

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - CHÂU Á TỪ THẾ KỶ XIX ĐẾN NĂM 1945

(Tiếp theo và hết)

NGUYỄN VĂN KHÁNH*

5. Quan hệ thương mại với Philippines

Trong suốt những năm 1930, trị giá hàng Đông Dương nhập khẩu từ Philippines chưa bao giờ đạt ngưỡng 2 triệu F và trị giá xuất khẩu của Đông Dương hiếm khi vượt quá 30 triệu F.

Các mặt hàng chính mà Đông Dương nhập khẩu là xi gà, gừng, chèo, mây, song. Trị giá hàng nhập khẩu thấp: năm 1935 là 0,2 triệu F; năm 1936 là 0,1 triệu; năm 1937 là 2 triệu F và năm 1938 là 1,1 triệu F.

Trong thời gian từ 1932- 1934 và 1942- 1945, Đông Dương không có quan hệ giao thương với Philippines (22).

Đông Dương xuất khẩu sang Philippines những mặt hàng chủ yếu như gạo, than đá, xi măng, ngói. Trị giá hàng xuất khẩu của Đông Dương như sau: năm 1937 là 5 triệu F; năm 1936 là 29 triệu F; năm 1937 là 20 triệu F và 1938 là 16 triệu F.

Từ năm 1913- 1941, cán cân thương mại luôn nghiêng về Đông Dương, giá trị hàng xuất của Đông Dương lớn hơn so với của Philippines (23).

6. Quan hệ thương mại với Singapore

Quan hệ thương mại với Singapore vẫn được duy trì và phát triển khá mạnh.

Những mặt hàng chính mà Singapore xuất sang Đông Dương là sáp ong thô, bơ, trái cây, cau khô, rau tươi, thiếc, sợi dây, gừng, chèo, túi dây... Tổng giá trị hàng xuất khẩu của Singapore vào Đông Dương năm 1935 là 33.400 tấn, trị giá 102 triệu F; năm 1936 là 22.000 tấn, trị giá 109 triệu F; năm 1937 là 22.000 tấn, trị giá 58 triệu F; năm 1938 là 16.000 tấn, trị giá 64 triệu F (24).

Singapore là một thị trường xuất khẩu quan trọng của Đông Dương. Những mặt hàng xuất khẩu chính của Đông Dương là bò và bò sữa, lợn, trứng gia cầm, cá khô (ướp muối, hun khói), tôm khô, gạo và các chiết xuất khác từ gạo, cao su, gỗ tếch, xi măng, than đá, quặng thiếc...

Năm 1936, Đông Dương xuất sang Singapore 92.000 tấn hàng, trị giá 109 triệu F; năm 1937 là 156.000 tấn, trị giá 196 triệu F; năm 1938 là 141.000 tấn, trị giá 277 triệu F (25).

So sánh cán cân xuất nhập khẩu, lợi thế xuất khẩu luôn luôn nghiêng về Đông Dương. Trong giai đoạn từ 1926- 1930, 1937- 1941, chênh lệch xuất khẩu giữa Đông Dương và Singapore là khá lớn. Từ năm 1942- 1945, quan hệ thương mại giữa Đông Dương và Singapore bị gián đoạn do chiến tranh (26).

*GS. TS. Trường Đại học KHXH&NV-ĐHQG HN

Bảng 2: Phần gạo của Đông Dương xuất khẩu vào thị trường châu Á từ 1913-1943) (27)

Năm	Tổng xuất khẩu (triệu tấn)	Xuất khẩu sang châu Á		Tỷ lệ (%)
		triệu tấn	triệu F	
1913	1,3	0,9	370	69
1918	1,6	1,5	490	93
1923	1,3	1,0	680	77
1928	1,8	1,1	930	61
1933	1,3	0,6	210	46
1938	1,1	0,3	270	27
1943	1,0	1,0	1.200	100

7. Một số mặt hàng xuất khẩu chính

Trong suốt thời kỳ Pháp thuộc, gạo luôn là mặt hàng xuất khẩu có giá trị cao nhất ở Việt Nam. Việt Nam đã trở thành một trong những nước xuất khẩu gạo lớn nhất trên thế giới, trong đó châu Á chiếm thị phần lớn nhất.

