

MẬU DỊCH TƠ LỤA CỦA CÔNG TY ĐÔNG ẤN HÀ LAN VỚI ĐÀNG NGOÀI 1637-1670 (*)

HOÀNG ANH TUẤN*

Trong công văn thường niên (*Generale Missiven*) gửi 17 vị giám đốc (*Heren XVII*) ở Hà Lan tháng 1 năm 1636, Toàn quyền Antonio van Diemen và Hội đồng Đông Ấn của Công ty Đông Ấn Hà Lan (*Verenigde Oost-Indische Compagnie*: VOC) ở Batavia thông báo rằng “việc những nhà cầm quyền Nhật Bản thi hành lệnh cấm thân dân xuất dương buôn bán tạo điều kiện để chúng ta thế chân mạng lưới buôn bán của người Nhật tại Đàng Trong, Đàng Ngoài và Champa...” (1). Vào giữa thập niên 30 của thế kỷ XVII, khi hoạt động kinh doanh của Công ty ở Đàng Trong ngày càng sa sút do hàng hóa Trung Quốc đem đến Hội An ngày càng ít đi, trọng tâm của sự “thế chân” này tất nhiên nhằm vào vương quốc Đàng Ngoài - xứ sở được người châu Âu biết đến từ lâu bởi sự nổi tiếng về những sản phẩm tơ lụa tinh xảo và vải vóc cao cấp (2). Từ cuối thế kỷ XVI, hoạt động xuất khẩu tơ lụa Đàng Ngoài chủ yếu do Hoa thương và Nhật thương đảm nhiệm (từ năm 1626 có thêm thương nhân Bồ Đào Nha) và thị trường tiêu thụ chính là Nhật Bản (3). Năm 1637, thương thuyền đầu tiên của người Hà Lan đến Đàng Ngoài, quan hệ song phương được thiết lập. Từ năm này trở đi, hàng

năm VOC xuất khẩu sang Nhật một số lượng lớn tơ lụa Đàng Ngoài. Có thể nói, trọng tâm nền mậu dịch của VOC ở Đàng Ngoài xoay quanh hoạt động xuất khẩu tơ lụa địa phương sang Nhật và nhập khẩu bạc từ đảo quốc này về Đàng Ngoài nhằm duy trì nền mậu dịch “tơ lụa đổi lấy bạc” (*zijde tegen zilver*) có lợi nhuận rất cao như sẽ phân tích chi tiết ở phần sau.

Tơ lụa Đàng Ngoài có tầm quan trọng như thế nào và thành công đến đâu trong tổng thể nền thương mại của VOC ở khu vực Đông Á? Bao nhiêu bạc và tơ lụa đã được VOC trao đổi giữa Nhật Bản và Đàng Ngoài? Trên cơ sở khai thác kho tư liệu VOC, bài viết này sẽ tập trung làm sáng tỏ nội dung của nền mậu dịch tơ lụa VOC - Đàng Ngoài giai đoạn 1637-1670 (4). Cũng thông qua phân tích ba thời kỳ buôn bán tơ lụa chính, bài viết sẽ đặt và lý giải hoạt động buôn bán tơ lụa của VOC ở Đàng Ngoài trong bối cảnh nền ngoại thương châu Á thế kỷ XVII.

1. Mậu dịch tơ lụa ở Viễn Đông và quan hệ VOC - Đàng Ngoài năm 1637

Vào cuối thời Trung đại, hàng tơ lụa Trung Quốc không chỉ hấp dẫn thị trường châu Âu mà cả thị trường nội địa châu Á,

* Th.S. Khoa Lịch sử, Trường Đại học KHXH&NV - ĐHQGHN.

nhất là Nhật Bản, nơi chúng được dùng để đổi lấy bạc - loại tiền tệ phổ biến tại nhiều thị trường phương Đông. Trước khi người Bồ tham dự mạng buôn bán Viễn Đông giữa thế kỷ XVI, hoạt động trao đổi tơ lụa Trung Quốc lấy bạc Nhật Bản đã được Hoa thương và Nhật thương thực hiện êm thấm. Do áp lực ngày càng tăng từ hải tặc Nhật Bản ở vùng duyên hải đông nam Trung Quốc, nhà Minh cuối cùng phải hạ chiếu cấm Hoa thương buôn bán với Nhật Bản vào năm 1557. Sau khi thiết lập được vị trí ở Ma Cao và chính thức thiết lập quan hệ với Nhật Bản (1545), người Bồ Đào Nha mặc nhiên thừa hưởng hoạt động trao đổi trực tiếp giữa hai nơi này, đồng thời nắm giữ đặc quyền buôn bán tơ lụa giữa Ma Cao và Nhật trong suốt nửa cuối thế kỷ XVI (5).

Từ cuối thế kỷ XVI, mậu dịch tơ lụa Ma Cao - Nhật Bản suy giảm do người Bồ mất dần vị thế đặc quyền ở Nhật. Nghiêm trọng hơn, sự lớn mạnh của những đối thủ cạnh tranh châu Á và sự xuất hiện của các thương nhân Tây Âu khác thực sự thử thách vị thế thương mại của người Bồ ở phương Đông. Trên khắp lãnh hải Đông và Đông Nam Á, Hoa thương tiếp tục là những địch thủ đáng gờm trong khi Nhật thương nổi lên như một thế lực cạnh tranh mới. Được hậu thuẫn bởi chế độ Châu ấn thuyền của Mạc Phủ Đức Xuyên và có lợi thế về nguồn bạc, thương nhân Nhật lấn lướt các hải cảng Đông Nam Á để thu mua sản phẩm tơ lụa Trung Quốc cho thị trường bản địa. Sự xuất hiện của người Anh và người Hà Lan ở phương Đông từ cuối thế kỷ XVI là một mối đe dọa khác đối với vị thế của người Bồ. Tuy nhiên, cho dù VOC thiết lập được thương điểm ở Nhật Bản từ năm 1609, cán cân thương mại của người Hà Lan ở khu vực Viễn Đông vẫn rất nhỏ do vị thế thương mại yếu kém của Công ty ở

Đông Á trong hai thập kỷ đầu (6). Do không thể buôn bán trực tiếp với lục địa Trung Quốc, tàu của Công ty phải ghé các hải cảng Đông Nam Á để thu mua các sản phẩm tơ lụa Trung Quốc mà Hoa thương mang đến. Mặc dù vậy, số tơ lụa Công ty thu mua được cho thị trường Viễn Đông thường rất nhỏ. Nhằm đảm bảo cán cân buôn bán với Nhật, Công ty thường phải giảm thiểu hoặc bỏ qua nhu cầu về tơ lụa Trung Quốc của thị trường châu Âu để ưu tiên sản phẩm này cho thị trường đảo quốc (7).

