

vũ-tài-lục

NHỮNG KHUÔN MẶT
TÀI PHIỆT



John Pierpont Morgan

VŨ - TÀI - LỤC

NHỮNG KHUÔN MẶT TÀI-PHIỆT

J.D. Rockefeller — Rothschild — Alfred Nobel
John Pierpont Morgan — Krupp — Henry Ford
Lord Leverhulme — Aristide Boucicaut
Aristote Socrate Onassis — Marcel Boussac
Cino del Luca — Basil Zaharoff ...

TỰA

Từ một thế kỷ nay, sống trong kỷ nguyên kỹ nghệ và thế giới mậu dịch, nước Việt thiếu hẳn những bộ óc đủ khả năng lãnh đạo trận tuyến kinh tế hay chỉ huy những xí nghiệp lớn, chúng ta hoàn toàn không có lấy một vị lãnh tụ công thương nghiệp theo đúng nghĩa của thời đại. Thường thấy chỉ là một lũ tư bản mại bản bạo lợi sống hủ hê tự mãn với cái phần cày cào ăn thừa của con sư tử dị tộc loại bỏ, trong khi con mồi bị làm thịt lại chính là tài nguyên của nước nhà.

Bị ép buộc bởi nhu cầu chính trị và quân sự, đại bộ phận sức lực của quốc dân đã phải dành cho đấu tranh chính trị và quân sự nên trận tuyến kinh tế bị bỏ ngỏ. Đó là những nguyên nhân khách quan. Nhưng cũng còn những nguyên nhân chủ quan chẳng kém phần quan trọng, đó là thái độ mãi mê với lý tưởng nên hãnh diện với huyền thoại nghèo khổ thanh cao (la mystique de la pauvreté) không chịu dẫn thân vào đấu tranh kinh tế vì nghĩ rằng thế giới thương mại, chuyện lợi lộc bản thân đã tiêu diệt hết tất cả mọi tình cảm cao quý khác. Lòng yêu nước chỉ được nhìn qua nhãn quan chính trị quân sự đấu tranh. Quan niệm ngưỡng mộ anh hùng chỉ được hình dung bằng những trận chiến võ công oanh liệt. Nụ cười no ấm, nét mặt tươi vui vì nhờ

sức máy đồ dần giảm bớt khó nhọc, kết quả của đấu tranh kinh tế tuyệt nhiên không được coi làm trọng và bị đẩy xuống hàng thứ yếu phụ thuộc.

Vào những năm từ 1924 đến 1936, Âu Châu đã có cơn sốt vì lo ngại nỗi nguy hiểm của nền doanh thương đỏ (danger du commerce rouge) và nhờ sức mạnh mặt dịch này mà Nga mới phá vỡ nổi một tình thế bị bao vây đáng sợ, giả thử Nga phải dùng đến quân sự để giải quyết tình thế bao vây đó thì chắc hẳn thành trì vô sản không tồn tại đến ngày nay. Để khỏi chìm ngập dưới cơn sóng bốn sê vích, nước Ý liền trở thành quốc gia phát xít, nhưng hai năm sau, Ý ký một hiệp ước thương mại lớn với Nga Sô Viết, số tiền lời của hiệp ước thương mại với Ý đóng góp cho kế hoạch ngũ niên lần thứ nhất của Nga khá nhiều. Tại Luân Đôn, mỗi lần tàu hàng của Nga cập bến là các báo Anh lại đăng trên hàng tit lớn những câu : « Chiến tranh thương mại tàn nhẫn của bọn Nga đỏ », « Dumping de Moscou », « Grave danger ». Ở Paris, người ta thấy xuất hiện rất nhiều đại diện thương mại Sô Viết sống trong các lâu đài đẹp đẽ, rượu champagne đồ ề hề, xe hơi cực sang trọng. Công tác của họ là vận động rồi chờ đợi những phiếu đặt hàng mỗi ngày mỗi lớn hơn để đem về cho chính quyền « vô sản » từng món tiền khổng lồ mà cũng có cách mạng.

Cái huyền thoại nghèo khổ thanh cao hơn lúc nào hết cần phải được thay thế bằng huyền thoại của cạnh tranh và thành công (la mystique de la lutte et de la réussite), nói khác đi là huyền thoại của những lãnh tụ công thương nghiệp, những người có bộ óc lớn với khả năng lãnh đạo các đại si nghiệp. Một vị bộ trưởng Pháp biện luận : « Ce dont nous avons le plus besoin, c'est de milliardaires et de gens ayant la vocation de milliardaires » (Điều chúng ta cần nhất là những nhà tỉ phú hay những con người đủ đức tính để trở thành tỉ phú).

Coi tỉ phú là một lũ ăn cướp, trên sự thật có phần nào đúng, tuy nhiên, đó cũng là một thành kiến quá khích tạo nên bởi cái nhìn thù hận đối với bọn bạo lợi của xã hội vô giai cấp hoặc xã hội bị luẩn hãm và bọn « cặp rắng » của tư bản dị tộc. Vì vậy, hai chữ tài phiệt cũng giống như danh từ tiền bạc vừa là điều ham muốn đồng thời lại vừa là điều bị khinh thị (à la fois désiré et mal vu).

Thật ra, ở giới tài phiệt có nhiều đức tính rất cần mà chúng ta phải học hỏi. Trước tiên là ý chí và năng lực phấn đấu, đa số đều bạch thủ khởi gia (parti de zéro), rất thực tế không mơ chuyện viên vông hoang đường « nhất được xung thiên » (một cái nhảy bay lên chín tầng trời) và không bao giờ sợ thất bại, không sợ khó nhọc. Thứ đến là cái nhìn tinh tế có thể thấy hàng tỉ tỉ bạc dưới dải cát khô của sa mạc. Thứ ba là quan niệm chính sách về tiền bạc, không tích tiền lớn để chỉ ve vuốt chiều đãi, phỉnh nịnh thân sắc mà đem tiền tư bản hóa, lao tiền vào những đại sự nghiệp và biến tiền thành một quyền lực khả dĩ thay đổi xã hội. Nhà tài phiệt Nhật Bản, ông Sáp Trạch Vinh Nhất nói : « Nhân nghĩa đạo đức và sinh sản thực lợi là hai điều vốn vận đi đôi với nhau. Có nhiều người vội vàng chạy về bên lợi lộc nên thường đem nghĩa lý xếp một xó. Bởi thế khi Không Tử đề cập đến vấn đề nhân nghĩa đạo đức, đối với những cái lợi bất nghĩa ngài vẫn trân trọng khuyên bỏ. Tuy nhiên, trong tâm ý ngài tuyệt nhiên không cho rằng nghĩa với lợi bất tương dung. Ấy là chỉ vì hậu thế hiểu sai lời ngài rồi phán đoán nên mới xảy ra tình trạng tưởng là đắc nghĩa mà lại là thất nghĩa, được nghĩa là mất lợi đến độ quá khích bảo : kẻ nghèo mới trong sạch còn tui giàu toàn một bọn bần thiêu. Kỳ thực Không Tử chỉ nghiêm giới « bội nghĩa chi lợi » chứ không trách cứ khinh miệt hợp nghĩa chi lợi. Cái lợi hợp đạo nghĩa người quân tử làm ngay quyết chẳng thấy có gì si nhục. Đạo đức và kinh tế cần hợp nhất và không thể không hợp nhất. Nghèo thanh

cao cổ nhiên rất đáng được tôn trọng nhưng nếu giàu thanh cao tại sao lại không đáng tôn trọng hơn nhỉ ! Bởi thế, ở thời đại này tôi chủ trương « Tay trái cầm quyền Luận Ngữ thì tay phải có cái bàn tính » để mà gắng sức làm cho sinh sản thực lợi nhất chỉ với nhân nghĩa đạo đức. Có vậy xã hội mới hoàn toàn tốt đẹp ».

Trên thực tế, Sáp Trạch Vinh Nhất là một trong những người góp nhiều công lao nhất cho cuộc duy tân Nhật Bản dưới thời vua Minh Trị để nước Nhật trở thành một quốc gia giàu có và cường thịnh.

Và lại, thời đại chúng ta đang sống đây là thời đại của chủ nghĩa tư bản. Vận mạng đất nước, vận mạng xã hội cho đến vận mạng từng cá nhân phải chịu ảnh hưởng của nó, vì chủ nghĩa tư bản trải qua gần hai thế kỷ phát triển nay đã trở thành một chế độ trên chính trị kinh tế cũng như xã hội, có thể nói là cả trên tư tưởng nữa. Chế độ nào cũng vậy, khởi đầu tạo dựng vẫn là do những con người, chế độ tư bản tạo dựng bởi các tài phiệt. Vậy thì trước khi muốn hiểu chế độ tư bản thì phải biết tính chất hoạt động, lẽ lối đấu tranh và cuộc đời của những tài phiệt.

Quyển sách này không phải là một tác phẩm lý luận phê phán, chỉ trình bày trung thực những hiện tượng xã hội của một thời kỳ trong lịch sử loài người. Nó được chia ra làm hai tập. Tập 1 nói về quá trình đấu tranh để trở thành thế lực tài phiệt. Tập 2 nói về ảnh hưởng của quyền lực tài phiệt vào chính trị.

1

ALFRIED KRUPP

Ông vua Thép và Súng

Kinh doanh là một khoa học, kinh doanh là một nghệ thuật bởi vì những bí quyết của kinh doanh không thể mua mà có, không thể đánh cắp mà có cũng không thể ăn thừa tự mà có. Kinh doanh đáng kể như một học vấn cao nhất vậy.

ANDREW CARNÉGIE

Tổng tích dòng họ Krupp

Vào năm 1587, có một người di cư nghèo khổ đến tỉnh thuộc vùng ESSEN nước Đức, hân ta tên Arndt Krupp. Chừng năm bảy năm sau Krupp đã trở nên người giàu có nhất trong vùng.

Lúc ấy tình thế tao loạn và khủng hoảng, nước Đức phân hóa trầm trọng, khu vực này sẵn sàng gây chuyện chém giết với khu vực kia do kết quả của 95 điều phản giáo đề xướng lên bởi Martin Luther (1517), khá nhiều người Đức tin theo Luther và cũng khá nhiều người Đức trung thành với hội thánh công giáo nổi giận. Cuộc chiến kéo dài cả mấy chục năm. Cho tới 1555, hai bên mới tính chuyện hòa bình sống chung bằng một hiệp ước với cam kết của công giáo từ bỏ chủ trương giải phóng con chiên bằng gươm đao, bên Tân Giáo (Protestant) cam kết từ bỏ chủ trương đòi cải cách tôn giáo cho toàn thể Đức quốc để tự hạn chế vào các khu vực của họ đã phát triển thôi. Mặc dầu ký kết nhưng xung đột vẫn tiếp tục xảy ra ở nhiều địa phương.

Arndt Krupp theo phe Tân Giáo nên phải rời miền hạ lưu sông Rhin mà đi vì nơi đây, phe Công Giáo rất có thế lực.

Với dân số chừng 5000, Essen chỉ là một vùng hoang dại không danh lam thắng cảnh, không trù phú, cũng không mang di tích lịch sử nào đặc biệt. Cả bao thế kỷ nay, Essen sống buồn bã dưới quyền cai quản của một nữ tu viện gồm toàn những người đàn bà quý tộc, bằng một lực lượng an ninh trật tự nhỏ bé.

Giữa thế kỷ 16, Essen mới bắt đầu sôi động nhờ nó là vùng rừng núi trùng điệp lại có mỏ than, một loại nguyên liệu rất cần cho nghề làm đồ sắt đang bành trướng tại Âu Châu. Nhiều tay thiện nghệ lò rèn di chuyển về đây. Dân bản địa cũng đổi sang nghề làm sắt đông lắm. Nhóm thợ rèn định cư chung quanh tỉnh lỵ Essen, ngày mà họ phát minh ra được khi giới có thể

thay thế cây cung và mũi tên cũng chính là ngày mà họ rũ nhau nổi loạn chống lại các bà hoàng tu sĩ để đòi tự do theo Tân Giáo, đặt Essen vào khu vực ảnh hưởng của Luther.

Arndt Krupp tới đây khỏi sự làm ăn bằng một tiệm buôn nhỏ bé bán rượu vang, đồ sắt cùng các đồ lật vặt gia dụng khác.

Arndt Krupp hết sức cần cơ, làm ra nhiều tiền ít để tích vốn chờ cơ hội, ông có một cái say mê lạ lùng đối với đất ruộng, nhà cửa và nhất định chỉ đem tiền đầu tư vào ngành này.

12 năm sau ngày Arndt Krupp đến lập nghiệp ở Essen, cơ hội mong đợi hiện lên. Khắp vùng bị nạn dịch thủy đậu, chết như sung rụng, dân chúng tin rằng đã sắp tới ngày tận thế, bởi vậy chẳng ai thiết làm ăn gì nữa, họ bảo nhau còn bao nhiêu tiền hãy đi uống rượu vui nốt cái vui tàn còn lại ngăn ngừa nơi trần thế, họ sẵn sàng bán nhà cửa, ruộng vườn thật rẻ cho bất cứ ai muốn mua. Phần Arndt Krupp, ông lạnh lùng mang tất cả tiền bạc của mình có ra mua lại tất cả những bất động sản của ai muốn bán.

Cơn hãi hùng qua đi, may mắn không mắc bệnh thủy đậu nên sống sót, sang năm thứ mười ba sau ngày định cư ở Essen, Arndt Krupp nhiên nhiên là một tay triệu phú. Thế lực tiền bạc đưa ông lên địa vị quan trọng trong hội đồng quản hạt Essen. Arndt Krupp chết năm 1624. Người con kế nghiệp là Anton Krupp bằng một say mê lạ lùng vào nghề buôn súng. Cũng như cha, Anton lại gặp may mắn mới lao vào nghề buôn súng được ba

năm thì chiến Tam Thập Niên (Thirty Years War) bùng nổ, chấm dứt mộng sống chung hòa bình giữa Công Giáo và Tân Giáo Đức. Nhiều thế lực ngoại bang nhân danh tôn giáo đem quân vào Đức quốc rồi dùng lãnh thổ Đức làm chiến trường giao tranh. Giữ đúng tư thế con buôn, Anton Krupp bán khí giới cho cả ba bên, cho công giáo cũng như cho tân giáo miễn là có tiền trả đủ. Quân lính đánh thuê cần rượu cũng ngang như cần súng, Anton Krupp cung cấp đầy đủ để cho bọn họ thừa sức say khướt ngày đêm. Chiến tranh Tam Thập Niên dứt năm 1648, nước Đức hoàn toàn hủy hoại, kinh tế kiệt quệ nhưng họ Krupp giàu hơn gấp trăm lần. Có em Anton là Katharina theo lối làm ăn của thân phụ, mua rẻ hết thảy mọi bất động sản rao bán với giá rẻ mạt trong thời chiến. Hòa bình trở lại, bà góa phụ mang nhũ danh Katharina Krupp chẳng kém gì ông anh về tiền bạc bao nhiêu, bà chết năm bà 85 tuổi để gia tài cho con cháu gồm hai phần năm đất cát nhà cửa toàn vùng Essen.

Sang đầu thế kỷ 18, họ Krupp đã trải bốn đời làm vua không ngại ở Essen. Thế lực to lớn đến độ đã có lần dám chống lại mệnh lệnh của hoàng đế nước Phổ. Sau vụ nổi loạn, họ Krupp mới chịu kim hãm bớt tham vọng quyền lực truyền thống từ ông cha, để sống yên lành.

Kẻ phá nghiệp của dòng họ

Năm 1787, Friedrich Krupp ra chào đời. Mẹ Friedrich là vợ kế của trưởng tộc Krupp đồng thời cũng là cô em họ của chồng. Lấy chồng năm 18 và góa chồng

năm 23. Vốn mang sẵn trong người dòng máu Krupp và cũng nhờ sự hướng dẫn của mẹ chồng, bà góa phụ trẻ tuổi cai quản rất tài tình cái sản nghiệp to tát của chồng để lại. Ông chủm lý thuyết cộng sản Karl Marx sau này khi nhắc đến bà ta đã phải nói rằng: «Thượng Đế sinh ra cốt để ban phép lành cho những người giỏi kiếm tiền như bọn Krupp».

Năm Friedrich Krupp 22 tuổi thì mọi quyền hành của công ty Krupp đặt vào tay ông với 33 cơ sở thương mai đủ các loại. Friedrich cũng là người phá nghiệp đầu tiên trong dòng họ. Từ lúc nhỏ, Friedrich đã được bà nội dạy dỗ đủ điều về kinh doanh. Lớn lên, Friedrich lại chẳng mấy ưa thích những việc buôn đi bán lại kiếm lời, chàng mơ ước chuyện lớn hơn, muốn công ty Krupp phải là một công ty sản xuất đứng vào hàng quốc tế. Thấy thằng cháu như vậy, bà nội cũng chiều lòng, nhân dịp sinh nhật thứ 20 của nó, bà nội mua cho cháu một xưởng đúc từ trước đến giờ chuyên đúc các đồ dùng bằng sắt bán trong nội địa và đặt tên xưởng đó là Good Hope. Xưởng về tay họ Krupp thì công việc làm ăn phát đạt ngay nhờ chính phủ đặt mua cho một số hàng khá lớn về vải loại quân trang và đầu đạn súng đại bác. Với món tiền lời, chủ nhân hăng hái bỏ thêm vốn để chuyển xưởng sang ngành sản xuất các bộ phận máy móc thay vì nổi niêu soong chảo. Lần này, Friedrich thất bại, kế hoạch chỉ có đẹp trên lý thuyết nhưng rất xấu trên thực tế. Kể về sự trông xa thấy rộng Friedrich rất xứng đáng, khôn nổi chàng thanh niên ấy lại thiếu hẳn sự phán xét chính xác về khả năng hiện tại. Xưởng đúc cơ hồ muốn phá sản. Gỡ thế nguy cho cháu, bà nội tìm cách bán đất bán rẻ nó sang tay nghiệp đoàn kỹ nghệ Rhineland. Friedrich buồn bã viết vào nhật ký

bài ca mà ông nghe của một người mù hát dạo :

Oh my fate is now to starve
My dear children, look at me
Distress, misery we carve
From our tom foolery.

(Sô phận ta từ nay sẽ đói khổ,
Các con ơi hãy nhìn hình dáng ta
Tai họa, bần cùng do chính tay ta
Điều khắc từ những hành động điên rồ)

Friedrick bắt buộc tạm biệt cái mộng làm đại kỹ nghệ gia để trở về nghề buôn bán kiếm lời : rượu, bột, muối, vải... cùng người vợ trẻ nung nấu vào mẹ và bà nội.

Vốn vẹn chưa đầy ba năm, Friedrick lại chán ngấy trò buôn đi bán lại mà tìm đến cuộc phiêu lưu mới vĩ đại hơn lần phiêu lưu trước gặp bội.

Đại đế Nã Phá Luân vừa ban hành lệnh phong tỏa kinh tế Anh và tất cả các nước đồng minh của Anh trên lục địa nhằm phá hoại hay ít nhất cũng làm tước giảm sức mạnh của kẻ thù ghê gớm nhất của Pháp qua trận tuyến kinh tế mà Nã Phá Luân nhất quyết nắm thế công lật đổ ngôi bá chủ kỹ nghệ thương mại của Anh quốc tại châu Âu.

Phong tỏa các hải khẩu dễ nhưng phong tỏa được lòng ham muốn của con người khó. Vì vậy, mặc dầu lệnh thi hành rất nghiêm ngặt nhưng hàng lậu vẫn cứ ào ào từ Anh lọt qua hàng rào phong tỏa. Nhờ lệnh của Nã Phá Luân, một người Do Thái tên Nathan Rothschild thành tỉ phú (sẽ nói đến trong tiểu sử Rothschild).

Friedrick Krupp cũng dốc tiền vào buôn lậu, ông liên lạc với hãng buôn lớn của Hòa Lan gửi cà phê, phẩm nhuộm, đường, sà bông. Để trả công mang lên, Krupp chỉ ra mỗi chuyến hàng là 10.000 đồng « ta le » (Thaler), loại tiền Đức hồi đó. Số lời thâu cũng khá. Tuy nhiên, làm ăn không được bao lâu thì đường giây vỡ, vài chục người thuộc nhóm công tác với Krupp bị bắn chết nên phải ngưng. Cùng thời gian này bà nội Friedrick mất, gia tài mấy trăm ngàn đồng ta le (khoảng hai triệu đô la bây giờ) Friedrick được hưởng trọn.

Tiền sẵn trong tay, tham vọng kỹ nghệ lại bốc lên ngàn ngút, vừa lúc Friedrick gặp anh em nhà Von Kechek là Georg và Wilhelm. Họ bảo với Friedrick rằng họ đã có công thức đúc thép khả dĩ cạnh tranh được với các nhà máy đúc thép của Anh quốc. Nghe thấy chuyện đúc thép, mắt Friedrick sáng hẳn lên. Vì từ bao lâu nay, bí mật đúc thép chỉ có một người thợ chữa đồng hồ người Anh tên Benjamin Huntsman tìm được năm 1740, nó đã làm giàu lớn cho nước Anh, nhưng bí mật đúc thép ấy chưa hề lọt ra ngoài nước. Nên nhớ bí mật đúc thép lúc đó quý giá chẳng kém gì bí mật tách nhân nguyên tử, bí mật làm mưa nhân tạo, hay bí mật của thuốc trảng sinh bất tử ngày nay. Nã Phá Luân đã từng treo giải thưởng 20.000 đồng « ta le » cho người nào phát minh được cách đúc thép như của Anh. Các nhà máy đúc tại Bỉ, Đức và Thụy Sĩ đua nhau tìm kiếm mong đoạt giải. Essen là nơi thật thuận lợi cho việc phát triển nghề đúc thép vì sắt nhiều, than nhiều.

Friedrick vội ngay lấy cơ hội, ngày 20-11-1811 ký hợp đồng với anh em Von Kechel thành lập công ty đúc thép Krupp-Kechel. Krupp chịu trách nhiệm bỏ vốn,

cung cấp nguyên liệu, xưởng máy. Anh em Kechel chịu trách nhiệm đem tất cả những bí quyết đúc thép vào công ty sản xuất thép. Lời lãi bao nhiêu sẽ chia đều làm ba phần.

Ký hợp đồng xong, Friedrich Krupp thuê luôn một trăm công nhân làm việc ngày đêm với hy vọng rồi đây Âu Châu sẽ mua thép của Krupp chứ không cần đến thép mang nhãn hiệu «Best British Steel» nữa.

Hy vọng tiêu tan dần.

Tiền cứ chi ra mà thép thì chẳng thấy. Anh em Kechel cũng chỉ mới tìm cách đi tìm bí mật đúc thép thôi chứ họ chưa hề nắm được bí mật nào cả. Họ đã nói dộc đề phỉnh gạt Friedrich. Ba năm hoạt động nhà Krupp tính số tiền lỗ gấp hai mươi lần số tiền mà Friedrich đã kiếm được từ trước đến giờ. Tài chính hoàn toàn kiệt quệ. Friedrich nóng tiết hủy bỏ hợp đồng tố tụng cổ anh em Kechel ra ngoài cửa.

Khi chế độ thông trị Nã Phá Luân tại Đức bị lật đổ, những sôi động của tình hình chính trị làm cho Friedrich người bất nổi tru phiền thất bại cũ, tinh thần phần khởi trở lại với ám ảnh đúc thép. Friedrich được bạn hữu giới thiệu với một đại úy quân đội Phổ tên Nicolai, người mà tờ báo «Anzeiger» có lần nhắc đến như chuyên viên về máy móc, đa tài đa năng từng đi nhiều nước trên thế giới. Friedrich liền mời Nicolai cộng tác để làm sống dậy giấc mơ cũ bằng một xưởng đúc mới thật vĩ đại với 60 lò nấu. Friedrich đâu có ngờ Nicolai là một tên đại bịp, bài báo đăng trên «Anzeiger» do chính hắn viết và cây đăng bằng tiền. Nicolai tiêu bừa bãi mà thép đúc chẳng ra đâu vào đâu. Cuối

cùng, hắn đổ tại than xấu không đủ sức nóng cần thiết. Friedrich lập tức xin khai một mỏ than mới, chính phủ Phổ phái chuyên viên về điều tra, một trong những chuyên viên tiết lộ cho Friedrich biết tông tích của Nicolai và khuyên Friedrich đừng nên đốt tiền nữa. Sau trận cãi nhau dữ dội với Nicolai, Friedrich rút súng bắn Nicolai bị thương. Nội vụ ra tòa, Nicolai thua kiện. Còn Friedrich thì buồn bã trở về xưởng đúc thép nhìn cái sản nghiệp vĩ đại của dòng họ Krupp nay đã biến thành tro bụi.

Các chủ nợ trở mặt điều hâu rủ nhau chia phần tài sản còn lại của Friedrich. Quá đau khổ, Friedrich lâm trọng bệnh chết năm mới 39 tuổi, vợ đi và may thuê, con gái làm quản gia, con trai lớn là Alfried Krupp phải đến ở nhờ người bà con để ăn học.

Friedrich thất bại vì làm không đúng lúc, ông bước nhanh hơn người tới 25 năm. Giả thử ông có thành công trong việc tìm thấy «bí mật» đúc thép thì chắc rồi ông cũng sẽ phải thất bại bởi thị trường, bởi sự so le giữa mức sản xuất với số vốn phải bỏ ra. Thêm nữa, Đức quốc bấy giờ hãy còn đang ở tình trạng kinh tế phong kiến nông nghiệp, người Đức chỉ mơ ước cuộc sống thanh bình với mái nhà êm ấm và một mảnh vườn nên thơ, mà không có những mơ ước quyền lực, vĩ đại. Anh quốc thuận tiện cho những bước dài về kỹ nghệ là tại nước Anh lúc đó chiếm đã được khá nhiều thuộc địa và cơ sở thương mại của Anh đã phát triển lớn mạnh lắm rồi.

Trước cái chết của Friedrich Krupp, văn hào Goethe thương tiếc vô cùng, ông nói : «Kỷ nguyên sắp

tới sẽ là kỷ nguyên của những người như thế, táo bạo, nhanh nhẹn chấp nhận mọi thử thách ».

Không có gì thành công bằng thất bại

Nhà bác học Anh Thomas Henry Huxley nói :
« Chúng ta sẽ được rất nhiều lợi thực tế nếu chúng ta đã được nếm trải vài lần thất bại sớm trong đời » (There is the greatest practical benefit in making few failures early in life).

Sự thất bại è chề nhục nhã của Friedrich Krupp chính là sức mạnh tạo nên sự thành công vĩ đại sau này cho dòng họ Krupp.

Giữa lúc Friedrich ngụp lặn với thử thách thì con trai lớn của ông, cậu Alfried Krupp, luôn luôn quanh quẩn bên cha. Do đó, mặc dầu tuổi nhỏ nhưng Alfried đã biết rành rọt về nghề « đúc thép », cùng với một quyết tâm sắt đá tiếp nối nghề cha. Gia đình khuyên thế nào Alfried cũng không nghe. Nhờ sự giúp đỡ của họ hàng cùng với vài số tiền thừa kế của ông cô bà cậu, Alfried tom góp tiền dựng nên một xưởng đúc thép khác, nhỏ lắm chỉ có chừng năm sáu người thợ. Kinh nghiệm kỹ thuật tạm đủ, chỉ mặt thương mại còn yếu kém thôi. May Alfried có ông chú rất thương cháu nên chăm nom giải quyết dùm cho cháu mỗi lần cháu muốn giao thiệp với ai, hoặc thiếu tiền trả lương thợ, hoặc tính toán quá hớ hênh. Tiền bỏ vào xưởng như bỏ vào trong hang. Muốn mua than phải nhờ bà nội bảo đảm mua chịu, muốn mua sắt ông chú cho vay một mớ. Vấn đề sau chót khó nhất là kiếm ai mua, làm sao có khách hàng.

MISSING PAGE

quan trọng. Lấy đà, Alfried làm chuyến thăm dò xuống miền Nam nước Đức để rao hàng. Cộng với cơ hội tốt khác, các bang trong Liên Bang năm 1829 ký kết thỏa ước thống nhất quan thuế bãi bỏ sự kiểm soát nhập cảnh hàng hóa giữa các bang nên Alfried là một trong những người may mắn hưởng được chính sách tự do thông thương bằng cách bán hàng ra cho khắp lãnh thổ Đức quốc. Các bang Nuremberg, Bavière, Saxe rất ưa thích đồ thép hãng Krupp.

Phép lạ của máy hơi nước

Tháng 12 năm 1831, Alfried gửi giấy báo cho ông giám đốc sở đúc tiền ở Bá Linh về một kế hoạch táo bạo của hãng là muốn dùng máy hơi nước tự động có sức mạnh tới 20 ngựa để điều khiển động cơ toàn xưởng. Số công nhân bây giờ tăng lên 45. Sản phẩm sẽ bằng 200 nếu đem áp dụng kỹ thuật mới, nếu có nồi súp de và cái búa «pilon» chạy máy hơi. Nhưng vốn đâu? Alfried nghĩ đến ông giám đốc sở đúc tiền để nhờ ông vận động cùng chính phủ Bá Linh. Kết quả chính phủ Bá Linh từ chối. May sao, họ hàng Krupp thấy con cháu chuyển này làm ăn có vẻ chắc chắn liền bảo nhau hùn tiền cho Alfried. Máy hơi nước được dựng lên như một phép lạ đương thời. Lúc đầu nó thường dở chứng hoài, cứ vài tiếng đồng hồ nó lại ngừng đợi ông chủ đánh thức nó dậy, lượng than ném vào miệng nó thực quá tốn kém. Tuy nhiên, kết quả cũng vẫn khả quan. Hàng bán ra năm nay chừng 30.000 đồng ta-le và phải dùng tới 80 công nhân để làm việc. Ông chủ Krupp không tự mình đi rao bán nữa, ông đã đi xe ngựa sang

trọng và một chuồng ngựa đã có riêng một tổ chức chuyên trong coi về rao bán (les commis voyageurs).

Alfried vẫn không thấy hài lòng vì mục tiêu quan trọng nhất chưa đạt được ấy là làm sao đuổi đồ thép của Anh khỏi nước Đức. Tại sao thép Anh vẫn tốt hơn thép Krupp? Đâu phải lỗi kỹ thuật nấu thép? Kỹ thuật Krupp bây giờ tối tân, sự kiểm soát lại hết sức cẩn thận. Chắc tại nguyên liệu xấu rồi. Hãy thử bắt chước Anh đặt mua sắt của Thụy Điển xem. Alfried liền viết thư cho công ty mỏ sắt Thụy Điển. Nhưng số còn đen, Thụy Điển phúc đáp họ chỉ cung cấp sắt cho nước Anh thôi, hiện tại họ chưa đủ khả năng nhận thêm khách hàng.

Có cách nào hơn ngoài cách phải dùng thủ đoạn! Đầu năm 1837, Alfried Krupp quyết định «thần chinh» sang Anh Cát Lợi với mục đích đánh cắp những bí mật nghề nghiệp. Trước khi sang Anh hãy đi các nước khác để nghiên cứu thị trường cái đã. Alfried ngày đêm học Anh ngữ và Pháp ngữ rồi tự soạn thảo cho mình một chương trình rất chi tiết sẽ phải làm gì, quan sát thế nào? Xong đâu đó mới dần dò huấn luyện cận kề toàn thể ban quản trị ở lại điều khiển rồi mới đi. Thoạt tiên ông đặt chân lên Paris, thủ đô Pháp, nơi ông hy vọng có thể tiêu thụ nhiều hàng do Krupp sản xuất. Thỉnh hơi và nhanh nhẹn như một con cáo, Alfried đã làm mê hoặc hầu hết các cơ sở tiểu công nghệ xứ này. Bước thứ hai là tìm cách lọt vào thế giới tư sản của xã hội Pháp và đặt liên hệ với các vị công chức cao cấp ở các Bộ Kinh Tế, Thương Mại Pháp.

Cải trang lên vào Anh quốc

Ở pháp ít lâu Alfried đã lấy về cho công ty Krupp

một số « com-măng » thừa đủ để bù đắp mọi chi phí tốn kém trong sứ mạng xuất du này. Ông mới lên qua Anh quốc bằng « passe-port » mang tên A. Crupp, đổi chữ K thành chữ C, cốt cho người Anh khỏi đề ý đề phòng. Nói dối thì phải nói dối cho thực, dấu thì phải dấu cho kín, nên Alfried cẩn thận làm cho đôi bàn tay ông thành sù sì gân guốc và đen đúa. Có thể mới lọt vào được các nhà máy mà không bị nghi ngờ. Nhưng đây chỉ là những chuyện thêu dệt thôi. Thật ra, Alfried lọt nổi vào các nhà máy bên Anh và giới công kỹ nghệ Anh nhờ ở cái vẻ phong nhã bất thiệp dễ gây cảm tình của ông. Ông cũng chẳng mang về Đức được một bí mật nghề nghiệp nào hết, vì có bí mật nào khác nữa đâu ! Tuy nhiên, chuyến đi kéo dài một năm rưỡi trời tạo dịp cho ông nhìn thấy, học hỏi thêm được nhiều điều quý giá.

Quay về Paris lần nữa giữa lúc cách mạng tháng 7 (1839) bùng nổ, đảng Tự Do và đảng Xã Hội mưu lật đổ vua Louis Phillip. Alfried biên thư kể chuyện cho người anh em bà con hay và phê bình : « Nếu cách mạng tốt cho làm ăn buôn bán thì họ cứ việc bừa đầu nhau. Phần tôi chẳng dính dấp chi hết. Theo tôi thì phương châm tốt cho kinh doanh là đừng để bị lôi cuốn vào chính trị, hãy giữ vững thái độ « unpolitisch » (vô chính trị).

Trong khi ấy thì tại quê hương Essen gặp khủng hoảng khá trầm trọng khiến nền tiểu công nghệ Đức bị lung lay, nghiêng ngả. Một số xí nghiệp lớn phát triển mau chóng như : công ty xe lửa, tàu chạy hơi nước, giấy thép bưu điện. Nguồn tài nguyên chính của Krupp là đúc tiền, nay các bang thống nhất tiêu

chung một loại tiền nên họ giảm việc đúc xuống mau lắm. Những người thân của Krupp đành phải bán đi một số của cải của hãng để duy trì. Nếu tình trạng kéo dài thì chắc cái số phận Friedrich trước kia khó lòng tránh khỏi. Về đến nhà Alfried Krupp (nay bỏ đi bớt chữ) lại phải lặn lụng vào cứu vãn tình thế nguy ngập. Phía Tây hết hy vọng rồi, sang phía Đông xem sao. Tới Vienne, thủ đô Áo quốc, vừa đúng lúc nhận được một áp phe quan trọng đúc tiền cho chính phủ, số lời trên dưới 26.000 đồng « florins ». Tiến hành cấp tốc công việc đến khi lãnh tiền lại gặp bao nhiêu trở ngại khó dễ, Alfred phải lưu ngụ tại Vienne mấy tháng ròng đã mới xong xuôi.

Sau này, mỗi lần nói đến Vienne, ông nhớ ngay vụ này với dòng chua chát : « Vienne đã làm cho râu tóc tôi bắt đầu nhuộm trắng ».

Thất vọng, Alfred muốn sang Nga tìm đất dựng võ những chính phủ Nga ở Saint Petersburg ngăn cấm, đành quanh quẩn với Essen vậy. Xuống dốc Alfred đành phải cộng tác cùng người bạn Áo lập một xưởng tại Berndorf để sản xuất « cùi địa phóng sét » sống tạm chờ qua cơn sóng gió làm chỗ tựa cho cơ sở Essen.

Năm 1844, chiếc mè đay vàng của hội chợ kỹ nghệ Bá Linh về tay công ty Krupp.

Năm 1848, cách mạng tả phái (Ba Lê công xã) lan khắp Âu Châu sang Đức quốc, từ thợ thuyền đến chủ nhân đều chịu ảnh hưởng bởi cơn sốt chính trị và tất cả đều quên hẳn một điều quan trọng nhất là có hòa bình yên ổn mới có công ăn việc làm. Khá đông kỹ nghệ gia vô phong trào cách mạng để lãnh đạo quần chúng đòi hiến pháp và tự do. Như ở Bá Linh, Johann

Borsig, chủ nhân một công ty sản xuất cơ khí đi hàng đầu trong đám biều tinh xông tới lâu đài nhà vua. Như tại hạt Rhur và Rhine, Von Beckerath Hausemann chủ nhân ngân hàng đứng lên hô hào dân chúng nổi dậy v.v... Riêng Alfred là tìm mọi cách xa lánh phong trào, ông kìm giữ khuyển bảo thợ thuyền xưởng Krupp chớ nên dây dưa. Suốt ngày đêm, bạc được đúc chảy đổ vào khuôn tiền, phóng sét cũi địa. Nhờ vậy mà công ty Krupp lấy lại sức phát triển tưởng như đã mất.

Hội chợ Luân Đôn

Năm 1851, người ta tổ chức bên Luân Đôn một hội chợ lớn chưa từng thấy. Nước nào muốn bày đều phải theo một điều kiện khắt khe là mỗi gian hàng phải dựng lên bằng hai vật liệu kiến trúc sắt và thủy tinh, chủ đề của hội chợ là quyền lực kinh tế mới cho thế giới trong kỷ nguyên của sắt thép. Mọi quốc gia đều có quyền tham dự.

Đây là một cơ hội mà công ty Krupp không thể để lỡ dù tốn kém. Alfred hồi hã cho làm những hàng kiểu mẫu thật cẩn thận từ một cái đinh ốc cũng được mài kỹ, đánh bóng. Ngoài ống xy lanh, trục xe, lò so, khuôn đúc tiền, Alfred còn đưa qua hội chợ nhiều loại vũ khí chiến tranh mà ông âm thầm nghiên cứu lâu nay bây giờ mới được dịp thực hiện : một khẩu đại bác nhỏ, một chiếc áo giáp đạn súng lục bắn không xuyên thủng. Nhưng tác phẩm lớn nhất của Krupp là một khối thép nặng 4 tấn ba.

Alfred Krupp thành công rực rỡ, vị tướng pháo qinh Anh tới viếng thăm gian hàng Krupp tỏ ra ưa

thích khẩu đại bác tân kỳ, hoàng hậu Anh cùng các hoàng thân trăm trở khen ngợi. Báo chí Anh đưa tên Mr Krupp lên trang nhất với cái tít «Đồ thép của Đức đã vượt Anh quốc về phẩm chất». Các kỹ nghệ gia Anh đồ sộ đặt «com măng» hàng hóa của Krupp. Thế là sau 25 năm vật lộn khó nhọc, Alfred Krupp mới lọt vào thị trường Anh quốc, một điều cực vinh hạnh lúc đó.

Số tiền lời thừa đủ để Alfred dành lại phong độ xưa của dòng họ Krupp.

Thế nhưng tính lý và say mê cũng lạ, tính truyền thống của dòng họ nữa, Alfred liền đổ của vào những ý muốn phát triển tân kỳ khác vì Alfred luôn luôn khát vọng những tìm tòi mới. Chính sách làm ăn này lại đưa ông đến chỗ nợ nần lung tung vì thiếu hụt vốn.

Thêm vào đây là một cái đầu óc ương ngạnh, bướng bỉnh, Alfred chẳng chịu nghe lời cộng sự Soelling khuyên nên đặt liên hệ thường xuyên với 1 ngân hàng. Alfred rất ghét bọn tài chánh chuyên nghiệp, thà làm với tiền vốn eo hẹp để có tự do còn hơn phải chịu gò ép theo ý người khác để có tài chính dồi dào. Ông còn thù hận các chủ ngân hàng bởi chính bọn ấy suýt làm Krupp khánh tận bằng cách bảo trợ tài chánh bù ra bãi cho một số xí nghiệp xâm nhập vùng Rhenan và Westphalie cạnh tranh với hãng Krupp. Cái danh từ «gọi cổ phần» làm cho Alfred có ý nghĩ một hành động đầu cơ bản thủ. Cho nên ông đã thẳng thừng bác bỏ đề nghị của Soelling gọi nhiều cổ phần, rồi tự mình chỉ giữ vai trò giám đốc kỹ thuật ngỗ hầu giảm bớt hiểm nguy phá sản.

Nhấn nại chịu đựng, dần dần Alfred khắc phục

được hết mọi khó khăn đưa hăng Krupp lớn lên thật mau. Hầu hết công ty hỏa xa đặt hàng của Krupp vì chỉ hăng này có thể cung cấp cho họ những bánh xe bền bỉ không một mối hàn. Mỗi « áp phe » bây giờ ở mức trên 100.000 đồng « ta le ».

Hội chợ Paris

Bốn năm trước tại hội chợ Luân Đôn, thiên hạ đã ngạc nhiên khâm phục khối thép đúc (acier fondu) khổng lồ nặng 4 tấn ba. Năm nay, Krupp gửi qua hội chợ Paris một khối nặng 10 tấn. Món hàng trình bày đã gây tiếng vang ngay từ lúc hội chợ chưa khai mạc, vì tất cả mọi loại xe chuyên chở nó đều bị gãy trục nằm chềnh ềnh giữa đường lộ, dân chúng Paris bu lại xem. Đến khi nó được đặt vào gian hàng thì nền đất lún xuống. Chưa bao giờ loài người có thể điều khiển một trọng lượng ghê gớm đến thế.

Món hàng thứ hai khiến Paris sửng sốt hơn nữa là một khẩu súng đại bác nhẹ hơn súng của Pháp tới hơn trăm kí lô, với sức chịu đựng bền bỉ gấp ba lần, lại gọn ghẽ, dễ điều khiển. Khẩu đại bác tối tân càng gây ồn ào dư luận bởi lẽ chiến tranh Crimée có vẻ đe dọa lôi cuốn Âu Châu vào khói lửa, mọi người nêu ra câu hỏi nước Phổ sẽ đứng về phe Pháp hay phe Nga?

Phần Alfred Krupp quan niệm sản xuất, chế tạo vũ khí cũng là một việc làm ăn thương mại như tất cả các việc làm ăn thương mại khác. Vua Nã Phá Luân đề tam hết sức chú ý đến khẩu đại bác của Krupp, cho giấy mời Alfred vào bệ kiến rồi thân hành chủ tọa lễ thử súng. Ngoài ra, ngài cũng ban cho Alfred Krupp một

Bắc Đẩu bội tinh, huy chương danh dự bậc nhất của Pháp quốc. Sau đó, Pháp cử tướng Morin liên lạc trực tiếp với Krupp để thương lượng cung cấp độc quyền các nhu yếu pháo binh cho quân đội Pháp. Đến phút chót, thương lượng đình trệ, đôi bên không làm sao thỏa thuận được trên vấn đề giá cả. Hàng của Krupp bao giờ cũng quá mắc. Đành vậy chứ biết làm sao!

Tuy không vớ được một áp phe khổng lồ nhưng tiếng tăm Krupp sáng rực rỡ, nhiều nước đặt mua thử một số súng, Krupp gửi vũ khí mang nhãn hiệu của mình sang Anh, Nga, Thổ Nhĩ Kỳ, Tây Ban Nha, Hòa Lan, Thụy Sĩ, Pháp, Áo.

Tiếp tục thương lượng cùng hoàng đế Napoléon đệ tam

Điều chẳng ai ngờ Ai Cập lại là quốc gia đầu tiên mua súng của Krupp nhiều nhất. Sau lần triển lãm tại hội chợ Paris, phó vương Ai Cập cấp tốc mua 6 khẩu đại bác, rồi tiếp luôn 30 khẩu nữa. Phần hoàng đế Pháp ngài vẫn tiếc, nên lệnh cho tướng Morin tiếp tục thương lượng theo kế hoạch đặt mua 300 khẩu đại bác cho lực lượng pháo binh Pháp, ngài đã ký vào lệnh cho mua này. Pháp quốc đang ở trong thời kỳ khủng hoảng tài chánh rút cục chính phủ Pháp không dám thi hành. Paris ráng thử kế hoạch thứ hai bằng việc nhờ các nhà tài chánh bỏ ra nhiều triệu quan cho Krupp để xây một « lò đúc » thép ngay trên lãnh thổ Pháp. Do đó, Krupp được hoàng đế mời qua Pháp nói chuyện. Kế hoạch thứ hai cũng không xong nốt.

Nếu người ta đặt câu hỏi tại sao Krupp không

được tán thưởng ở ngay chính quê hương tổ quốc của mình ?

Câu trả lời rất dễ : Bụt chùa nhà có bao giờ thiêng! Sau vài lần vận động cùng chính phủ hoàng gia Phổ bị đáp lại với thái độ lạnh nhạt, Alfred chẳng bao giờ nghĩ đến việc vận động thêm nữa. Ngay cả lần hoàng thái tử ưa súng ống (prince mitrailleur) mà sau này là hoàng đế Guillaume đệ nhất đến thăm nhà máy tại Essen của Krupp và khen ngợi hết lời những sản phẩm thép của Krupp thế mà chính phủ Phổ cũng chẳng hề đặt mua của Krupp gì cả. Lý do, Bộ Chiến Tranh Phổ vẫn còn ưa thích vũ khí bằng đồng của quý vị chủ nhân các nhà đúc súng Spandau hơn vũ khí bằng thép của Essen.

Cho mãi đến khi vua Frederic Guillaume đệ tứ thoái vị nhường ngôi cho em lên ngôi, nước Phổ mới bắt đầu nghiên cứu việc dùng súng thép. Ngày 10-5-1859, hoàng đế Phổ gửi đặt hãng Krupp 300 cỗ súng. Đây là một biến cố quan trọng trong lịch sử Krupp. Kể từ nay Alfred Krupp được coi như người cung cấp chính thức hầu hết các loại vũ khí cho quân đội.

Nếu Alfred chịu thỏa mãn với những gì đã dành được trong hiện tại thì chắc ông sung sướng biết chừng nào ! Nhưng ông vẫn tiếp tục mắc nợ mặc dầu tiền kiếm vào vô số, vì chưa xong chương trình này dầu óc ông đã lại nảy nở ra một chương trình khác vĩ đại hơn nhiều. Bao nhiêu tiền lời của vụ cung cấp vũ khí cho quân đội Phổ, ông đem vào dựng cái búa nện (marteau piln) chạy bằng hơi nước có sức nặng 50 tấn rồi 100 tấn, tốn phí tới gần 2 triệu đồng «mác».

Ba tuần sau khi cái búa hoàn tất, vua Phổ cùng

hoàng thái tử và ông bộ trưởng Bộ Chiến Tranh chính thức thăm viếng nhà máy Krupp.

Tuy được nhiều danh dự của hoàng gia Phổ ban cho, Alfred vẫn nhất định không chịu đặt hăng Krupp dưới quyền sử dụng độc quyền của hoàng gia Phổ, ông chẳng mấy tin tưởng vào những chính sách thiên lệch và tình trạng nội bộ lũng củng của nước Phổ. Vả lại ông muốn Krupp có 1 cái tên quốc tế hơn là cái tên của riêng nước Đức cho nên ông từ chối khá nhiều «com măng» khác của nhà vua để còn giữ tín nhiệm cùng khách hàng Anh, Pháp, Tây Ban Nha v.v... Thời kỳ này Krupp nổi tiếng với hàng «chân vịt» bán cho tất cả các hãng tàu biển trên thế giới.

Trở thành ông vua thép và súng

Alfred Krupp bây giờ đã 50 tuổi, những nấc khó khăn trong cuộc đời ông đã vượt qua hết rồi. Để ăn mừng ngũ tuần đại khánh, ông cho gửi sang Luân Đôn một khối thép đúc nặng 50 tấn làm chấn động dư luận năm châu. Cái ngôi vị vua thép nay được mọi người trong quần chúng cũng như nhà nghề đều công nhận là dành cho Alfred Krupp.

Cùng năm này Nga thua trận Crimée. Bằng mọi giá muốn cải tổ lại toàn bộ lực lượng pháo binh, Nga hoàng gửi đại tướng Todleben sang thăm Essen được Alfred tiếp đón long trọng và gửi biếu hoàng gia Nga một khẩu đại bác kiểu mới nhất. Thương lượng tốt đẹp, Bộ Chiến Tranh Nga gửi giấy đặt mua súng Krupp, tổng số tiền lên tới hai triệu đồng «ta-le», con số chưa bao giờ có tại khu kỹ nghệ Essen. Để kịp giao hàng, Alfred phải tăng gấp ba

lần số công nhân từ 2500 lên 7000, phải làm thêm mấy xưởng tạm lợp tôn cho thợ làm việc. Năm cơ hội, Krupp mở rộng bộ phận nghiên cứu một loại vũ khí mới.

Cuộc sống tư của Krupp cũng thay đổi hoàn toàn. Giai đoạn «cùi địa phóng sét» không bao giờ quay lại nữa. Alfred cho xây một biệt thự tuyệt đẹp mang tên là biệt thự Hugel, nơi biết bao công tử vương tôn danh nhân quyền thế đến thăm viếng, nhiều vua chúa dùng cơm và ngủ tại đây. Alfred Krupp sống như một vị đế vương, là thượng khách của chính phủ nhiều nước kể cả Âu Châu lẫn Cận Đông. Báo chí thế giới đặt cho ông biệt hiệu «Roi du Canon». Alfred có một tủ đựng đầy loại ngọc quý, quà của các nước gửi biếu mỗi lần ông gửi đi những mẫu súng bằng thép.

Gia sản Krupp kể nguyên nhà máy đúc thép thời đã trị giá 15 triệu đồng «ta-le».

Yết kiến thủ tướng Bismarck

Xi nghiệp càng ngày phát triển càng cần nhiều vốn, càng đòi hỏi thị trường để khai thác, nếu thị trường thu hẹp lúc nào thì tất nguy hiểm lúc đó.

Vấn đề hiện tại là làm thế nào liên tục có hết triệu này đến triệu khác để mở rộng phát triển không ngừng. Tiền nhà băng lẽ dĩ nhiên Alfred hỏi mượn dễ dàng. Nhưng ông vốn không ưa bị nhà băng ràng buộc. Ông muốn quốc gia tài trợ hơn là nhà băng tài trợ. Qua nhiều phen trở ngại, lần này ông phải dùng thủ đoạn chứ không trông cậy vào «chính nghĩa» như các lần

trước. Alfred bèn mở chiến dịch thư từ với ngân hàng Pháp quốc vận động vay 20 triệu đồng quan vàng. Ngân hàng Pháp bằng lòng. Ông liền đem giấy tờ tới xin yết kiến thủ tướng Bismarck để cho biết Pháp sẽ cho vay tiền nhưng với điều kiện góp cổ phần, như vậy có nghĩa là nhà máy Krupp không còn hoàn toàn của riêng nước Phổ nữa.

Bismarck vốn là vị thủ tướng yêu nước đến độ cuồng tín, khi nghe chuyện xong, lập tức vận động với hoàng đế Phổ cho Krupp vay trước hai triệu đồng «ta-le» tiền đặt mua súng.

1866, năm tình hình chính trị Âu Châu căng thẳng, các nước thi đua võ trang làm hăng Krupp hoạt động ngày đêm mà không hết việc. Nước Áo kẻ thù của Phổ cũng tới Essen mua vũ khí Krupp. Bộ trưởng Chiến Tranh Phổ cảnh cáo Alfred không được bán súng cho kẻ thù của quốc gia. Krupp phản đối vì nếu làm thế uy tín thương mại của hãng sẽ nguy hại. Bằng một động lạnh lòng, Alfred viết cho bộ trưởng Chiến Tranh Phổ: «... tôi không biết tường tận những biến cố chính trị, chỉ biết lặng lẽ tiếp tục làm việc, tôi không thể gây sáo trộn giữa lòng yêu nước của một công dân với danh dự tín nhiệm của một kỹ nghệ gia. Nếu bị cấm đoán thả rằng tôi nên bỏ hết, bán tất cả rồi ngồi không mà hưởng thụ sự giàu có sướng hơn.»

Chiến tranh Phổ — Áo bùng nổ, hai bên cùng mang súng Krupp bắn nhau. Chẳng phải chỉ ở mặt trận Áo — Phổ thôi, nhiều nơi trên thế giới cũng chung một tình trạng vì số công nhân Krupp bây giờ đã tăng lên 12.000 người.

Chống lại xã hội chủ nghĩa.

1880, Alfred Krupp được 70 tuổi viết cuốn sách « L'histoire des canons » để bày tỏ nỗi ám ảnh suốt đời mình, đó là làm sao giải quyết cái « giết nhau » cho những cỗ súng thật lớn.

Ở cái tuổi thất thập cổ lai hi này, ông gặp thêm một ám ảnh khác : chủ nghĩa xã hội. Ông ghét chủ nghĩa này thậm tệ. Bước vào đời trong tư thế con một vị chủ bị khánh tận, tranh đấu dựng lại cơ nghiệp, ông cho rằng mọi sự cần phải đặt dưới quyền chỉ huy duy nhất như kiêu vương quyền tuyệt đối, thợ thuyền sinh ra để làm thợ chứ họ chẳng tạo dựng nên cái gì hết. Người chủ xí nghiệp có toàn quyền cai quản xí nghiệp của mình, muốn thế nào tùy ý. Thợ lĩnh lương đầy đủ, sẽ được giúp đỡ chu đáo khi đau ốm được sống thoải mái với đời sống riêng tư, nhưng phải có trật tự tuyệt đối đừng lạc lõng vào những ý kiến tư tưởng chính trị láo khoét chuyện đặt ra các vấn đề giả tạo như bọn « đồ » chẳng hạn.

Ông trình bày ý kiến về phong trào thợ thuyền cùng một người bạn Anh như sau :

«Đức quốc chắc chắn sẽ đi theo vết của Anh quốc cho nên tôi phải hết sức thận trọng kiểm soát hành vi của công nhân và đám cai thợ. Phải đuổi ngay không được thương tiếc những kẻ nào có ý định gia nhập các tổ chức nghiệp đoàn thù nghịch với các chủ nhân và tư bản. Tôi còn muốn đuổi luôn những kẻ mưu toan chống lại quyền lợi tôn giáo. Chúng ta chỉ cần người thợ trung thành biết ơn vì chúng ta đã đem cho họ

sự no ấm. Chúng ta sẽ sẵn sàng hành động từ tâm sẵn sóc họ và gia đình họ. Họ sẽ được hưởng đến mức tối đa tất cả những gì mà nền kỹ nghệ có thể mang tới chúng ta sẽ chịu khốn khổ nếu họ lâm vào cảnh đói. Để đổi lại, không một ai được nổi loạn chống đối chế độ đầy nhân ái của chúng ta. Thà cho nổ tung hết, tiêu diệt hết sạch còn hơn là nhượng bộ điều đòi hỏi của thợ thuyền hăm dọa chúng ta bằng đình công».

Thăm kịch gia đình

Mấy năm cuối cùng cuộc đời, Alfried Krupp hoàn toàn đau khổ. Anh em ông tuy trẻ tuổi hơn ông nhưng lần lượt chết sớm hết. Bạn bè thân thiết tâm đầu ý hợp cũng thừa thốt dần. Có một đứa con độc nhất thì quanh năm đau ốm. Và chưa sót hơn là chuyện bà vợ trẻ đẹp kém ông hơn hai chục tuổi đã bỏ ông ra đi vì bà ghét cái lão già cầu nhàu, độc đoán cả từ việc dạy con cái trong nhà. Ngoài 40 tuổi, Alfried mới lấy vợ. Nàng là con gái một công chức tầm thường ở Rhénanie, nhưng lại là một giai nhân tuyệt sắc, ham vui và dấn dè. Alfried có thừa tài năng coi sóc «đế quốc» kỹ nghệ vĩ đại nhưng rất dở trong việc điều khiển mái ấm gia đình. Cặp vợ chồng chỉ êm ả với nhau sau thời gian trăng mật ngắn ngủi, họ đã sống xa cách, chán nản bên cạnh đứa con trai bệnh tật liên miên. Sự lạnh nhạt làm cho Alfried càng uất hận, ông chạy theo nhiều cuộc tình bừa bãi như cốt để trả thù vợ. Không chịu đựng hơn được nữa, bà vợ bỏ đi.

Ngày 14-7-1887, Alfried Krupp trút hơi thở cuối cùng, chết âm thầm không một người thân bên giường bệnh, không cả bác sĩ, không ai hết. Richard Lewinsohn

đã viết về cái chết của Alfried : « C'est un symbole. Un vieillard solitaire meurt abandonné ».

Nỗi buồn của Alfried phải chăng cũng là nỗi buồn chung của loại người triệu phú mà Andrew Carnegie từng nói :

« Rất hiếm nhà triệu phú được cười, họ giống như bầy ruồi bị buộc vào bánh xe, tưởng mình là kẻ điều khiển bánh xe, đến lúc mệt nhọc muốn nghỉ ngơi thì mới hiểu thân phận mình không làm sao thoát ra được nữa, thế là hết ». (Millionaires who laugh are rare ; like flies bound to the wheel, these unfortunates fondly believe they were really driving it, only to find when tired and craving rest that it is impossible for them to get off and they are lost).

Đệ nhất thế chiến 1914-1918

Người nối nghiệp Alfried là cậu con đau yếu Frederic 33 tuổi. Không ai tin hãng Krupp đứng vững nếu thiếu Alfried. Ngược hẳn sự tiên đoán của mọi người, hãng càng ngày càng bành trướng hơn cả lúc cha còn sống. Nhà máy thuê nhận 50.000 nhân công. Việc làm không hết. Phồn thịnh chẳng phải do tài của Frederic mà do chính trị. Nước Đức bấy giờ thống nhất thành một đế quốc nhờ tài chính trị của Bismarck. Để mở rộng quyền lực, tiền Đức dồn vào công tác đúc súng. Villa Hugel của dòng họ Krupp nay biến thành nơi tụ họp bàn thường trực của các vị lãnh đạo Đức. Frederic bạc nhược sẵn sàng đem Krupp phụ thuộc vào ý muốn hoàng gia không dám bước binh như cha. Cai quản đúng 15 năm, Frederic chết vào tháng 11 năm 1902. Đám tang có hoàng đế đi theo sau linh xa đến tận

mộ phần. Frederic không con trai. Cô con gái trưởng tên Bertha thừa hưởng gia tài ước lượng khoảng 180 triệu đồng «mác» (bằng hơn một tỉ đô la). Theo lời cố vấn, Bertha chấp nhận để Krupp biến thành công ty nhiều cổ phần (société par action). Quyền điều hành đặt vào tay các giám đốc quản trị. Người đàn bà giàu nhất Đức quốc Bertha Krupp kết hôn với Gustav Von Bohlen Halbach, nhà ngoại giao danh tiếng của Đức. Hàng năm công ty vẫn thu cả chục triệu lời. Càng nhiều lời hơn nữa nhờ tiền tuồn ra như nước để đút lót các ông tướng khắp Âu Châu mà Krupp bán được không biết cơ man nào các loại vũ khí.

1914, chiến tranh thế giới, hãng Krupp phải dùng đến gần 200.000 công nhân nam nữ để làm việc. Khẩu súng 420 lịch sử mang tên « La grosse Bertha » được thực hiện và quân Đức đã đem nó đặt cách xa Paris cả chục cây số để pháo vào thủ đô Pháp.

1918, chiến tranh chấm dứt, Đức thua trận, hòa ước Versailles là một nhát búa đánh mạnh vào đầu hãng Krupp. Ủy ban kiểm soát đồng minh ra lệnh phá hủy hết thầy các nhà máy chế tạo vũ khí, quân trang, quân dụng của Đức. Nhà máy Krupp dĩ nhiên bị phá trước tiên. Thiệt hại của Krupp trong vụ này mất 125 triệu đồng «mác». Ban quản trị Krupp cấp tốc vớt vát bằng cách chuyển sang sản xuất hòa bình. Cơ sở nguyên liệu còn nguyên thành thử dù bị vố nặng, Krupp vẫn là si nghiệp lớn nhất nước Đức.

Năm 1922, tài chánh, kinh tế Đức khủng hoảng trầm trọng, sáo trộn khắp nơi. Pháp mượn cơ Đức không trả bồi thường theo đúng hiệp ước, đem quân

vào chiếm hạt Rhur, trung tâm kỹ nghệ Đức, nơi Krupp đặt một nhà máy lớn. Gustav Krupp, chồng của Bertha cầm đầu phong trào chống đối, xảy ra cuộc sát hại 13 người chết. Quân đội Pháp cho lệnh bắt giam Gustav rồi đem ra tòa án quân sự xử 15 năm cấm cố và phạt 1 triệu đồng «mác». Năm tù 7 tháng, Gustav được thả khi quân đội chiếm đóng Pháp rút khỏi hạt Rhur. Ra tù, Gustav là người hăng say vận động chống lại hiệp ước Versailles. Lúc đầu ông mang ý định ngấm ngấm thiết lập nền quân chủ Đức, tái vũ trang quân đội, dần dần ông chuyển sang ủng hộ đảng Quốc Xã của Adolf Hitler, lực lượng chính trị duy nhất có khả năng chấn áp loạn «bôn sê vich» đang phá hoại nước Đức. Gustav hô hào phe tư bản Đức bỏ tiền giúp đỡ đảng Quốc Xã.

Hitler và Gustav

Sự kết hợp Gustav Krupp Von Bohlen Holbach với Adolf Hitler là một kết hợp của hai điều hoàn toàn tương phản, hai người trái ngược nhau từ cá tính đến tư tưởng, đến hoài bão. Gustav Krupp đứng mực, đều đặn như chiếc kim đồng hồ, tính chất của loại người tổ chức, Adolf Hitler buông thả, náo động, tính chất của một anh lang thang lưu lạc.

Gustav Krupp rất tin vào giá trị cổ truyền, sống kỷ cương trật tự và bổn phận; Hitler là kẻ không gốc rễ, tứ cố vô thân khát vọng một cuộc đời mới mẻ.

Gustav Krupp sống ăn trọng, bộ mặt thâm trầm, lạnh lùng thì Adolf Hitler luôn luôn xuất hiện trước đám đông gào thét.

Gustav kiểu cách, văn nhã. Hitler cho như vậy là điều bộ giả quân tử. Hitler đặt chính trị lên trên hết mọi sự, Gustav lại nghĩ chính trị như một đam mê có hại cho làm ăn kinh tế. Gustav chỉ muốn sản xuất kiếm lời thì Hitler lại chỉ mơ tới chiến tranh và chiến thắng. Hitler tự cho mình sứ mạng của một siêu vĩ nhân đem thay đổi cho toàn thể vũ trụ trong khi Gustav lúc nào cũng canh cánh bên lòng ý định làm sao gây dựng lại của cải bên nhà vợ. Nhưng tình thế đã kết hợp nỗi hai kẻ hoàn toàn trái ngược ấy chỉ vì trước tình thế cả hai cùng gặp nhau trên điểm phải có một vị lãnh tụ cho nước Đức bại trận, chia rẽ, rối loạn. Gustav cần giúp Hitler nếu không Krupp khó lòng sống dậy. Hitler cần sự tài trợ của Gustav, nếu không đảng Quốc Xã sẽ thất bại.

Thế chiến đệ nhị 1939-1945

Hitler lên nắm chính quyền Đức. Việc đầu tiên của chính phủ Quốc Xã là giao cho hãng Krupp sản xuất thật nhanh, thật mau các loại vũ khí tối tân: thiết giáp, cơ giới, pháo binh, tàu ngầm, máy bay. Gustav được kể là một trong số rất ít người được Hitler nể vì, kính trọng, một trong số rất ít người dám phản đối Hitler mà Hitler phải chịu. Phần Gustav, ông rất vui lòng chào Hitler bằng đại lãnh tụ Heil Fuhrer!

Nhìn sự phục hưng rực rỡ của Krupp dưới chế độ Quốc Xã, Gustav nói cùng bạn bè:

«Cách đây mười năm, máy móc bị phá, dụng cụ bị đập tan, nhưng con người vẫn còn, những người làm ở xưởng, mấy người trong sở chế tạo bây giờ lại bắt tay

vào việc. Điều quan hệ nhất là phải bảo vệ tri tuệ, kinh nghiệm và giỏi giang, khéo léo. Nếu còn người chúng ta chẳng lo gì chuyện phá phách mấy đồng sắt ».

Niềm tự hào ấy càng tăng cao khi thấy ghi trong mười lời thề của đoàn thanh niên quốc xã câu : « Bền bỉ, chịu đựng như da thuộc, nhanh nhẹn tinh khôn như con mèo rừng, cứng rắn như thép Krupp ».

Ba năm đầu cộng tác với chính quyền Quốc Xã, hãng Krupp thu về một số lời khổng lồ mỗi năm trung bình hơn 200 triệu « mác ». Tiền lời chia riêng cho Gustav và Bertha lên tới 57 triệu mỗi năm. Trung tâm nghiên cứu về súng phải dùng 2000 kỹ sư.

Năm 1934, Hitler đến thăm nhà máy đúc thép Krupp tại Essen. Con gái của Gustav và Bertha tên là Irnigard Von Bohlen đứng đón vị lãnh tụ với một bó hoa hồng trên tay trong khi toàn thể nhân công giơ tay chào theo kiểu Quốc Xã (Kể từ lần thăm này, năm nào Hitler cũng đi Essen hai lần). Hitler mang tới gần lên ngực Gustav huy chương danh dự của Đảng (The Golden Party Badge). Sau ba tháng, nhiều vị giám đốc hãng Krupp xin gia nhập đảng Quốc Xã. Ban kỹ sư họp lại nghiên cứu một loại trọng pháo lớn nhất lịch sử thế giới đặt tên là Big Bertha và Big Gustav. Nòng súng cỡ 32 inches, mỗi cỡ nặng gần 2 tấn, bắn xa 25 « mai lơ », phải di chuyển trên một toa xe lửa. Pháo đài Sévastopol của Nga đã bị nó bắn sập, do đó tên nó được đổi thành « canon Sévastopol ».

Theo với tham vọng của Hitler, càng ngày hãng Krupp càng phụ thuộc vào đảng Quốc Xã và Gustav cũng càng ngày càng mất bớt quyền hành. Tuy nhiên,

Gustav vẫn tin tưởng vì số lời càng ngày càng tăng, năm thứ nhất của chiến tranh, tiền lời Krupp thu vào 514 triệu « mác ». Một người con trai của Gustav chết trận, bạn hữu buồn bã hỏi thăm, Gustav hãnh diện trả lời : « Thật là một danh dự cho nó được chết cho Lãnh Tụ » (My son had the honor to die for der Fuhrer).

Niềm vui không kéo dài bao lâu thì khó chịu đã hiện ra. Hitler giảm dần mọi thảo luận với Gustav và thường chỉ giao thiệp với ông giám đốc sở chuyên viên vũ khí là kỹ sư Erich Mueller bàn tính giải quyết mọi chuyện. Báo chí gọi Erich bằng danh từ Der Kanonenmueller. Chiến tranh đòi Krupp sản xuất thêm vũ khí trong khi nhân công lại bị đưa ra chiến trường. Hitler muốn đem tù binh bắt được vào làm trong nhà máy Krupp. Đây là điều mà Gustav hết sức phản đối. Ông lo ngại bọn người ngoại quốc sẽ đánh cắp bí mật của Krupp để sau này khi hòa bình trở lại, Krupp không còn độc quyền những bí mật ấy nữa.

Trước thái độ cương quyết và ít lời bảo đảm của «Quốc trưởng» Gustav đành phải khuất phục. Phần Bertha, bà tìm mọi cách để xa lánh các lãnh tụ quốc xã kể từ ngày bà nhận thấy Quốc Xã đã xen lẫn vào nội bộ hãng quá nhiều.

Dòng họ Krupp bắt đầu e ngại Quốc xã, nhưng

Gustav vẫn hết sức né tránh mọi âm mưu đang ngầm ngầm muốn lật đổ Hitler trong quân đội cũng như trong giới tài phiệt Đức, kể cả vài người trong họ Krupp. Gustav thừa hiểu bất cứ một toan tính sai sẽ đưa đến chỗ Hitler hạ lệnh xung công toàn bộ cơ sở công nghiệp Krupp. Gustav cẩn thận chịu đựng nhịn nhục để hoàn thành mục đích mấy đời nay của dòng họ. Nhờ vậy mà ngày 12-11-1943, Hitler đã ký một sắc luật đặc biệt ghi lời tuyên cáo sau :

«Hãng Friedrich Krupp là một xí nghiệp gia đình từ 132 năm nay đã có công lớn trong việc xây dựng quân đội Đức, xứng đáng được hưởng quyền vĩnh viễn là một tư hữu của gia đình Krupp».

Sắc luật ấy kể như một sắc luật lịch sử, sử gia gọi là Lex Krupp.

Dựa vào sắc luật, Gustav «truyền ngôi» lại cho người con trưởng tất cả mọi quyền điều hành công ty Krupp. Người con trưởng tên là Alfried Felix Alwyn Von Bohlen Halbach, thường gọi tắt bằng Alfried như tên ông nội ngày trước.

Chiến tranh mỗi ngày mỗi bất lợi cho phe Trục. Quân đội Đức từ diện thụ địch nên thất bại khắp nơi. Năm cuối cùng của cuộc chiến, Đức cạn hết nhân lực, tài lực và nguyên liệu, người ta thấy một lão ngoài 70 trông sang trọng, tay cầm cái lăng đi nhặt sắt vụn, vỏ đạn rơi ngoài đường : đấy là Gustav Krupp hưởng ứng lời quốc trưởng Hitler kêu gọi toàn dân hãy thu thập sắt vụn về cho quốc gia đúc đạn, hành động cuối cùng của Gustav dành cho kinh tế chiến tranh của Quốc Xã.

Máy bay đồng minh ngày đêm dội bom xuống Essen, Gustav và Bertha phải tị nạn về lâu đài Bluhnbach. Gustav nhận một tai nạn nhỏ xe cộ, đầu đập vào thành xe khiến toàn thân bị tê liệt nằm liệt trên giường.

Chiến tranh tàn khốc cũng lấy mất đi của gia đình Krupp ba người con, Claus sĩ quan không quân chết ở Ba Lan, Ekbert tử trận bên Ý và Harald mất tích tại Nga.

Một ngày quân đội đồng minh tràn đến, trên xe Jeep nhảy xuống 1 vị trung tá bấm chuông lâu đài Bluhnbach đòi gặp « Herr Krupp ». Gia nhân cho hay chủ của họ ngoại bệnh không dậy được. Ngay đêm đó, tướng Mỹ Mark Clark dùng cơm và đi ngủ với Berthold Krupp ở Bluhnbach.

Tháng 4 năm 1945 trước mấy ngày Hitler tự tử, tiền quân Mỹ chiếm hết Essen và đưa đến đây một lực lượng phản gián tinh báo hùm hậu để tìm kiếm những kế hoạch và những bộ óc thông minh nhất của Đức.

Khắp nơi người ta thấy tiếng la hét của một đại úy Mỹ :

— «Where is Krupp ? Where is Krupp ? »

Trong khi đó thì Alfried ăn mặc tề chỉnh và rất sang, bình tĩnh ngồi chờ Mỹ lại. Viên đại úy cùng hai tên lính bước vào lãnh thổ Krupp, người gác nói thật lễ phép với quân Mỹ :

«Gentlemen, Herr Von Bohlen is expecting you. May I ask you to enter».

Đến phòng khách, Alfried ở thư viện kế cận đi ra, viên đại úy Mỹ hất hàm hỏi : « Are you Krupp ? »

Alfried khẽ cúi đầu chào nói nhỏ :

— « Yes, I am Krupp Von Bohlen ».

Viên đại úy Mỹ liền quát to :

— « You are under arrest »!

Alfried bị bắt buổi sáng thì buổi trưa quân đội Mỹ chiếm đóng nhà máy Krupp.

The new Krupp

Alfried bị đồng minh coi như một tội phạm chiến tranh, cả Gustav Krupp cũng vậy.

Phiên tòa quân sự quốc tế Nuremberg họp ngày 1-10-1954 để xử 22 tội phạm chiến tranh chủ chốt (major war criminals), Gustav vắng mặt, ông không thể ngồi dậy khỏi giường bệnh. Vụ Krupp kéo dài 11 tháng. Alfried Krupp bị xử tù còn Gustav vì già yếu và tể bại tuy cũng bị kêu là tội phạm chiến tranh nhưng không bị giam cầm.

