của nước Mỹ).

Với sự phát triển của ngành điện tử - tin học ngày nay hình thức giao dịch chứng khoán cổ điển (mua bán tại sở giao dịch, có sàn giao dịch, có quầy giao dịch) được thay bằng cách mua bán được tự động hóa qua hệ thống vi tính (computerize) ngay tại văn phòng các công ty chứng khoán, và người môi giới không cần đến ngồi tại sở giao dịch. Vai trò của người làm giá (market - makers) theo phương pháp cổ điển cũng đã được thay thế bởi máy vi tính.

Sau quá trình hơn hai thế kỷ, từ sự mua bán tự phát ở gốc cây, hè phố cho đến tổ chức sàn giao dịch (trading floor) với việc sử dụng bảng đen (dùng phấn) rồi bảng trắng (dùng bút lông) để thực hiện sự giao dịch rồi tự động hóa bằng phương tiện điện tử - tin học (không cần sàn giao dịch) như ngày nay, bản chất của TTCK vẫn không thay đổi: Đó là thị trường mua bán các loại vốn trung và dài hạn, nó làm cho tiền đẻ ra tiền ở trong tay người có tiền và biết sử dụng tiền trong nền kinh tế thị trường”.

Để thúc đẩy hình thành và phát triển TTCK và quản lý hoạt động chứng khoán ở Việt Nam, từ ngày 28.11.1996 Chính phủ ban hành Nghị định số 75/CP “Về việc thành lập Ủy ban Chứng khoán Nhà nước” do Thủ tướng Võ Văn Kiệt ký, bãi bỏ Quyết định số 361/TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 20.6.1995 về việc thành lập Ban Chuẩn bị tổ chức TTCK. Nghị định này gồm có 6 Điều, trong đó nêu rõ: “Ủy ban Chứng khoán Nhà nước có tư cách pháp nhân, có con dấu hình Quốc huy, có tài khoản riêng, kinh phí hoạt động do ngân sách Nhà nước cấp, biên chế của Ủy ban thuộc biên chế quản lý Nhà nước, có trụ sở tại Hà Nội và cơ quan đại diện tại thành phố Hồ Chí Minh” và “Bộ máy làm việc

của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước gồm có: Vụ Phát triển Thị trường chứng khoán; Vụ Quản lý Phát hành chứng khoán; Vụ Quản lý Kinh doanh chứng khoán; Vụ Quan hệ Quốc tế; Vụ Tổ chức cán bộ và đào tạo; Thanh tra; Văn phòng. Nhiệm vụ, quyền hạn, biên chế của các đơn vị nói trên do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước quyết định”.

Ba năm sau, để tạo môi trường thuận lợi cho việc phát hành và kinh doanh chứng khoán, nhằm khuyến khích việc huy động các nguồn vốn dài hạn trong nước và nước ngoài, đảm bảo cho thị trường chứng khoán hoạt động có tổ chức, an toàn, công khai, công bằng và hiệu quả, bảo vệ quyền hợp pháp của người đầu tư và theo đề nghị của Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, ngày 1.7.1998, Chính phủ ra Nghị định số 48/1998/NĐ-CP “Về chứng khoán và thị trường chứng khoán”, gồm 11 Chương, 83 Điều do Thủ tướng Phan Văn Khải ký. Ngay Điều 1 cho biết: “Phạm vi điều chỉnh Nghị định này quy định việc phát hành chứng khoán ra công chúng, giao dịch chứng khoán và các dịch vụ liên quan đến chứng khoán và TTCK trên lãnh thổ nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam” và Điều 2 cũng cho biết: “Trong Nghị định này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau: Chứng khoán là chứng chỉ hoặc bút toán ghi sổ, xác nhận các quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu chứng khoán đối với tài sản hoặc vốn của tổ chức phát hành. Chứng khoán bao gồm: a) Cổ phiếu; b) Trái phiếu; c) Chứng chỉ quỹ đầu tư; d) Các loại chứng khoán khác” v.v...

“Theo chấp thuận của Thủ tướng Chính phủ, ngày 15.07.2003 UBCKNN đã cấp giấy phép cho Công ty quản lý quỹ đầu tư

chứng khoán đầu tiên tại Việt Nam (Vietfund Management gọi tắt là VFM). VFM sẽ cung cấp một kênh đầu tư hoàn toàn mới cho lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư để họ có thể tiếp cận với những dịch vụ quản lý đầu tư chuyên nghiệp.

VFM có hội sở tại thành phố Hồ Chí Minh, vốn pháp định là 8 tỷ đồng. Đây là công ty liên doanh giữa Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) và Công ty Dragon Capital Management theo tỷ vốn góp tương ứng là 70% và 30%.

Hiện nay, Sacombank là một trong những ngân hàng cổ phần đầu tiên tại Việt Nam có tổng tài sản 4,3 nghìn tỷ đồng và mạng lưới phục vụ trải rộng trên toàn quốc với hơn 200.000 khách hàng. Dragon Capital là một ngân hàng đầu tư quốc tế, chịu trách nhiệm quản lý Quỹ đầu tư Vietnam Enterprise Investments Limited, một quỹ đầu tư dạng đóng tập trung vào thị trường Việt Nam và được niêm yết tại Dublin với tổng tài sản là 65 triệu USD, trong đó có 12 triệu USD vốn đầu tư của Tập đoàn tài chính quốc tế (IFC). IFC, công ty chịu trách nhiệm đầu tư thuộc Ngân hàng thế giới, cũng là cổ đông chính đầu tư vào Sacombank và Dragon Capital.

Sau khi được thành lập và đi vào hoạt động, VFM đặt mục tiêu huy động từ 100 đến 150 tỷ đồng từ các tổ chức tài chính, các cá nhân trong và ngoài nước để tham gia đầu tư vào nền kinh tế Việt Nam thông qua TTCK. “Đây là giai đoạn tốt nhất cho việc đầu tư mang tính ổn định và lâu dài, vì những cơ hội đầu tư trên TTCKVN không phải là nhiều trong vài năm tới”, ông Trần Thanh Tân, TGĐ của VFM cho biết.

Theo ông John Shrimpton, đồng sáng lập viên của Dragon Capital, việc cấp phép cho công ty quản lý quỹ đầu tư chứng

khoán đầu tiên tại Việt Nam là một bước tiến quan trọng trong việc phát triển thị trường tài chính tại Việt Nam. Nhu cầu thành lập các tổ chức tài chính trung gian trong nước là rất lớn. Các tổ chức này không chỉ là chất xúc tác cho sự phát triển thị trường một cách mạnh mẽ bằng cách tạo điều kiện cho niêm yết và cổ phần hoá thêm nhiều công ty mà còn dẫn đến việc đánh giá lại thị trường khi lượng tiền nhàn rỗi trong nước đã được chuyển thành vốn.

Việc cho phép sự góp mặt ngay từ đầu của các nhà đầu tư nước ngoài ngày càng thể hiện mức độ tin tưởng của Chính phủ và đây chính là dấu hiệu tốt được gửi đến cho các nhà đầu tư quốc tế” (Thời báo Kinh tế Việt Nam, số ra ngày 16.7.2003)

Ngày 26.8.2003, phiên giao dịch thứ 589, đã khép lại giai đoạn 3 năm vận hành đầu tiên của TTCK Việt Nam. Tổng giá trị chứng khoán chuyển nhượng trong phiên giao dịch có ý nghĩa lịch sử này là 428 triệu đồng, tương đương 60% giá trị chuyển nhượng của phiên giao dịch mở cửa thị trường 3 năm trước, vào ngày 28.7.2000. “Theo một chuyên gia tài chính quốc tế, TTCK Việt Nam chắc chắn sẽ có tương lai tươi sáng khi được quan tâm nhiều hơn. Khẳng định này hoàn toàn có cơ sở, bởi một mặt, xây dựng TTCK là đòi hỏi tất yếu trong quá trình phát triển kinh tế, mặt khác, TTCK thực sự là một kênh đầu tư vị và hiệu quả, là tác nhân phát triển kinh tế và làm giàu cho đa số những người tham gia. Chỉ cần chúng ta khai thông được dòng vốn chảy vào thị trường này, chắc chắn sức mạnh của TTCK sẽ được thể hiện” (Báo Đầu tư Chứng khoán của Bộ Kế hoạch và Đầu tư số 190, ra ngày 28.7.2003).

## **Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ chính thức có hiệu lực từ lúc nào?**

Đây là một trong những sự kiện kinh tế Việt Nam trong năm 2001. Sau ngày thống nhất Tổ quốc, ngày 3.2.1994, Chính phủ Mỹ tuyên bố ngừng cấm vận Việt Nam đã mở ra những tín hiệu mới trong mối bang giao giữa hai nước. Sau nhiều năm đàm phán gay go, bản Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ được ký kết ngày 13.7.2000, được Quốc hội hai nước thông qua và được Tổng thống Bush và Chủ tịch nước Trần Đức Lương ký phê chuẩn. Nó chính thức có hiệu lực từ 15 giờ ngày 10.12.2001, là thời điểm mà đại diện hai nước trao đổi thư phê chuẩn tại Washington.

Hiệp định này gồm có: chương I. Thương mại hàng hóa, gồm 9 điều; chương II. Quyền sở hữu trí tuệ, gồm 18 điều; chương III.



Tổng thống Bill Clinton - người có thiện chí cải thiện môi quan hệ hữu nghị với Việt Nam (chụp tại Thành phố Hồ Chí Minh ngày 13.12.2000 - ảnh Kinh Luân).

