TRIẾT LÝ KINH DOANH

CỦA 4 DOANH NHÂN VIỆT NAM TIÊU BIỂU ĐẦU TIÊN

Nguyễn Văn Hoàn[1], Lê Quang Chắn[2]

1. Lương Văn Can: Người thầy đầu tiên của giới doanh nhân Việt Nam

Lương Văn Can (1854-1927) sinh ra và lớn lên trên mảnh đất Nhị Khê (Thường Tín, Hà Nội) địa linh nhân kiệt, nơi gần 500 năm trước đã sinh ra vị anh hùng dân tộc, danh nhân văn hóa thế giới Nguyễn Trãi (1380-1442). Cả hai nhân vật trên đã làm rạng danh non sông đất Việt bởi những hoài bão, tư tưởng "nhân nghĩa" của mình. Nếu như Nguyễn Trãi coi "Việc *nhân nghĩa* cốt ở yên dân" thì Lương Văn Can đề xuất và thực hành triết lý "kinh doanh phải *hiếu nghĩa* và *trung thực*".

Là một trong những thành viên tích cực nhất sáng lập ra tổ chức Đông Kinh Nghĩa Thục (tháng 3-1907), Lương Văn Can, với tư cách là Thục trưởng (tức Hiệu trưởng) và các nhân sĩ trí thức tiến bộ đầu thế kỷ XIX đã chủ trương "chấn hưng dân khí, khai thông dân khí, mở rộng nhân quyền, cải thiện dân sinh". Để truyền bá tư tưởng duy tân, nhà Trường đã biên soạn và phát hành nhiều sách giáo khoa như *Tân đính luân lý giáo khoa thư, Văn minh Tân học sĩnh, Quốc dân độc bản, Nam quốc địa dư, Cải lương mông học Quốc sử giáo khoa thư*…

Hoạt động kinh doanh, buôn bán cũng được nhà Trường quan tâm, phần để có kinh phí hoạt động, phần quan trọng hơn là nhằm mục tiêu "chấn hưng thực nghiệp". Do đó, nhiều tiệm buôn ở Hà Nội (như Đông Lợi Tế, Tụy Phương, Hồng Tân Hưng, Đông Thành Xương) và các địa phương lân cận (như Phúc Yên, Việt Trì, Hưng Yên…) được mở ra. Bản thân Lương Văn Can cùng các con cũng trực tiếp mở hiệu buôn Đại Thanh (trên đường An Dương, thành phố Nam Vang, Campuchia) và Hưng Thạnh (trên đường Quai Piquet) làm đại lý trung chuyển hàng hóa từ Việt Nam sang. Công việc kinh doanh xuyên quốc gia của ông rất thành công vì đã đáp ứng đúng nhu cầu của thị trường (do đang khan hiếm hàng hóa).

Đặc biệt, để tuyên truyền, phổ biến tư tưởng kinh doanh đối với quốc dân đồng bào, nhất là tầng lớp tư sản dân tộc khi đó, Lương Văn Can đã biên soạn hai cuốn sách *Thương học phương châm* và *Kim cổ cách ngôn.*

Về bố cục, *Thương học phương châm* bao gồm các mục: Tựa, Tư bản, Tổ chức sự buôn, Tính toán, Sổ sách, Thư từ, Thương hiệu, Thương tiêu, Thương địa, Thương điếm... Nội dung tổng quát của sách là bàn về vai trò của thương mại đối với sự phát triển kinh tế đất nước: "Cổ

(1) Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng.

(2) Viện Sử học Hà Nội.

nhân thường khinh sự buôn bán là mạt nghệ, bởi vì người đời xưa trọng đạo đức mà khinh công lợi… Bấy giờ các đại quốc do thông thương mà làm được phú cường, các nhà đại tư bản do kinh thương mà phú gia địch quốc, thế thì sự buôn cũng chẳng nên câu nệ như xưa mà chẳng lưu tâm nghiên cứu"; về 10 nguyên nhân khiến sự buôn bán của nước ta chưa phát triển:

1. Người mình không có thương phẩm.

2. Không có thương hội: cách thức lập hội chưa thạo, kẻ gian quyệt mượn tiếng lập hộ làm kế vơ vét, thành ra thương hội chưa lập đã vỡ, cổ phần chưa họp đã tan.

3. Không có chữ tín: cái ám muội của nhà buôn ta không thể nào tả hết được, chỉ xem ngạn ngữ ta rằng "thực thà cũng thể lái buôn" thời đủ biết đức tính của nhà buôn vậy. Chính bởi cái lòng không tín thực ấy mà làm cho hàng hóa ta không thể nào bán mạnh bằng hàng các nước được.

4. Không có kiên tâm.

5. Không có nghị lực: chí khí đã nhút nhát, tư tưởng lại hẹp hòi.

6. Không biết trọng nghề.

7. Không có thương học: không có kế đào tạo cho các học sinh có đủ tư cách làm nghề buôn.

8. Kém đường giao thiệp: xem như nhiều nước đều có học tiếng Anh là tiếng nói vạn quốc thông dụng để đi đến nước nào nói năng cũng được tiện lợi và in những sách chiêu hàng phân phát cho người tiêu dùng…

9. Không biết tiết kiệm: làm ít tiêu nhiều, dư dật được tí nào đều bị cái phong trào xa xỉ nó cuốn đi cả. Bởi thế nên nhiều người tháng sau cáo cùng mà tháng trước vẫn diện ô tô song mã, lắm nhà ngày mai tích ký mà vẫn bày châu báu ngọc ngà, thật là chỉ choáng bề ngoài mà xấu bề trong, tốt bộ vỏ mà không có ruột. Trách nào vốn liếng mỗi ngày chẳng kém, sinh kế ngày càng quẫn bách.

