VẢI LỤA VÀ XẠ HƯƠNG XUẤT KHẨU TỪ ĐÀNG NGOÀI SANG HÀ LAN THẾ KỶ XVII

HOÀNG ANH TUẤN*

Trong số những thương phẩm nổi tiếng của thế giới phương Đông được các Công ty Đông Ấn châu Âu xuất khẩu về thị trường Tây Âu trong hai thế kỷ XVI-XVII, hương liệu của vùng Đông Nam Á luôn chiếm thị phần rất cao. Sau khi khai mở tuyến đường biển đi qua mũi Hảo Vọng nối liền hai lục địa Âu-Á vào cuối thế kỷ XV, trong suốt thế kỷ XVI, người Bồ Đào Nha thông qua Công ty Hoàng gia *Estado da India* đã tiến hành chuyên chở các sản vật phương Đông về tiêu thụ ở châu Âu. Sang thế kỷ XVII, tuyến thương mại Á-Âu càng trở nên sôi động với sự tham gia của Công ty Đông Ấn Hà Lan (thành lập năm 1602) và Công ty Đông Ấn Anh (thành lập năm 1600). Sự hoạt động tích cực cũng như cạnh tranh quyết liệt giữa các Công ty Đông Ấn làm cho sản lượng hương liệu phương Đông chuyên chở về châu Âu liên tục tăng lên trong phần lớn thế kỷ XVII.

Tuy nhiên, hương liệu không phải là thương phẩm phương Đông duy nhất được các Công ty Đông Ấn đưa về tiêu thụ ở thị trường châu Âu. Trong hai thế kỷ XVI và XVII, các loại hàng hóa thương mại khác như tơ, lụa, vải, quế, xạ hương, gốm sứ..., dù có thị phần khiêm tốn hơn rất nhiều so với các sản phẩm hương liệu, cũng được các Công ty Đông Ấn, đặc biệt là Công ty Đông Ấn Hà Lan, chuyên chở về bán ở thị trường châu Âu. Riêng với hai mặt hàng vải lụa và xạ hương, khối lượng hàng hóa khiêm tốn thường được bù đắp bởi khung lợi nhuận cao thu được tại thị trường châu Âu. Lợi nhuận cao chính là động lực để người Hà Lan, cũng như người Anh giai đoạn cuối thế kỷ XVII, tìm cách thu mua các sản phẩm này từ các trung tâm buôn bán của họ ở phương Đông, trong đó có Đàng Ngoài. Trên cơ sở những thông tin khai thác được từ kho tư liệu của Công ty Đông Ấn Hà Lan về Đàng Ngoài hiện được lưu trữ tại hành phố La Haye (Hà Lan), bài viết này tập trung giới thiệu những nét chính về hoạt động xuất khẩu mặt hàng vải lụa và xạ hương của thương điếm Hà Lan ở Kẻ Chợ về thị trường Hà Lan trong thế kỷ XVII[1].

Vải lụa

* TS. Hoàng Anh Tuấn, Khoa Lịch sử, Trường ĐH Khoa học Xã hội và Nhân văn, ĐHQG Hà Nội

Trong tương quan với chính sách của Công ty Đông Ấn Hà Lan (viết tắt là VOC) về việc xuất khẩu tơ và lụa Đàng Ngoài sang thị trường Nhật Bản, hoạt động xuất khẩu vải lụa về Hà Lan chiếm một thị phần rất nhỏ. Luận điểm này vốn đã được nhà sử học Kristof Glamann chứng minh một cách thuyết phục trong công trình *Dutch-Asiatic Trade, 1620-1740* rằng, cho đến thập niên 1670, lượng hàng hóa, nhất là vải, phương Đông xuất khẩu về châu Âu chiếm tỉ trọng hết sức khiêm tố so với tổng số hàng hóa mà VOC trao đổi ngay tại thị trường Inđônêxia và Đông Nam Á hải đảo nói chung(2). Trong số các sản phẩm tơ lụa phương Đông được VOC xuất khẩu về châu Âu trong ba thập niên đầu của thế kỷ XVII, tơ lụa Trung Quốc chiếm thị phần chính. Tuy nhiên, sau khi thiết lập được thương điếm ở Ba Tư vào đầu thập niên 1620, Công ty bắt đầu nhập khẩu tơ lụa Ba Tư cho thị trường Hà Lan nên có thể dành hầu hết sản phẩm tơ lụa Trung Quốc cho thị trường Nhật Bản - nơi nền mậu dịch của Công ty đang trong quá trình tái cấu trúc và từng bước hồi phục từ đầu thập niên 1630(3).

