

TƯ TƯỞNG TRỌNG THƯƠNG CỦA LƯƠNG KHẮC NINH TRÊN TỜ “NÔNG CỔ MÍN ĐÀM”

TRẦN VIỆT NGHĨA*

1. Vài nét về tờ *Nông cổ min đàm* và chủ bút Lương Khắc Ninh

Ngày 14-2-1901, Toàn quyền Đông Dương Paul Doumer ra nghị định cho phép xuất bản tờ *Nông cổ min đàm* (1). Tờ báo này do Canavagio, một người Pháp, có chân trong Hội đồng Quản hạt Nam Kỳ làm chủ nhiệm, Lương Khắc Ninh làm chủ bút. Báo ra số đầu tiên vào ngày 1-8-1901 và phát hành trên địa bàn Nam Kỳ. Trụ sở in báo ban đầu là ở số 84, đường Lagrandière (nay là đường Lý Tự Trọng), Sài Gòn. Tuy là nhật báo nhưng trong thời gian đầu báo phát hành mỗi tuần một số vào ngày thứ năm, về sau một tuần ba số. Báo in khổ nhỏ 20-30 cm, với 8 trang in/số. Một số mục chính của báo là *Thương cổ luận*, *Hiệp thương bốn chiều*, *Lập thương cuộc* và một số tiểu mục về nông nghiệp, kỹ nghệ, lời rao, quảng cáo, văn học, nghệ thuật, lối sống và y tế.

Thời gian tồn tại của báo khá dài, từ năm 1901 đến năm 1924. Tuy nhiên, những bài bình luận về nghề buôn chỉ tập trung nhiều trong ba năm đầu tiên khi Lương Khắc Ninh làm chủ bút. Cùng một chủ đề về nghề buôn nhưng ông sử dụng các mục khác nhau để thể hiện như *Thương cổ luận*,

Đại thương hiệp bốn cách và *Lập thương cuộc*. Trong 140 số đầu tiên chỉ có các số 2, 6, 73, 78, 127 và 138 không có mục *Thương cổ luận*. Từ số 141 đến số 150, mục này được thay thế bằng mục *Lập thương cuộc*. Để tránh trùng lặp về nội dung, năm thứ nhất tờ báo diễn giải lợi ích của buôn bán trong đời sống xã hội; năm thứ hai phản ánh những hạn chế trong buôn bán của người Việt Nam; năm thứ ba chỉ dẫn những cách thức buôn bán để đi tới thành công (2).

Lương Khắc Ninh (tự là Dũ Thúc, hiệu là Dị Sử Thị sinh năm 1862 tại làng An Hội, tổng Bảo Hựu, phủ Hoằng Trị, tỉnh Vĩnh Long và mất năm 1943. Quê gốc của ông ở tỉnh Quảng Nam. Thừa nhỏ ông học chữ Nho, sau đó học chữ Quốc ngữ và chữ Pháp. Sau khi tốt nghiệp trường Le Myre de Vilers ở Mỹ Tho, ông được bổ vào làm việc tại Sở Thương chánh Bến Tre trong thời gian từ năm 1880-1893. Sau đó ông làm thông ngôn cho tòa án Bến Tre. Năm 1900, ông rời Bến Tre lên Sài Gòn lập nghiệp. Năm 1902, ông trúng cử vào Hội đồng Quản hạt Nam Kỳ, tiếp đến là Hội đồng tư vấn Đông Dương năm 1906. Ông vừa là một trí thức Nho học, vừa là một trí thức Tây học, nên am hiểu sâu sắc hai nền

* TS. Khoa Lịch sử, Trường Đại học KHXH&NV-DHQGHN

văn hóa Đông Tây. Ông là một nhà cổ động công thương, một nhà văn hóa và một nhà chính trị, nhưng dấu ấn chính trị của ông khá mờ nhạt trên chính trường.

Lương Khắc Ninh là một trong những cây bút tên tuổi của làng báo Nam Kỳ lúc đó. Ông trực tiếp phụ trách mục *Thương cổ luận*, mục quan trọng nhất của tờ báo, chuyên bàn luận về nghề buôn. Do sự khác biệt về quan điểm làm báo giữa ông và Canavagio nên ông phải chia tay tờ *Nông cổ mín đàm* sau vài năm làm chủ bút. Những chủ bút tiếp theo của tờ báo này là Trần Chánh Chiêu, Nguyễn Đồng Trụ, Lê Văn Trung và Nguyễn Chánh Sắt. Một số cộng tác viên tiêu biểu của tờ báo là Huỳnh An Cư, Nguyễn Khắc Huê, Nguyễn Khắc Xương, Đặng Quý Thuận, Lương Cư Bá, Nguyễn Thiện Kế và Trần Khắc Kỷ... Họ chủ yếu là những trí thức, chức sắc và công thương ở Nam Kỳ.

