

# Triệu Phú Sài Gòn Xưa

Nguyễn Ngọc Chính

Tôi vốn xuất thân ‘phó thường dân’. Từ thời thực dân Pháp, đến Việt Nam Cộng hòa rồi lại ‘đổi đời’ sang Xã hội Chủ nghĩa... thời nào tôi cũng là anh ‘phó thường dân’ nên rất khó viết về những nhân vật vang bóng một thời của Sài Gòn xưa. Họ là những ‘nhân vật nổi tiếng’ (cả tiếng ‘lành’ lẫn tiếng ‘dữ’) nên rất khó len vào ‘thế giới’ của họ. Có chăng chỉ là những góp nhặt các tư liệu để viết về họ. Tuy nhiên, sẽ là một thiếu sót lớn nếu *Chương 4: Thời quân ngũ* không có ít dòng về những nhân vật này. Họ chính là những ‘viên gạch vàng’ và cũng có thể là những ‘hòn đất xấu xí’ trong việc xây dựng một cộng đồng nhiều màu sắc của Sài Gòn.

Nhưng họ là ai? Câu trả lời tùy thuộc vào việc xếp xếp họ theo nhóm. Có thể bao gồm những người cầm quyền, những ông tướng cầm quân, những người tranh đấu cho lý tưởng, những ‘thiếu số’ tài phiệt cầm trong tay tiền của ‘đa số’ dân chúng và kể cả những ‘anh hùng hảo hán’ nằm trong tay sinh mạng của người khác. Đầu đó trong *Hỏi Ưc* này có nói đến họ nhưng riêng trong bài viết này tôi chỉ chọn 2 nhóm: nhóm tài phiệt và nhóm giang hồ.

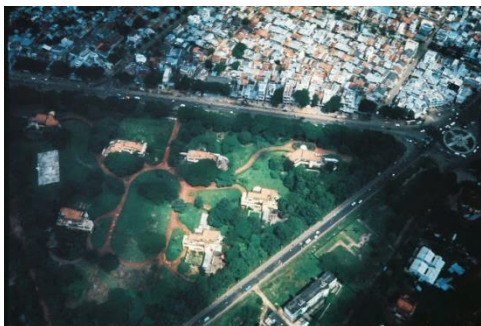
Đối với Sài Gòn ngày xưa, giàu đến mức ‘triệu phú’ được coi là ‘nứt đố đổ vách’. Chẳng bù với thời nay, tiêu chuẩn giàu đã lên đến mức ‘tỷ phú’ hay cao hơn nữa là ‘triệu phú đôla’. Mới đây, theo một danh sách không chính thức, một số nhà giàu người Việt, đặc biệt là ‘tư sản đỏ’, thậm chí đã gia nhập ‘câu lạc bộ tỷ phú’ của thế giới. Tiền của họ từ đâu đến? Hỏi tức là đã trả lời khi tệ nạn ‘*tham nhũng có hệ thống*’ đang hoành hành tại Việt Nam. Chính phủ luôn hô hào chống tham nhũng, nhưng chính những thành viên cấp cao trong nội các, như một ông thứ trưởng, cả đời tham gia cách mạng mà chỉ mới hơn chục năm tham chính làm sao có được cả triệu đô la chỉ để... cá độ bóng đá? Chế độ ‘chuyên chính vô sản’ đã bị phá sản bởi chính những bàn tay tham nhũng của những người đã sống chết với lý tưởng đó.

Theo đạo lý từ nghìn xưa, người ta chỉ trọng những người làm giàu một cách chân chính, bằng mồ hôi nước mắt và tài trí của chính mình. Những kẻ làm giàu ‘cơ hội’ cuối cùng cũng bị thế gian điếm tên, chỉ mặt. Ngạn ngữ Anh có câu: “*Một lương tâm tội lỗi không cần kẻ buộc tội*” (A guilty conscience needs no accuser). Mỗi con người đều có ngày phán xét cuối cùng của riêng mình. Hơn nữa, người Việt vẫn thường quan niệm, *của phi nghĩa không bền, hoặc của thiên trả địa*... Vấn đề chỉ là thời gian.

\*\*\*

Ngày trước, Chú Hỏa (1845-1901) hay Hứa Bồn Hòa, Hui Bon Hoa, Jean Baptiste Hui Bon Hoa, một thương nhân người Việt gốc Hoa, là một trong những người giàu nhất Sài Gòn. Chú Hỏa gốc ở tỉnh Phúc Kiến, Trung Hoa, tên khai sinh là Hứa Bồn Hòa (Hui Bon Hoa), thuộc dòng dõi những người nhập cư vào miền Nam Việt Nam sau khi người Mãn Châu đánh bại nhà Minh.