Ngay sau khi thiết lập được quan hệ với Đàng Ngoài vào mùa xuân năm 1637, thương nhân Hà Lan bắt đầu thu mua mặt hàng tơ lụa và chuyên chở đến trung tâm ở Batavia để chuyển về Hà Lan. Tuy nhiên, sản lượng xuất khẩu lụa tấm Đàng Ngoài về thị trường châu Âu trong những năm đầu tiên thường chiếm tỉ trọng rất nhỏ và cũng không thường xuyên so với thị phần chuyên chở sang Nhật Bản do lụa Trung Quốc xuất khẩu về Hà Lan vẫn chiếm tỉ trọng lớn. Từ đầu thập niên 1640, những bất ổn chính trị ở Trung Quốc đã ảnh hưởng mạnh đến dòng chảy của tơ lụa từ đại lục ra Đài Loan khiến cho khối lượng tơ lụa thương điếm Zeelandia thu mua hàng năm cho thị trường Nhật Bản và châu Âu suy giảm nhanh chóng. Nhằm khắc phục hậu quả nghiêm trọng trên, Công ty đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu lụa tấm Đàng Ngoài về Hà Lan trong những năm tiếp theo như một giải pháp thay thế.

Nhằm hỗ trợ cho kế hoạch trên, năm 1644, giám đốc thương điếm Đàng Ngoài Antonio van Brouckhorst kiến nghị lên Batavia về việc cử một phó thương nhân kèm theo vài trợ lý lưu lại tại Đàng Ngoài sau khi tàu của Công ty đã nhổ neo đi Nhật Bản nhằm hỗ trợ hoạt động thu mua tơ và lụa vụ đông cho cả thị trường Viễn Đông và châu Âu. Kiến nghị này được Batavia chấp nhận và hoạt động xuất khẩu tơ lụa của thương điếm Hà Lan tại Kẻ Chợ được điều hành khá êm thấm trong những năm tiếp theo. Ví dụ, vào mùa mậu dịch 1645, trong tổng số 135.000 *tael*(3) (lạng) bạc (tương đương khoảng 385.000 *guilder* Hà Lan) Công ty chuyển sang Đàng Ngoài, Batavia yêu cầu thương điếm Kẻ Chợ đầu tư 122.400 *guilder* (90,4% số vốn) vào tơ lụa cho thị trường Nhật Bản và 12,600 (9,6% số vốn) vào các sản phẩm tơ lụa cho thị trường Hà Lan(4) (bảng 1).

Từ đầu thập niên 1650 khi lợi nhuận thu được từ hoạt động buôn bán tơ lụa Đàng Ngoài tại Nhật Bản suy giảm mạnh, Batavia quyết định tạm đình chỉ hoạt

Bảng 1: Lụa tấm thương điếm Đàng Ngoài dự định mua cho Nhật Bản và Hà Lan năm 1645

20.250	*catty*[5] tơ sống từ Phủ Chúa	trị giá	27.000 *tael* bạc Nhật
60.000	*catty* tơ sống từ dân địa phương	-	63.000
4.000	tấm *soumongij* (một loại vải lụa)	-	6.904
4.000	tấm *baas* (một loại vải lụa) thô, màu đen	-	8.095
5.000	tấm *Toncquinse hockins* (có thể là hoàng quyến)	-	3.273
4.000	tấm *Zenuaasche hockins*, cả trơn và có hoa	-	3.333
3.000	tấm *pelings* (có thể là lĩnh)	-	1.666
2.000	tấm *chios* (một loại vải lụa) trắng	-	1.428
200	tấm nhung viền vàng	-	666
20	*picul*[6] quế	-	142
20	*picul* cardamom (một loại hương liệu)	-	239
50	*picul sittouw* (có thể là tơ đầu)	-	227
	Tổng cộng cho Nhật Bản		122.400
120	*picul* lụa loại tốt nhất cho Hà Lan	-	12.600
Tổng số vốn đầu tư cho thương điếm Kẻ Chợ năm 1645			**135.000 *tael* bạc Nhật**

Nguồn: NFJ 57, 22 Oct. 1644; *Dagh-register Batavia* 1644-5, 108-22.