Lương Khắc Ninh sử dụng lối văn viết báo nhẹ nhàng, với những lời lẽ kính cẩn, thiết tha trong từng bài báo để gây cảm tình của người đọc. Một số cụm từ mà ông hay dùng đậm chất ngôn ngữ Nam Kỳ như bốn quốc, nhứt báo, ráng sức; lỗi xưng hô gần gũi như bạn hữu ôi, bạn đồng quốc, anh em bạn hữu...; những từ kính cẩn như xin các vị quý nhơn, cúi xin chư vị ...; những từ biểu cảm như tiếc thay, tiếc lắm, rất tiếc, uống lắm, thương thay, hổ lắm, ôi thôi, hời ôi, thương ôi... trong bàn luận và cổ động việc buôn bán.

Lương Khắc Ninh táo bạo và sắc sảo khi luận bàn về nghề buôn. Qua những lời bàn của ông, người đọc thấy rõ được nỗi băn khoăn, trăn trở và xót xa của ông trước sự nghèo nàn của đất nước và sự hối thúc dân chúng buôn bán để làm giàu. Tuy nhiên, tờ *Nông cổ mín đàm* lại có quá ít người đọc. Sau gần một năm phát hành chỉ có 325

người đặt mua báo, trong đó có tới gần 100 người không chịu trả tiền mua báo. Không ít lần báo quán phải tỏ lời một cách tế nhị để đòi tiền nợ của người đặt mua. Năm thứ hai, số người đặt mua báo chỉ là 350 người, và với giá bán 5 đồng/năm/người thì tổng số tiền báo thu được là 1.750 đồng, trong khi đó tổng chi phí là hơn 2.000 đồng. Tuy lỗ ròng nhưng ông vẫn cố gắng duy trì tờ báo của mình với mong muốn giúp dân chúng dần hiểu rõ “sự đại thương là đệ nhứt cách giúp cho dân phú quốc cường” (3).

Tư tưởng trọng thương của Lương Khắc Ninh được thể hiện rõ trong những bài luận bàn về nghề buôn của ông trên tờ *Nông cổ mín đàm*, với những nội dung chính như sau: *Một là*, phê phán tư tưởng coi thường nghề buôn; *Hai là*, đề cao nghề buôn; *Ba là*, vận dụng tư tưởng Nho giáo trong buôn bán; *Bốn là*, hùn vốn lớn để buôn lớn thu lãi lớn; *Năm là*, bài Trung Hoa và Ấn Độ, dựa vào Pháp để buôn bán.

2. Phê phán tư tưởng coi thường nghề buôn

Lương Khắc Ninh cho rằng con người là yếu tố quan trọng để làm nên một cuộc đại thương. Sở dĩ người nước ngoài có thể làm được cuộc đại thương còn người nước ta thì không là do sự khác biệt về đạo đức và lối sống. Ông chỉ ra một số tập tính xấu ảnh hưởng đến việc buôn bán của người Việt Nam như sau: *Một là* giữ sự độc lợi không chịu lo xa. Ai có nhiều thì tiêu nhiều, ai có ít lại không biết tiêu ít. *Hai là* tánh hay liêu về việc phi lý, gan về cách phi nghĩa. Người nước ta đam mê đánh bài bạc, đó chỉ là nghề cầu may, ngàn lần thua mới được một lần (4). *Ba là* tính ganh hiềm “thấy ai giàu hơn, sang hơn mình thì không ưa; thấy ai dở hơn, nghèo hơn, hèn hơn mình thì khinh bạc, chê bai” (5). *Bốn là* tính “ưa vui không ưa buồn, chịu sướng không chịu

cực, biết thanh ít biết suy, muôn đời trị chứ không thích loạn, chịu dễ chẳng chịu khó” (6). *Năm là* tính ích kỷ “của ai nấy giữ, tính riêng, lo riêng”, “ít bầu bạn, thiếu anh em, không ai đỡ ai, không ai giúp ai, không ai nương cậy ai, không ai vì ai, không ai thương ai, không ai lo cho ai, không ai tin ai, không ai kể ai, không ai trọng ai, không ai khen ai phải, không ai chê ai quấy, không ai thiệt với ai, không ai tin ai, không ai luận phải luận quấy với ai, không ai tin hơn tin thua với ai” (7). *Sáu là* ưa dùng hàng ngoại quốc, hễ thấy của lạ là nghĩ khó làm; làm mà thấy khó thì bỏ vì thiếu sự kiên nhẫn (8). Theo ông, những tập tính xấu này làm cho người nước ta không đồng tâm đồng chí cùng nhau hùn vốn buôn bán vững bền được. Sự ghen tuông và đối trá làm cho “chúng ta sanh ra ở nơi có thiên thời, địa lợi, nhưng thiếu nhơn hòa” (9). Người giàu coi khinh người nghèo, người nghèo không kính trọng người giàu. Hai bên đều không ưa và tin nhau nên người “tuy đông người mà ít sức, tuy nhiều mặt mà kém lòng” (10).