Hồng Kông, Nhật Bản, Trung Quốc và Singapore là những nước và vùng lãnh thổ nhập khẩu gạo lớn nhất của Việt Nam, trong đó Hồng Kông tiếp nhận chủ yếu lượng gạo xuất khẩu gạo từ Bắc Kỳ. Tháng 12 năm 1901, số lượng xuất khẩu gạo ở Bắc Kỳ từ cảng Hải Phòng là 25.043 tấn. Chỉ riêng ngày 5 tháng 5 năm 1902, lượng gạo xuất sang Hồng Kông là 1.876 tấn (28). Tổng sản lượng gạo Việt Nam xuất sang Trung Quốc và Hồng Kông đạt 775.000 tấn trong những năm 1922-1926, và đạt 530.000 tấn trong thời kỳ 1933-1937.

Năm 1919, tổng số gạo xuất từ Đông Dương, chủ yếu là Nam Kỳ là 967.000 tấn; năm 1924, tăng lên 1.230.000 tấn, đến năm 1928 đã lên tới 1.798.000 tấn. Tính chung từ 1919-1929 có gần 16 triệu tấn gạo và các sản phẩm từ gạo đã xuất cảng từ Đông Dương. Lượng gạo xuất khẩu vào Hồng Kông chiếm tới 40,3%, tiếp theo là

Indônêxia 9,8%, Trung Quốc 8,7%, Nhật Bản 8,2% và Singapore 5,9%. Năm 1930, số lượng gạo của Đông Dương đã chiếm tới 30-40% tổng lượng gạo nhập khẩu của Trung Quốc, bằng 1/4 số gạo xuất khẩu của thế giới (29).

Đến những năm 1925-1933, do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, gạo Việt Nam không xuất khẩu được nên bị sụt giá nghiêm trọng. Ngoài ra, gạo Việt Nam còn phải chịu sức ép cạnh tranh rất lớn từ gạo Thái Lan và Miến Điện. Việt Nam mất dần thị phần xuất khẩu gạo ở Nhật Bản, Philippines, Malaixia và Indônêxia.

Hoa thương vẫn lũng đoạn thị trường xuất khẩu gạo ở Việt Nam: "Giới đại tư bản người Hoa ở Chợ Lớn, chủ của bốn nghiệp đoàn chính thức và hàng chục hội kinh doanh ít nhiều bí hiểm, đặc biệt là hội đầy quyền lực của những người buôn bán thóc (80 hội viên năm 1930). Khoảng 40 người Hoa và 11 nhà buôn Pháp đã đảm nhận hơn 80% lượng gạo xuất khẩu" (30). Năm 1938, giới chủ người Hoa sở hữu 25 trên tổng số 27 nhà máy gạo chạy bằng hơi nước có công suất hơn 100 C.V và gần như toàn bộ thuyền chở thóc trên các kênh rạch Nam

**Bảng 3. Phần xuất khẩu than đá của Đông Dương vào châu Á
trong tổng số than xuất khẩu (1913- 1943) (31)**

Năm	Tổng xuất khẩu (triệu tấn)	Xuất khẩu sang châu Á		Tỷ lệ (%)
		triệu tấn	triệu F	
1913	0,4	0,3	22	75
1918	0,3	0,3	30	100
1923	0,7	0,6	55	86
1928	1,1	1,0	96	91
1933	1,3	1,2	43	92
1938	1,6	1,3	76	81
1943	0,2	0,2	21	100

Kỳ. Họ đảm nhận các khâu từ buôn bán thóc gạo, xay sát, vận chuyển và xuất khẩu.

Châu Á là thị trường xuất khẩu than đá lý tưởng của Việt Nam, trong đó, Nhật Bản, Hồng Kông và Trung Hoa là những nước nhập khẩu nhiều than nhất.

Sản lượng than đá trung bình hàng năm của Đông Dương xuất sang Nhật Bản là 44%. Trung Quốc cũng là nước nhập khẩu than đá rất lớn từ thị trường Việt Nam, chiếm gần một nửa tổng lượng than đá xuất khẩu của Việt Nam và Đông Dương trong thời kỳ từ 1913-1938. Tuy nhiên, sản lượng than đá xuất sang thị trường Trung Quốc giảm mạnh trong thời gian diễn ra Thế chiến thứ Hai. Trong thời kỳ 1913-1928, Hồng Kông cũng nhập khẩu khá nhiều than đá từ Đông Dương. Từ 1933-1943, sản lượng than đá xuất khẩu từ thị trường Đông Dương sang Hồng Kông bị suy giảm đáng kể (đạt dưới 10% trên tổng số than xuất khẩu).