động xuất khẩu tơ lụa Đàng Ngoài sang thị trường Viễn Đông một thời gian, nhưng vẫn yêu cầu nhân viên thương điếm Kẻ Chợ thu mua lụa tấm cho Hà Lan[7]. Do nạn thiếu tiền đồng và sự mất giá của bạc nén, giá tơ sống ở Đàng Ngoài tăng trung bình 20%. Trước tình hình giá cả biến động, thợ dệt Đàng Ngoài chỉ tiến hành dệt lụa sau khi đã nhân được tiền đặt hàng. Bởi những khó khăn trên nên sản lượng lụa tấm thương điếm Kẻ Chợ thu mua được cho thị trường Hà Lan thường rất thấp: trị giá 25.773 *guilder* năm 1655 và giảm xuống còn 16.000 *guilder* vào năm 1656[8].

Nếu như tỉ lệ phân bố hàng tơ lụa Đàng Ngoài của VOC vào năm 1645 vẫn là 90,6% cho Nhật Bản và 9,4% cho Hà Lan, vào năm 1661 tỉ trọng tơ lụa Đàng Ngoài xuất khẩu bởi VOC đã thay đổi rất mạnh: 68% cho thị trường Nhật Bản và 32% cho thị trường Hà Lan. Trong tổng số 264.144 *guilder* VOC đầu tư cho nền thương mại với Đàng Ngoài năm đó, Batavia chỉ thị cho nhân viên thương điếm Kẻ Chợ dành khoảng 84.144 để thu mua lụa Đàng Ngoài, nhất là lĩnh (*pelings*) cho thị trường Hà Lan[9]. Tỉ trọng này được duy trì khá ổn định trong hai thập niên 1660 và 1670. Chẳng hạn, vào năm 1664, Batavia yêu cầu thương điếm Kẻ Chợ đầu tư khoảng 50.000 *guilder* trong tổng số vốn 164.703 *guilder* vào các loại lụa tấm để đưa về Hà Lan, số còn lại chủ yếu đầu tư vào tơ sống cho thị trường Nhật Bản, tạo nên tỉ trọng tương đối là 30/70[10].

Trong khoảng ba thập niên cuối của nền thương mại VOC - Đàng Ngoài, tỉ trọng hàng hóa xuất khẩu về Hà Lan tăng mạnh dưới tác động của việc Công ty chấm dứt tuyến buôn bán "tơ lụa đổi lấy bạc" trực tiếp giữa Đàng Ngoài và Nhật Bản vào năm 1671. Bởi tơ lụa Đàng Ngoài ngày càng thu được lợi nhuận thấp ở thị trường Viễn Đông trong phần lớn thập niên 1670, nhân viên thương điếm Kẻ Chợ được chỉ thị mua lụa tấm Đàng Ngoài, nhất là lĩnh, cho thị trường Hà Lan. Từ đầu thập niên 1680s hoạt động xuất khẩu tơ lụa Đàng Ngoài sang Nhật Bản của Công ty về cơ bản chấm dứt; hoạt động thương mại của thương điếm Hà Lan ở Đàng Ngoài chỉ còn tập trung chủ yếu vào việc thu mua lụa tấm và một số hàng hóa lặt vặt khác cho thị trường châu Âu[11]. Vốn đầu tư hàng năm cho việc thu mua sản phẩm lụa tấm Đàng Ngoài cũng tăng lên, đứng ở ngưỡng 100.000 đến 150.000 *guilder* mỗi năm. Ví dụ, trong mùa mậu dịch 1681 Batavia yêu cầu thương điếm Kẻ Chợ đầu tư toàn bộ số vốn 113.318 *guilder* vào lĩnh và xạ hương để chuyển về Hà Lan; không có yêu cầu nào về tơ lụa cho thị trường Nhật Bản.

Nhằm trợ giúp nhân viên của mình thực hiện được chỉ thị của Công ty, Toàn quyền gửi thư tới chúa Trịnh Tạc, yêu cầu triều đình không thanh toán cho cho Công ty bằng tơ sống[12]. Bỏ qua lời yêu cầu của Toàn quyền, chúa Trịnh ép nhân viên thương điếm Hà Lan phải nhận một lượng lớn tơ sống cho những món hàng Chúa đã mua, nhưng ở mức giá khá hợp lý. Trong năm 1682, người Anh và Pháp cũng đến Đàng Ngoài với vốn buôn bá lớn; sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa c thương nhân châu Âu đẩy giá hàng lụ tấm, nhất là lĩnh, lên rất cao. Như một l quả, số hàng lụa tấm Đàng Ngoài gâ như không thu được chút lợi nhuận nào thị trường Hà Lan[13].