Ông phê phán nếp nghĩ người nước ta không thể buôn bán lớn vốn hần in trong xã hội: “Xưa nay không buôn to bán lớn, nên làm không dạng, cứ ai làm nấy ăn mà thôi, vậy chớ ông bà mình chẳng buôn bán chi cũng giàu, có điển có đất có nhà có cửa rần rần, cũng nhờ làm ruộng cho vay, lựa phải buôn bán mà làm chi; và lại người mình không có thói quen hùn hiệp buôn bán nên không làm dạng” (11). Theo ông, nếu người ngày nay “mà cứ theo tục, không đổi thì quả là khờ và thiệt hại nhiều lắm” (12), nếu không lo học hỏi và buôn bán thì sẽ mãi đi ở dợ và làm đầy tớ cho người nước ngoài.

Lương Khắc Ninh lý giải người phương Tây giàu có theo kiểu lưu truyền của tộc là

vì họ biết giữ của và sinh của cho con cháu; biết sống tự lập, tự lao động làm ra tiền và biết trân trọng thành quả của người đi trước. Người nước ta khi có tiền thường mua đất xây nhà, không dạy con cháu học hành nên chững hờ đốn, lười nhác và ham phá phách. Khi phá sản và trở nên nghèo nàn thì lại đổ cho tục “*Mấy ai giàu ba họ, mấy ai khó ba đời*”. Theo ông, buôn bán thì không tránh được những rủi ro tai biến bởi “*lý phú tự nhiên*”, nhưng không thể vì lẽ may rủi ấy mà khư khư không dám buôn bán lớn.

Lương Khắc Ninh phê phán tâm lý sính hàng ngoại. Nam Kỳ tuy được thiên nhiên ưu đãi, nhưng người dân không biết thủ lợi mà để cho người nước ngoài gom hết lợi, thật là “*đặng chỗ sanh mà không biết chỗ hưởng*” (13). Tuy hàng của người nước ngoài không phải cái gì cũng tốt và chất lượng, nhưng họ lại biết cách bán cho ta để lấy tiền. Người nước ta từ vua chúa đến dân thường đều ưa dùng của lạ, cứ “hễ có tiền thấy lạ mua chơi, rồi bỏ, lại chịu tổn hao mà mua, không có chút lòng nào mà tiếc nuôi chi sự phí tiền vô ích, thật lấy làm thương xót của trời đất” (14).

Việc Lương Khắc Ninh thẳng thắn chỉ rõ những điểm hạn chế trong bản tính và lối sống của người Việt Nam đã bị một số người phản đối. Số báo 29 đăng một lá thư của một người đọc cho rằng việc làm này của ông đã làm mất lòng nhiều người (15). Lương Khắc Ninh biết rõ sự định kiến của một bộ phận dư luận xã hội nhưng ông vẫn quyết tâm nói rõ những hạn chế đó để đồng bào thấy hết, từ đó sửa hết để cùng nhau hùn vốn buôn bán lớn, để khỏi bị người nước ngoài “*dị nghị bản tính người Nam ta nào là không biết lý tài, không thủ tín, thị tín với nhau cho nên mới không thể hùn hiệp buôn chung, làm chung*” (16).

3. Để cao nghề buôn

Trước Lương Khắc Ninh, những nhà cải cách Việt Nam cuối thế kỷ XIX như Nguyễn Trường Tộ, Phạm Phú Thứ và Bùi Viện đã nhấn mạnh đến vai trò của thương nghiệp đối với sự phát triển và tồn vong của đất nước. Tuy nhiên, những bản điều trần cải cách của họ chỉ bó hẹp trong phạm vi triều đình. Đến Lương Khắc Ninh, qua tờ *Nông cổ mín đàm*, ông đưa vấn đề nghề buôn ra trước dư luận để mọi người cùng bàn luận.

Theo Lương Khắc Ninh, các nước như Nhật Bản, Xiêm La và Trung Hoa đều phải học tập những kỹ xảo, kỹ nghệ buôn bán của phương Tây để làm giàu. Người nước ta thì mãi lo khoa cử, vui thú ruộng đồng, nên không có ai học hỏi kỹ nghệ và buôn bán cả. Sai lầm của nhiều thế hệ cộng lại làm cho nước ta suy yếu, để rồi mất chủ quyền. Nước đã mất chủ quyền thì người dân phải mau thức tỉnh để sửa sai, còn hơn là chấp nhận làm nô lệ mãi cho người. Ông kêu gọi dân chúng không nên chìm đắm trong lạc thú, không nên để lãng phí thời gian, mà phải ra sức học tập kỹ nghệ và buôn bán để đua tranh với các nước, đua bơi với đời. Ông cho rằng người ở đời có ba cái lo, đó là lo học, lo tiền và lo nghề. Người nước ta phải cố gắng học nghề cho khéo để có tiền. Phải có sự linh hoạt, sáng tạo và thực dụng trong học nghề: "Học đủ việc những tài những trí; Học cho thông nghề nghiệp bán buôn" (17).