Alfried ở tù được một năm thì Gustav mất.

Alfried ở tù đến năm thứ ba thì John J. Mc Cloy được chính phủ Mỹ cử sang thay tướng Lucius Clay ở chức vụ chủ tịch ủy ban tối cao về vấn đề Đức quốc.

Mc Cloy là một nhà tài chánh, tới mang theo một đường lối mới của Mỹ đối với Đức, để kéo Đức về phía

Tây phương chống lại kẻ thù chung của hai nước là Nga Sô Viết cộng sản.

Cuối 1950, quân Bắc Cao ủa xuống Nam Hàn, chiến tranh bùng nổ dữ dội. Mc Cloy liền vận động xét lại bản án của Alfried Krupp và những người thuộc dòng họ Krupp hoặc có liên hệ mật thiết với công việc làm ăn thương mại kỹ nghệ với Krupp. Tháng 1 năm 1951, Mc Cloy ký lệnh khoan hồng cho Alfried Krupp, trả lại cho Alfried tất cả của cải bị tịch thu trước đây vì bản án cũ không hợp với tinh thần công lý của Mỹ.

1953, Krupp lại nổi dậy như sóng. Với hậu thuẫn của tư bản Mỹ, Krupp thịnh vượng như một phép lạ. Thép của Krupp đi cùng khắp thiên hạ sang tận xứ Yemen, vùng đất cằn nhất ở Trung Đông. Nó tràn cả vào Mạn Tre lẫn Mạn Sắt. Nhiều nhà máy điện, máy dệt của Nga do Krupp xây cất và trang bị cơ khí.

Năm 1958, một vị giám đốc trong công ty Krupp, Berthold Beitz qua thăm Mạc Tư Khoa, được đón tiếp rất trọng thể bởi các giới cao cấp của chính quyền vô sản.

Về mặt công ty mới của Krupp ngày nay thì không sao tính được. Ông J.P. Getty, một nhà tỷ phú Hoa Kỳ, đã có lần đề cập tới nó, ông nói :

« Tôi là một trong vài mươi tỷ phú giàu nhất nước Mỹ, đôi lúc tôi không rõ tôi để đi đâu mấy trăm triệu đô la, phải tìm mới thấy, nhưng tôi tự cảm thấy còn thua kém xa Alfried Krupp nhiều ».

2

JOHN D. ROCKEFELLER

Ông vua dầu lửa

*Kinh doanh là biết tường tận
giá trị của 60 giây đồng hồ
của 1 phút.*

HENRY CASSON

*Cái đạo lớn của sự kiếm tiền có 3
điều : Thứ nhất : Chỉ khi, không
chỉ khi thì chẳng làm gì được. Thứ
hai : Thực hành nỗ lực cần kiệm
cần thận như con thuyền nhỏ đi
ngoài biển khơi. Thứ ba : Cơ trí,
lâm cơ ứng biến nhanh lẹ cơ
hội, kẻ thắng ruột ngựa không bao
giờ có tiền lớn.*

CƯƠNG KỶ QUỐC THẦN

Chú bé mê tiền

John D. Rockefeller là con một tiểu thương tầm thường như trăm ngàn tiểu thương khác, ra đời ngày 8-7-1839 trong một căn nhà gỗ ở Richford thuộc tiểu bang New York, với hai buồng hẹp, chung quanh dân cư sống bằng nghề trồng rau, trẻ làng đùa nghịch, đánh lộn suốt ngày, chúng trèo lên cây hái trộm hoa trái, John cũng ở trong bọn.

Khi Rockefeller trở thành tỉ phú Mỹ rồi, thiên hạ thêu dệt lắm chuyện về đời ông; nào là cha của Rockefeller là một tay giang hồ hảo hán hoặc là một nhà doanh thương rất giỏi. Sự thật ông rất lù đù, hà tiện, làm lụng quần quật và chẳng bao giờ có cao vọng dù chỉ thật thấp. Bà mẹ John mộ đạo, xứng đáng là người nội trợ can đảm. Rockefeller học được tính tần tiện của cha và tính chịu đựng can trường cùng đức tin của mẹ. Là con trưởng cho nên ngay từ nhỏ, John đã phải tập nghề buôn bán tính toán tiền nong. Vài ba tháng đã tạo cho John thành con người say mê tiền bạc hơn những trẻ khác xa lắm. John không tụ tập với chúng nữa, cả ngày suy nghĩ cách kiếm riêng cho mình chút tiền. Theo cha lên tỉnh, John mang cái vốn nho nhỏ đi, cứ mỗi lần lại mang về ít hàng bán lấy lời, cha thấy con như vậy bèn dạy bảo, khuyến khích thêm. Năm John 14 tuổi, gia đình dọn sang Cleveland, tiểu bang Ohio. Cho tới lúc đó, hai anh em John học trường làng vẫn quanh quẩn với những hiểu biết sơ khai, nay qua Ohio, hai anh em xin học trường thương mại sơ cấp để biết viết thư từ, kế toán.

Bắt đầu 4 đô la một tuần

Học hai năm, Jonny từ giả lý thuyết để đem nó ra

đôi chơi với thực tế khó khăn. Nghiên cứu, thăm dò kỹ càng xong, Jonny xin vào làm tại một phòng «ủy thác dịch vụ» (maison de commission) Hewitt and Tuttle, với số lương ít ỏi 4 đô la một tuần. Tính chăm chỉ, cần cù và tháo vát của Jonny được các «xếp» để ý, 15 tháng sau họ cất nhắc cho Jonny lên chức phụ tá kế toán, lương tháng 40 đô la. Số lương đủ để cho cậu trai chưa đầy 18 tuổi có thể mỗi chủ nhật ăn diện bánh bao đi tán gái. Nhưng không, để tiết kiệm những đồng đô la, Jonny sáng chủ nhật nào cũng đến nhà thờ tin lành đọc kinh. Rockefeller tuy bề ngoài sơ sài mà bên trong chứa chất một lòng tự tin mãnh liệt. Ngày ngày suy xét công việc của vị chỉ huy trực tiếp, Jonny thấy lương ông ta 200 đô la một tháng; đánh rằng ông ta nhiều tuổi và kinh nghiệm hơn, nhưng ít nhất mình cũng được một nửa số lương của ông ta mới đúng, đằng này vền vền chỉ có một phần năm. Đã nhiều lần mình xin tăng lương, các xếp đều làm ngơ. Jonny mĩa mai kết luận thăm trong bụng. À chuyện đời là như thế đó, nếu người ta muốn đi tới một cái đích thì trước hết mình phải làm ông chủ, làm công đã đề sau này làm chủ.

Rockefeller chẳng bao giờ có một ý kiến gì về chủ nghĩa xã hội đang là phong trào tư tưởng đương thời gây sôi nổi đám thanh niên hăng hái. Jonny tự cho mình là một kẻ sinh ra để buôn bán, vậy hãy vùi sâu vào nghề nghiệp miễn là thật mau chóng thoát khỏi cái đời làm công bởi vì người ta không thể kiếm nhiều tiền được nếu cứ ngồi mãi ở địa vị làm công. Chỉ còn vấn đề: làm gì? Làm thế nào?

Rockefeller hiện tại đã dành dụm được vài trăm đô la, một số tiền quá ít để có thể nói chuyện buôn bán.

Vậy phải tìm tiền ở đâu cho thêm vốn liếng? Jonny về cầu cứu với bố, ông già cố gắng giúp con bằng cách cho nó vay 1000 đô la trả lãi 10 phần một năm. Jonny không sợ nếu phát đạt thì có lo gì số tiền lời đó.

Vấn đề khác hiện ra, với số 1500 đô la, chắc chắn người ta không thể gây dựng to tát được, phải tìm thêm nguồn tài chánh khác nữa. Lẽ tự nhiên là chẳng ai bỏ tiền ra cho một cậu mới 19 tuổi đâu, lại là một tư chức nhỏ bé, Rockefeller trông quanh trông quẩn chỉ thấy người bạn làm cùng sở tên Morris B. Clark, rất thân với Jonny và quan trọng hơn cũng rất thích chung vốn dựng nghiệp. Thêm nữa, Clark năm nay 30 tuổi, khá nhiều kinh nghiệm có thể làm đại diện giao dịch cho hãng buôn (firm) «Clark and Rockefeller».

Họ thành công ngay từ bước đầu bằng số vốn hơn 3000 đô la. Dựa vào những quan hệ mà họ đã từng giao dịch khi còn làm sở cũ, họ mở một cơ sở ủy thác mại, ai có hàng cần tiêu thụ, ai cần mua gì hãy tìm đến họ. Clark giữ nhiệm vụ bắt áp phe về, Rockefeller giữ nhiệm vụ kế toán, tổ chức chi tiêu thu phát tiền làm sao cho chính xác. Nhiều áp phe họ không đủ sức làm. Jonny liền vận động với ông giám đốc ngân hàng Cleveland qua trung gian của bố để vay.

Công ty «Clark and Rockefeller» tiến đều đều tuy chưa có những vố thật lớn nhưng tiền vào liền liền, họ không bỏ lỡ bất cứ dịp nào lớn nhỏ bé mêm, thật nhanh một cách nhẫn nại và rất thính hơi.

Mấy năm sau họ đã đủ sức cạnh tranh những «áp phe» đáng giá hơn 100.000 đô la.

25 tuổi, J. D. Rockefeller đã chứng tỏ khả năng điều khiển công ty vượt cả Clark và các người cộng sự khác niên tuế cao hơn. Ngược lại, tất cả từ khách hàng đến nhân viên đều mặc nhiên coi Rockefeller như người lãnh đạo. Phạm vi hoạt động của công ty ury thác mãi mai nay thành quả nhỏ với tài năng ấy.

Cần phải có những xoay sở đảo lộn để làm giàu nhanh hơn nữa chứ! Đầu tư vào đất cát đang ăn vì dân Âu Châu di cư sang mỗi ngày mỗi đông, rất tiếc lãnh vực này đã vào tay Astor, người giàu nhất nước Mỹ rồi. Xây dựng hệ thống xe lửa như công ty «Vanderbitt and Gould» chẳng? Muốn vậy phải có số vốn vĩ đại. Nước Mỹ phát triển mau chóng, các nhà doanh nghiệp tài giỏi đương thời luôn luôn tìm cách thích ứng với những biến chuyển kinh tế. Tài năng Rockefeller lại không ở đấy, sở trường của anh ta là bám chặt vào một sí nghiệp nhất định rồi mở mang nó ra chứ không ở chỗ nay việc này mai bắt việc khác.

Cơn sốt dầu hỏa

Đầu niên 1860, tại Mỹ lên cơn sốt dầu hỏa. Bất cứ lúc nào, bất cứ tuổi tác nào đều nói chuyện dầu hỏa, tất cả đồ sô đi «chinh phục mỏ dầu» như trước đây họ đã từng đồ sô đi tìm mỏ vàng (La ruée vers l'or).

Năm 1857, một công ty dầu hỏa được thành lập do đại tá E.L. Drake làm giám đốc, nhờ những kỹ thuật khoan đất bằng máy, hai năm sau công ty «Oil Company» của Drake đã tìm thấy dầu hỏa trên đất Mỹ lần đầu tiên ở Pensylvanie phía Tây New York. Trước kia, dân da đỏ coi dầu hỏa như một vị thuốc, họ đóng chai đem

bán ngoài chợ. Nay dầu hỏa là một loại nhiên liệu mà loài người vừa khám phá và tin rằng trong tương lai dầu hỏa sẽ là một nguyên liệu quan trọng cho đời sống.

Theo gương «Oil Company» thiên hạ ủa đi tìm kho tàng mới «vàng đen». Andrew Carnégie vẽ lại hình ảnh ồn ào đó, ông kể :

«Hàng hàng lớp lớp sóng người tràn ngập tới đến nỗi không còn túp lều mà ở. Mặc kệ, hàng hàng lớp lớp theo sau luôn. Chịu khổ cực, chật chội mưa nắng, bất chấp. Đa số không phải là những người nghèo khổ, họ thừa tiền và lần này họ sẵn sàng ném tất cả những gì đã dành dụm được vào cuộc chạy đua mong tìm tụyết đỉnh giàu sang. Ai ai cũng đều lạc quan và tin chắc kho tàng chứa vàng đen như ở trong tầm tay của họ ».

J. D. Rockefeller, kẻ tính toán lạnh lùng tới đây cùng một thời gian với Andrew Carnégie. Jonny chưa biết gì về dầu hỏa.

Bầu không khí lạc quan giảm xuống dần, chỉ có một số rất ít người may mắn đào được dầu hỏa, các tay khác về không. J.D. Rockefeller không mang khoan đi khoan giếng dầu, ông ngồi một chỗ lặng yên xem thiên hạ, suy nghĩ và chờ mua số dầu thô (pétrole brut) về lọc kỹ bán lại cho dân tiêu thụ. Ông cho xây một xưởng lọc dầu tại Cleveland. Để có số vốn dồi dào hơn, Jonny rủ Clark và hai anh em của Clark chung, kéo theo một chuyên viên lọc dầu người Anh tên Andrews.

Công việc phát đạt dội lên thời gian ngắn thì giá dầu trên thị trường sụt xuống mạnh khác hẳn với

những năm dầu giá lên thật mau và thiên hạ tìm thấy khá nhiều chiếu dầu mới (nappes de pétrole), dầu thô rẻ mạt chừng 10 xu một thùng.

Rockefeller tin tưởng vào lợi ích của nguyên liệu mới, chắc thế nào rồi số cầu cũng sẽ vượt số cung. Quả đúng như ông tiên đoán, giá dầu lại tăng vùn vút trong khi công ty của ông đi mua trữ được số dầu lớn vô kể.

Tính chuyện ăn cả

Thấy làm ăn dễ dàng, Rockefeller nghĩ đâu sót nếu cứ phải tiếp tục chia lời năm bảy phần, hủy bỏ cái lối chung chạ đi cho rồi. Nghĩ sao làm vậy, Rockefeller khởi sự phá bĩnh nhằm giải tán công ty. Kết quả công ty thỏa thuận đem bán đầu giá trong số năm người hùn, ai trả giá cao người ấy được. Rockefeller trả cao nhất 82.500 đô la. Bây giờ ông làm chủ nhân ông một mình.

Hết cẳng anh em Clark xong, Rockefeller đề nghị cùng Andrews ở lại giúp mình, ông cần người chuyên viên thạo nghề này. Thế là công ty Andrews — Clark nay đổi tên thành công ty Rockefeller-Andrews. Từ đấy, Rockefeller bỏ hẳn công việc ủy thác mãi mại để chuyên chú vào kinh doanh dầu hỏa, ông vừa 26 tuổi.

Sáng kiến đầu tiên trên lãnh vực dầu hỏa của công ty R. and A. là thay đổi cách tải từ mỏ đến nhà máy lọc. Nếu tiếp tục đóng thùng xếp lên xe thì quá tốn kém, tốt hơn nên dẫn dầu bằng ống-trực tiếp nối liền mỏ với nhà máy lọc dầu. Muốn xây dựng lối chuyên

dầu mới, công ty cần có nhiều vốn. Rockefeller thân chinh đi thuyết phục các nhà máy lọc khác để họ giúp đỡ mình, đồng thời họ cũng giảm được tổn phí.

Các ống dẫn dầu đen xi bò lồm ngồm khắp nơi dài cả mấy chục cây số là một hiện tượng kỳ lạ thời đó và được coi như một biến cố quan trọng của thế kỷ.

Sự tiện lợi về thấp đèn dầu hỏa phổ biến càng ngày càng rộng rãi. Để đáp ứng nhu cầu mới Rockefeller phải dựng những nhà máy lọc dầu tối tân hơn ở xa các mỏ dầu và tiện dụng cho việc cung cấp đi các thị trường. Công ty đụng chạm với những khó khăn trong kế hoạch phát triển. Chế độ Hợp Chúng Quốc là chế độ liên bang. Mỗi bang có pháp luật riêng trên lãnh thổ từng bang. Do đó, bang New York ra lệnh cấm dân Ohio đặt ống dẫn dầu đi bằng qua lãnh thổ mình, nếu muốn thực hiện thì phải trả giá thật mắc thì mới có thể bỏ những đạo luật cấm kia. Rockefeller bằng lòng chịu giá ngầm hơn là chịu giá chính thức, ông đi dút lót cho những người quyền thế tại New York để xin giấy phép viện cớ này có nọ, ông dúi tiền vào tay ủy ban thanh tra. Như vậy việc vẫn thành mà tiền chi ít hơn.

Triệu bạc đầu tiên

Qua nhiều kinh nghiệm, Rockefeller thấy rằng có những hạn chế mà cứ dè dặt ở địa vị tiểu thương gia hoặc hơn tí chút sẽ chẳng bao giờ vượt nổi, chỉ loại «đại tư bản» mới đủ khả năng phá bỏ những hạn chế đó. Muốn đương đầu cùng bộ máy nhà nước thì

trước hết mình phải trở thành một quyền lực. Ông quyết định biến cơ sở doanh thương dầu hỏa của ông thành một thứ quyền lực. Ông cho sửa đổi thể lệ gia nhập si nghiệp để lôi kéo phe tư bản đầu tư, đổi tên R. and A. thành «Standard Oil Company of Ohio». Tổng số vốn là một triệu đô la, số tiền khá to trong thời kỳ kỹ nghệ dầu hỏa mới phôi thai. Mục tiêu của ông : lấy thịt đè người. Ở cương vị giám đốc công ty Standard Oil nhiều vốn nhất, ông dùng đủ mọi thủ đoạn để nuốt hết các công ty vốn nhỏ, không để tình trạng cạnh tranh tồn tại. Standard Oil phải nắm độc quyền thị trường toàn Mỹ Quốc. Nhờ hệ thống dẫn dầu bằng ống công ty có thể bán giá rẻ hơn là các cơ sở khác vẫn loành quanh tồn kém vào chi phí chuyên chở. Không chịu thấu sự lỗ lã kéo dài, thiên hạ đành chịu thua Rockefeller ùn ùn đến xin bán lại hoặc hoàn toàn phục tùng mọi sự eắt đặt của Standard Oil bán phát cho phần nào hay phần ấy. Kể nào cứng đầu lần lượt đều bị phá sản bởi áp lực của Rockefeller.

Thị trường tiếp tục mở rộng, ống dẫn dầu chỉ có thể cản đáng việc chuyên chở trong một phạm vi nào đó mà thôi. Phương tiện quan trọng nhất bây giờ là hệ thống xe lửa. Chính ở mặt trận kèn cựa với hệ thống hỏa xa chuyên chở mới hiện lên những thủ đoạn tàn bạo đôi khi thấp hèn của Rockefeller. Chẳng kém gì John Pierpont Morgan trên lãnh vực than đá, Rockefeller đã dùng tiền để đoạt được biết bao nhiêu điều ngang xướng như bỏ lại các hàng hóa khác, chỉ chở dầu hỏa, làm giảm giá cước, nhất nhất đều bất hợp pháp, nhất nhất đều được thi hành bằng rượu ngon gái đẹp đút lót. Công ty hỏa xa nào dám phản đối ư ? Lập tức hàng trăm biện

pháp tầy chay tung ra, chức quyền trực tiếp và gián tiếp làm khó dễ. Standard Oil nếu cần còn dám thủ tiêu kẻ ương ngạnh hoặc đánh què chỉ có nước về nhà ngồi trên xe lăn để cho vợ con sỉ vả. Mặt khác, công ty Rockefeller đánh đòn vuốt, ông sẵn sàng hiến cho các công ty hỏa xa nhiều món hời và đề nghị quý vị chủ nhân hệ thống hỏa xa đầu tư vào Standard Oil Company, có thể mua bằng cách sang nhượng những cổ phần xe lửa.

Rockefeller thắng lợi hoàn toàn. Đầu năm 1872, Standard Oil Company chế ngự hầu hết hệ thống hỏa xa sau khi liên kết được với nhóm nhiều thế lực nhất : Harriman. Còn lại hai tên bướng bỉnh Vanderbilt và Morgan cuối cùng cũng đành bỏ cuộc xin thỏa hiệp. Rockefeller không lưu ý bao nhiêu đến nguồn lợi khai thác xe lửa, mục tiêu của ông chỉ là kiểm soát toàn bộ thứ phương tiện chuyên chở hiệu lực nhất bấy giờ để đim cho chết hết thầy mọi công ty dầu hỏa khác.

Bước thứ hai của mặt trận vận tải là hệ thống thủy đạo. Standard Oil đóng hàng ngàn xà lan chạy khắp sông hồ Mỹ quốc rồi có hẳn một hạm đội chở dầu sang nước ngoài.

Phương châm Rockefeller đề ra là :

— Phải đặt tất cả những gì liên hệ đến việc doanh thương dầu lửa vào trong quyền điều động của Standard Oil Company.

— Không tiêu một đồng xu phí phạm, một đô la tiết kiệm được là một đô la chiến thắng.

Đây cũng là nguyên tắc thương mại của J.D. Roc-

kefeller để xây dựng sự nghiệp tỉ phú của ông và con cháu.

« Tờ rớt » chiến trường tranh thương bạo tàn

Cuối 1872, năm công ty lọc dầu quan trọng tại Cleveland mang theo bộ mặt thê thảm đến bàn giấy Rockefeller để ký nhận gia nhập tổ hợp (cartel hay trust) mà Standard Oil Company nắm trọn quyền điều khiển. Tổ hợp được đặt tên là : « Central Association of Refiners » (Trung tâm lọc dầu). Số vốn của Standard Oil nay đã có 3 triệu rưỡi đô la, số tiền doanh nghiệp (chiffres d'affaires) tổng cộng 25 triệu đô la trị giá bằng 25 triệu quan đồng vàng.

Rockefeller được 40 tuổi, dưới sự lãnh đạo của ông, vấn đề tổ chức trong công ty rất chặt chẽ tiến bộ hơn hẳn mọi cơ sở doanh thương khác tại Mỹ quốc.

Năm 1876, hai mươi một nhà máy lọc dầu của phòng thương mại Pittsburg phải ngưng hoạt động sau một cơn khủng hoảng, nhân viên thợ thuyền gồm 3000 người sang đầu quân bên Standard Oil. Từ đây Rockefeller thành ông vua dầu hỏa.

Địa vị vua tất phải chịu những hiểm nguy của đế vương. Những báo động về giá cả thương trường nay là mối lo to lớn cho Rockefeller. Phải tranh đấu chống lại nó, tốt hơn hết là chính mình gây sóng trước, nếu chỉ thụ động chờ sóng gió thì tai hại không tránh được. Rockefeller liền tung vốn xây kho dự trữ dầu thô, tăng giá hay giảm giá tùy theo tình thế thị trường, một mình

Rockefeller quyết định. Cần mua rẻ dầu thô, ông cho bán giá thật thấp, cần lấy lại số thiệt hại khi hạ giá, ông cho bán thật cao. Nhờ trang bị đầy đủ dầu ít hư hao, nhờ đại lượng sản xuất nên chi phí đồ tốn nên Standard Oil thả cửa thao túng thị trường.

Năm 1882 là năm vương quyền dầu lửa của Rockefeller bước lên tuyệt đỉnh. Ngày 2 tháng 1, chừng hơn 50 giám đốc các công ty kinh doanh dầu lửa trên khắp nước Mỹ về triều kiến Rockefeller để giao phó công ty của họ cho Standard Oil Company nắm trọn quyền kinh doanh với lòng thành thực hợp tác để hưởng quyền lợi chung, hẳn hoi là hành vi muốn ủy thác trọn vẹn, một danh từ kinh tế mới được khai sinh vào ngày này, danh từ Tờ rớt (trust nghĩa là tin cậy ủy thác) nó còn chặt chẽ hơn thề thốt Cartel (tổ hợp). Toàn thể phải tuân theo kế hoạch chỉ đạo chung, toàn thể phải hoạt động hướng vào nỗ lực chung, tiền lời chia theo vốn đóng góp và khả năng doanh thương của mỗi nơi.

Người chỉ đạo tối cao là John D. Rockefeller. Ông toàn quyền điều động số tiền kếp sù 95 triệu đô la mà tổng số tiền doanh thương (chiffres d'affaires) nay phải tính bằng hàng trăm triệu hay hàng tỉ.

Chính phục Trung Hoa

Tổ chức của Rockefeller bây giờ như con mực khổng lồ, nó vươn tay ra xa nắm lấy mọi vật, chẳng những nó đã quán chặt lấy các đồng nghiệp hết đường cựa quậy, nó còn muốn quăng xa nữa mà mở quyền uy của nó. Rockefeller xứng đáng là một nhà doanh nghiệp giỏi tính toán vô song, là một tay tổ chức từ khôi và là một

tài chánh gia cực giỏi không chỗ nào ông không nhìn thấy tiền lời. Hai mươi năm buôn bán dầu lửa với những thành công rực rỡ, thế mà ông vẫn kiên trì không nhảy vào ngành sản xuất dầu hỏa, chỉ dồn sức lực vào việc tìm thị trường tiêu thụ, ông cho tổ chức màn lưới bán lẻ chẳng chịt hết sức tinh vi. Dân tiêu thụ khỏi mất thì giờ đi mua, hàng giao đến tận nhà. Cả trăm ngàn toa xe được huy động để phân phối dầu khắp các tỉnh lỵ, thôn quê. Cái lợi thế của món hàng dầu hỏa là thoát khỏi vấn đề chiêu thị dục khách hàng chẳng có chuyện chọn lựa đẹp xấu của từng cá nhân, cứ việc sản xuất nhiều, ánh sáng ban đêm là nhu cầu của bất cứ ai ai, chỉ cần thay đổi thói quen của họ bỏ dầu mỡ khác dùng* dầu hỏa là xong.

Tuy nhiên việc phổ biến sử dụng dầu lửa đối với Âu châu, Mỹ Châu tương đối dễ dàng hơn Á châu vì dân Á châu ít muốn thay đổi, không ưa dùng những cái mới lạ, ông cha xưa sao nay con cháu cứ vậy. Chính khó khăn ấy mới lại càng tỏ cái tài buôn bán của Rockefeller. Chinh phục Trung Hoa với dầu hỏa, lịch sử kinh tế phải công nhận đó là « coup de maitre » của giám đốc Standard Oil. Nghe ý kiến của Flagler, người bạn đường suốt hành trình doanh thương mấy chục năm, Rockefeller cho chế tạo một loại đèn dầu lửa thật đơn giản, dễ sử dụng, cả trăm ngàn chiếc đem bán rẻ mạt cho dân Trung Hoa, vốn sản xuất gần một đơ la bán có bấy xu, kèm theo hàng vạn tờ áp phích cáo bạch về đèn dầu lửa chất lên đoàn tàu chở dầu cùng với số lượng dầu hỏa đủ cung cấp trong nửa năm. Một thị trường mấy trăm triệu dân Thiên quốc Trung hoa mở rộng cửa đón Rockefeller vào thu tiền mang về Mỹ. Từ thị trường

Trung Hoa, đèn dầu lửa soi sáng luôn toàn vùng Đông Nam Á Châu, chót hết là rừng rậm hoang vu Phi Châu.

Làn sóng chống đối

Thành công quốc tế của Standard Oil đến cùng lúc với phong trào chống đối cách làm ăn lấy thịt đè người của phương thức « tờ rớt » (trust) vì lối làm ăn này đã gây phá sản cho cả ngàn sinh mạng thương mại cỡ nhỏ, nó bùng lên ngay trên đất Mỹ chống lại tham vọng vô bờ và các loại hành vi cạnh tranh ác độc của « tờ rớt ». Những tiểu thương bị Standard Oil bức tử, những nhà chế tạo bị Standard Oil dẫm bẹp, liên kết với nhau gây phong trào đối kháng Standard Oil Trust cùng những ngành thương mại khác rạp theo lẽ lối « tờ rớt ». Một số đảng phái chính trị và chính khách ủng hộ họ dựa vào khẩu hiệu « chống tờ rớt » mà tranh cử. Cuộc chiến kéo dài 25 năm cũng là trận chiến cuối cùng của giai cấp trung sản, tiểu tư sản tư nhân chống với quyền lực tư bản của đại sí nghiệp. Cuộc chiến kết thúc bằng sự thắng lợi trọn vẹn của nguyên tắc « tờ rớt ».

Sau những trận đụng độ khơi mào ở miền Bắc Mỹ, nó trở nên kịch liệt vào năm 1887. Nhà nước ra một đạo luật về giao dịch thương mại (transactions commerciales) cho sở hỏa xa, cấm chỉ mọi sự có tính cách dễ dãi thiên vị với bất cứ người gửi hàng nào và không chấp thuận mọi thương lượng nhằm giảm giá cước phí. Lẽ dĩ nhiên Standard Oil vẫn tiếp tục đi theo con đường tắt để rồi chẳng bao lâu phải ra trước tòa để trả lời về những hành động bất tuân luật pháp và chịu một bản án nặng nề giải tán tức khắc tổ chức « Tờ

rót ». Nhưng Rockefeller đã sử dụng tận lực quyền thế của mình chạy chọt để không phải thi hành bản án.

1889, Standard Oil lại bị kiện, tranh tụng kéo dài mấy năm, tòa cũng tuyên án đòi giải tán tổ chức « tò rót », đồng thời thượng nghị sĩ Sherman vận động thông qua đạo luật dẹp bỏ tất cả mọi tổ hợp kinh tế vượt khỏi phạm vi một bang trong Liên Bang. Tình thế rõ ràng, phe thù nghịch « tò rót » thắng lớn, chỉ còn lại vấn đề bắt phe tư bản cá mập qui hàng là xong.

Thực tế khác hẳn, kẻ mạnh hơn hết vẫn là John D. Rockefeller. Ông công khai chấp nhận án tòa, khuất phục đạo luật Sherman, sẵn sàng giải tán Standard Oil Trust. Giải tán trên phương diện pháp lý thôi, trên thực tế Rockefeller đã làm cho tổ chức đoàn kết chặt chẽ gấp bội để tiếp tục việc nào việc đó chẳng có gì thay đổi cả. Pháp luật không làm sao chen vô cấm đoán. Họ không chính thức hội họp định đoạt những hoạt động của « tò rót » nữa, như vậy trái luật, nhưng tiếp tục hội ý với nhau trong các bữa chè chén rồi về nhà rằm rập thi hành một đường lối chung đã cùng nhau thỏa thuận. Họ sung sướng bảo đây là « gentlemen agreement », sự tin giữa những người trọng danh dự. Người chế ra kiểu thủ tín này là John D. Rockefeller, nhằm mục đích xoay hay lừa pháp luật. Vốn và lời to tát là một loại xi măng chắc chắn bảo vệ « Tò Rót » khỏi đổ sụp. Cứ thế kéo dài bảy năm. Đến cuối 1899, dư luận yên lặng xuống rồi, bớt hung hăng chống « Tò Rót » và chính phủ trung ương Hoa Thịnh Đốn đã đổi màu sắc. Bấy giờ Rockefeller cùng bạn hữu lại ra mặt, lần này công ty Standard Oil Company of Ohio đổi thành Standard Oil Company of New Jersey. Mượn chiếc áo mới để đỡ trò cũ, New

Jersey Company vốn chỉ có 10 triệu bông tăng vọt lên hơn trăm triệu đô la.

Rockefeller trở về ngai vàng thêm ít năm. Dưới nhiệm kỳ tổng thống Theodore Roosevelt chuyên chống « Tò Rót » (Anti-Trust), một lần nữa gây ồn ào, nhà nước nhất quyết đánh gục con mực khổng lồ, kẻ thù của xã hội. Hàng loạt tố cáo, kiện tụng nổi dậy buộc tội Rockefeller, đòi hủy bỏ chế độ Trust đang bịt mắt chính phủ ngang nhiên lộng hành. Tổng thống Theodore Roosevelt của đảng Cộng Hòa đích thân chỉ đạo cuộc hành quân đánh « Tò Rót » cốt để hớt tay trên đảng Dân Chủ muốn dùng phong trào Anti-trust mà kiếm phiếu. Roosevelt cho dân chúng Mỹ hiểu rằng đảng Cộng Hòa không hề toa rập với bọn « Tò Rót » như đảng Dân Chủ vu oan giá họa. Thái độ tổng thống y hệt tay « Western » cao bồi miền Tây, nóng nảy mạnh mẽ chớ không từ tốn như các quan tòa tư pháp mấy lần trước. Thậm chí có cả tin động trời John D. Rockefeller và giám đốc hành chánh của công ty là Henry Rogers đã bị bắt giam làm báo chí rầm rập chạy săn tin, điện tín đánh đi tứ tung.

Văn phòng phụ trách công ty vụ thuộc Bộ Thương Mại ở Hoa Thịnh Đốn rất chú ý vào mọi hoạt động của các « Tò Rót », bắt gặp công ty « Standard Oil Company of Indiana » có nhiều hành vi cạnh tranh bất chính, cấu kết với các công ty hỏa xa, công ty này là một chi nhánh của Rockefeller. Hơn bốn ngàn trường hợp bị tra cứu. Tội trạng rành rành, đáng bị câu lưu. Tòa án ký trát bắt Rockefeller, cảnh sát mang trát đến nhà phạm nhân, mấy chục nhà rải rác trên toàn lãnh thổ Mỹ quốc, gõ cửa nhà nào cũng chỉ nhận có câu trả lời : « Ông Rockefeller không có ở đây ». Theo thiên hạ đồn thì vua dầu

hỏa đã đi Pháp hay một nước khác bên Âu Châu, chẳng ai dám chắc nhất định chỗ nào. Cuộc săn đuổi trở nên khôi hài, nó như một nhát gươm chém xuống nước.

Nếu không tóm cổ được tên trùm «Tờ Rớt» để đưa nó ra vành móng ngựa làm một «áp phích» rục rờ nhất cho cuộc tranh cử tổng thống của Theodore Roosevelt thì tối thiểu cũng phải gây sôi nổi dư luận. Tòa án Liên Bang họp tại Chicago tuyên án Rockefeller có tội trong 1462 trường hợp phạt mỗi vụ 20.000 đô la, tổng cộng gần 30 triệu đô la bằng 150 triệu quan Pháp đồng vàng.

Rockefeller nhận tin tòa kết án giữa lúc ông đang chơi «golf», ông lạnh lùng nói : «Còn thời gian từ đây đến khi thi hành bản án đủ để xóa bỏ nó mà».

Thời gian ấy Rockefeller dùng thế lực của ông kéo dài nó đến ngày Roosevelt lui mờ trong chính trường, người thay thế ông là ông Taft với chính sách khác hẳn vị tổng thống tiền nhiệm, Taft lơ lửng đạo luật «anti-trust».

Rockefeller nay đã ngoài 60 tuổi. Tiền và báo chí được xữ dụng tối đa để biến con người bị ghét nhất nước Mỹ John D. Rockefeller thành ân nhân của nhân loại. Ông bỏ cả trăm triệu đô la cho các hội thiện ở Mỹ và Âu Châu.

Người tiền phong tạo dựng đế quốc Hoa Kỳ

Đèn điện thay thế đèn dầu, công ty Standard Oil tưởng rằng phen này hết đất làm ăn. Nào ngờ máy nổ

xuất hiện cùng với nhiều loại cơ khí khác khiến cho lượng số tiêu thụ dầu lửa tăng lên gấp trăm lần. Bị loại khỏi thị trường ánh sáng, dầu lửa này là nguyên liệu tối quan trọng để chạy máy, đủ mọi thứ máy : xe hơi, tàu thủy, nhà máy, máy điện v.v...

Thời cơ đẹp hơn bao giờ hết, công ty «Tờ rớt» Rockefeller cầm lá cờ tiên phong mở đầu kỷ nguyên đế quốc của Hoa Kỳ. Sản những cơ sở chạy từ Âu sang Á, lúc dầu lửa mới chỉ dùng trong việc thắp đèn, Standard Oil chỉ việc nhún khế cũng đủ hơn tất cả mọi công ty mới lập.

Nhà nước Hoa Kỳ mặc dầu chống lẽ lối tờ rớt nhưng chỉ trọng nước Mỹ thôi, bây giờ công ty Rockefeller ra đưng đầu bên ngoài thì nhà nước Hoa Kỳ phải đứng thế hậu thuẫn cho nó, nếu không muốn quyền lợi quốc gia thua thiệt. Ấy là chưa kể đến trường hợp dựa vào kẻ bênh vực Rockefeller để mà đòi quyền lợi chính trị khác. Dầu lửa bây giờ là nguồn năng lượng (source d'énergie) quan trọng nhất của sinh hoạt kinh tế thời đại thì chuyện công ty Standard Oil trở thành cái trục của bánh xe chính trị quốc tế là lẽ tự nhiên. Một giọt dầu lửa giá đáng một giọt máu. (Une goutte de pétrole vaut une goutte de sang) !

Nước nào có nhiều dầu hỏa nước ấy sẽ là đế quốc (Qui aura le pétrole aura l'empire), Henry Bérenger và Clémenceau tuyên bố như vậy.

Cường quốc thế giới tranh giành nhau dầu hỏa. Ra quân đối địch, có Rockefeller ông vua dầu hỏa Hoa Kỳ, Henry Deterding biệt danh là Nã Phá Luân của dầu

hỏa (Napoléon du pétrole) dân Hòa Lan làm cổ vấn cho Anh hoàng, Sarkis Gulbenkian tỉ phú dầu hỏa Thổ Nhĩ Kỳ. Marcus Samuel ông tổ hãng dầu Shell, Eihorn gián điệp dầu lửa Sô Viết... Nhưng trận chiến sôi động nhất là trận chiến giữa công ty Standard Oil của Rockefeller với công ty Royal Dutch Shell của Henry Deterding.

Kẻ thù đáng kể của Rockefeller

Người ấy là Henry Deterding gốc Hòa Lan, mồ côi cha từ năm lên 12 tuổi, thư ký quen của một nhà ngân hàng bé nhỏ, đổi sang thuộc địa của Hòa Lan tại Ấn Độ, làm quen với Auguste Kessler và được ông này nâng đỡ đặt vào chức vị quan trọng của công ty Royal Dutch chuyên kinh doanh về dầu lửa.

Một nhà báo Anh phẩm bình cá nhân Deterding rằng: «Ông ta có cái gan của Nã Phá Luân có tinh thần trầm, nhẫn nại của Gromwell».

Đến như Rockefeller ghét Deterding thậm tệ mà cũng còn phê phán công nhận: «Deterding đáng giá bạc tỉ».

Cầm đầu Royal Dutch khi Deterding vừa đúng 30 tuổi, ông được thiên hạ nể nang và chú ý tới sau khi ông quyết liệt đòi chiến đấu với Standard Oil dù Royal Dutch lúc ấy so với Standard Oil chỉ đáng bằng con hoẵng bên cạnh con voi. Đem số vốn trên 5 triệu «florins» chọi cùng số vốn 900 triệu của Rockefeller, chỗ nào thế lực Rockefeller quá lớn thì Deterding chạy, chỗ nào Rockefeller, chưa bành trướng tới nơi thì Deterding kiểm-lập căn cứ địa. Dầu Mỹ ban đầu tràn

ngập thị trường thế giới, về sau có nhiều mỏ dầu mới tìm thấy ở Roumanie, ở Trung Đông, quyền lực của Rockefeller mới giảm bớt.

Chính phủ Anh thấy Deterding cứng cựa không bị Standard Oil đánh quỵ liền giúp vốn cho Royal Dutch của Deterding. Nhờ vậy Deterding mới phản công rồi tiến luôn vào lãnh địa của Mỹ như: Mễ Tây Cơ, Panama, Venezuela. Rockefeller cũng lập tức tung kế hoạch đánh dẹp thành thử những nước có dầu hỏa lúc nào cũng bị sáo trộn, đảo chính, cách mạng, tranh dành, phe phái do các công ty dầu hỏa giúp tiền. Bên Trung Đông cũng chung một tình trạng. Các sử gia gọi là: «Chiến tranh bí mật của dầu lửa».

Tình chất tranh dành thay đổi, trước là tranh thị trường tiêu thụ dầu, bây giờ là tranh chấp mỏ dầu, vì nhu cầu về dầu lửa đòi hỏi một số lượng dầu lớn ghê gớm chẳng ai ngờ. Đòi bên chỉ tạm ngưng lúc đệ nhất thế chiến xảy ra, Hoa Thịnh Đốn và Londres bắt tay Rockefeller và Deterding cũng mời nhau họp gọi là «Hội nghị đồng minh dầu lửa» (Conférence interalliée du Pétrole) để phê vào hiệp ước liên kết giữa hai công ty. Deterding, một tư chức lương tháng 30 quan Pháp nay ký cho chính phủ Pháp trăm triệu quan tiền Pháp đồng vàng để Pháp mua dầu lửa cung cấp cho nhu cầu chiến tranh.

Người giúp Henry Deterding chiến đấu với Rockefeller là Marcus Samuel tức Lord Bearsted, tay tổ đóng tàu chở dầu. Vì thế công ty Royal Dutch của Deterding mới có thêm tên phía sau «and Shell». Shell là hãng đóng tàu của Samuel mà ngày nay nó là nhãn

hiệu của công ty dầu lửa có mặt khắp thế giới. Nếu không cộng tác với Shell chắc chắn Deterding đã bị Rockefeller đánh quỵ.

Về đường già

1929, Rockefeller 90 tuổi, quyết định rút khỏi thương trường sau 60 năm làm mưa làm gió và đã gặp biết bao thù hận. Biết vậy nên ông rất ít xuất hiện, chỉ trầm ngâm suy nghĩ, tính toán xa lánh hẳn mọi người. Điều ưa thích nhất của ông: về thăm lại ngôi nhà nhỏ bé lúc còn hàn vi xưa. Rockefeller có một sức khoẻ bằng sắt, nét mặt nghiêm nghị, mắt sáng, mũi đầy sức lực, hơi nhọn khoằm xuống, dáng dấp nhanh nhẹn. Thật không ai tưởng tượng nổi con người ấy có thể chịu đựng được hơn 30 năm dài đằng đẳng, sông âm thầm như một công chức về hưu nghĩa là chỉ ngồi trong bóng tối chỉ huy cả ngàn cơ sở to lớn khắp năm châu. Cái thú thứ hai là đổ tiền vào các hội thiện. Tính tổng cộng ông đã cho hoặc lập hội thiện chừng 200 triệu đô la.

Sinh hoạt gia đình hết sức bình dị, một bà vợ 4 con gái và một con trai duy nhất. Con gái đều lấy chồng giàu có. Ông chết già, gia tài do J. D. Rockefeller junior thừa hưởng nhiều tỉ đô la. Con cháu tiếp tục mở mang tài sản của cha ông để lại. Dòng họ Rockefeller cho đến nay vẫn là một trong số rất ít dòng họ giàu nhất Mỹ quốc. Thế lực tiền bạc của Rockefeller còn ảnh hưởng khắp thế giới kể cả nước Nga thành tri của xã hội chủ nghĩa.

Theo báo «Washington Daily News» đề ngày 8-6-1967, trang 69 thì hiện tại gia đình Rockefeller có chừng 75 «tờ rớt» nắm đủ mọi ngành thương mại do J. D. Rockefeller junior gây dựng cho con cháu, mỗi «tờ rớt» vốn từ 100 đến 700 triệu đô la.

3

SIR BASIL ZAHAROFF

Người buôn chiến tranh

Thành công không chỉ đến với những thiên tài, có nhiều trường hợp vì cậy ở thiên tài nên lãng phí tinh lực hoặc ăn tiêu bừa bãi, làm việc không nỗ lực, kết quả đáng lẽ có thể thành công mà hóa ra thất bại. Trái lại, một người bình thường, không dám tự phụ về tài năng nên đối với bất cứ việc gì cũng suy nghĩ thận trọng, dùng phương pháp thích đáng để giải quyết, nhẫn nại gắng công gắng sức đến mức tối đa thì khả năng thành công sẽ vượt hẳn khả năng thành công của thiên tài. Người có thiên tài không nhất định sẽ là một đại nhân vật. Đánh rằng

chẳng phải ai cũng có thể là một thiên tài vĩ đại, tuy nhiên, chắc chắn bất cứ người nào cũng có thể làm cho mình trở nên một phạm nhân vĩ đại.

PHÙ ĐIỀN HÒA DÂN

Le génie c'est l'assiduité !

BASIL ZAHAROFF

Thời thơ ấu của con người bí mật nhất Âu Châu

Hãy trở ngược lại thời xa xưa của những biến cố tại Hy Lạp năm 1821.

Chịu ảnh hưởng tư tưởng cách mạng 1789 của Pháp, dân Hy Lạp muốn nổi dậy chống bọn xâm lăng Thổ Nhĩ Kỳ. Nhưng âm mưu bị dẹp tan vào phút chót và chế độ thống trị càng tàn bạo hơn.

Tại Constantinople tức thành phố Istanbul ngày nay có nhiều dân Hy Lạp trú ngụ, sống chia làm hai khu vực, loại giàu có ở Phanar, loại nghèo khổ ở Tavavla.

Sau vụ nổi dậy, chính phủ Thổ Nhĩ Kỳ súi dân Thổ tràn vào khu dân Hy Lạp trú ngụ để thả cửa ăn cướp, đốt phá, hiếp chóc. Người Hy Lạp đành phải bỏ hết để lưu vong vì ở lại có nghĩa là tự sát. Họ vượt biển Đen (Mer Noire) sang đất Nga, nơi có nhiều dân

công giáo đồng đạo, mong tìm thấy một căn cứ cho cuộc đấu tranh dành độc lập của dân tộc Hy Lạp.

Trong số gia đình lưu vong có dòng họ mang tên Zacharias hay Zacharios. Nhập giang tùy khúc, nhập gia tùy tục. Để dễ bề hòa đồng cho khỏi xa lạ, nhóm người mang tên Zacharios dùng chữ gốc Hy Lạp là Zoha đem lấp thêm vào phía một tiếng Nga. Từ đấy mà thành Zaharoff.

Hơn 20 năm sau, xem tình hình đã yên hàn, không khi Constantinople tương đối lại dễ thở, gia đình Zaharoff trở về Thổ. Nhĩ Kỳ định cư tại Mugha, một tỉnh nhỏ miền núi. Chính tại nơi này Basil Zaharoff ra đời ngày 6-10-1849, được rửa tội theo lễ tục truyền thống của công giáo Hy Lạp với cái tên khá dài: Zacharias Basileos Zaharoff. Năm 1852, khi Basil 3 tuổi thì gia đình rời Mugha qua Constantinople và lẽ dĩ nhiên là phải ở khu vực nghèo khổ Tatavla. Nhà cửa tồi tàn, đường ngõ chật hẹp bẩn thỉu. Ban đêm thường nghe thấy tiếng người bị bóp họng, tiếng gái chơi la hét, tiếng còi cảnh sát và tiếng chân người chạy rầm rập như đuổi bắt. Ban ngày quán rượu ồn ào, hàng rong rao âm ỹ, lính thủy tứ xứ rượu say khướt lảo đảo bước đi tìm điểm.

Zaharoff lớn lên trong khung cảnh đó. Cha kiếm chẳng đủ nuôi con ăn, nên việc học lẽ tự nhiên bỏ phứt, mặc dầu Zaharoff là một đứa bé rất thông minh. Hẳn phải đến học lỏm để biết đọc viết ở các trường dòng, rồi được học bổng theo học một trường Anh mở tại địa phương. Nhưng cũng không lâu, nhà hết luôn tiền ăn, Zaharoff đành nghỉ học giúp đỡ gia đình. Vào đời kiếm

tiền bằng nghề làm ống nước. Thấy nghề này ra ít tiền, Zaharoff soay sang nghề đi la cà hôtêl, tửu quán để đòi bạc cho dân tứ xứ được dẫn mỗi gái ăn hoa hồng. Thời kỳ này dân Constantinople thường gặp một cậu bé khá «bò», đôi mắt ngừ ngật tham tiền, nhưng ngón tay đếm bạc thật lẹ, ngồi chờ ở những bàn trống chưa ai ngồi trong các «cabaret», nhanh nhẹn rình xem từ phía coi ai cần đòi tiền, mỗi mùa vui trên đất khách, muốn xem danh lam thắng cảnh. Đêm Tatavla là đêm của tội lỗi sa đọa, trên thì trời, dưới thì dĩ điểm, ma cô và lính thủy đủ mọi quốc tịch. Cậu bé Zaharoff tuổi vừa 16 hoạt động tìm tiền từ «địa ngục» này. Đây là theo quan niệm người khác thôi, phần Zaharoff hẳn hoàn toàn thích thú. Vấn đề tranh sống mà, có gì mất nhân cách đâu!

Làm hướng dẫn viên (guide) đòi hỏi kẻ hành nghề phải thông minh có năng khiếu ngoại ngữ và hiểu biết về lịch sử. Zaharoff hoàn toàn đủ điều kiện đòi hỏi. Cũng nhờ nghề này mà Zaharoff nói thành thạo ít nhất 6 thứ tiếng, vì cậu bé không chịu chỉ biết đủ, còn cố học để biết nhiều. Thành thạo ngoại ngữ sau này là một lợi khí cho Zaharoff trên hành trình đi vào xã hội đại doanh nghiệp.

Tên đốt nhà hay tên ăn cắp

Khó lòng mà biết căn kẽ cuộc đời Sir Basil Zaharoff vì nó chứa chất quá nhiều bí ẩn. Dù chịu theo dõi thì cũng chỉ tìm thấy từng mẩu đứt quãng cho nên các nhà viết tiểu sử đều đồng ý quả tình Zaharoff là con người bí mật nhất Âu Châu, bảo chỉ sách vở khi

nói về ông thường đề : « Basil Zaharoff, l'homme mystérieux de l'Europe ».

Tại sao Zaharoff thôi nghề hướng dẫn viên ? Thôi lúc nào ? Không ai biết và có lẽ lắm giả thiết, người bảo hấn đốt nhà, cướp của rồi bị tù, người bảo hấn trốn đi, người bảo hấn vượt ngục, người khác còn bảo biết bao nhiêu chuyện ly kỳ nữa. Trong số chỉ có một người kể có thể tin được là ông Skuludis thủ tướng Hy Lạp từng nâng đỡ Zaharoff. Theo ông thì sở dĩ hấn bỏ nghề hướng dẫn viên vì cậu ruột hấn mở tiệm buôn vải đau nặng không ai trông nom vì ông sống độc thân nên viết thư cho bà chị nhờ cháu sang giúp họ. Basil vạm vỡ, nhanh nhẹn lại biết tiếng Thổ, Hy Lạp, Anh, Pháp, Tây Ban Nha và Nga rất hợp với công việc cần giao dịch, cần hoạt bát ở chỗ ngã tư quốc tế này. Mà đúng, cửa tiệm bán vải của ông cậu được Basil coi sóc chu đáo, mỗi ngày phát đạt hơn. Khi mới đến, ông cậu hứa sẽ chia tiền lãi cho cháu. Nhưng ông quá tham chẳng giữ lời. Cầm giận, Basil đánh cắp hết hàng hóa và tiền thu thập thành một món to lên tàu chuồn khỏi Constantinople, qua bên Luân Đôn sống trong xóm dân Hy Lạp. Ông cậu đem việc trình nhà chức trách Thổ, nhờ liên lạc với cảnh sát Luân Đôn đưa ra tòa án chịu án phạt và tù. Việc này báo Times ngày 4-2-1873 đăng như sau : « Hôm nay tòa án xử người Hy Lạp tên Zacharia Basilius Zaharoff 22 tuổi, nghề nghiệp buôn bán. Bị can nhận có lấy trộm mang bán một số hàng hóa ».

Athènes, nơi phát tích

Mãn tù, Zaharoff bỏ Luân Đôn tới thủ đô Hy Lạp Athènes chứ không về Constantinople. Ở đây hấn làm

đủ mọi nghề: thư ký hãng buôn, giao hàng, bồi bàn, gác cổng Hôtel và thông ngôn. Hấn nói trôi chảy 10 thứ tiếng khác nhau. Biến cố quan trọng của đời hấn xảy ra vào thời kỳ này là quen được với ông Etienne Skuludis, một triệu phú ưa hoạt động chính trị và một đại úy người Thụy Điển, đại diện cho nhà sản xuất vũ khí Anh Nordenfeldt. Do sự móc nối của Zaharoff và nhờ Skuludis vận động mà đại úy đại diện bán cho chính phủ Hy Lạp số vũ khí khá lớn.

Rồi tiếp theo vài ba vụ làm ăn khác, Đại úy Thụy Điển viết thư đề nghị với chủ nhà Nordenfeldt chấp nhận Basil Zaharoff làm đại diện giao dịch mua bán toàn vùng Ba Nhĩ Cánh.

Chính Basil chán hòa nước mắt sung sướng đến báo tin cho Skuludis kèm theo ngàn lời cảm ơn và tự nghĩ mình đang là nhân vật của chuyện ngàn lẻ một đêm.

Kể từ ngày này, Basil Zaharoff vọt lên như pháo thăng thiên. Ngày ấy là 14 tháng 10 năm 1877.

Mở đầu cuộc hành trình dấn lên sắc chết

Hãy nhìn Zaharoff những bước đầu trên đường sự nghiệp, đó là một hôm đẹp trời, ăn mặc rất sang, quần áo mới toanh, «tissu» Anh quốc hạng mắc tiền, «cravate» rực rỡ, khăn tay và «pochette» lụa phẳng phất thơm thơm mùi trầm, trong bóp đựng nhiều đồng bạc Anh, lương hàng tuần của hấn. 28 tuổi, đầy nhựa sống nét hào hoa Zaharoff hoàn toàn tẩy sạch hình dáng vất vả cũ với tin tưởng vững vàng ở tương lai.

Bước vào nghề mới đúng lúc tình hình chính trị sôi động, nước Nga đang tích cực hoạt động cho công cuộc giải phóng các dân tộc toàn vùng Ba Nhĩ Căn, chẳng phải vì Nga thương gì các dân tộc đó mà vì Nga muốn mở đường nắm giữ biển Đen (mer Noire). Nga hoàng Alexandre giúp tiền cho dân Serbes nổi dậy chiếm thành Plewna của Thổ Nhĩ Kỳ tại xứ Bảo Gia Lợi. Đế quốc Thổ đạo này đã suy yếu lắm. Hy Lạp trung lập chờ kết quả để thủ lợi. Nhưng Anh nhay vào can thiệp và không muốn Nga chiếm Constantinople để khống chế eo biển Bosphore. Luân Đôn sẵn sàng rút gươm khỏi vỏ bằng cách trích ra một ngân quỹ 6 triệu «livres sterling» chi tiêu vào những biến cố phía Đông. Bộ trưởng Chiến Tranh Áo cũng xin một ngân quỹ 60 triệu đồng «Florins» mua vũ khí để phòng bất trắc. Thấy các nước làm dữ Nga đành dục động bỏ ý định dòm dỏ Thổ Nhĩ Kỳ và bằng lòng ký hiệp ước hòa bình Bá Linh (tháng 7 năm 1878).

Thừa nước đục thả câu, Zaharoff kiếm được vài mối hàng trong thời gian dục dục choảng nhau và chứng tỏ với chủ khả năng thương lượng của mình. Hãng Nordenfeldt cất nhắc Basil lên chức vị cao hơn, không ăn lương tuần nữa mà dành cho hẳn một số tiền. Mọi là tiền vận động tiêu bao nhiêu cứ việc trình kế hoạch, hãng sẽ gửi tiền qua.

Đã từ lâu, chủ nhân hãng Nordenfeldt ấp ủ mộng chế tạo tàu ngầm (lặn), một kiệt tác phẩm đặc ý nhất của chính ông sau bao năm lặn lộn trong nghề sản xuất vũ khí. Nhưng không có khách mua nên «projet» cứ phải nằm số. Các nước hiện có lực lượng hải thuyền lớn còn cảm thấy rất khó chịu nếu tàu ngầm xuất hiện vì nó sẽ là mối nguy lớn cho những tàu bè nặng nề và đắt tiền

của họ, họ muốn tiêu diệt cái sáng kiến quái quỷ của Torsten Wilhem Nordenfeldt.

Zaharoff quyết tâm làm đẹp lòng chủ, ông suy nghĩ đường đi nước bước thật tinh vi. Nếu các nước lớn không mua thì tại sao không thử thời vận ướm hỏi các nước nhỏ? Và hỏi ngay nước Hy Lạp trước việc gì phải tìm đâu xa? Hy Lạp nhỏ bé mà muốn có thể ăn nói tại vùng biển Egée thì phải có sức mạnh, hạm đội hùng hậu không có thì phải có vũ khí tân kỳ. Zaharoff đề nghị cùng chính phủ hãy mua tàu lặn của Nordenfeldt, ông sẽ tranh đấu dành giá rẻ kèm theo điều kiện trả tiền dễ dãi. Chính phủ Hy Lạp chịu. Zaharoff hả hê sung sướng vì đã làm được một việc của người yêu nước. Xong đâu đó, đến lượt nhiệm vụ con buôn, ông tất tưởi đi sang Constantinople điều đình bán cho chính phủ Thổ Nhĩ Kỳ hai chiếc tàu lặn khác. Thấy Hy Lạp mua mà mình không mua thì hẳn nhiên Thổ Nhĩ Kỳ kém về, nên chính phủ Thổ chấp nhận luôn.

Thổ Nhĩ Kỳ mang hai tàu lặn biều dương lực lượng ngay hải phận Nga khiến Nga hoảng, lúc ấy chẳng cần Zaharoff chào mời, tùy viên quân sự Nga tại Luân Đôn cũng đến thương lượng ngay với Nordenfeldt. Tiếp đó, nước nào cũng dành thêm một ngân khoản để trang bị tiềm thủy đình, hãng Nordenfeldt tha hồ hốt bạc, Zaharoff trở thành một cột trụ của hãng.

Đấu trí với Sir Hiram Maxim

Cùng thời với Zaharoff là Hiram Maxim, ông tổ của súng liên thanh. Hiram vốn là chuyên viên về vũ

khí, người Gia Nã Đại gốc Pháp, từng làm nhiều nghề : thợ dệt, bồi bàn và võ sĩ. Bỏ nghề võ sĩ Hiram chuyển qua nghề điện, chịu học trở thành kỹ sư điện. Hiram rất mê say súng ống và đã sáng chế ra một loại súng làm đảo lộn kỹ thuật súng từ xưa đến giờ : súng liên thanh. Súng của Maxim bắn 600 phát trong một phút. Vấn đề còn lại là tìm người mua. Hiram tự thân là kẻ đi chào mời. Trên đường Hiram Maxim chạm trán Zaharoff trẻ hơn mình chưa tiếng tăm. Họ đụng độ nhau lần thứ nhất vào năm 1886 tại Spezia. Hải quân Ý gọi thầu súng, kết quả nhà Nordenfeldt trúng thầu. Hay tin, Hiram vội vã đến ngay Spezia xin cho thử khẩu liên thanh của ông. So về phẩm súng Maxim hơn hẳn súng Nordenfeldt, nó nhẹ, bắn mau, chính xác lại dễ sử dụng, ngâm vào nước biển ba ngày vớt lên lau chùi nó vẫn nhậy. Thử xong, Maxim quay về Luân Đôn yên chí chờ « cơm mắng ». Ai ngờ chỉ có thư báo cho biết quân công Genes, đồ độc, muốn đích thân yêu cầu Maxim đem súng thử một lần nữa. Chiều lòng Maxim cử hai đại diện của ông tới Spezia, cả hai đều là chuyên viên giỏi. Đứng sáng hôm quân công chờ đợi thì chẳng thấy người của Maxim đâu cả, té ra họ đang say khướt ngồi không vững, còn ngất ngư nằm thở tại khách sạn. Đêm trước có một kẻ lạ mặt làm quen họ, rủ họ vào những nơi ăn chơi để vương đầy quyến rũ của nước Ý. Kẻ lạ mặt ấy là Zaharoff mà Maxim ghi ở trong hồi ký bằng chữ tắt « Zle corrupteur ».

Thêm một võ khách ở Vienne, cũng thi bắn rồi đấu thầu cung cấp, cũng có mặt Nordenfeldt và Maxim. Quan khách tham dự trên hàng ghế danh dự là hoàng thân Guillaume, thống chế trong quân đội Áo rất am tường về

súng. Thi xong, thống chế vui vẻ bước tới bắt tay Maxim nồng nhiệt khen tặng : « Súng Maxim quả tình là loại vũ khí đáng sợ ngoài sức tưởng tượng của tôi. Thế mà hôm qua có đại diện của Nordenfeldt xin gặp tôi, hẳn kẻ xấu hàng của ông đủ mọi thứ rồi hẳn còn sui tôi trời nóng bức như vậy đến dự cuộc thi lép nhép làm gì cho mất thì giờ. Bây giờ tôi mới hay hẳn thật lão khoét ».

Được khen nồng nhiệt như vậy, Maxim chắc mừng gát bằng Nordenfeldt ra ngoài, cứ việc về nhà ăn no ngủ kỹ. Maxim đã lạc quan tếu, Zaharoff đâu có chịu thua dễ dàng. Mấy ngày sau Maxim thấy liên sự rắc rối. Sĩ quan phụ trách đặt hàng đòi thêm một điều, Maxim phải đem súng thử lại, không thử bằng đạn Maxim mà bằng đạn của quân đội Áo. Maxim đến đo mẫu « cartouche » gửi súng về Anh lắp bộ phận mới cho vừa với đạn Áo rồi hẹn ngày thử. Lúc đầu súng nổ ròn, ngon trơn nhưng chỉ được vài trăm viên, súng bị trục trặc và tắc tị luôn. Công việc lại hỏng. Maxim bức bối ghi vào nhật ký : « Có một tên khốn nạn đã mua chuộc sĩ quan Áo cố tình làm cho tràng đạn sau lệch đi không tự động lên ổ súng nữa ».

Cũng chẳng phải tay vừa, Maxim vận động cùng thống chế Guillaume xin cho mình sửa chữa. Thống chế chấp thuận.

Zaharoff không nao núng, ông sui các sĩ quan phụ trách triệu tập một buổi họp và ném cho họ nhiều lý do tại sao phải từ chối súng Maxim. Lý lẽ như sau :

« Quí vị biết Maxim là ai chẳng ? Một thợ máy khá nhất, một kỹ sư lý thuyết nhà nghề. Chỉ có mình

ông ta mới làm nổi loại súng tốt đồng thời cũng chỉ có mình ông ta điều chỉnh việc xử dụng. Nó đòi hỏi tính cách chính xác vô cùng, mảy may sai lệch là súng hư. Chúng ta hiện tại cần nhiều súng, số súng cần giao nhanh. Trong khi Maxim vì phải đích thân săn sóc nên không thể sản xuất nhiều để cung cấp cho ta trong thời gian hạn định. Vả lại cho dù Maxim có sản xuất kịp thì quý vị nghĩ rằng chúng ta sẽ dành được cho mỗi khẩu một vị kỹ sư để trông nom săn sóc nó ư ? »

Rõ ràng võ sĩ Maxim không sao thắng nổi anh chàng hàn ống nước Zaharoff.

Cuộc đấu trí chấm dứt bằng sự nhượng bộ của Maxim. Ông đến tìm kẻ thù Zaharoff nói chuyện bắt tay cộng tác để hai nhà nhân làm một dưới bảng đề «Maxim-Nordenfeldt Guns and Ammunitions Company».

Chính phục thị trường Nga

Cuối 1888, Basil Zaharoff đi Nga, mang theo đầy đủ tin tức cần thiết về hầu tước S. tư lệnh pháo binh quân đội Nga là một con người khó tính, đến gần không phải chuyện dễ dàng. Tuy nhiên, Zaharoff vẫn tìm thấy «khe hở» khả dĩ chui lọt. Hầu tước S. say mê vũ nữ K. luôn luôn chiều chuộng nài. Tới nơi, Zaharoff đã trả giá mắc để tiếp cận cô vũ nữ kiều diễm. Giai đoạn chinh phục thì không khó bao nhiêu, Zaharoff vốn là một Don Juan với vẻ đẹp Hy Lạp. Vũ nữ K. tận tình giúp đỡ để Basil được gặp hầu tước S. cho họ nói chuyện với nhau.

Hầu tước nói : « Tôi muốn mời ông tới và nói

thẳng với ông rằng đề nghị của ông chẳng có gì đáng lưu ý ».

Zaharoff bình thản đáp : « Vâng, xin ngài xét lại, tôi sẽ tới hầu ngài ngày mai thứ năm ».

Hầu tước cười nhạt : « Thôi khỏi phiền ông nữa. Mà ngày mai đâu phải là thứ năm ? »

Hầu tước nói : « Tôi chưa lú đâu ngày mai mới thứ ba ».

Zaharoff nói : « Nếu ngài cho phép tôi xin cuộc 100.000 quan ngày mai thứ năm... »

Khỏi nói thì cũng rõ Zaharoff thua cuộc. Không kể từ đó, Zaharoff được tiếp đón vui vẻ thân mật và nước Nga trở thành một khách sộp của hãng Maxim — Nordenfeldt.

Lần khác, sau khi vượt nhiều chướng ngại vật, Zaharoff mới tới được đại tướng tổng tư lệnh quân đội Nga. Áp phe như muốn ngưng lại ở đây, một tuần, hai tuần, ba tuần không nhúc nhích. Đại tướng khó quá. Cuối cùng Zaharoff vận động bà đại tướng mời mình đến nhà bà dùng trà. Đến nơi, đại tướng đi vắng. Zaharoff cố quay câu chuyện sang hướng áp phe nhưng bà đại tướng cương quyết chối từ không dám can thiệp vào việc của chồng. Chẳng lẽ mất bao công lao mà lại về không. Zaharoff thay đổi chiến thuật, đưa mắt nhìn quanh phòng khách sang trọng rồi bỗng nhiên chỗ cái giá đèn bằng pha lê kêu lên : « Thật là một kiệt tác ! » (sự thật nó chỉ là một vật bình thường hào nháng mà vô giá trị). Bà đại tướng lặng thinh trước lời khen quá mức ngoại giao của ông khách. Zaharoff vẫn thản nhiên :

« Thừa đại tướng phu nhân, tôi là người sưu tập các giá đèn đẹp nhất trên thế giới nên rất sành về nó ». Vừa nói, Zaharoff vừa đứng lên cái ghế con chăm chú ngắm nghía với vẻ thành thạo rồi bước xuống kính cần nói :

— Xin phu nhân tha lỗi, phu nhân có thể vui lòng để lại cho tôi cái giá đèn quý giá đó không, tôi xin trả phu nhân 100.000 đồng «rúp».

Đại tướng phu nhân ngập ngừng nói :

— Tôi sẽ hỏi nhà tôi nếu nhà tôi bằng lòng...

Ngày mai, Zaharoff lại được phu nhân đại tướng mời uống trà. Bà bảo Zaharoff :

— Chúng tôi quý cái giá đèn đó lắm. Tuy nhiên nhà tôi vui lòng nhượng lại cho ông với giá 150.000 đồng «rúp».

Chiếc giá đèn gửi về Luân Đôn, đem treo giữa đại sảnh của hãng.

Phần Zaharoff, hãng chia cho số hoa hồng đáng kể nhờ việc chính phủ Nga đặt mua một loạt vũ khí đủ loại.

Sang Tây Ban Nha

Thu 1889, nhà Nordenfeldt nhận thư đặt hàng của chính phủ Tây Ban Nha chưa tới tuần lễ thì một điệp văn khác gửi cấp tốc loan báo hủy bỏ việc đặt hàng kia. Chắc có chuyện trục trặc, rắc rối chi đây ! Cần phải

đưa người tới gỡ rối, ban quản trị nghĩ ngay đến Zaharoff.

Trên chuyến xe lửa đi Tây Ban Nha, Basil Zaharoff gặp một người đàn bà trẻ tuổi mang cái tên quý tộc rất dài Maria del Pilar Antonia Angela Patrocino Simone de Muguiro y Berneta, vợ mới cưới của quận công Marchena, anh em họ với vua Alphonse 12, cùng chồng đi trăng mật. Họ quen nhau trong trường hợp khá kỳ lạ, bà ta đột nhiên chạy trốn vào «cút xết» của Zaharoff sau một cuộc to tiếng với chồng và ông chồng đang tức giận la hét om sòm... Chuyện chỉ có vậy. Nhưng chẳng một ai tin đó là chuyện ngẫu nhiên, nó xảy ra hoàn toàn do tay bán hàng thủ đoạn xếp đặt mục đích để làm quen người đàn bà thuộc hoàng tộc.

Kết quả, Zaharoff mang về cho Nordenfeldt những gì hãng giao phó cho ông đi lấy. Còn một chiến lợi phẩm khác quý giá gấp ngàn lần : Maria del Pilar ly dị ông chồng điên, kết hôn cùng Zaharoff. Đưa nhau đến Paris, cũng nhờ mẹ Maria mà Basil được đi lại giao du trong giới thượng lưu của thủ đô Pháp quốc. Zaharoff chỉ chịu một điều kiện bớt hào hoa và không được đeo «cravate» sắc sỡ nữa.

Tây Ban Nha có nhiều liên hệ chính trị với Nam Mỹ, Zaharoff nhờ vợ mình bắt liên lạc để qua bên đó bán khí giới cho các xứ đang ở trong thời kỳ chiến tranh và cách mạng mang ý nghĩa đấu tranh xã hội hay ái quốc, nếu tìm sâu vào bản chất thì chỉ là sự tranh chấp khốc liệt giữa Hoa Kỳ và Anh quốc để chiếm đoạt các mỏ dầu, mỏ diêm sinh. Ảnh hưởng Tây Ban Nha lúc này ở đây, tuy không bao nhiêu nhưng còn

cả một hệ thống hành chánh, tôn giáo đủ để Zaharoff dùng làm đất dụng võ. Bước chân lên Nam Mỹ giữa lúc Luân Đôn và Nữ Ước, các tài phiệt đã thỏa thuận với nhau về dầu hỏa, nên hai nước Chí Lợi và Á Căn Đình phải cuốn cờ quốc gia, cất lòng yêu nước đi mà cùng ký kết hòa bình. Zaharoff thấy vấn đề diêm sinh vẫn chưa xong, chiến tranh có thể lại tái phát, Zaharoff liền đóng vai sứ giả hòa bình, gặp cả Chí Lợi lẫn Á Căn Đình thuyết phục họ bắt tay nhau, đồng thời cũng thuyết phục luôn họ mua súng ống để bảo vệ cho hòa bình được lâu dài và trong trường hợp chiến tranh nữa thì đã sẵn sàng. Hòa bình vừa đúng 5 tháng, súng ống vừa kịp giao hết cho đôi bên, chiến tranh bùng nổ trở lại, đôi bên đều dùng súng ống Zaharoff bắn nhau chết gần 20.000 người, bị thương chưa kể.

Hơn một năm sau chiến tranh Chí Lợi — Á Căn Đình là chiến tranh giữa Bolivie với Paraguay, người ta cũng thấy sứ giả hòa bình Zaharoff xuất hiện vận động ngưng bắn với chính phủ Bolivie. Súng thời nổ trọn thời gian Zaharoff giao hàng cho Bolivie vừa xong thì người lại chết, máu lại chảy.

Do sự tố cáo của công ty bán súng thù nghịch, Basil bị chính phủ Bolivie bắt giam, người ta khám thấy trong sách tay của ông những tài liệu chứng tỏ ông đã dùng tiền bạc hối lộ các sĩ quan cao cấp của hai nước để súi họ mua súng đánh nhau, mua với giá cắt cổ, mắc gặp rủi các công ty khác.

Zaharoff bị giam ở khám đường La Paz. Không rõ tại sao ông thoát được. Theo lời các tù nhân khác kể thì ông đã vượt ngục bằng dây vải do ông sé đem giường

nổi lại. Thật hoang đường như chuyến vượt ngục của kẻ phiêu lưu tình ái nổi danh trong lịch sử : Casanova.