Vào thời Pháp thuộc, để vinh danh Chú Hỏa, một con đường đã được mang tên Hui Bon Hoa và sau này, vào thời Đệ nhất Cộng hòa, đường được đổi tên thành Lý Thái Tổ, nơi có tiệm phở Tàu Bay nổi tiếng Sài Gòn với tô ‘xe lửa’. Trên đường Lý Thái Tổ, gần Ngã 6 Cộng hòa, có một cụm gồm 7 biệt thự chiếm một khu đất hình tam giác là tài sản của Chú Hỏa ngày nào. Hiện giờ khu ‘tam giác vàng’ này đã trở thành khu Nhà khách Chính phủ...



*Khu 7 biệt thự của Chú Hỏa nằm ở góc đường Lý Thái Tổ gần Ngã Sáu Sài Gòn (nay là Nhà khách Chính phủ)*

Theo lời đồn đãi có tính cách ‘huyền thoại’, việc làm giàu của chú Hỏa ngoài sự cần cù, chịu thương chịu khó, cũng còn có chút may mắn. Người ta kể, có một ông Tây qua Nam kỳ làm ăn, sau một thời gian dài đã gom góp được một số tài sản rất lớn. Vì một tai nạn bất ngờ, ông chết mà chẳng kịp trần trối. Luật sư yêu cầu con cái ông sang Việt Nam thừa kế di sản của người cha quá cố. Người con này lại không có ý định sống ở Việt Nam nên cho phát mãi hết tài sản của cha mình. Tài

sản này rất lớn, gồm nhà cửa, đồn điền, cơ sở kinh doanh và một số tiền lớn gửi ở ngân hàng. Người con bán tất cả đồ đạc trong nhà vì người chủ mới không muốn sử dụng đồ đạc của người chết.

Lúc đó chú Hỏa đang mua bán ve chai. Chú bèn đến thầu mua tất cả những đồ lặt vặt ấy. Trong số những đồ đạc linh tinh này, có một tấm thảm đã cũ nhưng còn dùng được. Chú Hỏa đem tấm thảm chải sạch bụi, định để bán lại thì khám phá ra cả một tài sản to lớn gồm vàng lá, tiền vàng, giấy bạc loại lớn và một số kim cương... Có số tiền 'từ trên trời rơi xuống' này, chú Hỏa bắt đầu mua sắm nhà cửa, đất đai, xây nhà cho thuê, đầu tư kinh doanh và trở thành người giàu tiếng tăm nhất trong giới người Hoa lẫn người Việt tại thành phố Sài Gòn-Chợ Lớn vào đầu thế kỷ 20.

Từ một anh Tàu mua bán ve chai trên đường phố, Chú Hỏa nhập quốc tịch Pháp và đổi tên thành Jean Baptiste Hui Bon Hoa. Chú Hỏa thành lập công ty Hui Bon Hoa, một công ty bất động sản sở hữu trên 20.000 (?) căn nhà ở Sài Gòn, đồng thời xây dựng rất nhiều công trình công cộng có giá trị lớn ở vùng Sài Gòn-Gia Định-Chợ Lớn vẫn còn tồn tại đến ngày nay. Khách sạn Majestic đường Tự Do, Bệnh viện Sài Gòn đường Lê Lợi, Bệnh viện Từ Dũ đường Cống Quỳnh, khu Nhà khách Chính phủ đường Lý Thái Tổ, nhiều ngân hàng, trụ sở thương mại ở Quận 5 và các công trình nhà riêng, chùa chiền, bệnh viện khác đều của Chú Hỏa.

Dinh cơ đồ sộ, biệt thự nguy nga của chú Hỏa chiếm cả một khu vực rộng lớn gần 200 hécta ở quận Nhi, bao gồm khu tứ giác Phó Đức Chính - Nguyễn Công Trứ - Hồ Văn Ngà - Calmette.



*Dinh cơ của Chú Hỏa nằm trong khu tứ giác Phó Đức Chính - Lê Thị Hồng Gấm - Calmette - Nguyễn Thái Bình ngày nay là Bảo tàng Mỹ thuật*

Bỏ qua những yếu tố chính trị-xã hội, Chú Hỏa đã đóng góp một vai trò quan trọng trong việc hình thành bộ mặt thành phố Sài Gòn với tấm lòng của một người giàu có hướng ra cộng đồng. Nhà biên khảo Vương Hồng Sển từng nhận xét: *"Tuy làm giàu cho mình đã đành, nhưng Chú Hỏa cũng giúp ích rất nhiều cho sự mở mang thịnh vượng kinh tế miền Nam"*. Sự nghiệp của ông ở Việt Nam vẫn được con cháu tiếp tục sau khi ông mất. Mãi đến sau năm 1975 họ đều đi ra nước ngoài sinh sống. Lý do vì sao thì chắc mọi người đã rõ kể từ khi Tư Bản và Vô Sản thề 'không đội trời chung'.