Trong ba thập kỷ đầu của thế kỷ XVII, thương cảng Hội An được VOC đánh giá là vị trí chiến lược để thu mua tơ lụa Trung Quốc. Tuy nhiên, những nỗ lực nhằm thiết lập quan hệ buôn bán với Đàng Trong trong suốt hai thập kỷ đầu của thế kỷ XVII đều thất bại (8). Với việc thiết lập thương điểm Đài Loan năm 1624, Đàng Trong không còn được VOC chú trọng nữa (9). Đầu thập niên 1630, những biến động chính trị ở Đông Á góp phần làm thắng lợi chiến lược mở rộng ảnh hưởng của Công ty ở khu vực này (10). Sự suy yếu của nhà Minh trước áp lực ngày càng tăng của người Mãn đẫy nên kinh tế Trung Quốc vào suy thoái. Tại Nhật Bản, sự cảnh giác của Mạc Phủ về vấn đề Thiên chúa giáo đưa đến việc trục xuất người Bồ và sắc lệnh cấm người Nhật xuất dương, làm đứt gãy mạng lưới buôn bán vốn đang phát đạt của người Nhật ở Đông và Đông Nam Á. Ở Batavia, báo cáo năm 1636 của Nicolaes Couckebacker - Giám đốc thương điểm Hirado (Nhật Bản) - về chính sách Toả quốc (Sakoku) của Mạc Phủ dấy lên niềm hi vọng về khả năng thâm nhập cầu buôn bán tơ lụa Đàng Ngoài - Nhật Bản của VOC (11). Ngay năm sau (1637), người Hà Lan chính thức thiết lập quan hệ buôn bán với Đàng Ngoài.

Mậu dịch tơ lụa của VOC với Đàng Ngoài có thể chia thành ba giai đoạn chính: giai đoạn thử nghiệm (1637-1640), giai đoạn lợi nhuận cao (1641-1654) và giai đoạn suy giảm (1655-1670). Mặc dù quan hệ thương mại VOC - Đàng Ngoài đến năm 1700 mới chấm dứt, mậu dịch tơ lụa về cơ bản kết thúc từ 1670, năm Batavia đình chỉ cầu buôn bán trực tiếp Đàng Ngoài - Nhật Bản nhằm chấm dứt tình trạng buôn bán riêng của nhân viên. Từ năm này, tơ lụa và hàng hóa nhập khẩu ở Đàng Ngoài đều được chở về Batavia trước khi chuyển đi tiêu thụ ở các thị trường khác nhau.

2. Giai đoạn thử nghiệm, 1637-1640

Ít nhất 13 năm trước khi thiết lập quan hệ với Kẻ Chợ, người Hà Lan ở Hirado đã nhận thấy lợi nhuận cao của tơ lụa Đàng Ngoài tại thị trường Nhật Bản. Theo nhật ký của thương điểm Hirado, trong số những thương thuyền cập cảng Nagasaki năm 1624, một chiếc đến từ Đàng Ngoài mang theo tơ và các sản phẩm lụa (12). Năm 1633, báo cáo của Hirado về Batavia cho biết phần lớn trong số 2.550 *picol* tơ sống (*ruwe zijde*) Hoa thương đưa sang Nhật là tơ Đàng Ngoài (13). Năm 1636, Hoa thương ở Hirado thu được lợi nhuận lớn từ hoạt động nhập khẩu tơ lụa: giá bán tơ Đàng Ngoài là 290 *taellpicol*, tơ Đàng Trong 233, tơ Trung Quốc 267, *bongoiij* (tơ vàng) có được bán ở ba mức giá là 325, 288 và 240 *taellpicol* (14). Trong báo cáo chuẩn bị cho chuyến đi đầu tiên sang Đàng Ngoài, Couckebacker kết luận đầy lạc quan rằng "Đàng Ngoài có thể cung cấp hàng năm 15.000 - 16.000 *picol* tơ sống, 5.000 - 6.000 tấm lụa và một số lượng quế đáng kể" (15). Cùng năm đó, vốn đầu tư 188.166 *florin* (trong đó có 60.000 *tael* bạc nén (*schuytzilver*) và 300 *picol* đồng) được thương điểm Hirado chuẩn bị để tàu *Grol*

khởi hành đi Đàng Ngoài tháng 1 năm 1637 (16).

Trong hai năm 1637 và 1638, mậu dịch tơ lụa của VOC ở Đàng Ngoài diễn ra êm thấm do tơ lụa được mùa. Năm 1637, số vốn 188.166 *fl* được sử dụng hết để mua tơ với các mức giá phải chăng: 15 *faccaar* từ phủ Chúa, 16 *faccaar* từ thương nhân và 17 *faccaar* từ quan lại (17). Chuyến đi đầu thu được thành công đáng kể. Tháng 7, tàu *Grol* rời Đàng Ngoài với hàng hóa trị giá khoảng 190.000 *fl*, gồm có 53.695 *catty* tơ sống (trị giá 168.378 *fl*) và 9.665 tấm lụa (trị giá 11.268 *fl*) (18). Tại Nhật Bản, tơ Đàng Ngoài được bán với giá 180 *tael/picol*, *bougy* (tơ vàng) 265 *tael*, lãi ròng của hàng hóa Đàng Ngoài đạt mức 80%. Tháng 1 năm 1638, người Hà Lan trở lại Đàng Ngoài với số vốn 298.609 *fl* để mua tơ, xây dựng thương điểm đồn trú và xin phép chúa Trịnh Tráng thám hiểm khả năng buôn bán ở *Zenefay* (Yên Bái?). Tháng 7, tàu *Zandvoort* đi Nhật, mang theo 800 *picol* tơ; 285 *picol* tơ và 8.972 tấm lụa được chở sang sau đó trên thuyền thuê của Hoa thương. ở Nagasaki, giá bán của tơ Đàng Ngoài là 240 *taellpicol* (cao hơn năm ngoái 60 *tael*); 300 kiện tơ Ba Tư bị lỗ 4.525 *fl* (19). Số hàng hóa trên thuyền thuê Hoa thương chở ước tính sẽ lãi 230.000 *fl* (20).