10. Khinh nội hóa: Khiến cho quyền lợi mất cả ra ngoài, trách nào nghề buôn mình chả kém các nước.

Trong khi đó, sách *Kim cổ cách ngôn* lại đề cập tới các yếu tố mà nay chúng ta gọi là đạo đức kinh doanh, văn hóa kinh doanh với những câu cách ngôn của phương Đông và phương xưa nay: Ai cũng cần của cải, nhưng của cải phải trong sáng, phải được làm ra một cách trung thực. Của cải đã trong sáng rồi thì phải được sử dụng một cách hợp lý, tiết kiệm. Đó không những là đạo đức chung cho tất cả mọi người mà còn là *đạo làm giàu của doanh nhân*. Nhà sử học Dương Trung Quốc đánh giá: *Kim cổ cách ngôn* là một thứ sách giáo khoa bàn về cách làm giàu và bàn về của cải để mong tìm ra một "đạo làm giàu" của người Việt Nam mà không bị cuốn vào cơn lốc làm giàu của xã hội thời thuộc địa[(3)].

[(3)] Xem thêm: Dương Trung Quốc: "Đạo làm giàu của doanh nhân", Báo *Diễn đàn Doanh nghiệp,* số 32 ngày 19-4-2001 và Trần Thái Bình: "Lương Văn Can, người thầy đầu tiên viết sách dạy buôn bán", Tạp chí *Xưa & Nay,* số 37, tháng 3-1997.

Có thể nói, lần đầu tiên trong lịch sử Việt Nam, vấn đề kinh doanh, buôn bán được trình bày, bàn luận một cách chuyên sâu, thấu đáo[4], và những ý kiến sắc sảo nêu ra trong hai cuốn sách *Thương học phương châm* và *Kim cổ cách ngôn* đã được nhiều nhà sử học và nhà kinh doanh đánh giá rất cao vì những giá trị thiết thực của nó đối với sự nghiệp đổi mới đất nước ta hiện nay. Ông Vũ Tiến Lộc, Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cũng nhận định: "Những nội dung trong đó với những lập luận xác đáng, nhận xét tinh vi, phê phán sắc sảo, thể hiện đổi mới tư duy cho tới thời điểm hiện nay vẫn còn nguyên giá trị".

2. Bạch Thái Bưởi: Người "Chấn hưng thương trường, cổ động thực nghiệp"

Cuộc đời và sự nghiệp kinh doanh, buôn bán của Bạch Thái Bưởi (1874-1932) là một tấm gương ngời sáng cho các doanh nghiệp hậu thế học tập và noi theo. Từ hai bàn tay trắng nhưng với ý chí, nghị lực và quyết tâm phấn đấu không ngừng, cùng với tôn chỉ kinh doanh đúng đắn trên thương trường là "thương phẩm, thương hội, tín thực, kiên tâm, nghị lực, trọng nghề, thương học, giao thiệp, tiết kiệm và coi trọng hàng nội hóa", ông đã làm nên sự nghiệp to lớn và vẻ vang. Đương thời, ông được xếp vào danh sách 4 người giàu có nhất Việt Nam những năm đầu thế kỷ XX, sánh ngang với các công chức, quan chức khi đó: *Nhất Sĩ* (tức Lê Phát Sĩ, sau đổi tên thành Đạt, một công chức làm cho Pháp), *nhì Phương* (tức Đỗ Hữu Phương, ủy viên Hội đồng thành phố Chợ Lớn, sau thăng lên chức Đốc phủ sứ Vĩnh Long lĩnh hàm Tổng đốc danh dự), *tam Xường* (tên thật là Lý Tường Quan, tục danh gọi là Hộ Xường, làm công chức cho Pháp và kinh doanh thịt cá xuất khẩu), *tứ Bưởi* (tức Bạch Thái Bưởi)[5].

Vốn là người thấm nhuần tinh thần dân tộc nên dù trong những tháng năm làm ký lục cho một hãng buôn của người Pháp ở phố Tràng Tiền (nên gọi là Ký Năm), làm thuê cho một xưởng thuộc hãng thầu công chính (năm 1894), là người giới thiệu sản phẩm tại Hội chợ Bordeaux nước Pháp (năm 1895) hay làm giám đốc công trình cầu Long Biên,…, thì ông vẫn luôn cần mẫn học hỏi kinh nghiệm, trau dồi kiến thức, kỹ thuật tiên tiến của phương Tây với phương châm: *Muốn cạnh tranh thắng lợi với bọn tư sản ngoại quốc phải nắm bắt được công nghệ của họ*. Khi đã hội đủ kinh nghiệm, vốn liếng, ông chủ động kinh doanh độc lập. Ban đầu là cạnh tranh trực tiếp với thương nhân Hoa kiều trên các lĩnh vực: Buôn ngô (bị thất bại), mở hiệu cầm đồ ở Nam Định, mở hiệu cơm tây ở Thanh Hóa, mở đại lý rượu ở Thái Bình, và nhất là đấu thầu thuế chợ ở Vinh-Bến Thủy, Nam Định và Thanh Hóa (trong khoảng thời gian từ 1906 đến 1912).