\*\*\*

Ở Sài Gòn vào những thập niên 40-50, nhãn hiệu *Xà bông Cô Ba* rất phổ biến, không những tại Việt Nam mà còn lan rộng sang tận xứ Cao Miên và Lào. Xà bông thơm *Cô Ba* nổi danh trong mấy thập niên liền, đủ sức đánh bật xà bông ngoại hoá, nhập cảng từ Pháp. Nếu người miền Bắc khâm phục nhà tài phiệt Bạch Thái Bưởi thì ở miền Nam có ông Trương Văn Bền (1883 – 1956), chủ nhân nhãn hiệu *Xà bông Cô Ba*. Cả hai đều thành công trên thương trường nhưng lại không hề trải qua trường lớp và dĩ nhiên, cũng không bằng cấp. Họ là những con người có đầu óc kinh doanh, tháo vát, nhiều sáng kiến.

Trước khi làm một nhà doanh thương, ông Bền còn là một người thuộc Hội đồng Quản hạt Nam Kỳ. Gia sản đồ sộ của Trương Văn Bền là do công sức của ông làm ra. Không phải ông Bền làm giàu bằng ruộng đất, ông có một lối đi riêng bằng con đường công nghiệp đáng để làm gương cho những người đi sau. Là người Việt gốc Hoa, sinh năm 1883 tại Chợ Lớn, ông Trương Văn Bền sinh trưởng trong một gia đình khá giả. Ông có đi Pháp nhiều lần, nhưng chưa hề học qua một trường lớp nào. Theo bảng lượng giá để đánh thuế của Phủ toàn quyền Đông Dương ở Hà Nội, năm 1941, ông Trương Văn Bền phải đóng thuế cho chính phủ một số tiền lên tới 107.000 đồng, trong khi đó, giá vàng khoảng 60 đồng/lượng.

Là người nhạy cảm trong kinh doanh, ông Bền biết rõ một tiềm năng kinh tế Việt Nam chưa được khai thác: đó là cây dừa. Từ năm 1918, ông đã lập xưởng ép dầu dừa (dùng trong kỹ nghệ xà bông, mỹ phẩm) mỗi tháng sản xuất 1.500 tấn. Năm 1932, hãng xà bông Trương Văn Bền được thành lập tại đường Quai de Cambodge trong Chợ Lớn (trước chợ Kim Biên bây giờ), ban đầu sản xuất 600 tấn xà bông giặt mỗi tháng. Từ khi *Xà bông Cô Ba*, xà bông thơm đầu tiên của Việt Nam, ra đời đã đánh bật xà bông thơm của Pháp, nhập cảng từ Marseille, nhờ phẩm chất tốt, giá thành thấp.



Trong thương trường, ông Bền chủ trương luôn cải tiến chất lượng và sản phẩm phải hợp với túi tiền người tiêu dùng. Ông nhìn xa thấy rộng, không theo lối chụp giựt, ăn xổi ở thì. Mặc dầu có địa vị cao trong xã hội, nhưng ông Bền không tự mãn. Ông luôn luôn tìm tòi, học hỏi kinh nghiệm mỗi lần có dịp qua Pháp.



### *Xà bông Việt Nam của Trương Văn Bền*

Khi máy giặt được phát minh và nhập cảng vào Việt Nam, ông Bền liền sản xuất loại bột giặt để thích ứng ngay. Loại bột giặt Viso của ông Trương Văn Khôi, và bột giặt Việt Nam của hãng xà bông Trương Văn Bền (lúc đó đổi thành *Hãng Xà bông Việt nam*), có đủ sức cạnh tranh với bột giặt nhập cảng từ Mỹ.

Người Sài Gòn không ai không biết đến xà bông *Cô Ba*. Hình ảnh quen thuộc của *Cô Ba* với mái tóc vấn cao in nổi ngay trên cục xà bông thơm, ngoài hộp xà bông bằng giấy carton cũng có in hình người đàn bà 'búi tóc'. Nhiều giai thoại kể lại rằng người đàn bà in hình trong cục xà bông thơm chính là người vợ thứ của ông Bền. Cái hay của ông Trương Văn Bền là biết áp dụng tâm lý trong kinh doanh, đưa hình ảnh *Cô Ba*, người mang đậm vẻ đẹp của phụ nữ miền Nam làm nhãn hiệu cho sản phẩm hàng hoá của mình.