Báo cáo của Hartsinck về những khó khăn trong buôn bán với Đàng Ngoài được cân nhắc kỹ ở Batavia. Hoạn quan (*capado*) - phần lớn cũng là những người đầu cơ, môi giới - luôn tìm cách ngăn cản quyền buôn bán tự do của nhân viên và bòn rút bạc của Công ty để trả tơ lụa ở giá cao. Sức ép của triều đình Lê - Trịnh về việc liên minh chống Đàng Trong có nguy cơ đưa Công ty vào những khoản chi phí quân sự lớn. Năm 1638, chúa Trịnh Tráng tỏ rõ sự bất bình bởi Batavia không trả lời thư, đồng thời

lảng tránh lời đề nghị liên minh. Theo phân tích của Giám đốc Hartsinck, việc duy trì một thương điểm cố định ở Đàng Ngoài vừa tốn kém lại thiếu thực tế; nguy cơ thương điểm bị cướp bóc sau khi tàu nhỏ neo là rất cao. Bên cạnh đó là sự cạnh tranh khốc liệt của người Bồ và người Hoa. Năm 1637, người Bồ đến từ Ma Cao trên 3 thuyền; 2 thuyền khác đã đến Đàng Ngoài từ mùa Đông năm trước để mua tơ. Khi người Hà Lan ngược sông Hồng lên Kẻ Chợ vào tháng 4 năm 1637, tàu của các cha cố người Bồ đang xuôi dòng ra biển để đi Ma Cao, mang theo 620 *picol* tơ. Tháng 4 năm đó, một tàu khác của người Bồ lại rời Đàng Ngoài với 965 *picol* tơ (21). Tuy nhiên, sự hấp dẫn của lợi nhuận cao trong buôn bán tơ lụa Đàng Ngoài đã lấn át những khó khăn nói trên. Ngoại trừ một khoản tiền cố định nộp trước cho Chúa để đổi lấy tơ lụa (thường là 25.000 *tael* bạc nén), người Hà Lan không phải đóng thuế đến và đi. Thái độ hoà nhã của Chúa, nhất là việc nhận Hartsinck làm con nuôi, càng khích lệ niềm tin thắng lợi của Batavia. Quan trọng hơn, sự thành công của chuyến đi đầu tiên hứa hẹn những lợi nhuận lớn hơn trong thời gian tới, nhất là khi Hartsinck đã tiên đoán rằng hàng năm Đàng Ngoài có thể cung cấp 1.000 *picol* tơ sống để xuất sang Nhật và lợi nhuận từ buôn bán tơ lụa có thể lên tới 4 tấn [vàng] (22).

Trong hai năm 1639 và 1640, thương mại của Công ty ở Đàng Ngoài gắn chặt với các hoạt động ngoại giao. Sau khi đạt được thoả thuận với chúa Trịnh Tráng về các điều kiện kinh tế, Công ty chính thức liên minh quân sự với Đàng Ngoài. Năm 1639, Batavia cử Couckebacker làm đại diện của Công ty trong việc thương thảo các điều khoản hợp tác quân sự với Đàng Ngoài. Cùng năm đó, Đàng Ngoài cử sứ đoàn sang Batavia nhằm

thắt chặt quan hệ ngoại giao. Buôn bán của Công ty ở Đàng Ngoài nhờ đó diễn ra thuận lợi. Năm 1639, giá trị hàng hóa thương điểm Đàng Ngoài xuất sang Nhật Bản là 311.268 *fl*, bao gồm 685 *picol* tơ. Năm 1640, số vốn đầu tư vào Đàng Ngoài lên tới 439.862 *fl* (23). Trong tổng số hàng hóa trị giá 758.455 *fl* thương điểm Đàng Ngoài đưa về Batavia năm đó, 622.000 *fl* được chuyển sang Nhật Bản (24). Tuy nhiên, lợi nhuận thu được năm nay chỉ vào khoảng 40%. Mặc cho sự sụt giảm lợi nhuận tạm thời, vốn đầu tư cho buôn bán ở Đàng Ngoài tiếp tục tăng. Cùng với sự chú trọng đầu tư của Batavia vào thương điểm Kẻ Chợ, một thời kỳ lợi nhuận cao đã hé mở với nền mậu dịch tơ lụa của VOC với Đàng Ngoài.

3. Giai đoạn lợi nhuận cao, 1641-1654

Thời kỳ phát đạt của nền mậu dịch tơ lụa VOC - Đàng Ngoài diễn ra gần như trùng lặp với một vài biến đổi chính trị lớn ở Đông Á và sự thay đổi của hệ thống buôn bán khu vực. Sau khi nỗ lực cuối cùng nhằm cứu vãn quan hệ thương mại với Nhật thất bại (1640), người Bồ chấp nhận việc mất thị trường Viễn Đông và chuyển về hoạt động ở các hải cảng Đông Nam Á. Trong khi đó, chính sách Toả quốc của Mạc Phủ khiến thương nhân Nhật để mất cầu buôn bán tơ lụa Đàng Ngoài - Nhật Bản vào tay Hoa thương và người Hà Lan. Ở Trung Quốc, sau ngày nhà Minh sụp đổ (1644), cuộc nội chiến giữa nhà Thanh với các thế lực phục Minh đã đẩy nền kinh tế Trung Quốc vào khủng hoảng, tình hình ngoại thương cũng sa sút theo. Biến loạn chính trị ở nội địa Trung Quốc đưa đến sự tụt giảm nghiêm trọng nguồn hàng xuất khẩu truyền thống sang Đài Loan - trung tâm thu mua sản phẩm Trung Quốc của VOC để tái xuất khẩu ra thị trường khu vực và quốc tế (25).