Tình trạng đình đốn của nền mậu dị VOC ở Đàng Ngoài tiếp diễn trong những năm tiếp theo mặc dù Batavia đã nỗ l cải thiện tình hình. Năm 1686, Toà quyền Joannes Camphuys lại yêu cầ chúa Trịnh Căn thanh toán các khoả mua hàng bằng lụa tấm hoặc bằng tiề mặt bởi tơ sống Đàng Ngoài hiện nà không còn tiêu thụ được ở thị trườn Nhật Bản nữa. Bỏ ngoài tai những yê cầu của Batavia, chúa Trịnh Căn tiếp t ép nhân viên thương điếm Hà Lan nhậ tơ sống cho số bạc Công ty đã giao c Chúa trước đó[14].

Năm 1688, Batavia chỉ thị cho thươ điếm Kẻ Chợ thương thảo với thợ quay Đàng Ngoài để họ quay tơ theo phươ pháp của người Trung Quốc và người Độ vùng Bengal nhằm nâng cao ch lượng tơ sống Đàng Ngoài để có thể tiê thụ được ở thị trường châu Âu. Mùa năm 1688, một số cuộn tơ sống của Trun Quốc và Bengal được gửi sang Kẻ Chợ nhân viên thương điếm chuyển cho t quay tơ Đàng Ngoài làm mẫu. Kế hoạ công phu này của người Hà Lan sớm đổ bởi sau một vài năm có giá rẻ, tơ số Đàng Ngoài lại trở nên khan hiếm và đ đỏ trong năm 1689 do vụ tơ năm đó bị m mùa. Mặc cho những khó khăn trê thương điếm Kẻ Chợ nỗ lực để đặt được

catty tơ sống quay theo kỹ thuật của Bengal và Trung Quốc[15]. Có vẻ như những mẫu tơ này không thu hút được nhiều quan tâm từ người tiêu dùng châu Âu nên nỗ lực của người Hà Lan về việc cải tiến kỹ nghệ quay tơ sống Đàng Ngoài không mang lại kết quả như mong đợi. Tình trạng thương mại đình đốn của thương điếm Kẻ Chợ còn kéo dài khoảng một thập niên nữa cho đến khi Công ty đóng cửa thương điếm duy nhất ở Đàng Ngoài vào năm 1700.

Xạ hương xuất khẩu từ Đàng Ngoài

Xạ hương cũng là một sản phẩm có nhu cầu cao ở Hà Lan và châu Âu. Tương tự như với trường hợp xuất khẩu vàng, phần lớn số lượng xạ hương người Hà Lan xuất khẩu đi từ Đàng Ngoài không phải là sản phẩm địa phương mà được chuyển vào Đàng Ngoài chủ yếu từ hai tỉnh Vân Nam và Tứ Xuyên của Trung Quốc và một phần từ Lào.

Hoạt động xuất khẩu xạ hương của thương điếm Hà Lan ở Đàng Ngoài dường như chỉ thực sự bắt đầu từ năm 1652, khi Batavia chỉ thị cho nhân viên thương điếm Kẻ Chợ thu mua một lượng vừa phải xạ hương Lào để kiểm nghiệm khả năng tiêu thụ tại thị trường Hà Lan. Cũng trong năm đó, Batavia nhận được thông tin rằng thương nhân Bastiaan Brouwer người Brabander gốc Tây Ban Nha, người tiến hành buôn bán giữa Manila - Đàng Ngoài - Campuchia dưới sự bảo trợ của viên toàn quyền Tây Ban Nha ở Manila, đã tiến hành thu mua ở Đàng Ngoài một lượng tương đối lớn xạ hương và đem bán tại Campuchia với giá rất cao, lên tới 80 *tael* bạc cho mỗi *catty* xạ hương[16]. Không lâu sau đó Batavia nhận được tin xạ hương cũng được tiêu thụ tốt ở thị trường châu Âu nên liên tục yêu cầu nhân viên thương điếm Kẻ Chợ nỗ lực thu mua càng nhiều xạ hương càng tốt để chuyển về châu Âu. Tuy nhiên, sau một vài năm dễ dàng thu mua, từ cuối thập niên 1650 xạ hương, tương tự như trường hợp thu mua vàng, ngày càng trở nên khan hiếm ở thị trường Đàng Ngoài. Nội chiến ở miền nam Trung Quốc ngăn trở việc chuyển xạ hương từ các tỉnh Vân Nam và Tứ Xuyên sang Đàng Ngoài, bản thân thương nhân Hoa và Việt buôn bán qua biên giới cũng thường xuyên bị binh sĩ Mãn Thanh cướp bóc, làm cho tình trạng khan hiếm xạ hương Trung Quốc ở Đàng Ngoài thêm trầm trọng[17]. Xạ hương Lào vì thế được người Hà Lan tận dụng thu mua để đưa về Batavia.