Lương Khắc Ninh cho biết người Trung Hoa và người Ấn Độ khi đến nước ta rất nghèo khổ, nhưng do họ biết cách thức làm ăn từ việc nhỏ tới việc lớn mà trở nên giàu có. Ban đầu họ phải đi làm công cho các nhà buôn lớn để có cái ăn, cái mặc và chỗ ở, đến khi ổn định thì họ biết hùn vốn kinh doanh, và chỉ sau năm bảy năm đã thay đổi

được cuộc sống của mình. Họ thấy dân ta nghèo nên khinh bỉ, coi dân ta chỉ là hạng ở dợ, làm công cho họ. Thấy làm ăn dễ nên họ đến nước ta như "*lắm ăn một ngày ăn một nhiều*", còn dân nước ta thì như lá dâu "*một ngày lớn lên là một còi*" (18). Lương Khắc Ninh chỉ ra một thực trạng đáng buồn này cốt là để thức tỉnh dân chúng. Ông muốn đánh vào lòng tự ái dân tộc để thúc đẩy người Việt Nam cố gắng vươn lên làm giàu.

Theo Lương Khắc Ninh sau những năm tiếp xúc với người Pháp, tuy người dân thành thị ở Nam Kỳ đã trở nên lịch lãm, ăn ở sạch sẽ và thông thạo luật lệ, nhưng họ mới chỉ "thông thái mau hết sức về việc xa xỉ, về lý tự bạo, mà không thông thái về cách tính toán", nên "không có thấy hàng buôn nào cho lớn, làm nghề nào cho to; vụ lợi không làm, còn vụ hại thì thích làm" (19). Nghề buôn ở Nam Kỳ tuy phát triển, nhưng số người Việt Nam tham gia buôn bán không nhiều, chủ yếu buôn bán nhỏ chứ ít buôn bán lớn. Số người Hoa buôn bán lớn có tới 2000-3000 người, thì số người Việt Nam chỉ là 5-10 người. Lương Khắc Ninh cảnh báo: "Trong năm mười năm tới nữa mà cứ không buôn lớn và không học nghề chi cho giỏi, thì kẻ nghèo khó còn tăng trên số ngàn nữa" (20). Ông tha thiết kêu gọi đồng bào tham gia buôn bán: "Người sáu tỉnh phải buôn phải bán; Nếu không thì ắt hổ, ắt hèn" (21).

Lương Khắc Ninh khẳng định "đại thương là mối lợi trong thế gian, không chỉ đối với lục tỉnh mà các vương quốc đều trọng việc thương cổ" (22), hay "muốn có tiền nhiều thì phải buôn cho lớn, ấy là thượng sách" (23). Ông cho rằng nếu người nước ta biết cùng nhau hùn vốn buôn bán để sinh lợi thì còn hơn là tụng kinh niệm Phật, lập miếu cất chùa. Theo ông danh và lợi luôn đi cùng nhau, danh phải thì lợi

phải, cùng nhau hùn vốn buôn bán lớn là lẽ phải nên làm. Nghề buôn là lẽ phải hợp với quy luật của tạo hóa, chứ không phải là nghề hèn mọn như nhiều người nước ta nghĩ xưa nay. Người nước ta phải mau làm nghề đó thì mới không hổ thẹn với trời đất.

4. Vận dụng tư tưởng Nho giáo trong buôn bán

Lương Khắc Ninh cho rằng người xưa tính cách thuần hậu, chất phác, trọng nghĩa khinh tài, nên mới xếp nghề buôn đứng sau cùng trong tứ dân (sĩ, nông, công, thương). Do thời thế thay đổi nên tính cách con người ngày nay khác trước. Họ trọng lợi và ít chú ý đến đạo đức, vậy nên “sanh đời nào thì phải tùy theo đời ấy mà làm, không thể lúc nào cũng khư khư với khuôn mẫu cứng nhắc” (24). Nền giáo dục nước ta thiếu sự dạy và học về nghề buôn, bởi muốn buôn bán được thì người buôn phải biết tính toán, luật lệ và địa lý. Ông nhấn mạnh: “Cách buôn bán là điều dương cần trong đời này” (25). Xuất phát từ suy nghĩ xưa hơn nay nên người sau chỉ làm theo lời của người trước chỉ dẫn. Tư tưởng hiếu cổ đó không thể làm nảy sinh được cái mới. Theo ông câu “Cư hổ kim chi thế phản hổ cổ chi đạo tai đắc đại hổ thân” là để nói về đạo vua tôi, cha mẹ, vợ chồng, anh em, bạn hữu. Người nay mà trái những điều ấy mới là trái với người xưa, chứ không phải là cách thức làm ăn ở đời.