Khi có đủ thế và lực, ông chuyển hướng kinh doanh sang lĩnh vực rất mới mẻ và do tư sản Pháp lũng đoạn, đó là kinh doanh vận tải trên đường sông. Khởi nghiệp với 3 chiếc tàu thuê

---

[4] Trong công trình *Việt Nam phong tục* (mục Nghề buôn bán) của Phan Kế Bính cũng có những nhận xét cụ thể và chính xác về thực trạng nghề buôn bán của nước ta đầu thế kỷ XX.

[5] Ở vùng Nam Kỳ khi đó, dân gian cũng lưu truyền 4 người giàu nhất là *Nhất Sĩ, nhì Phương, tam Xường, tứ Định.* Định tức Trần Hữu Định, vừa là một điền chủ lớn ở Chợ Lớn vừa hành nghề cầm đồ, kinh doanh đất đai, xuất nhập khẩu sợi vải.

từ công ty Marty-D'Abbadie năm 1909 (có tên Việt là Phi Phượng, Phi Long và Bái Tử Long), chạy trên 2 tuyến chính là Nam Định-Hà Nội và Nam Định-Bến Thủy, dần dần đội tàu của Bạch Thái Bưởi được tăng lên, tuyến vận tải cũng được mở rộng ra các tuyến Hà Nội-Tuyên Quang, Hà Nội-Chợ Bờ, đặc biệt là đã chiếm lĩnh tuyến đường huyết mạch tại Cảng Hải Phòng. Năm 1915 là năm đánh dấu sự trưởng thành vượt bậc của ông, khi Công ty hàng hải *Giang hải luân thuyền Bạch Thái công ty* được thành lập (với lá cờ hiệu màu trắng có hình mỏ neo và 3 ngôi sao màu đỏ), trở thành công ty đầu tiên của người Việt kinh doanh khép kín từ đóng tàu, sửa chữa, vận chuyển đến hệ thống đại lý ở khắp các địa phương ven biển trong cả nước. Từ đây, ông đã làm chủ 30 chiếc tàu vận tải, 20 sà lan, 13 chiếc cầu tàu đứng, 16 chiếc cầu tàu nổi... Ngoài những con tàu mang tên các anh hùng dân tộc như Lạc Long, Hồng Bàng, Trưng Trắc, Trưng Nhị, Đinh Tiên Hoàng, Lê Lợi, Nguyễn Trãi, Tự Đức, Hàm Nghi, ông còn đặt tên các tàu là Phi Thượng, Phi Long, Phi Hổ, Bái Tử Long, Khâm Sai, Kinh Lược, Tổng Đốc, Yên Bái, Phố Lu, Chợ Bờ... Không dừng lại ở "chúa sông Bắc Kỳ", Bạch Thái Bưởi còn có ước vọng "vươn ra biển lớn" khi ông cho đóng và hạ thủy chiếc tàu Bình Chuẩn (lấy theo tên của một tổ chức chuyên khuyến khích thương nghiệp để tạo vốn cho quốc gia thời đó) với tải trọng 600 tấn, dài 46m, rộng 7,2m, cao 3,6m, động cơ 400 mã lực. Ngày 7-9-1920, tàu Bình Chuẩn cập cảng Sài Gòn, đã được các doanh nhân ở đây chào đón nồng nhiệt trong niềm tự hào trào dâng của tinh thần dân tộc, vì tấm biển bằng đồng có khắc chữ: "Au Binh Chuan, Le premier bataeau Annamite à Sai Gon" (Tặng tàu Bình Chuẩn, chiếc tàu Việt Nam đầu tiên đến Sài Gòn).

Không chỉ kinh doanh thành đạt trên thương trường, Bạch Thái Bưởi còn có tâm nguyện là nối chí của Lương Văn Can trong việc phát động sâu rộng phong trào nâng cao dân trí, cổ động phong trào thực nghiệp và bảo vệ quyền lợi cho nền công thương còn non trẻ của nước ta. Ông đã đầu tư số tiền khổng lồ 30.000 đồng (sau bổ sung thêm 20.000 đồng) để thành lập *Công ty in và xuất bản Bạch Thái Bưởi* (sau đổi thành *Đông Kinh ấn quán*). Đây là một trong những nhà in lớn và ra đời sớm nhất tại Hà Nội. Tiếp đó, năm 1921, ông cho ra đời báo *Khai hóa nhật báo* với tôn chỉ: Một là, giúp đồng bào ta tự khai hoá, dạy bảo lẫn nhau... mở mang con đường thực nghiệp. Hai là, giãi bày cùng chính phủ bảo hộ những yêu cầu thiết thực, chính đáng của quốc dân. Ba là, diễn giải những ý kiến, những lợi ích, tác hại của các công việc chính phủ đang làm... Mặc dù chỉ ra được 1.751 số (số ra đầu tiên ngày 15-7-1921 và đình bản ngày 31-8-1927) nhưng Khai hóa nhật báo là một trong năm tờ báo phát hành hàng ngày ở Hà Nội khi đó (gồm *Thực nghiệp dân báo, Hà Thành ngọ báo, Đông Pháp, Nông công thương báo*).