Năm 1655, người Hà Lan thỏa thuận với viên quan Ongiadee, người có quan hệ tốt với thương điếm của Công ty ở Kẻ Chợ, để thu mua toàn bộ xạ hương Lào chuyên chở qua khu vực do ông ta quản lý[18]. Thỏa thuận này không phát huy được hiệu qủa bởi sản lượng xuất khẩu xạ hương từ Lào sang vừa thấp vừa không ổn định. Như một hệ quả, nhân viên thương điếm Kẻ Chợ chỉ có thể thu gom được 25 *catty* xạ hương trong năm 1655[19].

Sự hạn chế của người Hà Lan trong việc thu mua xạ hương một phần là do sự đầu cơ và cạnh tranh quyết liệt của Resimon. Được sự bảo hộ của một số quan

lại Đàng Ngoài, viên thương nhân tự do người Nhật đã công khai cạnh tranh với người Hà Lan trong việc thu mua xạ hương cũng như vàng và lụa tấm. Trong giai đoạn 1650-1660, trong khi sản lượng xạ hương thu mua được hàng năm của người Hà Lan hiếm khi vượt qua ngưỡng 30 *catty*, viên thương nhân Resimon dễ dàng thu mua được 112 *catty* chỉ riêng trong mùa buôn bán 1659. Số xạ hương này sau đó được thương điếm Hà Lan ở Ayutthaya (Xiêm) mua lại với giá cao hơn rất nhiều. Năm sau thương điếm Ayutthaya lại tiếp tục phải mua với giá cao 72# *catty* xạ hương Resimon chuyển sang Xiêm. Thậm tệ hơn, Batavia còn phải trả thêm lãi suất cho Resimon do thanh toán muộn[20].

Không hài lòng với sự yếm thế của nhân viên thương điếm Đàng Ngoài trong việc thu mua xạ hương cho thị trường châu Âu, năm 1661 Batavia lại thúc giục thương điếm Đàng Ngoài cung cấp xạ hương cũng như lụa tấm, nhất là lĩnh của Đàng Ngoài. Trong tổng số vốn 264.144 *guilder* Batavia chuyển cho thương điếm Đàng Ngoài trong mùa mậu dịch 1661-1662, Toàn quyền và Hội đồng Đông Ấn yêu cầu nhân viên ở Kẻ Chợ đầu tư ít nhất 84.144 *guilder* vào việc thu mua xạ hương và lĩnh cho thị trường châu Âu, số còn lại mua tơ sống cho Nhật Bản[21]. Những nỗ lực của Batavia trong việc thúc ép thương điếm Đàng Ngoài tăng số lượng xạ hương không mang lại kết quả khả quan nào. Trong mùa mậu dịch đó cũng như vài năm tiếp theo, thương điếm Kẻ Chợ chỉ mua được một lượng rất nhỏ xạ hương để chuyển về Hà Lan. (Bảng 2).

Trong báo cáo gửi Toàn quyền và Hội đồng Đông Ấn về tình hình buôn bán của thương điếm Đàng Ngoài, giám đốc thương điếm Hendrick Baron lý giải rằng nguyên nhân của tình trạng đình đốn trong thu mua xạ hương ở Đàng Ngoài chủ yếu là do tình hình rối loạn ở miền nam Trung Quốc dưới tác động của giao tranh giữa các thế lực phục Minh và quân đội

Bảng 2: Xạ hương VOC xuất khẩu từ Đàng Ngoài, 1653-1681

Năm	Khối lượng	Năm	Khối lượng
1653	Một lượng nhỏ	1673	192 *catty*
1656	25 *catty*	1674	304# *catty*
1663	14 *tael*[22] 2 *maas*	1675	$32^{6}/_{8}$ *catty*
1664	$17^{17}/_{32}$ *catty* và 8 *tael* 3 *maas*	1677	118# *catty*
1665	131 *catty* 15 *tael* 1 *maas*	1678	156# *catty*
1669	102 *catty*	1679	156 *catty*
1670	208 *catty*	1680	176 *catty*
1671	200 *catty*	1681	170 *catty*
1672	Một lượng nhỏ		

Nguồn: Tổng hợp từ bộ *Dagh-register Batavia* 1653-1682 và VOC 1197, 1290, 1294, 1386.

nhà Thanh. Bên cạnh đó là sự đầu cơ và sự cạnh tranh của Resimon. Có được sự hậu thuẫn của viên hoạn quan Ongiahaen, Resimon tìm cách bao mua toàn bộ lượng xạ hương Trung Quốc ngay sau khi thương nhân chuyển qua biên giới[23].