Làm chủ công ty mới

Từ lâu, Nordenfeldt chuyển nhượng hết cổ phần cho Zaharoff thành thử công ty còn lại hai ông trùm Hiram Maxim và Basil Zaharoff. Kể về hoạt động thì chỉ có một mình Basil, Hiram hầu như lui về vai trò đề cho đẹp mà thôi vì ông ta đã thực sự hết thời rồi. Vài sáng kiến lặt vặt bây giờ thiếu gì kỹ sư, sản xuất là công việc của máy móc tinh vi. Trọng tâm vấn đề là thị trường, Maxim không làm nổi. Cứ ngồi không ăn lời, chuyện ấy trong thương trường không thể tiếp tục mãi, cho nên Zaharoff quyết định giải tán công ty bằng cách rao bán. Một công ty khác bỏ tiền mua với giá một triệu rưỡi đồng bảng Anh và đổi tên nó bằng công ty Vickers and Sons, nửa trả bằng cổ phần, nửa trả bằng tiền mặt. Công ty Vickers and Sons chẳng phải của ai xa lạ, chính là Zaharoff.

Chủ nhân Vickers năm nay 48 tuổi, tóc hoa râm, phần trắng lẫn phần đen, trú ngụ tại tòa nhà rộng lớn tráng lệ ở đại lộ Hoche Paris. Cao lớn và phong nhã, khoác trên lưng chiếc cặp đen ngồi trong xe song mã bóng lộn.

Túi ông ta chẳng có bao nhiêu tiền, vài ba Anh kim mà thôi, nhưng chữ ký của ông ta thường thấy ghi trên những tấm ngân phiếu đắt giá nhất thời đó, từng triệu triệu «livres sterling».

Tên ông ta được ghi trong danh sách 32 nhân vật

giàu sang nhất Âu Châu. Ông là một tài phiệt có hạng đồng thời lại là người cầm đầu một hệ thống đáng sợ, hệ thống gây tham nhũng (système de corruption). Hệ thống ấy ngày đêm làm việc qua 5 giai đoạn ;

a) Sưu tầm đầy đủ tất cả những tin tức liên quan đến cái chức vị then chốt của mọi chính phủ mà hãng Vickers cần giao thiệp thương mại nhất là đời sống tư, đăm mê cá nhân.

b) Khi hối lộ gây tham nhũng phải thực hiện toàn diện cho cả một nhóm người phụ trách để họ buộc phải che chở cho nhau một mắt xích tuột, cả dây xích sẽ hư.

c) Chi phí về việc gây tham nhũng sẽ được khò khéo bù lại bằng giá cả hàng hóa, tiêu càng nhiều giá càng cao.

d) Bao giờ cũng áp dụng chính sách hai mang (double jeu) bán súng cho ba bốn bên thù nghịch, không để bị rơi vào bất cứ thành kiến chính trị nào hết, như thế có hại cho thương mại.

e) Để chiều lòng yêu nước của khách hàng, công ty Vickers sẵn sàng ghi tên quốc gia đặt mua lên hàng hóa chứng tỏ súng ống hoàn toàn do nước đó sản xuất chứ không hề mua của ai.

Trong cuộc chiến đấu trên thương trường vũ khí, Zaharoff đã cả thắng nhiều công ty như Amstron, John Brown, Skoda, Bohm et Voss và chỉ chịu thua những công ty quá mạnh như Krupp, Schneider.

Đệ nhất thế chiến, áo gấm về làng

Bốn năm thế giới chiến tranh 1914-1918, hãng Vickers bán được 3 thiết giáp hạm — 4 chiến hạm — 53 tàu vận tải cỡ nhỏ — 2.228 khẩu đại bác hạng nặng — 100.000 khẩu liên thanh cùng các loại vũ khí nhẹ khác. Tổng cộng số tiền chừng mấy trăm triệu Anh kim. Tiền lời hơn 50 triệu Anh kim gấp ba số vốn, trong đó 60 phần trăm vào tay Basil Zaharoff.

Vickers đã ráo riết chuẩn bị sản xuất đầu tư và môi giới trước cả năm ngày chiến tranh xảy ra.

Suốt thời gian đại chiến, Zaharoff đi lại Paris — Luân Đôn để họp bàn với hai chính phủ về kế hoạch tổ chức chiến tranh.

Bộ trưởng ngoại giao Pháp Aristide Briand đã nhờ ông soay đổi lại cục diện Hy Lạp chống lại Đức quốc và ngã về phe đồng minh.

Bằng tiền, bằng mưu mẹo, bằng tài tổ chức Zaharoff đã giúp cho lãnh tụ Venizelos đảo chánh buộc vua Constantin, anh em rể của vua Đức phải rời bỏ xứ sở và Hy Lạp tuyên chiến với Đức hủy bỏ chính sách trung lập cũ. Kết quả quân Đức bị vỡ tại trận tuyến Bảo Gia Lợi vì Hy Lạp theo đồng minh.

Để thưởng công, trường Đại Học Oxford của Anh trao cho ông bằng tiến sĩ danh dự, hoàng gia Anh ban tặng ông tước Sir (Đức ông). Pháp gắn lên ngực ông chiếc huy chương cao nhất : đệ nhất đẳng Bắc Đẩu bội tinh. Tổ quốc Hy Lạp nhìn ông là một vị anh hùng cứu nước.

Âu Châu trong những năm 1914-1918, mọi sắp xếp chính trị giữa ba vị nguyên thủ chói sáng Clémenceau, Lloyd George (Anh), Wilson (tổng thống Mỹ) thường thấy có mặt Sir Basil Zaharoff, Báo chí gọi ông bằng người đứng trong hậu trường (Man behind the scene) hay ông vua khí giới (King of arms).

Thất thập cổ lai hi

Cuối 1918, Sir Basil 59 tuổi, hình như tuổi tác chẳng ảnh hưởng gì đến ông. Với người khác cái tuổi cổ lai hi tượng trưng cho cảnh mẫn chiểu xế bóng nhưng đối với ông già này hoạt động xem ra còn hăng hơn kể cả về sự sáng suốt tinh thần lẫn sức chịu đựng thể xác. Zaharoff lao vào đấu trường dầu lửa.

Năm 1899, đó đóc Chester đem chiến thuyền qua Thổ Nhĩ Kỳ làm áp lực chống lại những vụ tàn sát dân Arméniens. Nhờ chuyến đi này, Chester đã tìm thấy mỏ dầu nằm trong lãnh thổ xứ Arménie. Ông liền điện về nước xin sự ủng hộ để ông dành được quyền lập đường hỏa xa khai thác mỏ dầu tại Anatolie, Irak và Mésopotamie.

Cùng thời gian này, William Knox d'Arcy, người Anh được vua Ba Tư cho thiết lập cơ sở khai thác dầu hỏa trong thời hạn 60 năm độc quyền. Arcy muốn bành trướng hơn nữa nên vận động đẩy Chester ra khỏi Thổ Nhĩ Kỳ bằng cách súi vua Thổ không cho Chester tìm dầu ở Bagdad và Mossoul.

Chester liền giúp tiền cho phong trào «Jeunes Turcs» nổi dậy lật đổ vua Thổ Abdul Hamid mở đầu

kỷ nguyên âm mưu tranh chấp liên miên cho vùng Cận Đông giữa những thế lực tài phiệt Tây phương. Anh ủng hộ Arcy liên kết với Đức dùng sức mạnh ép chính phủ mới của Thổ phải tiếp tục thi hành mọi điều khoản mà vua Abdul Hamid đã cam kết trước đây. Chester hoàn toàn bị đánh bại rời khỏi Thổ Nhĩ Kỳ tay không.

Rồi Anh với Đức lại tranh chấp. Pháp ủng hộ Anh mong chia phần ở Cận Đông. Rồi Pháp với Anh hục hặc trên vấn đề Mossoul.

Thủ tướng Anh Lloyd George bí mật gặp Zaharoff nhờ ông này về Hy Lạp châm ngòi chiến tranh giữa Thổ Nhĩ Kỳ và Hy Lạp. Zaharoff mang theo 4 triệu đồng bằng Anh, chỉ sau một thời gian ông làm xong xứ mạng mà Lloyd George giao phó. Ngày 10-7-1921, quân Hy Lạp tràn sang Thổ Nhĩ Kỳ.

Trận đánh đẫm máu xảy ra tại Sakkaria kéo dài 22 ngày, quân Hy Lạp phải rút lui vừa rút vừa đốt phá khắp nơi. Tư lệnh quân Thổ Nhĩ Kỳ trong trận Sakkaria là tướng Mustapha Kémal sau này trở nên tổng thống nước Thổ.

Kết quả Thổ Nhĩ Kỳ bị suy yếu vì chiến tranh. Chính phủ Hy Lạp bị phân đối vì đã lợi dụng lòng yêu nước vào việc bảo vệ mỏ dầu cho đế quốc. Riêng Zaharoff, ông được nhiều cổ phần trong công ty mỏ dầu ở Mossoul. Ông bị chính phủ Pháp thù ghét một thời gian ngắn. Sau đó, Zaharoff vẫn lại là con người đáng trọng vọng của xã hội thượng lưu Paris. Thiên hạ gọi ông là : trùm ngân hàng, vua vũ khí, tay tổ dầu hỏa.

Ông già ở Monaco

Robert Neumann, một nhà báo Đức đi tìm tài liệu và những chứng nhân để hoàn thành cuốn tiểu sử Zaharoff đã gặp ở Monaco ông già ngoài 80 tuổi, tóc bạc trắng như tuyết, đôi mắt vẫn còn sáng long lanh.

Neumann viết mấy hàng trên chương chót cuốn :
« Đời Sir Basil Zaharoff » :

« A présent que Sir Basil, tout près du terme de son voyage, s'est malicieusement éloigné à un carrefour, abandonnant discrètement la grande route poussiéreuse pour une allée privée soigneusement sablée et plantée de palmiers, contemplons encore une fois notre héros aux cheveux de neige, appuyé sur sa canne, mais encore droit comme il convient à un homme qui est à tu et à toi avec la Mort... » (Bây giờ Sir Basil đã đi tới quãng đường chót cuộc hành trình, ông khôn khéo rẽ vào một nơi vắng vẻ rồi xa đại lộ bụi bặm phong trần, nơi có hàng cây dừa rũ lá, hãy nhìn ông với mái tóc bạc trắng sòa, đi đứng tựa trên chiếc canne nhưng dáng vẫn còn quắc thước để có thể nói chuyện mày tao với Tử Thần...)

Nơi vắng vẻ ấy là xứ Monaco, nhỏ bé chưa bằng một tỉnh mà lại là một vương quốc (Principauté de Monaco). Khi xưa, năm 1641 căn cứ vào hiệp ước Peronne nó được thừa nhận có chủ quyền riêng do ông hoàng Grimaldi làm chúa, nước Pháp chỉ đặt ở đó một đại đội có nhiệm vụ bảo vệ an ninh do ông hoàng chỉ huy. Về mặt chính trị đối ngoại, nó hoàn toàn thuộc Pháp.

Năm 1863, vương quốc Monaco chấp thuận cho

François Blanc, người Pháp mở sòng bạc. Kể từ đó, Monaco trở thành trung tâm đỏ đen của Âu Châu.

Zaharoff rất yêu Monaco. Ông đề ra một phần tư tài sản của mình đầu tư vào các sòng bài và xây cho mình một tòa lâu đài tuyệt đẹp. Tuy nhiên, chính ông lại không ham thích bài bạc chút nào.

Nghe ta kể chuyện : « Có lần một người đàn bà Anh đến bên ông năn nỉ :

— Sir Basil, xin ngài dạy cho tôi tại sao ngài đánh bạc mà trở nên giàu có như vậy, ngài đánh cách nào để ăn ?

Basil đáp :

— Việc tôi không dính dấp chi đến bài bạc, tôi cũng không phải là người giỏi đánh bạc, nhưng tôi có thể khuyên bà một điều rất tốt chẳng phải để được bạc mà để không thua.

— Xin ngài ban ân cho.

— Đừng bao giờ đánh bạc.»

Trước khi Sir Basil Zaharoff chết thì nhà của ông ở 53 đường Hoche Paris bỗng nhiên bốc cháy. Bao nhiêu giấy tờ kể cả tập ký ức của ông bị thiêu rụi. Nhiều bi mật lịch sử thành tro bụi. Ông chỉ chời trăn lại cho người bạn chí thân một điều : « Je souhaite à tous les rois et à tous les ministres d'avoir la tranquillité de ma conscience ».

4

HENRY FORD

Vua xe hơi

Con người ta nếu như bốn mươi năm trở về trước không bị gian khổ mà khinh thị việc đời thì bốn mươi năm về sau tất chẳng tránh khỏi thất bại.

GIA ĐẲNG KÍNH TAM LANG

Give more, get more.

NAPOLÉON HILL

Chậm nhưng mà chắc

Thiên tài thường phát hiện vào tuổi nào ? Họa sĩ Rembrandt, triết gia Kant, âm nhạc đại sư Beethoven

sáng tác những kiệt tác của họ vào khoảng năm sáu mươi tuổi hay hơn nữa. Nhưng thiên tài của họ đã tỏ lộ rất sớm, có thể nói những kiệt tác kia được nung đúc trong tâm hồn và trí tuệ họ từ lúc còn niên thiếu. Về những thiên tài chính trị, kinh tế và tài chính, hay nói chung cho loại người hành động thì điều kiện tiên quyết là phải được chữ thời nghĩa là cơ hội để tài năng của họ có đất dụng võ khác hẳn các triết gia, văn họa sĩ chỉ cần biểu hiện thiên tài của mình trên trang giấy hoặc trên tấm vải. Cơ hội ấy có thể đến giữa tuổi 30 cho Napoléon hay mãi ngoài 50 tuổi cho Bismarck.

Trường hợp Henry Ford đi ra ngoài lệ hết cả.

Hơn 40 tuổi, Henry Ford vẫn chỉ là một anh vô danh tiểu tốt, chẳng ai biết đến tên đến mặt, chẳng có lấy ít thành công nho nhỏ trên thương trường. Thế mà sau đó ông lại là người lãnh đạo si nghiệp giỏi của thế giới trong thế kỷ 20.

Năm 30 tuổi, Henry Ford đã hoàn thành chiếc xe hơi đầu tiên bên Hoa Kỳ chạy bằng xăng cho máy nổ do một người Anh nghĩ ra, mở máy chạy trong thành phố Detroit trước con mắt kinh ngạc của dân chúng, mặc dầu xe tự động đã từng được chế tạo từ 1895 ở Pháp, ở Đức.

Cực thông minh và rất tự tin cộng với tham vọng hết sức lớn, Ford cần cù âm thầm làm việc như anh thợ với mục tiêu kiện toàn xe hơi, làm cho nó tiện lợi hơn, gọn ghẽ hơn, tinh vi hơn. Ông là loại người có khả năng thủ công nghiệp đạt tới mức tối cao, ông muốn sử dụng khả năng đó để bù đắp cho thiên tài mà ông không thể có bằng cách tìm hiểu kỹ càng những gì thiên hạ

không cần chú ý, để lời ở đấy ra điều vĩ đại. Ông không chờ đợi nó rơi từ trên trời xuống, cũng không rình rập cơ hội, ông chỉ cố gắng đạt tới qua sự làm việc dùi mài và dai dẳng. Điều ấy không nẩy nở do thiên tài mà do tài cán cho nên nó hiện rất chậm nhưng lại rất đều đặn, mẫu mực.

Trại chủ hươu

Cũng như hầu hết những người thân lập thân của Mỹ quốc thường lớn lên với đồng cỏ bao la, Henry Ford sinh ngày 30-7-1863 trong một trang trại vùng Deaborn thuộc tiểu bang Michigan. Cha làm trại chủ nên muốn con cũng nối tiếp nghiệp nhà nông. Henry Ford không chịu vậy, chỉ ưa thích máy móc. Ngày sinh nhật, người ta cho Henry các đồng hồ, chú nhỏ mãi mê chơi với những bánh xe, dây cót suốt ngày không chán. Nó còn tháo tung ra làm thành động cơ cho xe giấy chạy. Thấy con có năng khiếu về cơ khí, gia đình liền gửi con vào tập việc tại một xưởng thợ sau khi Ford học hết trung học lúc ấy Ford 17 tuổi. Buổi tối, Ford còn đến làm cho nhà sửa đồng hồ.

Trở nên người thợ máy am tường nghề nghiệp, Ford có thể thay đổi cách điều khiển hoặc thêm vài bộ phận cho máy hơi, máy tracteur để chúng chạy khoẻ hơn. Một lần Ford thử chế tạo máy dầu gasoline theo kiểu mẫu đăng trên tạp chí Anh, Ford thành công mỹ mãn, nhưng tất cả các thứ đó mới chỉ là những tài vật của Ford mà thôi.

Năm 27 tuổi, lập gia đình rồi xin vào làm công ty

điện lực tại Detroit; lãnh lương 45 đô la một tháng. Bao nhiêu thì giờ rảnh rỗi, Ford gom góp vào việc chế tạo chiếc xe hơi hai máy mạnh chạy cả tích cả tang khắp vùng quê. Thêm hai năm nữa, Ford sang sửa, lắp thêm tiện nghi máy móc chiếc xe càng ngày càng tốt thêm, được sự tán phục khen ngợi của thiên hạ. Có người hỏi mua nó với giá 200 đô la. Ford bán để lấy tiền âm thầm chế tạo chiếc khác. Ông dùng một phần tiền để làm lộ phí đi Nữ Ước xem chiếc xe hơi của Đức hiệu Benz mới đem sang Mỹ. Ngắm nghía, xem xét cả tuần lễ, Ford lên tàu trở về nhà với lời phê phán: « Chẳng có gì đặc biệt đáng lưu tâm cả », và tin chắc rằng mình dư sức làm hơn thế.

Năm 35 tuổi, Ford thực sự là một tay dựng xe hơi chuyên nghiệp, hăng say và cẩn thận, tuy nhiên, ông vẫn chỉ có những dụng cụ thô sơ của người làm xe tài tử. Công việc trong công ty điện lực để lãnh lương tháng 125 đô la đã chiếm hết hai phần ba số thì giờ. Nhờ viên giám đốc công ty điện vốn là kẻ lười tài nên chấp thuận cho Ford được làm việc riêng nếu đã làm xong công việc của công ty.

Giữa lúc ấy thế giới bỗng sôi nổi với những sáng chế của Edison: đèn điện, máy phát điện mà trong tương lai rất gần, điện lực sẽ đuổi dầu lửa, hơi đốt ra khỏi nhiều lãnh vực. Ford đã xin gặp Edison và được nhà bác học chỉ dẫn cho những kiến thức khoa học mới lạ, mở cho những cái nhìn rộng rãi hơn. Edison khuyên Ford nên hăng hái tiếp tục tìm tòi về máy chạy xăng.

Quyết định chọn hướng đi cho đời mình

Tháng 8 năm 1899, Ford xin thôi công ty điện,

quyết định mở xưởng chế tạo xe hơi.

Xin nghỉ việc, điều quá dễ dàng, còn mở xưởng đâu có phải cứ nói hay quyết định là xong. Tiền lương tháng trước kia vừa soán để đủ nuôi gia đình, tiền dành dụm bao lâu đã ném vào những thí nghiệm hết sạch. Danh phận tư chức, lấy gì để nhà băng trông vào mà cho vay. Chỉ có một đường thoát duy nhất là tìm đến các nhà tư bản, trình bày kế hoạch để họ xuất trước cho ít tiền.

Qua vài khả năng thiên hạ đã trông thấy, qua cuộc sống cần cù tiết kiệm của Ford, một nhóm người có tiền chấp thuận cùng với Henry Ford mở « công ty xe hơi Detroit » để Ford làm kỹ sư giám đốc.

Khốn nỗi nhóm bỏ tiền vầu là những kẻ cấp công cận lợi thích kiếm lời thật nhanh theo phương châm : « tốn kém ít cho lời nhiều » (Petite dépense — Grand profit). Rút cục vì tính chất bôi bác mà công việc không mấy may phát đạt. Nhất là riêng Henry Ford kiếm được rất ít bởi tại phần hùn của ông yếu quá. Ba năm khổ cực, Ford đành phải xin từ chức ra thuê xưởng riêng, cải thiện toàn bộ máy móc xe hơi.

Cuối thế kỷ 19, xe hơi chưa được coi như một phương tiện chuyển vận tiện lợi, ngay nhà giàu cũng chưa thích dùng. Nhưng xe hơi lại được coi là môn thể thao, dân mê xe hơi là mê những cuộc chạy đua tốc độ. Ford thấy cần phải qua ngã này mà gây phong trào thích xe hơi, đồng thời gây tiếng tăm cho mình. Ông liền ngày đêm kỳ cật chế tạo chiếc xe hai « xy lanh » tự mình lái lấy và đánh bại xe Winton nổi tiếng tại Hoa Kỳ. Sang lần đua thứ hai, Ford « lạng xê » xe bốn máy và

toàn thắng. Tên tuổi Ford bấy giờ khá đủ để có thể lập công ty mới lớn hơn trước xa.

Ford Motor Company thành lập năm 1903. Số vốn 100.000 đô la, bỏ ra trước 28.000 đô la. Ban quản trị cử Ford làm kỹ sư giám đốc được hưởng 250/o cổ phần hùn vốn. Quyền hạn của ông trong công ty khá lớn. Tuy nhiên Ford vẫn nghĩ phải làm sao mua đa số cổ phần thì mới mong làm chuyện vĩ đại được.

Công ty ngay từ bước đầu đã phát triển hết sức tốt đẹp. Sang năm thứ ba, Henry Ford bỏ tiền ra thu mua 510/o cổ phần. Ông hoàn toàn ở thế đa số. Năm ấy Ford 43 tuổi.

Có quyền tuyệt đối rồi, Ford tính kế sản xuất từ A đến Z cho xe hơi Ford nghĩa là không phải mua các đồ phụ tùng từ bên ngoài đem về làm « montage » nữa. Công việc đang êm trôi thì bỗng cuối năm 1906, số xe bán ra sụt xuống kinh khủng, trước bán 1700 chiếc bây giờ chỉ bán không quá 600. Tìm hiểu nguyên do, Ford thấy sở dĩ bán kém là vì Ford chỉ sản xuất loại xe « de luxe » mắc tiền. Chẳng chút ngần ngại, chẳng phải nghĩ ngợi lâu la mặc dù nhiều người trong công ty phản đối ông quyết định bỏ việc sản xuất loại xe hạng sang để làm loại xe nhỏ hơn, hợp với túi tiền số đông, với ba « modèle » rẻ nhất 600 đô la, mắc nhất 750 đô la. Ông đã bán một hơi 8423 chiếc tất cả. Bấy giờ, các người cộng tác mới thân phục cải tài đánh hơi thương mại của ông. Lại vững, Ford định thử sản xuất loại « De luxe » một lần nữa, lần này cũng thất bại, vốn nhiều lãi ít, bán quá mắc không ai mua đành phải bỏ.

Sửa đổi cách tổ chức làm việc

Năm năm phát triển đều đặn, hãng Ford nay là một quyền lực tư bản, mỗi ngày sản xuất hơn trăm chiếc xe. Với khả năng ấy, Ford buộc phải tổ chức lại nhà máy thế nào để mọi động tác sẽ không thừa, không phí để giá thành chiếc xe có thể rẻ hơn, những loại xe trước đây vẫn chưa hoàn toàn là thứ xe phổ biến rộng rãi khắp các giai tầng đại chúng.

Henry Ford đề ra phương châm cho kế hoạch mới: «Voiture pour tous», dùng một loại máy xếp gọn chỉ cần thay «carrosserie» là nó biến thành xe du lịch, xe vận tải cỡ nhỏ.

1909, Ford mở kỷ nguyên của «modèle T» rất mau chóng được đại chúng ưa thích sắm xe Ford. Xe sản xuất không kịp. Nhà máy 2000 công nhân, ngày đêm hoạt động chẳng thấm vào đâu. Ford tức tốc xây nhà máy khác vùng ngoại ô Detroit cùng với sự áp dụng triệt để phương pháp và cách tổ chức mới. Mỗi bộ phận xe làm riêng ở một khu bằng các thợ chuyên môn thật giỏi sau cùng tất cả các bộ phận sẽ tập trung vào xưởng ráp xe. Nhờ vậy động tác trở nên quen thuộc khiến việc làm rất nhanh, không bị thừa thãi vô ích. Nhờ vậy, Ford có thể sử dụng không bị trục trặc số nhân viên thuộc 53 quốc gia khác nhau bất đồng ngôn ngữ vì tổ chức và lối điều hành máy móc đã nối liền họ như những mắt xích. Nhờ vậy mà ngay cả người thợ cầm hay diếc, què quặt vẫn có thể làm việc. Từng động tác, từng bước đi của thợ đều được tính toán kỹ càng tính vì, bộ phận này ráp sang bộ phận kia này sẽ chuyển bằng đường máy,

thợ không phải vào tới vác lui nữa, người thợ chỉ đứng nguyên chỗ, việc đưa đến trước mặt cho mà làm, khỏi nghĩ ngợi, khỏi mệt sức, thợ cũng tự mình biến nhập vào dàn máy luôn. Nhờ vậy mà Ford đã tạo một thành công lớn nhất cùng một số thợ mà sản xuất được gấp ba số xe.

Làm việc theo lối «train d'assemblage», Ford có thể trả lương cho thợ thuyền cao hơn hết bất cứ nơi nào trên thế giới. Để khuyến khích, ông còn chấp thuận để thợ thuyền có quyền chia lời của xí nghiệp, làm một năm được hưởng 50/o số lương hàng năm, làm hai năm được 7,50/o, làm ba năm trở lên 100/o số lương hàng năm. Thật là cả một cuộc cách mạng thời đó.

Thợ phục vụ tại hãng Ford kiếm 5 hay 6 đô la mỗi ngày. Phục vụ tại các hãng khác, ngành khác chưa tới 4 đô la.

Sản xuất lên hàng triệu xe

Theo quan điểm của Henry Ford, xe hơi tuyệt đối không phải là một đồ sa hoa, trái lại nó là một nhu cầu cần thiết của đời sống hàng ngày cho toàn thể mọi người. Chỉ cái nhìn khác thiên hạ đó thôi cũng đủ làm cho ông thành nhà tỷ phú, có quan điểm chính sách thì hành động mới chính sách.

Trả lương thợ cao nếu thiên cận thì thấy rằng hãng bị hao hụt tiền lời, nhưng nếu biết trông xa thì nó chính là một phương tiện đem đến cho hãng thêm lời. Vì lương cao khiến mãi lực của số đông tăng lên, ai chịu

khó dành dụm cũng có thể mua xe, nhiều người mua xe thì công ty mới được bảo đảm để sản xuất hàng loạt cho đại chúng.

Ford đã tính đúng, kể từ 1915, khi quyết định trả lương thợ tối thiểu 5 đô la một ngày, có nhiều xe được bán cho nhân viên của hãng.

Xe càng sản xuất đại lượng thì giá thành càng rẻ đi, giá càng rẻ thì người mua càng đông. Giai cấp nào cũng có thể mua xe.

Năm 1909, xe du lịch Ford giá 950 đô la, hãng bán ra 18.864 chiếc. Năm sau, giá xuống 780 đô la, nhu cầu mua vọt lên 34.500 chiếc. Hai năm sau nữa, giá 600 đô la, số bán tăng lên 168.000 chiếc. Năm 1916-1917, giá chỉ còn 360 đô la thì hãng phải sản xuất hàng năm 800.000 chiếc mới đủ cung cấp. Khoảng thời gian cuối đệ nhất thế chiến, bị ảnh hưởng chiến tranh nên giá phải cao từ 450 tới 525 đô la, số tiêu thụ sụt xuống còn gần 600.000. Khi chiến tranh dứt, giá lại rẻ thì hãng lại bán ra hơn một triệu chiếc xe hàng năm.

Bất hòa nội bộ

Ford thường xuyên hạ giá xe nhằm mục tiêu quảng cáo và đã thu hiệu quả lớn cho xe Ford. Tuy nhiên nó cũng gặp những khó khăn không nhỏ :

a) thứ nhất đối thủ cố làm nản lòng người mua bằng cách rí tai bảo hãy chờ 3 hay 6 tháng nữa giá còn rẻ hơn,

b) mỗi lần hạ giá để có thể bù đắp số lời thất thu thì số xe bán ra phải nhiều lên, nếu bán như mức cũ là thua thiệt.

c) chia lời cho các người hùn ít thường bị họ phản đối dữ dội, gây bất hòa nội bộ trầm trọng.

Hai khó khăn thứ nhất, thứ nhì tương đối dễ giải quyết nhờ uy tín lớn mạnh của Ford. Khó khăn thứ ba luôn luôn là vấn đề rức đầu hơn cả. Cổ phần viên tức nước vỡ bờ đưa Ford ra tòa kiện. Ford chứng minh việc làm của mình rất có lợi cho công ty nên thắng kiện.

Một nội bộ chống nhau ắt hẳn không thể nào sống yên ổn lâu dài, Henry biết thế nên ông tìm mọi cách biến hãng Ford thành công ty của gia đình. Cổ phần riêng ông là 58o/o nay chỉ việc dành nốt 48o/o nữa là xong.

Năm 1919, Henry cho con là Edsel mua tất cả số cổ phần không phải của dòng họ Ford, mỗi cổ phần giá 12.500 đô la mà lúc mới mở giá chỉ có 100 đô la. Tổng cộng phải trả 75 triệu đô la. Tiền đâu ? Vay ngân hàng không là chuyện dễ lúc này, kinh tế tài chính đang hồi khủng hoảng sau chiến tranh. Henry Ford táo bạo dốc hết tiền nhà cộng với số lời của hãng trong năm đó để trả cho đúng kỳ hạn. Chống giữ đến năm sau lời 50 triệu mới hoàn toàn vượt qua cơn hiểm nguy để tiếp tục tiến, cơ sở Ford lan ra khắp nơi, số tiền lời dành mở mang cơ sở tính cả hàng tỉ quan.

Sản xuất máy cày

Năm 1917, chính phủ Anh sang cầu viện bên Mỹ

và đặt hãng Ford chế tạo rồi cung cấp cho Anh quốc các loại máy dùng vào nghề nông. Cần bù đắp những thua thiệt vật chất do chiến tranh, nước Anh muốn tích cực tăng gia sản xuất nông nghiệp mà ít lâu nay bỏ bê. Một mặt làm sao cho đất có thể cung cấp số lượng hoa màu nhiều hơn, mặt khác vì thiếu nhân lực nên dùng máy móc thay thế. Hãng Ford nhận cung cấp 5.000 máy kéo (tracteur) chạy ngoài đồng ruộng, giá 700 đô la một máy. Thời hạn giao hàng là 3 tháng trong khi nhà máy Ford chưa hề sửa soạn tí gì cho việc sản xuất cơ khí về nghề nông. Chính phủ Anh trả trước 250/0 tiền.

Hãng Ford giao hàng không sai một ngày, tiền lời trong áp phe này không quan trọng bằng sự thần phục của chính phủ Anh và sự đẩy mạnh sản xuất thêm sang một ngành khác ngoài xe hơi, nó cũng là giấc mơ mà Ford hằng ấp ủ hồi niên thiếu ở nông trại.

Cơ khí nông nghiệp Ford bán cho Anh quốc có thể sử dụng vào 95 trường hợp khác nhau, thay cho bò ngựa cày cấy, sỏi đất, reo mạ, gặt lúa, đập lúa, xay gạo v.v...

«Tracteur» Ford thành công chẳng kém gì xe hơi, nó chinh phục thị trường Mỹ, thị trường ngoại quốc rất mau. Chính phủ Nga Sô Viết theo gương Anh đặt ngay một lúc 10.000 tracteurs Ford đồng thời giảm số hàng bên Đức quốc.

Trong một thời gian ngắn, nhà máy Ford sản xuất cơ khí nông nghiệp tới hàng triệu «tracteurs», khá nhiều các loại khác cũng được sản xuất cùng một lúc.

Áp dụng cùng chính sách như xe hơi, Ford bán mỗi ngày mỗi rẻ hơn, chỉ mấy năm sau, giá «tracteur» trước 858 đô la nay còn 395 đô la nhờ cách khéo sử dụng nhân lực, máy móc.

Sau cơ khí nông nghiệp, Ford sản xuất luôn cả máy bay, ca nô, mũ sắt, vỏ thép đóng tàu, v.v...

Làm thế nào để vượt qua cơn khủng hoảng ?

Sóng gió cơ hồ làm tan vỡ hãng Ford xảy đến năm 1920 khi Henri Ford quyết định mua hết cổ phần của hãng. Lúc ấy thế giới vừa hòa bình và Ford muốn chuyển sang kỹ nghệ hòa bình. Nhưng những xáo trộn kinh tế hậu chiến gây trở ngại kinh khủng. Hàng triệu thợ thuyền thất nghiệp tràn ngập đường phố, mĩ lực của dân chúng hạ xuống mức rất thấp trong khi Ford mang số nợ với các cổ phần viên đúng kỳ hạn phải trả. Trong ngân hàng ông chỉ còn 20 triệu đô la vốn dự trữ thì đã 33 triệu tiền mua lại cổ phần, nợ sở thuế 18 triệu, tiền thưởng chia cho thợ 7 triệu. Tổng cộng ông cần thêm 38 triệu nữa mới đủ.

Bi chứ không cùng, vì các tài phiệt Wallstreet sẵn sàng cho Ford vay tiền bao nhiêu cũng được. Ford nhất quyết không chịu, như vậy đi trái với nguyên tắc truyền thông dựng lên từ ngày mới có 28.000 đô la vốn đầu tiên của công ty cho tới bây giờ chưa hề hãng vay tiền ai. Ngửa tay đi vay có nghĩa là chấp nhận tất cả mọi điều kiện mà người ta trói buộc mình.

Henry Ford thử cố hết sức hạ giá vốn của mỗi loại hàng sản xuất mong sản xuất nhiều hơn, ngặt vì giá

nguyên liệu mắc cộng với những điều kiện lao động đang gặp khó khăn, nên Ford thất bại. Đánh thức thử ư? Muốn giải quyết tình thế cấp bách không thể không có một quyết định táo bạo. Ông liền cho hạ giá bán xuống 250/o trước sự kinh ngạc của thiên hạ, hạ đến mức lỗ vốn luôn. Nếu số lượng bán không tăng vọt lên được là vỡ nợ.

Niềm hy vọng của Ford thực hiện, số bán lên mau nhưng chỉ trong một thời gian ngắn nó dừng nữa.

Làm thế nào? Nếu như các sí nghiệp khác họ đã kết luận giảm giá vô ích và cho lên giá lại? Riêng Henry Ford nghĩ khác: « Chắc tại chúng ta chưa đẩy mạnh được mĩ lực của dân chúng nên hàng bán khó ». Nghĩ vậy, ông cho hạ xuống nữa, ông dám thí nghiệm một sự thách đố tất cả những quy luật thị trường có từ trước tới giờ. Hành động táo bạo này ông đặt nó trong kế hoạch chấn chỉnh ngân quỹ, mặc cho hàng bán yếu, ông cứ việc cho làm như điên để hoàn thành nhanh chóng 100.000 xe hơi mỗi tháng. Đến tháng 12, 1920 thấy số xe dự trữ tạm đủ, ông liền cho nhà máy đóng cửa với cái cớ « tính toán thường niên » để giải quyết cho sạch những tàn dư của sản xuất thời chiến gây kèn càng, chướng ngại cho chương trình mới. Thông cáo chính thức đóng cửa 15 ngày và đã kéo dài ra 6 tuần lễ khiến dư luận đồn đại rầm rĩ là Ford vỡ nợ rồi đóng cửa vĩnh viễn. Một ngân hàng ngổ ý công khai cho Ford vay tiền chỉ với điều kiện để cho họ trông nom về tài chánh.

Thiên hạ làm to, Ford chưa đến nỗi vỡ nợ, Henry làm giả tạo ra mà thôi, bề ngoài ông trao hết lại quyền cho con trai Edsel, nhưng bên trong ông vẫn một tay

mình điều khiển bằng mọi cách để cạnh tranh. Nhân viên bàn giấy bớt xuống còn một nửa, cơ sở thống kê xưa kia là niềm hãnh diện của hãng nay bãi bỏ, những kiểm soát viên và chuẩn bị viên thừa thãi bị sa thải, tất cả nhân viên thứ yếu giảm đi 600/o. Ngược lại, công việc phải làm mau hơn trước đây để hoàn thành một xe mất 22 ngày, bây giờ phải hoàn tất trong 14 ngày. Kể từ lúc cái xe chỉ mới là đồng sắt. Kế hoạch cạnh tranh hoàn tất đã tiết kiệm chi phí ngoại phụ cho một chiếc xe từ 146 đô la xuống 93 đô la. Hàng ngày sản xuất. 4.000 xe, Ford tiết kiệm được hàng triệu đồng phạt lãng vàng.

Xe Ford bán càng rẻ hơn, người tiêu thụ đổ xô vào mua, nhịp sản xuất đều đặn, kết bạc Ford lại đẩy áp, 4 tháng sau dư ra 87 triệu thừa đủ để giải quyết mọi việc mà hồi đầu năm muốn kéo hãng để sụp.

Cuối 1920-21, tổng sản lượng Ford mỗi năm một triệu rưỡi xe rồi lên tới 2 triệu xe. Xe Ford bền, tốt chỉ bán 355 đô la, rẻ nhất thế giới.

Lấn sang nhiều ngành sản xuất khác

Ban đầu Ford định giữ đúng truyền thống Hoa Kỳ chuyên chú sản xuất một ngành (à branche unique) không lây quấy sang các ngành khác. Ý định ấy không yèn vì khi Ford đã sản xuất hàng năm 2 triệu xe thì bắt buộc phải dấn sang nhiều ngành khác sản xuất các vật dụng liên quan mật thiết đến xe hơi, như sản xuất da nhân tạo cho mũ đệm, mỏ sắt cung cấp nguyên liệu, chế tạo vải cho mũ xe, ngành vận tải đường biển để chở hàng v.v... Phải cần ít nhất sáu bảy ngành sản xuất

khác để phục vụ cho xe hơi, nó là hình ảnh một căn nhà có nhiều tầng dưới lệnh điều khiển duy nhất từ việc biến chế nguyên liệu tới việc chuyên chở hàng đi bán. Có lần sang thì Ford mới đỡ mất lời vì mua đắt, lại không bị yêu sách lời thôi, đồng thời có thể tự quyền mình thay đổi dễ dàng cho hợp với ý muốn khách hàng, không lo hàng bị kẹt do chậm trễ vì chuyên chở.

Những lý lẽ trên buộc hãng Ford phải mua mỏ than ở Kentucky, mỏ kim khí ở Michigan, đường xe lửa Detroit — Toledo — Ironton, dựng những lò đúc thép (hauts fourneaux) lớn lao, kiến lập một hạm đội chuyên chở đường biển mang than, kim khí và gỗ về.

Để có thể bán xe rẻ ở những nơi xa xôi hoặc nước ngoài, Ford cho thiết lập nhiều xưởng ráp xe ngay tại địa phương, Trung Ương chỉ việc chở sườn xe, đinh ốc v.v... tới nơi ráp vào là xong. Vấn đề căn bản đặt ra là làm sao cho các bộ phận rời khi ráp vào phải thật vừa vặn. Vấn đề này Ford giao phó cho vị kỹ sư danh tiếng người Thụy Điển tên Johansen phụ trách.

Những bất lợi của phương pháp sản xuất «standard»

Công ty Ford sở dĩ phát triển lớn mạnh nhanh chóng là nhờ ở phương pháp phân công, phân việc tinh vi, nhờ phương pháp sản xuất «standard» (cả triệu xe theo một kiểu mẫu). Nhưng sau một thời gian vừa đủ để người tiêu thụ hết ngạc nhiên, chuyển sang ngấy chán loại xe chỉ có một kiểu duy nhất thì những bất lợi của phương pháp lộ ra. Thiên hạ bắt đầu không ưa xe Ford

«modèle T» nữa vì nó hơi thô, nặng nề, thiếu duyên dáng so với xe của các hãng khác.

Henry nhìn thấy tâm lý khách hàng đã thay đổi nếu cứ giữ nguyên kiểu cũ sẽ mất khách. Ông liền cho xe chuyển hình, làm đáng hơn, «carrosserie» được kéo dài cho thon xe, khuôn chắn bùn gò theo đường nét phong nhã hơn, đệm xe êm ái hơn v.v... Tổng cộng chừng 81 chỗ sửa chữa, mỗi chỗ sửa chữa lại ảnh hưởng đến nhiều chỗ khác thành thử phải thay luôn một loạt dàn máy chế tạo, tính ra mất 8 triệu đô la và 50 ngày ngưng sản xuất dành cho việc tái tổ chức. Kiểu mới nhất của Ford lại vang danh là loại xe đẹp nhất.

Rút kinh nghiệm bài học trên, Ford tìm cách giảm dần sức nặng của phương pháp «Standard» thường đưa đến chỗ thiếu khả năng linh động cạnh tranh để thay vào đấy phương pháp làm thế nào mỗi năm hay mỗi nửa năm có thể tung vào thị trường một «modèle» mới hơn.

Do đó, người ta thấy khi viết cuốn «Ma vie et mon oeuvre» xuất bản năm 1922, Henry Ford nhiệt liệt cổ võ cho lẽ lối sản xuất một kiểu xe duy nhất và hệ thống sản xuất chỉ chuyên vào một ngành duy nhất.

Bốn năm sau, ông viết cuốn «Aujourd'hui et Demain», ông vẫn chủ trương «à branche unique» nhưng hơi sửa đổi đi đôi chút là mỗi ngành nên sản xuất một loại duy nhất và có thể kiêm cố nhiều ngành khác nhau. Nhưng thực tế, mười năm sau, Henry đã từ bỏ hẳn chủ trương mà ông viết trong sách.

Theo ông tất cả những tổ chức công nhân đều vô

ich, ông làm đủ mọi cách để chứng tỏ điều ông nghĩ là đúng, ngoài việc tăng lương cao, ông còn xây cất nhà thương, trường học, viện mồ côi dành riêng cho công nhân của hãng ông. Trẻ mồ côi, học trò đi học phải tập lao động có ăn lương để sau này trở thành những người thợ giỏi.

Giống như Rockefeller, Andrew Carnegie, Ford tự cho mình sứ mạng của nhà truyền giáo làm những điều thiện bằng tiền bạc của nhà tỉ phú chứ không bằng giảng lời chúa nơi giáo đường. Nhà tỉ phú có quyền kiếm hết triệu này đến triệu khác chẳng việc gì phải e dè vì họ dùng tiền đó gây dựng hạnh phúc cho con người.

Vận động hòa bình

Ford có thành kiến không bao giờ ưa những ông «buôn tiền» (les banquiers), đó là một thành kiến làm mọi người trong chế độ tư bản ngạc nhiên. Quan niệm về tư bản của ông chỉ thu vào mấy điểm: thợ phải làm việc, nhà máy phải sản xuất và bán rẻ những đồ tốt, dùng số lời trả lương cao cho thợ đồng thời mở mang si nghiệp. Ông nhất định không để một vai trò nào cho loại người mà ông gọi là lũ buôn tiền. Ông phủ nhận luôn vai trò đem tiền chỗ thừa sang đến cho chỗ thiếu vốn là vai trò quan trọng của những nhà tài chánh chuyên nghiệp đối với chế độ tư bản, mặc dù trong đời ông đã từng nhận viện trợ tài chánh để gây dựng cơ nghiệp.

Sở dĩ Ford thù hận «dân làm ngân hàng» là bởi mấy phen ông đã suýt bị xiềng liềng vì các ngân hàng

cả mập gây nên những cuộc khủng hoảng kinh tế cốt để làm giàu cho mau, nếu ông không gan dạ, bướng bỉnh thì đã bị chúng nuốt vào bụng rồi, thêm nữa, bao ngày túng túng của ông lúc còn hàn vi đều do bọn chúng tạo ra. Lẽ thứ hai khiến ông căm hờn là lão già Pierpont Morgan, người Do Thái trùm tài phiệt ngân hàng Mỹ ủng hộ công ty General Motors, kẻ thù đáng sợ của Ford. Thù hận «tội ngân hàng» nên ông nhiệt liệt yêu hòa bình, theo ông thì chính trị nó là kẻ chỉ làm giàu trên chiến tranh và khủng hoảng kinh tế. Hành động chính trị đầu tiên là đi vận động hòa bình. Nó làm cho ông càng nổi tiếng với những tính chất khá kỳ cục của cuộc vận động đó.

Khởi đầu vào tháng 9-1915, ông tuyên bố quyết định rút hết tiền ra khỏi các ngân hàng không để chúng dùng tiền ông đem cho các nước đang đánh nhau vay mà mua vũ khí. Mấy tuần sau, ông đích thân đến gặp tổng thống Hoa Kỳ Wilson trình bày kế hoạch hòa bình. Trước hết, ông đề nghị lấy chiếc tàu lớn nhất của hãng ông chở tất cả những nhân vật thuộc đủ mọi thành phần có cùng chung một lý tưởng yêu hòa bình sang Âu Châu kêu gọi các nước ngưng chiến. Ông coi chuyến đi này như một đạo thập tự quân hòa bình, sứ mạng của nó là gọi tất cả những ai hiện đang núp dưới hầm cầm súng bắn giết nhau hãy nên trở về nhà ăn tết Giáng Sinh. Con tàu nhỏ neo bắt đầu cuộc hành trình thì bên kia đại dương, các chính trị gia Âu Châu ôm bụng cười cái tư tưởng quái dị đó.

Ra tiễn chào tàu «Oscar II» có cả nhà bác học Edison, thành phần du thuyết hòa bình gồm vài ba chánh khách, 50 ông nhà báo, mấy trăm thông ngôn, thư

ký, tốc ký. Chỉ có các nước Bắc Âu nhiệt liệt hoan nghênh mở tiệc đọc diễn văn, kèn chào rầm rộ, còn các nước khác tham chiến, phải mời họ đi thăm viếng trong những xe bọc sắt để đề phòng bọn hiếu chiến bắn vào họ.

Rút cuộc, tàu «Oscar» trở về Mỹ trên có Henry Ford, ông ốm đau khập khà cùng với những người bạn đường mệt nhọc chẳng kém. Chuyến đi tốn kém hết 100.000 đô la, vài tháng không làm việc, kết quả : con số không !

Về nhà, Ford vẫn còn cay vắn đề hòa bình, ông thường nói ở bất cứ đâu với luận điệu lên án quân phiệt. Ông cho rằng chiến tranh gây nên bởi sự khốn cùng của các dân tộc, vậy cách tốt đơn hết đề tránh chiến tranh là hãy làm cho mọi người sung túc. Âu Châu đang chiến tranh thì Mỹ Châu đừng nên tiêu cho Âu Châu một đồng đô la nào hết, đừng hy vọng mình có thể lãnh mạnh hóa Âu Châu, phần đất nhân loại đầy thối nát, lạc hậu về kinh tế kém tổ chức. (Il serait fâcheux de dépenser un seul dollar pour l'assainissement de cette Europe arriérée, économiquement mal dirigée et politiquement pourrie). Ông cũng cho rằng rồi đây sẽ xảy ra cuộc chiến tranh thứ hai, nước Mỹ sẽ cần sản xuất kịp thời những vũ khí vô địch để tránh họa do đệ nhị thế chiến gây ra.

Đến đây, Ford đã dừng lại, ông nói :
«C'est tout, c'est tout»

Nhiều tiền, thế lực lớn, mọi người yêu mến nên

Ford tự nhiên được kể như có vai trò chính trị quan trọng đối với xứ sở. Dự luận nhìn Ford là một vị tổng thống tương lai, nhưng hai đảng Cộng Hòa và Dân Chủ và thứ nhất là giới kỹ nghệ, giới ngân hàng đều cực lực chống lại bất cứ quyết định nào có ý mưu đưa Ford ra ứng cử tổng thống. Mãi tới 1925, chủ trương ủng hộ Ford vào chức nguyên thủ quốc gia mới mất hẳn.

Dòng họ Ford đến nay là đời thứ ba ở ngôi vị vua xe hơi. Henry Ford chỉ có một người con trai duy nhất Edsel chết sớm. Edsel không nổi bật như cha vì Henry Ford hãy còn nắm trọn quyền hành. Con trai lớn của Edsel được đặt tên là Henry Ford 2 nối nghiệp ông nội.

Ký giả Booton Herndon trong một cuốn sách nói về Ford viết :

« Henry Ford I created the company and made it big, Henry Ford 2 saved it and made it bigger and more ».

Dưới sự điều khiển của Henry Ford cháu, công ty hiện có tất cả 415.000 nhân viên, thợ thuyền làm việc. Nhà máy xe hơi Ford rộng 1200 mẫu tây với 85 cây số đường rầy và một nhà bếp nấu ăn buổi trưa cho 100.000 người. Năm 1968, xe hơi Ford bán ra tính thành tiền là 14 tỷ đô la. Công ty bây giờ không còn là của riêng gia đình như hồi đời ông nội mà là một công ty theo nghĩa chân thật của nó. Tuy nhiên Henry Ford 2 trước sau vẫn

là người có quyền quyết định tối hậu.

Bộ trưởng Quốc Phòng Mac Namara thời tổng thống J. F. Kennedy và Lyndon Johnson là một trong mười quản trị viên cao cấp (manager) của công ty Ford.

5

ALFRED NOBEL

Ông vua chất nổ, cha đẻ của giải thưởng quốc tế Nobel

Nhiệt tâm là tinh thần của sự nghiệp.

ALFRED NOBEL

Trên đời này không bao giờ có chuyện cùng đồ mạt lộ, chỉ vì người ta không biết cái lẽ cùng tắc biến, biến tắc thông đấy thôi.

THANG NGUYÊN NGUYÊN NHẤT

Người ta có thói quen hỏi một câu rất tầm thường : Tiền tao được hạnh phúc không ? Cái câu ấy thật vô nghĩa đối với nhà tỷ phú tức là người đã

thành công trong việc chinh phục kinh tế để lấy về một thế lực tiền bạc.

Làm giàu chắc chắn là nguồn vui của những con người hành động. Dù họ phải nếm trải trăm cay ngàn đắng nhưng họ vững tin vào sự ích lợi và cần thiết của những gì họ làm. Tâm óc họ chỉ có một ý muốn là sản xuất hay thực hiện kế hoạch mà họ ý niệm, dồn mọi nỗ lực cho vào đó. Tất cả sự vật ở ngoài lề hoạt động kinh tế đều không đáng kể. Sẽ được hưởng một đời sống êm ấm như Morgan? Sẽ bị la ó chửi rủa như Rockefeller? Sẽ chịu nhiều khổ đau với đời sống gia đình như Alfried Krupp? Điều này nếu nhìn sâu xuống tâm hồn họ chẳng quan trọng bao nhiêu, chẳng nghĩa chi với chức nghiệp của họ. Tính họ phức tạp hay quá đơn giản thật khó mà nói. Chỉ biết rằng những vấn đề của họ thuần là những vấn đề gói trọn trong các áp phe họ đang làm và ngày đêm suy nghĩ tìm cách thắng. Chuyện đi chơi, chuyện tình cùng hết thảy mọi chuyện khác trên đời không phải là những chuyện mà họ lưu tâm.

Trường hợp Alfred Nobel là trường hợp kỳ lạ. Ông vua chất nổ trước khi chết trở thành người ra chuộng hòa bình, ông đem hết của cải đồ sộ của mình gửi vào nhà băng tặng nhân loại, lấy số lời mỗi năm phân chia thành nhiều giải thưởng để tặng ai xứng đáng trên lãnh vực văn chương, khoa học, nhưng giải thưởng lớn nhất, danh dự nhất là giải thưởng cho người đem lại hòa bình. Phải chăng đây là trường hợp hối hận của một nhà tư bản? Trước khi có thể trả lời, hãy tìm hiểu cuộc đời của Alfred Nobel.

Emmanuel NOBEL, kiến trúc sư nổi tiếng tại Ai

Cập, rồi ông về dạy học ở trường đại học Stockholm và trở thành một kỹ sư rất giỏi được chính phủ Nga hoàng mời qua trông nom việc xây dựng các nhà máy sản xuất vũ khí.

Alfred Nobel ra đời bên nước Nga ngày 21-10-1833. Alfred cùng các anh đều được cha dạy dỗ, hướng dẫn vào ngành kỹ thuật, một ngành đang đà phát triển. Năm 16 tuổi, Alfred tập việc trong xưởng của ông bố với tư cách của một kỹ sư cơ khí. 17 tuổi, Alfred được gửi đi Mỹ theo kỹ sư tiếng tăm John Ericson, người Thụy Điển, hiện làm giám đốc kỹ thuật xưởng đóng tàu lớn nhất Hoa Kỳ.

21 tuổi, Alfred rời Nữu Ước về Nga giữa lúc nước này chìm ngập vào chiến tranh. Nga đang phải chống cự khó khăn với các hạm đội của Anh Pháp. Căn cứ hải quân quan trọng Sébastopol tại Bắc Hải của Nga ở trong tình thế nguy ngập. Các nơi khác như bờ biển Baltique, Kronstaldt, căn cứ Saint Petersburg đều bị đe dọa một sớm một chiều. Nền an ninh của Nga còn hay mất tùy thuộc phần lớn vào công tác sản xuất của những nhà máy Nobel chế tạo vũ khí, chất nổ và thủy lôi. Phải làm gấp thành thử chỉ với thời gian ngắn, cơ xưởng Nobel đã mở rộng thầu dụng cả mấy ngàn công nhân, con số khổng lồ thời bấy giờ. Alfred Nobel được trọng dụng để thực hiện những gì ông đã học ở bên Mỹ.

Nhưng rồi chiến tranh Crimée chấm dứt, bao cơ hội tốt cho hãng chế tạo vũ khí Nobel tiêu mất. Buồn vũ khí nay là một doanh nghiệp quốc tế chính phủ Nga thấy rằng sản xuất ở trong nước giá đắt hơn mua nên

quyết định đi mua dù là mua các cửa nước mà trước đây vừa là những kẻ thù nghịch của Nga, nhà máy chế tạo Nobel dần dần bị bỏ rơi, khiến Emmanuel Nobel không thể không tìm cách chuyển sang lãnh vực hoạt động mới. Ông đến vùng sông Volga lập xưởng tàu chạy bằng hơi nước. Làm ăn thất bại rồi sau bị phá sản. Các tài chánh chuyên gia, chủ nợ đòi ông từ chức nhường chức giám đốc cho người con thứ hai.

Emmanuel cùng các con chỉ còn nước là bỏ Nga về quê hương mong dựng lại cơ nghiệp. Tại quê nhà, họ đã cố gắng hết sức mà không sao thực hiện nổi kế hoạch thiết lập một nhà máy chuyên chế tạo và sản xuất chất nổ vì thiếu tiền. Cuối cùng họ phải qua Ba Lê, quốc gia cường thịnh giàu có nhất Âu Châu vay tiền. Họ gõ cửa khắp mọi nơi, kết quả đều chỉ gặp được những cái lắc đầu thờ ơ của các nhà tư bản vì các vị đó đang đầu tư thu nhiều lời vào các dịch vụ thời thượng như hỏa xa, vải lụa v.v... đại gì phiêu lưu vào chất nổ, thứ hàng nguy hiểm lại xa xôi, tận miền cực Bắc. May làm sao, Alfred Nobel đi lọt đến đức vua tức hoàng đế Nã Phá Luân đệ tam, ngài tỏ ra thích thú đề nghị của vị kỹ sư trẻ tuổi đầy nhiệt tình, ngài hy vọng nếu thực hiện được nổ sẽ giúp cho ngài một sức mạnh quân sự rất cần thiết đối với tham vọng bá chủ của Pháp quốc. Nhìn thấy ý muốn của hoàng đế, giám đốc ngân hàng Pereire liền bỏ vốn ứng trước cho Nobel 100.000 quan tiền vàng.

Nhà máy bị nổ tan tành

Quay về quê nhà hân hoan Alfred bắt tay vào việc mà trước đây 20 năm, ông đã tìm ra chất

«nitro-glycérine» nhưng nó thật khó chế biến vì rất độc. Sau bao nhiêu kinh nghiệm, ông mới chọn nó với bột đen (poudre noire), thứ thuốc nổ không làm hại cho sức khỏe con người thì chất «nitro-glycérine» mới dễ dàng gần gũi, tuy nhiên, khi đem ra sử dụng vẫn không được vì đốt thì chỉ cháy chứ không nổ, mà đã không nổ thì vô ích.

Lại vui đầu trong phòng thí nghiệm, cuối cùng Alfred vượt qua những trở ngại bằng cách làm các ngòi nổ đặt vào trong chất nổ, bấy giờ chất kia mới nổ. Ông đem cả hột nổ lẫn chất nổ trình trước Viện Thương Mại hoàng gia Thụy Điển để lấy văn bằng sáng chế ngày 15-7-1864. Chất nổ mới được đem sử dụng trong các hầm mỏ và phá núi, xây hầm.

Nhưng trời đất hình như căm giận cái sáng chế cướp quyền tạo hóa này sao đó nên ngày 3-9-1864, nhà máy Nobel bị nổ tan tành, một số đồng công nhân chôn vùi dưới đồng gạch vụn, em ruột Nobel chết trong tai nạn khủng khiếp. Cả nước sôi động, dân chúng la ó phản đối chất nổ giết người, sản phẩm của quỷ và đòi chính phủ cấm không cho xây cất nhà máy khác ở vùng lân cận Stockholm. Các tỉnh khác cũng quyết liệt từ chối bất cứ dự định nào của Alfred Nobel. Nếu bỏ cuộc thì kể như toàn bộ sự nghiệp tiêu ma. Alfred tiếp tục đấu tranh phút chót ông mò ra lối thoát kiến trúc nhà máy chế tạo chất nổ ở hồ Maelar, không được xây trên đất thì ông xây trên nước, nhà máy nổi trôi bằng con tàu. Ông mua cái vỏ tàu cũ bỏ neo giữa hồ. Thế mà vẫn chẳng yên, dân chúng nhiều lần mang gậy gộc giáo mác muốn đuổi đánh. Các nước khác, để đề phòng Nobel, dự luận yêu cầu chính phủ ra lệnh cấm loại «dầu» nổ sát

nhân của Nobel, ngay cả nước nước Mỹ vốn có truyền thống mạo hiểm cũng không dám nhập cảng «dầu» nổ (nitro-glycerine mang thể chất lỏng).

Dân chúng cứ việc chống, nhưng một khi các nhà tài chính đã nhận thấy đây là mối lợi thì sự chống đối sẽ thua trước thể lực tiền bạc.

Cuối năm 1864, Alfred Nobel được 2 nhà tài phiệt mời ký hợp đồng sản xuất «nitro-glycerine», họ trả ông 100.000 đồng «ta-le», tiền khai thác bằng sáng chế. Phần lớn số tiền trên chuyển thành cổ phần của Alfred trong xí nghiệp. Việc thứ hai là can thiệp bên cạnh chính phủ để cấp giấy phép dựng nhà máy. Công ty hỏa xa yêu cầu chính phủ cho dùng chất «nitro-glycerine», nếu không ngành hỏa xa sẽ bế tắc bởi núi non mà chắc chắn là không thể dùng cuốc tay để cuốc đá làm hầm. Chính phủ đành nhượng bộ.

Vài tháng sau, Đức quốc chính thức phái người qua Thụy Điển ký hợp đồng cùng Alfred Nobel xây nhà máy chế tạo chất nổ «nitro-glycerine» cho Đức tại Krummel, bên bờ sông Elbe, sẽ khởi công ngay năm 1865. Rồi đến Na Uy và một số nước khác coi gương Đức. Chất «nitro-glycerine» nay là một thương phẩm kiếm lời nhiều trong sinh hoạt mậu dịch quốc tế. Nếu cứ ở thể lỏng mãi thì công việc chuyển vận chất nitro bất tiện vì nó phải đựng trong bình thủy tinh dễ vỡ, dễ cháy, dễ nổ. Phải làm thế nào biến chế nó thành thể đặc cứng. Nhờ một sự tình cờ may mắn, có lần bình thủy tinh nứt, chất nitro chảy ra thấm vào đất sét trắng, người ta dùng để bọc chai thủy tinh, nó khô đóng bánh lại. Sự tình cờ ấy gợi ý cho Alfred Nobel mang «nitro-glycerine»

nhào vào đất sét tinh cho đúng độ. Kết quả «nitro-glycerine» chẳng những đã biến thể đặc mà sức nổ còn mạnh hơn, mang đi mang lại ít nguy hiểm.

Alfred tiến thêm bước nữa, thấy đất sét trắng chưa được tuyệt hảo, ông đem thay bằng sa thạch (silice) đem xay thành bột. Lần này thành công mỹ mãn. Sa thạch tán có sức hấp nhập chất «nitro-glycerine» mạnh hơn, mỗ sa thạch lại dễ kiểm, Alfred cho mua toàn bộ mỗ sa thạch ở vùng Lunebourg.

Chất nổ bắt đầu những tác hại mới

Nobel đặt cho chất nổ cái tên : «dynamite» (cột mìn). Cả thế giới bây giờ đều công nhận tác dụng vĩ đại của nó. Đồng thời «dynamite» cũng bắt đầu gây tai họa rất dễ sợ.

Đầu hết xảy ra ở Nữ Ước, một hành khách thuộc quốc tịch Đức xuống tàu tới thuê phòng tại khách sạn trong khu phố Greenwich Street. Ông ta giao cho người bồi mang cất cái bình thủy tinh chứa 6 cân Anh nitro-glycerine, chiếc bình đặt vào cái thùng gỗ chèn cẩn thận. Ông ta hẹn vài ngày sau sẽ lấy lại. Qua hai ba tuần lễ, chẳng thấy ông khách đâu, người bồi cho rằng ông ta đã đi hẩn, nên chẳng cần phải gìn giữ mồn đồ kia nữa. Chiếc bình không được nâng niu cẩn thận, nứt vỡ, chất nitro chảy ra ngoài, người bồi trông thấy có khói đỏ lùa ra khỏi thùng, vội vã hẩn bùng nó ra ngoài đường rồi chạy vào trong nhà, vừa kịp một tiếng nổ long trời làm bật tung gạch lát hè, khoét sâu dưới

đất tới quá nửa thước tây, cửa kính mọi nhà chung quanh vỡ vụn.

Tai họa thứ hai xảy ra vào tháng 4 năm 1866. Nhà máy sản xuất ở Stockholm nhận điện tín của chính phủ Ba Tây đặt 200 thùng «dynamite». Hàng mang lên tàu an toàn, tàu vượt Đại Tây Dương bốn năm tuần để cập bến Panama, khi gần đến bến thì mìn nổ, chiếc tàu tan ra từng mảnh vụn, toàn thể thủy thủ đoàn 47 nhân mạng chết sạch. Không ai rõ tại sao nó nổ.

Vài ngày sau lại một tai nạn khác xảy ra tại một kho chứa hàng trên đất Mỹ gây nên bởi «nitro-glycérine» đem tới San Francisco làm 14 người chết, kho hàng hủy hoại hoàn toàn. Tiếp đấy «nitro-glycérine» nổ ở Sidney bên Úc Châu, và cuối cùng nhà máy sản xuất Nobel ở Krummel Đức quốc cũng nổ tan ra tro.

Tai nạn dồn dập khắp nơi tạo thành làn sóng kinh hãi mọi chỗ, các đại diện thương mại, các khách hàng của Nobel hội họp nhau để bàn về sự nguy hiểm do chất nổ Nobel tác hại. Ai ai cũng sợ và tỏ ý không dây dưa đến nó nữa.

Một đại diện thương mại đánh điện từ Hoa Kỳ về cáo cấp cho hãng biết không còn nơi nào chấp nhận cho gửi hàng dù đã trả bằng giá rất cao. Ông Nielsen phải mướn công nhân Trung Hoa mang lên thuyền bỏ neo cách thành phố 30 cây số.

Bên Âu, các hải cảng ra lệnh cấm tàu bè chở «dynamite» cập bến khiến hoạt động thương mại của hãng Nobel lâm vào thế nguy, tài chánh cạn sạch.

Trước hết phải cứu ngay lấy thị trường Hoa Kỳ, một thị trường tiêu thụ nhiều nhất. Đại diện hãng bên San Francisco viết về cho Nobel mời ông cấp tốc sang ngay Hoa Kỳ, dùng uy tín của chính ông mới mong vãn hồi uy tín. Nobel liền đi Hoa Kỳ. Đến nơi phải vất vả khó nhọc lắm mới tìm được «hôtel» bằng lòng chứa chấp ông với điều kiện mọi hành trang của ông phải chịu sự kiểm soát để loại bỏ tất cả những gì dính líu đến cốt mìn.

Chuyến đi không phải là vô ích. Nhờ sự giúp đỡ của công ty hỏa xa Pacific (Central Pacific Railroad Company) khách hàng tiêu thụ mỗi ngày 300 thùng «dynamite» Nobel nên ông mới vận động được lập một công ty sản xuất ngay tại chỗ dưới tên: «United States Blasting Oil Company». Dĩ nhiên Nobel mang theo về nước một số tiền đủ để lấp lỗ hồng tài chánh thâm thủng.

Danh vọng sáng ngời nhờ chất nổ giết người

Theo thời gian, cái gì rồi cũng sẽ bị lãng quên mau chóng, thiên hạ trở lại dùng «dynamite» vì không dùng nó thì nhiều công cuộc sẽ đường phá núi tiến rất chậm và hao tốn. Những tai họa do chất nổ gây ra không làm chần động dư luận nữa, nó chỉ còn làm Nobel danh tiếng thêm. Việc đời nhiều khi là một vở hài kịch, một tai họa khủng khiếp nó hại Nobel lại vừa tạo danh vọng luôn cho Nobel. Nếu nó không nổ, không ai chết vì nó, chắc chắn «dynamite» không phổ biến nhanh như vậy. Tư bản thế giới tranh nhau mua bằng sáng chế Nobel. Ông chẳng bán cho ai hết, ngoài đầu óc thông thái khoa học, ông còn có trí óc thương mại bén nhạy để gặt hái tiền về cho công phu.

sáng chế ra cái chất rất quan trọng trong kỹ nghệ. Bởi vậy, ông chỉ chấp nhận chia lời theo số cổ phần mà tư bản coi ông như góp vốn.

Mặc những vụ kiện cáo, công kích trên báo chí cùng bao nhiêu khó khăn phá hoại khác, Nobel vẫn là kẻ thắng. Nhà máy mang tên Nobel mọc lên như nấm ở Đức, Áo, Phần Lan, Hung Gia Lợi, Ý, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Thụy Sĩ v.v... Ở nước nào ông cũng là người có số cổ phần lớn nhất.

Riêng Anh quốc nhất định đóng cửa không để Nobel mang «nitro-glycérine» vào. Phải đợi mất 3 năm khi đã thuyết phục và chứng minh được rằng «dynamite» nay rất tiện dụng ít gây tai nạn, bấy giờ quốc hội Anh mới chịu hủy bỏ đạo luật cấm mà cho thiết lập nhà máy sản xuất tại Glasgow dưới tên «British Dynamite Company» (1871).

Pháp quốc cũng chỉ chấp nhận để Nobel xây nhà máy chế tạo chất nổ sau khi cuộc chiến tranh Pháp - Đức cho thấy «dynamite Nobel» đã đem về cho Đức nhiều lợi thế quân sự.

Tiếp theo Pháp là Nhật, Nam Phi, Gia Nã Đại, Nam Mỹ. Tiền bạc Nobel tương tự cái lưới nhện dăng khắp trái đất.

«TỜ RÓT» Nobel

Sức bành trướng quá mau của kỹ nghệ chất nổ đòi hỏi trên tổ chức phải có một cơ cấu trung ương để điều khiển các chi ngành. Vì các chi ngành rơi vào tình

trạng cạnh tranh lẫn nhau, tìm mọi cách phá nhau gây thiệt hại lớn cho tiền bạc của bản thân Nobel. Cuộc cạnh tranh giữa hai công ty Nobel bên Mỹ «Giant powder Company» với «Blasting Oil Company» khiến ông quyết định từ bỏ quyền khai thác để rút tiền ra cùng với một khoản tiền bồi thường mang về Âu Châu củng cố địa vị chủ.

Với trợ giúp của Paul Barbe, người bạn hùn hạp Pháp, Nobel tổ chức lại tất cả mọi cơ sở làm ăn ở Âu Châu, dựng nên một hình thức «tờ rút» mới vượt ra ngoài khuôn khổ quốc gia. Đây là «tờ rút» quốc tế thực hiện lần đầu tiên trong lịch sử kinh tế.

Thu hết quyền vào tay, kể từ nay bất cứ áp phe nào cũng phải đợi quyết định của Alfred Nobel, các nhà máy bên Đức, Tây Ban Nha, Ý v.v... chỉ được tự quyết về mặt kỹ thuật mà thôi, phần tài chánh hãy đợi trung ương. Dần dần Nobel tước luôn quyền kỹ thuật trung ương đặt ra tại Paris.

Một hôm Alfred Nobel bị thương nơi ngón tay, ông bôi lên vết thương chất «collodion» che cho nó khỏi nhiễm độc «nitro-glycérine». Đau nhức khó ngủ, nửa đêm ông lò mò vào phòng thí nghiệm rồi chợt ý kiến lóe sáng trong đầu, ông tự hỏi tại sao ông không chọn nhựa «collodion» với «nitro-glycérine»? Sáng hôm sau ông thử liền, chất «collodion» tan ra trong nhiệt độ vừa phải quánh quện vào «nitro-glycérine» làm thành thứ chất nổ dai, mềm, sức phát nổ lại mạnh hơn.

Năm 1880, «tờ rút» Nobel lên chót đỉnh của phát đạt, thịnh vượng và cũng là năm ông xin văn bằng phát

minh mới cho chiếc nồi nấu «acide sulfurique» có chốt đóng an toàn để không bị nổ. Rồi ông lại tìm được cách chọn «nitro-glycérine» với bột bông (coton poudre) để thay thế cho bột đen (poudre noir), bột bông lợi hơn ở chỗ cháy rất nhạy. Hãng Krupp dùng ngay «coton poudre» vào việc đúc đạn.

Bị đuổi khỏi Paris

Cuộc đời Alfred Nobel cũng quốc tế như việc buôn bán của ông. Ông thường nói : « Tôi là một công dân của thế giới, tổ quốc tôi ở bất cứ nơi nào tôi làm việc mà tôi thì làm việc khắp mọi nơi ».

Xứ Thụy Điển quá nhỏ hẹp đôi với Alfred, nên ông đưa nhiều bạn hữu đồng bào đi theo rồi giúp đỡ họ hoặc cho họ chia sẻ công việc làm ăn. Trọn vẹn 10 năm trong đời, Alfred dành thì giờ để đi đây đi đó, ông ưa nước Đức nhưng từ 1871 thì chỗ ở chính của ông là Paris, nơi đặt cơ sở thí nghiệm lớn nhất. Lưu ngụ tại Paris 18 năm đúng thì bị một phong trào chính trị đòi trục xuất. Báo chí thuộc khuynh hướng quốc gia cực đoan viết bài thống mạ vì ông đã không biết ăn cây táo rào cây táo qua vụ đem bán bột bông làm thuốc súng cho Đức, đáng lẽ Pháp phải được quyền ưu tiên. Dư luận tấn công dữ dội tất chính phủ Pháp khó có thể làm ngơ. Cảnh sát được mật lệnh gây khó khăn còn đe dọa sẽ bỏ tù nữa. Họa vô đơn chí, giữa lúc phong ba bão táp thì Paul Barbe, người bạn chí thiết cũng là con người có nhiều uy tín bên cạnh chính phủ Pháp từ trần. Tiếp đến là vụ kênh Panama, báo chí đổ lỗi cho việc buôn

bán chất nổ của Nobel làm cho Pháp mang tiếng nhợ, Alfred Nobel chua xót và âm thầm quyết định rời khỏi Paris, bỏ lại tất cả công lao xây dựng gần 20 năm trời.