Khi đã định hình được tên tuổi sản phẩm và thị trường tiêu dùng, Trương Văn Bền đặc biệt chú trọng vào khâu quảng cáo, khuếch trương thương hiệu. Trong suốt thời gian dài, hầu hết báo chí thời đó đều đăng quảng cáo "*Dùng xà bông xấu, mặc quần áo*" hoặc "*Người Việt Nam nên xài xà bông Việt Nam*" của Hãng Xà bông Trương Văn Bền. Trong các cuộc triển lãm được mở cửa hàng năm tại Sài Gòn và các tỉnh, bao giờ gian hàng của ông Bền cũng được thiết kế huy hoàng nhất với mô hình một cục xà bông khổng lồ, gây được sự chú ý và tò mò đặc biệt của người xem. Chưa dừng lại ở đó, tại các gian hàng còn bán xà bông gọi là 'chào hàng' với giá rẻ hơn bên ngoài đến 25%. Trương Văn Bền còn đưa nhãn hiệu xà bông Việt Nam vào những hình thức nghệ thuật dân tộc được người Việt yêu thích như vọng cổ, thơ lục bát, đề cao tinh thần dân tộc, lòng yêu nước. Có thể nói, từ giới bình dân đến trí thức đều biết, đều dùng và đều yêu mến sản phẩm của ông.

Với sự ra đời của Hãng Xà bông Trương Văn Bền ở Nam Kỳ năm 1932, Việt Nam có được một xưởng công nghệ quy mô, góp phần vào công cuộc phát triển kinh tế trong thời kỳ phiêu thai. Các xưởng ép dầu, xưởng làm xà bông, tạo công ăn việc làm cho hơn 200 công nhân. Khi công việc làm ăn phát đạt thêm, ông Bền còn xuất tiền cất một dãy phố 50 căn, gần Ngã Sáu Chợ Lớn, nằm góc đường Armans Rousseau (đường Hùng Vương ngày nay) và Général Lizé (đường Minh Mạng).

Ông Bền có nhiều con. Tôi được nghe nhắc tới ông Trương Khắc Trí, từng là chủ tịch ban quản trị Việt nam Công Thương Ngân Hàng (thành lập năm 1953) tại Sài Gòn. Người con trai út, ông Trương Khắc Cần, thay cha quản lý Hãng Xà bông Việt nam cho tới năm 1975. Ông Trương Khắc Cần được nhà nước 'ưu ái' cho phép hiến tặng tất cả tài sản mà gia đình thân phụ ông tạo lập từ hơn nửa thế kỷ nay, để được đi định cư tại Pháp!



### *Quảng cáo Xà bông Việt Nam với tên 'Trương Văn Bền' nơi góc phải*

Sau năm 1975, Công ty Trương Văn Bền và Các con trở thành Nhà máy Hợp doanh Xà bông Việt Nam thuộc Bộ Công nghiệp nhẹ. Năm 1995, đơn vị này trở thành công ty Phương Đông thuộc Bộ Công nghiệp. Tháng 7/1995, công ty Phương Đông liên doanh với tập đoàn Procter & Gamble (P&G) lập một nhà máy mới ở Sông Bé.

Trong ký sự *Một tháng ở Nam Kỳ*, nhà văn Phạm Quỳnh có nhắc đến ông Trương Văn Bền, với giọng văn của thập niên 1940: "*Ông Trương Văn Bền là một nhà công nghiệp to ở Chợ Lớn, năm trước cũng có ra xem hội chợ ở Hà Nội, đem xe hơi ra đón các phái viên Bắc Kỳ về xem nhà máy dầu và nhà máy gạo của ông ở Chợ Lớn. Xem qua cái công cuộc ông gây dựng lên, đã to tát như thế mà chúng tôi thấy hứng khởi trong lòng, mong mỗi cho đồng bào ta ngày một nhiều người như ông, ngõ hầu chiếm được phần to trong trường kinh tế nước nhà và thoát ly được cái ách người Tàu về đường công nghệ thương nghiệp*".

## Những ông ‘vua’ ngành thuốc

Trong số những người thành công với nghề y dược tại Sài Gòn trước đây, dược sĩ La Thành Nghệ là một khuôn mặt nổi bật, được nhiều người biết tiếng. Vốn người Triều Châu, sinh trong gia đình giàu có, La Thành Nghệ được du học bên Pháp và đậu bằng dược sĩ. Điềm qua những nhân vật giàu có, tiếng tăm thuộc ngành y dược thời đó còn có các dược sĩ Trần Văn Lắm, Nguyễn Cao Thăng, Nguyễn Thị Hai...

