

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 cáo 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 Xô 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 Xô 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 viễn 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 nữa ! 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.

• Sa Dec
Oct 5, 2014

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 bùng nổ 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 nướng 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 tổng 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

tôi 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 hờ 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 đấy chỉ là những chuyện thù dật 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 tiểu

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 lăn lộn 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 giọng 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 mẽ 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 biểu tình 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 đổ xô 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.

Nhẫn 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 đầu 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 Carnégie 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 kiêu 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 trọng 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 tuất đặc biệt ghi lời tuyên cáo sau :

«Hãng Friedrich Krupp là một sí nghiệp gia đình lừ 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 săn 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 hùng 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 tê 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 điểm : 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 búi bé mềm, 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 đổ xô đi «chinh phục mỏ dầu» như trước đây họ đã từng đổ xô 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 si 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 thê thảm 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 cự quây, 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 khởi 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 đô 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

rớt ». 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 « tờ rớt », 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 « tờ rớt » 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 « tờ rớt » 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 « Tờ Rớt » khỏi đổ sụp. Cứ thế kéo dài bảy năm. Đến cuối 1899, dư luận yên lắng xuống rồi, bớt hung hăng chống « Tờ Rớt » 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 « Tờ Rớt » (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 « Tờ Rớt » 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 « Tờ Rớt » 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 « Tờ Rớt », 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 lu 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.

Sa Dec

Oct 5, 2014