Cao su được coi là mặt hàng “vàng xanh” của Đông Dương. Sau Thế chiến thứ Nhất, do nhu cầu của thế giới tăng cao nên diện tích trồng cây cao su ở Việt Nam tăng

mạnh. Mặt hàng cao su ngày càng có vị trí cao trong hệ thống hàng xuất khẩu của Đông Dương. Châu Á cũng là một trong những thị trường nhập khẩu cao su lớn nhất của Đông Dương.

Mặt hàng cao su xuất khẩu không chiếm được tỷ lệ cao so với mặt hàng gạo và than đá trên thị trường châu Á. Nguyên nhân là do nhu cầu cao su trên thị trường thế giới, đặc biệt là Mỹ và Pháp rất cao. Tuy nhiên, lợi nhuận thu được từ việc xuất khẩu cao su trên thị trường châu Á vẫn có giá trị cao. Nhật Bản là nhà nhập khẩu cao su lớn nhất của Đông Dương.

Từ năm 1913- 1943, gạo, than đá và cao su luôn chiếm khoảng 80% tổng giá trị hàng xuất khẩu của Đông Dương vào thị trường châu Á, trong đó gạo luôn là mặt hàng xuất khẩu chủ lực, có vai trò dẫn dắt nền kinh tế Đông Dương. Là mặt hàng xuất khẩu chiến lược, gạo và các sản phẩm từ gạo luôn thu hút sự quan tâm của các thương gia Việt Nam, Trung Quốc, Pháp và châu Âu.

Những nền kinh tế ở châu Á có sự phụ thuộc đáng kể vào thị trường gạo của Việt Nam là Trung Quốc, Nhật Bản, Hồng

Bảng 4. Phần cao su xuất khẩu vào châu Á trong tổng lượng cao su xuất khẩu của Đông Dương từ 1913- 1945 (32)

Năm	Tổng sản lượng xuất khẩu (tấn)	Xuất khẩu sang châu Á		Tỷ lệ (%)
		tấn	triệu F	
1913	4.500	2.000	7	44
1918	6.700	2.400	9	36
1923	7.200	3.700	12	51
1928	9.800	780	3,2	8
1933	18.700	4.640	13,3	23
1938	58.000	20.000	65	34
1943	31.600	31.600	82	100

Kông, Singapore và Ấn Độ (trong thời kỳ từ 1913-1943, Hồng Kông nhập hơn 50% tổng số gạo xuất khẩu, Nhật Bản là 20%, Ấn Độ là 10%, Singapore là 8% và Trung Quốc là 7%) (33); thị trường than đá là Trung Quốc, Hồng Kông và Nhật Bản (từ năm 1913-1943, Nhật Bản và Trung Quốc đã nhập khẩu 4/5 tổng lượng than xuất khẩu của Đông Dương) (34); thị trường cao su là Trung Quốc, Nhật Bản và Singapore.

Riêng về gạo, ngoài các nước nói trên, Việt Nam còn xuất khẩu sang cả Indônêxia. Năm 1921, sản lượng gạo xuất khẩu sang Indônêxia đạt 30.000 tấn, năm 1931 tăng lên 337.000 tấn. Tuy nhiên, đến những năm 1933-1937, lượng gạo xuất khẩu sang nước này chỉ còn 43.000 tấn. Ngược lại, Đông Dương nhập khẩu từ Indônêxia một số lượng quan trọng hydrocacbua (35).

IV. MỘT VÀI NHẬN XÉT

1. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước khác của châu á, đặc biệt là với khu vực Đông á và Đông Nam á đã được thiết lập từ sớm do có vị trí địa lý gần kề và nhiều nét tương đồng về văn hoá. Mỗi quan

hệ truyền thống đó bị kìm hãm và hạn chế trong một thời gian dưới triều Nguyễn nhưng rồi lại tiếp tục được duy trì và phát triển khá mạnh mẽ vào thời kỳ Pháp thuộc.