La Thành Nghệ được phong là ‘vua thuốc đỏ’, một sản phẩm rất tầm thường, giá trị thấp, nhưng được mọi giới ưa chuộng và rất phổ biến từ thành thị tới thôn quê. Khi chiến tranh càng ngày càng leo thang, nhu cầu sử dụng thuốc đỏ càng nhiều thì La Thành Nghệ được phép làm đại lý độc quyền phân phối thuốc đỏ, đem lại cho ông một nguồn lợi rất lớn. Ít ai nghĩ rằng với một thứ sản phẩm tầm thường, rẻ tiền như thuốc đỏ mà làm nên sự nghiệp ketch xù của La Thành Nghệ. Trước khi miền Nam thất thủ, những ai có dịp đi qua đường Tự Do chắc đã thấy *Laboratoire La Thành*, nằm giữa hai nhà hàng La Pagode và rạp Eden.



*Dược sĩ La Thành Nghệ (bên trái)*

Thuốc đỏ, tiếng Pháp gọi là mercure au crome, một thứ dung dịch màu đỏ, dùng bôi lên các vết thương nhẹ để sát trùng. Thời đó, thuốc đỏ do *Laboratoire La Thành* sản xuất, được sử dụng trong các bệnh viện, các quân y viện, các bệnh viện dã chiến, các trung tâm y tế, các đơn vị quân y... và rất được dân chúng từ thành thị tới thôn quê ưa chuộng vì nó rẻ tiền mà lại hiệu nghiệm. La Thành Nghệ còn nhập cảng các loại thuốc trụ sinh, một thứ thần dược trị các vết thương.

Ngoài hai loại thuốc đỏ và trụ sinh, *Laboratoire La Thành* còn sáng chế một thứ pommade để trị bệnh phong tình. Bệnh này thường có mụn đỏ chung quanh háng và bộ sinh dục. Muốn điều trị chỉ cần xức pommade vào chỗ đó, sau khi rửa vết thương cho sạch bằng thuốc đỏ. Chỉ vài ba lần xức pommade, người bệnh cảm thấy dễ chịu, không ngứa rát và bình phục! Thanh niên bị bệnh phong tình thường có mặc cảm không muốn đến bệnh viện hay đi bác sĩ tư để chữa trị. Họ mua thuốc pommade của dược sĩ La Thành Nghệ và tự chữa lấy. Nhờ biết được yếu tố tâm lý ấy, sản phẩm của La Thành Nghệ bán chạy như tôm tươi.

Khi trở nên giàu có, La Thành Nghệ sống thảnh thơi, ít khoe khoang hay ăn chơi trác táng như một số nhà giàu khác. Ngược lại, dân ăn chơi Sài Thành, không ai không nghe tiếng hoặc biết đến ‘công tử’ Hoàng Kim Lân, con của ‘vua dây kẽm gai’ Hoàng Kim Quy. Tôi được nghe, có lần tại vũ trường Maxim, ông Hoàng Kim Lân đứng lên giữa sân khấu tuyên bố: “*Hôm nay là ngày sinh nhật của tôi. Tôi xin đãi tất cả quý vị có mặt tại đây. Quý vị tha hồ ăn uống bất cứ món gì mà không phải trả tiền*”. Tiếp theo sau đó, rượu sâm banh chảy ra như suối và khách ăn chơi vỗ tay như sấm để tán thưởng sáng kiến độc đáo của mệnh thường quân Kim Lân!

Trở lại chuyện La Thành Nghệ, ông là người chỉ giao thiệp với giới nhà giàu và thượng lưu, trí thức ở Sài Gòn. Tuy sống trên đồng vàng, nhưng ông không phung phí tiền bạc để mang tai tiếng như nhiều người khác. Năm 1967, La Thành Nghệ ra ứng cử Nghị sĩ Quốc Hội, chung liên danh Bạch Tượng với Dược sĩ Trần Văn Lắm và đắc cử. Ông Trần Văn Lắm có lúc làm Phó chủ tịch Thượng Viện và Tổng trưởng Ngoại Giao dưới thời Tổng thống Nguyễn Văn Thiệu. Tuy nhiên, danh nghĩa Nghị sĩ Quốc Hội chỉ để trang trí cho La Thành Nghệ hơn là nghề hái ra tiền như viện bào chế La Thành của ông. Do đó, trong thời gian tham chính, dư luận hay báo chí không nghe ông tuyên bố hay có hành động chính trị nào... Ông cũng tránh xa các áp-phe làm ăn của các ông tai to mặt lớn khác.