Thương mại dịch vụ, gồm 11 điều; chương IV. Phát triển quan hệ đầu tư, gồm 15 điều; chương V. Tạo thuận lợi cho kinh doanh, gồm 3 điều; chương VI. Các quy định liên quan tới tính minh bạch, công khai và quyền khiếu kiện, gồm 8 điều; chương VII. Những

điều khoản chung, gồm 8 điều; ngoài ra còn có những phụ lục ràng buộc khác. Hiệp định làm tại Washington, D.C ngày 13.7.2000, thành hai bản bằng tiếng Việt và tiếng Anh, cả hai bản có giá trị ngang nhau. Phía Việt Nam, Bộ trưởng Bộ Thương mại Vũ Khoan ký; phía Mỹ, bà Đại sứ Charlene Barshefsky ký.

*Người Việt Nam đoạt danh hiệu Nữ Doanh nhân Ánh tượng châu Á - Thái Bình Dương năm 2002 là ai?*

Ngày 27.11.2002, tại Singapore đã diễn ra vòng chung kết giải thưởng “Phụ nữ Ánh tượng 2002” khu vực châu Á - Thái Bình Dương với sự tham gia của 15 ứng cử viên thuộc 11 nước. Bà Trần Ngọc Sương, Giám đốc Nông trường Sông Hậu (Cần Thơ) đoạt giải về lĩnh vực kinh doanh, trị giá 10.000 USD. 4 giải còn lại được trao cho Hàn Quốc (lĩnh vực thể thao), Indonesia (tin học), Thái Lan (nghệ thuật) và Philippines (giao tế cộng đồng).

Nông trường Sông Hậu do bà Trần Ngọc Sương làm giám đốc đã hai lần được Nhà nước phong tặng danh hiệu Anh hùng Lao động, bà là con gái của Anh hùng lao động Trần Ngọc Hoằng. Từ năm 1980, mô hình RRVAC (ruộng-rẫy- vườn-ao-chuồng) do bà cùng nông dân trong nông trường thực hiện đã đạt được những hiệu quả tốt trong canh tác và hợp lý hóa lao động. Một trong những kinh nghiệm quý giá để thành công, theo bà: “Không thể trông chờ vào việc sản xuất rồi bán sản phẩm thô. Một tổ hợp chế biến nâng cao giá trị hàng hóa nông sản là tất yếu phải hình thành gắn với vùng nguyên liệu được liên kết đầu tư trong tỉnh và ở Tây Nguyên, Đông Nam bộ”. Nhờ vậy, các sản



Bà Trần Ngọc Sương trên bìa báo *Sài Gòn Times* (số ra ngày 7.12.2002).

phẩm tinh chế đã giúp nông trường đạt kim ngạch xuất khẩu 70 triệu USD trong năm 2002. Hiện nay, gần 100 sản phẩm nông sản chế biến mang thương hiệu SOHAFARM đã xuất hiện không những trong nước mà còn xuất khẩu ra thế giới.

Được biết, với toàn bộ số tiền được thưởng bà Trần Ngọc Sương đã dành cho những phụ nữ và trẻ em nghèo ở Cần Thơ.

*Điệp hội quảng cáo Việt Nam (HHQCVN) được thành lập từ bao giờ?*

Với mục đích “Đoàn kết, hợp tác và giúp đỡ nhau thúc đẩy sự phát triển của ngành quảng cáo Việt Nam, hòa nhập với cộng đồng quảng cáo quốc tế, đồng thời bảo vệ quyền lợi hợp pháp của hội viên” HHQCVN đã ra đời. Đây là một tổ chức xã hội nghề nghiệp của các chủ quảng cáo, các hãng quảng cáo và các tổ chức quản lý các phương tiện truyền thông đại chúng tại Việt Nam, được thành lập nhằm hỗ trợ các thành viên của nó về các vấn đề có liên



quan đến lĩnh vực quảng cáo và thúc đẩy sự phát triển của toàn bộ ngành công nghiệp quảng cáo Việt Nam. Trong hai ngày 22 và 23.11.2001, Đại hội thành lập HHQCVN đã họp và nhất trí thông qua phương hướng hoạt động của mình trong giai đoạn 2001- 2006 và bầu ban chấp hành: các ông Hà Văn Tăng (Chủ tịch), Trần Nguyệt Đán (Phó chủ tịch kiêm Tổng thư ký), Đỗ Gia Bình (Phó chủ tịch thường trực), Nguyễn Quý Cáp (Phó chủ tịch phụ trách phía Nam) và các ông bà Nguyễn Trường Sơn, Trần Thanh Mai, Đào Văn Kính là Ủy viên thường vụ. Để tham gia vào HHQCVN thì phí tham gia đối với cá nhân là 200.000 đồng; đối với tổ chức là 2.000.000 đồng. Hiện nay, trụ sở của HHQCVN tại: Phòng 201, 202, tầng 2, 12 Tràng Thi, quận Hoàn Kiếm (Hà Nội); ĐT: (844)9286707; fax: (844) 9286708; E-mail: hhqcvn@fpt.vn.

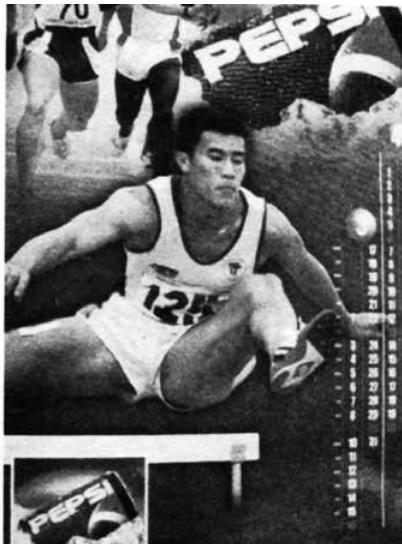


Các bảng quảng cáo tại trung tâm Thành phố Hồ Chí Minh cuối thế kỷ XX.

*Những ngành hàng, sản phẩm, nhãn hiệu nào quảng cáo nhiều nhất trên truyền hình, báo chí trong những năm gần đây?*

Đây là một thông tin khá thú vị, qua đó, chúng ta có thể ít nhiều biết được những sản phẩm mới và xu hướng của người tiêu dùng trong những năm đầu thế kỷ XXI. Các bản thống kê của Hiệp hội quảng cáo Việt Nam trong Niên giám quảng cáo Việt Nam năm 2003 cho thấy, các doanh nghiệp đã ưu tiên chọn truyền hình hơn là quảng cáo trên ấn phẩm báo, tạp chí.

Chi phí quảng cáo năm 2002, đơn vị: \$UD (000) như sau: Tổng chi phí truyền hình và báo chí: 147.601 (truyền hình: 92.365; báo: 55.245).



*Hai trong nhiều sản phẩm nước ngoài rất quen thuộc với người tiêu dùng Việt Nam.*

10 ngành hàng quảng cáo nhiều nhất trên truyền hình (sắp xếp theo thứ tự của số lần quảng cáo): Sản phẩm & dịch vụ về vệ sinh cá nhân và làm đẹp; Thực uống; Thực phẩm; Thuốc và dụng cụ y tế; Sản phẩm & dịch vụ vệ sinh nhà cửa; Thiết bị gia dụng; Thiết bị và phương tiện giao thông vận tải; Thiết bị và dịch vụ về phim ảnh, nghe nhìn; Đồ đặc gia đình; Thiết bị và dịch vụ thông tin liên lạc viễn thông.

10 ngành hàng quảng cáo nhiều nhất trên báo chí (sắp xếp theo thứ tự của số lần quảng cáo): Sản phẩm & dịch vụ về vệ sinh cá nhân và làm đẹp; Quảng cáo tổng hợp; Thiết bị và phương tiện giao thông vận tải; Thực uống; Thuốc và dụng cụ y tế; Thiết bị và dịch vụ thông tin liên lạc viễn thông; Thiết bị gia dụng; máy tính, máy in; Vận chuyển và du lịch; Dịch vụ.

10 sản phẩm quảng cáo nhiều nhất trên truyền hình (sắp xếp theo thứ tự của số lần quảng cáo): Dầu gội dầu không gồm dầu gội trẻ em; Bia các loại; Đồ uống giải khát có ga; Bột giặt; Băng vệ sinh; Sản phẩm săn sóc sắc đẹp; Kẹo-kẹo cao su; Súp, gia vị; Sản phẩm chăm sóc mắt; Kem đánh răng.

10 sản phẩm quảng cáo nhiều nhất trên báo chí (sắp xếp theo thứ tự của số lần quảng cáo): Các quảng cáo nhỏ khác; Ô tô; Điện thoại di động; Xe máy; Thuốc bổ và vitamin; Bia các loại; Sản phẩm chăm sóc sắc đẹp; Tivi; Bảo hiểm; Sữa bột dành cho trẻ em từ 1-5 tuổi.

10 nhãn hiệu quảng cáo nhiều nhất trên truyền hình (sắp xếp theo thứ tự của số lần quảng cáo): Bia Tiger; Mỹ phẩm Pond's; Dầu gội Sunsilk; Bột giặt Omo; Thuốc nhỏ mắt Tibicom & Dolodon; Dầu gội Clear; Bia Heineken; Băng vệ sinh Kotex Sopftina; Toshiba (đồ gia dụng); Nước giải khát Pepsi.



10 nhãn hiệu quảng cáo nhiều nhất trên báo chí (sắp xếp theo thứ tự của số lần quảng cáo): Hàng xe hơi Ford; Điện thoại di động Samsung; Ô tô Toyota; Điện thoại di động Nokia; Bia Tiger; Ô tô Mercedes-Benz; Bộ vi xử lý Intel; Mỹ phẩm Pond's; Samsung (đồ gia dụng); Bia Heineken.

---

Tác phẩm của Lê Huy Văn dự triển lãm “Lời chào đến nghệ thuật dân gian”. Ta thấy, “nhập gia tùy tục”- một trong những cách quảng cáo của hãng Coca Cola tại Việt Nam.