1891, Alfred qua San Remo bên Ý Đại Lợi thiết lập xưởng chế tạo mới cùng với một tòa villa tuyệt đẹp. Ông đã gần 60 tuổi rồi nhưng vẫn chưa muốn nghỉ ngơi. Tại đây ông nghiên cứu chế biến cao su nhân tạo (caoutchouc synthétique) và tơ nhân tạo (soie artificielle) và khám phá thêm nhiều điều quan hệ về trọng pháo.

Ít lâu sau, chính phủ Bắc Âu mời Alfred về nước trông nom nhà máy đúc súng rất lớn tại Bofors Thụy Điển. Về nước, ông cũng cho xây một cơ sở thí nghiệm với đầy đủ dụng cụ máy móc tiện nghi vượt cả Paris lẫn San Remo.

Cùng 6 người phụ tá, Alfred cộng tác ngày đêm hăng say như hồi tuổi trẻ xông pha vào lãnh vực điện cơ hóa chất (électrochimie) mặc dầu bệnh đau tim đã bắt đầu hành hạ ông.

Trước khi chết, Alfred còn đặt thêm được bằng sáng chế thứ 129. Ngày 10 tháng 12 năm 1896, người ta tìm thấy ông ngồi bất động hết thở trong gian phòng thí nghiệm của villa San Remo.

Tình tuyệt vọng

Nếu chỉ nhìn Nobel sau những thành công liên tiếp thì cuộc đời ông thật tuyệt vời. Alfred đúng là con

người đa tài, ham làm việc, đã đạt được những gì ông muốn. Mới 31 tuổi đã trở thành một kỹ sư danh tiếng, 40 tuổi là một kỹ nghệ gia quốc tế, giàu có lớn chẳng lệ thuộc ai, ngoài khả năng khoa học lại rất sành nghệ thuật.

Đời ông thật tuyệt vời, vì chúng ta không nhìn sang một khía cạnh khác của nó để hiểu tại sao Alfred lúc nào cũng cảm thấy cô đơn, ở tuổi 40 mà trông ông già trước tuổi, nét mặt chứa chất niềm u sầu nào lòng. Tất cả chỉ tại một mối tình nhẹ nhàng, ngắn ngủi nhưng đầy tuyệt vọng.

Chuyện ấy xảy đến vào đầu năm 1876, khi các bạn hữu nhận rằng cần phải kiếm cho Alfred Nobel một người săn sóc. Họ liền cho đăng trên mục rao vặt của tờ báo thời đại danh tiếng tại Vienne mấy dòng chữ sau đây: «Monsieur plus très jeune, très riche et très instruit à Paris, cherche dame même âge parlant plusieurs langues, qui lui servirait de secrétaire et dirigerait son intérieur».

(Một người đàn ông không trẻ, rất giàu, rất có học cần tìm một bà cùng tuổi biết nhiều ngoại ngữ để làm thư ký và sẽ cai quản cả công việc gia đình).

Lời rao vặt nghe có vẻ荒唐 nếu không muốn nói nó mang tính cách đùa nghịch.

Thế mà có một bà gốc gác quý phái viết thư đáp lại. Người đàn bà ấy là nữ bá tước Berthe Kinsky hiện làm quản gia cho quận công De Suttner tại tòa lâu đài Hermannsdorf. Nghe đầu chính quận công khuyên bà ta viết thư.

Lá thư phúc đáp gửi tới Berthe Kinsky lần này ký tên rõ ràng «Alfred Nobel», nội hai chữ ấy thôi là đủ để mọi sự trôi chảy dễ dàng.

Hai người, nữ hầu tước Berthe (33 tuổi) và Alfred Nobel (43 tuổi) trao đổi thư từ với nhau thêm 4 tuần nữa, cuối cùng tiến đến một lời hẹn rằng nữ hầu tước sẽ qua Paris nhận việc.

Tới nơi, nàng hết sức ngạc nhiên thấy trước mặt mình là một người đàn ông không có gì gọi là già, khoẻ khoắn và lạnh mạnh, tinh thần hoạt bát tuy giọng nói hơi chua chát. Khổ người hơi nhỏ, có chòm râu nâu, mặt trầm trầm thoáng nét buồn, nhưng đôi mắt lại nhanh nhẹn, sáng quắc.

Đúng vậy Alfred có bộ óc thông minh siêu việt, ông chinh phục thiên hạ bằng cách ngồi ở một chỗ trong phòng thí nghiệm nên không có những cử chỉ hào hùng của hiệp sĩ bỏ trai, to cao, ưa mạo hiểm. Là vua chất nổ, vua thuốc súng, vua cốt mìn, thứ vũ khí ác độc của chiến tranh nhưng ông lại tin rằng một ngày kia ông sẽ phát minh ra loại chất nổ có sức tàn phá hết sức ghê gớm để nhân loại khiếp sợ chiến tranh mà sống hòa bình mãi mãi với nhau.

Alfred Nobel rất vụng về đối với phái nữ. Trước bà hầu tước Berthe Kinsky quý phái, duyên dáng, Alfred thấy mình lúng túng.

Alfred tìm đủ mọi cách làm đẹp lòng Berthe, có thể nói rằng ông đã yêu tha thiết Berthe ngay từ phút đầu gặp nhau. Yêu đến nỗi ông lấy cả tập thơ do ông sáng tác mà không hề cho ai biết để riêng đọc cho nàng.

Họ sống bên nhau và Alfred tràn đầy hạnh phúc. Một điện văn của vua Thụy Điển gửi qua gọi Nobel về ngay Stockholm để khởi công xây nhà máy chất nổ cho nước Thụy Điển. Ông phải tạm chia tay với Berthe và rời Paris mất 8 hôm. Khi trở lại thì Berthe Kinsky đã bỏ đi rồi, nàng về Áo để kết hôn với quận công De Suttner và hai người sang Nga chung sống.

Câu chuyện tình đẹp như mơ chỉ ngắn ngủi có thế. Nhưng cũng đủ để cho người đàn bà quyền dữ ấy kéo Alfred Nobel sang khuynh hướng hòa bình.

Từ đấy, Alfred trở nên ít nói, thấy mình cô đơn. Người ta luôn luôn gặp ông ở một «club» ăn chơi sang trọng của Paris « Chez Madam Adam » ngồi âm thầm một bàn riêng hoặc lặng lẽ bàn bạc với các nghệ sĩ hay lui tới đây.

Bóng người năm xưa

Đều đặn cứ mỗi ngày sinh nhật của mẹ là Alfred lại về Stockholm. Hai người anh ông bây giờ cũng giàu có lắm nhờ họ tìm ra mỏ dầu ở vùng Bakou.

Năm 1888, người anh cả Louis Nobel chết, báo chí đăng lầm là Alfred. Khắp thế giới gửi lời ai điếu, ca tụng. Riêng tại Paris, cảnh sát vẫn thấy ông sống nhàn nhè đề ý theo dõi xem ông giả chết với mục đích gì, đồng thời phong trào chính trị chống Nobel nổi dậy buộc ông phải bỏ Paris.

Năm 1890, Berthe de Suttner cho xuất bản cuốn tiểu thuyết : « Bas les armes ». Nobel sung sướng tìm

được địa chỉ của nàng, gửi thư chúc tụng nồng nhiệt.

Năm 1892, họ gặp nhau ở Zurich, nơi hội của hội nghị hòa bình quốc tế. Ông vua chất nổ tuôn trào nỗi niềm u uẩn của mình với người xưa bây giờ đang nổi danh là bà hoàng của hòa bình. Và nàng đã biến Alfred thành một chiến sĩ hăng hái tranh đấu cho hòa bình.

Alfred quan niệm hòa bình cũng giống như Henry Ford : « Chiến tranh sinh ra bởi nghèo khổ, vậy hãy giải quyết cảnh nghèo khổ đi thì chiến tranh tuyệt diệt ».

Ông viết : « Répandre la lumière, c'est propager le bien-être (je veux dire le bien-être universel et non la richesse universelle) ; avec le bien-être disparaît la majeure partie des maux que les temps de l'obscurantisme nous ont permis ».

Ông bỏ tiền ra mua tờ nhật báo lớn ở Thụy Điển, tờ « Aftonbladet » với ý định thành lập cơ quan ngôn luận cho vận động hòa bình. Nhưng người cháu có nhiệm vụ điều khiển tờ báo lại chuyển nó thành cơ quan ngôn luận tuyên truyền cho quyền lợi kỹ nghệ Thụy Điển.

Yêu hòa bình mà không làm gì được cho hòa bình vì khả năng Alfred Nobel trước sau vẫn chỉ là người giỏi chế tạo vũ khí chiến tranh. Đây là tình cảnh chua chát của ông vua chất nổ. Ông đành làm cái công tác mà ông từng đã hứa với người yêu bằng tờ di chúc vậy.

Theo tờ di chúc, ông để lại một số tiền vĩ đại

31 triệu đồng «cua ron». Tiền gửi vào ngân hàng quốc gia lấy lời, số lời hàng năm sẽ chia ra làm 5 phần thưởng, ba phần thưởng dành cho những phát minh mới hữu ích cho nhân loại về vật lý, hóa học và y học. Một phần dành cho văn học, phần thứ 5 lớn nhất, dành dự nhất dành cho người nào đóng góp nhiều công lao nhất, vào vận động hòa bình nhân loại.

«Prix de la Paix» là món quà tặng vô giá, món quà tặng lịch sử của Alfred Nobel tặng người yêu trước khi ông từ giã cõi đời mà lúc sống ông cảm thấy nhiều nỗi đắng cay.

6

JOHN PIERPONT MORGAN

Ông vua Ngân Hàng

Money makes money

W. CLEMENT STONE

*Let me tell you about the very rich
They are different from you and me.*

F. SCOTT FITZGERALD

Sống thời đại này, chủ nghĩa vật chất quá mạnh, nếu cứ theo cái thuyết cam chịu thanh bần, diệt dục thì thật là một thái độ tiêu cực có hại. Trong một trăm con người, nếu chỉ chừng vài ba người cam chịu thanh bần, vấn đề chưa lấy gì làm nặng, đến cả trăm cũng như vậy thì xã

hội, quốc gia sẽ ra sao, chẳng lẽ cũng cam chịu tiêu diệt? Tiền là vật hữu dụng, vạn năng bản thân nó không dễ tiện. Sở dĩ nó thành dễ tiện bởi tại nó rơi vào tay bọn trọc phú bạo lợi. Cam chịu thanh bần thực là thái độ đáng tôn kính nhưng không nên bành trướng nó quá mức.

NỘI ĐẢNG CỨU KHOAN

Vị cứu tinh

Khoảng năm 1924, cả thành phố Ba Lê bỗng sôn sao về tin ông John Pierpont Morgan qua đây. Sôn sao là phải vì mới hai tuần thôi mà đồng quan Pháp đã mất một phần ba giá trị. Đời sống vọt cao kinh khủng. Ngày mai chắc hẳn giá đồng quan còn xuống thấp nữa. Mạnh ai nấy lo. Toàn nước Pháp vã mồ hôi do cơn sốt tiền tệ gây ra. Morgan sẽ là vị cứu tinh? Ai cũng mong mỗi thế. Lúc này cần chữa ngay dù ông thấy là một dân Yankee cũng được. Các báo Pháp vẽ trên trang nhất bức hí họa hình ông Morgan ăn mặc áo trăn bằng vàng giống đúc của bà Jeanne d'Arc, nữ anh hùng Pháp quốc đời Trung Cổ, đang bơi qua đại dương để đến cứu nước Pháp.

Thế lực của John Pierpont Morgan thật đáng sợ. Trong 8 ngày, công cuộc cứu vớt hoàn tất. Morgan ký cho Pháp Quốc Ngân Hàng vay 100 triệu đô la cùng với lời hứa mua đồng quan Pháp và ủng hộ mọi giá trị của đồng quan.

John Pierpont Morgan là ai?

Trông bức hình ông ta trên báo, ăn mặc rất tề chỉnh, chiếc mũ «haut de forme» cao ngất, quần thẳng nếp, sang trọng như vị quý phái người Anh.

John Pierpont Morgan là đời thứ ba của dòng họ tỉ phú Mỹ, tên tuổi dòng họ này gắn liền với lịch sử lập quốc Hoa Kỳ.

Tổ tiên Morgan quốc tịch Ăng Lê, làm nông trại sau mở quán trọ. Có chút ít vốn, ông di cư sang Mỹ quốc.

Ông nội Morgan nhờ tiền cha buôn bán phát đạt giàu có. Từ một thương gia sành sỏi, ông nhẩy sang khai thác ngân hàng, ở lãnh vực tiền tệ ông cũng tài giỏi chẳng kém, ông làm chủ ngân hàng Nữu Ước và Luân Đôn.

Người con thừa kế là John Pierpont Morgan mang cái tên trùng với cậu con trai vị cứu tinh của nước Pháp mới thật sự là anh hùng của dòng họ, ông đã tạo ra một «đế quốc ngân hàng» trên thế giới mang tên Morgan.

Những trang dưới đây nói về John Pierpont Morgan bồ, người anh hùng của dòng họ Morgan.

Junius Spencer Morgan, sinh ra John Pierpont ngày 17-4-1837 tại Hartford gần Nữu Ước. Pip, tức tên thật của Pierpont lớn lên ở vùng quê trong một sản nghiệp đồ sộ, theo học trường tỉnh, 12 tuổi thì về Boston học trường «Lycée Anglais». 16 tuổi đầu «bachot», trình độ học văn, đầu óc bình thường không có dấu

hiệu nào tỏ ra đây là một thiên tài tài chánh sau này. Trái lại, cả nhà còn lo sợ cho sức khỏe của Pip, cơ thể Pip so với những trẻ khác có phần suy nhược. Cha cậu liền gửi con sang Thụy Sĩ mong được khí hậu tốt lành bên đó có thể làm cho cậu mạnh hơn.

Âu Châu tuy xa nhà nhưng nếu ở Luân Đôn, nơi Morgan có nhà băng thì qua Thụy Sĩ cũng tiện lắm. Và lại nước Mỹ bấy giờ mới chỉ là nơi đồng không mông quạnh đất hứa dành riêng đám nhà nông hoặc bọn phiêu bạt tìm chỗ sống hay chỗ dụng võ của nhiều tham vọng chưa thành tựu. Còn Âu Châu là xứ xở của tiền bạc, nhung lụa, ngà ngọc, văn minh, trật tự. Bởi thế bà mẹ của Pip vui lòng để đứa con yếu đuối của mình đi xa cả năm sáu ngàn dặm đường tòng học trường đại học Goettingue, một đại học lớn bậc nhất Đức quốc, nơi có giáo sư Gauss và Weber dạy toán và vật lý. Ai đã học khoa học ở Goettingue chắc chắn sẽ thành người đáng nể ở Boston.

John Pierpont trở về nhà năm 1858, cậu vừa 21 tuổi. Cha cậu muốn cho con được dịp thi thố tài năng ngay nên đặt cậu làm giám đốc một nhà ngân hàng mà ông hùn vốn với Paebody, người bạn Anh quốc, vừa khai trương tại Nữ Ước. Nhưng cha cậu đã thất vọng vì bước vào thương mại, những hiểu biết về khoa học của cậu chẳng làm được gì. Nhà ngân hàng ấy suýt sụp đổ nếu nó không có sự đỡ dậy của Morgan Bank. Cha cậu đành rút thấp xuống một bậc chuyển con vào làm hãng bảo hiểm, chỗ này tha hồ Pip dùng đến toán học. Kết quả, ông cũng chẳng hài lòng bao nhiêu.

Chiến tranh Nam Bắc Mỹ

Cuối cùng, năm 1861, chiến tranh Nam Bắc Mỹ bùng nổ. John Pierpont Morgan, để cho thiên hạ biết tài mình nay không phải là tay mơ nữa, ông lao vào chiến tranh với lý luận : người đổ máu, kẻ kiếm lời (les uns saignent, les autres gagnent). Chiến tranh tất nhiên phải cần đến khí giới đạn dược, kẻ nào cung cấp những thứ đó sẽ giàu to. Ông ký giao kèo nhận lãnh trang bị cho quân đội. Dĩ nhiên, sổ lời thu vào không kể xiết, sổ lời ấy còn tăng gấp nếu ngày nay ai có mở lại hồ sơ tư pháp của Morgan mới thấy. Hãy lời ra một vụ điển hình là vụ Stevens bởi vì Morgan khi làm việc gì không mình bạch, ông thường khôn khéo dùng hình thức nhân thế mạng. Người ta chỉ biết rằng trên giấy tờ, sổ sách Stevens ký nhận vay của Morgan 20.000 đô la để mua 5.000 khẩu súng ri của một hãng đúc súng tại Nữ Ước với giá 3 đô la một khẩu. Stevens đem về chui, si, lau dầu, đánh bóng rồi đem giao cho tướng Fremont, thông đốc Saint Louis với 22 đô la một khẩu. Theo lệnh trung ương, mỗi tư lệnh có quyền tìm mua súng, chính phủ trả tiền.

Mọi việc xuôi sỏa, nhưng lúc đem ra sử dụng nhiều súng của Stevens dở chừng không chịu bắn đạn ra khỏi nòng. Tướng Fremont liền đem nội vụ ra tòa đòi chỉ trả cho Stevens nửa số tiền mà thôi. Morgan ủng hộ Stevens chống lại bản án. Một phiên tòa thứ hai tái thẩm tuyên án đòi Fremont phải trả trọn vẹn số tiền. Riêng vụ này, John Pierpont Morgan kiếm 100.000 đô la. Nó cũng làm các tay tổ áp phe của Mỹ quốc biết đến

John Pierpont Morgan, con điều hầu đáng sợ trong thương trường.

Thành công ở Mỹ nhưng ông vẫn nhớ Âu Châu nên luôn luôn qua bên đó ném lại hương vị chuỗi ngày còn là sinh viên sống vui sướng cùng các bạn. Một trong những lần trở lại trường cũ, John Pierpont Morgan đã gặp mỗi tình lý tưởng với một cô gái nghèo khổ bị lao phổi, hỏi cưới nàng ngay rồi đưa nàng đến «Côte d'Azur» tĩnh dưỡng. Nhưng chưa đầy năm tháng, người vợ mà Pierpont rất yêu thương đã lìa đời. Đau khổ Pierpont về Nữ Ước.

Mỗi tình đó thay đổi hoàn toàn tâm tính của Pierpont, chán hết và chỉ thích có tiền kèm theo chất men say sưa của chiến thắng trong thế giới áp phe. Từ bỏ Âu Châu lãng mạn, quyến rũ, Pierpont quyết định sống đời sống Mỹ cứng rắn, làm việc ngày đêm khai thác mọi mặt để thành tỉ phú.

Khi trở nên giàu có tại nước Mỹ rồi, Pierpont mới lấy vợ lần thứ hai, ái nữ của quan Tòa ở Nữ Ước. Cụ Junius Spencer Morgan, cha Pierpont, tặng con trai quà cưới một ngôi nhà nguy nga đắt giá nhất thời đó.

Đường xe lửa cho miền Viễn Tây

Sau Âu Châu đến lượt Mỹ Châu sôi động về xe lửa. Phương tiện chuyển vận mới này đang làm đảo lộn toàn bộ sinh hoạt thương mại. Kẻ nào khai thác được ngành hỏa xa, kẻ ấy sẽ nắm quyền thương mại.

Tuy nhiên «áp phe hỏa xa» cũng là một cái hố lầy nguy hiểm mà các tay giang hồ tứ chiếng, bọn đầu cơ giảo quyết, tui lừa bịp cùng những người giỏi giang đứng dẫn gặp nhau ở đó. Khác với Âu Châu, luật pháp Hiệp Chúng Quốc còn rất lộn xộn đứng bên hệ thống cai quản, công lý đầy tham nhũng thối nát nên chuyện làm ăn đầy bất trắc phá sản như không. Chỉ những dân gan lì, táo bạo, thủ đoạn mới có thể đứng vững nổi. Tất cả phải tuân theo luật của kẻ mạnh, luật của mưu mô và luật rừng. Hàng ngày hàng đêm, những vụ hối lộ quan tòa, âm sát, đặt chất nổ phá hoại xảy ra, nhằm loại bớt kẻ cạnh tranh.

Cường hào hỏa xa miền Viễn Tây bấy giờ phải kể đến hai tên Gould và Jim Fisk. Họ có trong tay nhiều công ty xe lửa chạy bằng cách cho vay rồi dùng thủ đoạn tịch thu ăn cướp qua pháp luật bị mua chuộc, hoặc qua súng ống bắn giết, đe dọa.

Chưa vừa lòng tham, Gould và Jim Fisk còn muốn chinh phục nốt hệ thống hỏa xa của công ty Albany — Susquehannah, vì nó khai thác vùng mỏ than Pennsylvania, nơi cung cấp than cho toàn nước Mỹ. Công ty này cũng nợ tiền của Gould và Fisk. Sau khi thi hành một loạt công tác phá hoại, Gould và Fisk kiện đòi tiền, nếu không có tiền trả thì phải nhường lại cổ phần công ty.

Chủ tịch hội đồng quản trị công ty Albany — Susquehannah tên là Tamsey chạy đến cầu cứu ngân hàng Pierpont Morgan. Pierpont nhận giúp Tamsey chống Gould.

Nội vụ ra tòa, Gould lấy tiền rầy để tòa tuyên

bổ Morgan thua. Vốn đã quen nghề sử dụng tham nhũng, Morgan rầy tiền gấp đôi để đánh bại Gould bằng một bản án khác.

Biết đụng vào ổ kiến lửa, Gould và Fisk dúi dòng xin giải quyết vụ này bằng lối mỗi bên nhượng bộ nhau một ít.

Thế là công ty Albany — Susquehannah tiếp tục hoạt động, như vậy phần thắng phải kể về tay Morgan. Pierpont tung tiền trả số nợ của công ty thiếu chủ Gould, đồng thời vét hết số cổ phần mà các cổ phần viên muốn bán vì họ sợ rồi đây câu chuyện sẽ lộn xộn chẳng lành, lẽ dĩ nhiên là bán với giá rẻ mạt. Xong xuôi, chỉ cần đẩy thêm vé phát đạt cho công ty là Pierpont có thể mang những cổ phần công ty Albany—Susquehannah ra bán lời gấp năm tại thị trường chứng khoán (Bourse)

Lập ngân hàng cho ngành hỏa xa

Vụ xe lửa miền Viễn Tây còn mang đến cho Pierpont Morgan cái lợi tinh thần ghê gớm hơn lợi vật chất nhiều. Cả Wallstreet (thị trường tiền tệ Mỹ) bàn tán khen ngợi chuyện đó và đều kết luận rằng hỗ phụ đã sinh hổ tử. Họ nhìn John Pierpont Morgan như một «chuyên viên» cứu gỡ những gì khó khăn, nhất là về ngành hỏa xa, ông ta dám đương đầu mà thắng được Gould với Jim Fisk thì quả đáng là tay vô địch (Ah ! C'est un sauveur inattaquable !) Nhóm người trong ngành hỏa xa đổ xô đến mời mọc lôi kéo Morgan cộng

tác với họ. Hết triệu bạc này đến triệu bạc khác ứn ứn chạy vào túi Morgan.

Để dễ bề bành trướng ngành hỏa xa, Pierpont liên kết với một ngân hàng khác từ xưa đến nay vẫn chuyên về các dịch vụ tiền tệ với hỏa xa tên là Dabney Bank, lập ngân hàng mới mang cái biển «Morgan and Cie». Sau một thời gian lại có thêm ngân hàng Drexel gia nhập. Trên bảng phải đề thêm : «Drexel-Morgan and Cie». Họ cho xây ở góc đường Broadway và Wallstreet một ngân hàng vĩ đại ngay trước mặt trụ sở thị trường chứng khoán.

Năm 1873 là năm khủng hoảng ghê gớm của ngành hỏa xa, 423 công ty tổng cộng số vốn hơn 10 ngàn triệu đồng quan Pháp tiền vàng (franc-or) theo nhau phá sản. Cổ phần vẫn tự cầm bán rao dầy thị trường. Nữ Ước và Luân Đôn. Họ lũ lượt tới xin ngân hàng Drexel-Morgan and Cie giúp đỡ bảo trợ. Morgan cứu xét tỉ mỉ từng trường hợp trừ liệu kế hoạch. Chỉ một sớm một chiều Morgan nghiêm nhiên thành người có thế lực mạnh mẽ trong ngành hỏa xa chẳng thua gì hai thế lực hỏa xa lớn nhất Mỹ quốc là : Vanderbilt và Harriman.

Ra tay cản quét

Các công ty xe lửa lớn thường cạnh tranh phá hoại lẫn nhau. Morgan muốn chấm dứt tình trạng này với kế hoạch đặt các ông trùm dưới sự kiểm soát chung.

Ngày 2-1-1889, Morgan gửi một văn thư mật cho tất cả các chủ nhân hỏa xa mời đến ông hội họp thảo luận. Ban cũng như thù của Morgan, đều tới họp, người ta thấy mặt cáo già Jay Gould và đại diện Vanderbitt. Morgan chủ tọa buổi hội, ông nói với họ hãy ngưng ngay mọi hành động phá hoại nhau như : hạ giá vé, giá cước, nói về cái hại năm ba đường rầy chạy trên một lộ trình v.v.,. Rồi ông đề nghị lập một khối tổ hợp (cartel) để tránh nạn cạnh tranh chẳng có lợi cho bên nào. Mọi người tỏ vẻ đồng ý. Chỉ còn chướng ngại là luật pháp Hiệp Chúng Quốc cấm tất cả các hình thức tổ chức nào xét ra có thể làm phương hại đến quyền tự do thương mại, bất cứ hành động nào chạm đến quyền tự do đó đều bị phạt nặng và bồi thường thiệt hại cho nạn nhân. Luật thì vậy còn phải kể đến sức mạnh của tiền bạc nữa. Ngân hàng bảo trợ cho công ty xe lửa trong khi Morgan lại là ông vua ngân hàng thì đường phiến tiếng nói của ông phải được sự nể vì tuyệt đối. Nếu ngân hàng chống lại không cho vay tiền, các công ty hỏa xa cũng đánh bó tay vì làm gì có phương tiện để tiếp tục cạnh tranh cái kiểu rất không vừa ý ông John Pierpont Morgan. Giả thử một ngân hàng nào dám cưỡng lại ý muốn Morgan thì số phận ngân hàng đó đến ngày mặt. Biết thế lực mình mạnh đến đâu nên Pierpont mới kết thúc buổi hội bằng câu nghe gần như một mệnh lệnh : «Tôi hy vọng quý vị kể từ giờ phút này đã hiểu rõ ràng ý tôi ».

Sau buổi hội, toàn thể chủ nhân các công ty hỏa xa đều tuân theo răm rắp những điều ông John Pierpont Morgan đề ra nghĩa là không làm đường bừa bãi, không hạ giá vé. Phần ai cũng được đặt định phân minh.

Nhưng các tranh chấp vẫn ngấm ngầm tiếp diễn qua những thủ đoạn thi nhau trang trí toa xe lửa cho đẹp, xây kho gửi hàng cho lớn, tìm cách chuyển nhượng cổ phần v.v... Morgan làm ngơ vì tranh chấp kiểu đó thì chỉ tổ béo bở mấy ông ngân hàng.

Trường hợp Philadelphie - Reading

Năm 1893, Morgan và Vanderbitt cùng đề ý đến con đường xe lửa Philadelphie - Reading vì đường này đưa đến tài nguyên than đá tại Pensylvanie.

Vào năm 1870, đã có một đạo luật cấm các công ty xe lửa không được quyền làm chủ những mỏ than ở tiểu bang Pensylvanie.

Nhưng giới chủ mỏ đã không thể nào chống cự nổi những chèn ép của giới hỏa xa luôn luôn tìm kế gây khủng hoảng cho hầm mỏ bằng cách không chuyển vận than nữa nài có thiếu toa, thiếu công nhân v.v...

Than chất đồng không đem đi bán tất phải thiếu tiền trả lương thợ, các chủ mỏ đành khoanh tay đầu hàng mấy ông chủ công ty hỏa xa, cam lòng để cho họ mua cổ phần hầm mỏ. Nhờ thế công ty hỏa xa Philadelphie-Reading mới «cướp lại» ít nhất một nửa hầm mỏ trong xứ. Vanderbitt là người có số lớn cổ phần hầm mỏ cũng như công ty hỏa xa. Tuy nhiên, Vanderbitt vẫn chưa đủ nắm vai trò quyết định vì các cổ phần viên khác đoàn kết chống Vanderbitt, họ bầu một vị chủ tịch với đầy đủ quyền hành. Vanderbitt không thể làm mưa làm gió được nếu ông nảy ý muốn đập đổ ban quản

trị hiện thời cho rảnh. Đúng lúc ấy, John Pierpont Morgan để mắt dòm dò vùng Pensylvanie. Biết rõ tình cảnh rối ren, Morgan bắt tay với Vanderbitt mở chiến dịch quấy phá công ty Philadelphie-Reading như súi các nhà băng chấm dứt mọi bảo đảm tài chánh, loan truyền sự bẽ bối nợ nần làm cho giá cổ phần hỏa xa sụt đi dữ dội trên thị trường chứng khoán. Xong đâu đó, Morgan mở một đường thoát cho công ty Philadelphie chạy lọt vào ổ thế lực của ông và Vanderbitt đã chờ sẵn chủ tịch Philadelphie-Reading bùng nổ đến mời hai ông tọa hưởng.

Một khi Morgan đã ở thế đa số thì lập tức giá than tăng lên ngay cứ mỗi tấn đắt hơn 1 đô la. 30 mà hàng năm số than sản xuất từ 40 đến 50 triệu tấn, thử hỏi số tiền vào túi Morgan và mấy ông to đầu khai thác hầm mỏ ở Pensylvanie bao nhiêu. Để cho sự lên giá được hợp lý, Morgan và Vanderbitt gây khan hiếm giả tạo. Bây giờ họ tăng giá cước chuyên chở, giảm lương thợ, bắt chẹt dân tiêu thụ, cứ việc thả dãn. Mấy năm sau, Morgan quảng ra 32 triệu đô la mua nốt những gì mà ông chưa mua hết, trong số có công ty xe lửa d'Erie.

Chỉ có một người duy nhất ngăn cản được sức mạnh của John Pierpont Morgan, đó là H. Edward Harriman trẻ tuổi mà Morgan phải nể. Cuộc đấu của đôi bên kéo dài 19 năm từ 1890 đến 1909, Harriman trên lãnh vực xe lửa có thể nói là đã thắng Morgan.

Trận quyết định

Năm 1900, kỹ nghệ gia James Hill thuộc nhóm

Morgan kiểm soát được công ty hỏa xa lớn «Northern Pacific Railroad» chạy suốt 2500 cây số nối liền với đường của công ty «Great Northern» qua toàn miền Tây Bắc Mỹ đến tận Gia Nã Đại. Hill còn muốn mua luôn đường Chicago-Burlington mà hiện ông ta cũng đã có một số cổ phần to lớn.

Harriman nhất định không để nhóm Morgan lộng hành như vậy, mới điều đình xin sự trợ giúp của Jacob H. Schill, chủ ngân hàng Kuhn Loeb and Cie, cừ địch của Morgan trên thị trường tiền tệ Wallstreet. Harriman và Schill còn được Rockefeller, ông vua dầu hỏa ủng hộ nên họ vào cuộc tử chiến với Morgan với lực lượng hùng hậu.

Mở đầu tấn công, Harriman tung tiền ra giao cho tay chân thu mua hết tất cả các cổ phần của Northern Pacific mà Hill chưa mua nổi. Hill phát giác ra âm mưu lấy tiền Morgan phản công cũng cho đi mua cổ phần với bất cứ giá nào. Thị trường Mỹ cạn hết, Morgan không ngần ngại cho sang tận Âu Châu vay vét. Kết quả giá cổ phần tăng lên 500% rồi 1000% nghĩa là gấp 20 lần giá trước đấy mấy tháng. Vật lộn giữa Harriman Morgan kéo theo một lô tay đầu cơ loại nhỏ mong chạy quanh kiếm vài nghìn đô la.

Cho tới lúc hai phe cùng cảm thấy thấm mệt, nếu cứ kéo dài nữa chỉ tổ hại, họ liền giải hòa, thỏa thuận lập một công ty mới số vốn 400 triệu đô la, nhập hai công ty Northern Pacific với Great Northern làm một và đổi tên là «Northern Securities Company». Nể tránh luật pháp nghiêm cấm tổ chức «cartel», «trust» Morgan và Harriman không ký hợp đồng, họ ăn ý với

nhau theo kiểu lời hứa giữa những người quân tử (gentlemen agreement).

John Pierpont Morgan tuy không đạt được tham vọng độc chiếm ngành hỏa xa Mỹ quốc nhưng nay ông cũng trực tiếp điều khiển một hệ thống với 70.000 cây số đường tổng cộng là một phần ba tính trên toàn Mỹ quốc.

Bá chủ kỹ nghệ thép

Củng cố hoạt động hỏa xa và than mỏ vững chắc rồi Morgan nhận thấy nếu thiếu thép thì quyền lực kỹ nghệ của mình vẫn còn yếu. Ông liền điều đình với Andrew Carnegie mua lại toàn bộ tổ hợp Thép lớn nhất Hoa Kỳ. Lúc này Morgan đã 64 tuổi.

Chuyện mua kỹ nghệ thép của Carnegie hết sức dễ dàng, không phải chèn ép lôi thôi như những vụ khác mặc dầu trước đó giữa Carnegie và công ty làm cầu xây cất do Morgan bảo trợ đã có nhiều xung đột ăn trả những đòn ác liệt. Carnegie nhận lời ngay, ngả giá là 447 triệu đô la. Giới tài phiệt Mỹ hết sức ngạc nhiên không hiểu tại sao Andrew Carnegie lại quyết định bán một cách mau lẹ cái sự nghiệp của hơn 50 năm tranh đấu vất vả. Carnegie viết lý do trong tập Hồi Ký của ông như sau :

«Ngay từ khi cho xuất bản cuốn «L'Évangile de la Fortune», tôi đã quyết định bắt đầu sống theo những nguyên tắc của tôi và chấm dứt mọi hoạt động vơ vét của cải để có thể dành thì giờ cho công việc mới, nghiêm chỉnh và khó khăn hơn, đó là công việc sử dụng phân

phát tiền bạc, của cải sao cho khôn khéo» (Quand j'ai fait paraître mon livre «L'Évangile de la fortune», j'ai dû commencer à vivre selon mes principes et cesser d'amasser constamment des richesses. Je résolus de ne plus accumuler d'argent et de me mettre à la tâche beaucoup plus sérieuse et plus difficile, de le répartir avec sagesse).

Carnegie đã bán với không một chút tóc tơ hối tiếc những nhà máy mà mỗi năm chúng mang về cho Carnegie 40 triệu đô la tiền lời có năm lên tới 70 triệu. Carnegie nói : «Tôi đã từ chối không lấy thêm một đồng khi bán chúng đi. Chính Morgan cũng biết rằng tôi có thể dễ dàng và có quyền lấy được ít nhất 100 triệu đô la nữa nếu tôi muốn».

Sự thật, Carnegie đã quá mệt mỏi với vạt lộn, chán ngấy với áp phe. Ông hơn Morgan 2 tuổi, người vẫn tráng kiện sung sức nhưng Carnegie mang nặng quá vãng đấu tranh cam go đâu có thanh thoi như công tử Morgan. Từ một anh thợ tiến lên một địa vị ông vua thép, Carnegie chịu hết biết bao thử thách cực nhọc nên đã hết hơi sức.

Morgan đổi tên nhà máy đúc thép của Carnegie thành «United States Steel Corporation», khuếch trương lớn hơn, ông cho phát hành một tổng số cổ phần trị giá tới gần 2 tỷ mỹ kim.

Vào ngành hàng hải thương thuyền

Năm 1901, ngoài việc mua nhà máy đúc thép John

Pierpont Morgan còn bước vào ngành hàng hải thương thuyền. Lý do ông muốn quyền lực mình vượt biên giới Mỹ để tỏa nó ra khắp thế giới. Đa số công ty hàng hải hoạt động trong Bắc Đại Tây Dương ít nhiều đều có vay tiền ngân hàng Morgan, họ cũng đều không phản đối ý định của Morgan muốn tổ hợp các công ty lẻ tẻ đặt dưới quyền chỉ huy duy nhất. Họ hiểu rằng có như thế mới khả dĩ cạnh tranh được với Đức, Anh.

Morgan cho thành lập công ty I.M.M.C (International Mercantile Marine Company), vốn 170 triệu đô la, đặt dưới quyền bảo trợ của Morgan Bank, góp vốn qua hình thức cổ phần. Làm như vậy Morgan chỉ phải bỏ ra một số tiền tương đối ít mà có thể có trong tay cơ sở thương mại lớn.

Xong đâu đấy, Morgan đánh phá thành trì hàng hải Anh quốc trước, mua với giá cao những cổ phần của hãng tàu Anh như Leyland Line và Atlantic Transport Company rồi White Star Line. Cuối cùng là xưởng tàu Belfast. Chỉ trong vòng hai năm « tờ rớt » Morgan đã có 133 chiếc tàu với khả năng trọng tải ngót một triệu tấn.

Thấy Anh thua, Albert Ballin, giám đốc công ty hàng hải Đức Hamburg-Amérika Linie lo sợ, đệ thư lên hoàng đế Đức Guillaume II yêu cầu cứu giúp. Đọc thư Ballin, hoàng đế Đức đã nói với Ballin một lời lịch sử : « Quand quelqu'un me gêne, je l'écrase » (Kẻ nào làm quẩn chân ta, ta sẽ dẫm nát nó). Đến lúc vào thực tế thì hoàng đế Guillaume II đã không biết dẫm nát nó bằng cách nào, ngài than thở với một nhà ngoại giao Pháp : « Comment on pouvait avoir de l'influence sur ce

particulier là » (Làm sao dùng được ảnh hưởng của trăm đối với tên tư nhân đó).

Nếu không dẫm nát được thì dĩ nhiên phải dùng chính sách thỏa hiệp vậy, hoàng đế cho phép Ballin ký kết xin đem hai công ty hàng hải thương thuyền lớn nhất của Đức gia nhập « tờ rớt » Morgan. Thà treo cờ Morgan còn hơn bị Morgan nuốt.

Anh quốc nhìn thấy hợp tác Mỹ — Đức sẽ là mối nguy lớn cho Anh không những về thương mại mà cả về chính trị, quân sự sau này, chính phủ Anh lập tức ủng hộ mọi mặt cho công ty Cunard Line của Anh đồng thêm hai chiếc tàu Lusitania và Mauritania, mỗi chiếc trọng tải 32.000 tấn, lớn gấp hai các loại tàu biển trên thế giới lại chạy mau hơn nữa.

Biết sức mình không thể đương đầu nổi với cả một đế quốc, Morgan từ bỏ lối chơi trội, bần tiếng giảng hòa với chính phủ Anh. Nhưng bên phía kia không nhận, hãng Cunard Line tiếp tục cạnh tranh một mất một còn với « tờ rớt » Morgan. Mặt khác Morgan lại bị Ballin thừa cơ thuận lợi, phá rối nội bộ. Morgan đành chịu thua.

Ông vua ngân hàng

Vài năm trước khi chết, Morgan còn gây đảo lộn thêm nhiều ngành kỹ nghệ khác như điện tín, điện thoại, mỏ đồng, công ty điện và khai thác mỏ diêm sinh ở Chi Lợi v.v...

Tuy nhiên, nên hiểu rằng từ hỏa xa đến thép hay hàng hải thương thuyền và mỏ diêm sinh Chi Lợi, tất cả đều chỉ là phụ. Công việc chính, cơ sở chủ yếu của «đế quốc Morgan» trước sau vẫn là ngân hàng. Bất cứ công cuộc kinh doanh nào hề cứ có chữ ký bảo đảm của Morgan là được thương giới kỹ nghệ quốc tế cũng như Hoa Kỳ tin tưởng. Tên tuổi Morgan sáng chẳng kém gì tên tuổi Rothschild.

Quyền lực của Morgan càng lớn hơn mỗi khi nhà nước Hoa Kỳ mắc nợ Âu Châu quá nhiều, số vàng dự trữ cạn, hết khả năng bảo đảm in thêm tiền giấy, phải xin vay ông vua ngân hàng Morgan.

Tại sao gọi Morgan là «Dictateur de la Banque»? Bởi vì khi quốc gia hỏi vay, các băng khác phải chờ xem Morgan gật hay lắc đã rồi họ mới làm. Trường hợp năm 1895, dưới thời tổng thống Cleveland là điển hình. Cả quốc hội lẫn hành pháp đều phải chấp thuận những điều kiện mà Morgan đòi hỏi. Nhờ vậy Morgan cũng đoạt nhiều lợi thế để thực hiện kế hoạch phát triển ưu thế mình ra nước ngoài mà đầu tư vào nhiều áp phe chiến tranh rất lời. Sau chiến tranh Boers (Nam Phi) qua Morgan lần đầu tiên chẳng những Hoa Kỳ trả hết nợ Âu Châu, mà còn là chủ nợ Âu Châu nữa.

Năm 1907 là năm Morgan cho thiên hạ hiểu quyền lực tiền bạc của ông đến mức nào. Mở đầu với vụ ông định đánh gục công ty «Tennessee Coal Iron and Railroad Company» cai quản những hầm mỏ than rất tốt và có những cơ xưởng tối tân có thể trở nên kẻ thù nguy hiểm cho «tờ rớt» Morgan về sản xuất thép. Công ty Tennessee từ trước tới nay núp dưới sự bảo trợ tài

chánh của Trust Company of America. Kinh tế khủng hoảng xảy ra. Trust Company dấn vào cảnh nợ nần không đủ sức bảo trợ cho công ty Tennessee nữa phải đem bán lại tất cả những ảnh hưởng tiền bạc của mình đối với công ty Tennessee cho nhà băng Morgan. Chỉ cần giải quyết vấn đề luật pháp cấm sát nhập là Morgan có thể nuốt trọn công ty Tennessee vào Tờ rớt Morgan. Giải quyết vấn đề pháp luật bằng cách đẩy cho khủng hoảng tăng dội lên không bỏ tiền ai cho vay nữa, thì chính phủ đề cứu vãn sự sụp đổ lớn tất phải nhượng bộ. Kể từ giờ phút Morgan ra lệnh khóa chặt kết tiền, thiên hạ vỡ nợ tứ tung. Morgan liền bắn tin cho chính phủ biết nếu không nhượng bộ ông vấn đề thép, ông sẽ gây luôn khủng hoảng ngay trên thị trường tiền tệ Wallstreet.

Tổng thống Theodore Roosevelt hết thế từ chối nên nhắm mắt để Morgan ngang nhiên đưa công ty Tennessee sát nhập «tờ rớt Morgan».

Kế hoạch hoàn tất, Morgan lại mở kết tiền và bão tố khủng hoảng bớt dần. Cả nước vui mừng hoan hô vị anh hùng cứu nước John Pierpont Morgan. Chỉ có một người cay cú chiến thắng của Morgan là tổng thống Hoa Kỳ Theodore Roosevelt.

Mặc dầu năm 1904 Morgan đã ủng hộ quỹ tranh cử tổng thống của Roosevelt 150.000 đô la nhưng điều này cũng không làm cho Roosevelt bớt giận con người có thể lực khuynh đảo quá mạnh John Pierpont Morgan và cương quyết tìm bằng chứng đưa Morgan ra ủy ban điều tra tội trạng.

Trong hồ sơ của Morgan trên bàn ủy ban điều tra

thấy ghi 39 công ty tổng số vốn 10 tỉ đô la ở trong tay Morgan Bank, ngoài ra, Morgan còn cai quản bốn nhà băng lớn, điều khiển 200 công ty khác tổng số vốn tới 50 tỷ đô la.

Ủy ban điều tra mời Morgan đến trả lời những tội trạng, Morgan tới và ra về không bị đụng chạm đến một cái lông chân.

Trước thế lực ghê gớm của Morgan, giới kinh doanh và báo chí có thêm một danh từ mới «Morgani-sation» nghĩa là «Morgan hóa», hầu hết sinh hoạt kinh tế Hoa Kỳ không ít thì nhiều bị Morgan hóa.

Con người Morgan

Phải nói Morgan là con người của nghị lực và tính toán, ông không tin lý lẽ may rủi cũng như không thích những trò chơi dính dấp đến may rủi. Quạt ai là quạt thẳng thùng không lừa lọc, bịp bợm.

Nói về bài Poker, ông bảo :

« Đánh si phé là một trò chơi xấu bởi vì nó bắt buộc người chơi phải gian dối, nó gọi cho thanh niên tưởng rằng muốn thành công về kinh doanh thì phải biết lừa bịp như trong bài bạc. Kể nào đó đã làm si phé thành một lối đánh bạc tượng trưng cho tinh cách của quốc gia Mỹ rất đáng bị xử bắn » (Le poker est un mauvais jeu, parce qu'il repose sur un mensonge et qu'il éveille en notre jeunesse l'idée que la tromperie et le bluff sont indispensables pour réussir dans les affaires

comme au jeu. L'homme qui a fait du poker, un jeu national en Amérique, devrait être fusillé).

Khác Henry Ford, Morgan vốn là một siêu tài phiệt ngay từ lúc còn niên thiếu nên ông hoàn toàn không chú ý đến những vấn đề xã hội. Công nhân, thợ thuyền, đời sống ra sao, ông bất cần. Bọn tiểu tư bản bị khánh kiệt do những đòn tài chánh của ông, ông cũng mặc kệ.

Khác Rockefeller, Morgan không sống như vị thầy tu ngồi sáng chiều trước bàn giấy để bí mật dặt giầy mọi hoạt động kinh tế. Ông rất ưa tiện nghi làm việc và hưởng thụ đều nhau. Lúc nhỏ là một đứa bé yếu ớt hay đau ốm, lớn lên lại rất bền bỉ, cả mấy tuần chịu đựng sóng gió, mưa nắng trên du thuyền lênh đênh giữa biển khơi, ngoài 60 tuổi vẫn còn là tay đánh (gôn) không biết mệt. Làm việc ông chỉ liên lạc với những người mà ông thấy chắc chắn và già dặn trong giới áp phe.

Giao du ông rộng rãi hơn, tại tòa lâu đài tráng lệ ở Madison Avenue, ông mời các bạn thuộc đủ loại người trong xã hội.

Thời gian du học bên Âu Châu tạo cho Morgan tâm hồn yêu văn học nghệ thuật nên nhà ông có một thư viện vĩ đại cả mấy chục ngàn cuốn sách, tuy nhiên, ông chẳng đọc bao giờ, thư viện có mặt ở đấy chỉ vì chủ nghĩa «si nộ» (snobisme).

Morgan mua rất nhiều cổ vật giá trị như những bản thảo Ai Cập lâu cả 4 ngàn năm, những sách hiếm

của Dante, những đồ vàng bạc Hy Lạp cổ xưa, những đồ xứ Trung Hoa, những bức họa của Raphael, Rembrandt, Gainsborough thật đắt tiền. Kho tàng cổ vật của Morgan trị giá tới gần 70 triệu đô la. Ông đem biếu bảo tàng viện New York một số nhỏ, so với các tỉ phú khác, Morgan tỏ ra bủn xỉn hơn. Kể cả việc thu thập cổ vật và tác phẩm nghệ thuật, Morgan cũng làm với ý thức con buôn. Tỉ dụ ông mua bức thủ bút của Luther gửi cho Charles Quint giá 100.000 đồng «mã khắc» để dâng biếu vua Guillaume II nước Đức là cốt để vận động xin tẩm huy chương «Aigle Rouge». Ông tặng trường đại học Goettingue một số tiền lớn nhân danh cựu sinh của trường là cốt để xin trường trao cho ông bằng tiến sĩ danh dự. Morgan thật ra không phải là người háo thắng, háo danh. Ông nghĩ rằng nếu có cái gì làm rạng rỡ thêm cho con người mà không hại đến công việc làm ăn kinh doanh thì cũng kể là tốt.

Càng về già, Morgan càng quạu quọ khó chịu. Ông nổi giận liên nếu có người chú ý đến da mặt sần sùi của ông vì một bệnh ngoài da, nhất là cái mũi.

Ông trở lại cái thú ngày niên thiếu đi Âu Châu thăm viếng la cà và chết tại Rome ngày 31-3-1913 thọ 76 tuổi.

Vài giờ sau khi ông chết, báo chí khắp nơi trên thế giới đăng tít lớn «Người giàu nhất hoàn cầu đã từ trần».

Điều đáng chú ý là từ bao lâu nay người ta quen nghĩ John Pierpont Morgan ít nhất cũng phải có cả tỉ đô la. Nhưng ai cũng ngạc nhiên sửng sốt thấy 3

năm sau, gia sản Morgan được công bố chính thức chỉ vồn vẹn 78 triệu đô la, kể cả tiền thừa hưởng 10 triệu của ông bố và còn chịu lại nhà bán mủ Dunlap 6 đô la chưa trả.

Nếu đem so với Rockefeller, Carnegie hay kém hơn nữa là Brady, Kennedy thì tiền Morgan để lại quả thật là quá ít. Chắc phải có những bí ẩn nào đó người ta không biết. Nhưng bao năm qua, chẳng ai khám phá được điều gì. John Pierpont Morgan chỉ có ngần ấy.

John Pierpont Junior

Bây giờ nói đến John Pierpont Morgan con tức vị cứu tinh của nền tài chính Pháp năm 1924 (nói ở quãng đầu thiên tiểu sử này).

Ông là con trai độc nhất nên thừa hưởng trọn vẹn gia tài, ba chị em gái mỗi người 3 triệu đô la và hai con rể mỗi người 1 triệu đô la. Năm bố mất ông đã 46 tuổi, đang làm giám đốc ngân hàng Morgan bên Luân Đôn, rất được kính nể trong giới kinh doanh Âu Châu, nhất là tại Ba Lê. Khác với bố, John Pierpont Morgan con không thích nước Đức. Vui vẻ cùng mọi người và rất gan dạ trong công việc. Cũng khác với bố, John Pierpont junior không ưa chinh phục bắt, đối thủ quí xuống, ông chính là nhà tài phiệt kiêm ngoại giao không làm mất lòng ai, không ép buộc nếu muốn người ta phải lại với ông, ông sẽ thu xếp khôn khéo.

Thế chiến thứ nhất là một dịp để ông chứng tỏ tài kinh doanh. Chẳng cần cung cấp súng ri như ông bố

trước kia vì nay Morgan đã tầm tiếng lớn rồi. Ông đứng về phía Anh, Pháp chống lại Đức, chống vừa phải thôi, vấn đề quan trọng là lợi lộc chứ không phải chính trị.

Nhưng một người Mỹ gốc Đức đã bắt ông với một mục đích tiêu diệt kẻ thù lợi hại của Đức quốc. Morgan chỉ bị thương soàng, bình phục ngay sau mấy ngày điều trị. Còn tên khủng bố tự tử chết trong tù.

Từ đây, Morgan đem toàn lực ra giúp phe đồng minh bằng tiền cho vay, bằng cung cấp khí giới, đạn dược, bằng vận động chính trị để Mỹ tham chiến. «Tờ rớt» Morgan bán chịu cho Anh, Pháp 333 triệu đô la riêng năm 1916. Đến lúc Mỹ tham chiến thì vũ khí, đạn dược cứ việc gửi sang trước làm giấy mua bán sau.

Chiến tranh kết thúc với sự thắng lợi trọn vẹn của phe đồng minh. John Pierpont Morgan tỏ ra là ông chủ nợ dễ tính chờ Âu Châu phục hồi rồi mới đòi nợ. Nhưng các chủ nợ Mỹ khác, các lý thuyết kinh tế sai lầm, các nền hành chánh kém cỏi đã làm cho Âu Châu rơi vào cuộc khủng hoảng kinh tế trầm trọng. Thêm một lần nữa Âu Châu lại phải nhờ đến Morgan ra tay tế độ.

Bởi thế năm 1924, John Pierpont Morgan jr mới tới Ba Lê để làm đồng quan Pháp khỏi mất giá.

7

MARCEL BOUSSAC

Ông vua vải vóc

«Trong quá trình dài của cuộc sống, nhất định sẽ có một lúc nào đó, anh cảm thấy thời vận đang chuyển đến anh. Vậy anh hãy kịp thời nắm lấy nó, nỗ lực làm việc, hết sức thận trọng nếu không nó sẽ quay lưng mà chạy đi mất và rồi anh khó lòng gặp lại nó.»

TRÚC NỘI ĐỀ TAM LANG

«Pour devenir un homme riche, il faut avant trois choses : de la chance, encore de la chance et toujours de la chance. Il est vrai qu'il faut aussi profiter de cette chance.»

JOHN D. ROCKEFELLER

Huyền thoại Boussac

Trong một bữa tiệc lớn giữa các nhà sản xuất bông vải quốc tế họp tại Paris, đại diện kỹ nghệ bông vải của vùng Lancashire Anh quốc đứng lên nâng ly nói với một vị khách mà bữa tiệc này không hy vọng được mời và nói: «Je salue parmi nous la présence d'un personnage de légende». (Tôi xin chào mừng sự hiện diện của một nhân vật chỉ có trong huyền thoại).

Lời nói ấy không phải hoàn toàn là lời tâng bốc xã giao. Đúng cái tên Marcel Boussac đang được cả Paris cùng những người kinh doanh ngành vải sợi nhắc đến như một huyền thoại. Không một nội các nào được thành lập, không một báo nào vừa xuất bản, không một cuộc bầu bán nào vào hàn lâm viện Pháp mà người ta lại không nghĩ rằng chắc chắn phải có bàn tay Marcel Boussac bên trong. Dưới mắt Hoa Thịnh Đốn, Boussac là người Pháp rất quan trọng. Dưới mắt Tổng Công Đoàn Pháp, Boussac là ông chủ nhiều thế lực nhất.

Đầu năm 1951, thị trường Pháp cũng như thế giới tràn ngập mọi loại vải sợi mang tên hiệu: Boussac. Tủ kính hàng tơ lụa, tiệm may, đồ gỗ đều treo tấm biển carton in nổi mấy chữ «Tissu garanti Boussac».

Một áo mới tới tấp thay đổi đều do Boussac bi mật trợ giúp tài chánh cho các nhà may danh tiếng.

Boussac, ông vua vải vóc.

Boussac, chủ nhân ông của 60 nhà máy.

Boussac, chủ nhân cơ sở chăn nuôi bò, cừu đồ sộ.

Boussac làm chủ nhiều tờ nhật báo.

Boussac chủ ngân hàng.

Boussac chủ hãng bảo hiểm v.v...

Đúng Boussac là người đã thay đổi bộ mặt nhiều thành phố làm cho chúng vui hơn do những màu sắc, hình vẽ trên vải may quần áo phụ nữ. Một nhà báo viết: « Mỗi mùa xuân đến nhờ ông ta thành phố đẹp như ngày hội ».

Đúng Boussac là người giàu nhất Âu Châu. Năm 1951, số thâu nhập về các dịch vụ kinh doanh của ông đã vượt quá 56 tỉ quan. Ông có một gia sản chừng 50 tỉ. Ông có 1200 người cạnh tranh tại Pháp, nhưng kẻ mạnh nhất cũng mới chỉ ở tầm mức ngang thắt lưng ông mà thôi. Những tỉ phú xứng đáng so với ông như Citroen, Renault nay đã chết cả rồi. Các tỉ phú Mỹ dĩ nhiên hơn ông nhưng họ là chủ công ty, còn Boussac là một cá nhân làm chủ tất cả, điều khiển một mình toàn bộ đế quốc kỹ nghệ làm giàu cho xứ sở.

Đàn bà cần phải tươi mát hơn

Hãy bỏ những màu sắc đen sẫm đi

Boussac là con ông chủ hãng làm nón nhỏ bé ở Chateauroux, sinh ra đời năm 1889. Bà mẹ ông rất yêu thích thi ca nên bà rất buồn khi thấy Boussac thờ ơ với môn văn chương. Boussac thật bướng bỉnh, vóc dáng khỏe mạnh ngay từ thuở nhỏ, cậu đã quyết ý sau này trở thành đại kỹ nghệ gia. Năm 18 tuổi, Boussac đã đảm

đương hăng bán nón của cha. Cậu nhất định bỏ loại nón cổ và đưa ra một loại kiểu mới với những màu sắc sáng mã hơn, vui tươi hơn mà từ trước đến nay chưa ai dám sử dụng. Cậu tuyên chiến với loại màu sạm xỉt. Phụ nữ từ lâu nay kém tươi mát vì họ cứ mang mãi màu đen, màu ma rông đậm, màu xám. Hãy đem đến cho phụ nữ sự vui sống bằng các màu sắc sắc sỡ. Hãy làm sao cho hàng rẻ đi để ai cũng có thể được hưởng sự vui sống với màu sắc đó. Kiểu áo, màu áo, kiểu nón, màu nón phải thay đổi luôn luôn, không thể mặc một cái áo bền bỉ từ lúc mua cho đến lúc chết. Chateauroux quá nhỏ hẹp cho những tham vọng kể trên. Marcel Boussac liền xin cha cho 100.000 quan coi như tiền hưởng gia tài, giao hăng lại cho em trông nom đề đi chinh phục Paris. Năm ấy là năm 1910. Hành lý của cậu có ít quần áo, số tiền 100.000 quan và một lời căn dặn của cha: «Nếu muốn mua vải thì đến nhà máy tơ sợi vùng Vosges sẽ được giá rẻ hơn».

Tới Paris, Boussac mượn căn nhà ở đường Mauberge, bên ngoài treo tấm biển «Comptoir de l'Industrie cotonnière» (Buôn bán tơ sợi) với chủ trương bán thật rẻ các loại vải có màu và hình vẽ sắc sỡ. Trước hết, Boussac cho vẽ những mẫu in lên vải rồi chọn lựa kỹ càng và mang tới Vosges đặt dệt và in. Những nhà sản xuất ở đây ngạc nhiên trước lô hàng đặc biệt này vì từ trước tới giờ chưa ai đặt như vậy.

Mùa xuân đầu tiên, vải Boussac tung ra ào ạt như những cánh bướm muôn màu, như những vườn bông đua nở trong tử kính. Thiên hạ đổ xô nhau đi mua, từ các cô gái nhà quê các đến các cô thợ khâu, vải tùy theo giá tiền mỗi hạng người. Mỗi tháng trong năm 1914

cùng với 6 cô làm công Boussac bán ra 700.000 thước vải, con số vĩ đại đối với một cửa tiệm. Cứ thế nó vọt cao hơn nữa. Các hàng vải khác lớn, nhỏ đều nhận rằng: Boussac imbattable!

Củng cố công việc thương mại trong xứ xong đầu đấy, Boussac tính sang chuyện xuất cảng. Tiền của chạy vào túi Boussac như thác đổ. Dư bạc rồi Boussac dọn lên Trung Tâm Tơ Sợi ở số 21 đường Poissonnière Paris. Cơ sở buôn bán mới là một tòa nhà building 9 tầng do kiến trúc sư Jean Walter vẽ kiểu và xây cất.

Boussac 24 tuổi đã có chiếc xe Rolls-Royce, loại xe mắc tiền mà cả Paris mới có 3 chiếc. 25 tuổi là một ông chủ ngựa cỡ lớn ở các trường đua cùng với bá tước Castelbajac.

Cả Paris ngưỡng mộ nhà triệu phú trẻ tuổi. Chỉ vốn vèn 4 năm trời mà đã thành triệu phú. Thật khó tin, chắc đằng sau hẳn ta phải có bàn tay nào khác, giới áp phê bàn tán như vậy. Rồi huyền thoại cứ được thêm dệt thêm mãi đủ chuyện kỳ bí.

Năm 1914, Marcel Boussac tậu luôn nhà máy Nomexy ở Vosges với hệ thống máy tối tân để kéo sợi, dệt phiếu trắng, nhuộm và riêng một trung tâm phát điện.

Chiến tranh bùng nổ, quân Đức tràn sang Pháp, tuy không chiếm đóng Vosges, nhưng mọi công việc làm ăn buôn bán hoàn toàn ngưng trệ. Bông khan hiếm, than cạn, tàu bè gián đoạn khiến nhiều nhà máy buộc phải đóng cửa. Chỉ còn lại nhà máy của Boussac vẫn tiếp tục vì nó được cung cấp đầy đủ nguyên liệu để cung

cấp cho quân đội « Commăng » đến tời tập, Boussac làm không suê, ông đi gõ cửa các nhà máy khác chia sẻ việc cho. Boussac được giao phó sản xuất quần trang, mặt nạ chống hơi độc, khinh khí cầu quan sát. Ông trở nên người bạn rất thân của thủ tướng Clémenceau.

Hết chiến tranh, các kỹ nghệ gia cộng tác với Boussac trong thời kỳ chiến tranh để nghị bán hết cho ông những cơ sở kỹ nghệ của họ. Boussac mua luôn một lúc 12 nhà máy với giá 30 triệu, trả tiền mặt một nửa. Các nhà máy lúc chiến tranh đều được sắp xếp để dệt một loại vải gọi là « toile d'avion » để dùng cho quần trang. Nay vấn đề khó khăn mà Boussac phải đương đầu : dệt hết lại hay không ? « Toile d'avion » bây giờ ai sai nữa ? Ông hỏi bạn bè cùng ngành dệt, họ đều lắc đầu kinh hãi. Nếu lao đầu vào thị trường cả triệu thước vải « toile d'avion » thì chỉ có nước là vỡ nợ.

Đã đâm lao thì phải theo lao, Boussac suy nghĩ tìm kế biến cảnh khó khăn thành một cơ hội tốt. Ông lý luận : « Sau chiến tranh, vật liệu khan hiếm, tủ áo nhà nào nhà nấy trống rỗng. Hơn hai triệu người giải ngũ chính phủ cấp cho mỗi người 52 quan về sắp xếp đời sống dân sự. Chiếc áo sơ mi bên, bỉ là điều cần thiết hàng đầu. Hay lắm, «cứ» này mình có thể kiếm được khá tiền ». Ông liền đi mua lại với giá rẻ toàn bộ stock vải toile d'avion của chính phủ, sang cả bên Anh mua vét cho hết. Xong đầu đấy, ông chuyển tất cả 12 nhà máy sang công tác sản xuất trong thời gian kỷ lục hàng triệu sơ mi, pyjama, áo hè v.v... toàn bằng toile d'avion.

Bạn Boussac kinh ngạc hỏi :

«Anh định mang toile d'avion để tiêu diệt luôn

vải Boussac của anh sao vậy ? Nhu cần hiện tại tôi chắc không thể tiêu thụ hết cả hai loại toile d'avion lẫn vải thường đâu. Tôi sợ rằng chính anh gây khủng hoảng cho anh đó».

Boussac đáp :

«Anh cứ yên chí, tôi dám đánh cuộc với anh chuyện này sẽ là một cái «boom» (phát đạt mạnh) chứ không phải là khủng hoảng. Vả lại những sơ mi bằng toile d'avion của tôi có hai ưu thế tuyệt đối : «Rẻ và bền».

Bạn hàng buôn bán quần áo bảo Boussac :

«Chúng tôi tin rằng quần áo toile d'avion sẽ không thể bán được vì nó thô cứng màu đục. Không ai mặc áo sơ mi bằng thứ hàng đó. Họ thường ưa mặc sơ mi trắng hay kẻ vải mềm mại».

Boussac chỉ trả lời họ vắn tắt :

«Điều quan trọng là «dăng xê» kiểu áo».

Đề phát động phong trào mặc áo toile d'avion, Boussac bỏ tiền mở một loạt tiệm bán áo khắp Paris lấy cùng một tên «A la toile d'avion» để bán sơ mi, pyjama, áo blouse, kiểu may đẹp, giá lại rất rẻ. Cái màu vàng nước trà trông thật quyến rũ.

Như chiếc đũa thần của bà tiên, ngày hôm đầu các tiệm «A la toile d'avion» đã đông nghẹt khách, thanh niên nam nữ đứng nối đuôi nhau trước cửa tiệm. Trường học, xưởng thợ, cơ quan chính phủ, đầu đầu cũng thấy áo toile d'avion. Nhà hàng lớn đặt mua ồ ạt

để đem đi bán các tỉnh. Nội trong vòng 1 tháng, stock vải toile d'avion của Boussac hết nhẵn, phải dệt thêm, 12 xưởng máy làm không kịp bán, phải đi mượn xưởng may khác.

Boussac là người đem màu sắc cho sơ mi, từ xưa tới giờ dân Pháp chỉ mặc sơ mi trắng hoặc ngà ngà. Nhờ Boussac, đàn bà Pháp mạnh bạo vứt bỏ những áo trong, nịt vú kenh càng cứng nhắc để mặc loại hàng mềm mại, ôm sát da thịt là lời. Nhờ Boussac, đàn ông Pháp mặc pyjama thay cho chiếc áo ngủ dài lượt thướt, trên đầu còn có mũ tua tua, dùng cổ sơ mi nhẹ thay cho cổ sơ mi hồ bột dày cộp. Cả Paris ngóng chờ ngày chủ nhật để diện áo sơ mi Boussac. Riêng năm 1920, nhà máy dệt Boussac bán ra 36 triệu thước vải.

Tiền nay đã thành quyền

Báo chí viết về Boussac : « Il était devenu une puissance ».

Lâu đài của ông ở Orléans trở thành nơi gặp gỡ thường xuyên của các nhà đại kinh doanh quốc tế, của các nghị sĩ, dân biểu, của các bộ trưởng, của các chính khách. Trước là bạn thân Clémenceau nay Boussac tri kỷ với thủ tướng Léon Blum. Hàng năm vào mùa thu, mùa săn bắn, nhiều nhân vật thể lực tụ họp tại nhà Marcel Boussac. Chiếc Rolls-Royce của Boussac đậu thường xuyên tại lâu đài Louvre, Bộ Tài Chánh Pháp. Phe tả bắt đầu nói đến tên Boussac như một hung thần. Nội các Pháp luôn luôn có đại diện của Boussac.

1930, Pháp chịu ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế thế giới bắt đầu từ Hoa Kỳ vào giữa năm 1929 mà sử gia gọi là : « Great Depression ». Kỹ nghệ Pháp phá sản trên khắp mọi lãnh vực. Boussac là một trong số người rất hiếm không những đứng vững được mà còn phát triển lớn hơn, ông mua thêm nhà máy Bolbec, xưởng dệt vải hoa in « Gros Roman ».

1939, Boussac sản xuất 88 triệu thước vải. Năm ông 49 tuổi, Marcel Boussac mới lấy vợ đạo hát danh tiếng Fanny Heldy và biến nàng thành bà hoàng của trường đua Chantilly.

Thế chiến thứ hai khai hỏa, 55o/o hàng hóa sản xuất của Boussac phải dành cho quân đội. Đức vượt biên giới Pháp vào Paris, nhà máy Boussac vẫn tiếp tục chạy để cung cấp quân nhu như vải dù, vải tăng, khinh khí cầu chống máy bay, quần áo lính. Marcel Boussac ngày đêm ngồi trước máy vô tuyến chờ thủ tướng Churchill tuyên bố. Theo Boussac thì nhất định Anh sẽ đứng vững, Mỹ sẽ tham chiến, phe đồng minh vẫn làm bá chủ đại dương và sẽ thắng trận.

Quân Đức chiếm đóng toàn lãnh thổ Pháp. Các nhà máy đều đóng cửa. Chủ nhân ông những nhà máy đó lên ở hẳn Paris. Bộ tư lệnh Đức sai người đến bảo Boussac : « Chúng tôi không có ý định phá cơ cấu xã hội nước Pháp ».

Đối với Boussac, người Đức rất đáng sợ. Nhưng đồng thời họ cũng bảo Boussac phải tập trung các máy dệt lại một hai nhà máy tốt nhất. Nếu nghe theo lệnh Đức thì Boussac phải giảm số thợ đi, điều mà ông không muốn chút nào. Chủ ý của ông là giữ người chờ đợi

trận chiến lật ngược qua thế khác. Boussac làm thật chậm, tranh thủ thời gian. Khi hay tin Đức định bắt thợ Pháp sang Đức để dùng vào việc sản xuất thì Boussac vội cho mở các nhà máy ngay vì nếu không người của ông bị Đức bắt đi hết. Thậm chí ông đặt cả các máy móc tối tân cốt để giữ người của ông ở lại Pháp. Sau này, ông giảng giải: «Suốt thời gian chiếm đóng, Boussac chỉ sản xuất không quá 200/o so với trước chiến tranh và quân Đức chỉ lợi dụng được Boussac 60/o. Giả thử tôi bỏ nước Pháp ra đi, chắc chắn Đức có thể tận dụng cơ sở Boussac vào việc của Wehrmacht (lục quân Đức). Người ta kể chuyện:

«Boussac có một chuồng ngựa giống khỏe mạnh. Quân đội Đức muốn mua con Pharis và vài con khác đem về cho cơ sở lấy giống của Đức. Boussac khẳng khăng từ chối. Quân đội Đức đem xe đến bắt con Pharis mang đi. Sau đó thông chế Von Brautchisch bảo Boussac đưa hết giấy tờ về con Pharis, Boussac không chịu và trả lời thông chế: «Tôi không hề bán con Pharis, nó bị đánh cắp». Von Brautchisch gọi điện thoại bảo Boussac: «Thái độ của ông là thái độ khiêu khích, ông có thể bị áp giải về Đức».

Boussac đáp: «Xin ngài cứ bắt tôi đi. Cả thế giới sẽ hiểu tại sao tôi bị bắt».

Von Brautchisch chịu thua.

Năm 1944, tướng Patton Mỹ tìm thấy con Pharis tại Đức liền hạ lệnh trả nó về chủ cũ của nó. Một vấn đề rắc rối khác hiện lên. Con Pharis khi về bên Đức đã truyền giống lung tung. Nhiều ngựa con giống Pharis hiện vào tay các tỉ phú như Aga Khan, Rothschild. Marcel Boussac nhất định phản đối không nhận chúng là

giống Pharis, vậy không có quyền nhận tên ấy. Boussac thắng kiện.

Sau đệ nhị thế chiến, Boussac thêm một lần nữa không sa sút và phục vụ hữu hiệu cho tinh thể mới kể từ lúc quân đội đồng minh giải phóng các nhà máy. Boussac được giấy ban khen của quân đội Mỹ.

Để phát triển và tối tân hóa, Boussac đặt mua bên Hoa Kỳ gần 4 triệu mỹ kim máy dệt khoảng một tỉ rưỡi đồng quan cũ. Ngoài ra còn mua của Đức, Thụy Sĩ, Anh tới 900 triệu quan cũ nữa.

Boussac trả tiền Mỹ bằng 570/o hàng bông vải xuất cảng sang khu vực đô la, 240/o bằng giống ngựa qui báu cho nhà nuôi ngựa Kentucky, chừng 140 triệu quan và 190/o bằng tiền vay của chương trình Marshall.

Mua bông bên Hoa Kỳ và trả tiền bằng vải. Muốn thực hiện điều này thì trước hết phải làm thế nào chinh phục được thị trường Mỹ cái đã.

Năm năm chiến tranh, Paris đã mất hết ảnh hưởng với thời trang Mỹ. Từ lâu rồi, các nhà máy Hoa Kỳ vẫn bị một «parisien» chèn ép. Nay được dịp họ nhất quyết không cho nạn đó tái hiện. Chung quanh thủ đô chiếu bóng Hollywood, Nữ Ước số vốn khổng lồ ngót một tỉ đô la đầu tư vào ngành may mặc, tư bản Mỹ trả giá cao cho những người Pháp về kiểu áo, các nhà may sang trọng mọc lên như nấm, lảng xê nhiều một quần áo đẹp mắt rất thời đại. Phen này, họ nhất định gạt phăng ảnh hưởng thời trang của Paris. Vấn đề hiện tại là Paris hãy gây lại ảnh hưởng oanh liệt cũ đã rồi mới có thể tính chuyện bán vải.