Dược sĩ La Thành Nghệ cuối cùng lại là nạn nhân của Tổng Thống Trần Văn Hương, người đã gây khó khăn cho những người di tản bằng sắc lệnh cấm công chức, sĩ quan và thanh niên trong tuổi quân dịch ‘di tản’ vào những ngày cuối cùng của Sài Gòn. La Thành Nghệ vượt biển quá sớm, bị hải quân VNCH bắt đem về đất liền, ở lại Sài Gòn và cuối cùng được ‘chính quyền cách mạng’ cho đi học tập cải tạo.

Một dược sĩ khác cũng thành công và nổi tiếng nhờ thứ thuốc ban nóng, cảm ho của trẻ em là ông Nguyễn Chí Nhiều. Ông Nhiều lập *Nguyễn Chí Dược Cuộc*, sản xuất vài thứ thuốc thông dụng trong đó nổi bật nhất là Euquinol, thuốc ban nóng dành cho trẻ em. Thuốc Euquinol trở nên quen thuộc đối với các bà nội trợ từ thành



thị đến nông thôn. Hễ ai có con nóng đầu, người nhà hay lối xóm liền thúc hối... mua thuốc Euquinol. Euquinol được bào chế theo dạng thuốc Tây bằng bột màu trắng, khác với hình dạng gói thuốc cao đơn hoàn tán của các tiệm thuốc Bắc. Euquinol của Nguyễn Chí Nhiều vừa rẻ tiền, vừa hiệu nghiệm, lại được quảng cáo sâu rộng, được bày bán trong các tiệm thuốc tây và cả các tiệm tạp hoá nên dân chúng mua dễ dàng. Dần dần, thuốc ban Euquinol đánh bại thuốc “*Ngoại cảm tán*” của nhà thuốc Nhị Thiên Đường vốn độc chiếm thị trường mấy thập niên trước đó.

Ông Nguyễn Chí Nhiều là người có sáng kiến, biết lợi dụng các cuộc tranh tài thể thao để quảng cáo sản phẩm của mình. Hễ có cuộc đua xe đạp đường trường nào là cũng có các xe thuốc Euquinol đi kèm. Sau này ông trở thành ‘ông bầu’ của đoàn cua-ro mang tên Euquinol. Đoàn xe đạp này là một ê-kíp gồm những tay đua do chính ông tuyển chọn và tài trợ để tập dượt và tranh tài trong các cuộc đua *Vòng Cộng Hoà* từ năm 1956 trở đi. Đội xe đạp Euquinol là một đội đua chuyên nghiệp, được sĩ Nguyễn Chí Nhiều phát lương để họ tập dượt. Chính ông bỏ tiền ra mua xe đạp và cung cấp phụ tùng. Khi đã trở thành cua-ro của đội họ khỏi bận tâm lo sinh kế, ngoài chuyện cố tâm luyện tập. Vì thế đội Euquinol thường lập được nhiều thành tích, chiếm các giải đồng đội và cá nhân trên các đường đua.



*Pharmacie Nguyễn Văn Cao*

Những nhà thuốc tây xưa nhất ở Sài Gòn phải kể đến các tiệm Pharmacie Mus của ông Beniot, Pharmacie Sohrenne, Pharmacie Normale, Pharmacie de France... Đó là những nhà thuốc Tây mà chủ nhân đều là dược sĩ người Pháp. Nhà thuốc nào cũng có phòng bào chế riêng để chế thuốc theo toa bác sĩ. Nhà thuốc của người Việt có Cường Lắm ở góc đường Mac Mahon (Công Lý) và đường Bonard (Lê Lợi), chủ nhân là dược sĩ Trần Văn Lắm. Dưới thời Nguyễn Văn Thiệu, ông Lắm trở thành Thượng nghị sĩ và Ngoại trưởng. Ngoài ra còn có Pharmacie Lý, chủ nhân là dược sĩ Nguyễn Thị Lý; Pharmacie Dương Hữu Lễ của dược sĩ Dương Hữu Lễ ở đường Rue d'Espagne (Lê

Thánh Tôn) và Pharmacie Nguyễn Văn Cao ở góc đường Chợ Mới và đường Bonard.