### Thế nào là thương hiệu?

Qua cuộc khảo sát 500 doanh nghiệp Việt Nam về hiện trạng xây dựng thương hiệu của dự án “Hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng- quảng bá thương hiệu”, do báo Sài Gòn Tiếp Thị và Ban chủ nhiệm Câu lạc bộ Doanh nghiệp Hàng Việt Nam chất lượng cao tổ chức từ tháng 9 - 11.2002 thì ta thấy các doanh nghiệp (DN) cho rằng thương hiệu là: uy tín của DN (33,3%), chất lượng sản phẩm của DN (30,1%), đặc trưng hàng hóa của DN (15,9%), tên sản phẩm (13,9%), tên DN (11,2%), biểu tượng hay hình ảnh DN (11,0%), tài sản DN (5,4%), khả năng cạnh tranh của DN (4,2%), dấu hiệu nhận biết sản phẩm (4,0%) và các DN cũng thấy được ích lợi của việc xây dựng TH như sau (theo thứ tự từ cao xuống

thấp): khách hàng tin tưởng vào chất lượng sản phẩm; khách hàng yên tâm khi sử dụng sản phẩm; dễ thu hút khách hàng mới; phân phối sản phẩm dễ dàng hơn; thuận lợi tìm thị trường mới; dễ triển khai kế hoạch tiếp thị; tự hào khi dùng sản phẩm; thu hút nhân tài; thu hút vốn đầu tư; giúp bán sản phẩm với giá cao hơn.

Trên báo Sài Gòn Giải phóng số ra ngày 27.6.2003, ông Anh Dũng (Đại học Ngoại thương) giải thích:

“Càng ngày các doanh nghiệp càng nhận thấy rằng một trong những tài sản quý giá nhất của họ chính là thương hiệu”(Kevin Lane Keller).

Từ thương hiệu (Brand) có nguồn gốc từ chữ Brandr theo tiếng Aixolen có nghĩa là đóng dấu. Xuất phát từ thời xa xưa, khi những chủ trại chăn nuôi muốn phân biệt đàn cừu của mình với những đàn cừu khác, họ đã dùng một con dấu bằng sắt nung đỏ đóng lên lưng từng con một, thông qua đó khẳng định giá trị hàng hóa và quyền sở hữu của mình. Như thế, thương hiệu xuất phát từ nhu cầu tạo sự khác biệt cho sản phẩm của nhà sản xuất... Theo định nghĩa của Hiệp hội Marketing Mỹ, “Thương hiệu là một cái tên, một từ ngữ, một dấu hiệu, một biểu tượng, một hình vẽ hay tổng hợp tất cả các yếu tố kể trên nhằm xác định các sản phẩm hay dịch vụ của một (hay một nhóm) người bán và phân biệt các sản phẩm (dịch vụ) đó với các đối thủ cạnh tranh. Ranh giới giữa hai chữ thương hiệu (brand) và nhãn hiệu (mark) chỉ mang tính tương đối. Một nhãn hiệu đã đăng ký (registered trademark) sẽ được coi là một thương hiệu (brand) chính thức và chịu sự bảo hộ của pháp luật.

Khi đánh giá tài sản một doanh nghiệp, thương hiệu là yếu tố không thể xem thường. Năm 1980, Công ty Schweppes đã mua lại Hãng Crush từ P&G với giá 220 triệu USD trong đó chỉ có 20 triệu USD dành cho cơ sở vật chất, còn 200 triệu USD dành cho giá trị thương hiệu, chiếm tỷ trọng 91%. Hãng Nestlé khi mua lại Công ty Rowntree đã chấp nhận tới 83% chi phí dành cho thương hiệu. Như vậy rõ ràng thương hiệu doanh nghiệp là một tài sản lớn đã, đang và sẽ được khai thác, đem lại nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp và ngân sách dành cho việc xây dựng và quảng bá thương hiệu là một dạng đầu tư có lợi nhất”.

Hiện nay, với ý thức về tầm quan trọng của việc quảng bá nhãn hiệu hàng hoá và thương hiệu doanh nghiệp, ngày 20.2.2003, Bộ trưởng Bộ Thương mại Trương Đình Tuyển phát động chương trình xây dựng và quảng bá thương hiệu với hy vọng trở thành cú huých quan trọng để hàng Việt Nam vươn lên vị thế mới. Trên mạng VietNamNet, nhà báo Trịnh Hằng cho biết những thông tin cần thiết: “Bà Nguyễn Thị Hồng Minh - Thứ trưởng Bộ Thủy sản phát biểu: “Thương hiệu Việt Nam hiện còn yếu, do đó, xây dựng thương hiệu Việt là việc làm hết sức cần thiết. Tôi cho rằng, quảng bá thương hiệu không thể chỉ làm một cách riêng lẻ. Cần có các đầu mối phối hợp sức mạnh của mọi thành phần kinh tế. Mọi hiệp hội ngành hàng cần chú trọng nhiệm vụ này, bởi đó là tiếng nói chung của các doanh nghiệp. Bà Trần Ngọc Sương - Giám đốc nông trường Sông Hậu (Cần Thơ) phát biểu: “Quảng bá thương hiệu cho hàng nông sản hoàn toàn không dễ dàng. Nông sản Việt Nam có cơ cấu tương tự các quốc gia khác trong khu vực. Nay các nhà nhập khẩu chỉ mua hàng của Việt Nam với

CTY CP ST PT CH  
ROBOCTY CP SXKD  
MEKONG XANH

CTY ĐÔNG TÂN

CTY THƯƠNG HIỆU  
TÂN TIN THÀNH

CTY NUTIFOOD

CTY LIÊN DOANH  
VIFON ACECOOKCTY THƯƠNG HIỆU  
THÁI TUẤNCTY THƯƠNG HIỆU  
THẾ HÒACTY THƯƠNG HIỆU  
LÝ MINH

CTY SÔNG HỒ

CTY SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI  
TỔNG HỢPNGÂN HÀNG TMCP  
ĐÔNG ÁCTY CƠ KHÍ  
Ở TỐ SÀI GÒN

CTY PHƯỜNG TRÌNH

CTY DL-TM-VT  
MAILINHCty Hàng Hàng Không  
PHƯƠNG NAMCTY VĂN HÓA  
PHƯƠNG NAM

CTY CP VĨNH TIỀN

CTY BÚT BÌ  
TIỀN LƯƠNG

CTY GIẤY SÀI GÒN

CTY QUÝ TẬP  
LỄ HỘACty Đầu Tư và  
Hợp資 VIỆT NAM

Cty MAY NHẤT TÂN

CTY SẢN XUẤT HÀNG TIÊU DÙNG  
BÌNH TÂN

Một vài sản phẩm - thương hiệu đoạt giải Sao vàng đất Việt (2003).

giá cao nếu sản phẩm đó mang một thương hiệu nổi tiếng của quốc gia khác. Về phía doanh nghiệp xuất khẩu, thường thì họ chấp nhận bán hàng dưới cái tên của người khác với giá cao, hơn là dưới tên của chính mình nhưng giá thấp. Chính phủ nên thông cảm cho doanh nghiệp. Theo tôi, việc xây dựng thương hiệu Việt Nam trên trường quốc tế còn cần rất nhiều thời gian”.

Để được lựa chọn, Bộ Thương mại đề xuất, các doanh nghiệp cần tìm cho mình một kiểu nhãn hiệu riêng, đăng ký tại cơ quan đăng ký thương hiệu, sau đó để ra chiến lược duy trì và nâng cao chất lượng hàng hóa, tạo ra sự tin tưởng của khách hàng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp còn phải phát triển mạng lưới bán hàng trên thị trường nội địa, đẩy mạnh xuất khẩu, quảng cáo về sản phẩm của mình tại thị trường trong và ngoài nước. Để nhận Thương hiệu Việt, doanh số tiêu thụ nội địa của doanh nghiệp phải tăng trưởng cao trong ba năm liên tiếp...

Theo kế hoạch của Bộ Thương mại, Chương trình xây dựng và phát triển thương hiệu quốc gia tới năm 2010 sẽ được trình lên Chính phủ trong năm 2003. Một Ban chỉ đạo và Hội đồng tư vấn quốc gia sẽ được thành lập với nhiệm vụ chủ yếu là hướng dẫn, tư vấn cho doanh nghiệp. Bộ Thương mại sẽ tổ chức một cuộc thi chọn biểu trưng, tên và khẩu hiệu, phục vụ chương trình Thương hiệu Việt. Hoạt động này rất có ý nghĩa, bởi biểu trưng Vietnam Value Inside có “sứ mạng” mang thương hiệu, giá trị Việt Nam đi khắp thế giới.

Cục Xúc tiến thương mại (Vietrade) cho biết, chương trình này sẽ được lồng ghép vào Triển lãm EXPO 2003, Hội chợ thương mại ASEAN 2004 và Triển lãm Thế giới AICHI 2005 (tại Nhật Bản), nhằm giới thiệu trực tiếp Vietnam Value Inside với bạn hàng thế giới. Một trong những mục tiêu của chương trình là đến năm 2010, nhãn hiệu Vietnam Value Inside trở thành một công cụ marketing hữu hiệu để cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam chiếm lĩnh các thị trường quốc tế". Nhân đây, chúng tôi mời các bạn tham khảo bài viết: "Đặt tên, cũng năm bảy đường" của B.T.V đăng trên Thời báo Kinh tế Sài Gòn số ra ngày 13.12.2002 khá thú vị, ít nhiều góp phần làm rõ vấn đề mà chúng ta đang tìm hiểu:

"Tên ở đây là tên công ty, tên xí nghiệp, tên thương hiệu, tên sản phẩm... Trải qua nhiều thời kỳ thăng trầm của đất nước, cái tên có khi mang cả dấu ấn của giai đoạn nào đó trong lịch sử và ngày nay còn ôm áp thêm nhiều hoài bão, chí hướng của chủ doanh nghiệp.