Lương Khắc Ninh nhấn mạnh muốn thành công thì phải tuân theo Ngũ thường: “Nếu thiếu ngũ thường thì làm sao cho đặng” (26), nghĩa là người kinh doanh phải hội đủ năm yếu tố là nhân, lễ, nghĩa, trí, tín. Ông luận giải Ngũ thường trong buôn bán như sau: 1. Việc cùng nhau hùn vốn để buôn bán lớn vừa có lợi cho người hùn vốn, vừa có lợi cho người trong nước. Người có tài, có vốn thì được tiền nhiều. Người không

có tài, vốn ít, thì bỏ sức làm công để có tiền nuôi gia đình, không phải làm thân phận tôi tớ cho người nước ngoài. Trên dưới, giàu nghèo đều có lợi thì đó là *nhân*; 2. Người trong một nước tuy không phải là anh em ruột thịt, nhưng cũng là bằng hữu của nhau. Nếu cùng nhau hùn vốn làm ăn đến trăm người thì đó là *nghĩa*; 3. Khi hùn đồng vốn lớn rồi thì buôn bán phân minh, phân hạng thứ bậc trước sau, luận bàn phân minh, không gièm pha nhau, lấy lẽ dài nhau thì đó là *lễ*; 4. Khi hùn được một nguồn vốn lớn thì phải suy tính làm sao để buôn có lãi lớn, sinh lợi từng giây, từng phút và từng ngày, đó là *trí*; 5. Trong buôn bán lớn phải có người đứng đầu, phải phân công công việc cụ thể to nhỏ cho từng người, đó là *tín*.

Trong khi những trí thức Nho học cấp tiến công kích Nho giáo rất nặng nề, thì Lương Khắc Ninh, một mặt chỉ ra những hạn chế của Nho giáo đã kìm hãm nghề buôn, mặt khác lại biết vận dụng sáng tạo bản thể đạo đức của Nho giáo vào buôn bán. Ông có một cái nhìn khách quan về Nho giáo so với trí thức đương thời. Đây là tư tưởng trội vượt của ông so với họ. Bởi trong buôn bán rất cần có các yếu tố nhân, lễ, nghĩa, trí, tín. Ông can dặn người làm nghề buôn phải giữ đạo đức nghề nghiệp thì mới thành công được.

5. Hùn vốn lớn để buôn lớn thu lãi lớn

Lương Khắc Ninh phân loại hạng buôn thành buôn lớn, buôn nhỏ, buôn phải và buôn quấy. Buôn nhỏ không cần phải vốn lớn và không cần đông người tham gia. Buôn phải là ngoài xem rõ thật nghề buôn, trong là bày chuyện dạy người trọn đạo. Buôn quấy là chuyên tính điều gian xảo, tham lam, ích kỷ, lừa đảo và thất tín. Lương Khắc Ninh cổ động đồng bào tham

gia buôn lớn. Nhận rõ vai trò của vốn trong buôn bán ông luôn nhấn mạnh sự cần thiết phải hiệp lực hùn vốn lớn. Theo ông, có vốn lớn thì mới buôn lớn được, có buôn lớn thì mới lãi lớn được. Nếu buôn một mình thì gặp bất tiện nhiều bề "*nhất chi nan lập*", còn nhiều người tham gia sẽ giảm được những rủi ro trong buôn bán.

Theo Lương Khắc Ninh có hai lý do chính làm cho người nước ta không muốn hùn hiệp vốn để buôn lớn. *Một là* ta chưa có tục hợp sức cùng nhau buôn bán lớn nên có người muốn nhưng e ngại vì chưa thạo buôn bán. *Hai là* có người thạo buôn bán nhưng không muốn làm. Ở xứ Nam Kỳ tuy có tới 200-300 người có thể hùn vốn lớn và đứng đầu cuộc đại thương, nhưng họ nghĩ là họ thông minh, giàu có và muốn an phận. Nếu dư tài sản thì họ cho người nghèo vay để lấy lãi cao nhất. Cách này không làm cho họ giàu thêm bao nhiêu, mà người nghèo càng nghèo thêm.

Những đối tượng mà theo Lương Khắc Ninh có thể đứng ra khởi đầu cho công việc hùn vốn lớn ở Nam Kỳ phải là những quan chức như quan đốc, quan phủ, quan huyện, thông phán, kinh lịch, thông ngôn, ký lục, cai tổng, phó tổng, hội đồng địa hạt, hương cả, hương chủ, hương trưởng, hương chánh..., bởi họ có địa vị và tiền bạc - hai yếu tố quan trọng để làm buôn bán lớn. Họ không cần phải bỏ hết tài sản nhà mình ra để hùn vốn. Nếu họ có 10 mà bỏ ra 1 để hùn vốn thôi thì dân chúng cũng được nhờ rồi. Buôn bán lớn giúp người giàu sẽ càng giàu thêm, người nghèo có việc làm để tự trang trải cho cuộc sống. Nếu người giàu chỉ lo giữ vốn, thì số phần vốn bỏ ra đó cũng không làm cho mình giàu thêm được bao nhiêu, lại phải chịu tiếng là không có chí làm ăn, thậm chí chưa chắc đã giữ được tiền mãi (27).