Nói tóm lại, Bạch Thái Bưởi là doanh nghiệp Việt Nam đầu tiên sử dụng thành công tinh thần dân tộc như là vũ khí sắc bén để chiến thắng trong cuộc cạnh tranh khốc liệt trên thương trường. Vì thế, cùng với con tàu Bình Chuẩn, sự nghiệp kinh doanh của Bạch Thái Bưởi được coi là *biểu tượng* của phong trào *chấn hưng thương trường, cổ động thực nghiệp* mà Lương Văn Can và Đông Kinh Nghĩa Thục khởi xướng từ đầu thế kỷ XX. Đánh giá về Bạch Thái Bưởi, *Hội Khai trí tiến đức* bình luận: "Cụ là một bậc vĩ nhân đất Bắc, một bậc trượng phu

nơi thương trường mà cuộc đời của Cụ đáng phô bầy cho quốc dân, sự nghiệp của Cụ đáng làm gương cho các nhà buôn bán noi theo". Trên *Tạp chí Đông Thanh*, Ứng Hòe Nguyễn Văn Tố đã suy tôn Bạch Thái Bưởi là ***Bậc anh hùng kinh tế thứ nhất trong kinh tế giới nước nhà***.

3. Nguyễn Sơn Hà: Người "đem cái chí muốn lập đạo làm giàu có ích cho đất nước"

Nguyễn Sơn Hà (1894-1980), quê gốc ở Sơn Tây (Thượng Cách, Quốc Oai), sinh ra ở Hà Nội nhưng kinh doanh thành đạt trên đất cảng Hải Phòng với hãng sơn nổi tiếng Resistanco. Buổi đầu lập nghiệp, dù gặp những khó khăn tưởng chừng không thể vượt qua, nhưng ông vẫn tin tưởng sẽ vượt qua vì được sản xuất, kinh doanh trên đất nước mình. Từ việc sử dụng nguyên liệu tại chỗ (câu trẩu lấy dầu ở Đò Lèn-Thanh Hóa, dầu thông ở Quảng Yên, đá màu ở Đông Triều, đất sét xanh ở Sơn Tây, đất sét trắng, vàng, đỏ ở Hải Dương…), nhân công là người Việt (vốn chăm chỉ, siêng năng và khéo tay) đến việc áp dụng kỹ thuật tiến bộ lúc bấy giờ, Nguyễn Sơn Hà đã bỏ thêm vốn, mở rộng xưởng sản xuất, tăng sản lượng sơn trên thị trường, vì thế hãng sơn Resistanco của ông, với sự phong phú về chủng loại, nhất là loại sơn mới Resistanco B và Dorolac, đã cạnh tranh thắng lợi với hai hãng sơn nổi tiếng lúc bấy giờ là Ripholin (nhập từ Pháp) và Savage Cottu. Sản phẩm sơn của ông đã giành được phần lớn thị phần trên toàn cõi Liên bang Đông Dương và đặc biệt là có đại lý ở nước Pháp. Đây không chỉ là thành công của cá nhân ông mà là một thắng lợi trong cạnh tranh trên thương trường của tư sản Việt Nam (dù còn non trẻ) với tư sản chính quốc (nước Pháp), và rộng hơn, đó là thắng thế của tinh thần dân tộc.

Không chỉ là một doanh nhân thành đạt, Nguyễn Sơn Hà còn là một nhà cách mạng, một nhà hoạt động xã hội nhiệt tình, năng nổ. Qua những nhận xét, đánh giá của Chủ tịch Hồ Chí Minh, Lê Quang Đạo, Hoàng Quốc Việt, Võ Nguyên Giáp, Hoàng Tùng, Nguyễn Bình… thì vào những thời điểm quyết định đến vận mệnh của thành phố Hải Phòng và đất nước, ông Nguyễn Sơn Hà và vợ Nguyễn Thị Ngọc Mùi đều hết lòng, hết sức ủng hộ cách mạng bằng nhiều hình thức khác nhau như: Mua trái phiếu ủng hộ Việt Minh, giúp đỡ tài chính để tiến hành tổng khởi nghĩa ở Hải Phòng (ngày 23-8-1945), đóng góp tiền bạc vào các quỹ của thành phố (như tuần lễ vàng, cứu tế xã hội, phong trào bình dân học vụ), giúp đỡ chính quyền cách mạng lâm thời xây dựng lực lượng vũ trang (như lập Việt Nam vũ khí công ty, chăm lo đội tự vệ Lê Lợi, đóng quỹ Đảm phụ quốc phòng). Cố Thủ tướng Phạm Văn Đồng đã khẳng định: "Tôi nghĩ Nguyễn Sơn Hà là một tấm gương sáng đối với cách doanh nghiệp cũng như đối với mọi người và nhất là đối với các nhà doanh nghiệp trẻ ngày nay về lòng yêu nước và ý chí kinh doanh"[(6)].

Nhận xét, đánh giá khái quát về sự nghiệp kinh doanh và cách mạng của ông, Nhà sử học Dương Trung Quốc đã đúc kết: "Con đường làm giàu từ một cậu bé mồ côi cha đi làm thuê để thành đạt, trở thành ông chủ một hãng sơn lớn đủ sức cạnh tranh với sơn ngoại, kể cả hàng

---

[(6)] Trích lời phát biểu trong cuộc gặp mặt gia đình Nguyễn Sơn Hà nhân kỷ niệm 100 năm ngày sinh của ông (16-8-1994).