## ĐƠN GIẢN VÀ LÃNG MẠN

Thời bao cấp và cả nhiều năm đầu sau mở cửa, đặt tên cho một công ty xí nghiệp xem ra rất đơn giản. Những người có trách nhiệm không phải bận tâm nhiều về việc chọn tên hay gửi gắm gì ở cái tên. Xu hướng đơn giản hóa theo kiểu “làm gì đặt nấy” hoặc “ở đâu tên đó” là khá phổ biến và gặp phần lớn ở các doanh nghiệp nhà nước. Có thể thấy từ nhiều doanh nghiệp lão làng như Gang thép Thái Nguyên, Dệt Nam Định, Xà phòng Hà Nội, Đồ hộp Hạ Long...

Sau tháng 4.1975, nhiều công ty, xí nghiệp được tiếp quản hoặc thành lập mới, chủ yếu là quốc doanh, lại vẫn cách đặt tên đơn giản đã thành quen thuộc và ít nhiều mang dấu ấn của ngày toàn thắng 30.4.1975. Nào là Công ty Dược thành phố Hồ Chí Minh, Mỹ phẩm Sài Gòn, Đánh cá Chiến Thắng, Vàng bạc Đá quý thành phố Hồ Chí Minh (cấp quận thì có Phú Nhuận, quận 1, quận 5...), Dệt Thắng Lợi, Sữa Việt Nam...

Thời mở cửa, kêu gọi đầu tư nước ngoài nhưng dấu ấn bao cấp vẫn chưa phai nén tên doanh nghiệp cũng không khác gì hơn ngoài việc thêm hai chữ “liên doanh” hay có khi ghi thằng tên hai đối tác cho dễ hiểu: Công ty Liên doanh (CTLD) nước giải khát Quốc tế IBC, CTLD Nhà máy Bia Việt Nam, Thép Việt-Úc...

Những công ty ra đời về sau này, phần lớn từ đầu thập niên 90 trở đi, khi đọc tên doanh nghiệp, đã thấy phản ánh rất rõ và rất chân chất khát vọng của chủ doanh nghiệp. Đó là những cái tên Toàn Mỹ, Toàn Tâm, Phước Thịnh, Hưng Thịnh, Đất Việt, Chánh Đạo, Vạn Thành, Quốc Gia, Vĩnh Tiến... Nhiều doanh

nghiệp còn lâng mạn hơn với những ước mong là Rồng Việt Nam (Long Việt), Rồng Vàng (Kim Long), Thái Bình Dương, Đông Á, Á Châu, Thế Giới, Hoàn Vũ...

### CHÚ TRỌNG ĐẾN THƯƠNG HIỆU

Về sau này, khi doanh nghiệp tư nhân phát triển mạnh thì người ta thấy xuất hiện rất nhiều tên doanh nghiệp xem ra khá đơn giản trong cách gọi, nhưng thật ra nó phản ánh đúng một xu hướng trong cơ chế thị trường: gây dựng thương hiệu riêng. Cho nên dù mỗi doanh nghiệp chọn cách đặt tên riêng khi khởi nghiệp nhưng những cái tên đó chắc hẳn đã được cân nhắc kỹ về nhiều mặt như ngữ âm, ngữ điệu, cách viết, cách thể hiện... nhằm tránh những sai sót đáng tiếc.

Dạng đơn giản và khá phổ biến là lấy tên hoặc họ của chính chủ doanh nghiệp làm tên của doanh nghiệp, dù cách thể hiện có hơi khác đi. Có thể thấy qua tên vài doanh nghiệp đã “đứng được” trên thương trường như các công ty: Vi tính Lê Thành (Giám đốc Lê Văn Thành), Quảng cáo Mai Thanh (Giám đốc Thanh Mai), T&N (Giám đốc Trang Như), Dệt Thái Tuấn (Giám đốc Thái Tuấn Chí)... Một dạng khác là đặt tên theo tôn giáo như Martin, An Phong, Đắc Lộ... là tên những vị thánh trong đạo Công Giáo, hoặc Hương Thiên, Tịnh Tâm, Hoa Sen... mang dấu ấn nhà Phật khá rõ.

Doanh nghiệp người Hoa thì có cách đặt riêng của người Hoa, thường là bằng từ thuần Hán hoặc Hán - Việt (cũng khá phổ biến là cách kèm theo họ tộc) và có ý nghĩa riêng như Hán Sơn (nam tử hán đại trượng phu), Nhật Tân (mỗi ngày đều mới, lấy ý từ

“nhật nhật tân, hựu nhật tân”), Tài Ký (buôn bán thuận lợi đắt hàng, Ký ở đây là ký lục).

Một xu hướng khác hiện cũng khá phổ biến là đặt tên tắt, biểu hiện bằng những chữ cái cụ thể như Công ty Tư vấn và Phát triển nguồn nhân lực BCC (Business Consultant Company), Công ty Tư vấn và Đào tạo nguồn nhân lực L&A (Lê & Associates), Công ty Thiết bị văn phòng BNP (Báo và Phương), Công ty cổ phần Xây dựng và Thương mại TTT (tên ba thành viên sáng lập công ty đều bắt đầu bằng T)...

Còn nhiều khuynh hướng đặt tên khác nữa dựa vào đặc điểm ngành nghề hay lĩnh vực mà doanh nghiệp hoạt động. Tên một nhà xuất bản sẽ khác với tên của một công ty tư vấn. Còn tên một vũ trường sẽ dễ phân biệt với tên một nhà hàng... Cũng đôi khi có cái tên mà ngay người trong cuộc còn chưa thống nhất được ý nghĩa bởi có nhiều cách giải thích khác nhau, như kem đánh răng P/S chẳng hạn.

#### TÊN LÀ TÀI SẢN

Ngày nay không ai không biết cái tên Cà phê Trung Nguyên vì đã trở thành một thương hiệu nổi tiếng mà để được sử dụng, người ta phải bỏ tiền ra để... được nhượng lại. Hãy nói đến vàng bạc nữ trang, thương hiệu SJC, PNJ vẫn là nơi đáng tin cậy của người tiêu dùng. Chính vì ý thức được thương hiệu sẽ là tài sản vô giá của doanh nghiệp nên việc đặt tên ngày càng được cân nhắc kỹ và chọn lựa khoa học hơn.

Tên Vilube là một trường hợp cụ thể: Công ty Dầu nhớt và Hóa chất Vilube phải mất khá nhiều công sức để có chữ Vilube

như hiện nay (vừa là tên doanh nghiệp, vừa là thương hiệu). Chữ Vilube (Việt Nam Lubricants) thoát đầu chỉ là thương hiệu dầu nhòn, sản phẩm của Công ty Toàn Tâm và được “sáng tạo” bởi một nhóm nghiên cứu (có người là chuyên gia đang làm việc cho các hãng dầu nhòn nổi tiếng thế giới như Caltex, Esso, Mobil). Kết quả cuối cùng đạt được sau nhiều cuộc họp, thăm dò, nghiên cứu triển miên là danh sách 56 thương hiệu. Thương hiệu cuối cùng được chọn chính là Vilube, có nghĩa là dầu nhòn Việt Nam, thể hiện một quyết tâm khẳng định tên tuổi Việt Nam trên thị trường dầu nhớt. Thế nhưng chỉ sau tám năm hoạt động, người ta biết đến Vilube nhiều hơn là Toàn Tâm. Vậy là phải đổi Toàn Tâm thành Công ty Vilube. Trình làng một cái tên quả là không đơn giản”.

### *Cho biết đặc nét về giải thưởng Rồng Vàng?*

Đây là giải thưởng hàng năm do độc giả của tờ báo Vietnam Economic Times (VET) và Thời báo Kinh tế Việt Nam gửi phiếu bình chọn. Theo Giáo sư Đào Nguyên Cát, Tổng biên tập Thời báo Kinh tế Việt Nam đồng thời là Trưởng ban tổ chức - Chủ tịch Hội đồng Giám khảo Giải thưởng Rồng Vàng 2002 thì một Ban giám khảo có uy tín sẽ chấm tuyển nhằm tôn vinh các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có sản phẩm hoặc dịch vụ được người tiêu dùng Việt Nam ưa chuộng nhất và có phong cách kinh doanh tốt. Năm 2001, giải thưởng Rồng Vàng được Thời báo Kinh tế Việt Nam phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật Việt Nam tổ chức. Giá trị của giải thưởng Rồng Vàng là một Cúp Rồng Vàng có khắc tên doanh nghiệp đoạt giải cùng với giấy chứng nhận. Năm 2002, đổi tượng

bình chọn bao gồm tất cả các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được tuyển chọn theo 10 ngành: Ô tô, xe máy và phụ tùng ô tô; Thực phẩm, bia, nước giải khát; Hóa, mỹ phẩm; Xây dựng và lắp đặt máy móc thiết bị; Vật liệu xây dựng; Điện tử, điện lạnh; Công nghệ thông tin, viễn thông; Tài chính, ngân hàng; Bảo hiểm; Dầu khí và các sản phẩm từ dầu khí.