Năm 1663, các vị giám đốc của Công ty tại Hà Lan yêu cầu Batavia cung cấp cho thị trường châu Âu 3.000 *ounce* xạ hương cho chuyến tàu về Hà Lan năm tới. Ngoài việc thúc giục nhân viên thương điếm Đàng Ngoài cung cấp xạ hương để đáp ứng yêu cầu từ phía Hà Lan, Batavia đồng thời yêu cầu thương điếm Agra (Ấn Độ) tổ chức thu mua sản phẩm này. Toàn quyền cũng đồng thời nhấn mạnh rằng thương điếm Kẻ Chợ nên gửi toàn bộ số hàng xạ hương và lụa tấm thu mua được ở Đàng Ngoài về Batavia trước ngày 1 tháng 11 để kịp chuyển hàng lên tàu về châu Âu. Trái với kỳ vọng cao của Batavia, thương điếm Kẻ Chợ chỉ có thể thu mua được 14 *tael* 2 *maas* (khoảng 0,9 *catty*) trong năm 1663 và 17 17/32 *catty* trong năm 1664. Nguyên nhân của sự khan hiếm xạ hương, như thương điếm Đàng Ngoài báo cáo, vẫn là do hoạt động quân sự của quân đội Mãn Thanh ở khu vực biên giới Việt-Trung kèm theo sự cạnh tranh của viên thương nhân tự do người Nhật Resimon[24].

Mặc cho những khó khăn tại Đàng Ngoài, Batavia tiếp tục yêu cầu nhân viên thương điếm Kẻ Chợ cung cấp 4.000 *ounce* xạ hương bên cạnh số lượng lụa trị giá khoảng 50.000 *guilder* để chuyển về Hà Lan trong mùa mậu dịch 1664[25]. Dưới Áp lực về xạ hương từ Batavia, nhân viên thương điếm Đàng Ngoài đành phải thỏa thuận với Resimon để mua lại toàn bộ xạ hương từ viên thương nhân này với giá cao. Mặc dù vậy, thương điếm Đàng Ngoài cũng chỉ thu mua được 8 *tael* 3 *maas* trong mùa đông 1664 và thêm 20 *catty* trong mùa hè năm 1665, không quá 1/6 sản lượng Batavia yêu cầu[26].

Số lượng xạ hương ít ỏi nói trên gây nên những phản ứng gay gắt từ phía Batavia, nhất là khi Toàn quyền và Hội đồng Đông Ấn được thông báo rằng một số thương nhân ngoại quốc khác ở Đàng Ngoài đã có thể thu mua được một lượng khá lớn xạ hương. Chẳng hạn, thương nhân Tây Ban Nha Gonsalvo Discouar đã liên kết với thương nhân Nhật Resimon để thu mua được một lượng khá lớn xạ hương và lụa tấm Đàng Ngoài. Tin tưởng rằng số lượng xạ hương thu mua được ở Đàng Ngoài có thể cao hơn nhiều nếu nhân viên thương điếm Kẻ Chợ nỗ lực buôn bán, Batavia lại đòi hỏi 4.000 *ounce* xạ hương cho mùa buôn bán 1665. Vào lúc sự bất bình của Batavia với nhân viên thương điếm Kẻ Chợ lên đến đỉnh điểm, tình hình xuất khẩu xạ hương từ Đàng Ngoài về Batavia bắt đầu được cải thiện nhờ sự phục hồi của nền mậu dịch qua biên giới Việt-Trung. Chuyến hàng trị giá 56.492 *guilder* thương điếm Kẻ Chợ chuyển về Batavia vào cuối năm 1665 bao gồm 111 *catty* 15 *tael* 1 *maas* xạ hương[27]. Từ thời điểm này trở đi, sản lượng xạ hương xuất khẩu về Hà Lan hàng năm của thương điếm Đàng Ngoài tăng mạnh và được duy trì ổn định cho đến khi Công ty đóng cửa thương điếm Kẻ Chợ vào mùa

xuân năm 1700.