của chính quốc, là con đường phấn đấu gian khổ trong thời mất nước. Chắc chắn rằng, bên cạnh cái chí muốn vươn lên làm giàu cho gia đình, dòng tộc, cụ Nguyễn Sơn Hà thành đạt còn nhờ cái chí muốn lập đạo làm giàu có ích cho đất nước. Điều đó giải thích vì sao hăng say làm giàu, nhưng cụ Nguyễn Sơn Hà cũng không quên tham gia các hoạt động xã hội để gắn mình với quảng đại quần chúng, đồng bào còn nghèo khổ của mình… Và như một lẽ tự nhiên, sự giàu có về vật chất không hề ngăn cách cụ Nguyễn Sơn Hà đến với cách mạng, nhất là một cuộc cách mạng đã cởi ách nôi lệ cho toàn dân tộc, một cuộc cách mạng do Bác Hồ lãnh đạo. Trước yêu cầu của đất nước, cụ Nguyễn Sơn Hà không chỉ đem của cải gia sản của mình hiến cho cách mạng, mà cụ còn dâng hiến cả người con trai yêu quý của mình cho Tổ quốc. Cụ thận tâm làm giàu cho sức mạng của cuộc kháng chiến toàn quốc. Chỉ tiếc rằng, cụ Nguyễn Sơn Hà không sống đến ngày đất nước đổi mới để cái chí và cái tâm làm giàu có dịp thi thố hợp với lẽ dân giàu nước mạnh…"[(7)].

Có thể nói, Nguyễn Sơn Hà là một doanh nhân thành đạt vì đã sử dụng tinh thần dân tộc như một thứ vũ khí sắc bén để chiến thắng và vươn lên làm giàu chính đáng của gia đình, cho đất nước. Trước khi về cõi vĩnh hằng, chí sĩ yêu nước Phan Bội Châu đã vinh danh ông:

Hóa học Bắc Âu trường, tô điểm SƠN HÀ tâm hữu tất

Công khoa tồn Việt chủng, chuyển di thời thế thủy vi cơ.

Nghĩa là:

Lấy hóa học của người Âu tô điểm cho giang sơn bởi tấm lòng son sẵn có

Dùng công nghệ của đất Việt đổi thay thời thế do bàn tay trắng làm nên[(8)].

4. Trịnh Văn Bô: "Đã là nhà buôn thì phải có uy tín làm ăn, chẳng ai dại gì mua danh ba vạn, bán danh ba đồng…"

Nói đến Trịnh Văn Bô (1914-1988) là chúng ta nhắc đến một nhân vật lịch sử nổi tiếng, vừa thành đạt trên lĩnh vực kinh doanh vừa là một nhà tư sản dân tộc có nhiều đóng góp cho cách mạng.

Sinh ra và lớn lên ở trung tâm mảnh đất 36 phố phường, ông Trịnh Văn Bô (và sau cùng với vợ là Nguyễn Thị Minh Hồ) đã kế nghiệp gia sản của cha mẹ để lập nghiệp. Với phương châm kinh doanh "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 giúp đỡ người nghèo, làm những việc phúc đức. Đó cũng là lẽ thường tình. Như thế nó mới lâu bền", ông bà Trịnh Văn Bô đã phát triển và mở rộng hiệu buôn nhỏ có tên là Phúc Thịnh (tại số 7, Hàng Ngang) thành nhiều cơ sở kinh doanh có tên Phúc Lợi (trụ sở chính tại số 48, Hàng Ngang) ở

[(7)] Lời giới thiệu sách *Nguyễn Sơn Hà - nhà doanh nghiệp yêu nước,* Nxb. Lao động, Hà Nội, 1997.

[(8)] CLB Doanh nghiệp Việt Nam: *Doanh nhân Việt Nam, xưa và nay,* tập 1, Nxb. Thống kê, Hà Nội, 2003, tr. 54.

khắp nơi trong cả nước. Không những thế, sản phẩm tơ lụa nổi tiếng của ông bà còn được xuất khẩu ra các nước trong khu vực như Lào, Campuchia, Thái Lan, và có giao dịch buôn bán với thương nhân các nước Pháp, Anh, Thụy Sĩ, Thụy Điển, Ấn Độ, Trung Quốc, Nhật Bản. Những mối lợi buôn bán đó đã đem lại nguồn tài chính khổng lồ cho gia đình ông.

Không chỉ là một nhà tư sản giàu có, ông bà Trịnh Văn Bô còn là người giàu lòng yêu nước, sớm giác ngộ lý tưởng cách mạng, đặc biệt là rất tích cực và ủng hộ to lớn đối với sự nghiệp cách mạng của dân tộc ta. Trong thời kỳ chuẩn bị tiến tới Tổng khởi nghĩa, ông bà đã ủng hộ Việt Minh 1 vạn đồng Đông Dương và nhiều lần khác nữa. Tính đến trước khi Cách mạng tháng 8-1945 nổ ra, gia đình họ Trịnh đã ủng hộ 8,5 vạn đồng (tương đương 212,5 cây vàng). Sau khi Cách mạng tháng 8-1945 thành công, gia đình ông bà tiếp tục ủng hộ Quỹ Độc lập 20 vạn đồng, ngoài ra còn vận động thêm được hơn 1 triệu đồng nữa cho Quỹ. Khi Tuần lễ vàng được phát động, ông bà huy động 117 cây vàng và vận động ủng hộ được 1.000 cây vàng. Tính tổng số ngân khố của Chính phủ Cách mạng lâm thời mới chỉ có 1.200.000 đồng (đa phần không thể lưu thông), thì số tài chính mà gia đình ông bà Trịnh Văn Bô ủng hộ lên đến 5.147 lượng vàng, tương đương với 2.000.000 đồng (theo thời giá lúc đó). Đây là một đóng góp vô cùng to lớn và có ý nghĩa quan trọng, xứng đáng là *nhà tài trợ* cho chính quyền Việt Nam Dân chủ cộng hòa còn non trẻ.