Sau đây là danh sách công ty đoạt giải thưởng Rồng Vàng 2002:

1. Công ty Liên doanh La Vie: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng;
2. Xi măng Chinfon Hải Phòng: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng;
3. Công ty Lever Việt Nam: Phong cách kinh doanh tốt;
4. Công ty Song Việt Nam: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng;
5. TNT Vietrans Express Worldwide Vietnam Ltd: Phong cách kinh doanh tốt;
6. Ngân hàng Hồng Kông - Thương Hải (HSBC): Phong cách kinh doanh tốt;
7. Công ty Austnam: Phong cách kinh doanh tốt;
8. Công ty Thép Vina Kyoei: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng;
9. Công ty Ô tô Toyota Việt Nam: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng;
10. Nhà máy Bia Việt Nam: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng;
11. Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Prudential Việt Nam: Chất lượng dịch vụ cao được người tiêu dùng ưa chuộng;
12. Công ty Liên doanh Vinata: Phong cách kinh doanh tốt;
13. Công ty Procter & Gamble Việt Nam: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng;
14. Công ty TNHH Bảo hiểm Quốc tế Mỹ - AIA: Phong cách kinh doanh tốt;
15. Công ty Điện tử LG-MECA Việt Nam: Phong cách kinh doanh tốt;
16. Hewlett Packard Việt Nam: Phong cách kinh doanh tốt;
17. Ngân hàng ANZ: Phong cách kinh doanh



*Tài trợ cho một chương trình trên Đài Truyền hình-  
là hình thức quảng cáo mới xuất hiện trong thời gian gần đây.*

tốt; 18. Công ty Ô tô Ford Việt Nam: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng; 19. Ngân hàng Citibank: Chất lượng dịch vụ cao được người tiêu dùng ưa chuộng; 20. Công ty điện tử Daewoo - Hanel: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng; 21. Công ty Samsung Vina: Sản phẩm được người tiêu dùng ưa chuộng; 22. Công ty Shell Việt Nam: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng; 23. Công ty Honda Việt Nam: Sản phẩm được người tiêu dùng ưa chuộng; 24. Công ty liên doanh Mercedes - Benz Việt Nam: Sản phẩm chất lượng cao được người tiêu dùng ưa chuộng; 25. IBM Việt Nam: Sản phẩm được người tiêu dùng ưa chuộng; 26. Nestle Việt Nam: Sản phẩm được người tiêu dùng ưa chuộng; 27. Công ty BP: Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cao; 28. Công ty Ô tô Việt Nam Daewoo: Sản phẩm có giá cạnh tranh nhất; 29.

Petronas Việt Nam: Phong cách kinh doanh tốt; 30. Công ty Bảo hiểm nhân thọ Bảo Minh CMG: Phong cách kinh doanh tốt.

*Cho biết đặc nét về cuộc vận động Hàng Việt Nam chất lượng cao (HVNCLC) do người tiêu dùng bình chọn?*

Theo thiển ý của chúng tôi, cho đến nay bên cạnh nhiều giải thưởng, nhiều cuộc thăm dò nhằm biểu dương các sản phẩm có chất lượng tốt của Việt Nam thì cuộc vận động HVNCLC đã chiếm được một vị trí rất quan trọng, vì nó không chỉ đã bình chọn đúng sản phẩm có chất lượng cao được người tiêu dùng thừa nhận mà còn tổ chức hội chợ nhằm xúc tiến cho hàng Việt Nam. Hơn nữa qua đó, cuộc vận động này còn tư vấn hỗ trợ doanh nghiệp về nhiều mặt, kể cả hỗ trợ doanh nghiệp về xây dựng, quảng bá thương hiệu.

Ngày 15.4.1995, báo Sài Gòn tiếp thị (SGTT) thuộc nhóm Thời báo Kinh tế Sài Gòn phát hành số báo đầu tiên với mục đích chính là chiếc cầu nối giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng. Tháng 10.1996 theo yêu cầu của bạn đọc, báo SGTT đã phát động chương trình Nâng cao chất lượng hàng Việt Nam. Qua đó, người tiêu dùng đã bình chọn được 5 sản phẩm Việt Nam được yêu thích nhất: sữa Vinamilk, kem đánh răng P/S, giày Biti's, bột giặt Daso và bia Sài Gòn.

Từ thắng lợi này, năm 1998, cuộc thăm dò HVNCLC tiếp tục tổ chức trên quy mô ở 4 trung tâm thương mại lớn: Hà Nội, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh và Cần Thơ. Đây cũng là năm mà Bí thư thành ủy Trương Tấn Sang giao cho báo SGTT tổ chức hội chợ hàng năm, kể từ năm 1998. Uy tín của cuộc bình chọn HVNCLC



Hội chợ Hàng Việt Nam chất lượng cao tổ chức tại Bình Định năm 2003.

(ảnh Tiến Đạt)



Biểu diễn văn nghệ – một trong những cách thu hút người tiêu dùng do Ban tổ chức HVNCLC thực hiện.

ngày càng được dư luận xã hội quan tâm. Từ năm 1999, nó đã trở thành cuộc vận động do Thành ủy chủ trương, UBND Thành phố Hồ Chí Minh chỉ đạo Sở Thương mại thành phố và báo SGTT thực hiện. Ngày 13.10.1999, ông Nguyễn Văn Chí-Phó Chủ tịch UBNDTP đã ký chỉ thị số 31/1999/CT-UBKT “Về việc đẩy mạnh chương trình Hàng Việt Nam chất lượng cao phục vụ các doanh nghiệp và khuyến khích tiêu dùng hàng Việt Nam hiện nay”.

Cho đến nay, cuộc điều tra HVNCLC ngày càng được mở rộng và hoàn thiện trên nhiều tỉnh trong cả nước, nó thật sự có ảnh hưởng rộng lớn đến toàn xã hội và một sản phẩm khi đã được bình chọn thì xem như đã “cầu chứng tại tòa” về chất lượng. Do đó, hầu hết các sản phẩm này khi quảng cáo cũng đều in theo logo HVNCLC để một lần nữa khẳng định chất lượng đối với người tiêu dùng.

*Chia biết danh sách Website doanh nghiệp Hàng Việt Nam chất lượng cao tính đến năm 2003?*

Giới thiệu sản phẩm của công ty mình lên mạng Internet là việc làm hết sức hữu ích. Qua đó, người tiêu dùng ngồi tại nhà nhưng vẫn có thể tham khảo được thông tin, tìm hiểu các mặt hàng, giá cả để có thái độ lựa chọn thích hợp. Sau đây là danh sách các trang website doanh nghiệp (DN), công ty (cty), xí nghiệp (XN) đạt tiêu chuẩn Hàng Việt Nam chất lượng cao:

### **NGÀNH DỆT, MAY**

Cty May 10: [www.garco10.com](http://www.garco10.com)

Cty Dệt may 29.3 - HACHIBA: [www.hachiba.com.vn](http://www.hachiba.com.vn)

CTy May thuê giày XNK An Phước: [www.anphuoc.com](http://www.anphuoc.com)

Cty Dệt may Hà Nội-HANOSIMEX: [www.hanosimex.com.vn](http://www.hanosimex.com.vn)

Cty XK Giày da và may mặc XK LEGAMEX: [www.legamex.com.vn](http://www.legamex.com.vn)

Cty Dệt Long An: [www.longantex.com](http://www.longantex.com)

Cty May Nhà Bè: [www.nhabe-textile.com](http://www.nhabe-textile.com)

Cty May Nhật Tân TNHH: [www.newtopnhattan.com](http://www.newtopnhattan.com)

DN tư nhân Dệt Phước Thịnh: [www.phuocthinhn.com](http://www.phuocthinhn.com)

Cty TNHH Son Kim: [www.sonkim.com](http://www.sonkim.com)

Cty Dệt may Thắng Lợi: [www.thangloi.com](http://www.thangloi.com)  
Cty Dệt may Thái Tuấn: [www.thaituanweb.com](http://www.thaituanweb.com)  
Công ty TNHH dệt may Thể Hòa: [www.thehoa.com](http://www.thehoa.com)  
Cty Dệt May Thành Công: [www.thanhcong.com](http://www.thanhcong.com)  
Cty May Việt Tiến VTEC: [www.viettien.com.vn](http://www.viettien.com.vn)  
Cty Dệt Việt Thắng VICOTEX: [www.vietthangcom.com](http://www.vietthangcom.com)

### **NGÀNH DA & GIÀ DA**

Cty SX hàng tiêu dùng Bình Tân - BITA'S: [www.bitas.com.vn](http://www.bitas.com.vn)  
Cty SX hàng tiêu dùng Bình Tiên - BITI'S: [www.bitis-vn.com](http://www.bitis-vn.com)  
Cty Giày Thượng Đỉnh: [www.thuongdinhfootwear.com](http://www.thuongdinhfootwear.com)  
Cty Giày Thụy Khuê: [www.thuykhueshoesco.com.vn](http://www.thuykhueshoesco.com.vn)  
Cty cổ phần Giày Việt VINA Giầy: [www.vinagiatay.com](http://www.vinagiatay.com)

### **NGÀNH VẬT LIỆU XÂY DỰNG- TRANG TRÍ NỘI THẤT**

Cty Thiết bị vệ sinh - CAESAR Việt Nam: [www.caesar-sanitar.com.tw](http://www.caesar-sanitar.com.tw)  
Cty Đồng Tâm: [www.dongtamtile.com](http://www.dongtamtile.com)  
Cty Sơn tổng hợp Hà Nội - HASYNPAINT: [www.sontonghop.com](http://www.sontonghop.com)  
Cty TNHH Gạch men Hoàng Gia: [www.ceroyal.com](http://www.ceroyal.com)  
Cty TNHH Sơn KOVA: [www.kovapaint.com](http://www.kovapaint.com)  
Cty liên doanh Gạch men Mỹ Đức: [www.myduc-ceramics.com](http://www.myduc-ceramics.com)  
Cty cổ phần hữu hạn Công nghệ gốm sứ - TAICERA: [www.taicera.com](http://www.taicera.com)  
Cty Gạch trang trí Thanh Danh: [www.gach-thanhdanhanh.com.vn](http://www.gach-thanhdanhanh.com.vn)  
Cty TNHH sản xuất thương mại Thịnh Phát: [www.thinhphat.com](http://www.thinhphat.com)  
Cty TNHH Điêu khắc trang trí Vĩnh Cửu: [www.vinhcuu.com](http://www.vinhcuu.com)  
Cty liên doanh Gạch men Ý Mỹ: [www.ymy-ceramic.com](http://www.ymy-ceramic.com)  
Cty Lam Sơn: [www.lamsonvn.com](http://www.lamsonvn.com)