Chân tay của ông chủ kỹ nghệ bông vải được lệnh đi tìm người có khả năng chinh phục thị trường thời trang Hoa Kỳ. May mắn sao, họ đã gặp Christian Dior ở đường Champs Elysées khi Dior vừa đi nghỉ mát tại vùng quê đất Pháp về. Dior trước đây cộng tác với Lelong. Hai người cãi nhau, Dior bỏ đi. Lelong mất Dior thì cửa hàng cũng mất luôn khách phải đóng cửa. Họ về trình với Boussac nên dùng Christian Dior nhưng chỉ ngại một điều khó khăn là : Dior cá tính rất mạnh mà Boussac thì lại quá độc tài.

Boussac mỉm cười nói : «Có thể chúng tôi sẽ cố dàn xếp với nhau. Các ông cứ việc đi tìm Dior về đây cho tôi».

Quả nhiên sự thể đã được dàn xếp hoàn hảo. Nhà vẽ kiểu áo toàn quyền trong lãnh vực sáng tạo. Dior cứ việc tận dụng thiên tài của mình để làm cuộc cách mạng thời trang. Boussac bỏ ngay ra 60 triệu chỉ với một đôi hỏi Dior hãy thực hiện cho mau chóng. Đồng thời Boussac dùng nhiều kiến trúc sư, trang trí viên ngày đêm sửa sang ngôi nhà ở đường Montaigne để làm nơi trình diễn, hàng ghế của quan khách bọc bằng lụa xám nhạt, chân tay và lưng ghế mạ màu vàng vừa vừa.

Ngày trình diễn ra mắt báo chí, vé máy bay Nữ Ước — Paris hết cả từ nửa tháng trước. Mặc dầu các nhà may Mỹ hội họp quyết nghị tẩy chay chỉ cỡ vài đại diện sang Paris, nhưng người tiêu thụ lại ào ào đến Paris. Hàng trăm kiểu áo, nón giầy mới lạ tuyệt tác của Christian Dior làm các bà các cô say mê. Chỉ một tuần trình diễn thôi, người ta đã có thể ước lượng rằng 70 triệu người Mỹ sẽ đòi hỏi tức khắc 200 triệu chiếc «robe»

mà Dior vừa kéo dài thêm 15 phân tay so với «robe» kiểu cũ đem lại cho phụ nữ vẻ «new look» rất quyến rũ. 200 triệu «robe» có nghĩa là một ngàn triệu thước vải. Boussac phải huy động toàn lực mới đủ cung cấp trong thời gian kỷ lục.

Mấy tháng sau, Boussac qua Mỹ, kỹ nghệ dệt vải chào đón ông như kẻ chiến thắng, ông được tổng thống Trumau tiếp 45 phút. Ông sang đây để mở hàng Christian Dior cho Nữ Ước và Christian Dior về áo và khăn lông choàng.

Tại Pháp, Boussac cũng khai trương nhà hàng Christian Dior sản xuất nước hoa.

Nuôi ngựa

Ngang với thời gian tranh đấu cho kỹ nghệ dệt, Boussac cũng bỏ ra cả mấy chục năm chăm sóc «kỹ nghệ» nuôi ngựa. Nhờ công phu ấy ông trở nên người nuôi ngựa số một của thế giới, tên ông được mang đặt tên cho một giống ngựa «Race Boussac».

Người Anh phải chịu thua ông mà hủy bỏ đạo luật Jersey từ trước tới giờ vẫn cấm không cho những sản phẩm về ngựa của Pháp được ghi tên vào «Stud Book», nay trong cuốn sổ đã có tên «Race Boussac».

Boussac say mê với ngựa, lúc nào đầu óc ông cũng lớn vồn câu hỏi «Người ta có thể tạo ra theo ý mình một con ngựa chạy nhanh hơn ngựa khác không? Tại sao con ngựa thắng cuộc đua?»,

Boussac khi so sánh ngựa với nhà máy, thường nói :

« Nhà máy là vấn đề của trí não. Chỉ việc tổ chức nó theo ý mình, nếu tổ chức chu đáo thì mức sản xuất tất nhiên là tốt. Còn chăm nuôi ngựa khác hẳn, gần như phải hiểu sự bí mật của đời sống, phải giải quyết như người đi mò trong đêm và chỉ có thể thành tựu bằng trực giác ».

Ngay khi mới có con ngựa đầu tiên (1914), Boussac đã tự nhủ rằng : « Ta sẽ phải có một chuồng ngựa danh tiếng ». Ông mua ngựa Anh, ngựa Pháp, ngựa Gotha của Mỹ về để chọn giống. Mất tới hơn 10 năm nhàn nại, phí tổn. Ngựa của Boussac bỗng nhiên đoạt nhiều giải lớn. Những tay tổ nuôi ngựa trên thế giới đều sửng sốt mà gọi Boussac là người vô địch về « imbreeding » (chọn giống). Mỹ trước đây ưa mua giống ngựa của Anh, bây giờ toàn mua của Boussac. Chuồng ngựa Boussac đầy những ngựa quý « pur sang » như con Tourbillon, Pharis, Djebel, Arbar, Marsyas, Galcador, Sandjar, Caracalla, Sratch, Whirlway v.v...

Tại trường đua Chantilly lúc nào Boussac cũng có cả trăm con tập dượt. Mỗi con giá ngang với một gia tài lớn.

Những đức tính của một nhà tỉ phú

Các bạn thân phê phán sự thành công của Boussac như sau :

9 0/0 tài năng của người bán hàng

7 0/0 tài thiên phú mừng tượng trước được sự vật

8 0/0 thiên tài tổ chức

6 0/0 tài đặc biệt về tài chánh

9 0/0 khả năng trực giác biết về tâm lý phụ nữ, phản ứng kẻ địch và tính bất kham của ngựa

5 0/0 gan dạ

50 0/0 chăm chỉ làm việc

6 0/0 lạc quan.

Hàng ngày, Boussac bao giờ cũng dậy từ 5 giờ sáng đi xem ngựa dượt, thảo luận cùng bá tước F. de Brignac, giám đốc, người tập ngựa, các thú y và đám « đồ kẻ » về những quyết định cần phải có ngày hôm đó.

10 giờ, ông tới bàn giấy đường Poissonnière tự mình xem xét các mẫu hàng gửi đi và gửi đến, rồi gặp ông tổng giám đốc Henry Fayol và một hay nhiều người trong số 21 vị giám đốc trông coi 21 ngành khác nhau của hãng Boussac. Ông không mấy tin vào báo cáo và những bản thống kê, ông bảo :

« Báo cáo là tờ giấy đề cắt nghĩa những gì mà ông xếp không làm được cho nên tôi ghét đọc báo cáo. Thống kê là câu chuyện thần tiên cho nên tôi không bao giờ tin. Mỗi lần hằng tôi có sự trục trặc thì chính tôi sẽ đi xem xét hoặc cử người nào đó thay cho tai mắt của tôi đến tận nơi tìm hiểu vấn đề ».

Boussac vừa làm việc, vừa nói, vừa trả lời điện

THOMAS ALVA EDISON

Nhà tỉ phú phù thủy

«Khả tâm bất khả thống tâm»
đó là bí quyết trường sinh của tôi.
Bất kể ta làm gì để sống, ở trình
độ sinh hoạt nào chúng ta đều gặp
những chuyện khổ tâm và phiền não,
đó là điều khổ tránh trong đời. Đề
đương đầu với khổ não ta hãy đắm
tâm nhò chúng đi như nhò cỏ, lập
tức sinh hoạt sẽ cải thiện. Đừng
đem khổ tâm mà làm nặng vấn đề
lên. Đề bớt khổ tâm, thường ngày
cần trì tâm bình tĩnh nhưng đừng
quá già nua. Lạc quan nhanh nhẹn
giải quyết mọi sự bằng tư khí vốn
sẵn có của mỗi người : Nguyên
khí — Dũng khí — Nhẫn nại khí —
Trầm tĩnh khí.

MÃ VIỆT — CUNG BÌNH

The wizard

Người cùng thời với Thomas Alva Edison thường gọi ông là «thầy phù thủy» (the wizard). Nhưng cuộc đời Edison còn nhiều chuyện lạ lùng hơn danh từ phù thủy. Những chuyện về đời Edison lắm lúc nghe thật hoang đường chỉ có thể thấy trong tiểu thuyết giả tưởng. Chẳng được học bao nhiêu, 15 tuổi phải đi bán báo, thế mà 27 tuổi đã trở thành kỹ sư giám đốc một xí nghiệp lớn, 29 tuổi trở nên nhà phát minh danh tiếng. Thừa ấu thời của Edison là cảnh cơ cực vô biên, tuổi thiếu niên sống quay cuồng giữa bão táp của đói khổ, càng trốn càng bị truy lùng. Lớn lên, Edison làm việc không biết mỏi mệt. Khi thành công rồi, được hỏi về sự nghiệp mình, ông trả lời bằng một câu vắn tắt :

«Le génie c'est l'assiduité ! (Thiên tài chính là sự chăm chỉ cần cù).

Thomas Alva Edison sinh ngày 11-2-1847 tại Milan thuộc tiểu bang Ohio. Cha đẻ ra Edison là người có một quá khứ sôi nổi, ông phải bỏ Gia Nã Đại trốn đi sau khi tham dự cuộc nổi loạn chống đế quốc Anh, và định cư ở vùng biên giới hoang vu, nơi có con sông nối liền với hồ Erié với đại giang Ohio. Samuel Edison làm ăn phát đạt nhờ buôn gỗ. Họ đang sống yên bình thanh thản thì bọn «ăn cướp» nghĩa là các công ty hỏa xa đến phá đám đặt đường rầy trên bờ hồ Erié làm cho việc buôn gỗ hết đất làm ăn vì người ta không cần con sông đó chuyên chở nữa và Samuel cũng thất nghiệp luôn.

Lúc ấy Thomas Alva Edison mới 7 tuổi, theo cha

rời chỗ cư ngụ để mà tìm hoàn cảnh sinh hoạt thuận lợi hơn. Họ dừng chân tại Port Huron nhưng cuộc sống chật vật lắm chẳng được như trước. Họ thiếu cả phương tiện cho con cái đi học, việc giáo dục vỡ lòng cho Edison hoàn toàn do bà mẹ đảm trách vì bà là một nữ giáo viên bên Gia Nã Đại xưa kia. 12 tuổi Edison phải đi kiếm thêm tiền về giúp đỡ gia đình bằng cách xách lồng kẹo và hoa quả ra các nhà ga xe lửa đợi tàu lên xuống bán cho hành khách.

Sớm có đầu óc kinh doanh

Edison thật là đứa trẻ tháo vát, vài ba lần bán hàng mà đã thành thạo hơn mọi đứa khác. Edison nhận thấy hành khách đi từ Quebec hay Montreal đến Chicago tàu dừng lại ở Port Huron, họ thường muốn có gì mới lạ để đọc. Edison liền dùng xe lửa đến tận Detroit mua hàng ngày về bán lại cho họ. Mỗi lần có tin tức nào quan trọng, Edison lại mua nhiều và bán đắt chút đỉnh. Nhưng Edison muốn có cái gì mới lạ hơn, nhanh hơn là cứ mua báo ở Detroit. Lúc này nội chiến đã bùng nổ nên thiên hạ ngóng trông tin tức từng giờ từng phút, kể cả cậu bé Thomas Alva Edison nữa. Cậu nghĩ cách lợi dụng tình thế. Vì hoạt động trên các chuyến xe lâu ngày cậu quen biết hết nhân viên xe lửa nhất là nhân viên điện báo (telegraph) qua hệ thống điện báo tin tức nhận được nhanh hơn nhật báo ở Detroit nhiều. Cậu thu xếp với họ bán tin cho mình từng giờ để cậu chép vào giấy đem bán. Ai ai cũng nóng lòng mua, đọc về kết quả trận Pittsburg hôm nay ra sao, mai trận chiến

The wizard

Người cùng thời với Thomas Alva Edison thường gọi ông là «thầy phù thủy» (the wizard). Nhưng cuộc đời Edison còn nhiều chuyện lạ lùng hơn danh từ phù thủy. Những chuyện về đời Edison lắm lúc nghe thật hoang đường chỉ có thể thấy trong tiểu thuyết giả tưởng. Chẳng được học bao nhiêu, 15 tuổi phải đi bán báo, thế mà 27 tuổi đã trở thành kỹ sư giám đốc một xí nghiệp lớn, 29 tuổi trở nên nhà phát minh danh tiếng. Thừa ấu thời của Edison là cảnh cơ cực vô biên, tuổi thiếu niên sống quay cuồng giữa bão táp của đói khổ, càng trốn càng bị truy lùng. Lớn lên, Edison làm việc không biết mệt mỏi. Khi thành công rồi, được hỏi về sự nghiệp mình, ông trả lời bằng một câu văn tắt:

«Le génie c'est l'assiduité! (Thiên tài chính là sự chăm chỉ cần cù).

Thomas Alva Edison sinh ngày 11-2-1847 tại Milan thuộc tiểu bang Ohio. Cha đẻ ra Edison là người có một quả khứ sôi nổi, ông phải bỏ Gia Nã Đại trốn đi sau khi tham dự cuộc nổi loạn chống đế quốc Anh, và định cư ở vùng biên giới hoang vu, nơi có con sông nối liền với hồ Erie với đại giang Ohio. Samuel Edison làm ăn phát đạt nhờ buôn gỗ. Họ đang sống yên bình thanh thản thì bọn «ăn cướp» nghĩa là các công ty hỏa xa đến phá đám đặt đường rầy trên bờ hồ Erie làm cho việc buôn gỗ hết đất làm ăn vì người ta không cần con sông đó chuyên chở nữa và Samuel cũng thất nghiệp luôn.

Lúc ấy Thomas Alva Edison mới 7 tuổi, theo cha

rời chỗ cư ngụ để mà tìm hoàn cảnh sinh hoạt thuận lợi hơn. Họ dừng chân tại Port Huron nhưng cuộc sống chật vật lắm chẳng được như trước. Họ thiếu cả phương tiện cho con cái đi học, việc giáo dục vỡ lòng cho Edison hoàn toàn do bà mẹ đảm trách vì bà là một nữ giáo viên bên Gia Nã Đại xưa kia. 12 tuổi Edison phải đi kiếm thêm tiền về giúp đỡ gia đình bằng cách xách lồng kẹo và hoa quả ra các nhà ga xe lửa đợi tàu lên xuống bán cho hành khách.

Sớm có đầu óc kinh doanh

Edison thật là đứa trẻ tháo vát, vài ba lần bán hàng mà đã thành thạo hơn mọi đứa khác. Edison nhận thấy hành khách đi từ Quebec hay Montreal đến Chicago tàu dừng lại ở Port Huron, họ thường muốn có gì mới lạ để đọc. Edison liền dùng xe lửa đến tận Detroit mua hàng ngày về bán lại cho họ. Mỗi lần có tin tức nào quan trọng, Edison lại mua nhiều và bán đắt chút đỉnh. Nhưng Edison muốn có cái gì mới lạ hơn, nhanh hơn là cứ mua báo ở Detroit. Lúc này nội chiến đã bùng nổ nên thiên hạ ngóng trông tin tức từng giờ từng phút, kể cả cậu bé Thomas Alva Edison nữa. Cậu nghĩ cách lợi dụng tình thế. Vì hoạt động trên các chuyến xe lâu ngày cậu quen biết hết nhân viên xe lửa nhất là nhân viên điện báo (telegraph) qua hệ thống điện báo tin tức nhận được nhanh hơn nhật báo ở Detroit nhiều. Cậu thu xếp với họ bán tin cho mình từng giờ để cậu chép vào giấy đem bán. Ai ai cũng nóng lòng mua, đọc về kết quả trận Pittsburg hôm nay ra sao, mai trận chiến

chỗ này chỗ nọ thế nào? Những tờ giấy chép ấy bán kèm với nhật báo Detroit. Dần dà có vốn, cậu đặt luôn một tòa báo nhỏ in thạch bản hắt hơi ngay trên xe lửa. Mỗi ngày số báo bán được ba bốn trăm tờ, kiếm hàng tháng 40 đô la.

Một tai họa xảy ra làm cho tờ báo nhỏ bé tên «Grand Trunk Herald» của ông chủ nhiệm tí hon Thomas Alva Edison vĩnh viễn đóng cửa. Vì sơ ý để miếng lân tinh bốc cháy làm cháy luôn cả «fourgon» (toa xe dành riêng cho nhân viên). Sợ bị khiển trách ông «xếp tanh» đuổi Edison và tòa báo của cậu ra khỏi xe hỏa. Thế là hết quãng đời làm báo.

Bồi nghề

Edison trở về nghề bán báo. Những lúc rảnh rỗi, cậu được ông xếp ga dạy nghề điện báo. Thành thạo rồi cậu xin vào làm phụ tá điện báo viên cho công ty «Great Western Union Telegraph Company», chấm dứt mọi hoạt động thiên tài cũ, ngày ngày hai buổi đều đặn, mỗi tháng 25 đô la lương bổng.

Ít lâu sau, Edison bỏ Port Huron đến tỉnh Stratford bên Gia Nã Đại làm điện báo viên hỏa xa cho một nhà ga hẻo lánh. Mỗi đêm phải ngồi trực trước bàn điện báo trong căn phòng nhỏ hẹp, gió lạnh buốt ngoài trời, cứ nửa giờ nhận tin một chuyến tàu rồi đánh điện báo cho ga kế cận hay.

Cậu nghĩ tội gì cứ phải ngồi ôm cái máy suốt đêm? Tại sao không chế tạo một bộ phận tự động để

máy tự động báo tin nhận tin, còn mình thả sức ngủ ngon lành? Nghĩ sao cậu thực hiện đúng như vậy.

Với nửa tháng kỳ cách, Edison hoàn thành một bộ máy chạy bằng điện như kiểu chiếc đồng hồ báo thức, mỗi nửa giờ, đúng phút đó, nó tự động đánh đi những tín hiệu sang nhà ga kế cận, còn Edison thì cứ việc nằm chèo kheo ngủ ngon lành. Chẳng may có một lần, nhà ga bạn đánh điện gọi hỏi Edison không đúng giờ giấc nên không nhận được trả lời, viên thanh tra hốt hoảng cho rằng Edison đã gặp tai nạn gì chẳng, vội vàng phóng ngựa tới nơi thì thấy Edison ngáy bình yên bên cạnh chiếc máy báo thức. Viên thanh tra nổi giận la ầm ỹ. Tưởng rằng Edison sẽ chừa, nhưng chứng nào tật ấy và lần tới thì nặng hơn, hai chiếc tàu dồn cục vào một chỗ do sự cầu thả của tên « télégraphiste » lười. Lẽ tự nhiên Edison bị đuổi.

Edison ba chân bốn cẳng chuồn khỏi Stratford, ở lại là ra tòa lãnh án về cái tội làm công mà lại muốn tỏ cái tài kỹ sư lão. Sau đấy, Edison đi lang thang khắp nơi, không đâu quá một năm hay sáu tháng, tính của chàng ta dễ chán cái cảnh ngồi ỳ một chỗ làm cùng một công việc.

Suốt quãng thời gian dài, bộ óc thiên tài ấy cũng không kiếm được chỗ nào nhìn ra tài mình. Edison nhận thấy nếu cứ loanh quanh mấy tỉnh nhỏ chắc chắn sẽ khó lòng nên cơm cháo gì, phải tiến về trung ương mới mong có đất dụng võ. Nhờ một người bạn giới thiệu, Edison được thu dụng vào làm tại trung tâm điện báo Franklin ở Boston. Ban đầu cũng ngồi một chỗ nhận tín hiệu từ Nữ Ước gửi tới. Qua lối làm việc mới và

nhanh nhẹn, Edison được cấp trên đề ý rồi cất nhắc lên địa vị cao hơn. Người ta đề cho Edison thêm thì giờ nhàn rỗi, có thể ra thư viện nghiên cứu, học hỏi bổ túc cho những kiến thức nghèo nàn, đồng thời đến xưởng điện của kỹ sư Charles Williams tập việc. Điều mà Edison học trước nhất là bất cứ sự đổi mới nào cũng cần phải dễ thực hiện với khả năng thực dụng tối đa cộng với sự tiện lợi về thương mại, đừng đi trước thiên hạ quá xa. Những sáng chế trước đây hoàn toàn chỉ để thỏa mãn « thú vị kỹ thuật » nhưng lại thiếu hẳn nhu cầu thương mại, tỉ dụ như máy đếm phiếu tự động trong nghị trường. Đành rằng quý vị dân biểu, thượng nghị sĩ gửi giấy khen ngợi, còn đem bán nó ra thị trường thì bán được bao nhiêu? Cả nước Mỹ chỉ có một quốc hội thôi. Phải có những phát minh khác gây sự chú ý của thị trường chứng khoán chứ không phải của quốc hội.

Năm nay 23 tuổi, trải mười năm liền, ngày đêm ngồi trước máy điện báo, rất chịu khó học hỏi, lại không nề hà trước bất cứ việc gì dù khó nhọc, vất vả, cũng đã có vài phát minh nho nhỏ chứng tỏ bộ óc thông minh hơn người, thế mà khi muốn mua cuốn sách nói về vật lý, Edison vẫn phải bớt ăn đi mới có tiền mua. Mãi mãi như vậy thì hỏng, cần phải thay đổi lại hết. Edison tự nhủ, hãy bước vào thị trường chứng khoán mới tỏ được tài mình.

Chấn áp lộn xộn

Sự tình cờ đã khiến Edison nhảy một bước khá dài. Hôm ấy thị trường chứng khoán bỗng sôn sao đi

thường. Toàn nước Mỹ, giá chứng khoán khắp mọi lãnh vực đang ở trong thời kỳ tăng nên cơn sốt đầu cơ làm run rẩy thị trường thì công ty giữ nhiệm vụ điện báo sự lên xuống về giá cơ chứng khoán của thị trường Nữ Ước bị hồng máy phát tin hiệu làm những người mua bán mù tịt không biết tin tức đầu mà mò. Họ la ó đổ tội đây là một thủ đoạn quỷ quyệt của một bọn đầu cơ muốn ăn hiếp hoàn cảnh. Họ tụ tập trước bàn giấy ban giám đốc công ty điện báo đe dọa đập phá. Edison liền đến gặp ông giám đốc đề nghị để cho mình chữa máy cam đoan chỉ một giờ đồng hồ là máy lại chạy như thường. Ông Laws, giám đốc, chấp thuận. Chưa đầy 60 phút, máy đã chạy tốt rồi. Nhờ dịp may này đưa Thomas Alva Edison lên chức giám đốc kỹ thuật cho công ty «Gold Reporting Company» với số lương 800 đô la mỗi tháng. Chưa bao giờ ông kiếm được nhiều tiền đến thế cho nên ông rất say mê công việc. Nếu như mọi người, chắc Edison cứ bám chặt vào đây sống lâu lên lão làng. Nhưng ông vốn không bao giờ chịu ngồi yên một chỗ và chỉ chờ cơ hội thuận tiện đầu tiên, ông đã cùng mấy bạn hữu ra mở riêng một xưởng điện lấy tên là «Pope Edison and Co». Công ty khá phát đạt, ngặt vì tiền dành cho Edison quá ít, tại những bạn hữu hùn phần nghĩ rằng cả ngày Edison chỉ ôm lấy bàn thí nghiệm đầu có khó nhọc gì mà đưa chia cho nhiều lời. Edison chẳng phân nản một lời, ông vui đầu vào nghiên cứu, kết quả cái lợi lớn nhất vẫn về tay ông nhờ chiếc máy truyền tin mới phát minh. Công ty của ông Laws nay đã hợp tác với một công ty khác lớn hơn nên họ rất chú ý đến sáng chế chưa từng có của kỹ sư trẻ tuổi Edison. Họ muốn mua đứt bằng sáng chế đó và trả cho Edison 40.000 đô la. Edison bằng lòng ngay, ông có ngờ đâu

được giá cao đến như vậy, gấp hẳn mười lần điều mà ông hằng mong mỏi.

Khi người ta đã có tiền thì mọi sự càng dễ dàng hơn. Hai công ty điện báo khác viết giấy ngỏ ý muốn ký hợp đồng với Edison mua tất cả những sáng chế trong tương lai của ông, họ chịu đặt tiền trước. Edison lại bằng lòng ngay.

Thêm tiền, Edison tới Newark gần Nữ Ước để thiết lập một nhà máy nhỏ nhỏ. Phải mất ba năm trời ông mới thực hiện xong chiếc máy điện báo tự động với tốc độ một ngàn chữ trong một phút, vượt xa Anh quốc về sự tìm tòi này. Anh quốc hân hoan đón ông sang thí nghiệm sáng chế mới trên đường giây Londres-Liverpool. Edison hoàn toàn thành công. Người Anh vui vẻ sử dụng ngay, có một điều họ quên là đã không trả tiền cho Edison.

Về Mỹ, Edison phát hiện thêm sự mới lạ hơn, điện báo bốn chiều qua lại, máy khả dĩ đánh đi cùng lúc hai điện tín cùng một dòng suối ngược thành bốn. Nhờ máy này, công ty «Western Union Company» mỗi năm tiết kiệm chừng mấy trăm ngàn đô la, tuy nhiên họ chỉ trả cho Edison 5000 đô la chẵn.

Khu vườn kỳ diệu ở Menlo Park

Danh tiếng Edison nổi như cồn, không một công ty điện báo nào trên đất Hiệp Chúng Quốc lại không viết thư cầu khẩn về vấn đề ông và ông cũng luôn luôn giải quyết cho họ mọi khó khăn kỹ thuật. Càng phát

minh càng biết nhiều, càng biết nhiều lại càng phát minh. Cũng những nguyên tắc dùng vào máy điện báo, Edison đem áp dụng sang nhiều ngành khác đều thu được hiệu quả không kém.

Nhà máy Newark trở nên chật chội. Vốn liếng của Edison nay đã có tới ngoài 400.000 đô la, chuyện rời đi một chỗ khác là chuyện rất cần thiết nhưng phải nghiên cứu cho chu đáo đã.

Edison bây giờ không còn là kẻ lang thang nữa, ông đã lấy vợ, một cô thợ duyên đáng để được ba đứa con. Lại thêm một số thợ và chuyên viên cộng tác đông đảo. Edison mang trách nhiệm về đời sống với họ, không thể quyết định ầu được.

Mất công tìm mãi mới thấy nơi lý tưởng là khu đất ở Menlo Park cách xa Nữ Ước 40 cây số để cho xây dựng tại đây ngôi nhà ở lớn lao cho gia đình, đầy nhà đủ tiện nghi cho chuyên viên, một phòng thí nghiệm hoàn hảo, một nhà máy tối tân thêm một thư viện. Năm 1876, Edison rời bầu đoàn tời, lúc ấy ông đã 29 tuổi.

Những năm đầu tiên tại Menlo Park gặt hái nhiều trái tốt. Edison chế tạo được máy vi âm, máy hát, đèn điện, toàn thiện máy điện thoại.

Trước đây, giáo sư Bell ở Boston đã một lần thực hiện ý kiến tài giỏi của giáo viên Philippe Reis dùng giây truyền tiếng người đi thật xa, nhưng máy Bell hãy còn thô sơ quá không nghe nổi ngoài 30 cây số. Phải đợi tới khi Edison đem điện vào mới thành điện thoại nhờ mỗi đầu ông nghe có gắn máy khuếch đại âm

thanh và người ta có thể nghe tiếng nói của nhau cách xa cả trăm cây số. Nhờ sáng chế về điện thoại Edison thu được 100.000 đô la từ các công ty Mỹ trả, 150.000 đô la từ các công ty bên Anh nữa. Chính Thomas Alva Edison là người trước nhất nói tiếng Allo ! vào điện thoại để sau này tiếng nói đó trở thành câu gọi cho tất cả mọi người trên thế giới mỗi lần nhắc máy điện thoại lên.

Còn nhiều phát minh nữa biến Menlo Park thành khu vườn kỳ diệu của khoa học.

Bóng đèn điện

Ngày 21 tháng 10 năm 1879, Edison cho thắp bóng đèn điện đầu tiên sáng rực tại nhà ông ở Menlo Park. Đây là công trình hơn 30 năm của nhân loại. Trong khoảng thời gian trên, các nhà khoa học đã biết rõ ràng có thể dùng điện thắp sáng đèn nếu người ta truyền điện vào chiếc bóng thủy tinh được rút hết không khí ra. Nhưng chưa một ai tìm thấy cái tim đèn điện đủ bền bỉ chịu đựng dòng điện nóng, mặt khác cũng chưa ai nghĩ ra máy phát điện khả dĩ cung cấp ánh sáng điện cho toàn một tỉnh với giá cả có thể chịu đựng được. Edison dùng sợi «platine» đặt trong cái bầu thủy tinh rút hết không khí, đèn bật sáng rất lâu và rất nhay. Ông hiểu rằng phát minh này cực quan trọng, rồi đây cả thế giới sẽ phải cần đến nó, nên ông đã vắt tiền vào công cuộc nghiên cứu không thương tiếc. Thấy rằng chất bạch kim (platine) mắc quá, phải tìm cho bằng được cái tim khác rẻ hơn. Ông cho người đi Nhật, Nam Mỹ,

Nam Dương mang về đủ loại sợi tơ tước từ các thứ cây để thí nghiệm, cuối cùng chọn ra ba loại mà ông cho là bền nhất làm thành một hợp chất toàn hảo.

Hôm ấy, Edison mời hết tất cả các nhân vật chức sắc của thành phố Nữ Ước đến xem 700 ngọn đèn điện được bật sáng lên cùng một lúc. Mọi người sung sướng reo mừng như nhìn thấy phép lạ.

Năm 1881, tại hội triển lãm điện khí Paris, Edison được báo chí đưa tên lên hàng đầu bảng danh dự.

Công ty đèn điện Edison thiết lập ở Nữ Ước với số vốn 300.000 đô la. Đồng thời, Paris, Berlin cũng vội vã mua bằng sáng chế về đèn của Edison mang về cho nước họ.

Tại Anh quốc, đèn điện thắp lần đầu ở ngôi nhà thờ mang tên «City Temple of London». Tại Mỹ là khách sạn «Blue Mountain House» trên núi.

Ngày 4-9-1882, toàn thành phố New York được thắp sáng bằng đèn điện. Chính tay Edison vẽ «plan» kiến trúc cho trung tâm điện lực Nữ Ước. Cũng chính ông, vài tháng sau, là người khởi công kiến tạo chiếc «dynamo» với sức mạnh 175 ngựa và quay 700 vòng trong một phút.

Lần này, Edison quyết không để thiên hạ trục lợi mình như các lần trước. Ông tổ chức luôn xưởng làm bóng đèn lấy tên «Edison Lamp Co». Nhưng ông đã hớ một vỏ quá đau là ký hợp đồng với công ty thắp sáng Nữ Ước cung cấp bóng đèn trong thời hạn 17 năm với giá mỗi chiếc bóng 40 xu, khi tính lại thì nguyên giá

ông phải mất 1 đô la 25. Như vậy nguyên giá mỗi chiếc bóng giao thứ nhất Edison lỗ 15.000 đô la. Nhưng rồi dần có lãi bước được. Vấn đề quan trọng bây giờ là làm sao cho giá vốn bớt được thêm. Lạc quan như Henri Ford, Thomas Alva Edison vượt dần mọi trở ngại, năm đầu giá vốn bớt được 10 xu, năm thứ hai còn 70 xu mỗi bóng, năm thứ ba 50 xu, năm thứ tư còn 37 xu. Edison đã toàn thắng. Khi mức sản xuất lên tới cả triệu bóng đèn thì giá vốn chỉ có 20 xu, hợp đồng hờ hênh kia nay đem vào túi Edison nhiều triệu đô la. Khai thác thêm vài năm nữa, Edison đem bán đứt bằng sáng chế bóng đèn cho một số tài phiệt lấy ngay món tiền 1 triệu đô la.

Sở dĩ Edison không có tính dai dẳng thông thường của giới kinh doanh là vì ông muốn thực hiện những phát kiến mới vừa nảy ra trong óc. Xây dựng nhà máy đèn ông phải thiết lập những «dynamo» loại lớn. Nhìn những «dynamo» đó, ông lại nghĩ đến việc dùng điện lực làm nguồn cung cấp sức mạnh cho máy móc, ông áp dụng luôn vào việc chế tạo xe hỏa chạy bằng điện. Xe hỏa chạy điện được kể như một phát minh kỳ lạ ở triển lãm Chicago năm 1883, nó tiến bộ vượt hẳn xe hỏa chạy điện của Siemens bên Đức từng gây ồn ào tại kỳ triển lãm kỹ nghệ Bá Linh bốn năm trước.

Hợp tác với vốn của Đức, Edison biến tất cả nhà máy điện của ông thành «Công Ty General Electric» với số vốn 12 triệu đô la, có những máy phát điện sức mạnh cả mấy ngàn ngựa.

Bí mật của chiếc máy biết nói

Thomas Alva Edison được dân chúng gọi là nhà

phù thủy ở Menlopark, xưởng thí nghiệm của ông là chỗ các nhân vật khắp trên thế giới tới thăm viếng nhiều nhất, sang Mỹ phải tới viếng khu vực Edison kể như một cần thiết như các tín đồ đến đất Thánh.

Mãi mê với khách viếng thăm với những sáng chế hái ra tiền, ông đã quên mất một phát minh lạ lùng nhất vì lẽ rất giản dị, ông coi nó như một trò nghịch ngợm, không mong ở nó một kết quả thực tế thương mại nào hết.

Khi tìm tòi nhằm cải thiện máy điện thoại, Edison để ý thấy những làn sóng âm thanh mỗi lần chạm vào vật cứng đều gây ra cho vật cứng đó sự di động nhẹ tùy theo âm thanh to hay nhỏ không đều nhau. Ông tự hỏi phải chăng người ta có thể ghi lại những rung động của âm thanh nhỏ yếu đó. Ông liền dùng một mũi nhọn đặt trên tấm « plaque » rung động cực nhạy rồi đem ghi những rung động ấy lên cuộn băng ghi chữ của máy điện báo. Dem quan sát kỹ, ông chú ý một điểm : mũi nhọn kia đào xuống giấy băng từng đường rãnh nông hay sâu tùy theo âm thanh cao hay thấp, to hay nhỏ.

Kể ra thì thật là đơn giản, nhưng ông đã biến nguyên tắc vật lý ấy thành phép lạ bằng cái máy chỉ có một khối tròn quay tít dưới cái kim nhọn mà nó phát ra nguyên vẹn bài thơ Edison vừa đọc, cứ mỗi lần quay lại nó lại đọc lên một lần.

Chính Edison cũng ngạc nhiên với phép lạ này, ông vội vã đi ngay lên Nữ Ước giới thiệu cùng bạn hữu, thân thuộc và mấy nhà báo. Ai nấy trở mắt ngạc nhiên cho rằng Edison dở trò quỷ thuật sao đó, chứ làm chi

có thứ máy kỳ quặc như vậy. Tiếng đồn đại ồn ỹ mất vài tuần rồi thôi chẳng một ai nhắc nhở đến nó nữa. Tại vì người ta cũng không biết cái quái gở ấy sẽ có thể đem dùng vào việc gì, tốt hơn hết hãy coi nó như một trò chơi lạ, vô dụng, gạt nó qua bên để chú ý vào chuyện ảnh sáng đèn điện thực tế hơn.

Mười năm phát minh ấy bị bỏ xó, chợt Edison được ít thời gian rảnh rỗi, ông nghĩ tới nó đem nó ra ngắm nghĩa để khám phá thêm. Xong xuôi ông gọi nó sang một người bạn bên Anh quốc. Tại đây, nó trở nên danh tiếng, đâu đâu người Anh cũng bàn tán về nó, người nào cũng muốn mắt mình thấy được nó để coi hình thù ra thế nào ?

Năm sau (1889), chiếc máy biết nói đi hội chợ Ba Lê. Rất nhiều người bỏ tiền ghi tên để được nói tiếng nói của mình trên đĩa hình tròn bằng sáp cứng để nó nhắc lại tiếng mình nói cho mà nghe. Hội chợ Ba Lê, tên Thomas Alva Edison nổi nhất, kế bên tháp Eiffel là trái tròn trong suốt cao 15 thước làm thành hình bóng đèn điện của Edison bên trong treo 20.000 bóng đèn điện bật lên sáng chói cả khu hội chợ rộng lớn.

Chiếc máy nói cùng năm đó được chuyển sang triển lãm bên Bá Linh. Edison đích thân mang tới nhân tiện viếng thăm hãng Siemens. Vua Guillaume II gửi giấy hỏi mượn chiếc máy về cung cho toàn thể triều thần chiêm ngưỡng kèm theo lời giải thích khóa học của chuyên viên hãng Edison,

The black Maria

Tai nghe rồi, nhưng Edison vẫn chưa hài lòng,

ông còn muốn cho cả mắt thấy nữa. Mắt thấy qua máy ảnh chưa đủ, ảnh chụp xong đứng cứng 1 chỗ. Cần phải làm cho hình ảnh cử động được. Hình ảnh cử động ông đã thấy nó trong loại đồ chơi trẻ em bày bán ở ngoài chợ nhờ ảo giác của con mắt nhìn vào một tập hình ảnh vẽ chồng chất nối tiếp cử động khi rỏ thật lẹ. Vậy thì sao lại không kiện toàn cái trò chơi đó để cho con người coi thử hình ảnh cử động như thật? Nghĩ thế, Edison đem tất cả những gì cần thiết vào phòng tối mà ông đặt tên là «The black Maria».

Áp dụng nguyên tắc vật lý của máy nói, ông lấy một số hình ảnh vẽ liên tục những cử động trên vật liệu trong suốt để hút ánh sáng cuộn quanh cái trục tròn rồi quay nhanh trước ngọn đèn chiếu xuyên qua hình ảnh hắt lên tường, quả nhiên hình ảnh cử động. Để giải quyết những cử động ngo ngoè không thực thì chỉ việc kết hợp số hình ảnh với độ nhanh của trục quay. Edison gọi phát minh mới là «kiné to graph» kèm theo định lý mỗi giây 46 hình ảnh hay một giờ 145.000 hình ảnh quay như vậy, mắt người ta sẽ thấy hình ảnh cử động thật. Vấn đề thứ hai cần giải quyết là đi tìm một chất trong nháy bắt ánh sáng, mềm mại mà không dễ đứt. Không hiểu tại sao Edison chỉ săn sóc máy «kiné to graph» đến đây rồi bỏ dở dang trong khi khắp thế giới lại rất chú ý đến phát minh này do anh em Lumière đã chế biến nó được toàn hảo, dùng chất nhựa «celluloid» ghi lại hình ảnh đem chiếu cho cả thành phố Ba Lê xem để trở nên ông thủy tổ của máy chiếu «xi nê» ngày nay.

MISSING PAGE

và hết lòng cổ vũ loại nhà tiền chế bằng si măng. Kết cục chẳng ai chú ý, còn nhà máy xi măng cũng chỉ đem về cho Edison số tiền lời còm cõi.

Quay lại với sở trường của mình

Qua hai lần thất bại sâu cay, Thomas Alva Edison nhận thấy rằng sở trường của ông là ngồi trong phòng thí nghiệm suy nghĩ và sáng chế, không nên rời khỏi chỗ đó quá xa, nên ông quyết định quay về.

Lúc này ông đã 70 tuổi, thế giới đang chìm ngập trong khủng hoảng chính trị, địa phương nào cũng bị chiến tranh đe dọa. Mỹ quốc vẫn chủ trương trung lập, tuy nhiên ông bộ trưởng hải quân Daniels lại là người lo xa, Daniels thành lập một cơ quan nghiên cứu hải quân rồi mời Edison cộng tác.

Với cái tuổi 70 rồi mà phần đóng góp của Thomas Alva Edison cho hải quân Mỹ vẫn to lớn hơn tất cả. Ông đã tìm thấy :

- Máy dùng để phát hiện tàu ngầm địch qua tiếng động.
- Phương pháp lái tàu nhanh
- Phương pháp thả khói để lẩn trốn khỏi bị pháo
- Kế hoạch bày phóng ngư lôi bằng lưới
- Lựu đạn khói
- Dùng mặt ngữ bằng ánh sáng

- Phương pháp lấy chất đạm từ không khí
- Máy chứa dưỡng khí cho tàu ngầm
- Lựu đạn làm cho tàu ngầm địch bị chóa mắt
- Máy vô tuyến điện thoại giữa các tàu
- Loại dầu thả ra biển làm mờ «périscopes» của tàu ngầm.

Còn chừng hai chục sáng chế khác nữa. Sáng chế thì nhiều, nhưng các sĩ quan hải quân thường dìm đi, có lẽ tại họ mắc cỡ.

Làm việc mãi đến hơn 80 tuổi, Edison mới chịu rời bỏ phòng thí nghiệm để về an dưỡng tuổi già.

Nếu ai hỏi Thomas Alva Edison đã được bao nhiêu sáng chế nhờ bộ óc giỏi phát minh của ông (ông có 1500 bằng sáng chế cả thảy, ngày nay riêng Mỹ quốc thôi, chừng hai triệu người làm việc liên quan đến những sáng chế của ông Edison, trong việc sử dụng của 30 tỉ đô la) thì người ấy có thể được nghe chính vị vĩ nhân đó trả lời rằng :

«Bạn ơi, tôi vui lòng cho bạn hay là ngay tôi cũng không biết. Tôi đã nhận được nhiều món tiền kénch sù ngang với một ông giám đốc công ty hỏa xa lớn nhất. Có điều tiền tôi tay tôi nó thường luôn luôn tuột đi mất bởi lẽ lúc nào tôi cũng ham thí nghiệm, những thí nghiệm đó hàng năm làm hao của tôi từng núi tiền. Chỉ phòng thí nghiệm riêng của tôi thôi, tôi đã phải tiêu mỗi năm 1 triệu đô la. Đôi lúc tiền bán bằng sáng chế không đủ để lấp số tiền tiêu phí vào việc thí nghiệm».

LORD LEVERHULME

Ông vua sà bông

Người Nhật Bản có thói quen thích chê khen qua tiền bạc. Thấy ai dành dụm đồng tiền thì mặt sát nào là con quỉ keo kiệt, thằng tiểu khí hay tên mọi giữ tiền. Trái lại, thấy ai hoang phí thì hết lời ca tụng nào là đáng bậc hào kiệt, con người khảng khái, đôm lượng lớn, khiến kẻ nghe càng thích thú mà vung tiền qua cửa sổ.

Lúc bình lương sung túc tha hồ nói hay, làm anh hùng hào kiệt cũng dễ. Nhưng tới một ngày ốm đau nằm đấy soay tiền chẳng thấy, bấy giờ người anh hùng hào kiệt mới lòi ra bộ mặt khốn khó tả tơi, bệ rạc. Thế

mới biết cái giàu bao giờ cũng đòi hỏi trước hết một khả năng tích súc tiền bạc rồi mới tới khả năng kiếm tiền.

TÂN ĐỘ HỘ ĐẠO TẠO

Anh bán sà bông tầm thường

Mỹ quốc là đất hứa cho tất cả những ai thân lập thân, can trường ưa phiêu lưu, hôm nay là chủ bán bảo đánh giầy, ngày mai có thể trở nên tỉ phú thật dễ dàng.

Đức quốc là nơi cơ hội mở cho những kẻ nào có đầu óc phi thường, táo bạo.

Nhưng Anh quốc, một xứ sở đầy cổ truyền, sự mở mang bao giờ cũng tiến bước đều đặn vừa phải với các thương gia trang trọng, các kỹ nghệ gia tính toán hết sức kỹ lưỡng, khó lòng có cơ hội bốc nhanh một sớm một chiều.

Trường hợp William Hesketh Lever đáng kể là ngoại lệ.

Lever, con trai một người hàng xén nhỏ nhoi, thừa niên thiếu sống bằng nghề buôn sà bông tại nơi số xỉnh quê mùa, ngày ngày bỏ mười bánh sà bông vào bao tải đi bán lẻ cho dân các làng thế mà lúc chết Lever có một gia sản khổng lồ hơn 1 tỉ rưỡi đồng Anh kim và nhà máy sản xuất sà bông lớn nhất thế giới. Lever còn

được hoàng gia phong tặng tước Lord, đám tang Lever là đám tang của Lord Leverhulme.

Lever sinh ngày 19-9-1851 ở Bolton, khu vực có nhiều nhà máy dệt, ông khởi ngày đêm nhả khói chẳng khác chi vùng Lancashire.

Con người sinh ra tại xứ sở này được đặt trong tương lai nào ? Hoặc sẽ thành người thợ dệt mỗi ngày ngồi trước máy dệt đều đặn 12 tiếng hít bụi bông gòn để kiếm chừng hai ba đồng « shilling » sống chật vật. Hoặc sẽ thành người chế tạo hay buôn những vật dụng lặt vặt thường nhật sống eo hẹp ngoài vùng ngoại ô, suốt ngày cặm cùi mới đủ độ nhật. Dù sao, như vậy còn dễ thở hơn làm thợ dệt giữa cái xã hội chỉ có hai giai cấp lớn nhất : tư sản và vô sản. Giới tiểu thương và thủ công nghệ tương đối ít bị ràng buộc, họ là giai cấp đứng giữa cần thiết cho cả hai giai cấp kia.

James Lever cha của Hesketh Lever, đứng chủ một tiệm chap phô (hàng xén) nhỏ bé, kiếm tạm đủ nuôi con nên không bao giờ nghĩ đến việc phải đưa con vào làm thợ dệt. Đồng thời cũng không bao giờ dám nghĩ rằng con mình rồi đây có thể thành nhà sản xuất giàu có. Tốt hơn hãy yên phận, thằng William nên ngoan ngoãn ở nhà, những giờ nghỉ học giúp cha cai quản cửa tiệm cho đến lúc nào cha nhắm mắt từ biệt cõi đời. William ngồi quầy hàng kể từ lúc cậu ta 16 tuổi. Khi tiệm vắng khách mua hàng, hai cha con cặm cùi gỡ sà bông từ thùng ra, gói lại từng gói sẵn chờ các bà nội trợ tới mua. Công việc quá ư nhợt nhạt đối với một thanh niên nhanh nhẹn như William. Cậu không thể chịu đựng được lâu nên xin cha cho mình đi rao

bán hàng ở những làng bên. Đám vợ công nhân rất hài lòng mua sà bông của người ta mang đến tận nơi, đỡ mất thì giờ lại tiết kiệm được tiền xe pháo. Kể cả những nhà giàu cũng là khách hàng quen thuộc của William. Hàng tuần, ngoài số tiền lời lãi trả ông bố, William còn kiếm riêng cho mình ít « shilling » để ăn sài.

Năm ngay cơ hội làm ông chủ

Bàn rong sà bông được mấy năm, một hôm cậu Lever đi ngang qua thành phố Wigan bỗng thấy một cửa tiệm chap phô có tấm bảng treo muốn nhượng lại tiệm với giá rẻ. Hỏi thăm ra, Lever mới biết ông chủ tiệm này lâu nay thua lỗ nhiều nên phải bán giá rẻ mặt để mau chóng đi nơi khác làm ăn. William nắm luôn lấy cơ hội. Thêm chút ít đồ đạc của cha, cậu Lever 20 tuổi nay trở thành ông chủ ngôi hàng chap phô chẳng kém gì ngôi hàng của cha cậu. Nhưng khác hẳn với cha, William không chịu ngồi chôn chân sau quầy hàng mà tìm cách làm thế nào có thể bán rẻ hơn các tiệm khác trong thành phố Wigan. William nhận thấy điểm quan trọng trước tiên cho con nhà buôn là thì giờ. « Le temps c'est de l'argent » đúng lắm. Khi còn đi bán rong William từng hiểu thì giờ cần thiết đến mức nào, cũng một ngày đi nếu khéo thu xếp đường đất sẽ lợi gấp ba, để tốn thì giờ có nghĩa là tốn luôn tiền bạc. Mọi việc khác cũng thế. Hãy làm sao cho có nhiều thì giờ hơn, tỉ dụ rút ngắn quãng thời gian từ sản xuất đến tiêu thụ khỏi vòng lồi thoi. Nói đến sản xuất thật là khó, anh bán chap phô tìm đâu ra

tiền mà nói chuyện sản xuất. Ngay việc bán rau thôi, muốn sản xuất thì tối thiểu cũng phải có mảnh vườn, phải bỏ cửa tiệm để về trông nom. Các loại hàng khác phần lớn nhập cảng bên Âu Châu lục địa. Chỉ còn một loại hàng chắc chắn có thể sản xuất ngay tại đây là sà bông, vật liệu chế tạo dễ kiếm lại phải bỏ ít vốn thôi. Lever không ngần ngại thử thời vận, thiết lập xưởng chế tạo sà bông ngay bên cạnh tiệm چاپ pho.

Công việc có triển vọng tốt. Sà bông mà Lever nấu trong chảo xét về phẩm, nó chẳng thua sà bông sản xuất tại vài nhà máy nhỏ khác. Nhờ số người tiêu thụ đông đảo, Lever bán rẻ hơn. Đã vậy, sà bông còn được gói ghém mỹ miều trông bắt mắt các bà nội trợ lắm. Vừa bán Lever vừa để ý quan sát xem những gì làm khách ưa, những gì làm khách ghét để thường xuyên cải tiến cho vừa lòng khách hàng. Phát đạt thấy rõ, tiêu thụ tăng rất mau. 30 tuổi William H. Lever đã được coi như tay kinh doanh cự phách trong tương lai. Ông nhập cảng trứng và bơ ở Ai Nhĩ Lan, lấy tiền lời nhập cảng, ông chuyển vào mở mang xưởng chế tạo sà bông.

Năm 1885, William cùng với người em James Darcy Lever mua đứt hãng sà bông ở Worrington. Năm sau, ông bỏ luôn cả nhập cảng lẫn tiệm چاپ pho dành trọn thì giờ cho việc chế tạo sà bông.

Nhãn hiệu Sunlight

Sự thành công của Lever là do tài tổ chức, do óc thương mại, do phẩm chất hàng hóa tốt nhưng còn

nguyên do nữa cũng khá quan trọng là nhãn hiệu mang cái tên giản dị mà thật đẹp «Sunlight» (Ánh sáng mặt trời). Cái tên ấy đặc biệt quyến rũ dân chúng Anh vì luôn luôn sống chìm trong sương mù dày đặc nên thêm ánh mặt trời như người đi trên bãi sa mạc thêm nơi bóng mát. Nhãn hiệu «Sunlight» dễ nghe với mọi giới từ thượng lưu tới công nhân. Lever biết rằng chỉ cái tên dễ nghe không thôi chưa đủ. Còn phải làm sao nhồi sâu vào óc dân tiêu thụ để họ không quên được nữa Tiếng «Sunlight» luôn luôn vang vọng bên tai, chữ «Sunlight» lúc nào cũng ở trước mắt. Lever là một trong những nhà doanh nghiệp đầu tiên tại Âu Châu biết sự quan trọng của quảng cáo. Cho nên cứ hễ kiếm thêm xu nào, Lever lại đem đầu tư xu đó vào quảng cáo, càng quảng cáo bao nhiêu Lever lại kiếm thêm gấp bội. «Sunlight», thứ sà bông hầu như không thể thiếu đối với khắp mọi nhà.

Ba năm sau, xưởng chế tạo Worrington trở nên chật hẹp, cần có nơi rộng rãi hơn, Lever rời sang Liverpool, cơ sở mới tọa lạc trên 20 mẫu đất, nửa làm nhà máy, nửa làm cho công nhân. Chỉ thêm vài năm nữa là chung quanh nhà máy thành làng mới.

Về nội bộ, hãng sà bông «Sunlight» vẫn thuần túy là một si nghiệp gia đình, chỉ có ba cha con quây quần điều khiển. William H. Lever muốn tập hợp thợ thuyền lại sống như một gia đình lớn mà trong Thành Kinh từng nói tới: William nay đã 40 tuổi, ông tự phong cho mình chức vụ «pater familias» (người cha của gia đình) sau khi ông bố về dưỡng già ở Thornton Hough.

Cư xá sà bông

Thợ thuyền cũng như viên chức trong hãng đều được hưởng lợi theo đà phát triển của xí nghiệp. Lever cho họ nơi ăn chốn ở thật khang trang khác hẳn những ngôi nhà sập sệ tồi tàn thường thấy tại các xí nghiệp bên Anh vào thời đó. Bằng mọi cách, mỗi gia đình có riêng biệt một ngôi nhà và mảnh vườn nhỏ trước cửa, sạch sẽ, vệ sinh với tối thiểu tiện nghi. Đường phố trồng cây, trồng bông đẹp mắt, có hồ tắm, có bãi đá banh, sân tập thể dục, có trường tới bậc trung học, phòng họp mặt, rạp hát và đặc biệt nhất là một thư viện và một viện bảo tàng. Ngày khánh thành William Lever nói: «Hãy làm cho người thợ của chúng ta nhận thấy và được hưởng những điều khác ở trên đời chứ không phải chỉ có sáng tối lam lũ mà ngồi đợi ngày trả lương».

Làm với William Lever, công nhân có mức sống vật chất đầy đủ vì ông trả công thợ nếu có lúc không cao hơn thì cũng bằng mức đòi hỏi của các nghiệp đoàn. Ngoài ra, để thợ nhiệt tâm làm việc, ông chấp thuận cho toàn thể công nhân được quyền chia lời, mỗi người thợ trên 21 tuổi đã phục vụ hơn 1 năm, cứ đến cuối năm đều được hưởng tiền chia của số phần trăm lời để riêng ra. Lever cũng cắt ra một số bách phân lời dành để bảo đảm lúc ốm đau hoặc khi già yếu phải thôi việc.

Về sinh hoạt tinh thần thì công nhân «Sunlight» chịu thiệt thòi, họ bị tước đoạt một phần tự do cá nhân, tự do nghề nghiệp và tự do chính trị. Lever kiểm soát đời sống riêng tư của nhân viên còn kỹ hơn cả Henry

Ford nữa. Ông chống đối chuyện rượu chè bê tha, chiều theo tục lệ Anh, Lever cho mở quán bia trong cư xá sà bông nhưng ông sẵn sàng tống cổ kẻ nào hay lai vãng bê tha nơi quán đó. Lever gần như không lưu tâm đến luật do các nghiệp đoàn tranh đấu để thợ thuyền có tự do nghề nghiệp, tự do chính trị. Mặc dầu ông đặc cử dân biểu trong hạ viện Anh với danh nghĩa ứng cử viên tự do, nhưng ông cho đuổi một cách lạnh lùng kẻ nào gia nhập đảng Lao Động Anh, đồng thời ông luôn luôn mời ra khỏi cửa bất cứ kẻ nào có tên trong các công đoàn. Ai muốn làm cho Lever, muốn ở căn nhà khang trang đẹp để trong cư xá sà bông thì bắt buộc phải chịu mọi luật lệ khắt khe của ông chủ tự cho mình cái chức người cha trong gia đình. William Hesketh Lever rất hãnh diện với chính sách đối đãi và điều khiển của mình. Ông thường bảo: «Có lẽ chúng ta nghĩ quá nhiều đến cái máy, nên bắt chước dân Hy Lạp cổ xưa để nghĩ đến con người. Tôi thích có một hệ thống tạo con người hơn là một hệ thống sản xuất kiếm nhiều lời. Con người trước đã rồi mới đến tiền chia sau».

Ở điểm này, Lever mang khuynh hướng xã hội của Alfred Krupp hơn là của Henry Ford. Krupp xem mình là ân nhân, Ford xem vấn đề xã hội như một khâu cần thiết trong sinh hoạt kinh tế chung.

Nói thì nói thế, nhưng về chính sách kiếm lời thì Lever cũng không thua ai, đã vậy ông lại là người duy nhất nên sự tích lũy tư bản càng mau chóng. Công nhân «Sunlight» tuy không bị buộc chặt vào máy như kiểu Ford, tuy nhiên Lever cũng lần lần loại bỏ hoàn toàn các việc làm bằng tay để chuyển hẳn vào máy móc. Lever đòi hỏi trật tự và phục tùng tối đa

trong các bàn giấy, bàn ghế phải ngay ngắn thẳng hàng, kể cả các nôi súp de nầu sà bông trong xưởng cũng phải trật tự như vậy, xong rồi mọi đồ dùng phải lau chùi bóng nhoáng. Tại mỗi nơi trong gian phòng thợ thuyền làm việc, ông cho đặt chiếc bục gỗ cao để ông đứng kiểm soát như vị thuyền trưởng dòm xuống đám thủy thủ.

Nhà máy sà bông « Sunlight » mở rộng không ngừng, từ 1888 đến 1924, cơ ngơi của nó lớn gấp mười lần, từ 20 mẫu lên 200 mẫu tây. Cư xá sà bông đã thành một thành phố nhỏ chừng 1500 nhà và 6000 dân.

Từ lâu nay, nhà máy « Sunlight » không chỉ chế tạo riêng có sà bông, tất cả những gì tránh được tổn kém chuyên chở, tránh được sự chia lải của kẻ cung cấp môi giới đều mang về cho nhà máy « Sunlight » làm lấy hết. Hãng có riêng một tổ chức chuyên chở, sáu xưởng đóng thùng, một nhà in để in nhãn sà bông và giấy « emballage », v.v...

Lên cơ quốc tế

Như con mực ma khổng lồ, hãng sà bông « Sunlight » duỗi tay chân nó lùa vào khắp nơi. Khắp các tỉnh lớn nước Anh đều có kho hàng phụ của « Sunlight », nó quật đổ luôn những si nghiệp sà bông khác yếu thế, hoặc phải đóng cửa từ từ hoặc phải đến xin đầu hàng William Hesketh Lever kể cả những hãng như A and F. Pears từng làm sà bông trước Lever nửa thế kỷ, hãng R. S. Hudson mà Lever vẫn đến lấy sà bông lẻ về

bán nay phải nhượng lại cho « Sunlight » với giá 1 triệu đồng « lire ». Tính ra là 17 nhà rơi vào tay William Hesketh Lever.

Chinh phục trong nước êm ả rồi, Lever mới với sang thị trường quốc ngoại. Để tránh quan thuế và tiền chuyên chở, ông thiết lập xưởng chế tạo sà bông ngay tại địa phương dưới tên « Lever Brothers Company » cho nước Mỹ. Sau đấy, sà bông Lever lần mò sang Phi Luật Tân, Nhật Bản, Trung Hoa, Úc Châu, Ấn Độ, mỗi nơi mang một tên khác nhau, tùy theo thủ tục hành chánh và phong tục từng chỗ. Chỉ riêng các nước Âu Châu mới mang nhãn hiệu « Sunlight ». Tại Đức, nhà máy « Sunlight » dựng lên năm 1909, ở Rheinlan, nó trở thành công ty Đức. Khi đệ nhất thế chiến khởi sự dưới tên « Neue Sunlight Gesellschaft von 1914 » cho người Đức thả cửa đầu tư, bởi thế trong khi các hãng khác của Anh bị tẩy chay thì chỉ một mình « Sunlight » vẫn đứng vững. Một viên giám đốc người Đức giải thích sự kiện như sau :

« Chúng tôi thấy rằng thay đổi nhãn hiệu sẽ có thể gây tình trạng bế tắc cho si nghiệp vì cái tên « Sunlight » đã quả là quen thuộc đối với hàng trăm ngàn gia đình Đức, nếu thay đi người tiêu thụ sẽ ngỡ ngàng ».

Tự sản xuất nguyên liệu

Nhà máy « Sunlight » nay được hình dung là một chiếc giây lưng thắt vòng quanh trái đất chỉ trừ nước

Nga. Với mức sản xuất như vậy dĩ nhiên Lever phải cần số nguyên liệu lớn lao nên vấn đề thường ám ảnh ý nghĩ của ông là : nhờ một ngày nào đó nguyên liệu không cung cấp cho ông đầy đủ thì sao ? Biết đâu «Sunlight» không bị đánh gục bằng cách cắt hết đường tiếp tế nguyên liệu. Bởi lý do này, ngay từ 1890, Lever đã thảo kế hoạch tiến hành tự đảm bảo lấy việc cung cấp nguyên liệu. Chế tạo sà bông, hãng «Sunlight» cần rất nhiều chất dầu ép của thực vật (graisse végétale). Ông liền mua bên Phi Châu mấy khu rừng bát ngát có giống cây «palmier», đồng thời khai khẩn năm sáu đồn điền lớn ở Congo, Sénégal, Côte d'Ivoire, Nam Phi Luật Tân để trồng cây dừa. Rồi lập nhà máy ép dầu tại chỗ. Do những cơ sở trồng trọt để tận dụng khả năng của chúng, Lever còn cho làm bơ margarine, chăn nuôi bò lấy sữa chế sữa bột v.v...

Sí nghiệp của anh em nhà Lever quan trọng nhất phải kể đến công ty ngư nghiệp Mac Fisherie. Đây là một sự ngẫu nhiên khá lạ. Lever khoái những hòn đảo nằm ở phía Bắc xứ Ecosse mà dân cư gọi bằng quần đảo Hébrides, phần thịnh với nghề săn cá voi. Đảo lớn nhất là đảo Lewis đầy tảng đá lởm chởm, có chừng 30.000 dân chài lưới sinh sống nghèo nàn. Lever vận động đủ mọi mảnh khoe mua cho được hòn đảo Lewis để tổ chức thành cơ sở thương mại. Vấn đề khó khăn nhất là giải quyết cuộc sống của số dân chài lưới ngoài đảo, nguyên việc giáo dục cho họ thích ứng với thời đại cũng đủ mệt. Cách tốt nhất hãy lợi dụng đề mà giáo dục mới mong được nhanh chóng. Lever liền trang bị cho họ mọi dụng cụ đánh cá tối tân để họ có thể kiếm thêm

nhều cá hơn đồng thời cũng mang về dâng cho chúa đảo những món tiền lớn.

Lever bỏ rất nhiều tiền ra xây những căn nhà sinh sản cho họ ở ngăn nắp, sạch sẽ, hủy bỏ dãy nhà chát dất lầy lội. Xong đâu đấy, ông xây một ngư cảng đủ tiện nghi có khả năng tiếp nhận 50 tàu đánh cá vào trú những lúc trời giông bão, thiết lập nhà máy làm nước đá để ướp cá khỏi ươn thối.

Nhưng chuyến này Lever hoàn toàn thất bại và tiêu tốn vô ích số tiền 1 triệu đồng liu. Tại sao ?

Phần vì chức quyền của xứ Ecosse phản kháng, phần vì dân đảo Lewis ngờ vực, họ muốn sống theo nếp cũ tự do hơn là sống theo lối mới đầy đủ hơn mà làm nô lệ. Năm 1923, Lever đánh bỏ cuộc, đề nghị biểu dân hòn đảo Lewis mà mình đã mua. Không thành công về đánh cá, nhưng Lever đã thành công về tổ chức bán những sản phẩm ngư nghiệp của quần đảo Hébrides. Ông gây dựng tại đây một «tờ rớt» bao gồm 34 công ty và được kể như một tổ chức thương mại ngư sản lớn nhất Anh quốc.

Tình ngược lại quá trình 30 năm kinh doanh, người ta thấy tài sản của Lever trải qua những bước sau đây :

1894, số vốn có 1 triệu rưỡi đồng liu (Livre Sterling). 1913 tăng lên 20 triệu. Suốt thời gian chiến tranh (1914-1918) nhờ cung cấp cho quân đội, tài sản Lever thành 40 triệu. 1927, vốn cộng cả cổ phần là 56 triệu liu ngang một tỉ quan rưỡi đồng quan bằng vàng. Sản lượng xà bông mỗi ngày chừng 4000 tấn, tức 200.000 tấn một năm, trong số có 60.000 tấn sản xuất tại nhà máy trực tiếp điều khiển bởi Lever.

Vua báo chí chống vua xà bông

Quyền lực kinh tế khiến Lever có sẵn không ít sự hằn học và kẻ thù. Anh quốc vốn là xứ sở của chủ nghĩa cá nhân kinh tế, nó tuy không có những đạo luật ngăn cấm kẻ tham vọng muốn đè bẹp tất cả để thu về một tay độc quyền, nhưng dư luận thường ghét bỏ lối kinh doanh lấy thịt đè người kiểu «tờ rớt». Chính vì vậy mà ông vua báo chí Northcliffe đã phát động chiến dịch lớn chưa từng có để công kích William H. Lever. Chiến dịch mạnh đến độ đưa được Lever ra hội đồng điều tra của Bộ Tư Pháp để trả lời về việc tăng giá xà bông năm 1921.

Trước đó 14 năm, Northcliffe với Lever đã một lần đụng độ dữ dội phải đưa nhau ra tòa, lần ấy Lever đã thắng. Khi trả lời hội đồng điều tra, Lever đưa ra đủ bằng chứng cần thiết để bảo rằng mọi việc ông làm đều không đi ngược lại với quyền lợi chung của Anh quốc.

Năm 1911, Lever được hoàng gia Anh cho chức

quý tộc, xưng làm quận công Leverhulme. Hulme là tên thời con gái của vợ ông.

Năm 1925, ông vua xà bông từ trần, an táng theo tước vị «Lord Leverhulme Viscount of the Western Isles». Tài sản chính của ông về tay người con trai độc nhất William Hulme Lever.

10

ARISTIDE BOUCICAUT

Ông tổ của các cửa hàng bách hóa

Nói đến sự nghiệp chẳng cần phải căn cứ đâu xa, chỉ trong đám mười người là ta có thể thấy. Nếu chỉ có một hay hai, cùng lắm ba người tán đồng thì anh hãy cương quyết tiến hành đi. Nếu không ai tán đồng cả thì phải xét lại xem như vậy có là quá sớm quá vội chăng? Nếu đến bốn năm người theo anh thì sợ rằng quá muộn rồi đấy, nếu không quá muộn thì có tạo sự nghiệp ấy cũng chẳng thú vị gì.

Cái sáng suốt của kẻ tiên kiến là điều hơi hiếm, ít nhất phải có tài cán tương đương nào đó mới được, trong mười người chỉ có một hai thôi.

Nếu trong mười người mà tới năm sáu người biết thì đâu còn phải là tiên kiến nữa, đó là phạm kiến.

Bất cứ sự nghiệp nào, chưa làm mà mọi người đều biểu thị tán đồng, chính là lúc quá trễ, bởi vì nó đã mất hết ý nghĩa mới mẻ, tân kỳ rồi.

ĐẠI NGUYÊN TÔN TAM LANG

Dân tỉnh lẻ

Richard Lewisonhn nhận xét : « Có một điều khá kỳ lạ là những tay kinh doanh, thương mại tài ba ít khi là dân của các đô thị lớn. Tất nhiên, chẳng phải dân đô thị kém óc thông minh sáng tạo mà vì người ở ngoài nhìn thấy sự vật rõ hơn những người ở trong trường thành quay cuồng với cơn sốt đô thị nên không nhận thức được rõ ràng. »

Hiện tượng Lewinsohn nêu ra trên đây rất phổ biến, chẳng riêng nước nào, nó là một hiện tượng có tính cách quốc tế. Đa số đại thương gia Mỹ quốc đều sinh trưởng ở vùng quê, như Marshall Field, người chủ của những cửa hiệu lớn nhất thế giới, là con một dân làm nông trại. Bên Âu cũng thế, hầu hết nhà sáng lập của các đại thương hàng là dân tỉnh lẻ.

Aristide Boucicaud là trường hợp điển hình. Sinh quán ở Bellême thuộc quận Orne, cha làm nghề bán mũ

tập cho con nối nghiệp từ thửa nhỏ. Aristide Boucicaut chào đời vào năm 1810.

Bán mũ tuy sống yên ổn nhưng cũng cực vì mỗi miệng, mỗi khách hàng vào tiệm thử mũ phải nói xả bọt mép, nào trình bày đủ mọi thứ, nào mặc cả giá. Nếu khách có hài lòng lần sau họ mới tới. Trọng cái số tỉnh lẻ, thường mỗi tiệm sống nhờ vào số khách hàng quen thuộc, ít lo thì lại ít lời lãi.

Boucicaut sớm chán cuộc đời phẳng lặng như nước tù, chàng trẻ tuổi quyết định lên thủ đô Ba Lê mong vẫy vùng. Ở Ba Lê, thế giới thương mại khác hẳn. Kể từ ngày đại đế Nã phá Luân ra sắc lệnh cho tự do nghề nghiệp thì sinh hoạt kinh tế mở mang hết sức mau, với nhiều cửa hàng đồ sộ phải dùng tới bảy tám chục người làm.

Boucicaut khởi nghiệp bằng anh cất hàng lẻ đem đi chào khách mua, công việc vất vả mỗi tháng có thể cho Boucicaut năm ba quan dư để dành làm vốn.

Lưu tâm học hỏi, chàng Boncicaut nhận thấy nếu ngồi bên trong nhìn ra thì các đại thương điểm ở các đô thị lớn đâu có chi khác mấy tiệm nhỏ nơi tỉnh lẻ, đành rằng tình trạng cạnh tranh dữ dội hơn, máu tham mạnh hơn và vai trò của tiền bạc quan trọng hơn nhưng lề lối buôn bán thì vẫn như vậy. Tóm lại, tiệm buôn bán lớn kể về căn bản chỉ là sự phồng ra của một tiệm buôn nhỏ, phương pháp cũng như nhau, cũng ông khách vào ngắm nghía, cũng bằng ấy thái độ chiều khách hàng v. v...

Tiền kiến

Thương mại vẫn còn bị trói buộc bởi nhiều cổ lệ quá, chưa ai sớm ý thức được sự tiến bộ mới và những nhu cầu mới của đại đô thị càng ngày càng bành trướng. Các lãnh vực kinh tế khác, hàng loạt tinh thần, tư tưởng thời đại đã nảy mầm, giai cấp vô sản với số tiền kiếm được đồng đều, với điều kiện sinh sống đồng nhất đã bắt đầu gây ảnh hưởng vào thương mại. Giới tài chánh, giới đầu cơ đều đã biết lợi dụng số tiền dành dụm của hàng trăm ngàn người để tích tụ thành những vốn kinh doanh to tát.

Riêng lãnh vực thương mại là hãy còn trì trệ. Thương nhân chưa khám phá ra yếu tố mới là đại chúng, họ vẫn buôn bán theo lề lối cũ rích chẳng tổ chức qui mô gì hết, họ vẫn nhắm vào mục đích lời thời kiếm thêm trong túi một khách hàng. Do đó mới có nhiều lý thuyết gia chê bai giới buôn bán, coi như nó là bọn môi giới ăn bám vào giới sản xuất và giới tiêu thụ. Các nhà cách mạng tiến xa hơn, họ hô hào hãy dẹp bọn con buôn đi, hàng hóa nên tập trung vào tay nhà nước đem cung cấp thường cho người dùng.

Cuộc cách mạng năm 1848 nhằm tiến đổi tận gốc cơ cấu kinh tế, tuy không thực hiện được bằng sức mạnh nhưng tư tưởng phát sinh từ cuộc cách mạng đó cũng gây bao ảnh hưởng không nhỏ cho sinh hoạt kinh tế.

Năm 1852, anh em nhà Pereire thành lập nhà «Crédit Mobilier» một loại ngân hàng kiểu mới góp vốn qua cổ phần. Cùng năm này, Boucicaut cũng bắt tay vào

xây dựng công trình thương mại kiểu mới. Về mặt tri thức Boucicaut yếu kém nên chẳng biết chủ nghĩa «Saint Simonisme» rành rẽ như anh em Pereire. Về mặt tiền bạc, Boucicaut còn yếu hơn không đủ sức thực hiện ngay một hơi lễ lễ thương mại kiểu mới. Ông chỉ là thứ thương nhân học hành vừa phải, tuy nhiên ông có một số kinh nghiệm rất hay đã thu thập được trong thời gian cộng tác với người bạn thân tên Videau.

Nay Boucicaut 42 tuổi, người làm công lâu đời của tiệm buôn : «Au Petit Saint Thomas», ông sẵn sàng rời bỏ đời sống tư chức nhỏ mọn bất cứ lúc nào cơ hội đến. Cho nên Boucicaut chấp nhận ngay đề nghị mời cộng tác của Videau.

Cửa tiệm bách hóa của Videau ở đường Du Bac, khu vực toàn dân nghèo. Tên cửa tiệm thật quyến rũ đối với người ít xu : «Au Bon Marché» có nghĩa là chỗ bán rẻ.