Không những thế, khi Chính phủ lâm thời về Hà Nội, ngôi nhà riêng của ông bà tại số 48, Hàng Ngang trở thành nơi làm việc của Việt Minh. Chính bản thân Chủ tịch Hồ Chí Minh cũng nghỉ ngơi, làm việc ở đây và hoàn thành Bản Tuyên ngôn độc lập lịch sử, khai sinh ra Nước Việt Nam Dân chủ cộng hòa.

Kháng chiến toàn quốc bùng nổ, ông tham gia công tác trong Chính phủ kháng chiến tại Việt Bắc. Năm 1955, gia đình ông trở về Hà Nội và được phân công giữ chức Phó Chủ tịch Ủy ban hành chính Hà Nội cho đến khi nghỉ hưu.

Qua việc nghiên cứu, tìm hiểu về thân thế, sự nghiệp cũng như những đóng góp to lớn của 4 doanh nhân Việt Nam tiêu biểu đầu tiên, chúng tôi có một số nhận xét sau đây:

Thứ nhất, phải khẳng định ngay rằng, giữa kinh tế và văn hóa, cụ thể là nhân tố văn hóa với kinh doanh, có mối quan hệ biện chứng với nhau. Thực tiễn của đất nước ta, nhất là từ khi đổi mới đến nay cho thấy, kinh tế không thể phát triển lành mạnh và lâu bền nếu thiếu nền tảng văn hóa; và văn hóa không phải là sản phẩm thụ động của kinh tế mà có một sức mạnh tinh thần lớn lao tác động ngược lại đối với kinh tế. Chỉ có trên cơ sở mối quan hệ hài hòa, hợp lý giữa kinh tế và văn hóa thì mới đem lại sự phát triển năng động, có hiệu quả và bền vững. Chính vì lẽ đó, Nghị quyết Trung ương 5 khóa VIII (tháng 7-1998) về *Xây dựng và phát triển nền văn hóa Việt Nam tiên tiến, đậm đà bản sắc dân tộc* đã khẳng định: "Văn hóa là nền tảng tinh thần của xã hội, vừa là mục tiêu vừa là động lực thúc đẩy sự phát triển kinh tế-xã hội".

Thứ hai, với những hoạt động kinh doanh có hiệu quả của Bạch Thái Bưởi, Nguyễn Sơn Hà, Trịnh Văn Bô và nhiều nhà tư sản khác, đã khẳng định: Muốn cho đất nước cường thịnh, ngoài việc duy trì nghề gốc là nông nghiệp thì phải mở mang và phát triển công nghiệp,

thương nghiệp. Cha ông ta đã từng đúc kết: *Phi nông bất ổn, phi công bất phú, phi thương bất hoạt, phi trí bất hưng.*

Lịch sử tồn tại và phát triển của đất nước ta cũng chỉ ra, yếu tố kinh tế nói chung, kinh doanh buôn bán nói riêng thường bị coi nhẹ. Ở một đất nước nông nghiệp như nước ta thì nghề nông luôn được coi trọng, là nghề *gốc;* ngược lại, nghề buôn bị xếp ở vị trí cuối cùng trong cơ cấu *sĩ-nông-công-thương,* bị coi là nghề *ngọn*… Hơn nữa, bị ảnh hưởng chi phối bởi hệ tư tưởng của Nho giáo nên những người làm nghề buôn luôn bị xem thường, thậm chí là khinh miệt. Mạnh Tử - học trò xuất sắc của Khổng Tử, đã từng khẳng định: Vi phú bất nhân, vi nhân bất phú (nghĩa là *Làm giàu thì chẳng có nhân, làm nhân thì chẳng được giàu*). Tuy nhiên, quan điểm đó đã dần thay đổi, nhất là từ khi thực dân Pháp xâm chiếm nước ta, cụ thể từ khi Pháp tiến hành khai thác thuộc địa lần thứ nhất (1897-1914). Những hoạt động đầu tư của tư bản Pháp không chỉ tác động mạnh mẽ, làm thay đổi bộ mặt xã hội nước ta cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX, mà còn dẫn tới việc ra đời của tầng lớp tư sản Việt Nam. Dù là một trí thức Nho học (đỗ Cử nhân năm 1874) nhưng là người thức thời, Lương Văn Can đã biên soạn hai cuốn giáo trình là *Thương học phương châm* và *Kim cổ cách ngôn.* Những tư tưởng kinh doanh của ông không những có tác động lớn đối với tầng lớp tư sản Việt Nam khi đó (đại diện tiêu biểu nhất là Bạch Thái Bưởi, Nguyễn Sơn Hà và Trịnh Văn Bô), mà còn có có giá trị thực tiễn cho đến tận ngày nay. Chính vì vậy, nhân ngày Doanh nhân Việt Nam năm 2006 (13-10), Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) đã tổ chức Lễ truy tặng và trao Bằng chứng nhận danh hiệu ***Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu đầu tiên*** của nước ta cho ***Lương Văn Can, Bạch Thái Bưởi, Nguyễn Sơn Hà và Trịnh Văn Bô,*** vì họ đã có công lao to lớn trong việc ***chấn hưng tinh thần kinh doanh của dân tộc Việt Nam.***

Thứ ba, những phương châm kinh doanh của 4 nhân vật kể trên, dù còn sơ khởi, đơn lẻ chưa mang tính khái quát, nhưng cũng là những suy ngẫm, tìm tòi và trải nghiệm ban đầu của họ để hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhất. Bởi thế cho nên, đây có thể được coi là những triết lý kinh doanh.