Một số nhận xét

Trong so sánh với khối lượng lớn các thương phẩm chủ đạo trong cơ cấu xuất khẩu về châu Âu trong thế kỷ XVII của Công ty Đông Ấn Hà Lan, hai mặt hàng vải lụa và xạ hương (tương tự như một số thương phẩm khác như quế, đồ sơn mài...) có thị phần hết sức khiêm tốn. Đây thường được coi là những sản phẩm phụ bên cạnh các nguồn thương phẩm chính yếu như hương liệu, gốm sứ (từ cuối thế kỷ XVII, đầu thế kỷ XVIII là chè và các loại vải phương Đông). Tuy nhiên, việc kinh doanh các loại thương phẩm này vẫn có những đóng góp quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của nền thương mại của Công ty nói chung, thể hiện trên hai phương diện chính. Thứ nhất, những mặt hàng nói trên, trái với số lượng khiêm tốn, thường mang lại khung lợi nhuận cao khi tiêu thụ ở châu Âu do nhu cầu khá cao trong khi số lượng chuyên chở về châu Âu lại thường hạn chế. Trong một số năm cá biệt, lợi nhuận từ xạ hương có thể lên tới 1.500%, tuy nhiên khung lợi nhuận trung bình từ buôn bán xạ hương của Công ty Đông Ấn Hà Lan dao động trong khoảng 500%[28].

Ngoài ra, việc duy trì xuất khẩu các mặt hàng dù nhỏ lẻ nói trên trong những thời điểm nhất định đồng thời giúp cho Công ty hợp thức hóa được lý do duy trì thương điếm nhằm hướng tới những chiến lược lâu dài. Từ thập niên 1670 sau khi ngạch kinh doanh chủ đạo là "tơ lụa Đàng Ngoài đổi lấy bạc Nhật Bản" không còn lợi nhuận nữa và bản thân Batavia đã chấm dứt tuyến buôn bán trực tiếp Đàng Ngoài-Nagasaki, VOC vẫn không đóng cửa thương điếm Đàng Ngoài mà tiếp tục bám trụ thêm ba thập niên bởi trong chiến lược của Công ty, thương điếm Đàng Ngoài có thể có những đóng góp quan trọng một khi Công ty thâm nhập thành công thị trường Trung Quốc. Và trong những thời điểm mang tính "đầu cơ chiến lược" như thế, việc nhân viên thương điếm Kẻ Chợ tiến hành xuất khẩu về Hà Lan một số thương phẩm có giá trị cao như xạ hương và lụa tấm giúp trang trải phần nào chi phí duy trì thương điếm cũng như quan hệ với vua chúa và quan lại địa phương. Trong tư duy chung của các vị Toàn quyền cũng như nhân viên VOC, một khi thương điếm đã bị triệt hạ, việc tái lập quan hệ về sau sẽ rất khó khăn và tốn kém. Trong bối cảnh của một sự kết hợp giữa mục tiêu chiến lược lâu dài với Trung Quốc với tư duy thực tế về việc đóng/tái lập thương điếm, việc thu mua các thương phẩm như xạ hương và lụa tấm (bên cạnh một số sản phẩm khác như đồ sơn, gốm sứ...) chính là lý do hợp lý nhất cho cho việc duy trì thương điếm Kẻ Chợ đến tận năm 1700./.

CHÚ THÍCH

1. Xem thêm từ: Hoang Anh Tuan, *Silk for Silver: Dutch-Vietnamese Relations, 1637-1700* (Leiden-Boston: Brill, 2007) Chapter 7.
2. Kristof Glamann, *Dutch-Asiatic Trade, 1620-1740* (The Hague: Martinus Nijhoff

1958), p. 133.

3. Glamann, *Dutch-Asiatic Trade*, p. 135; Femme Gaastra, "De Textielhandel van de VOC", *Textielhistorische Bijdragen*, 34 (1994), pp. 56-57;

- Mỗi *tael* bạc (đơn vị tiền tệ) tương đương 10 *maas* hoặc 100 *conderin*. 1 *tael* bạc đổi được 3 *guilder* 2 *stiver* (trước năm 1636), 2 *guilder* 17 *stiver* (giai đoạn 1636-1666), và 3 *guilder* 10 *stiver* (giai đoạn 1666-1743). Tại Đàng Ngoài mỗi *tael* bạc đổi được khoảng 2.000 đồng tiền trinh (trước thập niên 1650), khoảng 600-700 đồng (trong thập niên 1650 và 1660), khoảng 2.200 đồng (trong gian đoạn 1670-1700).