Lương Khắc Ninh nhấn mạnh sự minh bạch trong buôn bán lớn. Theo ông khi tập hợp được người để hùn được vốn lớn rồi thì những người tham gia hùn vốn phải bàn luận kỹ với nhau để thảo điều lệ, lập phép tắc, bầu người đứng đầu và phân công việc cụ thể cho từng người trong hội, định mức chia lợi nhuận. Ai đóng góp nhiều vốn, bỏ nhiều công sẽ được hưởng lợi nhiều. Ông gợi mở một số nghề có thể buôn lớn để thu lãi lớn ở xứ Nam Kỳ là lập tiệm gỗ, tiệm rượu, tiệm cầm đồ, hăng cho vay và nhà in, đồng thời chỉ dẫn rất cụ thể kỹ thuật buôn bán của các nghề này sao cho có lợi nhất.

Dư luận vẫn khá dè dặt trước tư tưởng buôn bán lớn của Lương Khắc Ninh. Số báo 92 đăng thư của một người đọc gửi đến tòa soạn hỏi ông ba vấn đề lớn, đó là: 1. Sao mà luận hoài?, 2. Luận hoài sao chưa thấy ai hùn hiệp buôn bán chi?, 3. Sao không thấy người luận bàn nào của báo lập nhà buôn?. Ông trả lời ba câu hỏi này như sau: *Một là*, luận hoài cho người hiểu rõ. *Hai là*, người tuy thấy nghe mà chưa xét nên chưa tin, chưa tường nên chưa hùn hiệp buôn bán. *Ba là*, người chưa xét kỹ, chưa tin lời luận là trung lý nên chưa lập được cuộc đại thương. Một số người khác thì tỏ ý bi quan về sự phát triển của nghề buôn, nhất là cuộc đại thương ở nước ta, bởi theo ông tục cũ đâu dễ từ bỏ. Mặc dù tư tưởng buôn bán lớn của ông chưa được dư luận đón nhận tích cực, nhưng ông vẫn kiên trì bám bảo để khuyên nhủ, phân tích, giảng giải và bày cách buôn bán cho dân chúng với ước ao "làm sao một ngày kia mà chúng ta buôn chung choặng cùng nhau, trước làặng lợi lớn, sau là rửa tiếng nghi nang". Tuy nhiên, cũng có lúc ông cảm thấy cô đơn "làm điều ấy được lợi mà bạn đồng quốc vẫn không giúp đến, không chịu làm thì để cho trời đất quý thần phán xét, chứ không nên lo lắng nhiều vì lực bất quá thiên, lý bất

quá cường" (28) và trấn trở "người mà không ưa làm, tôi không hiểu làm sao vậy?" (29).

Đã có một bộ phận dư luận đứng về phía Lương Khắc Ninh. Họ gửi thư động viên ông và tờ báo. Ông Nguyễn Khắc X ở Bến Tre gửi thư khen nhật báo "lời nhuần nhũ ý huyền hòa, và chúc cho thành phát, lại cầu cho đăng nhiều người xem, ắt lâu ngày hữu ích lắm". Ông Nguyễn Tài Kiệm ở Tây Ninh gửi thư khen "lời nói không cao kỳ mà xem thì dễ hiểu" (30). Lương Khắc Ninh tỏ ý mừng vui khi tờ báo đã có những tác động nhất định tới nhận thức của một bộ phận dân chúng Nam Kỳ: "Xét lại cũng có một ít nơi, đã bày buôn bán, xem lại cũng có thành lợi hơn lúc chưa buôn. Vậy tôi lấy làm vui mừng (mừng) hết sức, và ước ao cho đăng nhiều nơi nhiều chỗ hùn hiệp buôn chung, cho rõ đều đại lợi" (31).

6. Bài Trung Hoa và Ấn Độ, dựa vào Pháp để buôn bán

Lương Khắc Ninh chủ trương dựa vào thực dân Pháp để buôn bán: "Người chúng ta tuy sức yếu về tiền tài và ít học. Nhờ có nước đại quốc là Chánh Pháp cai trị dạy dỗ người mình cho thông, vì ý rất muốn cho người bốn quốc rõ biết nghề nghiệp buôn bán. Nếu người bốn quốc đăng thành lợi, ấy là thành lợi trong nước, thì người trên cai trị đăng vui về bình an mà hưởng lợi". Ông hô hào dân chúng hãy "hùn hiệp với người thượng quốc của mình, mà làm nghề buôn. Một điều là người ta đã thông lắm, cậy sức thông của người. Một điều là người ta có vốn lớn sẵn, cậy sức mạnh của người" (32).