Trong khi cân cân thương mại ở Đài Loan suy giảm, hệ thống *pancado* ở Nhật mở rộng, bao trùm tất cả các loại tơ lụa Trung Quốc nhập vào Nagasaki (26). Sự thay đổi này tất yếu làm suy giảm tỉ suất lợi nhuận của các hàng hóa Trung Quốc mà Công ty nhập khẩu vào Nhật nếu biểu giá *pancado* áp dụng cho tơ lụa Trung Quốc không được nâng lên (27). Do việc áp dụng hệ thống *pancado* mới, Công ty buộc phải điều chỉnh hoạt động buôn bán tơ lụa nhằm tránh bị lệ thuộc vào sự áp giá của người Nhật. Bên cạnh việc đẩy mạnh thu mua tơ lụa Đàng Ngoài, VOC đồng thời tiến hành nhập khẩu vào Nhật các loại tơ lụa không nằm trong khung áp giá *pancado*. Năm 1644, Công ty nhập 527 kiện tơ lụa từ Ba Tư với giá đắt, trị giá tới 427.249 *fl*. Tại Nhật, số hàng này chỉ mang lại lãi suất 50% (28). Do đó, trong năm tiếp theo, Batavia quyết định chuyển số vốn dự định đầu tư vào tơ lụa Trung Đông sang nhập khẩu tơ lụa Bengal (29). Từ thời điểm này, việc tơ lụa Bengal được đưa vào Nhật thường xuyên đã giúp cho sản phẩm vùng Nam Á dần chiếm được thị hiếu của người Nhật và đến giữa thập niên 1650 thì hát căng tơ lụa Đàng Ngoài để độc chiếm thị trường Viễn Đông (30).

a. Mậu dịch tơ lụa thời kỳ liên minh quân sự, 1641-1643

Những năm 1641-1643 là thời kỳ thân thiện nhất trong lịch sử quan hệ của VOC với Đàng Ngoài. Sau khi đạt được những thoả thuận liên minh với Hartsinck, chúa Trịnh Tráng gửi sứ đoàn thứ hai sang Batavia nhằm thảo luận việc liên minh. Theo thoả thuận với chúa Trịnh và nhân việc chúa Nguyễn giam giữ nhân viên của Công ty mới bị đắm tàu ở Quảng Nam năm 1642, Batavia quyết định cử 3 hạm đội sang tham chiến với chúa Trịnh vào các

năm 1642 và 1643. Các hạm đội này đều bị đại bại. Từ năm 1644 đến năm 1651, Công ty từ bỏ liên minh quân sự với Đàng Ngoài nhưng vẫn đơn phương tiến hành chiến tranh chống lại Đàng Trong (31).

Nhờ mối quan hệ bang giao thân thiện, buôn bán tơ lụa của Công ty ở Đàng Ngoài diễn ra rất thuận lợi. Tuy nhiên, lợi nhuận của tơ lụa Đàng Ngoài thu được vẫn khá thất thường, phụ thuộc chặt chẽ vào số lượng tơ lụa Trung Quốc nhập khẩu vào Nhật. Năm 1641, số hàng hóa trị giá 202.703 *fl* thương điểm Đàng Ngoài gửi sang Nagasaki bị lỗ nặng: giá bán ra thậm chí còn thấp hơn giá mua vào do Mạc Phủ liên tiếp ban hành luật kiểm soát chi tiêu (32). Do tình hình buôn bán ảm đạm, thương điểm Nagasaki quyết định đưa toàn bộ hàng hóa về tiêu thụ ở Hà Lan và các thị trường phương Đông khác (33). Mặc cho tình trạng sa sút tạm thời ở Nhật Bản, Công ty vẫn tiếp tục đầu tư 300.000 *fl* cho thương điểm Đàng Ngoài (34). Năm 1642, số hàng hoá trị giá 129.352 *fl* thương điểm Đàng Ngoài gửi sang Nagasaki thu được lợi nhuận cao do “giá của hàng tơ lụa Trung Quốc tăng trung bình 30% ở Miyako, Osaka và Edo. Ở Nagasaki, người ta cho rằng giá cả dường như sẽ đồng loạt tăng khoảng 20% do số lượng hàng hóa người Trung Quốc đưa vào Nhật năm nay rất hạn chế”. Vì thế, những người phụ trách năm thành phố thuộc quyền quản lý của Mạc Phủ hối thúc người Hà Lan tăng số lượng tơ lụa Trung Quốc nhập khẩu vào Nhật Bản trong năm tới (35).

Trong khi mậu dịch tơ lụa của Công ty ở Đàng Ngoài phát đạt trong những năm sau đó, thương điểm Đài Loan rơi vào suy thoái do tình trạng khan hiếm hàng từ lục địa Trung Quốc đưa sang. Nhận thấy lợi nhuận cao của tơ lụa Trung Quốc ở Nhật,

năm 1643, Hoa thương bỏ việc buôn bán với Đài Loan và đưa hàng trực tiếp từ đại lục sang Nagasaki. Cùng thời điểm đó, viên quan Iquan (thân phụ của Trịnh Thành Công) tìm cách ngăn chặn nguồn hàng xuất khẩu ra Đài Loan. Vì thế, trong năm 1643, số lượng thuyền của Hoa thương từ Trung Quốc đại lục trực tiếp sang Nhật tăng đột ngột, mang theo một khối lượng hàng khổng lồ. Như một hệ quả tất yếu, số lượng hàng tơ lụa Trung Quốc mà thương điểm VOC ở Đài Loan thu mua để đưa sang Nagasaki suy giảm mạnh. Cũng trong năm này, tàu của Công ty đến Nhật từ Xiêm, Campuchia cũng không đáp ứng đủ hàng hoá mà thị trường Viễn Đông yêu cầu (36). Năm đó, tơ Đàng Ngoài được bán ở Nhật Bản với giá 272 *tael* 6 *maas* 9 *condrin* một *picol*, thu lợi 120% (37). Giá *pancado* cho tơ Trung Quốc là 275 *tael/picol* (loại nhất) và 245 *tael/picol* (loại nhì). Những người đứng đầu 5 thành phố thuộc Mạc Phủ hứa với người Hà Lan là tăng giá *pancado* lên 295 *tael* cho tơ loại nhất và 265 *tael* cho tơ loại nhì vào năm tới nếu VOC có thể đưa vào Nhật Bản nhiều tơ lụa Trung Quốc hơn (38).

b. Suy thoái ở Đài Loan và hưng thịnh ở Đàng Ngoài, 1644-1654

Sau khi triều Minh sụp đổ (1644) và nội chiến ở Trung Quốc nổ ra, mậu dịch của Công ty ở thương điểm Đài Loan càng suy giảm mạnh. Năm 1644, Lemaire - Chủ tịch thương điểm Đài Loan - cho biết một nửa số lượng hàng hóa Trung Quốc mà Công ty yêu cầu Đài Loan mua cho Nhật năm nay không thể đáp ứng được (39). Trong khi đó, khối lượng lớn tơ lụa đưa đến Nhật trên thuyền của Iquan được bán với giá cao: 355 *tale/picol* (tơ loại nhất) và 325 *tael/picol* (tơ loại nhì) (40). Tháng 8 năm 1648, trong thư gửi Coyett - Giám đốc thương điểm

Deshima - Đài Loan phàn nàn rằng số lượng hàng hóa Trung Quốc đưa đến đây gần như đã giảm xuống số không (41). Sự suy thoái ở Đài Loan ngày càng trầm trọng: năm 1651, Batavia được tin thương điểm Đài Loan hầu như không thu được lợi nhuận gì vì không một thứ hàng hóa quan trọng nào được chuyển tới từ lục địa (42).