Trong các ngành công kỹ nghệ của Việt Nam Cộng Hoà (1954-1975), nhiều người cũng biết làm giàu bằng cách ‘chuyên môn hóa’ việc buôn bán một mặt hàng thông dụng, rẻ tiền nhưng có lợi tức lớn lao ít ai ngờ. Thời thế đã giúp họ làm giàu nhanh chóng nhưng cũng không loại trừ khả năng họ phải ‘đóng thuế’ cho phía bên kia để được yên ổn làm ăn. Như vậy, họ phải chịu hai đầu thuế của Cộng hòa và Việt cộng. Tuy nhiên, những chi phí này được tính vào giá thành sản phẩm và thiết thời là... người tiêu dùng. Trong số những nhân vật giàu có này phải kể đến ‘*Vua vương quốc Chợ Lớn*’ là Bang trưởng Triều Châu Trần Thành; ‘*Vua sắt thép, dệt may*’ Lý Long Thân; ‘*Vua lúa gạo*’ Trần Thành, Mã Hỉ và Lại Kim Dung; ‘*Vua nông cụ*’ Lưu Kiệt, Lưu Trung; ‘*Vua ngân hàng*’ Nguyễn Tấn Đồi và ‘*Vua bột giặt Viso*’ Trương Văn Khôi.

Giới Đông y cũng có những tên tuổi lẫy lừng với các loại thuốc gia truyền, rẻ tiền nhưng lại hiệu nghiệm. Người ta thường nhắc đến Võ Văn Vân, người sáng lập nhà thuốc mang cùng tên với các sản phẩm như “*Tam tinh hải cầu bổ thận hoàn*” trị bệnh yếu sinh lý, tráng dương, bổ thận, dùng cho đàn ông để tăng cường sinh lực và “*Bá đả quân sơn tán*” trị bệnh đau lưng, nhức mỏi rất công hiệu. Hồi đó, các xe quảng cáo của nhà thuốc Võ Văn Vân còn khoe rằng “*Bá đả quân sơn tán*” là thuốc dùng khi bị té, đặc biệt là các võ sĩ, người lao động chân tay như làm ruộng, làm công (vác lúa, chèo ghe, móc mương, bồi vườn...) đều ‘phải’ uống thuốc này, vì nó ‘*hiệu nghiệm như thuốc tiên*’!

Vào khoảng những năm 1955-1957, các nhà thuốc thường tổ chức những xe thuốc đi bán dạo ở miền quê. Mỗi xe có người làm trò vui như xiếc, ảo thuật, phụ họa với dàn kèn trống để thu hút khán giả. Xen kẽ vào những trò vui ấy là màn bán thuốc. Người nhà quê lúc ấy gọi các xe bán thuốc dạo là “*Sơn Đông Mãi Võ*”. Tuy là đông y sĩ, nhưng ông Võ Văn Vân lại cho các con qua Pháp du học các ngành y và dược. Trong số các con của Võ Văn Vân, có ông Võ Văn Ứng, từng nổi tiếng là Mạnh Thường Quân của túc cầu Sài Gòn qua cái tên thân mật là ‘Bầu Ứng’. Ông Võ Văn Ứng còn làm Tổng giám đốc Nam Đô Ngân hàng và Khách sạn Nam Đô.

Một nhà thuốc đông y khác, cũng nổi tiếng cùng thời, là nhà thuốc Võ Đình Dần ở Chợ Lớn. Thuốc ích khí bổ thận “*Cửu Long Hoàn*”, chuyên trị mệt mỏi, lao tâm lao lực, được quảng cáo sâu rộng, nên bán rất chạy. Thời

đó, hầu như ai cũng thuộc lòng câu: “*Một viên Cửu Long hoàn bằng 10 thang thuốc bổ*” của nhà thuốc Võ Đình Dần. Nhà thuốc này cũng có một đội ngũ chuyên môn đi bán dạo khắp thôn quê, gồm 5 xe cam nhông *Son Đông Mãi Võ*. Theo nhà văn Hồ Trường An, thuốc *Cửu Long hoàn* được các người lao tâm, lao lực, thức đêm, làm việc nhiều như các vũ nữ ở các vũ trường, các nghệ sĩ sân khấu cải lương, các tay cờ bạc... tóm lại những kẻ ‘lấy ngày làm đêm’, đều dùng *Cửu Long hoàn*, để phục hồi sức lực.

Nhà thuốc *Nhánh Mai* ở Phú Nhuận, nổi tiếng với món thuốc dưỡng thai hiệu *Nhánh Mai*. Ngoài ra, món thuốc dán hiệu *Nhánh Mai*, trị mụn nhọt rất hay. Không cần phá miệng mụn nhọt, chỉ cần trét thuốc vào miếng vải cắt tròn, lớn cỡ đồng xu, ở giữa có đục lỗ, rồi dán lên mụn nhọt. Chừng vài ngày sau, gỡ miếng vải ra thì mụn và cùi nhọt... lòi ra.