Là thuộc địa lớn và màu mỡ nhất của Pháp, Việt Nam đã trở thành miếng mồi béo bở của các nhà tư bản thực dân trong thời kỳ thuộc địa. Để phục vụ mục tiêu lợi nhuận của nhà nước và các công ty tư bản, chính quyền thực dân Pháp đã tìm cách mở rộng các quan hệ giao lưu và buôn bán giữa Việt Nam và các nước trong khu vực Đông Á và Đông Nam Á. Sự mở rộng và phát triển mạnh mẽ mỗi quan hệ giao thương đó vừa phù hợp với nhu cầu phát triển của nền kinh tế Việt Nam và các nước trong khu vực, vừa có điều kiện phát huy lợi thế của thị trường tự nhiên để trao đổi kinh tế nhằm đưa lại lợi nhuận tối đa cho các nhà tư bản thực dân. Trong Chiến tranh Thế giới thứ Nhất, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với châu Á phát triển mạnh do Pháp không có khả năng giữ vai trò độc chiếm thị trường thuộc địa, mà còn phải lo tham chiến ở chiến trường châu Âu. Đến thời kỳ Chiến tranh Thế giới thứ Hai, quan hệ thương mại giữa Việt Nam, Đông Dương

với nước Pháp và thị trường Đông Nam Á bị suy giảm nghiêm trọng. Thay vào đó, Nhật Bản trở thành đối tác thương mại độc quyền tại Việt Nam.

2. Về quan hệ đối tác, trước những năm 1920, tỷ trọng buôn bán giữa Việt Nam với châu Á cao hơn so với Pháp. Trong đó, Trung Quốc, Hồng Kông, Nhật Bản, Indônêxia, Singapore, Philippines, Malaixia và Ấn Độ được coi là những đối tác thương mại lớn hàng đầu trong khu vực của Việt Nam. Những mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam ở châu Á là thực phẩm và nguyên liệu, trong đó gạo, than đá và cao su là những mặt hàng chiến lược. Trong quan hệ thương mại giữa hai bên, Việt Nam là thị trường xuất siêu, còn châu Á là nhập siêu. Trong thời kỳ từ 1913-1932, hàng từ Đông Dương (chủ yếu là Việt Nam) xuất sang thị trường Nhật Bản bằng 5 lần số hàng Nhật Bản xuất sang Đông Dương (36). Trung Quốc là thị trường xuất khẩu số một của Việt Nam. Số hàng của Đông Dương xuất sang Trung Quốc chiếm từ 4%-6% tổng số hàng nhập khẩu vào nước này. Tuy nhiên, Việt Nam phụ thuộc quá nhiều vào nhóm hàng thực phẩm và nguyên liệu, trong khi đó lại phải nhập khẩu những mặt hàng chế biến từ các nước khác của châu Á. Điều này cho thấy sự kém cỏi trong lĩnh vực công nghiệp nhất là công nghiệp chế biến của Việt Nam. Đến cuối thời Pháp thuộc, vai trò của kinh tế nông nghiệp và sản xuất thủ công vẫn hết sức đậm trội ở Việt Nam.

3. Các hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam trên thị trường châu á chủ yếu do tư sản nước ngoài kiểm soát, trong đó nổi bật lên vai trò của Hoa thương. Với lợi thế am hiểu thị trường, vốn và kinh nghiệm, Hoa thương nhanh chóng chiếm lĩnh và chi phối hầu hết các quan hệ buôn

bán lớn ở Việt Nam. Một tác giả chuyên nghiên cứu về người Hoa ở Việt Nam và Đông Nam Á đã nhận xét: “Trong thời kỳ Đông Dương thuộc Pháp, người Hoa đã đóng một vai trò khá quan trọng trong các lĩnh vực hoạt động kinh doanh và họ cũng đã xác lập được vị trí của mình trong nền kinh tế thuộc địa, đặc biệt là trong các lĩnh vực thương mại, dịch vụ và giữ độc quyền trong xuất khẩu lúa gạo” (37).

Thế lực kinh tế của tư sản người Hoa chẳng kém tư sản người Pháp là bao nhiêu. Chính P.Richard Feray, một sử gia Pháp cũng đã khẳng định rằng: Ngành thương mại nói chung, ngành xuất khẩu nói riêng nằm trong tay thương nhân Hoa kiều. Nếu khối lượng hàng hoá lưu thông trong ngành thương mại tăng từ 525 triệu F. năm 1911 lên 800 triệu F. năm 1913 và 1 tỷ 800 triệu năm 1919 thì phần thương mại do người Hoa nắm giữ cũng tăng tương đương là 400 triệu năm 1911, 600 triệu năm 1913 và 1 tỷ 500 triệu năm 1919 (38).