### **NGÀNH MỸ NGHỆ-VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ**

CTy Vàng bạc đá quý Phú Nhuận - PNJ: [www.pnj.com.vn](http://www.pnj.com.vn)  
CTy Vàng bạc đá quý TP.HCM - SJC: [www.sjcvn.com](http://www.sjcvn.com)

## **NGÀNH VĂN PHÒNG PHẨM**

Cty TNHH SX văn phòng phẩm Hán Son: [www.hansonvn.com](http://www.hansonvn.com)

Cty TNHH SX - TM SX Thiên Long: [www.thienlongvn.com](http://www.thienlongvn.com)

Cty TNHH Tiến Phát: [www.tienphat.net](http://www.tienphat.net)

Cty cổ phần Vĩnh Tiến: [www.vinhtien.com.vn](http://www.vinhtien.com.vn)

## **NGÀNH VĂN HÓA PHẨM**

Cty VHHT Bến Thành (Bến Thành Audio- video): [www.mp3-vn.com](http://www.mp3-vn.com)

Cty cổ phần SXKD vật phẩm văn hóa Phương Nam: [www.phuongnamvh.com](http://www.phuongnamvh.com)

Trung tâm Băng nhạc Trùng Dương: [www.alta- vn.com](http://www.alta-vn.com)

## **NGÀNH ĐỒ CHƠI TRẺ EM-**

### **DỤNG CỤ GIẢI TRÍ-THỂ DỤC THỂ THAO**

Cty cổ phần huấn luyện thể lực Thái Việt - THAIFIT: [www.thaifitsport.com](http://www.thaifitsport.com)

Cty TNHH Hoàn Mỹ NDT: [www.lovermachine.com](http://www.lovermachine.com)

## **NGÀNH THỰC PHẨM**

XN Chế biến hàng XK Cầu Tre: [www.caubre.com](http://www.caubre.com)

XN chế biến Hải sản & thực phẩm XK-CHOLIMEX: [www.cholimexfood.com.vn](http://www.cholimexfood.com.vn)

Cty cổ phần Đồ hộp Hạ Long: [www.halongcanfoodco.vnn.vn](http://www.halongcanfoodco.vnn.vn)

Xưởng SX Tàu vị yếu Mekong: [www.mekongsauce.com](http://www.mekongsauce.com)

Cty Lương thực TPHCM - MILIKET, COLUSA: [www.foocosa.com.vn](http://www.foocosa.com.vn)

Cty Nestlé Việt Nam: [www.nestle.com](http://www.nestle.com)

Cty cổ phần Thủy hải sản SEASPIMEX: [www.seaspimex.com](http://www.seaspimex.com)

Cty TNHH TM & chế biến Thực phẩm Tân Tân: [www.tantanpeanuts.com](http://www.tantanpeanuts.com)

HTX Thực phẩm và thương mại Thuận Phát: [www.thuanphatfoods.com](http://www.thuanphatfoods.com)

Cty TNHH Thực phẩm Tuyền Ký: [www.tuyenkyfoods.com](http://www.tuyenkyfoods.com)

Cty Sữa Việt Nam - VINAMILK: [www.vinamilk.com.vn](http://www.vinamilk.com.vn)

Cty Việt Nam kỹ nghệ súc sản - VISSAN: [www.vissan.com.vn](http://www.vissan.com.vn)

Cty liên doanh VIFON ACECOOK: [www.vifon- acecook.com](http://www.vifon-acecook.com)

## **NGÀNH BÁNH KẸO**

Cty cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa- BIBICA: [www.bibica.com](http://www.bibica.com)

Cty Bánh kẹo Hải Châu: [www.haichau.com.vn](http://www.haichau.com.vn)

Cty cổ phần Kinh Đô: [www.kinhdofood.com](http://www.kinhdofood.com)

Cty Chế biến thực phẩm quốc tế-INTERFOOD: [www.wonderfarmonline.com](http://www.wonderfarmonline.com)

Cty Bánh kẹo Tràng An: [www.trangan.com](http://www.trangan.com)

## **NGÀNH RƯỢU BIA, NƯỚC GIẢI KHÁT**

Cty Thực phẩm Lâm Đồng: [www.ladofood.com](http://www.ladofood.com); [www.dalatwine.com](http://www.dalatwine.com)

Cty Nước khoáng Khánh Hòa: [www.danhthanh.com.vn](http://www.danhthanh.com.vn)

Cty liên doanh La Vie: [www.thanhtan.com](http://www.thanhtan.com)

XN Cà phê Trung Nguyên: [www.trungnguyen-coffee.com](http://www.trungnguyen-coffee.com)

Cty cổ phần nước khoáng Vĩnh Hảo: [www.vinhhao.com](http://www.vinhhao.com)

## **NGÀNH CAO SU**

Công ty Công nghiệp cao su miền Nam - CASUMINA: [www.casumina.com.vn](http://www.casumina.com.vn)

Cty Cao su Inoue Việt Nam: [www ircvietnam.com](http://www ircvietnam.com)

Cty cổ phần Cao su Sài Gòn-KYMDAN: [www.kymdan.com.vn](http://www.kymdan.com.vn)

Cty SX & TM Vạn Thành: [www.vanthanh-mattress.com](http://www.vanthanh-mattress.com)

Cty TNHH sản xuất Muosse Ưu Việt: [www.uuviet.com](http://www.uuviet.com)

## **NGÀNH XE & PHỤ TÙNG**

Cty Honda Việt Nam: [www.vn.so-net.com/Honda](http://www.vn.so-net.com/Honda)

Cty liên doanh Việt Nam Suzuki: [www.suzuki.com.vn](http://www.suzuki.com.vn)

## **NGÀNH KIM KHÍ**

DN tư nhân SX Duy Lợi: [www.duyloi.com](http://www.duyloi.com)

Cty TNHH SX cơ khí Kêm Nghĩa: [www.nghianipper.com](http://www.nghianipper.com)

Cty TNHH SX thương mại Nhơn Hòa: [www.nhonhoascale.com](http://www.nhonhoascale.com)

Cty Khóa Việt Tiệp: [www.khoaviettiep.com.vn](http://www.khoaviettiep.com.vn)

## **NGÀNH MÁY MÓC GIA DỤNG**

DN tư nhân Cơ điện Bình Đông-BIFAN: [www.bifanvn.com](http://www.bifanvn.com)

Cty TNHH SX thương mại Liên Hiệp: [www.lifan-lh.com](http://www.lifan-lh.com)

## **NGÀNH ĐIỆN-MÁY TÍNH**

Cty Bóng đèn điện Điện Quang: [www.dienquang.com](http://www.dienquang.com)

Cty Pin ác quy miền Nam-PINACO: [www.pinaco.com](http://www.pinaco.com)

DN tư nhân Phương Đông Đồng Tiến-ROBOT: [www.robot.com.vn](http://www.robot.com.vn)

## **NGÀNH ĐIỆN TỬ**

Cty TNHH Điện tử Tiến Đạt: [www.tiendatvn.com](http://www.tiendatvn.com)

Cty TNHH Cơ điện - điện tử Việt Linh: <http://www.ast-vn.com>

## **NGÀNH NHỰA**

DN tư nhân Nhựa Chợ Lớn: [www.cholonplastic.com](http://www.cholonplastic.com)

Cty TNHH Nhựa Duy Tân: [www.duytanplastic.com](http://www.duytanplastic.com)

Cty TNHH Nhựa Đại Đồng Tiến: [www.daidongtien.com.vn](http://www.daidongtien.com.vn)

Cty TNHH Nhựa Đạt Hòe: [www.dathoa.com](http://www.dathoa.com)

Cty TNHH Nông hải sản-thương mại Nhựa Hiệp Thành-HITACO: [www.hiepthanhplastic.com](http://www.hiepthanhplastic.com).[www.hitaco.com](http://www.hitaco.com)

Cty TNHH thương mại SX Phát Thành - FATAKO: [www.fataco.com](http://www.fataco.com)

Cty TNHH SX thương mại Rando: [www.randoraincoat.com](http://www.randoraincoat.com)

Cty TNHH SX thương mại Vạn Đạt: [www.vandat.com](http://www.vandat.com)

## **NGÀNH GỐM SỨ VÀ THỦY TINH**

Cty TNHH Minh Long I: [www.minhlong1.com](http://www.minhlong1.com)

## **NGÀNH ĐỒ DÙNG NHÀ BẾP**

Cty cổ phần thương mại SX Đạt Phát: [www.daphagroup.com](http://www.daphagroup.com)

Cty TNHH Happy Vina: [www.happyvina.hihome.com](http://www.happyvina.hihome.com)

Cty TNHH Hwata Vina: [www.hwatavina.com](http://www.hwatavina.com)

Cty TNHH Nhôm - inox Kim Cường: [www.kimcuong.com](http://www.kimcuong.com)  
Cty TNHH Nhôm - inox Kim Hàng: [www.kimhangmetal.com](http://www.kimhangmetal.com)  
Cty TNHH SX thương mại Toàn Mỹ: [www.toanmyvn.com](http://www.toanmyvn.com)

### NGÀNH DƯỢC

Cty cổ phần Dược phẩm 2.9 NADYPHAR: [www.vietpharm.com.vn](http://www.vietpharm.com.vn)  
XN Dược phẩm TW 5 Đà Nẵng- DANAPHA: <http://www.danaphavn.com>  
Cty XNK Y tế Đồng Tháp - DOMESCO: [www.domesco.com](http://www.domesco.com)  
XN liên hợp Dược Hậu Giang: [www.hgpharm.com.vn](http://www.hgpharm.com.vn)  
Cty TNHH SX Giấy lụa New Toyo Việt Nam: [www.pulppy.com](http://www.pulppy.com)  
Cty TNHH Giấy Sài Gòn: [www.saigonpaper.com](http://www.saigonpaper.com)