Chúng ta đều biết rằng, triết lý kinh doanh có vị trí, vai trò rất quan trọng trong quản lý và phát triển của doanh nghiệp, vì "triết lý kinh doanh là những tư tưởng triết học phản ánh thực tiễn kinh doanh thông qua con đường trải nghiệm, suy ngẫm, khái quát hóa của các chủ thể kinh doanh và chỉ dẫn cho hoạt động kinh doanh"[(9)]. Nhờ có sự định hướng của triết lý kinh doanh mà các chủ doanh nghiệp có được *chìa khóa vàng* làm *công cụ, cơ sở* để ra các kế hoạch cũng như chính sách mang tính chiến lược. Không những vậy, triết lý kinh doanh còn cung cấp các giá trị chuẩn mực về hành vi nhằm tạo ra một phong cách làm việc vừa khoa học vừa có tính bản sắc. Nhà nghiên cứu chiến lược về kinh doanh của Nhật Bản, Uwayaki, trong sách *Bí mật của các doanh nghiệp chưa hề thất bại,* đã từng nhấn mạnh: "Nguồn tài sản trong kinh doanh của doanh nghiệp, hiểu theo nghĩa rộng, ngoài người, tiền của hay vật tư hàng hoá, còn bao gồm những nguồn tài sản mắt thường không nhìn thấy được nhưng lại có tác

---

[(9)] Nguyễn Thị Doan, Đỗ Minh Cường (Chủ biên): *Triết lý kinh doanh với quản lý doanh nghiệp*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1999.

dụng vô cùng to lớn. Bộ phận quan trọng nhất của nguồn tài sản vô hình đó là triết lý kinh doanh và phong thái kinh doanh là cốt lõi của phong thái doanh nghiệp"[10].

Thứ tư, triết lý kinh doanh của 4 doanh nhân Việt Nam tiêu biểu đầu tiên đã đặt cơ sở đầu tiên cho việc xây dựng một đội ngũ *văn hóa doanh nhân*, tiến tới "xây dựng hình ảnh doanh nhân có bản sắc Việt Nam". Mặc dù 4 doanh nhân trên, mỗi người có một lĩnh vực với những hình thức kinh doanh khác nhau nhưng tựu trung, họ đều có một điểm chung về triết lý kinh doanh, đó là ***lợi nhà, ích nước, có trách nhiệm với xã hội*** trên nền tảng ***như một sợi chỉ đỏ xuyên suốt là tinh thần dân tộc.*** Nghị quyết số 09-NQ/TW của Bộ Chính trị (khóa XI) ngày 9-12-2011 về *Xây dựng và phát huy vai trò của đội ngũ doanh nhân Việt Nam trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế* cũng nhiều lần khẳng định: "Xây dựng đội ngũ doanh nhân lớn mạnh cả về số lượng và chất lượng, nâng cao trình độ, kiến thức toàn diện của doanh nhân, *chú trọng nâng cao phẩm chất đạo đức, ý thức công dân, trách nhiệm xã hội và tinh thần dân tộc của đội ngũ doanh nhân*, góp phần đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế, phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa", "*Xây dựng đội ngũ doanh nhân lớn mạnh, có tinh thần dân tộc, giác ngộ chính trị, văn hóa kinh doanh, có trách nhiệm xã hội cao,* có đủ năng lực, trình độ để lãnh đạo, quản lý các doanh nghiệp hoạt động có chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh cao, liên kết chặt chẽ, tham gia tích cực vào mạng sản xuất, chuỗi giá trị trong nước và toàn cầu", "*Đề cao đạo đức, văn hoá kinh doanh, trách nhiệm xã hội, tinh thần dân tộc của đội ngũ doanh nhân*, xây dựng quan hệ lao động hài hòa. Xây dựng chuẩn mực của doanh nhân trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa: *có lòng yêu nước, tinh thần dân tộc, ý thức tuân thủ pháp luật; có khát vọng vươn lên làm giàu cho mình, cho đất nước*, không ngừng nâng cao năng lực kinh doanh và quản trị doanh nghiệp; có trách nhiệm với người lao động, với cộng đồng, xã hội và có đạo đức, văn hoá kinh doanh, góp phần chống tiêu cực, tham nhũng, lãng phí. *Xây dựng hình ảnh doanh nhân có bản sắc Việt Nam*...".

Thứ năm, tư tưởng, hoài bão và hành động của doanh nhân Lương Văn Can, Bạch Thái Bưởi và Nguyễn Sơn Hà đã trở thành những "biểu tượng" noi theo cho thế hệ doanh nhân ngày nay.