Ở Đàng Ngoài, quan hệ song phương cũng trở nên xấu đi. Do thất vọng với những màn trình diễn quân sự nghèo nàn của Công ty trong năm 1642 và 1643, chúa Trịnh Tráng ngày càng nghiêm khắc hơn với người Hà Lan; hoạn quan cũng theo đó mà hà hiếp nhân viên của Công ty không khoan nhượng. Mặc dù vậy, mậu dịch tơ lụa của VOC ở Đàng Ngoài vẫn phát đạt và kéo dài đến giữa thập niên 50 của thế kỷ XVII. Bên cạnh thị trường Nhật Bản, tơ lụa, quế, xạ hương Đàng Ngoài từ nay cũng được Công ty đưa về châu Âu - một giải pháp cho sự sa sút trong khả năng nhập khẩu hàng hóa Trung Quốc. Nhằm thúc đẩy cân cân mậu dịch tơ lụa ở Đàng Ngoài, Batavia quyết định từ nay sẽ cử một phó thương nhân (*onderkoopman*) lưu trú ở Kê Chợ cùng với một số vốn cố định nhằm thu mua sẵn tơ lụa vụ đông để tàu đến có thể chở đi vào đầu mùa Hè (43).

Năm 1644 và 1645, buôn bán của VOC ở Đàng Ngoài diễn ra êm thấm, sản phẩm tơ lụa đưa sang Nhật thu được lợi nhuận cao. Tại Nagasaki, số hàng trị giá 299.572 *fl* (trong đó có 665 *picol* tơ) thương điểm Đàng Ngoài gửi sang năm 1644 lãi tới 104%, nghĩa là mỗi *picol* tơ lãi 90 *tael* bạc (44). Năm sau, tơ Đàng Ngoài được bán với giá 322 *tael/picol*; các loại tơ khác có giá bán thấp hơn: tơ Ba Tư - nhập khẩu với giá cao - được bán ở mức 262 và 254 *tael/picol* (45); biểu giá *pancado* cho tơ Trung Quốc được

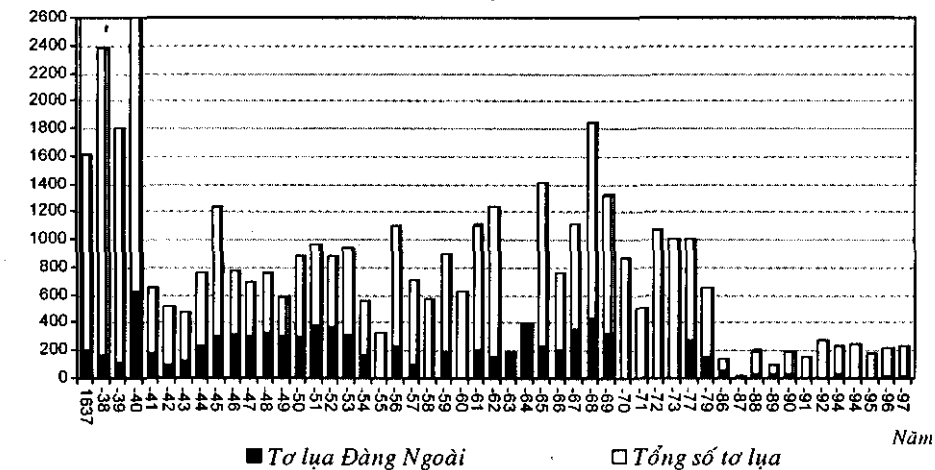
ấn định 320 và 280 *tael/picol* lần lượt cho tơ loại nhất và loại nhì (46). Cùng năm, vài trăm *picol* tơ Đàng Ngoài cũng được đưa về Hà Lan bởi Đài Loan không cung cấp đủ tơ lụa Trung Quốc (47).

Trong hai năm tiếp theo, lợi nhuận từ buôn bán tơ lụa của Công ty ở Đàng Ngoài giảm nhẹ. Mưa lớn năm 1645 tàn phá vụ dâu; số vốn Batavia đầu tư cho thương điểm Đàng Ngoài vì thế không được sử dụng hết. Tồi tệ hơn, hai tàu *Swarte Beer* và *Hillegaersbergh* từ Đàng Ngoài sang Nhật Bản năm 1646 gặp bão ngoài khơi, phần lớn hàng hoá trên tàu bị ướt. Do đó, mỗi *picol* tơ Đàng Ngoài thiệt 50 *tael* bạc so với năm trước. Các loại tơ khác vẫn thu lợi cao: tơ Trung Quốc loại nhất bán được 300 và tơ loại nhì 260 *tael/picol*; tơ Ba Tư lúc đầu thu được 206 *tael*, sau tụt xuống 198 *tael/picol* vào cuối mùa giao dịch (48). Năm 1647, hoạn quan ở Kẻ Chợ thuyết phục chúa Trịnh thông qua kế hoạch độc quyền cung cấp tơ lụa cho Công ty, ép Công ty mua tơ lụa từ một số quan lại ở mức giá cao. Nếu kế hoạch trên được Chúa thông

qua, buôn bán của người Hà Lan ở Đàng Ngoài hầu như sẽ không còn lợi nhuận gì (49). Sự cạnh tranh của người Hoa cũng trở nên gay gắt; một số cuộc xô sát giữa người Hà Lan và người Hoa xảy ra ở Kẻ Chợ (50). Được kích thích bởi lợi nhuận cao của việc xuất khẩu tơ lụa Đàng Ngoài sang Nhật năm trước và có sự che chở của Iquan, Hoa thương từ Nhật trở lại Kẻ Chợ với hơn 80,000 *tael* bạc. Bằng cách trả giá cao hơn, người Hoa nhập khẩu nhanh khoảng 400 *picol* tơ và nhiều lụa tấm để đi Nhật vào cuối vụ gió nồm. Sự cạnh tranh của Hoa thương làm cho buôn bán của Công ty ở Kẻ Chợ hoàn toàn tê liệt. Chỉ sau khi tàu của người Hoa đã nhổ neo, nhân viên thương điểm mới có thể bắt đầu buôn bán. Nhờ vụ tơ năm nay bội thu, người Hà Lan vẫn nhập khẩu được 634 *picol* tơ. Tại Nagasaki, tơ Đàng Ngoài thu được lợi nhuận cao, đạt mức gần 100% (51). Giá *pancado* cho tơ lụa Trung Quốc là 310 *tael* (loại nhất) và 270 *tael* (loại nhì); tơ Bengal giảm 80 *tael* so với năm trước (52).