Ăn lãi ít để bán cho nhiều

Nguyên tắc thương mại căn bản của Aristide Boucicaut lúc bắt đầu là ăn lãi ít thôi để bán cho thật nhiều (Le plus d'affaires possible à petits bénéfices). Thi hành đúng như bằng tên cửa tiệm, Boucicaut bán thứ gì cũng rẻ hơn mọi nơi khác. Lãi ít nhưng có nhiều người mua thì số lãi không hụt đi. Khu vực lao động, mua rẻ là chuyện quan trọng nhất, chỉ trong một thời gian ngắn «Au Bon Marché» làm mọi người chú ý. Thấy bán rẻ vẫn đủ lôi kéo khách hàng ò ạt về tiệm mình, Boucicaut nhận thấy đại đa số khách hàng là phái nữ mà đối với phái

nữ thì rẻ mới hấp dẫn một nửa thôi, còn phải có lợi nữa. Thế là chỉ dám hóm sau khắp đầu đường cuối ngõ, các bà bảo nhau nên đến «Au Bon Marché» mua hàng, vì ở đây họ tặng không kim chỉ cho khách hàng dù khách mua ít hay mua nhiều, đồng thời tại đó họ cũng sẵn sàng đổi lại cho những thứ mà khách không ưng mặc dầu khách đã mang về nhà cả mấy ngày.

Phương pháp buôn bán mới của Boucicaut gây ồn ào dữ dội trong thương giới, họ cho ông là một thằng khùng. Trên thực tế, lại xảy ra những vụ đổi chác đòi tiền làm thiệt hại cho tiệm. Nhưng Boucicaut bất chấp, ông tuyệt đối tôn trọng phương châm «phục vụ khách hàng» (Servir la Clientèle) phương châm mà hai thế hệ sau ở Mỹ mới biết mà tôn thờ. Sự tiếp đãi vồn niềm nở, vồn vã dễ gây tin tưởng chặt chẽ giữa người bán và kẻ mua. Kết quả khách hàng hoàn toàn tin cậy «Au Bon Marché».

Khi được tin cậy tuyệt đối rồi, Boucicaut liền áp dụng ý kiến mới lạ nhất, cách mạng nhất trong sinh hoạt thương mại thời đó là bán giá nhất định (prix fixes), hết chuyện cò kè bớt một thêm hai. Đôi khi mua được rẻ, và cũng đôi khi bị mua hớ. Bên cạnh mỗi loại hàng đều có đề giá phân minh không thay đổi, khỏi trả giá. Lý thuyết sách vở kinh tế bảo rằng giá cả một thứ hàng tùy thuộc tình trạng cung cầu giữa bên bán bên mua, không thể chọi chặt nó lại được.

Bây giờ Boucicaut đưa ra điều trái ngược hẳn lại. Người đi mua trước «giá nhất định» đành thúc thủ, không thể tự mình định giá được nữa. Xác hơn nữa Boucicaut đâu có phải là nhà sản xuất độc quyền mà

nói giá nhất định, mua thì mua không mua thì thôi. Các tiệm khác cũng có bán nó mà khách có thể qua tiệm khác cần gì cứ phải là «Au Bon Marché».

Sở dĩ Boucicaut dám làm vậy là vì khách hàng đã hoàn toàn tin cậy sự thật thà của «Au Bon Marché», giá nhất định đấy nhưng vẫn là giá rẻ. Vả lại nhịp sống bây giờ nhanh hơn trước kia, chẳng ai còn thì giờ dằng co với giá cả, thêm bớt vài xu. Giá nhất định có lẽ tiện hơn, nó rõ như ban ngày, trông thấy giá trước để tính toán túi tiền, lại không lo phải trả giá hờ.

Lớn lên mãi không ngừng

Cuối năm tính sổ, tổng số tiền lên tới 450.000 quan, một «chiffre d'affaires» đáng kể thời ấy.

«Au Bon Marché» chưa dám so sánh với bao cửa tiệm lớn khác ở Ba Lê nhưng nó là một hiện tượng cho thiên hạ bàn tán, chưa có tiệm bách hóa cỡ đó mà hàng ngày thu vào tới 1500 quan bao giờ.

Đấy mới chỉ là bước đầu chấp chững, những năm sau, tiền thu cứ tăng đều đều, nó vượt số triệu khá nhanh, sổ sách nhà «Au Bon Marché» thường ghi bằng con số trở lên. Boucicaut tiếp tục đẩy mạnh chính sách «câu khách» bằng những gói quà vui mắt, màu sắc rực rỡ dành riêng cho các bà, các em và sự hấp dẫn của gian hàng bày biện sạch sẽ. Nhân viên bán hàng được phần thưởng theo tỉ lệ bách phân nếu bán được nhiều. Quảng cáo rầm rộ, hàng hóa bày đẹp mắt mà giá bán vẫn rẻ hơn bất cứ tiệm nào.

Năm 1860, nhà hàng bách hóa «Au Bon Marché» không còn chỉ là nhà hàng của riêng một khu vực, toàn thể Ba Lê, nhất là nữ giới, kéo đến đây đông như hội, toàn các bà các cô sang trọng khiến «Au Bon Marché» mất dần những loại hàng bình dân chuyển sang bán đồ «luxe».

«Chiffre d'affaires» năm 1865 lên hơn 7 triệu quan làm Videau phát ngốt, lúc tính lời lãi chỉ được 10 o/o thì Videau tỏ ra bức tức, Videau buôn bán theo lẽ lối cũ đáng lẽ số lời phải là 30 o/o. Lâu nay Videau đã để toàn quyền cho Boucicaut điều khiển, tưởng rằng chuyện lấy lãi ít hạn chế trong một thời gian nào đó thôi chứ, nay đã mười năm rồi mà vẫn tiếp tục lãi ít thế này thì quả là quá quắt hết chịu nổi. Hai người hục hặc nhau dữ dội và Videau đòi rút tiền ra chấm dứt 11 năm cộng tác.

Videau cũng chẳng thương tiếc gì «Au Bon Marché» nên nhường đứt cho Aristide Boucicaut lấy món tiền lớn. Boucicaut phải đi vay mới đủ tiền trả Videau.

Vay ai ? Tất cả kẻ thù của Boucicaut đều thắc mắc vì họ hỏi dò khắp nơi các ngân hàng mà không hề thấy tên Boucicaut. Do đó mới truyền đi tin đồn nhà hàng «Au Bon Marché» là vốn của nhà chung cầm đầu bởi dòng «jésuites». Sự thật Boucicaut đã vay của ông Mailard mới làm giàu ở bên Hoa Kỳ về.

Sau khi Videau bỏ, nhà hàng «Au Bon Marché» càng phát đạt gấp năm bảy lần hơn, vì bây giờ Boucicaut không còn sợ sự phản đối của ông bạn thủ cựu nữa, cứ việc thực hiện những gì ông cho là cần thiết, khỏi e

dè ai. Ông Maillard, người cộng tác mới đề mặc một mình Boucicaut tùy nghi định đoạt từ đầu đến đuôi. Nhờ vậy, Boucicaut cho mở máy hết tốc độ, cái guồng máy càng chạy nhanh bao nhiêu, hàng hóa càng bán ếch chóng bấy nhiêu, hàng hóa không ứ đọng thì khỏi phải lo bị «démodé». Các tiệm khác thông thường hai hoặc ba năm mới kiểm kê được một lần trong khi tại «Au Bon Marché» một năm kiểm kê từ 8 đến 10 lần.

Tiệm «Au Bon Marché» tuyệt đối theo đúng cái nghĩa bán «nouveau» của nó, khách hàng vào đây có thể mua tất cả những gì mới nhất, hợp thời trang nhất. Sáu năm đầu cộng tác với Maillard, Boucicaut đã tăng số bán lên gấp ba lần, trước 7 triệu quan, nay 21 triệu quan.

Lâu đài bách hóa

Với 21 triệu hàng niên dù ăn lãi ít thì lời cũng thành nhiều. Năm 1869, Boucicaut đã dư vốn đề tung hoành. Ông khởi công cho xây một lâu đài bách hóa lớn ngang như một cái chợ chứ không còn là một cửa tiệm nữa. Ông mua hết các ngôi nhà chung quanh phá đi để «Au Bon Marché» chắn khắp bốn mặt các đường Sèvres, Velpeau, Du Bac và Babylone. Khắp Âu Châu thời đó chưa có tiệm nào vĩ đại đến thế!

Bên trong là những quầy hàng rực rỡ bày trên dưới ba tầng lầu, mỗi khu vực đều có quầy trả tiền, được điều khiển bởi ban giám đốc trung ương, khách hàng tha hồ ngắm nghía thoải mái không bị phiền hà, mua gì

có nấy, từ một cây kim nhỏ bé đến chiếc xe song mã sang trọng bóng loáng. Sự sắp xếp tổ chức hết sức chu đáo, khách chỉ việc giơ ngón tay là đã có người đến hỏi han chỉ dẫn; dù khách hàng chỉ mua một chiếc bàn chải đánh răng thôi, sự tiếp đãi vẫn niềm nở lễ phép và gói ghém đồ mua trông thật đẹp mắt. Rộng lớn bao la, nhưng việc kế toán thật hoàn hảo không lầm, không mất một xu.

Lâu đài bách hóa của Boucicaut trở thành trung tâm cho các bà các cô, các chàng trai trưng diện quần áo mỗi sáng chủ nhật. Nhiều nhà tư bản khác thi nhau bắt chước mở những cửa tiệm lớn. Phong trào mau chóng lan sang bên Anh, Ý, Đức v.v... Tại Pháp, người ta thấy mọc thêm mấy nhà như «Printemps» ở đại lộ Haussmann do Jules Jaluzot, nhà Samaritaine ở đường Pont Neuf của Ernest Cognacq; tất cả tuy «chiffre d'affaires» cũng kể theo số triệu nhưng đều không thể sánh ngang với «Au Bon Marché» trên lãnh vực bách hóa.

Danh tiếng «Au Bon Marché» vang lừng quốc tế, Boucicaut liền lợi dụng luôn bằng cách tổ chức gửi mẫu hàng, gửi những tập in mẫu hàng ghi rõ kích thước, giá cả và trình bày rất vui mắt (kiểu catalogues Sears) đi khắp các tiệm buôn trên thế giới.

Qua hệ thống bưu điện, «Au Bon Marché» nhận hàng ngày cả trăm phiếu mua hàng từ ngoại quốc tới; hàng bán cũng được giao đến tay người mua thật mau lẹ, món nào giá trên 25 quan mà không nặng trên 1 ki lô, nhà hàng «Au Bon Marché» đài thọ hết cước phí. Dân ngoại quốc gửi mua tới tấp, cuối năm tính ra một phần tư tổng số hàng bán là cho người từ xứ.

Năm 1875, « Au Bon Marché » bán qua hệ thống bưu điện 200.000 món hàng trị giá 14 triệu quan thì có 5 triệu quan gửi ra nước ngoài. Phải dùng hàng trăm nhân công để chuyên việc gửi hàng, giao hàng. Máy chực chiếc xe chạy khắp Ba Lê để đưa hàng đến tận nhà người mua mỗi ngày đều đều có hai giắc, xe về là mang tiền về vì Boucicaut rất chặt chẽ với nguyên tắc trả tiền ngay không bán chịu. Khách tới cửa tiệm cứ việc ngắm chán mắt thì thôi, tìm gì nếu không thấy ở « rayon » này thì sang « rayon » khác. Ngắm rồi mua, mua rồi ngắm để mua nữa, đây là bí quyết thành công của Aristide Boucicaut.

Nhà hàng « Au Bon Marché » do kiến trúc sư Laplanche xây cất, nó giống như một ngôi nhà dùng để triển lãm trong hội chợ, liên tục hấp dẫn và thoải mái, sáng sủa, càng đông càng vui. Thêm sang trọng, thêm nhiều khách hàng, thêm vĩ đại thì chi phí giảm nên hàng bán thêm rẻ. Bây giờ, một năm « Au Bon Marché » bán ra cả trăm triệu quan.

Đấu tranh với cá ông voi

Những tiệm bách hóa cỡ nhỏ, cỡ vừa, cỡ khá lớn lần lượt bị Boucicaut đè bẹp. Ai ở gần « Au Bon Marché » còn là may mắn vì có thể đẹp tiệm mình mà bán cho ông chủ lớn ít nhất cũng được giá hời. Nhưng các tiệm khác thì mỗi ngày một hẻo hắt chết lặn mòn. Có vài tiệm can đảm chống cự với cá ông voi và rút cục hoàn toàn tuyệt vọng, họ làm sao đủ tiền, vả lại họ kém cả tài nữa. Một khi Boucicaut đã biến ngôi hàng bách hóa của

ông thành thiên đường dành cho các bà các cô thì cách gì mà chống lại cho nổi, quyền mua bán là quyền các bà đâu phải quyền các ông.

Cả một « giai cấp » tiểu thương ngành bách hóa chìm ngập trong cơn hải hùng do Boucicaut mang đến, họ thấy đời sông bị đe dọa bởi thế lực tài phiệt. Nỗi lo âu ấy đã tạo nên tác phẩm văn chương. Nhà văn Emile Zola viết cuốn « Au bonheur des dames » để tả tình trạng chết đến cổ của những nhà bách hóa xinh xắn xưa kia chân thật, nên thơ đang tiêu diệt trong khi các cửa tiệm lớn như cá ông voi nuốt hết mọi cuộc sống nhỏ bé trôi tuột vào bụng. Cảnh chiến trận chẳng khác chi lũ thợ thuyền mặt mày lem luốc, thân thể hốc hác cổ vùng vẫy đánh nhau với máy móc đã xảy ra thế kỷ trước. Mấy ông chủ tiệm nhỏ đau lòng ngồi nhìn quầy hàng của mình ngày một thưa khách cùng với con đường tương lai duy nhất đẹp tiệm. Họ liên rủ nhau thành lập nghiệp đoàn mong rằng đoàn kết sẽ có sức mạnh. Báo chí bên tình cảnh tiểu thương, cho đăng lên hàng tit lớn khẩu hiệu : « A bas les propriétés nouvelles ». Bọn đồng minh của giới tiểu thương là những nhà sản xuất bậc trung e sợ rồi đây bọn chủ lớn sẽ dùng quyền lực mình tự định đoạt giá cả đối với giới sản xuất. Quyền lực ấy đã bắt hiện lên qua việc cho người sản xuất vay tiền nếu người sản xuất thiếu vốn với điều kiện phải bán thật rẻ. Lớn vào cỡ « Au Bon marché » là điều đáng ghét trước mắt các nhà kỹ nghệ sản xuất vì từ bao giờ đến nay họ thường bắt nạt mấy anh em nhà buôn, nay tình thế ấy đã hoàn toàn ngược trở lại.

Phong trào chống đối bành trướng khá mạnh,

đảng phái cũng tham gia. Kết quả quốc hội Pháp phải thông qua đạo luật đặt một sắc luật đặt một sắc thuế riêng biệt dành cho các cửa hàng lớn.

Đến lượt Madame Boucicaut ra tay

Cuộc chiến giữa hồi gay go thì Aristide Boucicaut mất ngày 26 tháng 12 năm 1877. Toàn bộ si nghiệp Boucicaut do người con trai thừa kế, những dính dấp tiền nong với ông Maillard đã được Boucicaut thu xếp xong xuôi từ lâu, nhưng chỉ được vài năm sau, người con trai cũng chết luôn, cả giang sơn về tay bà quả phụ Aristide Boucicaut gánh vác. Bà ta không thuộc con dòng cháu dõi gì cả, xuất thân là một cô thợ khâu với cái tên con gái là Marguerite Guérin mộc mạc. Tuy nhiên, chính cô thợ khâu đó đã đóng góp vào công cuộc xây dựng « Au Bon Marché » rất nhiều.

Làm bà Boucicaut, cô điều khiển giỏi giang những công việc của nhà « Au Bon Marché » nên nó chẳng còn gì là bờ ngõ lúc người chồng mất đi. Mười năm kể từ 1877 đến 1887, bà Marguerite Boucicaut đã làm « Au Bon Marché » phát đạt gấp đôi. Bà cho đổi hẳn lẽ lối quản trị nội bộ, si nghiệp không là của riêng một người nữa mà là của chung một hội đồng quản trị với số vốn khiêm tốn 40 triệu quan chia làm 400 cổ phần. Bà Boucicaut bỏ một nửa vốn, số còn lại chia đều cho các nhân viên kỳ cựu đã từng giúp ông Boucicaut dựng nghiệp. Mỗi phần lại được bán trả góp, đôi khi được cho không tùy theo trường hợp công lao của từng cá nhân đối với « Au Bon Marché ».

Năm 1890, tổng số vốn của nhà hàng lên tới gần 200 triệu quan, như vậy mỗi phần trong số 400 phần giá trị hơn 300.000 quan. Đa số nhân viên « Au Bon Marché » trở thành triệu phú,

Quản trị theo lối cộng hòa

Theo lệnh Madame Boucicaut, từ nay « Au Bon Marché » sẽ được điều khiển bằng toàn bộ nhân viên theo lẽ lối dân chủ. Ban giám đốc gồm có ba người (rước đây là quản lý, nhiệm kỳ ba năm, mỗi năm một người đứng tên giám đốc để ký giấy tờ, sổ sách, qua năm khác người khác.

Bà Boucicaut cho thành lập một quỹ hưu bổng (caisse de retraite) và một quỹ tương trợ (caisse de prévoyance) để trích ra từng món nhỏ cấp đỡ cho những người tuổi già nua đau yếu. Quỹ ấy được rút ra từ 10o/o số lời rồi lại chuyển nó thành vốn mà sinh lời cho nên nó đẻ ra thật mau, khoảng sáu năm nó đã lên 6 triệu 7 triệu quan. Quỹ tương trợ dành cho việc ma chay, thuốc thang, nuôi trẻ mồ côi, nuôi thợ tàn tật đỡ dần lúc sinh sản.

Theo truyền thống tự do của Pháp, bà Boucicaut không kiểm chế nhân viên của mình quá mức như kiểu Mỹ hay Anh Cát Lợi. Họ sinh sống dễ thở dưới mái nhà « Au Bon Marché » trong tập thể 7000 gia đình kể cả những nhân viên độc thân. Tất cả đều nỗ lực cho mái nhà lớn thêm mãi, do đó mặc dầu quỹ xã hội rất tốn kém, nhưng si nghiệp không vì vậy mà suy yếu.

Cuộc đấu tranh của « giai cấp » tiểu thương tuy

mang lại vài kết quả, thế mà cũng chỉ là nhát kiếm chém xuống nước, không làm sao chống nổi sức bành trướng của lối buôn bán mới. « Au Bon Marché » nộp thuế đều đều. Sức lớn ghê gớm biến ra một quyền lợi cần thiết cho quốc gia, chính phủ nhận thấy rằng nhờ những cửa hiệu lớn thì hàng hóa mới bán ra bên ngoài được.

Bộ trưởng ngoại giao Đức Stresseman trong một bài diễn từ đọc tại buổi họp các thương gia Đức hết lời ca tụng « Au Bon Marché » và thiên tài thương mại Boucicaut, ông khuyến mọi người Đức nên hướng về Paris mà học hỏi một phương pháp mới đang làm giàu cho nước Pháp.

Trước những sự thật hiển nhiên, cuộc đấu tranh nhằm tiêu diệt bọn « tư sản mới » lùi dần, mở đường thành thang cho « Au Bon Marché » tiến bước. Ngày ăn mừng ngũ thập chu niên, bà Boucicaut cho công bố số thu trong năm vượt quá 800 triệu quan và hứa hẹn sẽ vượt mức 1 tỉ.

Đề kết luận về Aristide Boucicaut, ông Richard Lewinhson viết:

«Đành rằng có ít nhiều quy luật kinh tế được coi như khuôn vàng thước ngọc cho tới một ngày nào đó có nhà cách mạng nổi lên lật đổ hết đi. Nhóm người điều khiển «Au Bon Marché» không phải là những nhà cách mạng, họ chỉ đưa ra và tuân theo những nguyên tắc tốt, do những nguyên tắc ấy Aristide Boucicaut đã mở ra một kỷ nguyên thương mại mới».

11

CINO DEL DUCA

Làm giàu trên tình cảm sướt mướt
của phụ nữ

Cái đạo làm giàu không có gì khác ngoài sự chăm chỉ với sự nghiệp. Chăm chỉ thì mọi việc phải thành tựu. Cần mẫn ngay từ lúc còn tuổi trẻ. Nhiệt tâm là tinh thần cốt tủy của sự nghiệp. Người nào không chịu được gian khổ thì sự nghiệp chẳng bao giờ có. Kẻ lười đứng trước công việc giống như tên cướp bị đưa đến pháp trường. Thành hay bại tùy thuộc lẽ thịnh suy của nguyên khí. Đại sự nghiệp không bao giờ thực hiện bởi sức lực mà bởi kiên tâm.

PHÚC TRẠCH ĐÀO GIỚI

Ayez foi en l'avenir. Ne doutez jamais du succès et n'abandonnez pas.

J. WOOLF

Ông vua tạp chí tình yêu vụn

Các nhà tư bản thường xây dựng « đế quốc » tiền bạc của mình trên bông sợi, thép, dầu hỏa, vũ khí v.v...

Riêng Cino Del Duca đã xây dựng nó trên những giấc mơ thường ám ảnh phụ nữ. Ông là người Ý thành công ở Paris.

Cả Âu Châu đặt tên ông bằng : « Le magnat du sentiment », vì ông là nhà xuất bản số 1 làm chủ nhiều tạp chí nổi tiếng chuyên về các chuyện tình bán khắp Âu Châu.

Điểm đáng chú ý, tạp chí của Duca chỉ đăng tải những câu chuyện tình đẹp nên thơ và thanh khiết tuyệt đối không dính dấp dù một tí tẹo đến những gì mang tính chất « sex », bởi vậy kể cả bên Mỹ Châu cũng không có người thứ hai khả dĩ sánh được với ông. Duca nhìn tình yêu là những cử chỉ thanh nhã của tâm hồn, của những trái tim hiền dịu, mọi đức hạnh đều có đền bù, bạc ác sẽ bị trừng phạt. Đừng đem lý luận ra mà chứng minh ngược lại ông Duca sẽ nổi sùng ngay lập tức. Và tình yêu tuyệt vời ông tin tưởng đó đã đem lại cho ông sự thành công to tát. Tới 2.500.000 số tạp chí đủ mọi

loại do Duca xuất bản đã được bán đi khắp Âu Châu, Bắc Phi, Nam Mỹ, ấy là chưa kể Á Châu.

Mỗi tuần, nhà áp phe tình cảm surot mướt in và phát hành tại Paris 1.650.000 tờ « Nous Deux » (tạp chí hàng tuần), 780.000 tờ tuần báo « Intimité », 460.000 tờ « Festival », 370.000 tờ « Madrigal » và 300.000 tờ « Boléro ».

Cũng tại Pháp, Duca còn có những tạp chí dành cho thanh thiếu nhi như tờ « L'Intépide » với 270.000 số mỗi tuần, tờ « Hurrah » với 200.000 số và mấy tờ báo tháng về nghệ thuật đan thêu máy của phụ nữ như « Tricotons pour nous deux », « Tricotons sa layette », « Jolies mailles », mỗi tờ cũng bán cả mấy trăm ngàn số. Ấy là chưa kể tờ « Astrologie » cùng những ấn phẩm về văn chương và du lịch.

Thành công nhất phải kể là tạp san tiểu thuyết sông (roman vécu) hàng tuần mang tên « L'écho des Françaises » in với 2 triệu bản, đa số người theo Thiên Chúa các tỉnh nhỏ, các vùng quê mua đọc.

Chuyện tình trong ấn phẩm do Cino del Duca điều khi được ví như nước đổ từ thác Niagara ào ào xuống nơi vô tận. Duca có khổ người nhỏ bé, đeo kính cận hao hao giống triết gia Jean Paul Sartre với sức làm việc phi thường từ 8 giờ sáng đến 2 giờ đêm, nói tiếng Pháp nhưng vẫn pha nhiều động Ý.

Tòa soạn của ông phải nói là một nhà máy mới đúng, chất đồng cả ngàn vạn chuyện tình thơ mộng (idylle), tiểu thuyết trường giang rất mùi, chuyện bằng hình ảnh kể lại các mối tình đẹp nhất bị thương đắm nước mắt nhất. Trong đó, người ta thấy

Cino del Duca tươi vui, nóng giận, vò xé, trầm lặng chỉ bảo toàn bộ, sức mạnh của ông đều tập trung vào việc làm sao cho tình yêu được cảm động, êm đềm và đạo đức. Duca thường bảo :

«Xin quý vị đừng cho tôi nghe bất cứ cái gì xâm phạm đến đức hạnh, tôi có thể bóp cổ kẻ nào nói đến cái đó».

Nhân viên tòa soạn nói Duca có tham vọng thiết lập nền độc tài của hiền dụ (La dictature du Tendre). Chẳng phải cứ hiền dụ là không gặp kẻ thù đâu. Khắp mọi phía chìa mũi dùi đá kích cái nhiệt tâm đức hạnh quá khích của Duca. Các nhà giáo, các tu sĩ công giáo, các nhà xã hội học, các nhà trí thức cộng sản đều nhất loạt lên án Cino del Duca đang vì lợi mà đầu độc hơn 15 triệu nữ độc giả bằng loại ma túy tinh thần (toxicomanie), mỗi tuần tiêm chất mơ mộng quá độ (le rêve à haute dose) vào não cân phụ nữ giới và trẻ em.

Tờ Tarzan chuyên đăng tải những cuộc phiêu lưu của người anh hùng rừng xanh bị đảng cộng sản chửi rủa thậm tệ cùng lúc với những người có thẩm quyền bên công giáo đến nỗi nó phải tự đình bản một thời gian.

Xuất thân nghèo khổ

Cino del Duca thành công sau những quãng đời đen tối, cơ cực. Ông cụ thân sinh của Duca là một chiến sĩ giang hồ từ chiêng từng đứng trong trận tuyến Pháp chống quân xâm lược Phổ ở chiến trường Dijon năm

1870. Ông cụ là người duy nhất cướp được cờ quân Phổ xé tan ra từng mảnh nhưng người anh hùng ấy lại rất dở trong mọi việc làm ăn cho nên cuộc sống sa sút mau chóng khiến lũ con ông thành một lũ đói rách. Cino và 3 em quần áo tả tơi, đi giày há mồm trở về quê hương nước Ý sinh nhai. Mới 16 tuổi đầu, Cino đã là chủ gia đình làm việc vất vả nuôi các em bằng nghề bán rong những tập tiểu thuyết ba xu tình ái lãng nhãng, nhằm nhĩ của một nhà xuất bản người Hòa Lan. Cino gõ cửa từng nhà ở các làng xa hẻo lánh. Có chút thì giờ nào rảnh rỗi lại ngồi say sưa nghiền ngẫm loại tiểu thuyết đầy dao búa, bắt cóc, ám sát, hãm hiếp và nước mắt. Đọc rồi Cino lại có dịp tiếp xúc, bàn luận với các độc giả quen thuộc như các cô thợ nhà máy, thợ khâu, các chị bán hoa. Cino nhận thấy họ mới thỏa mãn có một nửa và thâm tâm họ muốn đọc những câu đối thoại say mê của đôi tình nhân, những lời thú vị của trái tim và những sự tranh đoạt tình yêu không sỗ sàng thô bạo. Cino ước ao : «Giá mà ông viết để bán thì tuyệt biết mấy.» Không chỉ ước ao suông, Cino quyết tâm dành dụm từng xu, từng xu để mong dần thân vào tham vọng đó. Nhưng năm 1915, Cino bị động viên thành thử hoài bão phải gác lại. Khi được giải ngũ trở về tiếp tục nghề cũ, Cino lại đề dành tiền. Nhưng phong trào phát xít nổi dậy, Cino ở phe chống phát xít nên bị bắt giam. Trong bốn bức tường nhà tù, hy vọng trở nên nhà xuất bản tiêu tan, Cino chỉ biết giải cơn phiền muộn qua viết lách những chuyện tình thơ mộng do tưởng tượng hay đã nghe kể. Cino thấy chúng thật hay, tuy nhiên, kỹ thuật viết hầy còn non yếu, phải cần có cây bút thành thạo sắp xếp, biến hóa chúng thành tác phẩm.

Khi ra khỏi nhà tù phát xít, Cino rời chỗ ở qua

Milan, hẹn với các em Dominique và Alvéo cùng về đây. Dominique bây giờ là kỹ sư tốt nghiệp trường Polytechnique nhờ một học bổng.

Cino bảo Dominique : « Anh chắc không nhà máy nào có thể trả thù lương cao bằng viết tiểu thuyết điếm tình. Hiện chú có bao nhiêu tiền ? »

Dominique cũng chẳng giàu gì hơn anh, nhưng một người bạn bằng lòng cho vay 10.000 đồng Lire khả dĩ cộng với tiền dành dụm của mấy anh em để làm vốn khởi nghiệp.

Mấy hôm sau, người ta thấy đăng trên mục rao vặt của vài tờ báo lớn mấy dòng chữ : « Cần một nhà văn viết tiểu thuyết ướt át ».

Mấy hôm sau nữa, mấy anh em Cino gặp Luciana Peverelli, nàng rất trẻ mang theo mảnh báo đăng mấy dòng rao vặt kia. Cô bé ấy nay là nữ văn sĩ nổi tiếng của Ý. Cả ba anh em và cô bạn mới rất tâm đầu ý hiệp. Họ hăng say bắt tay vào sự nghiệp. Nhà xuất bản tọa lạc ở căn phố chật hẹp lùi xa vào ngõ hẻm không có cả bảng tên. Bên trong, ba người tuổi trẻ cặm cụi viết rồi in bằng chiếc máy in cũ mèm chốc chốc lại sửa, lại chữa.

Luciana là một thiên tài văn chương. Nàng sáng tác lệ làng mà tài tình. Lọ mực chỉ hai ngày đã cạn hết. Nàng vẫn mong viết nhiều hơn nữa để đóng góp vào gia đình nuôi người mẹ mù lòa và cô em bé bỏng.

Cuốn sách đầu tay của họ nhan đề là « Le prince charmant » (Hoàng tử của lòng em) đầy nước mắt. Họ

còn muốn lệ phải rơi thêm cho những tác phẩm sau nữa. Giá bán chỉ có 5 cắc.

Ngàn cuốn in ra, Cino bỏ vào va li mang đi gửi bán tại các sạp báo đầu đường xó chợ, ga xe lửa v.v...

Cứ như vậy tiếp tục, nhẫn nại, chăm chỉ. Năm 1932, Luciana Peverelli đã tậu được nhà, xe hơi. Cino cùng các em đã có nhà in riêng tương đối đầy đủ khang trang. Sau « Prince charmant » đến « Abandonnée » (Người đàn bà bị phụ bạc) đến « L'héroïne du Piave » (Nữ anh hùng ca) v.v...

In xong lại tự mình đem đi bán. Duca trước sau vẫn bướng bỉnh không chịu gia nhập đảng phát xít nên mỗi lần ôm tiểu thuyết lên tàu đều bị làm khó dễ hoặc bị theo dõi.

Năm 1933, để thoát khỏi ách phát xít, Duca dành dụm được 200.000 đồng lire, ông liền vù sang Pháp đem theo một mớ tiểu thuyết sứt mướt. Đến Paris, việc đầu tiên là đi tìm người dịch lại những tiểu thuyết đã được đọc giả bình dân hoan nghênh tại Ý, « L'héroïne du Piave » nay đổi là « L'héroïne de la Marne ». Duca thuê in và phát hành rồi cộng tác với nhà sách Hachette để thành lập cơ sở « Những văn phẩm quốc tế » (Editions Mondiales).

Mỗi tháng nhà sách Hachette trả Cino del Duca 3100 quan. Các sạp bán cho biết đọc giả nam nữ rất chịu những tiểu thuyết tình cảm xã hội của nhóm Duca. Nhờ cách phát hành khôn khéo, cuốn nào cũng bán hết 100 0/0, nếu vùng này trả lại số không bán sẽ được đem gửi ngay qua chỗ khác mà sách chưa tới.

Năm 1935, Duca tung ra tờ báo thiếu nhi, tờ «Hurrah». Số bán lên mau lẹ 250.000 bản, rồi đến tờ «L'aventureux» bán 200.000 bản.

Đệ nhị thế chiến bùng nổ, quân Đức vào chiếm đóng thành phố Paris, tờ «Hurrah» ra thêm vài số đến tập đặc biệt nói về cuộc đời Nã Phá Luân thì bị đóng cửa. Duca còn bị Gestapo truy nã vì đã dùng tờ báo trẻ em vẽ tranh đánh đồ độc giả tìm ra con vật thứ hung dữ thứ năm vẽ giống như Hitler, khiến ông phải chuồn mau sang vùng tự do rồi gia nhập đạo quân kháng chiến. Ít lâu sau Duca bị bắt dẫn giải về Ý (năm 1943) vừa lúc Mussolini bị hạ bệ; thống chế Badoglio lên nắm quyền sửa soạn ký hòa ước chấm dứt chiến tranh. Quân Đức liền cho đội biệt kích nhảy dù xuống giải cứu cho Mussolini. Toàn nước Ý lộn xộn. Duca thừa dịp trốn về Pháp, cải quốc tịch Tây Ban Nha, mang tên Mr Robert tiếp tục hoạt động kháng chiến, ông được chính phủ Pháp tặng chiến công bội tinh, bắt đầu bội tinh sau khi phe đồng minh thắng trận.

Năm 1946, ông quay lại nghiệp cũ, tung ra bán trên thị trường cuốn tiểu thuyết bỏ túi «Le roman du coeur» (Chuyện lòng) với giá 4 quan. Rồi ông tái xuất bản tờ Tarzan. Các em Duca ở bên Ý mời ông anh về bàn tính việc ra tờ tuần báo bằng tranh vẽ và ảnh chụp. Họ thành công ngay, đó là tuần báo «Nous Deux» bằng tiếng Ý.

Tháng 5, 1947 Cino tung ra thị trường bản tiếng Pháp của «Nous Deux». Số đầu bán 150.000 bản. Qua năm sau nhờ chiến dịch quảng cáo của Bleustein Blanchet, nó tăng vọt lên 250.000 vào mùa xuân, rồi 590.000, rồi

810.000. Đến 1952 bán 1.200.000, năm 1953 vượt quá một triệu rưỡi.

Đa số các nhà văn nhà báo ban đầu tới cộng tác với «Nous Deux» đều muốn làm hài lòng ông chủ báo bằng những phát súng nổ, bằng những ả giang hồ yêu quái, bằng những tên «gangsters» giết người không gớm tay, nhưng tất cả đều gặp phải cái lắc đầu của Cino del Duca. Ông bảo họ :

«Xin các ông hãy tốp bớt sát nhân, tội lỗi, sòng bạc, gái điếm, rượu chè. Các ông hãy viết cho tôi những chuyện xảy ra hàng ngày của đám người trẻ tuổi, của những cô gái đứng đường. Độc giả của chúng ta đã chán ngấy và ghê tởm những vụ sát nhân, cởi quần áo làm tình, những cô pin-up, những ông ăn cướp. Hãy đem đến cho độc giả một tình yêu thơ mộng, tình yêu ngang trái, tình yêu đầy hoa nở».

Bản thảo có chữ nào quá thực tế, phũ phàng hay tội lỗi đều bị Duca xóa không nương tay. Các chuyện bằng ảnh chụp, Duca chỉ chấp nhận cô gái vai chính được trình bày với nhan sắc vừa đủ, không mê hồn lộng lẫy, nhan sắc dễ tìm thấy tại bất cứ nơi nào trên hè phố Paris.

Sự thành công của tờ «Nous Deux» gây ngạc nhiên luôn cả với người sinh ra nó. Duca nghĩ rằng nó chỉ có thể có độc giả ở giới nữ công nhân, giới tiểu thương, chợ búa, không ngờ đàn ông trong trại lính cũng say mê đọc «Nous Deux», cả các bà các cô thuộc thể giới thượng lưu nữa.

Chủ báo «Véronique» đề nghị bán đứt cho Duca

tờ báo của mình. Duca đổi tên «Véronique» tuần báo phụ nữ thành tờ «Intimité», tạp chí chuyên đăng những chuyện tình, chuyện xã hội có thực ngoài đời. Cái tên «Intimité» (thân tình hay phòng the) gây hiểu lầm tai hại, nam phái rủ nhau mua «Intimité» để tìm đọc những chuyện dâm dăng trong khi các ông bỏ trong gia đình cấm con gái mình không được đem «Intimité» về nhà. Phải mất một thời gian ba bốn tháng «Intimité» mới có độc giả vững.

Tờ «Boléro» cũng ở vào trường hợp tương tự với những chuyện phiêu lưu sen lẩn tình cảm mơ mộng, số đầu in hình chàng «cow-boy» ngoài bia, trẻ con đồ sộ mua chứ không phải bọn thanh niên đàn ông khiến ủy ban kiểm soát sách báo nhi đồng nổi sùng gửi giấy cảnh cáo. Duca liền hạ lệnh tòa soạn tìm cách làm sao cho tờ «Boléro» bị đoàn thiếu nhi chán ghét, nó chỉ được dành cho độc giả thanh niên mà thôi. Đồng thời Duca xuất bản thêm tờ «Intrépide» để trẻ em đọc.

Năm 1949, Duca đưa ra tờ «Madrigal» chuyên nói về thời trang phụ nữ, thanh niên và tờ «Festival» chuyên về cinéma.

Một thành công khác của Cino del Duca là tờ «Astrologie» chuyên nói về số mạng, tử vi tây, phát hành hàng tháng. Nó có rất nhiều độc giả theo dõi đều đặn, mê say.

Bị đả kích

Một mình Duca mỗi tuần có hai triệu độc giả.

Tâm hồn phụ nữ do Duca hướng dẫn mỗi ngày đã gây nên phong trào phản đối khá mạnh. Thiên hạ rủ nhau triệu tập hội nghị : « Pour la dignité de la presse féminine » (bảo vệ danh dự cho báo phụ nữ) gồm đại diện công giáo và tri thức cộng sản. Cộng sản chủ trương Duca dùng báo chí mơ mộng để ru ngủ ý thức đấu tranh giai cấp. Các linh mục trách Duca đã không dành một chỗ nào cho thượng đế trong báo của ông.

Marcel Auclair, bình bút tờ « Marie Claire », tác giả cuốn sách nổi tiếng « Sainte Thérèse d'Avila », cho rằng tờ hợp báo tuần của Cino del Duca đang làm tan rã tâm hồn thanh niên. Nhiều thiếu nữ từ bỏ hôn nhân để mơ mộng, chờ đợi một nhà triệu phú tương tượng. Nhiều bệnh nhân nhìn thấy giấc mơ hoa của « Nous Deux » mà chán đời. Họ kết luận : « Lối đầu độc của thứ văn chương rẻ tiền ấy hoàn toàn bất lực trong việc kiến tạo những tác phẩm giá trị ».

Duca trả lời : « Họ muốn nói gì cũng được, tôi chỉ biết rằng báo tôi có nhiều độc giả. Vả lại tôi đâu có gây sáo trộn đạo đức xã hội. Trong báo tôi không hề thấy một vụ giết người bỉ ổi, không hề có một cái váy bị vén lên, không trình bày nữ thần nhục dục, không có đám « gangsters ». Trái ngược hẳn, tiểu thuyết trong báo tôi thường chỉ bảo tuổi trẻ biết cách tìm hạnh phúc ở đời, dù hoàn cảnh bi đát nhất. Không một chuyện tình nào của tôi lại không chứa chất một bài học luân lý, kẻ hung dữ luôn luôn bị trừng phạt, người đức hạnh bao giờ cũng có đền bù ».

Bực lên thì trả lời vậy thôi. Cino del Duca vốn là con người phục thiện, ông biết nghe lời trách móc cũng

như ý muốn của độc giả. Đề chiều dư luận, ông xuất bản tờ «La vie en fleurs» (Đời hoa gấm), báo gia đình dành cho những tâm tình thanh khiết của bầy con đức mẹ.

Duca chỉ gặp một thất bại cay đắng qua ý đồ muốn đem tờ « Nous Deux » sang Nữ Ước. Ở Mỹ chẳng ai hoan nghênh chuyện hoang tử của lòng em bởi vì người Mỹ không thể quan niệm một chuyện nào đẹp đẻ mà lại thiếu thốn chiếc xe hơi « Cadillac ».

Ngoài báo tuần, báo tháng, Duca còn xuất bản sách, ông in những bản dịch các tác giả danh tiếng quốc tế như « Pirandello, Sinclair Lewis, Cadwel Steinbeck v.v... Cuốn « Cardinal » của tác giả H. M. Rôbinson viết về đời Đức Hồng Y Spellman bên Mỹ bán được gần 200.000 bản.

Tưởng nhớ quãng đời thơ ấu khó khăn lận lộn với nghiệp văn, Duca lập giải thưởng hàng năm tặng một triệu quan (cũ) cho tác phẩm đầu tay nào hay nhất. Giải thưởng phát lần đầu năm 1952 vào tay hai nhà văn trẻ tuổi là Félicien Marceau và Paul Gardenne nên giải thưởng phải chia làm đôi. Ủy ban xét giải thưởng gồm các văn sĩ lớn như André Maurois, Emile Henriot, Robert Kemp, Robert Kanters, Jean Vilar.

Giải thưởng lớn nhất mà Duca tặng là giải thưởng cho cô bé con một kỹ nghệ gia Pháp đã gửi đến tuần báo «Hurrah» một đoản thiên tiểu thuyết viết cho thiếu nhi thật tuyệt tác. Cô bé thiên tài ấy được thưởng số tiền giải liền gửi ngân hàng lấy lời đủ làm học bổng suốt đời.

Từ sách báo sang lãnh vực ciné, Cino del Duca

cũng gặt hái được thành quả không kém, ông thành lập hãng phim Del Duca.

Khi mới thành lập hãng phim, Duca có nhiều ganh ghét, dè bĩu cho rằng : « Lần này cho nó lỗ vốn ».

Nhưng không, phim Duca rất ăn khách, tỉ dụ phim « Touchez pas au Grisbi » do Jean Gabin đóng vai chính.

Bí quyết thành công của Duca là nắm vững tâm lý đại chúng.

12

HOWARD HUGHES

Nhà tỉ phú nhiều bí mật

There is nothing mysterious about me.

HOWARD HUGHES

Mỗi ngày bạn hãy tâm niệm những điều sau đây : «Tôi rằng tôi sẽ có số tiền như thế ở trong túi tôi. Niềm tin ấy mạnh đến nỗi ngay bây giờ tôi đã nhìn thấy nó trước mắt, nắm nó trong tay. Tôi chắc rằng số tiền ấy ở đấy chỉ chờ lúc được chuyển sang tay tôi sau khi tôi đã phấn đấu chăm chỉ với kế hoạch chu đáo».

NAPOLÉON HILL

Tuổi hai mươi

Lịch sử ghi lại ngày 24 tháng 12 năm 1905 tại nước Nga có nhiều vụ rối loạn kể cả một cuộc binh biến ở Mạc Tư Khoa. Mặc dầu Nga hoàng ban sắc lệnh chấp nhận những tự do dân sự, nhưng dân chúng vẫn chưa nguôi giận. Tại Mỹ, thiên hạ đang vui vẻ chờ tin đám cưới của Alice Roosevelt, con gái tổng thống Theodore Roosevelt, tuần sau nàng đi Nữ Ước để may áo cô dâu. Công ty điện thoại Nữ Ước đăng báo tuyển nữ nhân viên điều khiển các máy điện thoại trung ương, lương mỗi tuần 25 đô la.

Cùng ngày này, Howard Hughes ra chào đời. Cha Hughes là nhà sản xuất mũi khoan giếng dầu cùng với ông bạn tên Sharp thiết lập công ty «Sharp-Hughes Tool Company». Khi Sharp chết thì công ty ấy hoàn toàn thuộc gia đình Hughes.

Hồi nhỏ, Howard khoái học nhạc, cậu ngồi cả ngày để tập «saxophone», khoái đi mô tô nhưng bà mẹ chỉ cho đi xe đạp, cậu liền đi mua nhiều bộ phận máy xe hơi cũ mang về dựng lấy một chiếc mô tô.

Thông minh đa tài, năm 14 tuổi Hughes nổi danh với những bài báo viết trong nội san của trường. Đá banh cũng vào hạng khá, nhảy đầm cũng giỏi. Năm Howard mới được 16 tuổi thì bà mẹ cậu chết.

Cha Howard cô đơn đâm ra chơi bời. Xứ Texas tại nước Mỹ hồi đó đang nổi dậy phóng trào ăn chơi phóng túng với triết lý khoái lạc : «The major object of living was the enjoyment of sensual pleasure...»

Vì trác táng, rượu thâu đêm, gái suốt sáng nên hai năm sau ông Hughes chết qua một cơn đau tim nhanh chóng. Howard được hưởng một phần gia tài của cha mẹ, số khác là của công ty gồm nhiều người trong gia đình Hughes. Howard đề nghị với các cô các chủ bán lại cổ phần cho mình nhưng họ đều lắc đầu cười nghĩ rằng Howard còn nhỏ tuổi quá, đợi đến năm nó 21 tuổi hãy hay.

Buồn bực, Howard đi theo hai mẹ con bà quả phụ Sharp qua Âu Châu. Cậu được ngắm thành phố Luân Đôn, đi máy bay sang thủ đô ánh sáng, vào các sông bạc sang trọng. Lúc trở về Mỹ, cậu Howard Hughes quyết tâm tranh đấu để công ty sản xuất mũi khoan phải đặt dưới quyền điều khiển của mình.

Theo luật của tiểu bang Texas thì tòa án có quyền xử cho phép người vị thành niên được quyền điều khiển si nghiệp khỏi bị giám hộ nếu người đó chứng minh rõ ràng là mình đủ khả năng và rút cuộc Hughes đã thắng. Ngồi lên ghế giám đốc rồi, Howard giải quyết mau lẹ việc mua lại số cổ phần đây đưa đến mấy ông chủ bà cô trong họ để cậu hoàn toàn làm chủ công ty, khi đó cậu vừa đúng 19 tuổi tròn.

Tuổi trẻ thật nhưng lại thừa tài, Howard lãnh đạo đầu vào đây, toàn bộ công ty chạy việc ngon tròn, cậu biết chọn người giao việc, người cậu lựa vừa hăng say vừa làm giỏi giang. Năm 1925, Howard kết hôn với Ella Rice và nhảy vào nhiều áp phe khác.

Đầu tư khai thác điện ảnh.

1925 thế giới vừa vui vẻ kỷ hòa ước Locarno, hội

Quốc Liên (League of Nations) thêm nhiều quyền lực nhiều uy tín, Âu Châu bắt đầu trả nợ đều đặn cho Mỹ. Thế giới tràn ngập hy vọng hòa bình, hy vọng chiến tranh sẽ không bao giờ xảy ra nữa. Ở Nữ Ước, người Mỹ lũ lượt kéo nhau đi xem kịch mỗi đêm. Thêm một kỹ nghệ nữa đang hái ra bạc, đó là kỹ nghệ điện ảnh, sau mấy phim làm chấn động dư luận như: Stella Dallas, The Phantom of the Opera, Soul Mates, The Merry Widow với các khuôn mặt tài tử nổi danh như Eric von Stroheim, Lon Chaney, John Gilbert v.v...

Tại nhà Howard Hughes có bữa tiệc sinh nhật huy hoàng, trong bữa tiệc Howard cho các bạn và những người cộng sự biết ý định đầu tư vào ngành điện ảnh ở Hollywood, thủ đô Cinéma, nơi nhà đại sản xuất Sam Goldwyn là thủ lĩnh. Howard cùng vợ dọn đến ở luôn tại Hollywood để tiện việc nghiên cứu phải làm điện ảnh như thế nào? Ông quan sát tỉ mỉ từ vai «figurant» đến nhà đạo diễn, từ cô «script-girl» đến tài tử thượng thặng, phim hay dở Howard đều xem. Dăm tháng sau, ông xuất vốn quay cuốn phim đầu tiên nhan đề «Swell Hogan». Ông ký ngân phiếu 80.000 đô la để bị cả Hollywood cười riếu là tay mơ phú ông khoái điện ảnh vì tốn phí cho phim đó chỉ chừng 50.000 đô la là nhiều. Bị vô đầu, Howard cẩn thận hơn khi chọn đạo diễn, tài tử, cameraman v.v... Thêm phim nữa là «Two Arabian Knights» có vẻ đã tiến triển hơn, các tài tử Boris Karloff, Mary Astor đều được khán giả chú ý. Rồi đến phim «Underworld» được giới phê bình khen là «đạo diễn giỏi diễn xuất hay». Phần khởi, Hughes tìm một đề tài khó khăn và khác lạ để dựng phim, ông muốn kể đời sống của phi công chiến đấu trong trận giặc 1914-18.

Ông bỏ tiền mướn cả chục máy bay cũ, thuê những phi công liều mạng. Cuốn phim được đặt tên là «Hell's Angels». Chưa phim nào vĩ đại đến thế. Với 24 máy quay phim lia lịa chụp mọi góc cạnh của hình ảnh chiến tranh. Dĩ nhiên phim «Hell's Angels» phải thành công về tiền bạc cũng như về danh tiếng. Tiếp theo là một đại xuất phẩm âm nhạc, phim «The big Parade» huy hoàng vĩ đại lôi cuốn khán giả lạc vào thế giới kỳ lạ đầy hứng thú của điện ảnh. Chỉ với hai phim đó cũng thừa đủ đưa Howard lên hàng chúa tể bên cạnh các tay kỳ cựu. Ông ly dị vợ, phải bồi thường cho vợ một triệu đô la để được sống cuộc đời phóng túng của Don Juan kiểu Mỹ. Sau Ella Rice, ông cặp bồ với hầu hết những ngôi sao chói lọi của kinh đô điện ảnh như: Ida Lupino, Jean Harlow, Lilian Bond, Lana Turner, Linda Darnell, Ava Gardner, Elizabeth Taylor, Yvonne de Carlo, Jane Russel. Mãi tới 1957, Howard Hughes mới chính thức cưới người vợ thứ hai là đào Jean Peters.

Hughes cũng là người đầu tiên đưa lên màn ảnh loại phim «gangsters» và tìm ra những khuôn mặt gangsters độc đáo như Paul Muni, George Raft, James Cagney, Edward Robinson, Humphrey Bogart.

Điện ảnh mang về cho Howard Hughes mấy chục triệu đô la.

Chuyến bay vòng quanh thế giới của Howard Hughes

Ngày 10 tháng 7 năm 1938

Quân đội Anh đổ thêm từ Le Caire vào Palestine

để dẹp những vụ bạo động do người Do Thái nổi dậy. Tính ra có 12 chết và 24 bị thương.

Tướng Franco sua hải lực không quân âm thầm tiến đánh chính phủ cộng hòa Tây Ban Nha.

Tại Bá Linh, chính phủ Quốc Xã loan báo biện pháp hạn chế sự buôn bán của dân Do Thái, cấm dân Do Thái tự do đi lại.

Trước đây, Howard Hughes vừa được tặng giải thưởng danh dự do những đóng góp của ông vào sự kiện toàn ngành hàng không. Howard đã đưa ra kỷ lục mới về bay nhanh và bay xa. Ông muốn vượt xa Lindbergh với dự định bay vòng quanh trái đất. Máy bay Howard cất cánh đúng ngày 10-7-1938 bay luôn một lèo sang phi trường Le Bourget của Pháp, nghỉ ngơi lấy thêm nhiên liệu rồi đi Mạc Tư Khoa luôn qua ngả Đức Bỉ, Ba Lan.

Khi qua Đức, Howard đã phải bay lên cao 16.000 bộ vì Đức Quốc Xã cấm không cho máy bay lạ bay trên không phận Đức quốc, thứ nhất là máy bay Mỹ, chưa có máy bay nào lên cao được như vậy.

Đến Nga, Howard được đón tiếp nồng nhiệt, báo chí Nga Sô Viết hết lời ca ngợi. Ăn bữa trưa ở Nga xong, ông lên đường bay trở về Nữ Ước, Báo chí Mỹ rầm rộ đăng hình Howard Hughes lên trang nhất và tán tụng ông như một vị anh hùng dân tộc đẹp trai ngang với Gary Cooper và lái máy bay giỏi hơn cả Charles Lindberg.

Trong thâm tâm Howard, ông đã sắp xếp kế hoạch

chu đáo lợi dụng tiếng tăm «anh hùng dân tộc» này để bỏ tiền đầu tư vào công cuộc phát triển sản xuất phi cơ và ngành hàng không dân sự, thành lập T.W.A hãng máy bay quốc tế lớn nhất thời đó sau khi ông đem nó nhập vào hãng Pan American Airways.

Cướp nghề đạo diễn

Năm 1940.

Hitler ở bên Âu Châu hân hoan loan báo sự chiến thắng của Đức Quốc Xã.

Trong khi tại Mỹ, toàn quốc được động viên vào sản xuất vũ khí để tiếp viện cho Âu Châu đang chiến đấu trong hoàn cảnh khó khăn. Vấn đề quân sự nan giải của Anh quốc là phải chống đối cực nhọc với những máy bay Đức có tầm bay quá cao, đạn súng cao xạ không bắn tới được.

Ngoại trưởng Nhật Bản xác định không hề có ý định gây chiến với các đại cường Tây phương.

Dân chúng Mỹ càng ngày càng mê chiều bóng, họ xếp từng hàng dài ở khắp các rạp ciné chờ mua vé vào xem Clark Gable, Henry Fonda và Dorothy Lamour trong phim «Chad Hanna», Charlie Chaplin trong phim «The Great Dictator».

Thời gian này những cuốn tiểu thuyết bán chạy gồm có : «For whom the bells toll» của Hemingway, «Fame is the Spur» của Howard Spring, «The Earth is Lord's» của Taylor Cadwell.

Năm 1940, Howard Hughes 34 tuổi. Sau 8 năm

mải mê với máy bay ông mới quay trở lại cùng điện ảnh chỉ vì một lẽ giản dị : ông bị ám ảnh bởi bộ ngực đồ sộ của Jane Geraldine Russell, 19 tuổi, làm tiếp viên cho một văn phòng bác sĩ lương 10 đô la một tuần. Howard muốn chinh phục bộ ngực đó cho mình, đồng thời ông muốn dùng bộ ngực đó gây sôi nổi Mỹ quốc để hốt đô la.

Những tay viết chuyện phim giỏi ở Hollywood đưa đến bản cho Howard hai bản, một là «Gone with the wind» (Cuốn theo chiều gió) và «Billy the Kid». Howard đã chọn bản sau, nó thích hợp với việc đem bộ ngực Jane Russel vào điện ảnh hơn.

Khi ý kiến Howard đưa ra thì mọi chuyên viên đều e ngại lắc đầu, họ đọc lên những điều luật khắt khe của kiểm duyệt Mỹ như sau :

«Sex had to be subdued, evil had to be punished, the body must be clothed, a woman's possession of breast could be hinted at, but never demonstrated...» (Tình dục phải bị chế ngự, tội ác phải bị trừng phạt, thân thể phải được che đậy, người đàn bà có bộ ngực có thể được chiếu phớt qua nhưng không được phô ra).

Thế mà Howard Hughes đã dùng tiền bạc để thoát tay kiểm duyệt đưa vào phim «Billy the Kid» những cảnh hiệp dâm và bộ ngực đồ sộ khá rõ ràng của Jane Russel.

Đòi hỏi của Hughes khiến đạo diễn Howard Hawks phát sợ nên xin rút lui khỏi phim «Billy the Kid». Hughes bất chấp, ông tự mình làm đạo diễn luôn với sự trợ giúp của người viết chuyện phim và làm «découpage» là ông Jules Furthman. Phim quay xong thì hãng M.G.M.

đã đưa ra chiếu trước phim «Billy the Kid» do Robert Taylor đóng. Howard đành phải đổi tên «The outlaw». Nhờ bộ ngực Jane Russel, phim vẫn thu bạc. Tiếng ồn ào của dư luận công kích tính chất dâm dật càng làm cho nó đông khách thêm. Lợi dụng sự công kích đó, Howard khiến khích thêm, cho đăng lên báo chỉ những lời quảng cáo gây tai tiếng như: «How would like to tussle with Russel?» (Tại sao bạn thích vật lộn với Jane Russell?) — «The girl with the summer hot lips... and the winter-cold heart» (Jane Russell người đàn bà có đôi môi bỏng cháy như mùa hạ... và trái tim băng giá như mùa đông).

Kết quả thắng lợi về tay Howard Hughes, lịch sử điện ảnh ghi lại một biến chuyển của điện ảnh qua những dòng sau đây:

«The breast exposure that caused the uproar in The Outlaw would not create much excitement today. Still Hughes corrupt the whole world on this mammary gland business. He started the exploitation of big breasts He started the cinematic avalanche of breasts» (Hình ảnh bộ ngực thốn thẹn gây chấn động đối với phim The Outlaw ngày nay ta không thấy có gì là gây kích thích. Tuy nhiên bây giờ thì Hughes đã làm hư mọi người bằng cái áp phe vú về đó. Ông là người mở đầu cho sự khai thác bộ ngực no nê. Ông là khởi mào cho vú về tràn trụa vào ciné).

Năm 1948, tháng 5. Howard Hughes 42 tuổi, ông quyết định mua một số lớn cổ phần của hãng phim R.K.O. gồm 90 mẫu phim trường tại Hollywood và

những vốn hùn của 124 rạp chiếu bóng trên khắp nước Mỹ, trong đó có 26 rạp ở Nữ Ước.

Máy bay và sòng bạc

Năm 1956.

Nasser quốc hữu hóa kênh đào Suez.

Tài tử điện ảnh Grace Kelly kết hôn với ông hoàng Rainier xứ Monaco.

Thủ Tướng Nga Nikita Krushchev đọc một bản văn rất dài kết tội Staline.

Thượng nghị sĩ John F. Kennedy xuất bản cuốn sách « Profiles of Courage » do chính ông viết.

Tiểu thuyết bán chạy nhất trong năm bên Hoa Kỳ là « Ten North Frederick » của John Ohara.

Howard Hughes 50 tuổi. Ông rầm rộ mở kỷ nguyên Jet vào ngành hàng không dân sự với 33 chiếc Boeing 707 phản lực và 30 chiếc Convair 880 đặt mua của nhà General Dynamics. Ông đã phải vét sạch vốn để đầu tư vào vụ này và suýt vỡ nợ, đến nỗi suýt phải bán.

Khi cổ phần hãng máy bay T.W.A. lại lên vùn vụt thì Hughes tính sang chuyện chinh phục thủ đô bài bạc Las Vegas, ông cho mua hàng loạt khách sạn và cả ngàn mẫu đất vùng Nevada tổng cộng số tiền đầu tư lên tới hơn nửa tỉ đô la để xây dựng một đế quốc đen đỏ của mình. Đế quốc ấy phải dùng 8000 người làm việc, mỗi

tháng Hughes dùng 50 triệu đô la để trả lương, 150/o lợi tức của thủ đô bài bạc chạy vào túi Howard Hughes, một người không hút thuốc, đánh bạc hay uống rượu.

Đời sống riêng tư

Hughes là một con người đầy bí mật, những sự xuất hiện ly kỳ của ông đã làm đồ giấy mực của ký giả không ít. Rất hiếm ai viết cho sắc thật được về tiểu sử Hughes vì ông đã dùng cả triệu đô la để xóa mọi dấu vết hoặc bưng bít kín miệng tất cả các người có dính líu đến một quãng đời đó của ông. Sách vở, báo chí gọi Hughes bằng «The bashful Millionaire» (Nhà tỉ phú hạp mắc cỡ) hay «Paranoviacs» (Người kỳ cục).

Nói đến đời tư của Hughes, nhà văn Albert Gerber bảo đây là vấn đề biến sắc luôn luôn như con «cameleon» vì ông nhiều nghề quá, đầu tư vào nhiều áp phe quá, nhiều vợ quá. Kể nào mà mò mẫm lục lọi cũng chỉ biết một hay vài khía cạnh cuộc đời muôn mặt đó thôi.

Thật ra đời ông cũng chẳng có gì là ly kỳ nhưng ông là người thích bí mật, ẩn ẩn hiện hiện. Nó chỉ là tiền và đàn bà. Một tờ báo Mỹ viết: «Kể từ 1955 đến nay (1970) người ta khó lòng tìm thấy cô gái Mỹ trinh trắng thể mà trong khoảng thời gian này Hughes đã được hưởng tới 400 trinh nữ».

Đối với nữ phái đặt quan hệ theo nhiều nguyên tắc, hệ thống khác biệt và một nguyên tắc chung cho tất

cả là tuyệt đối không xúc động, say mê bất cứ ai dù là những giai nhân tuyệt sắc.

Jean Harlow, cô đào chiếu bóng có mớ tóc bạch kim, người yêu của toàn thể đàn ông Mỹ vào thập niên 1930-40, đã nói về Hughes như sau: «Anh ấy không bao giờ lẫn lộn áp phe với vui thú. Với tôi, Hughes chỉ coi như một chiếc máy bay của anh mà thôi».

Hughes chia những người đàn bà dính líu đến đời mình làm ba loại:

— Loại thứ nhất kêu bằng «the crows» (tụi mái) đẹp trẻ dùng để ngủ và chỉ ở trong phòng không bao giờ xuất hiện để ai thấy ông đi bên cạnh.

— Loại thứ hai kêu bằng «good properties» (của quý) dùng để khai thác coi như cây tiền (money makers) ví như một truyện phim hay, một chiếc khoan toàn hảo hay một ý kiến mới lạ về máy phản lực Jet. Đây là Jean Harlow, Jane Russel, Ava Gardner, Linda Darnell v.v... họ đều có quan hệ tình ái với Hughes nhưng kín đáo vì còn để cho khán giả ái mộ ấp ủ mộng.

— Loại thứ ba là những «tuyệt đại mỹ nhân» mà ông thường đi khắp nơi đều có họ bên cạnh. Tỉ dụ: cô Billie Dove, Hughes tung tiền lên người nàng để biến nàng thành cô gái kim cương. Hughes sẵn đón ngày đêm để rồi một ngày nào đó ông chán ngấy từ từ bỏ rơi. Trước đây, mỗi giờ là một bó hoa, một quà tặng và bây giờ là sự lẫn tránh thờ ơ lạnh ngắt. Cô đào đẹp nhất của hãng M.G.M. là Olivia de Havilland, một buổi sáng dậy đọc báo thấy loan tin mình sắp lấy Howard Hughes,

nàng bàng hoàng như chiêm bao vừa tỉnh, lại nghe thêm cú «phôn» gọi với đúng giọng của Hughes trầm ấm mơn trớn hỏi : «Tôi vừa đọc báo thấy tin em sẽ thành hôn với tôi mà từ bao lâu nay chúng mình chưa gặp nhau, vậy lúc này là lúc chúng mình nên bàn tính chuyện lâu dài ấy đi chứ?».

Olivia sung sướng nói với mẹ và bà mẹ cũng sung sướng bằng lòng nhà tỉ phú đẹp trai Hughes thì làm sao từ chối được.

Tuần sau rồi tuần sau nữa, Hughes và Olivia sống chìm ngập trong hoa rượu và kim cương. Chàng đây nàng lái máy bay, đêm đêm chàng và nàng đi khắp cả các quán sang trọng ở Hollywood. Khi Olivia đề cập đến hôn nhân thì Hughes thoái thác : «Anh không muốn lập gia đình bây giờ, ngoài 50 tuổi có lẽ, vì anh còn rất nhiều việc phải làm». Rồi vài tuần sau nữa, Hughes im lặng biến mất, Olivia hiểu chàng đã quên nàng rồi. Còn Hughes đã có những người đàn bà khác như Mona Freeman, Mitzi Gaynor quần quít chung quanh.

Chỉ có một lần thất bại với cô đào Ý Gina Lollobrigida, Hughes đưa nàng từ Ý qua Mỹ và giam lỏng trong khách sạn Towne House Hotel bằng những điều kiện chặt chẽ ký trên tờ hợp đồng, nhưng Gina dữ như một con hổ cái nổi nóng vùng thoát ra khỏi bẫy của con người rất ít khi thất bại như Howard Hughes.

Chỉ có một đám cưới thực thụ sau Ella Rice là cưới cô đào trẻ măng 17 tuổi Jean Peters. Trước đấy, Hughes có ý định lấy Katherine Hepburn, Lana Turner nhưng không hiểu sao chuyện chẳng thành.

Jean Peters, cô nữ sinh viên đại học Michigan, hoa hậu ăn ảnh trong một cuộc thi với 267 người tham dự. Ban tổ chức đưa nàng đến thăm kinh đô chiếu bóng và vận động cho nàng thử thời vận.

Hãng 20th Century Fox ký với nàng tờ hợp đồng 7 năm. Phim thứ nhất, Jean Peters đóng vai tình nhân của Tyronne Power trong «Captain From Castille».

Cô bé thơ ngây Jean Peters ưa hội họa, âm nhạc, lúc rảnh rỗi ở nhà khâu vá và đọc triết lý Plato, Nietzsche.

Howard Hughes gặp nàng bị nàng làm choáng váng vì khác với mọi cô đào khác, Jean Peters không hề bị chói mắt trước cái tên Howard Hughes.

Năm 1956, Jean Peters kết hôn với ông triệu phú dầu lửa vùng Texas là Stuart Cramer. Hay tin Hughes buồn bực vô cùng. Nhưng cuộc hôn nhân của Peters kéo dài không quá một năm. Ngày 13-3-1957, Hughes hỏi Peters làm vợ, nàng nhận lời. Ngày ấy Hughes 51 tuổi ông giữ đúng lời đã nói với Olivia de Havilland trước kia.

*

Giờ đây, Howard Hughes 68 tuổi, gần 50 năm trời hoạt động kinh doanh, ông hiện cai quản một tài sản cực lớn 2.000 triệu đô la, với 65.000 nhân viên phục vụ cho «đế quốc» tư bản của ông.

Theo nghiên cứu của các nhà xã hội học bên Hoa Kỳ thì Howard Hughes được kể như một trong ba người giàu mới (nouveau riche) vào bậc nhất gồm có Jean Paul Getty, Harold L. Hunt và Hughes.

Sa Đéc
Oct 5, 2014

13

ARISTOTE - SOCRATE ONASSIS

Ông vua tàu chở dầu

He might not be able to discuss academic economics on a university level but he has an uncanny ability to detect the basic economics underlying any really big deal.

KENNETH LAMOTT

Mất mẹ ở với bà

Aristote Socrate Onassis, người Hy Lạp sinh tại Smyrna ngày 20 tháng 1 năm 1906.

Năm 1912 là năm trọng đại của lịch sử Hy Lạp. Người Hy liên kết với người Bảo Gia Lợi, người Serbie để chống lại ách thống trị Thổ Nhĩ Kỳ. Hai năm sau, cuộc nổi dậy thành công nhưng riêng Aristote Onassis đau buồn vì mất người mẹ thân yêu, bà chết mới 26 tuổi, để lại hai đứa con: gái tên Artémis, thằng nhỏ là Aristo.

Mười tám tháng sau, ông bố chúng tục huyền thành thử chúng phải ở với bà nội nuôi nấng, dạy dỗ. Bà cụ là người hết sức sùng đạo, thường kể cho chúng nghe về thiên đường và địa ngục. Thiên đường, theo bà, là hình ảnh một cánh đồng cỏ xanh bao la, hoa nở rực rỡ với bầu cừu mập mạp, với lũ trẻ thơ nô đùa, còn địa ngục là hình ảnh của lửa cháy đỏ rực với những bộ mặt quỷ sứ gớm ghiếc. Rồi bà cụ bảo chúng: «Nếu các cháu ngoan hiền, các cháu sẽ lên thiên đàng, hư đốn sẽ phải xuống địa ngục».

Aristo ít nói, hay buồn rầu, nó đau đớn vì mất người mẹ thân yêu. Mỗi ngày, từ sáng sớm, nó đã dậy cấp cấp tới trường đạo. Ban tối về, bà nó, ngày nào cũng như ngày nào, lôi nó vào bồn tắm kỳ cọ từ đầu đến chân thật kỹ càng, vừa dội nước lên đầu Aristo. Bà cụ vừa cười vừa nói: «Phải tắm cho sạch hết tội lỗi đi».

*

Đệ nhất thế chiến, Thổ Nhĩ Kỳ gia nhập khối Đức Áo. Hy Lạp tuyên bố trung lập. Phe đồng minh Anh-

Pháp tìm mọi cách để kéo Hy Lạp về phe mình. Thủ tướng Hy là Venizelos muốn theo Anh-Pháp nhưng vua Constantin, còn rề hoàng đế nước Đức không chấp thuận, nên bãi chức thủ tướng Venizelos. Quân Anh liền cho quân đổ bộ lên đất Hy Lạp, tướng Đức tên Liman von Sanders cùng quân Thổ cũng tiến vào lãnh thổ Hy để đuổi quân Anh đi. Tại Thổ Nhĩ Kỳ hoành hành đủ điều, học sinh các trường đều phải đội nón Thổ để đi học, không được mặc «cap» kiểu Anh nữa. Học sinh tỏ ra oán giận, riêng Aristo, nó lạnh lùng lý luận dĩ nhiên, bọn Thổ không thể nào chấp nhận cái gì chống lại chúng trên vùng đất mang tầm quan trọng chiến lược này.

Năm 1919 với sự yểm trợ của Anh, quân Hy Lạp tiến vào Smyrna nhưng lập tức Thổ Nhĩ Kỳ dùng vũ lực ngăn lại. Hai bên đánh nhau dữ dội. Kết quả, quân Hy Lạp thắng. Nhờ tình thế yên ổn, lần đầu tiên Aristo mới được tự do đi ngắm cảnh Smyrna với những thung lũng phì nhiêu, mặt bể tím ngắt. Smyrna là một đô thị chứa dân từ xứ đủ mọi quốc tịch gồm 100.000 dân Hy Lạp, 200.000 dân Thổ Nhĩ Kỳ, 50.000 người Arméniens và 50.000 người Pháp, Anh, Ý.

Nước Hy Lạp sau chiến thắng của phe Đồng Minh Anh Pháp thì vua Constantin buộc phải thoái vị để nhường ngôi cho em là vua Alexander, thủ tướng Venizelos trở về nắm quyền nội các.

Aristo trở về ở với cha, ông già mở nhà xuất cảng thuốc lá. Aristo suốt ngày lăn lộn với bơi lội, chơi «water polo» và chạy thuyền. Nó nhỏ nhất nhưng cũng nổi tiếng nhất trong các «club» thể thao. Cha nó nhiều

lúc bực mình hỏi : «Aristo, mày định sau này làm gì vậy ? Dân đánh cá hay lái tàu ?» Ông cũng cảm luôn Aristo không cho đi dự đại hội diên kinh ở Antwerp. Mặc dầu say mê thể thao nhưng Aristo vẫn học hành ở trường rất chu đáo. Nhờ chung đụng với tụi bạn thuộc nhiều quốc tịch, Aristo mới 14 tuổi đã thông thạo tiếng Anh, Pháp, Ý.

Thổ Nhĩ Kỳ vẫn còn cầm Hy Lạp về vụ Smyrna nên lúc nào hai bên cũng hừng hực gươm đao để rình cơ hội cắt cổ nhau. Tướng Mustapha Kemal là người cực đoan chống vụ phe đồng minh Anh Pháp đã giúp Hy Lạp chiếm lại Smyrna nên lúc nào cũng sẵn sàng kế hoạch đòi những lãnh thổ đã mất.

Cơ hội ấy đến bằng biển cô thật bất ngờ. Vua Hy Lạp Alexander bị con khiếm nhiệm độc chết khiến tình hình chính trị rối loạn, thủ tướng Venizelos bỏ chạy khi hay tin vua Constantin trở về.