Hồi Sài Gòn còn xe điện chạy theo lộ trình Galliéni (Trần Hưng Đạo) Sài Gòn-Chợ Lớn và Boulevard de la Somme (Hàm Nghi) đến chợ Tân Định, hai bên thành xe điện có nhiều bảng quảng cáo như: *Một viên Cửu Long Hoàn bằng 10 thang thuốc bổ* của nhà thuốc Võ Văn Vân, *Thuốc xổ Nhánh Mai*, *Dầu khuynh diệp bác sĩ Bùi Kiến Tín*, *Kem đánh răng Hynos* ‘cha-cha-cha’ mang hình anh Bảy Chà ‘đen như cột nhà cháy với hàm răng trắng bóc’, *thuốc lá Jean Bastos* và thậm chí cả... *Hòm Tôbia* ‘danh tiếng nhất’.



Quảng cáo trên xe điện

Nhà thuốc Đại Quang do người Tàu ở Chợ Lớn cũng nổi tiếng với món thuốc “*Huyết Trung Bửu*”, loại thuốc điều hoà kinh nguyệt dành cho phụ nữ. Thuốc này từ khi xuất hiện trên thị trường đã đánh bật “*Nữ Kim Đơn*” vì nhờ quảng cáo mạnh trên các báo chí. Đã vậy, hãng Đại Quang cũng như nhà thuốc Ông Tiên (của Nguyễn Hoàng Hoạch), cứ mỗi năm cho ra cuốn sách quảng cáo, có truyện ngắn, thơ, có chuyện lịch sử, bài ca vọng cổ... để giới thiệu các thứ thuốc của hãng mình cho khắp đồng bào Lục tỉnh.

Nhà thuốc Đại Từ Bi cũng có xe cam nhông bít mũi, bán dạo khắp Nam Kỳ, từ thành thị đến thôn quê, đặc biệt là các tài tử biết đờn ca vọng cổ, biết đóng tuồng cải lương, hát giúp vui mỗi khi xe neo ở một địa điểm nào đó để bán thuốc. Tuồng tích phần nhiều kể chuyện Ông Trương Tiên Bửu, Kim Vân Kiều, Cánh Buồm Đen...

Trước năm 1954, dân Nam Kỳ, nhất là dân ‘thủ cựu’ ở thị thành và dân ở các vùng nửa chợ nửa quê, dân miệt vườn... đều chê thuốc Tây nóng nên không dùng. Cũng vì thế các tiệm thuốc Bắc mọc lên như nấm. Người khách trú, một khi mở tiệm thuốc, ngoài các dược thảo, dược phẩm, còn bán thêm các loại cao đơn hoàn tán do các nhà thuốc Việt Nam bào chế, lại thêm các loại thuốc đặc chế từ bên Tàu như Thượng Hải, Hồng Kông, Phúc Kiến, Quảng Đông, Quảng Tây nhập cảng vào. Thị trường thuốc tây, thuốc nam, thuốc bắc tại Sài Gòn và cả miền Nam phát triển mạnh. ‘*Trăm hoa đua nở, trăm nhà... uống thuốc!*’

Bên cạnh mỹ phẩm như *Bạch ngọc cao*, một loại kem xúc cho da mặt mịn màng, còn có *Bóng nha duyên* dùng để chà răng cho trắng. *Bóng nha duyên* xúc miệng không thơm bằng phấn chà răng của Tây đặc chế như Kool, Gibbs, nên bán không chạy. Dân miệt vườn thì dùng xác cau khô để chà răng, chưa quen với việc dùng bàn chải... Đến khi kem đánh răng Leyna xuất hiện với hình nữ minh tinh Kim Vui cười phô hàm răng trắng đều, và sau đó là kem Hynos của ông Vương Đạo Nghĩa (1965) với người đàn ông da đen cười răng trắng nhởn, thì Kool, Gibbs, Perlou bị cáo chung. *Bóng nha duyên* cũng rút lui không kèn không trống.



Điểm nổi bật của ông chủ trẻ Vương Đạo Nghĩa là nghệ thuật quảng cáo cho kem đánh răng *Chú Chà Và Hynos* sau khi anh được thừa hưởng gia tài từ một ông chủ người Mỹ có vợ Việt. Hình ảnh chú Hynos xuất hiện hầu như khắp hang cùng ngõ hẻm Sài Gòn. Bên cạnh đó, điệp khúc *Hynos cha cha cha...* trên đài phát thanh và trên chiếc *deux chevaux* (2CV) bán hàng tại các chợ Sài Gòn.

Quảng cáo kem đánh răng Hynos

Người ta nói ông chủ Hynos đã không ngần ngại trích ra 50% lợi

nhận cho việc quảng cáo. Có thể nói, đây là một tỷ lệ quảng cáo đáng kể và hữu hiệu trong bối cảnh nền thương mại của Sài Gòn xưa đang trên đường hội nhập vào thế giới tư bản.

*Nguyễn Ngọc Chính*