Từ năm 1648, dưới sự quản lý yếu kém

Biểu đồ 1: Tơ lụa VOC nhập khẩu vào Nhật Bản, 1637-1697



của Giám đốc Schiellman, vị thế của VOC ở Đàng Ngoài bắt đầu suy yếu (53). Trong năm này, Hoa thương đến Kẻ Chợ với 120.000 *tael* bạc, tiếp tục trả thêm 20 *tael* bạc cho mỗi *picol* tơ, vớ vét gần hết số tơ lụa sản xuất ở Đàng Ngoài vào tay họ. Tuy nhiên, cũng nhờ vụ tơ năm nay được mùa nên người Hà Lan vẫn có thể dùng hết 393.584 *fl* để mua 522 *picol* tơ, 12.273 tấm lĩnh, 14,5 *picol* bạch đậu khấu và một số vải nhung, *sumongij*, *chiourong* (54). Ở Nagasaki, số tơ chúa Trịnh và Thế tử bán cho Công ty - chiếm phần lớn hàng tơ lụa Đàng Ngoài năm nay - được bán ra ở mức 333 và 279 *tael/picol*. Tơ Bengal "không thu được lợi nhuận cao như các năm và lụa tấm thậm chí còn bị ế ẩm hơn" trong khi số tơ lụa nhập từ Ba Tư với giá rất cao cũng chỉ thu được lợi nhuận dưới 20% (55). Năm 1649 kim ngạch hàng hóa Đàng Ngoài đưa sang Nhật Bản giảm sút thảm hại do tình trạng khan hiếm sản phẩm sau các trận bão và lụt lớn; 160.000 *fl* trong tổng số vốn đầu tư năm nay không được dùng đến và phải đưa sang Đài Loan cất giữ. Tội tệ hơn, tàu *Kampen* mang số hàng trị giá 254.126 *fl* đi Nhật gặp bão ngoài khơi nên phải ghé vào lánh nạn ở đảo Nanau (Trung Quốc); 13 thủy thủ bị bắt khi tàu bị cư dân địa phương rượt đuổi (56). Tuy vậy, số lãi của tơ lụa Đàng Ngoài năm nay ở Nhật vẫn đạt mức 400.000 *fl*. Việc tơ lụa Bengal được bán với giá cao (510 *tael/picol*) làm nhân viên thương điểm Deshima hi vọng vào lợi nhuận cao của sản phẩm vùng Nam Á trong các năm tới, khi sản phẩm này trở nên quen thuộc ở thị trường Nhật (57). Năm sáu, số hàng hoá của Đàng Ngoài đưa sang Nhật trị giá 329.613 *fl* thu được lợi nhuận rất thấp: 595 *picol* tơ trị giá 257.939 *fl* được bán với giá hạ, mỗi *picol* thiệt 174 *tael* so với năm ngoái. Giá bán của tơ Bengal cũng thấp hơn năm trước tới 233

tael. Nguyên nhân giảm giá là do 69 thuyền của Hoa thương đến Nhật từ đại lục, đem theo 930 *picol* tơ; Hoa thương đến từ Đàng Ngoài cũng đưa sang khoảng 820 *picol* (58).

Vào thời điểm mậu dịch của VOC ở Đàng Ngoài trên đường sa sút, có dư luận rằng việc buôn bán riêng của nhân viên ở khu vực Đông Á được thực hiện trên quy mô rất lớn. Ban Giám đốc ở Hà Lan rất bất bình trước thực trạng trên và yêu cầu Toàn Quyền và Hội đồng Đông Ấn ở Batavia tổ chức thanh tra hoạt động của các thương điểm ở khu vực bắc Biển Đông. Thực hiện yêu cầu của Công ty, mùa hè năm 1651, Batavia cử đại sứ đặc mệnh sang Đàng Ngoài để thị sát tình hình buôn bán đồng thời giúp thương điểm Kẻ Chợ vượt qua những khó khăn do viên quan *Ongiatule* gây ra. Viên quan này đang tìm cách di chuyển thương điểm Hà Lan về khu vực do ông ta quản lý để chi phối việc độc quyền cung cấp tơ lụa cho Công ty (59). Chuyển công cán của sứ đoàn rất thành công. Cùng năm đó Batavia quyết định nâng cấp trụ sở Kẻ Chợ thành thương điểm thường trực (*vast comptoir*) nhằm giữ nhân viên và tàu của Công ty lưu trú lại để có thể mua tơ lụa vụ đông. Tuy nhiên, kế hoạch này bị thu hồi ngay vài tháng sau đó do Batavia - trên cơ sở phân tích những bất ổn chính trị ở Đàng Ngoài - cho rằng việc để một số vốn lớn ở Đàng Ngoài sau khi tàu đã nhổ neo là không an toàn (60).

Mậu dịch tơ lụa của Công ty với Đàng Ngoài được cải thiện đáng kể sau chuyến công du của sứ đoàn. Mùa Hè năm 1651, số hàng hóa trị giá khoảng 362.000 *fl* thương điểm Đàng Ngoài đưa sang Nhật Bản thu lợi 102% (61). Tại Nhật, tơ Đàng Ngoài được bán theo ba loại: tơ *primero* (loại nhất) được bán ở giá 277 và 283 *tael* 7

maas/picol; tờ *secondo* (loại nhì) 239 *tael/picol*; tờ chúa và thể tử giao 225 *tael* 9 *maas/picol*. Tờ lụa Bengal cũng thu được lãi rất cao; tỉ lệ lợi nhuận đạt tới 174³/₄, 135 và 192³/₄ lần lượt cho sản phẩm lụa, *bariga* và *pee* (62).