Năm 1922, Kemal đem đại lực lượng tràn vào vùng Anatolia bao gồm cả tỉnh Smyrna. Cha của Aristo là người hoạt động cho Hy Lạp, một khi quân đội Thổ tới nghĩa là ông sẽ bị cầm tù nên vội vã đem cả gia đình bằng bè nhau chạy trốn khỏi khu vực trung tâm thành phố. Đêm ấy nhằm ngày 8 tháng 9. Aristo nằm suy nghĩ, nó biết rằng đây là khúc quanh của đời nó, từ nay giã biệt cuộc sống êm đềm.

Dưới gót giày quân Thổ

Aristo bừng tỉnh bởi tiếng nổ ầm ầm. Smyrna

đang chìm dưới trận mưa pháo kích. Tiếng súng nhỏ rền rền từng đợt.

Quân Thổ chiếm đóng Anatolia. Khắp thành phố lửa cháy, mùi khói khét lẹt bay lan ra xa các làng lân cận.

Hình ảnh ghi sâu vào tâm não Aristo là bộ mặt buồn rười tuyệt vọng của ông bố. Ông không nói gì nhưng Aristo nhìn thấy nỗi lo âu thăm thẳm. Cửa cái nhà cửa, công trình bao nhiêu năm bỗng một sớm một chiều mất sạch. Ông ngồi như muốn sụi xuống. Aristo an ủi bố : «Bố đừng lo, nếu chúng ta thoát nạn, con sẽ đi làm để giúp gia đình».

Có thoát nạn không ? Ai mà biết ngày mai ra sao trong tình trạng bấp bênh này. Thiên hạ không chịu nổi sự yên lặng ngộp thở nữa, họ mở cửa sang gặp nhau than thở, dò hỏi tình hình. Aristo quyết định đi về thành phố để tìm tin tức.

Qua nhiều con đường đổ nát, Aristo gặp nhiều toán lính «patrouille» Thổ Nhĩ Kỳ đi rầm rập và đập phá hò hét. Chúng trả thù trên đầu toàn dân Hy Lạp khiến hàng ngàn người phải trốn đi, bị săn đuổi chết dọc đường ngồn ngàng. Aristo trông thấy hàng dãy người Hy Lạp quay mặt vào tường rồi gục ngã sau tràng súng nổ rền. Lập lòe nổi lên trên sông Uzun những đầu cô gái Hy Lạp, cứ ba bốn đầu buộc vào với nhau thả cho trôi. Ngoài bến tàu, hàng trăm người Hy Lạp nhào xuống sông quần áo ướt đầm cô bơi tới một con tàu nào đó đậu dưới bến để hòng thoát khỏi cuộc tàn sát. Họ bám vào xích neo cả chục mạng, đàn ông cũng

như đàn bà. Thủy thủ kéo neo lên không được, dùng gậy đẩy họ xuống, kẻ nào không bám nổi rơi xuống biển một lá, chìm luôn.

Chủ Aristo bị bắt đưa ra tòa án quân sự xử nhanh chóng rồi đem treo cổ tại góc đường. Hai ông chủ khác thì bị giải đến trại tập trung. Cô của Aristo chết thiêu trong nhà thờ Ak-Kissar cùng với 500 người khác vừa đàn ông vừa đàn bà trẻ con. Giữa lúc họ đang quì xuống cầu nguyện thì quân Thổ vây đốt giáo đường.

Cuối cùng đến số phận ông bố Aristo. Ông bị quân Thổ bắt đi chẳng biết sống chết ra sao? Quân Thổ lục soát trong nhà, bao nhiêu của cải lấy hết, rồi đuổi mọi người ra ngoài đường. Bà nội, mẹ kế và các chị em tìm đến nhà bà con nương náu. Còn Aristo thì lang thang không nơi trú ngụ. Nó cứ đứng quanh quẩn trước cửa nhìn vào ngôi nhà của cha nó nay bị chuyển vào tay quân Thổ. Chợt có viên trung úy Thổ đi tới trông nom dọn dẹp, thấy Aristo bèn gọi nó lại đề nghị cho cách sử dụng những những tiện nghi trong nhà. Aristo nhanh nhẹn, lễ phép khiến viên trung úy hài lòng, yờ đầu nó nói bằng tiếng Anh: «Good, very good. You are doing a fine job here. You may stay on if you wish to. We may need you later, you can keep your own room».

Aristo kính cẩn trả lời: «Thank you Sir».

Nhờ viên trung úy che chở, Aristo sống yên thân trong căn nhà của bố nó.

Tình thế Smyrna hãy còn nhiều hỗn loạn nhất là về mặt kinh tế. Quân Đội Thổ cũng như thủy thủ các nước

đều thêm rượu. Dưới quyền tướng tư lệnh Nuredin Pasha, bán rượu là một trọng tội, khó kiếm ra một giọt.

Đề có thể nương nhờ lâu hơn, Aristo nghĩ đây là một dịp để cho nó lấy lòng ông tướng đóng tại nhà nó, nên nó xin ông tướng cho trung úy chở nó đi tìm rượu. Nghe nói đến rượu, ông tướng thêm rõ rãi, chấp thuận liền. Đem cho Aristo, nó lục soát khắp mọi nhà, đâu đâu cũng lắc đầu và nhún vai kêu không có. Đi chán lại về tay không.

Ngày hôm sau, Aristo rầu rĩ ngồi trên lan can nhìn xuống đường, nó thấy chiếc xe Ford cũ kỹ chạy qua, người ngồi trên xe là ông Parker phó lãnh sự Hoa Kỳ, ông đến tìm một cô gái cách đấy mấy nhà. Aristo cũng biết cô vì cô ta là cô giáo dạy tiếng Anh tại trường nó. Nó liền môn men chạy tới chỗ Parker đứng, thấy nó Parker hỏi: «Này chủ nhỏ, chủ có biết ở đâu bán rượu không?» Aristo lắc đầu nói rằng cả ngày hôm trước đi lòng mà chẳng được chai nào. Bỗng một ý nghĩ lóe lên trong đầu Aristo, nếu đi với người Mỹ may ra kiếm được rượu, tại hôm qua nó đi với sĩ quan Thổ nên ai cũng ngán.

Aristo liền bảo Parker hãy cùng nó đi lần nữa xem sao. Parker ưng thuận. Quả đúng như lời nó, mấy tiệm gặt đầu bán ngay khi trông bộ quân phục Hoa Kỳ. Họ bán cho Parker ba lon Raki và mấy chai Whisky. Parker thưởng công cho Aristo một chai, nó đem ngay về biếu ông tướng Thổ. Cũng để thưởng công cho Aristo ông tướng cấp cho nó giấy thông hành đi lại tự do trong thành phố Smyrna. Aristo xin Parker một giấy thông

hành vào khu vực Mỹ.

Với hai cái giấy thông hành rất hiếm này, Aristo cảm thấy mình quả là nhân vật quan trọng. Biết bao nhiêu người mong có địa vị như nó! Ăn mặc chải chuốt, Aristo vào khu vực Mỹ vận động cho bà mẹ kế và các chị em được đi tàu Mỹ sang đảo Lesbos đón thuyền về nội địa Hy Lạp, còn bà nội thì mấy hôm trước đã bị quân Thổ bắt đi đầu mất tích.

Sau đây, Aristo có một sứ mạng khác nữa là tìm cách cứu cha nó, ông Socrate Onassis, hiện vẫn còn bị giam chờ ngày ra tòa lãnh án yêu nước. Nhờ giấy giới thiệu của các sĩ quan Thổ, Aristo được vào thăm cha bất cứ lúc nào. Aristo biết rất rõ số phận của những người ở trong trại tập trung. Mỗi đêm vài người bị gọi lên mang đi, trả lời vài câu lấy lệ trước tòa, nhận bản án tử hình rồi bị treo cổ ngay đằng sau nơi xét xử. Nó không muốn cha nó phải rơi vào cái chết tức tưởi như vậy. Nó bèn đi các nhà bạn người Thổ quen thân với cha nó để xin họ can thiệp. Họ thương tình và lại ông Socrate Onassis xưa kia ăn ở với họ rất tử tế nên đồng lòng làm giấy kêu lên chính phủ của họ. Nhờ vậy mà cha Aristo chưa bị treo cổ.

Trở về đất mẹ

Việc cứu cha mới tiến được bước nhỏ nhỏ thì số phận bản thân Aristo lại bị nguy cấp. Chính phủ Thổ ra lệnh tất cả mọi người dân Hy Lạp từ 17 đến 45 tuổi đều phải khai đồ hoặc sẽ bị đưa hết vào trại tập trung hoặc

cho lên tàu trả về đất Hy. Aristo chỉ còn vài tháng nữa là vào hạn tuổi trên. Lãnh sự Mỹ Parker khuyên nó hãy đi ngay, ông sẽ giúp nó qua đảo Lesbos. Thật là khó nghĩ! Aristo tới nhà tù thăm cha nói cho cha nghe tình trạng mới, ông Socrate cũng khuyên con chờ nên chần chờ nữa.

Tình ra thì giờ có thể còn kịp, Aristo về nhà. Đêm đến, nó ra góc vườn đào lên một số tiền mấy trăm đồng vàng Thổ Nhĩ Kỳ mà cha nó chôn khi phải chạy nạn với ý định đưa cho ông để ông dùng dứt lốt tìm cách mà thoát thân. Hôm sau, Aristo gói ghém đồ cần thận cùng ít thuốc lá, ít đồ ăn đem đến trại tập trung cho ông bố. Hai cha con ôm nhau khóc tiễn biệt.

*

Đảo Lesbos, trạm dừng chân của dân Anatolia trước khi về hân lạc địa Hy Lạp bây giờ tràn ngập nước mắt và tuyệt vọng. Mỗi lần có tàu qua đó đều gặp hàng ngàn dân tị nạn vây chung quanh để mong tìm thấy bóng người thân hay dò hỏi tin tức bên phía Smyrna. Aristo vừa đặt chân lên đến là đám đông ấy ùn ùn kéo tới. Đây là những cha mẹ muốn biết về những đứa con thất lạc, đây là những người con mong biết tình cảnh bố mẹ già chưa chạy kịp khỏi tay giặc, đây là những người vợ không hiểu số phận chồng còn sống hay chết. Aristo phải trả lời suốt một tuần mới hết. Hai tuần sau nó lên tàu về đất mẹ Hy Lạp.

*

Ngay từ tấm bé, dân Hy Lạp ở Anatolia đều được giáo dục về đất mẹ Hy Lạp, thủ đô Athènes là giấc mơ của tất cả thanh niên Hy.

Nhưng trường hợp của Aristo không hẳn đẹp như vậy. Bao lâu nay, cả mấy đời trước, gia đình Aristo đều sinh sống ở cái đất lai căng Anatolia thì bây giờ chắc gì đã được nhận làm dân Hy Lạp với không chút nghi ngại của đồng bào thủ đô Athènes. Ấy là chưa kể đến cái sông hàng ngày tìm đâu ra một chỗ làm, buôn bán đâu cho ra vốn. Ngay cả quần áo, mỗi người trong gia đình không ai có hơn hai bộ, riêng Aristo vẫn mặc độc bộ lính thủy Mỹ mà Parker cho lúc dẫn lên tàu Mỹ trốn khỏi Smyrna.

Vấn đề trước hết là phải có một mái nhà tạm trú cho cả gia đình, bà Helen mẹ kế của Aristo đã tìm mượn được ở khu nghèo nàn Kifizia với giá tương đối rẻ. Vấn đề thứ hai là làm sao thích ứng được với hoàn cảnh mới. Mất hết tất cả rồi lấy gì trợ lực cho sự thích ứng đó. Trong khi Aristo còn hai mối lo : tìm tin tức bà nội và số phận ông bố. Về việc bà nội, vài ngày sau, Aristo hay biết qua một thằng bạn học rằng bà đã ngã từ trên boong tàu xuống đất vì chống lại bọn cướp dật, bà chết ngay, người ta đem chôn bà tại nghĩa trang Piraens. Còn ông bố thì chắc chắn phải tới Constantinople, Thổ Nhĩ Kỳ, để vận động may ra mới xong, tại đây ông Socrate Onassis có nhiều bạn thân người Thổ.

Chờ may được bộ quần áo bảnh bao, Aristo mới sách cặp lên tàu Abbazia của Ai Cập kéo cò Anh đi Constantinople.

Tàu Abbazia rất sang trọng, ghé mắt qua gian buồng ăn thuộc hạng nhất, Aristo nhìn thấy nhiều bà, nhiều cô ăn mặc sang trọng, vàng và kim cương lấp lánh trên tay, trên ngực ngồi bên cạnh các ông bảnh bao chải chuốt, trước bàn đầy những hoa rượu và những món ăn đắt tiền. Thật không ngờ sau bao nhiêu biến cố, tai ương dồn dập trên vùng đất này mà lại còn có cảnh xa hoa đó !

Bỏ đi Buenos Aires

Đặt chân lên Constantinople, Aristo tìm đến gặp tất cả các bạn buôn bán của cha thuộc đủ mọi quốc tịch Anh, Pháp, Ý, Thổ để cùng nhau vạch một chương trình cứu gỡ cho ông bố. Theo chương trình ấy thì phải tiêu một số tiền khá lớn. Trước nhất, Aristo yêu cầu họ trả cho cha mình hết những số tiền giao dịch thiếu chịu. Thứ hai Aristo nhờ mấy người bạn thân của cha tìm về ngôi nhà ở Smyrna lấy ở ngoài vườn số tiền chôn dấu. Cả hai món đó gộp lại đủ chi dụng, tổng cộng chừng 25.000 đô la.

Nhưng cái ngày cha được về lại là ngày khổ tâm của Aristo, tình thế tạm yên rồi, ông bố kiểm điểm lại tài sản và rất đau xót về việc chạy cho ông ra tốn quá. Ông nghĩ thằng Aristo đã ngu dại làm ông khánh tận, lẽ ra đâu cần mất nhiều tiền đến thế ! Cha con lục đục, gia đình trở thành khó thở. Aristo quyết định bỏ nhà đi, nơi định tới là Buenos Aires tận Nam Mỹ. Từ lâu nay, xứ Á Căn Đình gần như chỗ đất hứa của tất cả mọi người Hy Lạp muốn tìm một hy vọng mới cho đời mình.

Tháng 8 năm 1923, Aristote Onassis mua vé tàu hết 75 đô la trong số tiền 250 đô la mà Aristo đã dành dụm được. Buenos Aires, một thành phố rộng lớn và sáng trưng, dân số đông đảo chen lấn, nó giống như Paris nhưng mang nhiều ảnh hưởng kiến trúc của Đức hơn Tây Ban Nha, mặc dầu dân Tây Ban Nha ở đây khá nhiều hơn cả.

Aristo đến trọ tại đường Pueyrodon, 25 đô la mỗi tháng thêm bữa ăn sáng, nếu dùng bơ phải trả thêm một đô la. Tính ra hẳn có thể đủ tiền ăn bốn tháng.

Thu xếp chỗ trọ xong, việc cần kíp là phải lo tương lai, đầu hết Aristo nghĩ mình sẽ làm thủy thủ trên các thương thuyền. Sau hơn một tuần tìm kiếm, một viên thuyền trưởng bằng lòng thuê nhận Aristo làm chân lau sàn tàu.

Buenos Aires đâu có gì quyến rũ đối với hắn, ra bề khơi lại đỡ buồn vì Aristo không biết tiếng Tây Ban Nha để mà thông cảm cùng người chung quanh.

Nhưng rồi bề khơi cũng chẳng làm cho vui nổi cô đơn được bao lâu, Aristo muốn đổi nghề. Nhờ một cuộc gặp gỡ bất ngờ với hai người đồng hương nên hắn chuyển sang làm bên công ty điện thoại. Phần việc của hắn chỉ là chui xuống gầm bàn điện thoại để xem có môi giấy nào đứt thì nối lại. Trong sở có chừng 200 cô «téléphoniste» làm việc ngày đêm. Ở dưới gầm bàn Aristo tha hồ ngắm đùi vẻ các cô. Sự chung đụng kỳ lạ khiến họ quen nhau thân mật, nên cuối tuần nào Aristo cũng có ít nhất một cô để dắt đi chơi.

Thời gian và xa cách khiến hai cha con Aristo

không còn giận nhau nữa. Lúc nhàn rỗi, Aristo luôn luôn gửi thư về thăm nhà, ông bố khuyên bảo con nên nổi nghiệp cha thử tính chuyện buôn thuốc lá ở bên ấy coi.

Aristo liền dành thì giờ nghiên cứu, hẳn thấy Á Căn Đình chỉ nhập cảng thuốc lá của Cuba hay Brésil, rất ít thuốc lá phương Đông. Hy vọng họ sẽ đòi «goût». Vậy thì cứ nói với ông bố gửi mẫu hàng sang đây bán xem sao. Khi hàng mẫu gửi qua, Aristo đem đi khắp các hãng làm thuốc lá để bán. Đến nơi nào Aristo cũng chỉ nhận được một câu giống in như nhau : «Được rồi, câu cứ để ít mẫu lại đây, ghi địa chỉ của cậu, nếu chúng tôi cần sẽ liên lạc với cậu sau».

Aristo đã để mẫu lại cho 12 hãng rồi về nhà chờ đổ mắt mà chẳng thấy ma nào đến liên lạc. Phải làm thế nào gặp ông chủ chứ cứ rao bán với mấy anh tay sai bàn giấy như thế này thì chỉ là hành động đập đầu vào tường mất thời giờ vô kết quả. Nghĩ vậy làm liền, Aristo chọn lựa một trong những hãng lớn nhất, để theo rồi vết chân ông giám đốc đó là Señor (ngài) Juan Gaona. Cả chục buổi sáng Aristo đứng chờ ngoài hàng hiên nơi văn phòng ông giám đốc nét mặt u buồn, khi thấy Juan Gaona tới, Aristo chỉ nhìn ông mà không nói gì hết. Mười ngày sau, Aristo tiến lại gần sát cửa phòng mà chờ, cùng với một thái độ như trước khiến ông Juan Gaona phát lạ lại gần anh chàng trẻ tuổi kỳ cục ấy hỏi rằng : «Chú là ai ? Chú làm gì ở đây và muốn gì ? ». Giọng nói của ông thật ôn tồn đầy cảm tình.

— Thưa ngài, tôi chỉ muốn bán thuốc lá.

Sau đó Aristo kể lể rằng mình đã đem mẫu hàng đến đây mấy lần mà không được ai xem xét...

Juan Gaona cười bảo :

— Có gì đâu mà phải buồn, ngày mai cậu hãy đem mẫu hàng đến, tôi sẽ bảo ông quản lý xem xét ngay cho cậu.

Aristo kính cẩn chào ông giám đốc. Hôm sau y hẹn, Aristo mang mẫu thuốc lá tới thì được văn phòng mua bán xem xét kỹ lưỡng. Hãng thuốc lá bằng lòng đặt 10.000 đô la. Sung sướng, Aristo đánh điện về Hy Lạp.

Hai tháng sau, những kiện hàng đã được cập bến Buenos Aires.

Tiền hoa hồng dành cho Aristote Onassis là 5 o/o tức 500 đô la, món tiền tuyệt vời đối với cuộc sống kiếm từng xu. Quan trọng hơn nữa là Aristo đã bước được chân vào trong một hãng thuốc lá lớn tại Á Căn Đình. Tiếp theo đó có một «com măng» thứ nhì 50.000 đô la, tiền hoa hồng của Aristo là 2500 đô la. Rồi cứ thế tiến, Aristo nay đã có cả gần chục ngàn đô la gửi ngân hàng. Tuy nhiên, anh ta vẫn cần thận dành dụm, vẫn đi làm sở điện thoại và vẫn ở trọ khu rẻ tiền.

Trở thành công dân Hy Lạp

Thư từ Athènes cho biết nhiều biến chuyển chính trị ở vùng Asia Minor, tướng Mustapha Kemal đảo chánh

lật đổ chế độ «sultan» lên làm tổng thống nước Thổ Nhĩ Kỳ, hiệp ước Lausanne ký kết giữa Thổ và các nước Đồng Minh Anh Pháp phân chia rõ ràng vùng ảnh hưởng trên khu vực thuộc Asia Minor. Riêng Anatolia có thêm hiệp ước tay đôi giữa Thổ với Hy về vấn đề trao đổi dân. Tất cả mọi người gốc Hy Lạp sinh trưởng ở Anatolia từ nay được thừa nhận làm công dân Hy Lạp. Thế là Aristote Onassis bây giờ hẳn hoi có quyền mang giấy thông hành Hy Lạp chứ không còn là loại người vô xứ sở như trước nữa.

26 tuổi, Aristo đã đủ mọi tư cách để làm một thương gia chín chắn, chàng tuổi trẻ quyết định dựng lên cho mình một xưởng chế tạo thuốc điều nhỏ với vài ba công nhân quần thuốc bằng tay. Hai nhãn hiệu thuốc điều mới xuất hiện là Aristos và Osman, cả hai đều có nghĩa là thơm ngon nhất. Thuốc bán khá chạy vì hương vị thơm nhẹ quần trong giấy màu hồng nhạt dễ vừa lòng nữ giới. Tài chánh vững chắc rồi, Aristo bèn dọn qua đường Floridor đẹp nhất nhì Buenos Aires. Đời càng lên hương với mỗi tình cùng nàng Anna Pavlova, vũ nữ trong đoàn vũ Ballet. Nàng bỏ vũ đoàn để ở lại Nam Mỹ với Aristo.

Năm 1927, áp phe nhập cảng thuốc lá từ vùng Balkan thịnh vượng rất mau, tiền hoa hồng bách phần của Aristo leo lên tới 33 o/o. Nhưng cũng từ đây xưởng sản xuất thuốc điều kém đi mãi, cuối cùng phải tự đóng cửa mặc dù Aristo vì giữ thẻ diện đã cố gắng chịu lỗ từ lâu.

Số lượng thuốc lá nhập cảng bây giờ cứ tăng đều 250.000 đô la rồi 500.000 đô la rồi 1.000.000 đô la, rồi lần mức một triệu đô la khó khăn cũng vượt qua luôn.

Kiểm nhiều dĩ nhiên phải sai sang đề mà tiến vào xã hội thượng lưu bắt những áp phe lớn khác, Aristote Onassis, nhà kinh doanh mới 33 tuổi, nay trú ngụ thường trực ở Hotel Plaza, xuất hiện thường xuyên khắp nơi tiệm ăn và các «night club» sang trọng của thành phố Buenos Aires. Bạn bè ông toàn là những tay kinh doanh giàu có. Một trong những người bạn đó là Costa Gratsos quốc tịch Hy Lạp, chủ nhân của nhiều tàu biển.

Làm lãnh sự Hy Lạp tại Buenos Aires

Cuộc đời đang xuôi chèo thuận mái thì những rắc rối xảy tới. Hy Lạp và xứ Bảo Gia Lợi có chuyện sóng gió về mậu dịch, vì Bảo cứ lần khăn kéo dài cuộc điều đình để ký hiệp ước thương mại giữa hai nước.

Cán sự, nội các Venizelos liền cho ban hành đạo luật đánh cao thuế quan lên gấp mười lần đối với mọi hàng hóa nhập cảng của những nước nào không có hiệp ước song phương với Hy Lạp, như vậy là bao gồm cả xứ Á Căn Đình luôn trong đó... Lẽ tự nhiên Á Căn Đình cũng phải áp dụng một giá biểu quan thuế tương tự đối với hàng hóa Hy Lạp nhập cảng vào đây. Nếu thế thì «áp phe» của Aristote Onassis nguy ngập. Ông rất bất bình về việc Hy Lạp cho ra cái đạo luật vô đầu cả năm chẳng hợp tình hợp lý chút nào, sao họ không biết rằng Á Căn Đình từ bao giờ đến nay vẫn dễ dãi cho hàng hóa và thương nhân Hy Lạp. Phải cứu vãn ngay mới kịp không thì việc nhập cảng thuộc là hoàn toàn sụp đổ. Onassis vội vã bay về Hy Lạp.

Trên con tàu, trong «ca bin» hạng nhất, Onassis ngồi mơ màng so sánh cuộc đời đổi thay, 6 năm trước, ông chỉ có hơn 1 trăm đô la trong túi đi tìm đến tương lai vô định, nay giờ đây đã nghiêm nhiên là một triệu phú.

Lên đến 18 ngày, tàu cập bến Piraeus nước Hy Lạp. Dưới bến cả gia đình, bạn hữu vui vẻ đông đảo đứng đón đưa con thân yêu.

Onassis xin yết kiến thủ tướng Venizelos được chấp thuận ngay. Ông trình bày những khó khăn của các thương gia và hàng hải Hy Lạp tại Á Căn Đình sau khi đạo luật ban hành. Thủ tướng Venizelos liền giới thiệu Onassis sang bộ ngoại giao để gặp bộ trưởng Michalakopoulos.

Ông bộ trưởng dáng người cao lớn, mặt nghiêm nghị nhưng cực lạnh lùng, ông có vẻ không để ý bao nhiêu đến những thỉnh nguyện của người ngồi trước mặt làm cho Onassis uất lên nói :

— Thưa ngài, đây không phải chỉ vì việc buôn thuộc là nhỏ mọn của tôi mà vì một cuộc khủng hoảng có thể xảy ra cho quốc gia chúng ta.

— Ông nói vô lý, tôi thấy không thể tin rằng 80% thương thuyền hàng hải của nước Hy Lạp lại sống nhờ xứ Á Căn Đình.

Onassis bức bối đứng dậy nói :

— Thưa ngài bộ trưởng, tôi đã cố gắng trình bày đề ngài hiểu tình thế nhưng ngài còn bận gọt rửa móng

tay. Vậy thì cái chuyện tôi tới đây mà không được nghe câu trả lời thỏa đáng cũng chẳng có gì là lạ.

Vừa nói Onassis vừa quay gót ra phía cửa. Bỗng bộ trưởng Michalakopoulos đứng phắt dậy bảo :

— Hãy khoan, mời ông lại đây.

Bằng giọng thật lớn, ông nói thêm :

— Tôi còn muốn nói chuyện với ông. Lại đây.

Onassis cứ hăm hăm bước đi, có hai viên phụ tá bộ ngoại giao đuổi theo chặn Onassis lại nói :

— Ông chẳng nên có thái độ với ngài bộ trưởng như vậy, ông hãy quay lại xem.

Sau cơn giận dữ, họ đàm đạo thân mật hơn. Sáng mai Michalakopoulos chính thức gửi văn thư mời đại sứ Á Căn Đình tới bộ cho biết sắc luật kia không áp dụng đối với Á Căn Đình.

Khi sửa soạn về Buenos Aires, Onassis nhận được điện thoại từ bộ ngoại giao Hy hỏi ý kiến xem Onassis có nhận làm lãnh sự Hy bên cạnh chính phủ Á Căn Đình không ? Trở lại Buenos Aires lần này, Onassis mang thêm một chức vụ mới, thương thuyết cùng chính phủ Á về hiệp ước thương mại giữa hai quốc gia. Ảnh Onassis được đăng lên báo chí Á Căn Đình. Ông hết còn là anh lái buôn thuốc lá nhiều tiền như trước đây.

Mơ làm chủ tàu

Ngày đầu tiên nhận chức lãnh sự là ngày thế giới

lâm vào cuộc khủng hoảng kinh tế mà lịch sử nhớ mãi, đặt tên cuộc khủng hoảng ấy là : « Great Depression 1929 » viết chữ hoa bắt buộc lãnh sự Onassis phải hiện diện luôn luôn ở hải cảng để giải quyết những tranh chấp rắc rối xảy ra thường trực giữa thủy thủ đoàn đủ mọi quốc tịch giữa tàu Hy Lạp với cơ quan chính quyền địa phương v.v... Khủng hoảng càng nặng thì tranh chấp càng nhiều.

Giấc mơ biển khơi lại trở về trong lòng Onassis. Mặc dầu ngành hàng hải đang hồi xuống dốc do khủng hoảng, nhưng Onassis vẫn nhìn thấy tàu bè trông thật hết sức đẹp mắt. Ông bỗng thêm khát giá mình cũng làm chủ vài chiếc tàu thì tuyệt biết mấy. Hiện có nhiều chủ tàu cần tiền bán rẻ những tàu cũ, hãy mua đi ít nhất cũng có thể dùng nó thay kho hàng. Loại tàu ấy giá chỉ bằng 1/6 tiền xây một kho chứa...

Vấn đề tàu bè ám ảnh tâm óc Onassis suốt ngày đêm, đến nỗi Gratsos phải bảo Onassis đã bị tàu bè hớp mất hồn vía. Ông âm thầm nghiên cứu về ngành hàng hải, đồng thời mua một số tàu cũ dùng làm kho hàng.

Việc buôn bán thuốc lá cần ông phải có mặt bên Âu Châu một thời gian. Ông lợi dụng luôn dịp này đi quan sát hoạt động hàng hải quốc tế, qua các xưởng đóng tàu Anh, Bỉ, Hòa Lan. Tới Thụy Điển, ông làm quen được với Gustaf Sandstrom, người nổi danh quốc tế trong nghề. Sandstrom dẫn Onassis đi thăm các xưởng đóng tàu lớn nhất Thụy Điển như : Goteborg, Gotaverken. Những xưởng này cũng đang chịu nặng nề ảnh hưởng cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới. Ở đây, Onassis được biết đến chi tiết mỗi loại tàu giá bao nhiêu tiền, mỗi ngày

tiêu tốn bao nhiêu v.v... Onassis tìm mọi cách gây cảm tình với Sandstrom.

Từ Thụy Điển, Onassis về Athènes thăm gia đình, trước khi trở về Buenos Aires. Ông sang Mỹ quốc để nghiên cứu ngành hàng hải xứ này. Cuộc đi mất tất cả ba tháng.

Năm sau, Onassis thu thập vốn liếng qua Luân Đôn với quyết định nhảy vào nghề mới mà ông yêu thích. Được Gratsos giới thiệu cùng ông chú ruột tên Pericles Dracoulis làm môi giới. Vừa vặn lúc công ty «Canadian National Steamship Company» của Gia Nã Đại gọi bán 10 chiếc tàu cũ từ 8000 đến 10.000 tấn, giá rẻ như sắt vụn, hiện nằm ở sông St Lawrence River, thân tàu bao phủ đầy tuyết trắng xóa. Cũng có nhiều chuyên viên từ xứ đến xem để mua nhưng họ đều lắc đầu vì tàu đã quá cũ. Riêng Onassis thương lượng mua ngay 6 chiếc. Ông cho gọi người em họ tên Nicholas Konialides sang làm quản đốc công ty hàng hải cho ông. Đi theo Nicholas còn có Constantin cũng người bà con họ hàng cả.

Hai trong 6 chiếc tàu được sửa sang lại cho mau chóng rồi đặt tên Hy Lạp là Onassis Socratis (tên của cha) và Onassis Pinelopi (tên của mẹ) để kỷ niệm song thân nay đã mất.

Công việc lúc đầu thật bận rộn và bồi hồi. Mới bước vào nghề hết sức lạc lõng. Nhưng anh em Onassis hăng hái vào việc bất phân mộ dạ mà vượt khỏi mọi chướng ngại. Họ sung sướng nhìn lá cờ Hy Lạp phấp phới bay trên tàu mỗi lần nhổ neo đi chở lúa mì, than.

Người đàn bà chán chồng

Năm 1934, trên tàu Ý Augustus từ Á Căn Đình đi Âu Châu, Onassis gặp và quen với Lars Christensen, dân Na Uy chủ một hạm đội ngư thuyền cá voi lớn nhất Na Uy. Lars mời Onassis tới dự buổi tiếp tân thân hữu để giới thiệu Onassis với bà vợ. Cùng dự buổi tiếp tân có cả con gái của Lars tên Ingeborg Dedichen, nàng là con dâu dòng họ Dedichen, gia đình danh giá tại thủ đô Na Uy, chồng nàng là chủ tờ báo lớn Politiken.

Chỉ cần qua nửa giờ nói chuyện, Onassis đã được Ingeborg quý mến. Nàng than thở với người bạn Hy Lạp cô đơn về sự thất bại hôn nhân của mình, hiện tại nàng đang chìm sâu vào tuyệt vọng, nàng muốn tự tử, chồng nàng bỏ rơi nàng trong cảnh túng quẫn v.v... Hai người ngồi nói chuyện tâm tình với nhau mãi tới gần sáng quanh quẩn vẫn chỉ vấn đề gia đình tan nát cũng nổi lòng đau khổ. Onassis bỗng thấy thương người đàn bà ấy vô tả. Ông rất chịu nghe chuyện, vả lại cũng đâu có hại chi đến công việc nếu gặp cùng một giai nhân như vậy. Vì thế, lúc chia tay, hai người đã tha thiết hẹn gặp nhau. Nàng về ở Paris, chàng luôn luôn tới thăm nàng. Một trong những thuyền trưởng Thụy Điển làm công cho Onassis cảnh cáo chàng, bảo chớ nên dính với bà Dedichen, nhưng Onassis nhún vai không tin. Về sau, khi Onassis thành bậc tử phú quốc tế, thiên hạ đồn là nhờ Ingeborg nên Onassis mới vào nghề săn cá voi mà khá lên. Phần Onassis, ông giữ mãi bí mật việc nàng Ingeborg.

Đóng tàu chở dầu loại lớn nhất

Thấy việc dùng xe hơi bành trướng mau chóng tất nhiên áp phe chuyên chở dầu sẽ phải phát đạt ghê gớm. Onassis liền đi mua những tàu chở dầu (tanker). Ông tỏ ra cực liều lĩnh trong trong lãnh vực này, hơn tất cả những người đã làm ăn từ trước bằng ít tàu nhỏ, ông chẳng ngần ngại đặt hãng đóng tàu Thụy Điển mấy chiếc trọng tải 15.000 tấn. Số lượng chở khiến nhiều người chuyên môn ngạc nhiên chỗ rằng Onassis điên. To nhất thế giới mới chỉ có 12.000 tấn, còn đa số chỉ 6 hay 7 ngàn tấn là cùng. Mặc dầu nhận được thư của hãng tàu khuyên ông nên nghĩ lại, Onassis vẫn giữ vững quyết định đòi chiếc tàu «quái vật» 15.000 tấn với giá 160.000 đồng Anh kim, trả 250/o lúc đầu đang đóng, số còn lại trả làm 10 năm chịu lãi suất 50/o.

Nhờ lối chơi ngông đóng tàu «quái vật» mà một sớm một chiều danh tiếng Onassis đã nổi bật trong giới kinh doanh dầu hỏa. Dân giàu có ở Mỹ quốc gọi Onassis thân mật bằng cái tên «Ari». Người dám giao Onassis chở dầu bằng loại «tanker» cỡ lớn ấy là ông chủ «Tide Water Oil Company» ông Paul Getty. Nơi nhận dầu là công ty «Mitsui» bên Nhật Bản. Ba chiếc «tanker» lớn nhất gồm có : Ariston, Aristophanes và Buenos Aires.

Áp phe chở dầu làm cho tài sản Onassis tăng gấp 10 lần.

Tháng 9, 1939 bắt đầu một giai đoạn đen tối. Chiến tranh Âu Châu bùng nổ, Onassis đang ở Luân Đôn, nơi hàng ngày không lực Đức quốc xã bay tới

oanh kích. Các tàu dầu của ông phải bỏ neo tại miền Bắc Âu trung lập mong tránh khỏi tai họa cháy và lầy. Chiến tranh lan rộng, ông vận động xin phép chính phủ Anh qua miền Bắc Âu để thương thuyết với các nhà cầm quyền địa phương về kế hoạch làm sao cho tàu bè của ông khỏi bị lôi cuốn vào bất cứ phía thù nghịch nào.

Nhưng tháng 4, 1940 quân đội Đức quốc xã đổ bộ lên Đan Mạch và Na Uy, vùng Bắc Âu không còn là vùng trung lập nữa. Chính phủ Thụy Điển quyết định cho phép mọi tàu bè rời khỏi hải cảng Thụy Điển. Đen cho Ari, mấy chiếc tanker lớn nhất của ông lại gặp những rắc rối về pháp lý. Chiếc Ariston vì đăng bộ dưới cờ Thụy Điển nên bị giữ lại, chiếc Buenos Aires mang cờ Á Căn Đình nên cũng chung số phận, chiếc Aristophanes thì bị chính phủ Na Uy trưng dụng. Sau 15 năm áp phe, cú này kể là cú nặng nhất.

Lần lượt Hòa Lan, Bỉ, Lục Xâm Bảo rơi vào tay quân Đức. Chỉ còn một hy vọng mỏng manh qua lời nói của thủ tướng Winston Churchill trên làn sóng điện truyền đi : «I have nothing to offer but blood, toil, tears and sweat».

Trong khi chờ đợi, Onassis đành trở về Nam Mỹ trông nom việc buôn bán thuốc lá mua từ Cuba và Brésil vì bây giờ thuốc lá vùng Thổ Nhĩ Kỳ đã tắc đường vì hải chiến. Phần Onassis, ông đóng đô tại Nữ Ước.

Với cuộc sống khá giả của triệu phú gặp lúc nhàn rỗi, Onassis ngày đêm la cà gặp gỡ với tất cả những người đàn bà đẹp và các nghệ sĩ danh tiếng của giới điện ảnh. Đã có lúc Onassis định mua lại hãng phim

«20th Century Fox» của người đồng hương Spyros Skouras.

Tina Livanos

Stavros Livanos, ông vua hàng hải thương thuyền Hy Lạp, quốc tịch Anh từ Luân Đôn, tránh chiến tranh sang Mỹ. Cả gia đình trú ngụ tại khách sạn Plaza Nữ Ước (đa số chủ tàu Hy Lạp thường khoái ở Hotel).

Stavros to lớn, khỏe mạnh, ồn ào, ngoan đạo tình báo thủ, cũng rất thích những câu chuyện thực của đời người, rất tinh anh đồng thời lại đa nghi cho nên mọi công việc làm ăn của Stavros đều được giữ kín như bưng, Stavros chỉ chú ý ba điều: áp phe, vợ và các con. Bà Livanos trẻ hơn chồng 20 tuổi, hoạt bát, thông minh phong nhã. Bà sinh hai cô con gái là Athina và Eugenie, gọi tắt là Tina và Genie với một cậu con trai duy nhất tên là George.

Onassis thường được gia đình Livanos mời đến đánh bài cùng các tay chủ tàu dân Hy Lạp khác cũng được Livanos chú ý đến nhất, vì tính tình bướng bỉnh, ưa châm chọc trong khi mọi người khác đều tuyệt đối phục tùng ông già độc đoán.

Lần đầu tiên, Onassis chú ý đến Tina là ngày 17-4-1943 năm Tina mới 14 tuổi, nàng đi cùng chị và mẹ vào chào mọi người, hôm ấy nàng thật dễ thương, đáng nhỏ nhắn, tóc vàng óng như tơ, mắt mở to chứa chất đầy ánh sáng vui tươi. Onassis tự nhủ: « Nàng đẹp quá

nhưng có bố vợ như Livanos thì thả nhầy qua cửa sổ lâu xuống đất còn hơn », *

Chiến tranh Âu Châu chấm dứt tháng 5-1945. Thuyền bè Hy Lạp bị thiệt hại nhiều lắm, riêng Onassis chẳng mất gì hết. Ba chiếc «tanker» cỡ lớn vẫn nguyên vẹn hoàn về cổ chủ.

Tina vừa tròn 17 tuổi. Có nhiều tiếng si sầm là ông con rể tương lai của dòng Livanos là «Ari». Ban đầu, Onassis phản đối, cải chính chàng tự nghĩ rằng hai cô ấy chỉ đáng tuổi con gái mình nhưng rồi chàng lại nghĩ đến bà Livanos kém chồng 20 tuổi và cảm thấy nhớ Tina.

Vào một buổi sáng sớm trong năm 1946, Onassis can đảm lấy giấy viết thư cho ông già Livanos xin lấy Tina làm vợ. Nhận được thư Onassis, ông Livanos đập bàn quát mắng âm ỹ, ông bảo thằng Ari hỗn láo không tôn trọng truyền thống xứ sở, chị chưa đi lấy chồng mà dám hỏi cô em, ông giận dữ đến độ cấm cửa Ari luôn. Tin đưa về, Onassis nói: «Ông cụ ấy kỳ cục coi con gái mình chẳng khác chi tàu bè chuyển nào ra chuyển ấy, chiếc đi trước, chiếc đi sau. Thôi cứ để vài năm nữa rồi ông ấy sẽ đổi ý ».

Quả đúng như lời tiên đoán, chưa tới vài năm, nhân một cuộc gặp gỡ bất ngờ, cụ Livanos đổi hẳn thái

độ với Ari bằng câu hỏi thân mật : « Thế nào, cậu vẫn còn giữ nguyên ý định lấy con Tina chứ ? »

Onassis chưa kịp trả lời, cụ đã nói tiếp luôn : « Bây giờ tôi sẵn sàng rút lại mọi sự chống đối ».

Onassis vội nắm lấy ngay cơ hội, mời gia đình Livanos tới villa của mình ở Oyster Bay, vùng Long Island, khu vực nghỉ mát dành riêng cho giới giàu có Hoa Kỳ. Ari và Tina luôn luôn ở bên nhau. Một hôm nàng chợt trông thấy ở đầu mũi thuyền có đề chữ «TILY», Tina hỏi chữ ấy nghĩa là gì thì Ari đáp : «Tina I love you».

Ngày 29-12-1946, tờ báo « The New York Times » đăng tin đám cưới của Athina Livanos và Aristò S. Onassis.

Cưới xong, đôi vợ chồng dọn về Oyster Bay. Họ sống rất hòa thuận. Tina tuy hãy còn trẻ nhưng tỏ ra thừa khả năng bất thiệp, quán xuyến của một bà tỉ phú cỡ quốc tế với tiệc tùng dạ hội hết ngày này qua tháng khác, với những cuộc gặp gỡ quan trọng các nhân vật thuộc đủ mọi giới.

Mùa hè năm sau, Ari dẫn vợ đi Âu Châu. Trong một bữa ăn trưa, hai vợ chồng Onassis gặp bà Eva Peron, vợ của tổng thống Á Căn Đình Juan Peron. Bà mời họ về chơi villa «Santa Margherita Ligure» của bà ở bên Ý. Tại đây, bà tổng thống biết Onassis ưa ăn món «escalope milanaise», bà đích thân xuống bếp làm món đó để mời khách.

Nhân đề cập đến hoạt động của bà Peron, Onas-

sis đã ký một tấm chi phiếu 10.000 đô la biểu dâng «dân nghèo» (Descamisados) của bà.

Onassis nói đùa : « Đây là lần thứ nhất cũng là lần sau chót tôi ăn món «escalope milanaise» đắt như vậy ».

Khi họ từ Âu Châu về Mỹ mới hay chuyện Livanos sắp có chàng rể mới cũng là một ông chủ tàu trẻ tuổi người Hy Lạp tên Niarchos. Đám cưới sẽ cử hành trước cuối năm 1947. Cùng một lúc với tin mừng của chị, Tina ghé tai chồng nói nhỏ nàng đã có bầu.

Ba ông vua tàu biển nay họp thành một nhà, chia nhau thao túng thị trường chuyên chở dầu trên khắp các đại dương.

Cái gan làm giàu

Sau chiến tranh, quân đội Mỹ bán ra nhiều tàu. Ban cố vấn tài chánh của Onassis khuyên ông mua vào lúc giá đương rẻ mặc dầu tình trạng kinh tế thế giới hiện tại kiệt quệ nhưng chắc chắn sẽ khôi phục sự phồn thịnh mau chóng. Âu Châu bây giờ không đủ sức tiêu thụ nhiều dầu, mai đây lúc guồng máy kiến thiết bắt đầu chạy, Âu Châu sẽ là nơi cần dầu hơn bất cứ khu vực nào khác. Chỉ có anh em rể nhà Livanos dám nghe lời khuyên trên. Các tay triệu phú trong ngành lại sợ vì lo hậu thế chiến sẽ khủng hoảng kinh tế nên ai nấy đều rút lại hết, họ ngại phá sản như hồi 1929.

Mua tàu cũ sửa xong xuôi, Onassis còn đặt hãng

đóng tàu Bethlehem Steel đang hồi phải nghỉ dài, thêm 6 «tanker» nữa, mỗi chiếc trọng tải 28.000 tấn.

Kết quả tại Hoa Kỳ chẳng những không tái diễn tình trạng «great depression», trái lại còn sôi lên tình trạng «boom» (phát triển nổ mạnh như bom) kinh tế.

Hầu hết mọi quốc gia vừa được giải phóng khỏi tay quốc xã đều đòi cho ưu tiên về dầu hỏa. Đội «tanker» của anh em Niarchos và Onassis tha hồ vor tiền, càng nhiều việc số «tanker» của họ càng tăng thêm không ngừng. Giới tài phiệt Mỹ đặt cho Onassis cái tên mới trên báo chí là «Midas Ari» vì ông như vua Midas sờ vào cái gì cũng biến thành vàng.

Số tàu chở dầu của Onassis nay đã lên tới 90 chiếc, sức trọng tải tổng cộng là gần một triệu tấn rưỡi, ấy là chưa kể đến những chiếc tàu khai thác nghề đánh cá voi.

Sự làm ăn thịnh vượng quá cỡ của mấy anh Hy Lạp gây nên mối hằn học trong lòng người Mỹ, do đó mới xảy ra vụ Thượng Viện Hoa Kỳ cho điều tra vụ những tàu dầu của trường đại học Chicagô nhận danh hội tư tiếp tế nhiên liệu cho Tướng Giới Thạch tránh tiếng can thiệp cho chính phủ Mỹ, rồi hội tư đó lại lấy tàu của chính phủ cung cấp ngầm bán cho dân buôn Hy Lạp lấy tiền bỏ túi. Vụ thứ hai là vụ thượng nghị sĩ Mac Carthy buộc tội Anh quốc tiếp tế cho Trung Cộng giữa lúc chiến tranh Cao Ly đến hồi gay go nhất và Anh đã giao công tác tiếp tế ấy cho đội thương thuyền của bọn Hy Lạp hiện núp nấp tại Mỹ. Thượng nghị sĩ Mac Carthy đòi tịch thu 243 tàu Hy Lạp nếu họ không cam kết chấm dứt giao dịch thương mại với đại lục Trung

Quốc. Livanos dính líu khá nặng vào vụ này nên đã phải ký cam kết.

Còn Onassis vốn trước sau vẫn chủ trương làm giàu trên lưng hòa bình chứ không trên lưng chiến tranh, thành thử chỉ một mình ông thoát khỏi nhát búa của Mac Carthy. Tuy nhiên, những vụ lợi thời trên cũng mang ảnh hưởng lớn đến kế hoạch hàng hải qua Âu Châu vì thế ông mới đầu tư vào xứ Monaco.

Sống đế vương

Monaco năm 1951-52 qua hai trận đại chiến đã trở nên tiêu điều chỉ còn lại những hình ảnh mờ nhạt của lịch sử vàng son xưa vì các chủ nhân ông giàu sang cũ nay hoàn toàn khánh kiệt.

Những tay cờ bạc vua chúa hào hoa thời «belle époque» uống rượu xầm banh, làm tình, những giai nhân nổi tiếng như La Otero bây giờ đã già lụ khụ hoặc đã chết tự bao giờ.

Người kế vị cai quản Monaco hiện tại là ông hoàng Rainier đệ III tuy không thông minh nhanh nhẹn và cương quyết nhưng cũng không đủ để chống với tình trạng thiếu tiền trầm trọng.

Phần Aristote Onassis, cái khả năng tinh hơi cho ông biết Monaco có thể trở lại thời kỳ huy hoàng cũ, nếu biến nó thành một hải cảng nhưng không phải hải cảng đầy than bụi, dầu nhớt như Marseille mà là hải cảng dành riêng cho du thuyền của giới tư bản đến đây nghỉ.

ngôi và có thể bay đi bất cứ nơi nào của Âu Châu. Chỉ cần mỗi ngày thu hút được 2.000 du khách, mỗi du khách tiêu chừng 25 đô la không kể chuyện đánh bạc thì Monaco mỗi ngày cũng đã thu vào 50.000 đô la đủ chi dùng vào cho cái xứ nhỏ bé này rồi. Để thực hiện kế hoạch ít nhất phải bỏ vào 30 triệu đô la. Chấp thuận, và kế hoạch được làm từng bước một.

Trước hết, ông mua tòa nhà «Sporting» Club ở đường Ostende trông ra biển và nhìn được khắp vòng đua xe hơi. Bước thứ hai, ông đề nghị đầu tư vào hội «Société des Bains de mer» đang hồi túng quẫn. Nhưng ông chủ hội bắn tiếng trả lời: «Không khi nào hãn có thể bước chân vào hội này».

Mua công khai không xong, Onassis mua ngầm trả cao những cổ phần muốn bán. Trong khoảng thời gian 18 tháng, ông mua được 300.000 cổ phần trong số 1 triệu cổ phần. Bước thứ ba, Onassis vận động gặp ông hoàng Rainier III bằng cách bắn tiếng rằng mình sẵn sàng đền gở những khó khăn tài chánh của xứ Monaco. Họ gặp nhau và mến nhau ngay. Hai người đàm đạo về các đàn bà đẹp, về du thuyền và về tiền bạc. Mặc dầu Rainier không có cái nhìn kinh doanh sắc bén nhưng họ đều mang chung một tham vọng là làm cho xứ Monaco sống đầy như xưa, họ quyết biến Monaco thành thiên đường của những tay cờ bạc.

Báo chí đặt cho Onassis cái tên ông vua của Monte Carlo. «Đại yến tiệc yến» không ngày nào không có trong biệt thự nhà tỉ phú. Hầu hết các tài danh điện ảnh ở Hollywood tới tập về đây như Greta Garbo ẩn danh dưới tên «Miss Smith», Clark Gable, Humphrey

Bogart, Merle Oberon, Gene Tierney v.v... Người ta thấy cả sự hiện diện của vợ chồng quân công Windsor.

Tina mặc nhiên được thiên hạ coi như bà hoàng hậu, các báo viết: «Mrs Onassis is now to be seen at the Monte Carlo galas to take her rightful place as the Queen».

Phúc trung hữu họa, họa trung hữu phúc

Một người bạn Hy Lạp tên Catapodis giới thiệu Onassis với Ali Reza, em của tướng Mohammed nước Arabie Séoudite, quốc gia sản xuất nhiều dầu hỏa nhất thế giới. Mục đích cuộc gặp gỡ là quốc vương Arabie Séoudite muốn nhờ Onassis thiết lập cho nước ông một đội tàu chở dầu. Từ lâu nay Arabie Séoudite cũng như mọi quốc gia Ả Rập khác đã chịu thiệt thòi quá nhiều quyền lợi chuyên chở nên chính Arabie Séoudite sẵn sàng dành cho Onassis 10 o/o nếu ông chịu giúp.

Áp phe này khởi sơ là cái họa cho Onassis vì dành quyền chở dầu về cho Arabie Séoudite có nghĩa là «cướp miếng ăn» của A. RAMCO, công ty chuyên chở dầu hỏa của bốn công ty Hoa Kỳ hợp lại là «Standard Oil of California and New York», Socony và Texas.

Dĩ nhiên A. RAMCO phải quật lại, họ vận động tẩy chay Onassis khiến lời lãi chưa thấy đâu mà tàu bè cứ nằm ụ dài dài. Họ cũng tìm cách phá bĩnh các chuyện làm ăn của Onassis tại Mỹ bằng cách gây ra những vụ kiện tụng ra tòa tùm lum làm cho Onassis bị nhiều khó khăn đến nỗi Onassis phải thụ nhận trong một cuộc

phỏng vấn của nhà báo Mỹ rằng: «The Saudi Arabian enterprise had turned out to be one of his worst mistakes».

Tuy đã phải áp dụng chính sách mềm dẻo dễ dãi phó nhưng Onassis nhất định không chịu xuống nước quá. Ông bảo với quận công Schaumburg-Lippe khi được hỏi thăm về tình trạng gay go giữa ông và A.RAMCO: «One must always swim on top like oil».

Họa cũ chưa dứt thì họa mới tiếp luôn, nhân vì Hollywood mượn cảnh Monte Carlo quay phim «To catch a thief» nên đưa tài tử Cary Grant và Grace Kelly qua đây. Cary Grant là bạn cũ của gia đình, Tina mời họ dùng cơm cùng với nhiếp ảnh viên của tờ tuần san Paris Match là Pierre Gallant. Gallant đề nghị với ông hoàng Rainier dẫn Grace Kelly đi xem cung điện của dòng họ trị vì tại xứ Monaco.

Grace Kelly là con gái nhà triệu phú Mỹ xuất thân làm nghề thợ nề bây giờ làm chủ hãng sản xuất và cung cấp vật liệu xây cất, nàng đẹp như một công chúa khiến Rainier mê ngay, quên luôn cô đào chiếu bóng Pháp Gisèle Pascal.

Rồi do mối lái của cha Francis Tucker, người Mỹ, Rainier và Grace Kelly đính hôn với nhau. Cuộc hôn nhân này cũng là một cuộc hôn nhân kinh tế nữa, sợ Onassis kẹt nên Rainier muốn tìm một quyền lực tài chánh nhất là tài chánh Mỹ lúc này vững chắc hơn hết. Và lại Rainier đã bắt đầu bức mình với Onassis, ông không muốn xử sở của ông bị Hy Lạp hóa. Rainier cũng rất phiền về chiếc du thuyền Christina của Onassis đồ sộ sang trọng khiến cho du thuyền Déo Juvante của

Bogart, Merle Oberon, Gene Tierney v.v... Người ta thấy cả sự hiện diện của vợ chồng quận công Windsor.

Tina mặc nhiên được thiên hạ coi như bà hoàng hậu, các báo viết: «Mrs Onassis is now to be seen at the Monte Carlo galas to take her rightful place as the Queen».

Phúc trung hữu họa, họa trung hữu phúc

Một người bạn Hy Lạp tên Catapodis giới thiệu Onassis với Ali Reza, em của tướng Mohammed nước Arabie Séoudite, quốc gia sản xuất nhiều dầu hỏa nhất thế giới. Mục đích cuộc gặp gỡ là quốc vương Arabie Séoudite muốn nhờ Onassis thiết lập cho nước ông một đội tàu chở dầu. Từ lâu nay Arabie Séoudite cũng như mọi quốc gia Ả Rập khác đã chịu thiệt thòi quá nhiều quyền lợi chuyên chở nên chính Arabie Séoudite sẵn sàng dành cho Onassis 10 o/o nếu ông chịu giúp.

Áp phe này khởi sơ là cái họa cho Onassis vì dành quyền chở dầu về cho Arabie Séoudite có nghĩa là «cướp miếng ăn» của A. RAMCO, công ty chuyên chở dầu hỏa của bốn công ty Hoa Kỳ hợp lại là «Standard Oil of California and New York», Socony và Texas.

Dĩ nhiên A.RAMCO phải quật lại, họ vận động tẩy chay Onassis khiến lời lãi chưa thấy đâu mà tàu bè cứ nằm ụ dài dài. Họ cũng tìm cách phá bĩnh các chuyện làm ăn của Onassis tại Mỹ bằng cách gây ra những vụ kiện tụng ra tòa tụng lum làm cho Onassis bị nhiều khó khăn đến nỗi Onassis phải thú nhận trong một cuộc

phỏng vấn của nhà báo Mỹ rằng: «The Saudi Arabian enterprise had turned out to be one of his worst mistakes».

Tuy đã phải áp dụng chính sách mềm dẻo để đối phó nhưng Onassis nhất định không chịu xuống nước quá. Ông bảo với quận công Schaumburg-Lippe khi được hỏi thăm về tình trạng gay go giữa ông và A.RAMCO: «One must always swim on top like oil».

Họa cũ chưa dứt thì họa mới tiếp luôn, nhân vì Hollywood mượn cảnh Monte Carlo quay phim «To catch a thief» nên đưa tài tử Cary Grant và Grace Kelly qua đây. Cary Grant là bạn cũ của gia đình, Tina mời họ dùng cơm cùng với nhiếp ảnh viên của tờ tuần san Paris Match là Pierre Gallant. Gallant đề nghị với ông hoàng Rainier dẫn Grace Kelly đi xem cung điện của dòng họ trị vì tại xứ Monaco.

Grace Kelly là con gái nhà triệu phú Mỹ xuất thân làm nghề thợ nề bây giờ làm chủ hãng sản xuất và cung cấp vật liệu xây cất, nàng đẹp như một công chúa khiến Rainier mê ngay, quên luôn cô đào chiếu bóng Pháp Gisèle Pascal.

Rồi do mối lái của cha Francis Tucker, người Mỹ, Rainier và Grace Kelly đính hôn với nhau. Cuộc hôn nhân này cũng là một cuộc hôn nhân kinh tế nữa, sợ Onassis kết nên Rainier muốn tìm một quyền lực tài chánh nhất là tài chánh Mỹ lúc này vững chắc hơn hết. Vả lại Rainier đã bắt đầu bực mình với Onassis, ông không muốn xứ sở của ông bị Hy Lạp hóa. Rainier cũng rất phiền về chiếc du thuyền Christina của Onassis đồ sộ sang trọng khiến cho du thuyền Déo Juvante của

mình chẳng ra quái gì nữa, dù rằng chiếc Déo Juvante do Onassis biếu ông.

Báo chí lợi dụng cơ hội khai thác gây mâu thuẫn giữa các bà, họ viết bài nói một khi Grace Kelly về đây thì Tina không còn là «leading lady» nữa.

Do những tức tối lắm cảm, Tina mất bình tĩnh mà lâm nạn. Chiếc ô tô của bà cùng đi với nữ bá tước Marina Cigogna, bị số vào xe khác khiến Marina gãy xương sườn, Tina văng ra ngoài bề mũi và xương sọ phải đưa sang Luân Đôn chữa chạy. Tin đồn khắp Âu Châu là sắc đẹp của Tina hoàn toàn bị hủy hoại khiến Onassis phải thuê một buổi trên Ti Vi Pháp cho vợ mình ra mặt.

*

Khủng hoảng Suez (1956), Nasser đòi quốc hữu hóa kênh đào, Anh Pháp đem quân đổ bộ lên xứ Ai Cập. Tình hình gay go mất đến cả nửa năm đã làm cho hạm đội chở dầu của Onassis bấy lâu nay ngày chạy ngày nghỉ bị bỏ hơi tai mà không hết việc với giá chuyên chở gấp đôi gấp ba vì thiếu tàu, vì không qua kênh đào được thì phải chạy vòng rất xa. Một tờ báo Đức ngữ xuất bản tại Munich đăng lên trang nhất bức hình Aristote Onassis mỉm cười với hàng chữ chua bên dưới: «Đây là kẻ thắng trong vụ khủng hoảng kinh Suez». Đúng như vậy, những người đem quân đến đây hằm hè choảng nhau rút cục chẳng được gì hết chỉ béo mẩy

ông chủ tàu chở dầu như : Ludwig (Mỹ), Onassis, Niar-chos Livanos (Hy Lạp). Đối với họ chiến tranh rút cục lại bao giờ cũng là một áp phe tốt.

Nữ danh ca Maria Callas

Mỗi mùa hè, trong đầu các nhà tỉ phú lại vang lên những câu hỏi : «Sẽ đi đâu ? Đông hay Tây ?»

Mùa hè năm nay (1957) Onassis và Tina chọn thành phố Venise, họ đến ở nhà nữ hầu tước Castelbarco con gái nhạc sĩ Toscanini, là bạn thân. Khi vừa đến Venise thì họ nhận được tấm thiệp mời dự dạ hội để đón nữ danh ca quốc tế Maria Callas. Onassis rất vui sướng tuy ông chưa gặp Maria Callas lần nào nhưng biết rất nhiều về cuộc đời nàng bởi lẽ Onassis bao giờ cũng thích những người của xứ sở ông mà có tiếng tăm lừng lẫy. Ông nói : «Tôi hết sức khâm phục Callas, không kể tài năng ca hát của nàng, Callas còn có một quá khứ đấu tranh, gian truân làm cho tôi kính nể từ một cô gái nghèo khổ nàng đã phải bơi ngược dòng vượt sóng để tới chót đỉnh danh vọng như bây giờ. Năm 14 tuổi, cô gái ấy trúng tuyển kỳ thi vào Quốc Gia Kịch Nghệ Hy Lạp, nàng phải đi mượn sách, mượn nhạc để học vì nàng không có tiền mua. Suốt thời gian quân Đức chiếm đóng cô ta phải bỏ học để làm bếp hoặc đi kiếm thêm vài mẩu bánh cho gia đình ăn cho qua cơn đói».

Quá vắng của Callas gọi lại trong lòng Onassis những kỷ niệm thời hàn vi của chính ông. Gặp Callas, ông tự nhủ với mình là đó có thể coi như một biến cố quan trọng.

Onassis đã cúi rất thấp và cúi thấp thật lâu để hôn lên tay Maria Callas. Nàng đẹp như một pho tượng Hy Lạp với mái tóc đen huyền óng ả, đôi mắt màu hạt dẻ.

Callas ra đời tại Nũu Ước, cả cha lẫn mẹ nàng đều là người Hy. Khi lên đến chót đỉnh của thành công, nàng kết hôn với Battista Meneghini, ông bầu của nàng.

Onassis không có ưa thích gì ca kịch, ông còn ghét nữa là khác, theo ông, nói chi cứ hỏi thẳng ra, sao lại phải gào lên như mèo vậy ? Ông chỉ mê Callas về gan dạ đấu tranh của người đàn bà đó thôi. Onassis ngỡ ý mời vợ chồng Callas qua Monte Carlo ở du thuyền Christina của ông ít lâu. Callas nhận lời.

Chỉ một lần gặp gỡ đầu tiên, vị thủ tướng danh tiếng nước Anh đã tỏ ra rất mến ông chủ tàu Hy Lạp. Họ đều là những người yêu thích biển khơi. Chiếc du thuyền Christina xa hoa như một cung điện, nó đãi người khách quý không thiếu thứ gì. Onassis sung sướng viết trong nhật ký : « Tôi được ăn cơm trưa với Winston Churchill, chúng tôi bàn luận với nhau những vấn đề chính trị, lịch sử và bản chất con người ».

Thượng nghị sĩ J. F. Kennedy

Onassis và Winston Churchill thành hai người bạn vong niên thân thiết. Thủ tướng Anh 83 tuổi, ông chủ tàu mới 53 tuổi. Churchill thỉnh thoảng lại đến Monte Carlo, khi Onassis sang Luân Đôn thì cũng là thượng khách của ông bà Churchill.

Tina và Onassis biết một đặc tính của Churchill là đọc sách không biết mệt (His appetite for books was insatiable), mỗi ngày ít nhất ông già ấy ngốn tới 100 trang sách, ông đọc đủ loại nên rất say mê cái tủ sách vĩ đại của Onassis.

Một lần Tina hay tin thượng nghị sĩ J. F. Kennedy tới du ngoạn miền Nam nước Pháp cùng bà vợ Jackie. Ông cụ thân sinh của thượng nghị sĩ là Joseph Kennedy trước từng làm đại sứ Hoa Kỳ ở bên Anh quốc. Vợ chồng Onassis đã dự tiệc với vợ chồng Kennedy bên Nữ Ước và Hoa Thịnh Đốn, nên Tina mở «party» để mời Jackie.

Khi Kennedy tới, Onassis nói với Churchill : « Young Kennedy is here, would you like to meet him? »

Churchill vui vẻ nói : « Kennedy was presidential timber, indeed I should like to talk to young Kennedy ».

Onassis liền dẫn nghị sĩ Kennedy vào giới thiệu với Churchill.

Họ ngồi bên nhau đàm đạo, Churchill đi thẳng vào vấn đề hỏi Kennedy về cuộc tuyển cử sắp tới ở Mỹ, theo ông thì Kennedy có rất nhiều khả năng và may mắn để trúng cử nếu thượng nghị sĩ ra tranh cử.

Kennedy đáp : « Thừa ngài, chắc ngài thừa biết tôi là người công giáo cho nên cái chuyện đắc cử chẳng dễ dàng đâu ».

Churchill nói : « Nếu chỉ có một khó khăn ấy thôi thì thượng nghị sĩ có thể đổi tôn giáo mà vẫn giữ cho mình tâm hồn công giáo ».

Kennedy cười.

Rồi sau đó vị cựu thủ tướng Anh và vị tổng thống tương lai của Hoa Kỳ nói với nhau rất nhiều vấn đề thế giới khác. Chỉ mình Onassis ngồi đây nhưng ông chẳng bao giờ hé răng nói lại với ai những điều mà hai yếu nhân đã thổ lộ trong cuộc hội đàm ngẫu nhĩ đó. Các nhà báo bảo ông dấu kín nó như một anh hà tiện dấu châu báu, kim cương.

Ly dị

Giữa tháng 7, 1959 ca sĩ Maria Callas báo tin cho Onassis hay vợ chồng nàng sẽ tới Monte Carlo. Cùng một lúc gia đình Winston Churchill cũng cho Onassis hay ý định đi nghỉ mát vùng Địa Trung Hải. Chiếc du thuyền Christina được lệnh chủ sửa soạn đón tiếp.

Khi thuyền bỏ neo ở vịnh Saronic, Onassis mời ông bà thủ tướng Hy Lạp Karamaulis dùng cơm tối. Sau đó du thuyền trực chỉ Istambul (Thổ Nhĩ Kỳ). Churchill mở tiệc khoản đãi tổng thống Thổ Adnan Menderes. (Tám tháng sau Menderes bị lật đổ và bị xử tử).

Chuyến du ngoạn vừa cực sa hoa sang trọng, vừa êm dịu thơ mộng.

Báo chí dư luận bắt đầu si sầm về mối tình chớm nở giữa danh ca Callas và tỉ phú Aristote Onassis nhất là lúc Ari và Maria hôn nhau tại phi trường. Các ký giả đồ sộ lại hỏi, Onassis trả lời vẫn tắt : « Chúng tôi chỉ là bạn thân thôi ».

Càng gây sôn sao hơn nữa là việc Meneghini, chồng Callas loan báo cùng bạn bè : « Hôn nhân của chúng tôi tan vỡ rồi ».

Đồn đại khiến cho Tina và Onassis cãi nhau dữ dội. Tina cùng các con bỏ đi Nữ Ớc.

Ngày 24-11-1959, Tina gửi đơn cho tòa án Nữ Ớc xin ly dị, cáo buộc chồng về tội ngoại tình, Tina nói với báo chí :

«Đã mười ba năm nay chúng tôi sống với nhau. Nhưng từ ngày chồng tôi trở nên người giàu có nhất thế giới thì của cải lớn lao ấy chẳng đem lại hạnh phúc cho tôi trong cuộc sống bên cạnh chồng cũng như hạnh phúc cho chồng tôi sống bên cạnh tôi».

Qua năm sau, Tina kết hôn với bá tước Blanford, người trong dòng họ của quận công Marborough và là bà con với thủ tướng Winston Churchill.

Còn Onassis và Maria Callas ?

Sau vụ ly dị quá mau quyết liệt, Onassis theo lời tả của ông Hoàng Rainier, thì Onassis như anh mất hồn, lang thang buồn thảm trong các hộp đêm ở Paris, Londres, New York, Buenos Aires.

Maria Callas, nàng tuy yêu Onassis nhưng nhất định không chịu kết hôn trong một trường hợp éo le như vậy. Nàng bảo với các ký giả : «Giữa chúng tôi chỉ có những tình cảm thân mật của bạn bè ».

Ly dị kèm theo mỗi tình không tiến tới đâu đã làm thay đổi hẳn nét mặt cũng như tính tình Onassis.

Jackie

Thường thường, Winston Churchill tháng nào cũng có mặt trên du thuyền Christina, lúc ở Nữ Ớc, khi ở Địa Trung Hải. Tổng Thống John F. Kennedy cũng luôn luôn liên lạc với Churchill bằng điện thoại riêng của du thuyền thành thủ giữa Onassis và gia đình Kennedy càng ngày càng thân mật.

Giữa lúc công chúa Lee Radziwill, em ruột của Jacqueline Kennedy, đang dùng cơm tối với Onassis thì nhận «phôn» của tòa Bạch Ốc cho bà hay tin Jackie vừa bị xảy. Onassis nhanh nhẩu đề nghị với Lee là ông sẵn sàng nhường du thuyền cho Jackie dùng nghỉ ngơi dưỡng sức đổi gió. Lee nói lại với chị Jackie bằng lòng, Mỗi khi du thuyền ghé đâu, Jackie lại lên bờ nơi nào thì Onassis liền đi máy bay tới đó để tiếp đãi thượng khách. Thiên hạ ngạc nhiên không thấy Callas có mặt bên cạnh nhà tỉ phú nữa, Meneghini chồng cũ của Maria Callas cho biết Onassis nay đã chạy theo công chúa Lee Radziwill và bỏ rơi Callas rồi.

Trong khi tại Hoa Thịnh Đốn, hai dân biểu quốc hội Hoa Kỳ nhắc khéo tổng thống Kennedy đừng tiếp tục để tổng thống phu nhân giao du với ngoại nhân từng bị pháp luật Mỹ kêu án. Kennedy bỏ ra ngoài tai lời nhắc khéo đó, ông vẫn thân mật cảm ơn Onassis về sự tiếp đón nồng nhiệt với vợ mình. Để tránh tai tiếng lợi dụng làm áp phe, Onassis từ đó không bao giờ gặp tổng thống Kennedy nữa cho đến ngày 22-11-1963, ông tới Hamburg làm lễ hạ thủy chiếc tàu chở nặng 50.000 tấn thì được nghe tin tổng thống Hoa Kỳ bị ám

sát chết. Bữa tiệc khánh thành hôm ấy trở nên buồn thảm cho tất cả mọi người.

Số mạng cướp dần những người bạn thân đi, thủ tướng Churchill nay đã yếu sức lắm nên không thể cùng Onassis uống rượu, đọc sách và nói chuyện đời như trước. Onassis nhớ nhất buổi tối ngày 28-10-1962, lúc Winston Churchill ngồi chờ nghe tin cuộc trưng cầu dân ý bên Pháp, đài Pháp loan báo De Gaulle thắng thì mắt Churchill đầm lệ, ông vừa khóc vừa thảo điện văn chúc mừng De Gaulle.

Ba năm sau, Onassis đi dự đám tang thủ tướng Winston Churchill, đi trên ông vài thước là tổng thống De Gaulle tràn trụa nước mắt. Hai người ấy lúc sống luôn luôn bất hòa, kèn cựa nhưng cả hai đều gan góc, anh hùng, họ vẫn vui mừng buồn tủi cho nhau một cách rất chân thành.

Một đám cưới buồn thảm

Tình bè bạn giữa Onassis và Maria Callas kéo dài 9 năm. Mùa hè 1968 thì mối tình ấy nhạt hẳn. Callas bạn bịn trở lại sân khấu. Onassis bè bội với công việc chuyển đại bản doanh của mình khỏi Paris vì nơi đây sinh viên và thợ thuyền đang sôi lên những lời đe dọa chính trị có thể gây khó khăn cho các nhà đại kinh doanh.

Onassis ở Nữ Ước và luôn luôn được Jacqueline Kennedy mời đến nhà cùng với nhiều nhân vật khác như : Roswell Kilpatric, cựu dân biểu chủ tịch ủy

ban quốc phòng, Arthur Schlesinger Jr, sử gia cố vấn chính trị của cô tổng thống Kennedy, Leonard Bernstein nhạc sư danh tiếng Mỹ quốc, Lord Harlech nguyên đại sứ Anh tại Hoa Thịnh Đốn.

Đã có một thời gian báo chí tung tin Jackie tái giá với Harlech trong chuyến hai người thăm viếng chính thức xứ Cao Miên (1967). Khi Onassis xuất hiện thường xuyên ở nhà Jackie thì lời đồn kia mất đi ngay để thay thế bằng sự bàn bạc việc Onassis có tặng Jackie một chiếc vòng ngọc cổ rất quý trên có khắc chữ : «J.I.L.Y» (Jackie I love you). Họ đã yêu nhau, quyết định làm hôn lễ. Nhưng còn vướng bao nhiêu khó khăn vì tôn giáo. Jackie theo Công Giáo (Catholic), Ari theo Chính Thống Giáo Hy Lạp (Greek Orthodox). Thứ hai là khó khăn chính trị, Jackie là một người đàn bà thần tượng của dân chúng Hoa Kỳ, uy tín của dòng họ Kennedy.