### NGÀNH HÓA MỸ PHẨM

Cơ sở Mỹ phẩm Lana: [www.lanacosmetics.com](http://www.lanacosmetics.com)  
Cty liên doanh Lever Việt Nam: [www.unilevervnjobs.com](http://www.unilevervnjobs.com)  
Cty TNHH SX Mỹ phẩm Lan Hảo – THORAKAO: [www.thorakaovn.com](http://www.thorakaovn.com)  
Cty liên doanh Mosfly Việt Nam: [www.mosfly.com.my](http://www.mosfly.com.my)  
Cty cổ phần Mỹ phẩm Sài Gòn: [www.saigoncosmetics.com](http://www.saigoncosmetics.com)  
Cty TNHH Unza Việt Nam: [www.unza.com](http://www.unza.com);

Có một điều thú vị là không ít những doanh nghiệp (DN), công ty (cty), xí nghiệp (XN) đạt tiêu chuẩn Hàng Việt Nam chất lượng cao cũng đã được trao giải thưởng Sao vàng đất Việt của Ủy ban Trung ương Hội Các nhà doanh nghiệp trẻ Việt Nam. Giải thưởng này được trao vào ngày 28.8.2003 tại Hà Nội cho 84 thương hiệu / 147 sản phẩm với tiêu chí là dựa trên các cơ sở khoa học, chứ không dựa vào việc bình chọn của người tiêu dùng. Chẳng hạn, sản phẩm hàng hóa và dịch vụ căn cứ vào chất lượng, giá cả cạnh tranh khi so sánh với sản phẩm cùng loại trên thị trường quốc tế...; hoặc đối với thương hiệu thì xét năng lực cạnh tranh của các sản phẩm mang thương hiệu về quy mô thị

trường, quy trình quản lý chất lượng, công tác quản lý phát triển thương hiệu và môi trường phù hợp với các yêu cầu trong nước và quốc tế. Ta thấy giải thưởng Sao vàng đất Việt đã trao cho thương hiệu may Việt Tiến, xi măng Hà Tiên, bút bi Thiên Long, gạch Đồng Tâm, cà phê Trung Nguyên v.v... hoặc sản phẩm của Công ty Dệt may Thắng Lợi, Công ty sản xuất hàng tiêu dùng Bita's, Công ty cổ phần Giấy Sài Gòn v.v...

### *Nơi chốn mua bán hiện đã thay đổi ra sao?*

Trong ký ức mỗi người, hầu như ai cũng giữ lại cho mình một hình ảnh thân thương của tuổi thơ, dễ nhớ nhưng lại khó quên. Đó là cái chợ. Thuở nhỏ, ai không từng níu áo mẹ, đòi mẹ dẫn đi chợ? Và được mẹ dẫn đi chợ là một niềm vui lớn trong ngày. Trong con mắt của đứa trẻ thì chợ là... “quyển tự điển” sinh động nhất, vì nó được tận mắt nhìn, ngắm một cách no nê những hình ảnh mà có thể là lần đầu tiên được thấy trong đời. Và cái chợ đã đi vào thơ như một nguồn cảm hứng của người sáng tác. Nhà thơ Đoàn Văn Cừ từ thập niên 1940 của thế kỷ trước đã kịp ghi lại những hình ảnh của Chợ Tết của nông thôn Việt Nam. Bài thơ trở nên “vượt thời gian”, sống trong tâm thức nhiều thế hệ người đọc vì tác giả đã khắc họa một cách tài tình những hoạt động đã diễn trong một cái chợ:

*Dải mây trắng đỗ dân trên đỉnh núi  
Sương hồng lam ôm ấp nóc nhà tranh  
Trên con đường viền trắng mép đôi xanh  
Người các ấp tung bừng ra chợ Tết  
Họ vui vẻ kéo hàng trên cỏ biếc*

Những thằng cu áo đồ chạy lon xon  
Vài cụ già chống gậy bước lom khom  
Cô yếm thăm che môi cười lặng lẽ  
Thằng em bé nép đâu bên yếm mẹ  
Hai người thôn gánh lợn chạy đi đâu  
Con bò vàng ngộ nghĩnh đuổi theo sau  
Sương trắng đỏ đâu cành như giọt sữa  
Tia nắng nháy hoài trong ruộng lúa  
Núi uốn mình trong chiếc áo the xanh  
Đồi thoả son nambi dưới ánh bình minh  
Người mua bán ra vào đây cổng chợ  
Con trâu đứng vờ dim hai mắt ngủ  
Để lắng nghe người khách nói bô bô  
Anh hàng tranh kêu kịt quẩy đôi bô  
Một thây khóa gò lưng trên cánh phản  
 Tay mài nghiên hý hoáy viết thơ xuân  
 Cụ đồ nho dùng lại vuốt râu cầm  
 Miệng nhẩm đọc vài hàng câu đối đỏ  
 Bà cụ lão bán hàng bên miếu cố  
 Nước thời gian gọi tóc trắng phau phau  
 Chú hoa man đâu chít chiếc khăn nâu  
 Ngôi xếp lại đồng vàng trên mặt chiếu  
 Áo cụ lí bị người chen sán kéo  
 Khăn trên đâu đương chít cũng tung ra  
 Lũ trẻ con mải ngắm bức tranh gà  
 Quên cả chị bên đường đang đứng gọi  
 Mấy cô gái ôm nhau cười rũ rượi

Cạnh anh chàng bán pháo dưới cây đa  
Những mèt cam đỏ chói tựa son pha  
Thúng gạo nếp đong dây như núi tuyết  
Con gà trống mào thâm như cục tiết  
Một người mua cầm cẳng dốc lên xem  
Chợ tung bừng như thế đến gần đêm  
Khi chuông tôi bên chùa văng vẳng đánh  
Trên con đường đi các làng hẻo lánh  
Những người quê lũ lượt trở ra về  
Ánh dương vàng trên cỏ kéo lê thê  
Lá đa rụng rơi bòi quanh quán chợ

Còn tôi, trong ký ức vẫn còn giữ nguyên vẹn cảm giác trong trào của ngày Tết tuổi nhỏ được mẹ dẫn đi chợ Cồn ở Đà Nẵng. Nhờ vậy, tôi có được bài thơ Tết của tuổi thơ đã đăng trên báo Sài Gòn Tiếp Thị số Xuân năm 2002:

Tuổi thơ tôi đây nắng.  
Mẹ dẫn đi chợ xa  
Không qua sông lau trắng  
Nhưng âm vang tiếng gà  
Người đi như trẩy hội  
Í ói gọi tên nhau  
Cá tôm giãy đành đạch  
Bộn bề hoa với rau  
Tôi lon ton theo sau  
Mẹ tôi nhanh chân bước  
Có mấy o tiêu thư  
Mời mẹ mua gương lược

*Không ven sông cỏ uớt  
Sao lại gọi Chợ Cồn ?  
Mời bà con mua “gô”<sup>(\*)</sup>  
Tiếng rao nghe rất ngon  
Nước mắm Nam Ô thơm  
Khiến tôi thèm điếc mũi  
Có ông ăn xin mù  
Luộm thuộm cầm sáo thổi  
Chạy theo mẹ chân mòi  
Tôi đòi đến hàng chè  
Đậu đen hay đậu ván?  
Ngọt lịm “ngậm mà nghe”  
Phong bì Tết đỏ hoe  
Bánh thuốc rê Cẩm Lệ  
Hoa vạn thọ tròn xoé  
Sao lại nhiêu đến thế?  
Sợ trưa về nhà trễ  
Mẹ nắm lấy tay tôi  
Ngồi xích lô về ngoại  
Nắng vàng lồng thũng roi...  
Tuổi thơ đã xa xôi  
Bây giờ đi chợ Tết  
Tôi lại dẫn mẹ tôi  
Mua hàng trong “cốp- mắc”<sup>(\*\*)</sup>*

---

(\*) gô: gao-phát âm theo kiểu của người dân Quảng Nam.

(\*\*) cốp-mắc: Co-op mark.



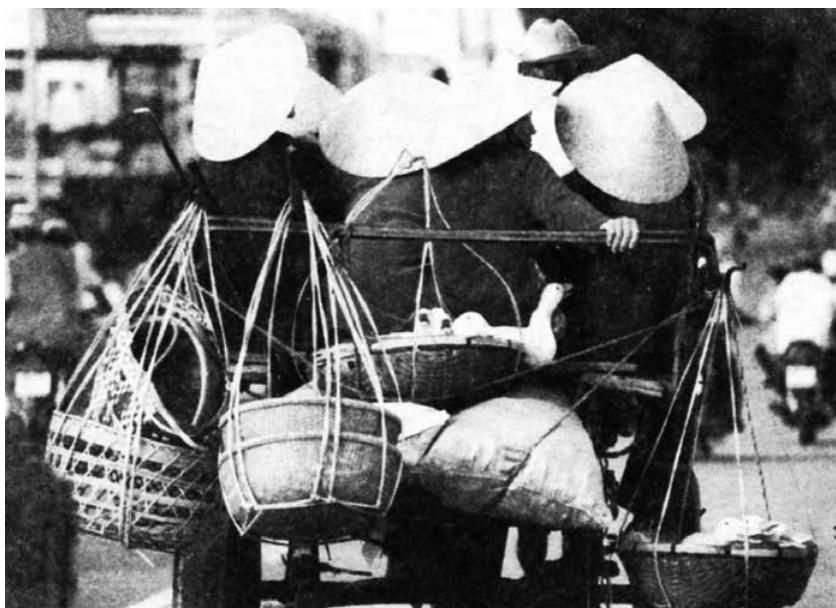
*Chợ Tết xưa - tranh dân gian.*



*Theo mẹ đi chợ.  
Ảnh chụp đầu thế kỷ XX.*



*Đi chợ vẽ - ký họa đầu thế kỷ XX.*



Đến chợ đầu thế kỷ XXI (ảnh Nhật Nam).