Được khích lệ bởi lợi nhuận khá cao cũng như việc thương điểm Đàng Ngoài vừa được thăng hạng, Batavia quyết định đầu tư 680.194 *fl* cho vụ buôn bán năm 1653. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh năm nay hoàn toàn thất bại. Trong báo cáo gửi về Batavia năm đó, De Keyser - Giám đốc thương điểm Đàng Ngoài - quả quyết rằng trong khi nên thương mại với Đàng Ngoài đang trên đường sa sút, việc duy trì một thương điểm thường trực là bất hợp lý (63). Ở Đàng Ngoài “buôn bán trở nên tồi tệ hơn bao giờ hết”. Lụt lợi nhấn chìm phần lớn những cánh đồng dâu. Nghiêm trọng hơn, sự thiếu hụt tiền đồng (*cassies*) trong lưu thông ở Đàng Ngoài đã đẩy giá cả tăng trung bình 20% (64). Giá tơ lụa vì thế cũng tăng lên. Ví dụ, giá mua tơ *cabessa* đã lên tới 7 *faccaar* (65). Lụa tấm cũng trở nên khan hiếm do thợ bỏ dệt vì giá tơ sống quá

cao. Vì hàng hóa khan hiếm, giá trị hàng hoá thương điểm Đàng Ngoài đưa sang Nagasaki năm 1653 chưa đến 174.531 *fl* và chỉ thu lãi 70% - một mức lợi nhuận quá nhỏ so với những chi phí đắt đỏ và rủi ro cao trong buôn bán với Đàng Ngoài (66). Do lãi thấp, trong năm 1654, vốn đầu tư của Công ty vào Đàng Ngoài giảm xuống còn 149.750 *fl* (67). Cũng trong năm này, giá trị hàng hoá thương điểm Kẻ Chợ đưa sang Nhật Bản cũng chỉ đạt 159.000 *fl*; lãi suất đứng ở mức khiêm tốn 34% trong khi tờ *rumals* và *charkhanas* của Bengal thu lợi là 66% và 122% (68). Thất vọng vì lãi ngày càng ít đi, VOC quyết định ngừng nhập khẩu tơ lụa Đàng Ngoài vào Nhật trong năm 1655 (69). Trong khi đó, tơ lụa Bengal ngày càng chiếm được thị hiếu của người tiêu dùng Nhật; mức lợi nhuận năm 1654 lên tới 120% (70). Việc tơ lụa Bengal vươn lên chiếm lĩnh thị trường Nhật Bản đặt một dấu chấm hết cho thời kỳ thịnh vượng của sản phẩm tơ lụa Đàng Ngoài ở thị trường Viễn Đông.

(Còn nữa)

Phụ lục 1: Bảng Quy đổi trọng lượng và tiền tệ

Trong lượng:

- 1 *picol* = 100 *catty* = 60 kg; 1 *catty* = 16 *tael*; 1 *tael* = 37,5 g

Tiền tệ:

- 1 *tael* bạc = 10 *maas* = 100 *conderin*

= 3 *florin* 2 *stuiver* (trước 1636); 2 *florin* 17 *stuiver* (~1636-1666)

= khoảng 2.000 đồng tiền đồng Đàng Ngoài (trước năm 1650);

= khoảng 600 - 700 đồng (trong khoảng 1650-1660)

chữ viết tắt:

DRB: *Dagregister Gehouden int Casteel Batavia vant Passerende daer ter Plaetse als over Geheel Nederlands India (1624-1682)*

GM: *Generale Missiven van Gouverneurs-Generaal en Raden aan Heren XVII der Verenigde Oostindische Compagnie*

NFJ: *Nederland Factorij Japan*

NA : *Nationaal Archief (Den Haag, The Netherlands)*

CHÚ THÍCH

(*) Phần lớn tư liệu của bài viết đã được giới thiệu trong tham luận "Zijde tegen Zilver: The VOC-Tonkin Silk Trade, 1637-1670" trình bày tại Hội thảo "Asia in the Age of Partnership: Embracing a Common Asian Past", Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonesia 10-14/1/2005. Tác giả xin chân thành cảm ơn GS. TS. Femme S. Gaastra và TS. Lindblad (Đại học Leiden) về những nhận xét và góp ý quý báu trong quá trình hoàn thiện bản thảo.

(1). GM II, p. 522. Về tổ chức và hoạt động của VOC: Gaastra, F. S., *The Dutch East India Company, Expansion and Decline*, Walburg Pers 2003; về VOC ở Đàng Ngoài: Hoàng Anh Tuấn, "Công ty Đông Ấn Hà Lan ở Đàng Ngoài (1637-1700): Tư liệu và những vấn đề nghiên cứu", *Tạp chí Nghiên cứu lịch sử*, số 3-2005.

(2). Armando Cortesao, *The Suma Oriental of Tomé Pires*, vol. 1, London: The Hakluyt Society, 1944.

(3). Số thuyền Châu ấn đến Đàng Ngoài là 36, Đàng Trong: 70, Campuchia: 44, Xiêm: 56, Luzon: 63... Iwao Seiichi, *Shuinshen Boeki-shi no Kenkyu*, Ko Bun Do, 1958.

(4). Buch, W. J. M., *La Compagnie des Indes Néerlandaises et l'Indochine*, BEFEO (1936), p. 97-196; (1937), p. 121-237. Klein, P.W., 'De Tonkinees-Japanse Zijdehandel van de Vereenigde Oostindische Compagnie en het Inter-Asiatische Verkeer in de 17^e eeuw', Frijhoff W. and M. Hiemstra (eds.), *Bewogen en Bewegen*, Tilburg, Gianotten B. V., 1986, p. 152-177.

(5). Souza G. B., *The Survival of Empire, Portuguese Trade and Society in China and the South China Sea 1630-1754*, Cambridge University Press, 1986; Cooper M., "The Mechanics of the Macao-Nagasaki Silk Trade", *Monumenta Nipponica*, Vol. 27, No. 4, 1972, p. 423-433.

(6). Kato Eiichi, 'Unification and Adaptation, the Early Shogunate and Dutch Trade Policies', Blussé L. J., and F. S. Gaastra (eds.), *Companies and Trade, Comparative Studies in Overseas History*, Vol. 3, Leiden 1981, p. 207-229.

(7). Glamann, K., *Dutch-Asiatic Trade, 1620-1740*, Den Haag 1958, p. 114.

(8). Buch, W. J. M., *De Oost-Indische Compagnie en Quinam; de Betrekkingen der Nederlanders met Annam in de XVII^e eeuw*, Amsterdam 1929.