4. *Dagh-register gehouden int Casteel Batavia vant passerende daer ter plaetse als over geheel Nederlandts-India* [từ đây về sau viết tắt là *Dagh-register Batavia*], 31 vols., ed. Departement van Koloni#n (The Hague: Martinus Nijhoff and Batavia: Landsdrukkerij, 1887-1931), Vol. 1644-1645, pp. 108-22. Cũng có thể xem thêm từ: C. C van der Plas, *Tonkin 1644/45, Journaal van de Reis van Anthonio Brouckhorst* (Amsterdam: Koninklijk Instituut voor de Tropen, Mededeling No. CXVII, 1955), p. 30.

5. Mỗi *catty* (đơn vị đo lường) tương đương 16 *tael* hoặc 600 gam.

6. Mỗi *picul* (đơn vị đo lường) tương đương 100 *catty* hoặc 60 kg.

7. Buch, "La Compagnie" (1937), p. 140.

8. VOC 1216, Missive from Gustavus Hanssen to Batavia, 20 Feb. 1656, fos. 436-42. Xin xem thêm từ *Generale Missiven van Gouverneurs-Generaal en Raden aan Heren XVII der Verenigde Oostindische Compagnie* [từ đây về sau viết tắt là *Generale Missiven*], 11 vols., ed. W. Ph. Coolhaas (The Hague: Martinus Nijhoff, 1960-76), Vol. II, p. 777; *Generale Missiven*, Vol. III, pp. 2, 61.

9. *Dagh-register Batavia 1661*, pp. 89-91.

10. *Dagh-register Batavia 1664*, p. 298.

11. Về hoạt động xuất khẩu tơ lụa Đàng Ngoài sang Nhật Bản của Công ty Đông Ấn Hà Lan trong thế kỷ XVII, xin xem: Hoàng Anh Tuấn, "Mậu dịch tơ lụa của Công ty Đông Ấn Hà Lan với Đàng Ngoài, 1637-1670", *Nghiên cứu Lịch sử*, Hà Nội, số 3, 2006, tr. 10-20 & số 4, 2006, tr. 24-34.

12. *Generale Missiven*, Vol. IV, pp. 435, 490; Buch, "La Compagnie" (1937), pp. 177-178.

13. *Generale Missiven*, Vol. IV, pp. 435, 490; Buch, "La Compagnie" (1937), pp. 177-178.

14. VOC 1438, Missive from Tonkin to Batavia, 24 Jan. 1687, fos. 669-670.

15. VOC 1456, Missive from Dirck Wilree and the Tonkin Council to Batavia, 19 Jan. 1689, fos. 2018-2020.

16. VOC 1194, Missive [from Tonkin] to Batavia, 8 Dec. 1652, fos. 165-239; *Generale Missiven*, Vol. II, pp. 651-652.

17. Hoang Anh Tuan, *Silk for Silver* (chapter 7).

18. VOC 1216, Missive from Gustavus Hanssen to Batavia, 20 Feb. 1656, fos. 436-42; *Generale Missiven*, Vol. III, p, 69.

19. *Dagh-register Batavia 1655*, pp. 46-47.

20. *Dagh-register Batavia 1661*, pp. 54-55, 87.

21. *Dagh-register Batavia 1661*, pp. 89-90.

22. Mỗi *tael* (đơn vị đo lường) nặng 37,5 gam.

23. VOC 1240, Missive from Baron to Batavia, 12 Nov. 1662, fos. 1355-74; *Dagh-register Batavia 1661*, pp. 89-91; *1663*, pp. 71 and *passim*.

24. VOC 1241, Missive from the *Opperhoofd* and Council in Tonkin to Batavia, 6 Nov. 1663, fos. 356-66; *Dagh-register Batavia 1663*, pp. 689-692; *1664*, pp. 65-67.

25. *Dagh-register Batavia 1664*, p. 298.

26. *Dagh-register Batavia 1664*, pp. 298, 548-50; *1665*, pp. 83, 193, 222, 370-2.

27. VOC 1253, Missive from Constantijn Ranst to Batavia, 30 Oct. 1665, fos. 1712-34; *Dagh-register Batavia 1665*, p. 370.

28. Borschberg, "The European Musk Trade with Asia", pp. 6-7.