Hiện nay (2003) riêng tại Thành phố Hồ Chí Minh có khoảng 400 chợ lớn nhỏ (trong đó có gần phân nửa là chợ tự phát). Theo Quyết định số 144/2003/QĐ-UB phê duyệt quy hoạch phát triển mạng lưới chợ-siêu thị-trung tâm thương mại của 22 quận, huyện từ nay đến năm 2010, thì trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh sẽ giảm số lượng chợ, nhất là trong khu vực trung tâm thành phố để ưu tiên phát triển hệ thống siêu thị - trung tâm thương mại.

Thật ra, trước năm 1975 tại Sài Gòn đã có siêu thị. Ngày 16.10.1967, lần đầu tiên siêu thị Nguyễn Du ra đời-mở đầu cho một kỷ nguyên mới trong ngành buôn bán lẻ ở miền Nam. Siêu thị này ở số 33 Nguyễn Du - góc đường Nguyễn Du và Chu Mạnh Trinh với diện tích tổng quát 30.000m<sup>2</sup>. Từ ngày khai trương đến

ngày 26.11.1967, chiếc đồng hồ nhảy số đặt ở cửa đã chỉ tới con số 99.999. Người thứ 100.000 là ông Lê Văn Sâm, được ông Quản đốc Thái Văn Huyên trao tặng thưởng trị giá 10.000 đồng tiền Sài Gòn cũ, tức khoảng 1 lượng vàng vào thời điểm ấy.

Sau năm 1975, siêu thị đầu tiên tại Thành phố Hồ Chí Minh và cả nước là siêu thị Minimart ở Trung tâm thương mại quốc tế (Intershop) do Cosevina quản lý, được thành lập vào năm 1989. Từ năm 1994, siêu thị mới bắt đầu phát triển mạnh với siêu thị Minimart trên đường Ngô Gia Tự của Công ty Thương mại - dịch vụ và xuất nhập khẩu Q.10; còn siêu thị tư nhân đầu tiên Citimart trên đường Nguyễn Văn Cừ, Q.5. Hiện nay, toàn thành phố có 46 siêu thị, trong đó có các siêu thị lớn như Cora, Metro, Maximark, Co-op Mark... và 22 trung tâm thương mại.



Một trong nhiều siêu thị hiện nay tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Có một điều hết sức thú vị là Hiệp hội Nhựa Thành phố Hồ Chí Minh đang trong giai đoạn hoàn tất để chuẩn bị mở một siêu thị hàng Việt Nam đầu tiên tại Congo, dù đường vận chuyển xa và chi phí vận chuyển lớn. Siêu thị này có diện tích 3.000m<sup>2</sup>, không chỉ sẽ bán các mặt hàng nhựa gỗ chế biến, may mặc và dược liệu mà còn là nơi “chợ đầu mối” cho hàng Việt Nam vào các nước Châu Phi khác như Angola, Namibia... Điều này cho thấy khả năng kinh doanh của người Việt ngày nay không chỉ “gói gọn” trong phạm vi quốc gia, mà họ còn đủ sức vươn ra thị trường thế giới.

## *Tài liệu tham khảo*

- Công nghệ mới tại Việt Nam (4 tập) do tòa Tu thư phủ thống sứ Bắc kỳ ấn hành từ thập niên 1930.
- Vade Mecum Annanite - Thời sự cảm nang những năm 1923 - 1926 do Imprimerie de l'union Nguyễn Văn Của xuất bản.
- Connaissance du Việt Nam - par Pierre Huard et Maurice Durand- École Francaise d' Extrême-Orient, Hà Nội - 1954.
- Việt Nam những sự kiện lịch sử (1919-1945) - Dương Kinh Quốc biên soạn NXB Giáo dục - 1999.
- Đông Kinh Nghĩa Thục và phong trào cải cách văn hóa đầu thế kỷ XX - Chương Thâu, NXB Văn hóa Thông tin-1997.
- Lịch sử xuất bản sách Việt Nam - Cục Xuất bản - Hà Nội, 1996.
- Tục ngữ, phong dao - Ôn Như Nguyễn Văn Ngọc sưu tập, NXB Mặt Lâm tái bản năm 1967.
- Tục ngữ Việt Nam - Chu Xuân Diên, Lương Văn Đang, Phương Tri, NXB khoa học Xã hội - 1993.
- 50 năm khoa học và Công nghệ Việt Nam (1945-1995) - Bộ Khoa học, Công nghệ và môi trường biên soạn, NXB Khoa học và Kỹ thuật in năm 1995.

- *Văn hóa Việt Nam qua bưu ảnh cổ* do Nguyễn Khắc Cần, Nguyễn Cao Lê, Đoàn Thị Thu Hằng biên soạn, NXB Mỹ thuật - 2002.
- *Việt Nam trong quá khứ qua tranh khắc Pháp* - Nguyễn Khắc Cần, Nguyễn Ngọc Địệp sưu tầm, biên soạn - NXB Văn hóa Dân tộc - 1997.
- *Sài Gòn, Gia Định xưa* - ký họa đầu thế kỷ XX do Huỳnh Ngọc Trảng, Nguyễn Đại Phúc sưu tầm, giới thiệu - NXB Thành phố Hồ Chí Minh - 1995.
- *Niên giám quảng cáo Việt Nam năm 2003* do Hiệp hội quảng cáo Việt Nam thực hiện.
- *Thương hiệu Việt* - Câu lạc bộ doanh nghiệp Hàng Việt Nam chất lượng cao thực hiện, NXB Trẻ-2002.
- Hiệp định thương mại giữa CHXHCN Việt Nam với các nước, NXB Chính trị Quốc gia-2002.
- *Các báo, tạp chí Nam Phong. Đầu tư Chứng khoán, Xưa & Nay, Thời báo Kinh tế Sài Gòn, Thời báo Kinh tế Việt Nam, Phụ nữ, Sài Gòn giải phóng...*
- Những trang web có liên quan đến những vấn đề mà tập sách này đề cập đến.

# *Mục lục*

Lời nói đầu	5
Thời xưa người Việt Nam quan niệm như thế nào về nghề buôn bán?	9
Trước đầu thế kỷ XX, các nhà Nho Việt Nam đã quan niệm như thế nào về nghề buôn bán nói chung?	19
Các nhà nho cấp tiến trong Phong trào Duy Tân đã làm cuộc cách mạng về doanh thương, doanh nghiệp đầu thế kỷ XX như thế nào?	33
Cho biết một vài nghề mới du nhập vào Việt Nam đầu thế kỷ XX?	48
Ông Tổ nghề đóng giày tại Việt Nam là ai?	89
Doanh nhân mở hiệu nghiệp ảnh đầu tiên tại Việt Nam là ai, lúc nào?	90
Nhà doanh nghiệp đầu tiên chế tạo và sản xuất sơn theo công nghệ hiện đại?	96
Người đầu tiên có sáng kiến chế tạo đặc sản “kẹo mạch nha” tại Quảng Ngãi?	98
Trên tờ báo đầu tiên của lịch sử báo chí Việt Nam, sản phẩm nào được quảng cáo nhiều nhất?	99
Nghề bào chế thuốc Tây xuất hiện tại Việt Nam vào lúc nào?	108
Cho biết cơ quan ngôn luận đầu tiên tại Việt Nam ra đời nhằm khuyến khích hỗ trợ cho giới doanh nhân, doanh nghiệp?	114
Nhà văn Việt Nam đầu tiên viết những mánh lói ma mẫn trong văn đề “huy động vốn” là ai ?	128
Thị trường chứng khoán (TTCK) xuất hiện tại Việt Nam vào lúc nào?	133

Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ chính thức có hiệu lực từ lúc nào?	142
Người Việt Nam đoạt danh hiệu Nữ Doanh nhân Ánh tượng châu Á- Thái Bình Dương năm 2002 là ai?	143
Hiệp hội quảng cáo Việt Nam (HHQCVN) được thành lập từ bao giờ?	144
Những ngành hàng, sản phẩm, nhãn hiệu nào quảng cáo nhiều nhất trên truyền hình, báo chí trong những năm gần đây?	146
Thế nào là thương hiệu?	148
Cho biết đôi nét về giải thưởng Rồng Vàng?	156
Cho biết đôi nét về cuộc vận động Hàng Việt Nam chất lượng cao do người tiêu dùng bình chọn?	159
Cho biết danh sách Website doanh nghiệp Hàng Việt Nam chất lượng cao tính đến năm 2003?	161
Nơi chốn mua bán hiện đã thay đổi ra sao?	167
Tài liệu tham khảo	175

# DOANH NGHIỆP VIỆT NAM XƯA VÀ NAY

## LÊ MINH QUỐC

Chịu trách nhiệm xuất bản : TS. QUÁCH THU NGUYỆT  
Biên tập : CÚC HƯƠNG  
Bìa : ĐỨC HẠNH  
Sửa bản in : PHƯƠNG CHI  
Kỹ thuật vi tính : THU HÀ

---

### NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh  
ĐT: 9316289 - 9350973 - 9316211 - 8465595 - 8465596  
Fax: 84.8.8437450 - E-mail: nxbtre@ hcm.vnn.vn  
Website: <http://www.nxbtre.com.vn>

**CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI**  
Số 20 ngõ 91 Nguyễn Chí Thanh, Q. Đống Đa, TP. Hà Nội  
ĐT: (04) 7734544 - Fax: (04) 7734544  
E-mail: vanphongnxbre@ hn.vnn.vn

---