Để tôn vinh người thầy của giới doanh nhân, *Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can* đã được phát động từ tháng 3-2011 do Báo Doanh nhân Sài Gòn và Câu lạc bộ Doanh nhân Sài Gòn tổ chức nhằm khuyến khích, hỗ trợ các sinh viên thực hiện các ý tưởng về kinh doanh, tự thân lập nghiệp. Sau hai mùa giải (2011, 2012), đã có 77 sinh viên trên cả nước được trao giải thưởng này. Không dừng lại ở đó, các sinh viên đoạt giải thưởng đã thành lập Câu lạc bộ Tài năng Lương Văn Can để tập hợp những người tâm huyết và cùng chí hướng nhằm thực hiện sứ mệnh "lan truyền tư tưởng đạo làm giàu của doanh nhân Lương Văn Can đến cộng đồng sinh viên", vì tôn chỉ hoạt động của Câu lạc bộ là "Đạo đức-Trung thực-Sáng tạo-Thành công-Kiến quốc". Như vậy, lời chỉ dạy của Lương Văn Can về *kinh doanh phải hiếu nghĩa và trung thực* đã được cả thế hệ doanh nhân Việt Nam hiện nay học tập và làm theo.

---

[10] Uwayaki: *Bí mật của các doanh nghiệp chưa hề thất bại,* Nxb. Khoa học và Kỹ thuật, HN, 2001.

Dưới sự bảo trợ của Bộ Công nghiệp, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam phối hợp với Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam thành lập *Giải thưởng Bạch Thái Bưởi* nhằm tôn vinh và ghi nhận những đóng góp to lớn của các doanh nghiệp, doanh nhân tiêu biểu. Giải thưởng này do Hội đồng Khoa học và Giám khảo quốc gia đánh giá, bình chọn; Ban tổ chức Hội chợ Xuất nhập khẩu và Tiêu dùng (Eximpo Vietnam) trao tặng Cúp vàng chân dung Bạch Thái Bưởi và Bằng chứng nhận đúng vào Ngày Doanh nhân Việt Nam 13-10 hàng năm. Suốt hơn 10 năm thực hiện (2001-2012), đã có ngàn doanh nghiệp, doanh nhân trên khắp cả nước vinh dự được nhận Giải thưởng Bạch Thái Bưởi. Đây được đánh giá là một trong những giải thưởng có uy tín trong hệ thống các giải thưởng của Việt Nam dành cho các doanh nhân tiêu biểu.

Với doanh nhân Nguyễn Sơn Hà, tại cuộc Hội thảo khoa học *Nguyễn Sơn Hà với doanh nhân Hải Phòng* (tổ chức 21-8-2011), bên cạnh việc đánh giá, nhận định về thân thế, sự nghiệp cách mạng, nhất là những tư tưởng, hoài bão của ông về sản xuất, kinh doanh, còn đề xuất với "UBND thành phố cho phép lập một giải thưởng mang tên nhà doanh nghiệp Nguyễn Sơn Hà để hằng năm trao cho những nhà doanh nghiệp tiêu biểu có đóng góp cho sản xuất, kinh doanh và những hoạt động xã hội vì sự nghiệp xây dựng và phát triển của thành phố Hải Phòng"[(11)]. Điều này phù hợp với *Quy chế tổ chức xét tôn vinh danh hiệu và trao giải thưởng cho doanh nhân và doanh nghiệp* (ban hành kèm theo Quyết định số 51/2010/QĐ-TTg ngày 28-7-2010 của Thủ tướng Chính phủ). Cũng tại buổi giao lưu ngày 21-8-2011, 10 doanh nhân tiêu biểu đầu tiên của Hải Phòng được trao Kỷ niệm chương Doanh nhân Nguyễn Sơn Hà.

Nói tóm lại, cuộc đời, sự nghiệp cách mạng và đặc biệt là tư tưởng, triết lý kinh doanh của Lương Văn Can, Bạch Thái Bưởi, Nguyễn Sơn Hà và Trịnh Văn Bô là những *tấm gương sáng chói* cho hậu thế học tập và noi theo, đúng như lời phát biểu của ông Vũ Tiến Lộc, Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam: "Đây là những doanh nhân có nhiều cống hiến cho sự phát triển nền công thương nghiệp Việt Nam qua các thời kỳ. Đây là những tấm gương sáng cho các thế hệ doanh nhân ngày nay về tinh thần doanh nhân, tinh thần dân tộc. Trong điều kiện vị thực dân chèn ép, những tất cả các cụ đã không chịu khuất phục, vẫn khởi nghiệp kinh doanh, sánh vai và thách thức cả với các nhà công thương nghiệp phương Tây đã có lịch sử hàng trăm năm phát triển. Khi cách mạng về, cụ ông cụ bà Trịnh Văn Bô lại tham gia Việt Minh, ủng hộ tiền bạc tài sản cho cách mạng. Đó là tấm gương sáng của tinh thần yêu nước, tinh thần dân tộc! Hôm nay, truy tặng Danh hiệu Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu cho các cụ, chúng tôi một lần nữa được bày tỏ lòng biết ơn của các thế hệ Doanh nhân ngày nay đối với các cụ. Mong rằng tất cả các cụ sẽ phù hộ cho lớp con cháu Doanh nhân thời nay sẽ cạnh tranh và hội nhập thành công"[(12)].

[(11)] Kết luận Hội thảo Khoa học *Doanh nhân Nguyễn Sơn Hà với doanh nhân Hải Phòng,* Nxb. Hải Phòng, 2012, tr. 144.

[(12)] Trích bài phát biểu khai mạc tại Lễ trao tặng danh hiệu Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu đầu tiên cho Lương Văn Can, Bạch Thái Bưởi, Nguyễn Sơn Hà và Trịnh Văn Bô nhân ngày Doanh nhân Việt Nam (13-10-2006).