Hai đối thủ cạnh tranh đáng gờm nhất đối với thực dân Pháp ở Việt Nam là người Trung Hoa và người Ấn Độ. Người Trung Hoa thao túng thị trường lúa gạo, còn người Ấn Độ thì thu lợi lớn từ hoạt động cho vay nặng lãi. Trong các bài viết của mình,

Lương Khắc Ninh chủ trương hợp tác với Pháp, bài Trung Hoa và Ấn Độ trong buôn bán. Ông coi người Trung Hoa, người Ấn Độ là người dị quốc, còn người Pháp là thượng quốc. Ông lo ngại người Trung Hoa, người Ấn Độ buôn bán lớn thu hết tiền bạc về nước họ thì dân còn lợi cho người Pháp nữa: "Vị như để cho chư dị quốc là người Khách (Trung Hoa), người Thiên trước (Ấn Độ) làm lợi, thì đem hết bạc tiền về xứ họ, có ích chi đâu cho người thượng quốc mình" (33).

Trong những năm đầu thế kỷ XX, tư sản bản xứ mới đang trong quá trình hình thành. Họ vừa non nớt về kinh nghiệm buôn bán, vừa thiếu vốn và kỹ thuật nên thật khó đủ sức cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài. Việc Lương Khắc Ninh gợi ý người dân chọn Pháp làm đối tác hợp sức kinh doanh không phải là không có lý, bởi họ có ưu thế về vốn, kỹ thuật và giàu kinh nghiệm buôn bán lớn. Tuy nhiên, ông chưa tính tới một khía cạnh khác, đó là nếu hợp tác chặt chẽ với Pháp thì tư sản bản xứ sẽ bị cột chặt vào tư bản Pháp. Thực dân Pháp muốn hợp sức với tư sản bản xứ chỉ để kìm hãm các đối thủ cạnh tranh nặng ký của chúng, chủ yếu là người Trung Hoa và người Ấn Độ.

Lương Khắc Ninh một mặt kêu gọi dân chúng chống lại người Trung Hoa và người Ấn Độ để lấy lại thương quyền, mặt khác hô hào họ hợp tác kinh tế với người Pháp. Dân chúng khó mà chấp nhận kiểu lấy tiền của người Trung Hoa, người Ấn Độ để đổ vào túi của người Pháp. Lương Khắc Ninh thực ra là tiếng nói đại diện cho giới tư sản bản xứ đang trong quá trình hình thành. Để có thể tồn tại được trong giai đoạn trứng nước thì nó không còn có cách nào khác hơn là đành phải chấp nhận cộng tác với tư bản Pháp. Chủ trương hợp tác với Pháp của ông

bước đầu phản ánh xu hướng mại bản hóa của tư sản Việt Nam.

Nhận xét

Tên gọi *Nông cổ mín đàm* chỉ đơn giản là uống trà nói chuyện nhà nông và buôn bán, nhưng nội dung của nó lại đề cập sâu đến những vấn đề kinh tế của đất nước. Lương Khắc Ninh là linh hồn của tờ báo này. Linh hồn không chỉ thể hiện ở số lượng bài báo mà còn ở bản lĩnh, tư duy và dấu ấn của người làm báo. Ông không ngần ngại bày tỏ quan điểm của mình, cho dù điều đó có thể làm một bộ phận người đọc phật ý. Ông vượt qua tầm nhận thức chật hẹp, khuôn cứng và giáo điều của Nho giáo để đưa tư tưởng trọng thương đến với dân chúng. Những bài luận bàn về nghề buôn của ông đã gọi mở ra một lối tư duy kinh tế mới, tiến bộ và hiện đại ở Việt Nam.

Lương Khắc Ninh làm báo không vì lợi ích kinh tế mà vì lợi ích dân tộc. Ông nói rõ mục đích ra báo là "lập ra nhật báo này đặt luận về kỹ nghệ và thương cổ, chớ chẳng phải có ý tham lợi bán chữ mà lấy tiền... chỉ mún (muốn) cho người bốn quốc có kỹ nghệ và thương mại" và khẳng định đại thương là "đệ nhứt cách giúp cho dân phú quốc cường" (34). Vượt qua sự phản ứng trái ý của một bộ phận dư luận xã hội, ông bền bỉ luận bàn về nghề buôn qua hơn 100 số báo chỉ với mong ước là làm thay đổi nhận thức của dân chúng, từ "trọng nông ức thương" sang "trọng thương". Ông sử dụng tờ *Nông cổ mín đàm* thành vũ khí chống lại tư sản nước ngoài để bảo vệ lợi quyền kinh tế cho dân tộc. Việc làm này của ông đánh dấu một bước phát triển về chất của dòng báo chí tiếng Việt còn đang ở trong thời kỳ non trẻ. Tư tưởng canh tân kinh tế trên nền tảng trọng thương - đại thương của ông đã góp phần mở đường cho phong trào Minh tân trên đất Nam Kỳ sau đó.