(9). Blussé L., "The Dutch Occupation of Pescadores, 1622-1624", *Transactions of the International Conference of Orientalists in Japan*, No. XVIII 1973, The Toho Gakkai, p. 28-44.

(10). Paul A. Van Dijk, 'How and Why the Dutch East India Company Became Competitive in Intra-Asian Trade in East Asia in the 1630s', *Itinerario* 3, 1997, p. 41-56.

(11). GM I, p. 513; GM II, p. 522.

(12), (13). DRB 1624-1629, p. 12; DRB 1634, p. 249-250

(14). GM I, p. 589

(15). DRB 1636, p. 69-74.

(16), (17). NA. VOC 1124, fol. 53-79; DRB 1637, p. 144.

- *Florin*: (viết tắt là *fl*) đơn vị tiền tệ của Hà Lan. Một *florin* trước năm 1650 đổi được khoảng 630 đồng tiền đồng Đàng Ngoài, sau năm này chỉ đổi được khoảng 220 đồng.

- *Faccaar*: đơn vị tính giá tơ lụa ở Đàng Ngoài theo công thức 1 *tael* bạc nên đổi lấy một số nhất định *tael* tơ. Ví dụ: năm 1637 phủ Chúa bán tơ cho người Hà Lan ở giá 15 *faccaar* nghĩa là 15 *tael* tơ (tương đương 562 gram) cho một *tael* bạc (2 *florin* 17 *stuiver*; hoặc khoảng 2.000 đồng tiền đồng).

(18). GM I, p. 585; NFJ 763; Klein (1986), p. 165-166.

- (19). GM II, p. 736-737
- (20). Người Trung Quốc trên thuyền giết 19 nhân viên VOC đi cùng và đem hàng hóa sang Campuchia bán. GM. II, p. 7-8; Buch (1637), p. 206.
- (21). NA. VOC 1124, fol. 53-79
- (22). 1 tấn vàng = khoảng 35.416 *taels* bạc (khoảng 100.935,6 *fl*). GM I, p. 742; NA. VOC 1124, fol. 85.
- (23). Buch (1636), p. 168.
- (24). DRB 1640-1641, p. 146; Klein, p. 167.
- (25). Ts'ao Yung-ho, 'Taiwan as an Entrepot in East Asia in the Seventeenth Century', *Itinerario* 3, 1997, p. 94-114; Tonio Andrade, *Commerce, Culture, and Conflict: Taiwan under European Rule, 1624-1662*, Ph.D Dissertation, Yale University, 2000.
- (26). *Pancado* (tiếng Bồ) hoặc *Itowapu* (tiếng Nhật): hệ thống áp giá tơ lụa nhằm ngăn chặn sự tăng giá; tơ lụa Trung Quốc nhập khẩu vào Nagasaki được những người đứng đầu 5 thành phố thuộc Mạc Phủ (Miako, Jedo, Osaka, Sakaya và Nagasaki) định giá bán. Hệ thống *pancado* được áp dụng với người Bồ năm 1604, người Trung Quốc năm 1633 và người Hà Lan năm 1641. Năm 1654, *pancado* bị huỷ bỏ và đến năm 1685 được áp dụng trở lại. Cynthia V. and L. Blussé, *De Deshima Dagregister*, Vol. XI. (1641-1650), Leiden, 2002, p. 412; Om Prakas, *The Dutch East India Company and the Economy of Bengal 1630-1720*, Princeton University Press, 1985, p. 120-121.
- (27), (28), (29). DRB 1643-1644, p. 147; GM II, p. 211-212, 233, 247.
- (30). Om Prakas, p. 122-124.
- (31). Buch (1637), (chương VII); Buch (1929), p. 74-103.
- (32). DRB 1641-1642, p. 58, 62-65, 72; GM II, p. 146.
- (33). NFJ 55, 23-27 September 1641; Cynthia V. and L. Blussé, p. 33-34.
- (34). GM II, p. 146-147.
- (35), (36). NFJ 56, August-September 1642; NFJ 57, June-November 1643.
- (37). GM II, p. 211-212; NA. VOC 1053, fol. 99-103; Van der Plas C. C., *Tonkin 1644/45, Journaal van de Reis van Anthonio Brouckhorst*, Koninklijk Instituut voor de Tropen te Amsterdam Mededeling No. CXVII, 1955, p. 23.
- (38), (39), (40), (41). NFJ 57, 10 September 1643, 1 August 1644, February-September 1644; NFJ 61, 15 September 1648.
- (42). GM II, p. 452.
- (43). NA. VOC 1156 fol. 149-155.
- (44), (45). DRB 1644-1645, p. 108-122, 222
- (46), (47), (48), (49). NFJ 59, 18- 20 September 1645, 12-20 September 1646; GM II, p. 281, 289, 308.
- (50). Godee Molsbergen E. C., *De Stichter van Hollands Zuid-Afrika Jan van Riebeeck (1618-1677)*, Amsterdam, 1912, p. 39.
- (51). GM II, p. 325-326.
- (52). NFJ 60, September-October 1647.
- (53), (54). *Chiourong, Sumongij*: tên vải lụa, chưa xác định được. NA. VOC 1169, fol. 395-397; VOC 1172, fol. 381-384.
- (55), (56), (57), (58), (59), (60). *Ongiatule*: "Ông già tư lễ", tức hoạn quan Hoàng Nhân Dũng, giữ chức Tư lễ giám. Bị tử hình năm 1652 do nuôi người có yêu thuật để xướng loạn. Xem: Viện Khoa học Xã hội Việt Nam, *Đại Việt sử ký toàn thư*, (tập 3), Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội, 1998, tr. 242; GM II, p. 364-365, 389-391, 422, 450-451, 530-532, 697-702; NFJ 61, 9&24 November 1648; NFJ 62, 8-9 September 1649, 2 October 1649, August-October 1650.
- (61). Klein (1986), table 1, p. 167.
- (62). Tiếng Bồ: *Bariga* (bụng): chỉ tơ loại nhì, *pee* (chân): chỉ tơ loại ba. GM II, p. 618.
- (63). NA. VOC 1197, fol. 598-611.
- (64). GM II, p. 697-702.
- (65), (66), (67). Tiếng Bồ: *cabeca* (đầu): chỉ tơ loại nhất. GM II, p. 756, 777; Buch (1937), p. 139.
- (68). Om Prakash, p. 124.
- (69), (70). Klein, p. 167, 170.