Sài Gòn- Chợ Lớn là nơi Hoa thương có thế lực mạnh nhất: “Toàn bộ thương mại của thuộc địa với Singapore và Trung Hoa ở trong tay người Trung Hoa, về nhập khẩu cũng như xuất khẩu. Chỉ cần nhìn vào chi tiết các bảng thống kê của các phòng thương mại Sài Gòn cũng nhận thấy rằng những số tiền lớn tương ứng với các sản phẩm như lúa gạo, thuốc phiện, tơ lụa, chè, đều qua tay người Trung Hoa; chỉ có khoảng 25% ngoại thương thuộc về người Pháp” (39).

Tư sản Việt Nam cũng có những cố gắng nhất định nhằm giành quyền kiểm soát thị trường xuất nhập khẩu. Một số nhà tư sản Việt Nam đã cố gắng kiểm soát tuyến đường vận chuyển hàng hoá thuỷ nội địa (Hà Nội - Sài Gòn) và quốc tế (Việt Nam- Hồng Kông), tiêu biểu như Nguyễn Hữu

Thu (ở Nam Kỳ) và Bạch Thái Bưởi (ở Bắc Kỳ). Một số khác đã thiết lập quan hệ buôn bán trực tiếp với Campuchia, Lào, Trung Quốc, Hồng Kông, Singapore và Indônêxia. Hàng năm các công ty thương mại của tư sản Việt Nam đã nhập khẩu vào thị trường trong nước từ 3.000 tấn đến 7.000 tấn hàng hoá (40). Họ cũng xuất một lượng lớn các mặt hàng truyền thống của Việt Nam ra thị trường khu vực như tơ sống, đường, chè uống, da trâu, bò, gạo và đồ thêu. Tuy nhiên, vai trò của thương nhân người Việt Nam vẫn thật là nhỏ bé trước sự năng động và lấn lướt của tư sản nước ngoài.

4. Việc mở rộng quan hệ thương mại với châu Á đã mang lại cho Việt Nam nhiều lợi ích đáng kể. Trước hết, nó góp phần tăng thêm nguồn thu cho nền kinh tế Việt Nam thông qua việc xuất khẩu hàng hoá, đặc biệt là hàng hoá nông sản và khoáng sản, vốn là thế mạnh của Việt Nam. Thứ hai, nhờ mở rộng quan hệ giao thương với khu vực mà Việt Nam đã đẩy nhanh được tốc độ hội nhập vào thị trường thế giới. Thông qua các hoạt động buôn bán trên thương trường, người Việt Nam có điều kiện học hỏi, trao đổi và chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh với người nước ngoài, góp phần nâng cao năng lực và sức mạnh cạnh tranh của Việt Nam trên thị trường quốc tế, đưa Việt Nam chủ động tham dự vào nền thương mại quốc tế hiện đại đang ngày càng mở rộng. Bên cạnh những lợi ích về kinh tế, việc mở rộng quan hệ giao thương của Việt Nam với các nước trong khu vực còn thúc đẩy sự giao lưu văn hoá,

tạo điều kiện cho các tư tưởng mới, lối sống mới du nhập vào Việt Nam, làm cơ sở và tiền đề cho sự hình thành một nền văn hoá mới và một phong trào dân tộc mang màu sắc mới ở Việt Nam trong thời kỳ cận đại.

Tuy nhiên, dưới thời thuộc địa, các lợi ích kinh tế đem lại từ hoạt động thương mại chủ yếu do người Pháp thụ hưởng. Người Việt Nam được hưởng lợi quá ít ngay cả so với thương nhân Hoa kiều. Sản phẩm gạo vốn là lợi thế của Việt Nam, nhưng sản lượng gạo xuất khẩu càng lớn thì đời sống của người nông dân càng khốn khó. Hàng triệu nông dân Việt Nam bị thiếu đói và chết đói. Rõ ràng có một sự bất bình đẳng to lớn trong việc thụ hưởng quyền lợi giữa thuộc địa với chính quốc, giữa người sản xuất và nhà xuất khẩu. Sự bất bình đẳng đó cho thấy, muốn có lợi ích thực sự, tránh sự bất bình đẳng trong thương mại thì phải có độc lập, tự do, tự chủ.