Bắt mạch được khát vọng làm giàu, những băn khoăn và rụt rè của giới tư sản bản xứ đang trong giai đoạn hình thành, Lương Khắc Ninh đã nhanh chóng đưa nghề buôn lên diễn đàn báo chí để bàn luận. Ông cổ vũ tư sản bản xứ hãy mau và dấn thân mạnh mẽ hơn nữa trên thương trường. Ẩn đằng sau những bài luận đó của ông là tiếng nói âm thầm của giới tư sản bản xứ về nghề buôn, về ước muốn bước qua những rào cản của quá khứ để làm giàu, về ý chí lấy lại những lợi quyền kinh tế từ tay tư sản nước ngoài, trước khi họ trở thành một thế lực kinh tế lớn mạnh.

Sự chuyển đổi từ tư tưởng trọng nông ức thương sang trọng thương ở Việt Nam trong những năm đầu thế kỷ XX không hề dễ dàng mà diễn biến rất phức tạp và chậm chạp, bởi sự bảo thủ còn đậm trội và nền tảng vật chất làm bệ đỡ cho sự thay đổi tư tưởng trong xã hội còn rất yếu. Do đó, trong ba năm làm chủ bút, Lương Khắc Ninh tuy nỗ lực giương cao ngọn cờ trọng thương với mong muốn nhanh chóng tạo sự thay đổi về nhận thức của dân chúng về nghề buôn, nhưng điều đó là chưa đủ để làm thay đổi nền tảng tư tưởng của một xã hội cũ. Tuy nhiên, những việc làm của ông không hề vô nghĩa. Trước hết, nó bước đầu khai thông tư tưởng trọng thương ở Việt Nam trong những năm đầu thế kỷ XX. Sau ông, nhiều nhà nho cấp tiến đã sử dụng các tờ báo như *Lục tỉnh tân văn* ở Nam Kỳ, *Đông cổ tùng báo* ở Bắc Kỳ để cổ động phong trào Duy tân; tiếp đến là các tờ báo của các nhà tư sản Việt Nam như *Khai hóa nhật báo*, *Thực nghiệp dân báo* để cổ động phong trào chấn hưng thực nghiệp; một số người Việt Nam đã dấn thân vào thương trường lớn, lập được những công ty và hiệu buôn lớn và trở thành những nhà tư sản có thế lực như mong ước của ông.

CHÚ THÍCH

- (1). "Quan Tổng thống Đông Dương nghị định", *Nông cổ mín đàm*, số 1, ngày 1-8-1901, tr. 1.
- (2). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 104, ngày 27-8-1903, tr. 2.
- (3), (34). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 1, ngày 1-8-1901, tr. 2.
- (4), (14). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 8, ngày 19-9-1901, tr. 2.
- (5). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 10, ngày 3-10-1901, tr. 2.
- (6). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 12, ngày 17-10-1901, tr. 2.
- (7). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 23, ngày 9-1-1902, tr. 2.
- (8). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 53, ngày 28-8-1902, tr. 1-2.
- (9). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 56, ngày 18-9-1902, tr. 1.
- (10). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 105, ngày 3-9-1903, tr. 1.
- (11), (12). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 26, ngày 20-2-1902, tr. 1.
- (13). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 4, ngày 22-8-1901, tr. 2.
- (15). *Nông cổ mín đàm*, số 29, ngày 04-02-1902.
- (16). "Sanh tài hữu đạo", *Nông cổ mín đàm*, số 6, ngày 5-9-1901, tr. 1
- (17). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 79, ngày 5-3-1903, tr. 2.
- (18). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 33, ngày 10-4-1902, tr. 2.
- (19), (20). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 4, ngày 22-8-1901, tr. 3.
- (21). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 83, ngày 2-4-1903, tr. 2.
- (22), (24). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 6, ngày 5-9-1901, tr. 3.
- (23). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 11, ngày 10-10-1901, tr. 2.
- (25). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 50, ngày 7-8-1902, tr. 1.
- (26). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 35, ngày 24-4-1902, tr. 1.
- (27). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 106, ngày 10-9-1903, tr. 2.
- (28). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 9, ngày 26-9-1901, tr. 2.
- (29). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 35, ngày 24-4-1902, tr. 2.
- (30). "Đáp từ", *Nông cổ mín đàm*, số 7, ngày 12-9-1901, tr. 1.
- (31). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 140, ngày 12-5-1904, tr. 1.
- (32), (33). "Thương cổ luận", *Nông cổ mín đàm*, số 47, ngày 17-7-1902, tr. 2.