Khó khăn tôn giáo đối với một người giàu có thế lực như Aristote Onassis khá dễ giải quyết dễ dàng. Chỉ còn khó khăn chính trị là cuộc bầu cử tổng thống Hoa Kỳ năm 1968, Jackie cần phải ủng hộ em chồng Robert Kennedy vào tòa Bạch Ốc nội chí anh. Nhưng một tên sát nhân đã làm tiêu tan hy vọng đó. Nó bắn hạ Robert ngay sau thắng lợi vòng đầu. Jackie chán nản bà muốn rời bỏ nước Mỹ tàn bạo, cảm thấy chẳng cần gì phải giữ uy tín cho ai nữa.

Hôn lễ của Ari và Jackie cử hành trên hòn đảo Scorpios (đảo này Onassis đã mua đứt của quốc gia Hy Lạp) vào một ngày mưa tầm tã. Tới dự chỉ có 8 nhà báo. Trước bàn thờ Ari quì bên phải Jackie, cạnh hai người là Caroline Kennedy và John Kennedy, con trai

và con gái của cố tổng thống, cầm cây đèn lễ. Jackie chăm chú nhìn linh mục Archimaudrite hành lễ theo nghi thức Chính Thống giáo Hy Lạp. Ông đọc kinh bằng tiếng Hy Lạp nhưng một vài đoạn chính, ông tự dịch ra Anh ngữ để cho cô dâu hiểu :

«The servant of God, Aristote is betrothed to the servant of God Jacqueline in the name of the Father, the Son and Holy Spirit».

Jackie gật đầu thầm cảm ơn thái độ lịch sự của Archimaudrite.

Onassis ngày ấy vừa 62 tuổi.

Sa Déc
Oct 5, 2014

14

ROTHSCHILD

Một dòng họ tỉ phú

Les affaires c'est l'argent des autres.

NATHAN ROTHSCCHILD

Thằng nhà quê

Một ngày đẹp trời của mùa xuân 1764, dân thành phố ở Francfort Sur Mein thuộc khu Do Thái, thấy một chàng trẻ tuổi lạ mặt bước đều đặn trên vỉa hè. Họ ngừng nói chuyện để xem người ấy là ai nhưng không nhận ra. Hắn cao và gầy, dáng dấp hình dung đặc biệt Do Thái, một hàm râu đen vuốt nhọn hoắc, vai gồ lên do cái lưng hơi cong. Đứng là một dân « ghetto » (có nghĩa là khu vực dành riêng cho dân Do Thái). Hắn có

đôi mắt hiền từ tỏ ra rất thoải mái như đã quen thuộc nơi này từ lâu. Hắn đi xuống phía nam gần giữa thành phố rồi quay ngược qua đường Bornheimer Tor, xóm nghèo nhất. Hắn đến vừa đứng trước cửa căn nhà bên ngoài treo một cái chảo lớn bụi bậm sơn màu đỏ chói. Dân Do Thái thường lấy hiệu bằng một đồ vật và bằng màu. Nhà mang màu đỏ họ gọi là «Zum Rothen Schild» (À l'enseigne rouge). Chàng trẻ tuổi ấy chẳng phải người nào xa lạ, đó là Meyer, con trai ông Amschel và bà Schonde. Hai ông bà cách đây 8 năm đã theo nhau chết chỉ trong chỉ trong thời gian trước sau vài tháng để lại 5 đứa con thơ dại không nơi nương tựa, không một xu dư thừa để sinh sống.

Sự trở về bất ngờ của Meyer hôm nay khiến mọi người từng quen biết gia đình «dấu đỏ» hồi tưởng lại những kỷ niệm đau buồn cũ. Meyer bây giờ đã 20 tuổi, khi cha nó mất nó mới hơn 11 tuổi, đang theo học trường «Yeshivah de Furth» gần Nuremberg (Đức quốc). Ông Amschel kỳ vọng rất nhiều vào khối óc thông minh của Meyer, ông muốn nó sau này sẽ trở thành một linh mục của Do Thái giáo (Rabbin). Thằng nhỏ học cũng tấn tới phi thường nhưng đột nhiên tai họa đổ xuống, bố mẹ nó theo nhau chết nên nó phải bỏ học mặc dầu chưa đầy 12 tuổi để lăn vào đời kiếm cơm ăn. Hai chị nó, hai em nó đi ở nhờ họ hàng bà con ở ngay Francfort hoặc ở nơi xa. Chính thằng Meyer cũng được ông cậu ở Hanovre xin cho công việc sai vặt trong một hãng buôn, nhà băng Do Thái. Nó cư ngụ liền tám năm ở Hanovre. Hai thằng em Moses và Kalman sau một thời gian học trường làng Do Thái, tập việc trong hãng buôn nay cũng trở về quê hương xây dựng lại ngôi nhà bố mẹ. Hãng

xóm ai nấy vui vẻ sang hỏi thăm chúc mừng gặp may mắn. Không một người nào ngờ rằng sự trở về của Meyer lại có thể là khúc tiền tấu lạ lùng khai mở cho thời kỳ lịch sử tài chánh cho toàn cõi Âu Châu.

Trước khi đi Furth, Meyer thường bị bọn trẻ cùng lứa tuổi gọi riêu nó bằng biệt danh «das Bauerchen» (thằng nhà quê). Nó không hiểu tại sao mình lại mang cái tên chỉ để dành cho những người Do Thái buôn thúng bán mẹt làng này qua làng khác. Hay là cái tên đã gọi từ đời ông cha? cũng như danh từ Zum Rothern Schild mà thành ra họ Rothschild vậy.

Hồi nhỏ, Meyer hay theo mẹ vào nghĩa địa cũ kỹ trong thàng cúng vong để lễ người chết khi mẹ nó qui bên mộ đọc kinh thì nó chăm chú đánh vần từng chữ ghi trên bia đá. Những dịp này mẹ nó thường kể cho nó nghe dòng dõi tông tích tổ tiên. Nó nhớ mang máng rằng ông cụ của dòng họ tên là Moise Calmann Rothschild đến Francfort lập nghiệp từ cuối thế kỷ 17 với cái nghề buôn bán tiền tệ, việc làm ăn chẳng có gì phát đạt cho lắm. Bây giờ ba anh em về đây cùng nhau tiếp tục nghề xưa. Mặc dầu hoàn cảnh khốn khó, căn nhà chỉ toàn rẻ rách, nồi soong thúng, cột kèo mỗi một bọ rệp nhưng cả ba đều hăng hái, đều nhẫn nại với quyết định làm quên chết, bằng phương tiện của chính mình, mặt chăm chú nhìn vào tương lai.

Tiệm Rothschild chuyên buôn đi bán lại những huy chương, những đồng tiền và những đồ cũ kỹ. Anh em chia nhau đi tìm mua khắp mọi nơi, ban đầu là quanh xóm nghèo, sau vào các nhà giàu sang, từ cái đĩa cổ đến cái bàn kiêu cũ đóng bằng gỗ trắng Meyer dạy hai em biết về đồ cũ, đồ cổ.

Mỗi năm Francfort có hai phiên chợ lớn, người bốn phương kéo tới bán mua đổi tiền. (Thế kỷ thứ 18, Đức quốc còn ở tình trạng lãnh chúa phong kiến, mỗi ông hoàng đều chế tạo tiền riêng tiêu trong lãnh địa của mình thành thử người làm nghề đổi tiền đóng vai trò rất quan trọng trong những phiên chợ).

Dịch vụ đổi tiền đem cho Meyer khá nhiều lời đồng thời cũng dạy cho Meyer biết thêm nhiều bí mật tài chánh. Ban đầu còn sách túi đổi rong sau Meyer thiết lập luôn một tiệm đổi tiền (Comptoir de change), cái tiệm này chính là tiền thân của đại ngân hàng Rothschild.

Từ xóm nghèo bước sang giới quyền quý

Rút kinh nghiệm ông cha làm ăn kiểu «quan quanh côi xay» nên không khá, Meyer quyết tìm cách tiếp cận giới quyền quý trong các lâu đài nguy nga. Được biết nguyên một vùng Francfort thời cũng đã có tới 6 triệu đình, mỗi lãnh chúa sống trong lâu đài đồ sộ, ưa giải buồn bằng cách mua những cổ vật để bày hoặc đi săn bắn. Meyer liền cho gởi bản mục lục kê tường tận các đồ quý, đồ cổ của nhà Rothschild đến tay giới vương hầu.

Tháng 6 năm 1765, một dịp may đặc biệt rơi vào số phận Meyer, anh mua được toàn bộ sưu tập những đồng tiền rất cổ, lập tức Meyer vẽ cẩn thận một vài hình dáng những đồng tiền đó rồi đem dâng vào triều quận công Weimar. Quận công phải tương Estorf tới gặp

Meyer. Vốn ưa thích đồ cổ lại gặp Meyer là tay sành nên Estorf, dù mới gặp lần đầu đã mến ngay anh chàng Do Thái xóm nghèo. Quận công Weimar còn trẻ lắm, rất giàu, am tường chuyện kinh doanh, mẹ của quận công lại là con gái Anh hoàng George 2, ông thân sinh ra quận công là lãnh chúa Frederic de Hesse Cassel cai quản một vùng hết sức rộng lớn.

Meyer gói ghém hàng hóa theo Estorf vào triều kiến quận công và được quận công ban cho một chức vị nhỏ của triều Hanau. Chức vị ấy chẳng đáng gì đối với vị lãnh chúa nhưng nó lại là cả một «gia sản» đối với anh lái buôn trẻ tuổi (25 tuổi) dòng Rothschild. Kể từ nay anh ta đã có chức sắc hẳn hoi để có thể dễ dàng giao thiệp với giới quyền quý. Bên cạnh bằng hiệu treo cái soong còn có dấu hiệu của triều đại Hesse Hanau. Meyer mua bộ tóc giả, đội mũ ba sừng (tricorne), đi dờ viền «đăng ten», xỏ giày có kết nơ. Cả xóm Do Thái thi nhau chiều đãi anh em nhà Rothschild, ai có con gái lớn đều chỉ mong ngày nào đó sẽ cho không cậu Moses hay cậu Kalmann nhất là cậu Meyer. Có con gái nhà ông Wolf tên Gutele, 17 tuổi được Meyer chăm và hỏi nàng làm vợ.

Gutele quán xuyến nội trợ, nàng cũng dễ sòn sòn, mới đầu con gái, rồi ba trai, rồi thêm hai gái. Ba trai tên Amschel, Salomon và Nathan. Nathan sau này chính là một thiên tài kinh doanh của dòng họ.

Năm 1782, Kalmann bị bạo bệnh chết sớm, lấy vợ rồi đi làm ăn nơi khác. Ngôi nhà cha mẹ chỉ còn lại một gia đình Meyer. Chín năm đầu, việc buôn bán ở mức bình thường, nhà cửa vẫn ba gian hẹp vừa thối cơm nấu nước, giặt rửa, nằm ngồi, vừa tiếp khách. Nhất là từ sau ngày em Kalmann mất và Moses rời đi thì hoạt động thương mại kém hẳn. Có lẽ tại các em hăng hái hơn, Meyer mang trong người nhiều chất tu sĩ hơn lái buôn. Ông yêu thích những đồ cổ quý giá đẹp mắt hơn lời lãi, mỗi lần tìm thấy vật gì, ông ưa nghiên cứu lịch sử của nó, ông say mê giảng cho người mua cả tiếng đồng hồ không biết chán, ông hoàn toàn kém thính hơi về lợi lộc, kém tham lam, thiếu tinh thần tranh đấu thương lượng của lái buôn, ghét cạnh tranh, sẵn sàng rút lui nếu thấy có chuyện phải kèn cựa. Meyer luôn luôn tự hỏi : «Vật lộn làm chi? Theo đuổi những tham vọng quá to tát làm chi? Minh hai bàn tay trắng nay đã đầy đủ rồi, con cái lại thông minh khỏe mạnh, tại sao còn lo ngại đòi hỏi hơn?».

Cứ kéo dài như thế đến khi đứa con thứ 7 ra đời, gia đình Meyer rời đi nơi khác. Meyer mua ngôi nhà mới giá 12.000 florins, rộng lớn cao bốn tầng, ông cho đổi bằng hiệu đỏ để thay thế bằng bằng hiệu xanh (Zum grünen Schild). Ở đây Gutele lại đẻ thêm 3 đứa trẻ nữa.

Lũ trẻ ngay từ lúc nhỏ, chúng đã tỏ ra không thích học hành như cha chúng muốn mà lại say mê công việc đổi tiền bán buôn, máu Do Thái cơ khổ của «ghetto» sôi sục trong cơ thể chúng.

Việc mua nhà mới làm cho vốn buôn bị sút mẻ khá lớn. Trong gia đình phải chi tiêu nhiều mà tiền

kiếm vẫn ở mức cũ. Đã thế lại thêm cái tội dễ hoài nên nhà mới đầu rộng rồi sau tiếp tục chật chội. Schonché, cô gái lớn vừa 18 tuổi, khu xóm lắm câu dóm ngó, ngất nổi nhà cửa chẳng mấy khang trang, sự tiếp đãi trở nên ngưng ngáp. Và chẳng con gái Do Thái lấy chồng là phải có của hồi môn thì tình trạng này kiếm đâu ra.

May nhờ người con trai lớn lanh lẹ và ham công tiếc việc, đỡ dần soay sở nên gia đình Rothschild mới đủ khả năng đứng vững.

Phúc tinh giáng lâm

Quận công Weimar kế vị cha để cai quản lãnh địa lớn nhất Hesse Cassel. Vì là một trong 12 vị hoàng thân quan trọng của Đức, lại giàu có hơn tất cả nên quận công có hy vọng lên ngôi vị hoàng đế Đức quốc hơn bất cứ ông hoàng nào khác.

Meyer là người được quận công che chở từ lâu. Thời kỳ này là thời kỳ các vua chúa bên Âu Châu chuyên «kinh doanh» việc tuyển mộ lính đánh thuê để cung cấp cho những cuộc tranh chiến xảy ra sau cuộc cách mạng Pháp. Meyer được Guillaume đệ cửu tước quận công Weimar giao nhiệm vụ đi chiêu tập lính đánh thuê thuộc đủ mọi quốc tịch : Thụy Sĩ, Ý, Tây Ban Nha, Đức, Ai Nhĩ Lan đem về nuôi ăn cho ở chờ đến giờ xuống thuyền. Meyer được thu một số hỏa hồng trên mỗi đầu người. Khách tiêu thụ món hàng này nhiều nhất là vua nước Anh, bao nhiêu lính đánh thuê do lãnh chúa vùng Hesse Cassel cung cấp Anh hoàng đều nhận hết để ném

vào chiến tranh thuộc địa, chống bọn Mỹ khởi loạn. Cần nhiều đến nỗi Anh hoàng không còn tiền để trả. Quân công đình không bán nữa nhưng Meyer đã hiến kế giải quyết rắc rối vừa có lợi cho cả Anh hoàng lẫn Hesse Cassel. Meyer sẵn sàng cho Anh quốc mua chịu với điều kiện phải chứng nhận số tiền chịu ấy bằng ngân phiếu của ngân khố quốc gia Anh và ngân khố sẽ thanh toán tiền lời, đồng thời số ngoại tệ của Meyer có thể chuyển vào ngân hàng Anh bảo đảm mua thương phẩm mang về Đức cứ từng tua như vậy, Meyer ăn lãi hai ba lần mà làm giàu. Chiến tranh càng lan tràn, Meyer Rothschild càng kiếm được. Không có tin nào khiến cho Meyer lo sợ bằng tin hòa bình. Ông thường bảo bạn bè rằng: «Mon or c'est le sang des autres».

Năm 1801, Meyer Rothschild nghiêm nhiên thực thụ thành người đại diện thương mại tài chánh cho triều đình Hesse Cassel. Gia sản của ông lên tới 400.000 florins (vàng). Không một áp phe nào Guillaume không hỏi ý kiến Meyer, mà Guillaume lúc đó là người giàu nhất Âu Châu với số vốn 24 triệu đồng ta-le vàng không kể lâu đài và ruộng đất, không kể tiền đầu tư vào những dịch vụ khác. Có thể gọi Guillaume đệ cửu là một nhà tư bản tiền phong của chủ nghĩa tư bản. Meyer cứ việc ăn cây táo rào cây táo dựa vào Guillaume tạo cơ nghiệp mình, một mặt làm áp phe cho Guillaume mặt khác mượn tiền Guillaume để kinh doanh riêng.

Đến năm 1806 thì chính Meyer đã trở nên đại tư bản khả dĩ chiến đấu một mình. Cái tên Meyer Rothschild rất được nể vì trong giới kinh doanh miền Bắc nước Đức. Trong khi vận đen lại áp lên đầu Guillaume, mặt đầu Guillaume treo bảng trung lập khắp vùng biên

giới, nhưng đại đế Nã Phá Luân vẫn không tha cái tội Hesse Cassel cung cấp lính cho Anh hoàng dùng đánh Pháp nên ông hạ lệnh chiếm cứ lãnh địa Cassel. Guillaume mất đến cả nửa gia sản và lưu vong sang Bắc Âu. Phần Meyer nhờ khéo chạy chọt nên chẳng hề hấn gì. Meyer còn lãi thêm là khác vì của cải của Guillaume chuyển sang tay Meyer đồng thời Guillaume lại ân cần giới thiệu Meyer với các lãnh tụ chúa khác với giới tài phiệt khắp Âu Châu.

Trên chính trị, Meyer Rothschild tuyệt đối trung thành với Guillaume cho đến 1808 khi Guillaume bị hoàng đế Đức kết tội buôn lính với Anh hoàng và cắt hết quyền hành của Guillaume thì sự trung thành của Meyer mới nhạt dần. Người ta không rõ Meyer có trả Guillaume đủ số tiền mà Guillaume gửi gắm không? Chỉ biết Meyer sai người con thứ ba là Nathan Rothschild qua Anh quốc gặp Guillaume với cái tin mang theo 600.000 đồng lư bằng vàng cho chủ. Cũng có nguồn tin khác nói Meyer đã nhận cơ hội loạn lạc biến lộn đến quá nửa tiền bạc của dòng quý tộc Hesse Cassel.

Lìa bỏ cõi đời

Ngày 19 tháng 9 năm 1912, Meyer Amschel Rothschild lâm bệnh mất. Trước khi chết hai năm, ông có làm chúc thư và hợp đồng để cho các con chính thức đứng tên vào các áp phe của ông qua cái tên Meyer Amschel Rothschild et Fils. Công ty vốn 800.000 đồng florins chia ra 370.000 đồng phần của bố, 185.000 đồng

phần con trai cả tên Anselme, 185.000 đồng phần Salomon, 30.000 đồng phần Charles và 30.000 đồng phần Jacob. Riêng Nathan bị gạt ra ngoài. Việc không ghi tên Nathan đứng tên trong công ty thực ra chỉ là một thủ đoạn của Meyer nhằm lừa gạt nhà cầm quyền Pháp tại Đức và bưng bít tất cả những liên hệ mật giữa gia đình với Nathan ở bên Luân Đôn. Lúc lâm chung chỉ có Anselme và Charles có mặt, các con khác đều ở xa.

Dù nay đã là một triệu phú nhưng Meyer mãi mãi vẫn giữ tính chất của người Do Thái, của «ghetto». Ra vào vào thường xuyên nơi quyền quý nhưng Meyer không hề từ bỏ nếp sống cần cù, hết sức khiêm nhượng. Ông tự đặt mình vào địa vị tên Do Thái nhỏ bé trong riều đình (Le petit Juif de la Cour) phải cúi đầu và nhẫn nại, phải biết chiều lòng, nịnh nọt và nài lưng ra để được lòng tin cậy thích thú của các ông hoàng bà chúa. Bởi vậy Meyer tìm đủ mọi cách để sống chìm hẩn mình xuống không cho ai dễ dàng nhìn thấy dấu tích mình. Nhiều hoạt động của Meyer nếu sau này có tiết lộ đều là do con cháu kể lại chứ người đương thời hoàn toàn không hay. Thiên hạ chỉ thấy nhà ngân hàng Rothschild chẳng lấy gì làm đồ sộ cho lắm, bên trong nhân viên toàn là vợ chồng con cái, dâu rề làm việc như một thứ tiểu công nghệ gia đình tầm thường. Chỉ có «ngoại nhân» duy nhất là ông « xếp công tập » biết nhiều ngoại ngữ chăm lo thư từ đi các nơi và giữ sổ sách. Mỗi lần có áp phe nào quan trọng thì hoặc ông bỏ đi hoặc các con đi làm lấy.

Nathan Rothschild

Cha chết rồi, mẹ đứng lên cầm trụ gia đình. Bà

Gutele tính nết rất dễ chịu, trầm lặng, thông minh. Bà muốn các con tiến xa hơn bố chúng, tuy nhiên, bà vẫn tự gắn chặt với truyền thống, trong khi các con quần áo bảnh bao, lên xe xuống ngựa, bà không bao giờ bỏ ngôi nhà tổ tiên cũ kỹ.

Đưa con lớn Anselme cài quân cơ sở Francfort, Nathan đưa con thứ ba vẫn ở Luân Đôn, đưa con út cài quân chi nhánh Rothschild bên Paris, còn các đứa khác thì hoạt động ở Vienne, đưa ở Naples.

Cơ sở Luân Đôn phát đạt hơn hết vì Nathan là tay điều khiển khôn khéo nhất trong mấy anh em, Nathan thừa hưởng của bố cái nghệ thuật biết kết những áp phe vào sự khéo léo thương lượng nhưng Nathan lại có riêng khả năng tính toán rất tinh hơi và lòng gan dạ, xông vào những mưu vọng lớn mà ông bố không có. Nathan là một nhà ngoại giao đầy mưu thuật, ông biết sử dụng khôn ngoan chiến lược tài chánh sành sỏi. Ông già Meyer làm giàu bằng cách nhặt từng đồng tích lũy thành con số triệu với lối làm ăn lớn bùi bé mềm. Con gia sản Nathan tăng tấn nhảy vọt nhờ biết lợi dụng tối đa thời cơ để thủ lợi to. Đánh rằng hoàn cảnh Nathan dễ dàng hơn ông bố vì Nathan không bị khó khăn của sự tìm kiếm triệu bạc đầu tiên, tuy nhiên không thể phủ nhận những hành động sắc nước thiên tài của Nathan.

Năm 1798, Nathan qua Anh mới có 21 tuổi nhân vì một khách thương Anh kênh kiệu và tra làm khó dễ. Nathan xin chia cho mình sang tận nơi để thăm dò giá cả cùng những điều kiện giao hàng. Tới Manchester, Nathan quan sát tường tận các nhà máy dệt nỉ tối tân. Nathan nghĩ bụng tại sao lại để cho những kẻ thứ ba

cung cấp ăn lời? Tại sao mình không mua len về nhuộm lấy rồi thuê dệt? Ý nghĩ ấy thành công mỹ mãn. Nathan giải thích «Cái gì mà tôi làm được tôi quyết không bao giờ để kẻ khác làm thay mà ăn lời trên lưng tôi».

Qua Anh quốc với 20.000 đồng liu vốn, chỉ mấy năm sau số vốn ấy tăng gấp ba. Sau này với số tiền 600.000 liu mà Meyer gởi Nathan trả cho Guillaume vào tay sử dụng của Nathan bằng cái thiên tài kinh doanh sẵn có, dĩ nhiên Nathan mặc sức làm mưa làm gió.

Chống Nã Phá Luân

Chiến tranh của Anh chống bành trướng của Napoléon mỗi ngày thêm ác liệt. Chính phủ Anh cần nhiều vàng để trả lương quân đội hiện đang chiến đấu bên Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. Chính phủ Anh rao bán nhiều tin dụng thư do ngân khố bảo đảm nhưng hiếm người mua vì nó xuống giá vùn vụt. Nathan chờ lúc tin dụng thư xuống giá rẻ mạt bèn mua vào chờ hết hạn đem đến ngân khố lĩnh tiền. Nathan tung tiền mua hết vàng của công ty Đông Ấn (East India Company) đem về bán lại cho chính phủ Anh. Vàng sang tay chính phủ rồi lại kẹt vấn đề khó khăn khác là làm thế nào mang nó sang Bồ Đào Nha mà thoát lưới phong tỏa của Napoléon từ lâu bao vây lục địa bắt hết tất cả những gì từ Anh vào đất liền Âu Châu. Thêm lần nữa, chính phủ Anh phải nhờ đến tay Nathan giải quyết. Nathan đòi một giá rất cao để chở vàng đi với bảo đảm của gia sản mình. Nathan làm việc này chẳng khó khăn mấy vì mọi đường giấy buôn lậu đều quen thuộc dòng

họ Rothschild từ lâu. Nếu không nhờ Nathan, chắc hẳn Wellington đã thua trận rồi. Do công việc đầu cơ buôn lậu cho chính trị, Nathan quen với hầu hết tài to mặt lớn trong chính trường Âu Châu và biết rất kỹ mọi cơn nóng lạnh kinh tế tài chánh từng nước để nắm thời cơ trục lợi. Nathan thận trọng ghè gớm, ông thiết lập một hệ thống tin tức chứ không bao giờ nghe võ một võ hai, một câu chuyện gì xảy ra ở đâu, Nathan đều biết trước. Hầu hết các thuyền trưởng quen thân Nathan. Tin nào có lợi, Nathan trả giá xứng đáng. Hồi ấy chưa có vô tuyến điện báo nhưng Nathan có bầy chim bồ câu đưa thư đặc lực để liên lạc giữa Paris — Francfort — Londres. Trong lịch sử kinh tế, Nathan là người đầu tiên nhận thức được giá trị của tin tức nhanh chóng đem áp dụng vào chiến lược tài chánh và thương lượng mậu dịch.

« Le coup de Waterloo »

Như vụ Waterloo là bằng chứng rõ rệt về hiệu quả của «hệ thống tinh báo» đã đem cho Nathan Rothschild một tài sản.

Đầu năm 1815, giữa lúc tại Vienne, các nhà ngoại giao đang bàn bạc trên thảm xanh về số phận Pháp quốc sau khi Napoléon thoái vị và bị lưu đầy ở đảo Elbe thì một tin loan đi làm chấn động toàn cõi Âu Châu: Napoléon vừa đổ bộ lên Riviera gần Cannes, ông được dân chúng nhiệt liệt hoan hô nên ông nhanh chóng thành lập đạo quân hùng mạnh rồi tiến về Paris. Nếu Napoléon chinh phục trở lại thì gia sản dòng họ

Rothschild lâm nguy vì lần này Napoléon sẽ không tha anh em Rothschild, bọn người cầu kết với Anh quốc quá sâu. Tình hình quân sự ở mặt trận Bỉ gay lắm. Nathan ruột nóng như lửa không thể ngồi yên tại Luân Đôn mà chờ ngả-ngủ, phải đến ngay Bỉ xem sao. Thế là Nathan tức tốc qua Bỉ tới thẳng doanh trại quân đội Anh. Đồi bên Anh và quân Napoléon đang kịch chiến ở Waterloo. Nathan ngày đêm tìm hiểu tình hình cho đến khi biết chắc rằng quân Anh dưới quyền điều khiển của Wellington sẽ thắng.

Cần lợi dựng ngay sự hiểu biết ấy mà kiếm lời, Nathan phóng về Bruxelles, từ Bruxelles đi Ostende rồi trả đắt giá mua hẳn một cái tàu vượt biển về Luân Đôn dù trời còn bão tố. Bên Luân Đôn chưa ai hay biết tình hình chiến sự thế nào cả. Thấy Rothschild từ Âu Châu trở về tất phải rõ chuyện nên mọi người xúm nhau kéo đến hỏi tin tức. Bởi mấy đêm thiếu ngủ, mặt Nathan trắng bợt, với vẻ không vui Nathan chỉ trả lời họ bằng những cái nhún vai.

Mọi người bèn đoán ngay: Blucher và Wellington bị đánh bại rồi hả? Napoléon thắng trận rồi? Nathan cũng chẳng nói chi.

Mọi người coi như điều dự đoán đã đúng, Anh quốc vừa thua một trận quyết định. Tin loan ra thị trường chứng khoán sụt giá âm ỉm, dân có chứng khoán các áp phe trên toàn cõi Âu Châu lo sợ đem dốc hết ra bán với giá nào cũng được, gỡ đồng nào hay đồng đó. Nathan mỉm cười nhăm hiềm bảo tay sai đi mua vét hết thật nhanh chóng và thận trọng. Qua ngày hôm sau nữa thì có tin từ Bỉ về cho biết Anh và đồng minh đã toàn

thắng trận Waterloo. Cả thành phố Luân Đôn điên lên vì vui mừng. Theo với nỗi vui mừng thị trường chứng khoán giá cả cũng vọt lên như pháo thăng thiên. Mới hôm qua giá một cổ phần chỉ bằng miếng bánh mì ăn lót lòng, hôm nay nó đã đắt bằng vàng khối. Chỉ một ngày trời, Nathan hốt hơn một đồng liu, 25 triệu đồng quan vàng.

Napoléon bị đưa đi đày ở Sainte Hélène, thời đại Napoléon đã hết. Các quốc gia bao năm bị sáo trộn bởi tranh chiến khói lửa nay bắt đầu phải kiến thiết lại nền tài chánh nước mình. Phe đồng minh chỉ mới thắng về quân sự, nhưng ngân sách trong nước hoàn toàn sáo trộn nhất là tình hình tài chánh Phổ, chỉ còn cách vay tiền ngoại quốc để chữa chạy. Trông cậy vào ai làm việc đó? Chỉ có ngân hàng Rothschild bên Luân Đôn đủ khả năng thôi.

Suốt thời kỳ chiến tranh, Rothschild đã đóng góp vào việc kháng chiến dành độc lập nhiều công lao. Tuy nhiên, Nathan Rothschild chẳng bao giờ làm mà không thu được gì. Nước Phổ muốn vay tiền ư? Rothschild sẵn sàng với một điều kiện nếu ông làm gì ở Phổ thì kiểm soát viên tài chánh không được quyền dòm ngó. Như vậy chính phủ Phổ hỏi vay ông 10 triệu đồng «ta le» ông xin đưa ngay 20 triệu với một điều kiện khi chính phủ Phổ làm giấy trả ông 100 «ta le» thì chính phủ chỉ nhận được của ông 60 «ta le». Bá Linh cho Rothschild đòi quá đáng nên giao cho Bộ Tài Chánh đi vay nơi khác. Nơi nào bây giờ, ngoài Nathan Rothschild ra, có ngân hàng nào thủ lợi nhờ chiến tranh hơn hẳn! Rút cục lại phải trở về thảo luận với Rothschild bớt một thêm hai, con số 60 kia lên thành 72. Cứ như thế Roths-

child lợi dụng tình trạng tài chánh cấp bách của các nước mà nắm cổ những chính phủ quốc gia nào đã là con nợ của ông.

Dưới chân quyền lực tài chánh

Chiến lược tài chánh không phải chỉ thu hẹp vào trong những dịch vụ cho vay kiếm lời. Nathan như con diều hâu đang cánh bay cao hơn nữa để nhìn rõ, để chế ngự con mồi trên một khoảng không gian lớn rộng. Ông sử dụng luôn quyền lực tư bản của thị trường Anh để chế ngự tiền tệ quốc tế. Thủ đô Luân Đôn bấy giờ là trung tâm của tất cả các áp phe quốc tế. Những nhà tư bản thiên cận chưa hiểu được tầm quan trọng của sự vay tiền Anh mà trả bằng ngoại tệ, nếu họ chỉ muốn cho vay tiền Anh rồi được trả luôn bằng tiền Anh. Dĩ nhiên các nhà buôn quốc tế không thể đáp ứng đòi hỏi này, vì làm sao họ có tiền Anh dễ dàng mà lại còn đi vay tiền Anh.

Nathan Rothschild nhảy vào san bằng sự khó trên, ông sẵn sàng trả bằng tiền Anh cho tất cả những «coupon» ngoại tệ tại ngân hàng ông. Nhưng không chỉ quá giản tiện vậy thôi đâu, Nathan làm gì cũng phải có lợi không lợi thì Nathan chạy xa ngay. Ông thường trả vào lúc «ngoại tệ» nơi nào đang sụt giá nhất do một lý do cấp thời nào đó mà chỉ riêng Nathan biết.

Cứ như thế Nathan Rothschild trở thành ông trùm của thị trường tiền tệ thế giới, kể cả ngân hàng Anh quốc cũng dần dần rơi vào sự kiểm chế của dòng họ Rothschild.

Đặc tính Nathan Rothschild là không thích cái danh diện bề ngoài, chính phủ nào biểu ông chức tước hay huy chương, ông đều từ chối khéo. Áo quốc đề nghị phong ông chức quận công, ông tìm cách thoái thác. Nathan chỉ muốn cái danh mà ông khoái, mọi người phải biết đến, đó là tài phiệt. Nếu có kẻ nào nhìn cái danh tài phiệt ấy bằng con mắt khinh rẻ hoặc định loại trừ nó thì ông sẽ tìm đủ mọi cách để bắt kẻ ấy phải quỳ mọp dưới quyền lực tài chánh của ông. Nhà ngân hàng quốc gia Anh ban đầu giữ thái độ coi Nathan như những anh lái buôn tiền khác. Nathan liền mở chiến dịch chống đối chính sách tài chánh của nhà ngân hàng này đồng thời thúc giục đòi nợ đến khi nào ông giám đốc chịu phép gửi thư xin lỗi mới thôi.

Tám huy chương bao giờ cũng có cái mặt trái của nó, cuộc đời Nathan gặt hái nhiều thắng lợi, tiền bạc đầy kho mà không thật sự sung sướng. Ông thiếu tấm lòng quảng đại của Meyer, tính phóng khoáng của Anselme người anh cả. Nathan keo kiệt lại ưa nghỉ ngơi dè dặt vô tình, vô nghĩa. Tất cả ai đã gần ông đều nhận thấy ông ta khó lay chuyển, ít vui cười và không hề bạn tri kỷ, khi đùa cợt ông ta toàn đùa bằng động chũa chát.

Nathan tuy là thứ ba trong gia đình, nhưng sau này ông cai quản hết vì ông tài ba nhất, giàu nhất.

Nathan còn tài hơn nữa là ông biết chết rất đúng lúc, thời trang đau gần lắm nhân chuyến về Francfort năm 1836 thọ 59 tuổi. Gia đình Rothschild đang ở tuyệt đỉnh vinh quang, ngôi sao sáng của Âu Châu. Chết đi Nathan không phải nhìn thấy vài năm sau một thời kỳ

đi xuống của thế giới ngân hàng trong đó có những nhà phát minh khoa học, những tay kỹ nghệ làm chủ.

James Rothschild

Frederic Norton viết :

« Nếu Nathan Rothschild trở nên một huyền thoại về kinh doanh tại Anh quốc thì cậu em tức nậu của ông ta tên James cũng là người đặt được hầu hết giới quyền quý của nước Pháp dưới bóng mình ».

James là con út gia đình Meyer tên Jacob Rothschild nhưng đến Paris với cái tên James vào năm chưa đầy 20 tuổi, đẹp trai, đầy tham vọng nghị lực. Paris gọi Jacob là « le beau James ». Ở Paris mười năm, chính phủ Áo ban tước quận công cho James và cử James làm sứ thần của Áo tại Pháp.

Khác Nathan, James ưa tước vị để có thể bước vào xã hội quý tộc Pháp mà « áp phe ». Một lần quận công d'Orléans đãi tiệc không mời James, James cay đắng oán hận vô cùng. James cũng rất thích các tác phẩm nghệ thuật và những người nổi danh đương thời, tuy thực sự, James chẳng phải là người giỏi giang hay chữ. Vì thế thi sĩ Henri Heine bảo James là một loại « snob », tên triệu phú « si nốp ».

Tháng 8 năm 1821, James mua lại tòa lâu đài của Fouché, trùm mật vụ của hoàng đế Nã Phá Luân ở đường Laffite. Bên trong, ông cho bày biện những tác phẩm hội họa điêu khắc đắt tiền. Đa số văn nhân, công hầu,

khánh tướng lui tới nhà James phần lớn vì họ say mê vợ James tên Betty Rothschild, con gái của Salomon, anh ruột James và là cháu ruột của James.

Betty đẹp như thiên thần, nàng tiếp khách với bộ áo hở ngực nồn nà, nàng ăn nói bất thiệp, nhã nhặn. Thi sĩ Henri Heine làm bài thơ « The Angel » đề ca tụng nàng. Họa sĩ Ingres vẽ Betty và bức tranh ấy đã làm tên ông bất tử. Đại tướng Changarnier say mê nàng đến nỗi quên cả việc nước khiến cả Ba Lê ồn ào bàn tán. Nhạc sĩ Rossini thường ngày đến đây nhìn Betty mà sáng tác. Đại văn hào Honoré de Balzac viết tiểu thuyết « Roueries d'un Créancier » đề tặng James và tiểu thuyết « L'enfant Maudit » đề tặng Betty Rothschild. Chính James với Betty là hai người đi sát xe tang khi Balzac mất phần. Duy một người ưa khinh rẻ James ra mặt, đó là nữ văn sĩ George Sand. Còn đa số văn sĩ, ký giả khác thường đến xin tiền James để về viết bài chúc tụng, bốc ông lên tận mây xanh.

Khen hay chê, tất cả đều phải nhận điều này là dòng họ Rothschild ai cũng có khả năng lạ lùng về hoạt động tài chánh, khả năng ấy đã tạo cho James thứ quyền uy to lớn. Hãy đọc những gì thi sĩ Henri Heine viết về James :

« Tôi khoái tới nơi quận công James làm việc ở ngân hàng, đứng cương vị một triết gia, tôi có thể nhìn thiên hạ quỳ mọp van vái James thế nào. Cái lưng họ uốn gập xuống ngay cả bọn chuyên nghề làm xiếc cũng không thể gập được vậy. Họ đến bậc cửa văn phòng James lòng tràn ngập sợ hãi như Moise một lần tới núi Horeb và nhận thấy mình đã tìm thấy vùng đất thánh.

Moise đã tháo giày ra và lữ bám hơi đồng kia cũng tháo giày ra vì chúng sợ cái hơi-hôi hám ở chân chúng sẽ làm James khó chịu. Gian phòng nhỏ bé của James đã trở thành linh địa bao la phát huy ra hằng hà sa số ý tưởng vội vội như biển khơi, như vòm trời ngàn vạn ngôi sao. Ở đây ta có thể trông được con người bé nhỏ nhường nào và thượng đế vĩ đại nhường nào». (I like best to visit the Baron in his office at the bank where, as a philosopher, I can observe how people bow and scrap before him. It is a contortion of the spine which the finest acrobat would find difficult to imitate. Many are overcome with awe at the door of his office, as Moses once was on holy ground Moses took off his shoes and I am quite certain that a lot of these financial agents would do the same if they did not fear that the smell of the feet would be unpleasant to him. This private cabinet of his is a very remarkable spot, inspiring one with lofty ideas as the sight of the sea or the starry heavens does. Here we see how little man is and how great God !)

1817, Nã Phá Luân đến nơi lưu đày Sainte Hélène. James thành cố vấn tài chánh của vương triều Bourbons. Ông làm giàu thêm nhiều lần dưới sự che chở của vua Louis Philipe. James bảo giới tư bản Pháp: « Enrichissez vous ! » và sau lời nói đó bắt đầu thời kỳ vàng son của chủ nghĩa tư bản trên quốc gia này. Vào năm 1840, có một bản thống kê nói gia sản nhà vua có 800 triệu đồng quan vàng, Rothschild gần bằng với 600 triệu, các tư bản khác cộng lại mới có chừng 400 triệu.

Với quyền lực tiền bạc lớn lao nhường ấy Rothschild đương nhiên là một nhân vật quan trọng trong

nước cũng như ngoài nước. Hoàng thân Metternich, thủ tướng năm quyền Áo quốc, khi nhắc tới nhà Rothschild tại Pháp đã nói câu này: « La maison Rothschild joue en France un rôle bien plus grand que les puissances étrangères ».

Ngày 23 tháng 2 năm 1848, suốt đêm James khiêu vũ uống rượu trong tòa đại sứ Áo. Sáng 24, vua Louis Philippe đã bỏ trốn khỏi kinh thành. Dân chúng gây gộc la hét ào ào đổ xuống đường phố tiến thẳng vào cung điện nhà vua ở Neuilly cướp phá và đốt cháy villa của Rothschild tại Suresnes.

James vội vã gửi vợ con qua Luân Đôn lánh nạn, đồng thời rút lót cho Ledry Rollin, ông bộ trưởng nội vụ cách mạng 250.000 quan gọi là ủng hộ cách mạng yêu nước, mời chính phủ cách mạng về lâu dài của ông mà làm việc, bỏ ra 50.000 quan đền cho những chiến sĩ cách mạng bỏ mình hoặc bị thương. Nhờ thế James Rothschild mới yên thân trong suốt thời kỳ cách mạng. Nhưng cuối năm ấy Charles Louis Napoléon Bonaparte được bầu lên ngôi vị tổng thống cộng hòa Pháp quốc, rồi đăng quang làm vua tức Napoléon III. Bấy giờ James mới thực sự gặp khó khăn vì Louis Napoléon không ưa dòng họ Rothschild, đồng thời ông lại trọng dụng một tay tài phiệt khác mang thù bất cộng đới thiên với James. Nhà Rothschild ở Pháp chẳng còn cách nào đương đầu khác là cúi đầu chịu nhục chờ thời cơ với lòng mong mỗi biết đâu lại chẳng xảy ra một vụ Waterloo khác.

Mãi tới 1867, thời cuộc mới đổi thay, lúc đó James Rothschild cũng già rồi, ông chết theo sự đồ võ của kẻ

thù, gia tài lớn lao để cho người con trai Alphonse thừa hưởng.

Salomon Rothschild

Ba người con khác của Meyer, tuy kém Nathan và James nhưng họ dành được những thế lực, ảnh hưởng không phải nhỏ tại nơi nào họ hoạt động. Có máu Rothschild nên khi nghĩ thấy hơi tiền họ cũng gan dạ và khéo léo, chỉ khác với Anselme, Charles Salomon tương đối khả ái hơn, không kiêu ngạo lạnh lùng, tàn nhẫn bằng Nathan và James.

Salomon không muốn rời quê hương nên định ở lại Francfort lập nghiệp luôn, Anselme ngăn không cho bảo em : « Nước Phổ có thể chịu đựng mọi tai ương nhưng chắc không thể chịu nổi sự chế ngự của những hai Rothschild, em hãy đi nơi khác thì hơn».

Salomon vâng lời sang Vinene, thủ đô Áo (1818) giữa lúc nước này đang hồi khủng hoảng tiền bạc. Những ngân hàng xưa kia nắm vận mệnh tài chính như Arnstein, Eskeles, Guy Muller v.v... nay kiệt quệ rồi. Sau chiến tranh, điều quan trọng hàng đầu là tiền, tiền và tiền.

Bước chân tới Vienne, Salomon vừa 40 tuổi, đã trải qua nhiều kinh nghiệm tiền tệ ở Luân Đôn, Francfort, Berlin rồi nên chính phủ Áo hết sức hoan nghênh. Vua Áo phong luôn cho Salomon tước vị quận công, Salomon vui vẻ nhận ngay để có thể dễ dàng lui tới với hoàng thân Metternich, thủ tướng chính phủ. Metternich phò

thác cả sinh mạng mình vào các hoạt động chống Nã Phá Luân nên rất dễ hợp với dòng họ Rothschild vì dòng họ này chưa hề có dây mơ rễ má gì với những phong trào mị dân đương thời. Quả nhiên, Salomon giúp Metternich rất đắc lực về mặt tài tiền.

Salomon còn làm giàu luôn trên lưng xã hội quý tộc Áo. Đa số ông hoàng bà chúa giàu có thật đấy mà vẫn luôn luôn thiếu tiền bạc vì họ sống quá mức sa hoa. Salomon ngồi yên rình họ lúc túng tiền là sẵn sàng đóng vai kẻ làm ơn làm phúc xuất kho cho vay vừa ăn lời, vừa nhờ công nhờ việc, vừa mua đất giá rẻ.

Năm 1836, Salomon đứng chủ công ty hỏa xa chạy khắp Áo quốc, rồi bỏ tiền khai thác hầm mỏ, dựng si nghiệp đúc thép, lập hãng bảo hiểm hỏa hoạn.

Salomon làm ăn chắc chắn ít xông xáo mạo hiểm hơn Nathan, không bay bướm phiêu lưu như James, ông giữ cương vị nhà «tài chính» nghiêm chỉnh chẳng hề ăn tiêu phóng túng lối ném tiền qua cửa sổ.

Nhiều đời vua Áo dùng Salomon làm cố vấn tài chính của triều đình. Salomon chết năm ông 79 tuổi.

Charles Rothschild

Charles, người con thứ tư trong gia đình, sang Ý lập nghiệp năm 1822 khi ông vừa 34 tuổi, chọn Naples làm nơi mở ngân hàng Rothschild.

Nước Ý tiền bán thế kỷ 19 phân chia thành nhiều

tiền bang, tiền bang nào cũng cần tiền cả. Thật là cơ hội cực tốt cho những người mang tên Rothschild.

Charles tính tình hiền lành hơn cả, ông không có lửa tham vọng của loại người ưa chinh phục, chế ngự tuy nhiên, ông cũng biết lợi dụng rất mau mọi liên hệ đi lại giữa ông và những thế lực của nước Ý.

Khắc hẳn Pháp, Anh hay Áo là những nước lớn nơi ông chủ ngân hàng dù thế lực chẳng nữa vẫn phải cúi mình trước quyền lực tối thượng quốc gia. Tại Ý, con cháu Rothschild không cần phải luồn cúi bao nhiêu, cứ mang tiền đến đây chơi với các ông chủ từng tiểu bang nhỏ nhỏ là đã trở thành một quyền lực đáng kể.

Charles Rothschild lập cơ sở ở Naples đợt đầu bỏ tiền cho vua Naples vay 4 triệu đồng «ducat» để chính phủ hoàng gia chống đỡ cuộc khủng hoảng tài chính, đợt nhì kết hoàng gia lại thắng, Charles lại giúp thêm 16 triệu «ducat». Hai năm sau tức tức 1824, chính phủ Naples lần nữa đến gõ cửa hỏi vay ngân hàng Rothschild. Charles không tỏ ra dễ dãi như trước, ngoài điều kiện lời cao, ông còn đòi cả những điều kiện chính trị, ông sẵn sàng bỏ 20 triệu nhưng chính phủ Naples phải cho bạn ông là Cavaliere de Medeci hiện lưu vong ở Florence được về xứ sở. Chính phủ hoàng gia Naples nhất định là phải chiều ý ông chủ nợ của mình rồi: Lúc Cavaliere de Medeci về tới Naples, Charles đưa ra điều kiện thứ hai đòi cho bạn mình làm tổng trưởng bộ tài chính. Vua đành chấp thuận.

Dưới quyền điều khiển của ngân hàng Rothschild, bộ Tài Chính Naples vẫn hồi được nguy cơ tài chính

đồng thời cũng làm giàu cho Charles Rothschild. Theo gương Naples, vua chúa nhiều tiểu bang khác cũng ngửa tay vay nợ Rothschild như công tước de Parme, hầu tước Toscane và triều đình Sardaigne v.v... tất cả nợ Charles ước chừng 800 triệu đồng quan vàng.

Bấy giờ Charles mới bắt đầu nói chuyện với tòa thánh, ông chính thức yêu cầu đức Giáo Hoàng ban lệnh sửa đổi thái độ chống Do Thái vẫn có từ trước tới giờ. Xấp hơn nữa, mọi giấy tờ hợp đồng vay mượn làm ăn với Tòa Thánh, Charles chỉ bằng lòng ký kết với tiểu bang Roma thôi (Roma State). Để chiều lòng kẻ có tiền, đức Giáo Hoàng George 16, ngày 10 tháng 01 đã tiếp kiến Carl Von Rothschild với cái lễ hôn tay thay vì hôn chân như các cuộc tiếp kiến khác. Báo chí hồi ấy viết về vụ này bằng động điệu chưa chất như sau :

«Rothschild had just kissed the Pope's hand... Others must bend down to the Holy Father's toe, but Rothschild is given the finger».

Sở dĩ đức Giáo Hoàng phải xuống nước như vậy là vì Tòa Thánh cũng đang ở vào tình trạng túng bấn chẳng kém các tiểu bang khác và cũng muốn dùng Charles Rothschild để cứu nguy. Chính đức Hồng Y Tosti đã thu xếp mọi chuyện để làm vừa lòng Charles Rothschild.

Charles là con người ít học, 30 tuổi đầu mà viết cái thư còn đầy lỗi chính tả, nhờ lanh lợi ông hiểu khá mau về địa vị của mình, hơn nữa Charles lấy được người vợ đa học đa năng, con gái người bạn thương gia

tên Herz nên sống trong xã hội thượng lưu văn học ở Naples Charles không đến nổi tầm thường quá.

Ngoài 50 tuổi, Charles và toàn gia đình rời khỏi Naples vì ông nghĩ việc học hành của con cái phải về Đức mới mong tốt đẹp, về Francfort tránh những bận rộn thể lợi mới mong suy nghĩ đọc sách.

Anselme Rothschild

Anselme, người con trưởng của dòng họ, vẫn mãi mãi ở Francfort nắm quyền tài chánh xứ này. Dưới chế độ Anselme, người ta cảm thấy thanh thản hơn không sóng gió, không sắp mải, không căng thẳng như các Rothschild bên Tây Âu. Sau cuộc chiến tranh dành độc lập, Anselme được kê như cột trụ tài chánh của chính phủ Phổ, ông mở thêm một ngân hàng nữa cho thủ đô Bá Linh, cũng như các em Anselme là chủ nợ của thế giới quý tộc Đức, ngược lại, tiền bạc của giai cấp lãnh đạo Đức cũng chỉ tin cậy nơi nhà băng Rothschild.

Lâu đài Rothschild tại Francfort là chỗ tụ tập khiêu vũ tiệc tùng lý tưởng của toàn bộ xã hội thượng lưu và ngoại giao bên Đức. Cũng ở chỗ này Anselme đã nhiều lần phải đương đầu với đám dân bài Do Thái phân nộ tụ tập ném đá đập phá và chửi rủa.

Mặc dầu có tất cả nhưng Anselme kể mình như một người bất hạnh trong gia đình. Bạn thân ông đã phải nói : «Tôi chưa từng gặp ai khổ đến thế, ông ta thường đập vào ngực, nước mắt tràn trụa quý xin lòng

thương của Thượng Đế suốt ngày trong giáo đường Do Thái (Synagoge). Có nhiều lần ông ngắt sủ đi vì cầu khẩn, chỉ đề cầu Thượng Đế ban cho mình một đứa con mà chẳng bao giờ ông toại nguyện».

Không con cái, trong khi Anselme chỉ mong có một mụn con, nên trước mắt ông chẳng còn cái gì là vui nữa, toàn chuyện trái ý đau buồn. Tung hoành với tiền bạc trước sau vẫn chỉ là cái máu của dòng họ Rothschild, trong thâm tâm Anselme không sung sướng hay tìm cách làm cho mình sung sướng bằng tiền bạc.

Cứ cô độc mà sống cho đến năm ông 82 tuổi. Sau khi đã qua Visime và Naples để dự đám tang hai em ngày 6 tháng 12 năm 1855, Anselme trút hơi thở cuối cùng, ông viết di chúc trao trọn gia tài hơn 60 triệu cho con trai của Charles bên Naples.

Anselme chỉ có một người bạn tri kỷ, đó là thủ tướng Bismarck.

Khi Bismarck qua đời, người ta đọc thấy mấy dòng nhận xét của ông về Anselme Rothschild như sau :

«Anselme dáng bé nhỏ, gầy guộc, mái tóc trắng như bạc, người con trưởng của gia đình Rothschild nhưng sống rất khổ sở trong lâu đài của mình. Không con cái, góa vợ, chung quanh toàn những kẻ chỉ rình có cơ hội là ăn cắp, buồn rầu nhìn lũ cháu Pháp hóa hay Anh hóa tới vợ vệt của cải mình mà chẳng thém nói một lời cảm ơn hay một câu mát lòng hỏi dạ».

Thế hệ Rothschild tàn lụi

Sang đời lũ cháu thì cái máu say mê kiếm tiền, say mê kinh doanh lẫn lộn hình như đã nhạt, chúng có vẻ thảnh thơi và cảm thấy quá no đủ. Chúng bây giờ là những tay vai vế trong hàng quý tộc mới, quý tộc tiền bạc, chúng nghĩ chỉ nên giữ tất cả cái gì mình đã có chứ chẳng cần phải tìm kiếm thêm cho mệt. Và điều quan trọng là phải hưởng thụ đừng dành dụm từng xu như ông cha ngày xưa. Lũ cháu không thằng nào có tài kinh doanh bằng ông cha, chú. Cửa cái rơi từ trên trời xuống đầu chúng nên chúng đâm lười ư lêu lộng. Chúng chỉ còn tuân theo một điều mà ông nội dạy là lấy nhau toàn những trong họ để tiền khỏi lọt sang dòng khác. Cũng như triều đại Rothschild trước, các Rothschild cháu vẫn đặt liên hệ mật thiết với nhau về phương diện thương mại nhưng sự liên hệ bây giờ không còn chặt chẽ bằng cha chúng ngày trước.

Tính chất quốc tế của ngân hàng Rothschild cho một dòng họ mất dần, để con cháu thích ứng với thời đại tư bản mới tự nó đã phá bỏ biên cương các quốc gia. Các cháu dòng Rothschild ngày nay có thể hoặc là người công dân Pháp tốt hoặc là người công dân Anh yêu nước.

Mặc dầu thành kiến dòng họ đã được «giải phóng» tuy nhiên, vẫn còn tín ngưỡng ràng buộc. Bởi vậy, Lionel de Rothschild, con trai trưởng của Nathan Rothschild suốt 14 năm dài không thi hành nổi nhiệm vụ một dân biểu mà thành phố Luân Đôn dành cho ông chỉ vì cái lệ mỗi khi vào Quốc Hội, dân biểu phải làm

lễ tuyên thệ trung thành với tín ngưỡng chúa Ki Tô. Mãi tới 1858, cái lệ ấy mới bỏ đi ở viện dưới.

Về tiền bạc thì chính phủ Anh vẫn tiếp tục vay Rothschild. Lionel là chủ nợ trên số tiền 160 triệu đồng bảng Anh trong số có cả Mỹ và nhiều nước khác. Năm 1879, Lionel chết, trước khi không còn ở trên thế gian chừng vài tháng, ông còn ký cho Anh vay thêm 4 triệu bảng Anh để chi dùng vào việc đào kênh Suez. Tuy rằng Rothschild mất ngôi độc bá thị trường chứng khoán Luân Đôn nhưng ngân hàng Rothschild vẫn không ngừng thu hết triệu bảng này đến triệu bảng khác vào kết.

Sự suy sụp của Rothschild thấy rõ ở Paris hơn ở Londres. Alphonse, trưởng nam của James kế vị cha hoạt động không kém phần hăng hái trong khi các em ông sống theo sở thích riêng và bỏ nghề «Rothschild».

Năm 1883, nhà Rothschild nhẩy vào kỹ nghệ dầu hỏa bên Nga và tìm được mỏ dầu rất lớn ở vùng Bakou nhưng lúc ấy dầu hỏa mới chỉ dùng để thắp đèn thôi. Đến khi khai thác thành năng lực thì mỏ dầu Bakou đã sang tay đảng Bôn Sơ Vích.

Năm 1905, Alphonse mất, không có con cái chi cả.

Bên Vienne, con trai Salomon chỉ làm chủ tình hình tài chánh được một thời gian rồi bị đánh lui dần dần. Năm 1874, Anselme Rothschild (cháu) chết với tất cả những danh dự một nhà tài chánh cỡ lớn và là nhân viên của hội đồng các ông «chúa» (Chambres des Seigneurs). Tuy nhiên, Rothschild cũng đã kém rực rỡ.

Tài Francfort, con trai của Charles thừa kế gia tài ông bác nhưng người cháu có khuynh hướng về nghệ thuật và sách vở hơn kinh doanh tài chánh, ông là một dân biểu trong liên bang miền Bắc nước Đức nhưng ông chẳng có tài dùng tiền để tạo sức mạnh. Khi chết giao lại cho em là Guillaume de Rothschild, người này còn bết hơn, chỉ mười năm sau nhà ngân hàng phải đóng cửa. Bà vợ Guillaume cùng con rể sau ngày Guillaume qua đời thì đứng ra lập riêng nhà ngân hàng khác không dính líu gì đến Rothschild nữa.

TÀI KHỎI

Rothschild tàn lụi nhưng vẫn là Rothschild nghĩa là không ai mang họ Rothschild mà nghèo cả, chỉ có không bành trướng quyền lực tiền bạc của họ hơn lên nên mới gọi là tàn lụi đó thôi. Họ vẫn là những quân công đầy châu báu, vàng ngọc. Họ vẫn là bạn mang nhiều ảnh hưởng với những người cầm quyền chính phủ.

Năm 1900, sau khi trận giặc Boer bùng nổ, thủy quân Anh hạ lệnh bắn chiếc tàu Bundesrat của Đức khiến Đức phản đối kịch liệt. Các báo Anh nhất là tờ «Times» cũng công kích lại nặng nề hai nước như sắp thành thù nghịch thì một quân công thuộc dòng Rothschild, ông Alfred muốn xoa dịu cơn nóng đôi bên, một mặt ông gặp đại sứ Đức để nói nhỏ rằng chính phủ hoàng gia Anh không đồng ý với cơn thịnh nộ của báo chí nhưng phải bỏ tay vì đệ tử quyền bên Anh quá lớn, ông hứa sẽ gặp chủ nhiệm tờ «Times» nói chuyện. Anh

hoàng Edouard VII rất tán thành việc này, và một bữa cơm thân mật do Alfred khoản đãi, ông Buckle, chủ nhiệm tờ «Times» đã giải quyết êm thấm vụ tàu Bundesrat. Cũng vào thời gian trên, bên Trung Quốc có loạn «Quyền Phỉ» (Boxer Rebellion) đánh phá các tô giới ngoại quốc. Quốc tế liền triệu tập một hội nghị để gửi đoàn quân viễn chinh qua đánh dẹp. Alfred Rothschild đón biết ý kiến của hoàng đế Đức, để làm đẹp lòng vua, ông liền vận động đủ mọi ngõ ngách cho đại diện nước Đức làm tư lệnh liên quân.

Trong một tác phẩm tựa đề «Rothschild frères» tác giả Augustin Hamon viết :

«Toute l'économie française : agriculture, industrie, commerce, banque, services concédés est contrôlée par eux soit seuls, soit le plus souvent en co-participation avec les autres grands banquiers.

«Ceux-ci sont les maitres économiques du pays aussi bien que les maitres de sa politique intérieure et extérieure. C'est conjointement que tous ces puissants financiers exercent leur pouvoir. Mais de tous, les Rothschild nous apparaissent comme les plus puissants». (Toàn bộ sinh hoạt kinh tế Pháp, nông nghiệp, kỹ nghệ, thương nghiệp, ngân hàng cùng nhiều dịch vụ khác đều nằm dưới quyền kiểm soát của họ, hoặc đứng một mình hoặc liên kết với những tài phiệt khác.

Họ là những chủ nhân kinh tế của xứ sở đồng thời họ cũng là những người lãnh đạo đường lối chính trị đối ngoại và đối nội. Trong đám người ấy dòng Rothschild có thể nói là mạnh hơn hết).

Người ta nói đến sự tàn lụi của Rothschild nhưng nếu truy nguyên để tìm hiểu sự tàn lụi đó, người ta thấy rằng chính người thuộc dòng Rothschild lại là cái loa tuyên truyền cho nó nhiều hơn bất cứ ai khác. Anh em nhà Rothschild muốn như vậy. Là những dân Do Thái bị ghen ghét bởi người đồng chủng kém may mắn hơn, bị hận thù bởi dư luận cho rằng bọn Rothschild là kẻ bao nhiêu lâu nay chuyên trục lợi trên những đau khổ của xứ sở nào chiến tranh (đệ nhất thế chiến), nào vụ Kênh Panama, nào vụ Dreyfus v. v... Vì vậy Rothschild bây giờ cần làm ăn kín đáo hơn, tốt hơn hết là ngồi ở trong bóng tối mà đặt đây, cấp thời xóa bỏ hết những vết tích lộ liễu. Trong niên giám Desfossés cứ thấy mất dần không thấy nhắc tên Rothschild, ở mọi chỗ chỉ ghi 13 sí nghiệp của Rothschild đã quá rõ ràng từ trước tới giờ cốt để đánh lừa dư luận. Kỳ thực bên trong, cả ngân dịch vụ của nền kinh tế Pháp đều do ngân hàng Rothschild frères điều khiển, sắp xếp suốt từ 1900 đến năm 1935.

Tình hình Rothschild tại Ý và tại Đức

Ở Ý, thế lực Rothschild ngay từ cuối thế kỷ 19 đã chỉ còn là cái bóng khi nhà ái quốc Ý Garibaldi phát là cờ đỏ một mặt kêu gọi thống nhất đất nước, một mặt chống thống trị Áo quốc.

Charles Rothschild hẳn không thể ở Ý lâu được nên vội vã thu xếp rời về quê cha bên Đức.

Ở Đức sau đệ nhất thế chiến (1914-1918), phong

trào bài Do Thái mỗi ngày mỗi bành trướng nên anh em con cháu Rothschild lo chuồn khỏi Đức, đem của cải sang Pháp, sang Anh, sang Áo.

Năm 1938, quân đội Quốc Xã tập trung nơi biên thùy Đức — Áo, họ hàng Rothschild vội vã bỏ Áo chạy qua Pháp, Thụy Sĩ và Anh, chỉ còn một mình quận công Louis de Rothschild ở lại coi sóc nhà ngân hàng.

Tháng 3 (1938) ngày 10, chuông điện thoại ở Thụy Sĩ gọi cho Louis hay tin quân Đức đã vượt biên giới tràn vào Áo quốc, nước Áo lâm nguy và yêu cầu Louis trốn gấp ngay. Nhưng Louis đã bị hai đội viên S.S. nhận diện ở phi trường nên chặn lại và tịch thu thông hành. Louis đành trở về Vienne ngồi đợi các hung thần Quốc Xã tới.

Tại Vienne, dân chúng tấp nập đeo trên tay tấm băng có mang dấu hiệu chữ thập chéo của Quốc Xã. Đảng viên quốc xã Áo đứng đầy trong lâu đài Rothschild. Ngay đêm ấy, Louis de Rothschild bị bắt đi. Lính Quốc Xã ném Louis vào nhà giam cùng với các lãnh tụ cộng sản Áo và bắt làm khổ dịch như khuôn vác bao cát, đào hào đắp lũy bên cạnh những đảng viên cộng sản. Louis sau này khi đáp lại cuộc phỏng vấn, có kể rằng : « Ông và những người cộng sản sống chung thật dễ dàng (We got on rather well), chúng tôi đều nhận thấy chỗ giam này chính là một thế giới không hề có giai cấp». (We agreed that this was the world's most classless cellar).

Mãi cuối tháng 4, 1938 mới có lệnh Bá Linh đem Louis de Rothschild ra khỏi chỗ giam chung với cộng sản để đưa về đại bản doanh Gestapo tại Vienne. Một

người Đức tên Otto Weber đến gặp Louis mang theo điều kiện của Herman Goering, thống chế Đức đòi đổi mạng Louis lấy hai triệu đô la và xưởng đúc thép, mỏ than Vitkevitz bên nước Tiệp Khắc.

Hai triệu là chuyện dễ, nhà máy Vitkovitz là chuyện khó vì có những rắc rối pháp lý, nhà máy đó còn nhiều liên hệ với chính phủ hoàng gia Anh Cát Lợi nên gia đình Rothschild không chịu.

Đầu năm 1939, Otto Weber bị Gestapo bắt, giữa phe Goering và Himmler xảy ra những xung đột về vụ gia sản Rothschild. Cuối cùng, chính phủ đệ tam Reich thỏa thuận mua lại nhà máy Vitkovitz với giá 29 triệu đồng bảng Anh (Nhưng hợp đồng chưa kịp thi hành thì quân Đức đã chiếm Tiệp Khắc). Còn Louis de Rothschild được thả sau khi đã nộp đủ tiền chuộc. Louis bay luôn qua Mỹ quốc và trở thành công dân Mỹ.

Thế lực Rothschild sau đệ nhị thế chiến hoàn toàn không còn gì ở Đức nữa.

Triều đại Rothschild mới

Tại Mỹ, Rothschild không đương đầu nổi với tài phiệt Mỹ, đất dụng võ của dòng họ gần hai thế kỷ qua là Âu Châu. Do đó, Rothschild, để thiết lập lại triều đại mới, tất nhiên phải quay về Âu Châu.

Năm 1944, các ông Guy James Henri và Edouard de Rothschild đã leo lên đoàn xe quân đội đồng minh trở về Pháp, sửa sang ngôi nhà cũ đường Laffite mà

thống chế Pétain cho trưng dụng làm trụ sở « Secours National Entraide d'Hiver ». Gia sản khổng lồ của dòng họ cũng từ các nơi kéo về Pháp xây dựng quyền lực xưa. Sẵn người, sẵn của, sẵn kế hoạch, quên thuộc đường lối kinh doanh, có rất nhiều liên hệ lại thêm nhiệm vụ kiến thiết Âu Châu hậu chiến để ngăn sự bành trướng của Sô Viết, nên việc xây dựng kia thật dễ dàng nhanh chóng.

Tập san « Lectures Françaises », tác giả Henri Coston đã nói về đế quốc Rothschild hiện tại, ông viết :

« Pour donner une idée au lecteur de l'importance du groupe Rothschild dans l'économie française, voici une courte liste des affaires où la banque de la rue Laffite possède des intérêts, tantôt majoritaires, tantôt minoritaires mais toujours importants. Il va sans dire que ce n'est là qu'une petite partie de leur Empire car la discrétion de cette banque privée et les privilèges, dont elle jouit ne facilitent guère la tâche de l'historien ». (Để cho đọc giả rõ tầm quan trọng của nhà Rothschild trong kinh tế Pháp, dưới đây xin liệt kê vào một danh sách ngắn những áp phe mà nhà ngân hàng ở Laffite có cổ phần hoặc nhiều hoặc ít nhưng lúc nào cũng nắm vai trò trọng yếu. Tưởng cũng chẳng cần phải nói đây chỉ là một phần nhỏ của đế quốc Rothschild thôi vì nhà ngân hàng là của tư nhân dòng Rothschild không những làm ăn rất kín đáo lại có rất nhiều quyền hành để che giấu nên công việc tìm tòi khám phá cho một sử gia không dễ dàng gì).

Danh sách ngắn ấy như sau :

a) Ngành ngân hàng, hỏa xa, cơ sở đầu tư gồm có :

- Banque de l'Afrique Occidentale
- Société Financière pour l'Europe
- Crédit Algérien
- Merchant Bank of Central Afrika
- Société financière de Gérance et de Participation
- Société de Gestion de fonds de placements de la rue Laffite
- Chemins de fer du Nord
- Chemin de fer du N.O.
- Chemins de fer de Djibouti
- Chemins de fer du Maroc
- Chemins de fer de l'Indochine et du Yunnan
- Chemins de fer économiques
- Société d'investissements du Nord
- Union Européenne Industrielle et Financière
- Comptoir Lyon — Allemand
- Compagnie Européenne pour l'Industrie et de la Finance
- Compagnie de Financement pour l'Industrie Atomique
- Central Mining and Investment Corp Ltd

— Compagnie Intercontinentale Commerciale et Financière.

.....

b) Ngành dầu lửa gồm có

- Francarep
- Cofirep
- Afropec
- Pétrole Serco
- Antar Pétroles de l'Atlantique
- Pétrosarep
- Eurafrep
- Pechlbronn Rep
- Royal Dutch
- El Paso
- Petrofrance
- Safrep

c) Ngành quặng mỏ gồm có :

- Le Nickel
- Mines d'Aouli
- Mines de fer de Mauritanie
- Mines de cuivre de Mauritanie
- Compagnie minière de Conakry
- Mines d'uranium de Franceville
- Compagnie Belge des mines, minerais et métaux

- Commercial Metal Cie
- Compagnie Française des Mines
- Charbonnages de Limbourg

d) Ngành hóa chất gồm có :

- Kuhlmann
- Naphtachimie
- Fertilizantes Sintelicos
- Compagnie Française des Matières Colorantes
- Société centrale de la Dynamite
- U.C.L.A.F.
- Compagnie Industrielle minière et chimique...

e) Ngành đúc thép, cơ khí và điện gồm có :

- Compagnie Electro mécanique
- Forges et Aciéries du Nord et de l'Est
- Laminoirs, Haut Fourneaux, Forges, Fonderies et Usines de la Providence
- Société Industrielle et Financière des Ateliers et Chantiers de la Loire
- Ateliers de Constructions Electriques de Charleroi
- Sofina
- Lorraine Luneville...

f) Ngành hàng hải thương vụ gồm có :

- Société Transafricaine
- S.A.G.A.
- Chargeurs Réunis
- Société Navale de l'Ouest
- Bateaux à vapeur du Nord.

Và còn bao nhiêu ngành khác, mỗi ngành Rothschild đều có cả chục cơ sở, như bông sợi, cao su, nhà xuất bản, toàn điện cơ I.B.M., sản xuất xe hơi v.v...

Nền cộng hòa Pháp quốc là nền cộng hòa Rothschild

Trước đây, một dân biểu Pháp, ông Jules Guesde đã hét lên giữa quốc hội khi tranh luận : « La République a un roi et ce Roi c'est Rothschild ! (Nền cộng hòa hiện có ông vua, ông vua ấy là Rothschild).

Ngày nay, nền cộng hòa ấy đã hoàn toàn ở trong tay Rothschild. Cố Tổng thống Pháp Georges Pompidou là một quản trị viên của nhà ngân hàng Rothschild, đã số bộ trưởng trong chính phủ Pompidou đều ít nhiều có liên hệ với Rothschild và gần một nửa số dân biểu Pháp được sự ủng hộ tài chánh vận động đắc cử của Rothschild.

Hãy quay trở lại lịch sử ngày 13 tháng 5 năm 1958 khi có cuộc nổi dậy của quân đội Pháp ở Algérie khiến cho nền đệ tứ cộng hòa Pháp sụp đổ. Bề ngoài

người ta chỉ thấy tướng De Gaulle lên nắm chính quyền do quốc hội nhiệt liệt đồng thanh kêu gọi. Thật là một cuộc cách mạng !

Tuy nhiên, sự thật thì cuộc « cách mạng » ấy không hề tự phát mà nó đã được sửa soạn từ lâu bởi những người có nhiều phương tiện trong tay.

Đệ tứ cộng hòa Pháp bao lâu nay tỏ ra bất lực không giải quyết nổi những vấn đề lớn của tình thế trước mắt, nó bị dằng xé bởi quá nhiều khuynh hướng chính trị. Giới tài chánh không thể ngồi im, họ cần phải tìm cách lật đổ nó. Họ cần phải tìm người đầy đủ uy tín để thành lập nền đệ ngũ cộng hòa mà sắp xếp lại những quyền lợi của họ ở Phi Châu bằng cách thừa nhận nền độc lập của các quốc gia Phi Châu.

Người đi bước đầu trong kế hoạch là Thủ Tướng Mendès France gốc Do Thái, bạn thân của nhóm Rothschild.

Bước thứ hai là tổ chức O.A.S. khởi loạn.

Bước thứ ba là tấn phong người anh hùng Pháp quốc De Gaulle.

Bước thứ tư là Heorges Pompidou, người đáng tin cậy nhất của Rothschild lên ghế Thủ Tướng Pháp.

Bước thứ năm là Pompidou lên thay thế De Gaulle để biến nền cộng hòa Pháp quốc thành cộng hòa Rothschild như hiện nay.