5. Ngày nay, Việt Nam đang tiến hành công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong bối cảnh khu vực hoá và quốc tế hoá trở thành xu thế phát triển tất yếu của thế giới. Trong điều kiện đó, Việt Nam cần duy trì, mở rộng và tăng cường hơn nữa quan hệ hợp tác kinh tế và thương mại với các nước, trước hết là với khu vực Đông Á và Đông Nam Á, vốn là các đối tác truyền thống và giàu tiềm năng trong khu vực. Chỉ có làm như vậy, Việt Nam mới có thể khai thác và tận dụng được thế mạnh của mình để nhanh chóng hội nhập và phát triển trong thế kỷ XXI.

(Xem tiếp trang 42)

phân biệt với người khác. Người ấy kêu van xin thôi (chức Câu đương), hồi lâu mới tha cho; từ đấy không ai dám đến nhà thăm riêng nữa” (10).

Câu chuyện trên thể hiện tính nghiêm khắc, công tâm của Trần Thủ Độ người làm quan giữ trọng trách lúc bấy giờ. Ông luôn

luôn đứng ra bảo vệ quyền lợi của người dân, từ chối quyền lợi bất chính cho riêng mình. Chính việc làm của Trần Thủ Độ đã góp phần tạo dựng được niềm tin gắn kết ngay trong hàng ngũ quan lại, trong nhân dân và giữa dân với quan; tạo nên sức mạnh vô địch của quốc gia Đại Việt thời Trần.

CHÚ THÍCH

- (1). *Đại Việt sử ký toàn thư* (Toàn thư). Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, 1972. Tập II, tr 18.
 (2). *Đại Việt sử ký tiền biên*. Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội, 1997, tr 503.
 (3). Xem Phùng Văn Cường, Phạm Văn Kính. *Một tấm bia đời Trần mới được phát hiện*. Tạp chí *Nghiên cứu Lịch sử*, số 156 tháng 5-6 năm 1974, tr. 60- 69, 84.

- (4). Lê Tác. *An Nam chí lược*. Nxb. Thuận Hóa. Trung tâm văn hóa ngôn ngữ Đông Tây, tr. 254.
 (5), (6). *Toàn thư*, sdd, tr. 15, 75.
 (7), (8). *Toàn thư*, sdd, tr. 26, 87.
 (9), (10). *Toàn thư*, sdd, tr. 121, 36-37.

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM-CHÂU Á ...

(Tiếp theo trang 31)

CHÚ THÍCH

- (22), (23). Xem Kham Voraphet, sdd, tr. 605.
 (24), (25). Xem Kham Voraphet, sdd, tr. 604.
 (26). Có thể chứng minh qua số liệu của Bảng 91 trong Kham Voraphet, sdd, tr. 607.
 (27). Dẫn theo Kham Voraphet, sdd, tr. 613.
 (28). Biên bản ghi các bức điện gửi Thống sứ Bắc Kỳ (1900-1902), CAOM, Fonds RST, hồ số 1B2333, tr. 427.
 (29). Pierre Brocheux, Daniel Hémerly, sdd. Bản dịch lưu tại khoa Sử, Trường ĐH KHXH&NV, ĐHQG HN, tr. 138.
 (30). Pierre Brocheux, Daniel Hémerly, sdd, tr. 137.
 (31). *Annuaire Statistique de l'Indochine. Résumé rétrospectif*. Dẫn theo Kham Voraphet, sdd, tr. 616.
 (32). Kham Voraphet, sdd, tr. 620.
 (33). *Annuaire Statistique de l'Indochine. Résumé rétrospectif*. Dẫn theo Kham Voraphet, sdd, tr. 611.

- (34). Dẫn theo số liệu của Kham Voraphet, sdd, tr. 622.
 (35). Ministère de l'Information, *La mise en valeur de l'Indochine Française/Notes documentaires et études, N° 95, 26 Juillet 1945, p. 13*.
 (36). Pierre Brocheux, Daniel Hémerly, sdd, tr. 201.
 (37). Châu Thị Hải, *Người Hoa Việt Nam và Đông Nam Á. Hình ảnh hôm qua và vị thế hôm nay*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, 2006, tr. 234-235.
 (38). Pierre-Richard Feray, *Le Vietnam au XX^e siècle*, Ed., Presses Universitaires de France, Paris 1979, p. 45. Xem thêm *Lịch sử Việt Nam, tập 2*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, 2004, tr. 99.
 (39). Jean - Pierre Aumiphin, sdd, tr. 152.
 (40). Nguyễn Công Bình, *Tìm hiểu giai cấp tư sản Việt Nam dưới thời Pháp thuộc*, Nxb. Văn Sử Địa, Hà Nội, 1959, tr. 109.