

## TIẾP XÚC THƯƠNG MẠI VIỆT NAM- ANH THẾ KỶ XVII (thông qua tìm hiểu thương điểm Anh ở Đàng Ngoài)

Nguyễn Thị Mỹ Hạnh  
*Trường Đại học Khoa học xã hội và Nhân văn*

Thế kỷ XVI- XVII là hai thế kỷ các nước châu Âu đẩy mạnh quá trình tích lũy nguyên thủy tư bản, hoàn chỉnh cơ cấu kinh tế tư bản chủ nghĩa. Ở một số nước có nền kinh tế sớm phát triển như Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Hà Lan, Anh, Pháp, các thương nhân được sự giúp đỡ và tài trợ của các công ty thương mại nhà nước đã lập ra rất nhiều những đoàn thám hiểm đi sang phương Đông và Nam Mỹ tìm vàng, vơ vét của cải, buôn bán hương liệu. Trong bối cảnh đó, cuộc Cách mạng Tư sản Anh diễn ra vào những năm giữa thế kỷ XVII có ý nghĩa rất lớn lao đối với quá trình hình thành chủ nghĩa tư bản (CNTB) trên phạm vi toàn châu Âu và thế giới. CNTB Anh ra đời trên cơ sở những tích lũy nguyên thủy được tạo ra trong thế kỷ XVI, XVII. Tuy nhiên cũng giống như nhiều nước phương Tây khác, quá trình tích lũy nguyên thủy tư bản ở Anh không chỉ dựa vào việc tước đoạt tài sản của nông dân mà còn được tiến hành bằng cách xâm lược và bóc lột nhân dân thuộc địa. Trên bước đường mở rộng thuộc địa, sự ra đời của Công ty Đông Ấn Anh (viết tắt là EIC) vào năm 1600 là một khởi đầu đầy ý nghĩa, khẳng định con đường hướng tới Ấn Độ dương của người Anh.

Theo quyết định của Nữ hoàng Elizabeth I, Công ty được bổ nhiệm để tổ chức các chuyến đi buôn bán sang Đông Ấn và được phép giữ độc quyền buôn bán trong khu vực mũi Hảo Vọng và eo biển Magellan trong 15 năm. Bantam (Indonexia) chính là nơi đầu tiên EIC đặt được một cơ quan thương mại hợp pháp. Trong suốt hơn một nửa thế kỷ, nơi đây đã trở thành trung tâm buôn bán của người Anh tại vùng Đông Ấn, tuy cũng đã gặp phải sự cạnh tranh quyết liệt của người Bồ Đào Nha và đặc biệt là người Hà Lan. Cho đến nửa đầu thế kỷ XVII, người Anh đã lập được một số cơ sở chính trị- kinh tế ở châu Á, tại các thành phố Hirado (Nhật Bản), Calcutta, Madras (Ấn Độ), Đài Loan, Bantam. Việc người Anh đến Việt Nam cũng nằm trong chiến lược tìm kiếm những vùng đất mới.

Khi CNTB phương Tây tiến hành xâm lược và mở rộng thuộc địa, trên phạm vi khu vực, đây là thời kỳ các quốc gia phong kiến Đông Nam Á đi vào giai đoạn suy thoái. Nhà nước Đại Việt trong thế kỷ XVII phát triển trong một hoàn cảnh đặc biệt và chứa đựng rất nhiều mâu thuẫn. Trên phương diện chính trị, đây là thời kỳ suy thoái thể chế chính trị

của nhà nước phong kiến quan liêu tập quyền mở đầu bằng cuộc xung đột Nam- Bắc triều giữa nhà Lê và nhà Mạc, rồi tiếp theo là Trịnh- Nguyễn phân tranh. Trên phương diện kinh tế, cuộc chiến tranh kéo dài giữa các thế lực phong kiến đã có những tác động không nhỏ tới tình hình kinh tế-xã hội Việt Nam. Đáng chú ý trong giai đoạn này là sự khởi sắc của nền kinh tế hàng hóa. Kinh tế hàng hóa phát triển là điều kiện cho sự phát triển của thương nghiệp, đặc biệt là ngoại thương. Sự hình thành các luồng giao lưu buôn bán quốc tế với hai trục tuyến giao thương Bắc-Nam và Tây- Đông đã tác động tới các vùng xa hoặc bị đóng kín từ trước và làm cho nhu cầu hàng hóa đặc sản địa phương tăng lên không ngừng. Thương nghiệp thời kỳ này mang một sức sống mới. Ở trong nước, các chợ mọc lên khắp nơi, nhiều làng buôn hình thành. Từ cuối thế kỷ XVI trở đi, ngoài việc buôn bán với những thương nhân ngoại quốc quen thuộc như Trung Quốc, Nhật Bản, Việt Nam bắt đầu tiếp xúc với các thương nhân phương Tây trong đó có các lái Anh. Việc buôn bán này có ảnh hưởng nhất định đến sự phát triển của công, thương nghiệp trong nước. Nhờ đó một số đô thị đã hưng khởi hay hình thành như Kẻ Chợ, Phố Hiến, Hội An...

Thế kỷ XVII được coi là thế kỷ mở đầu cho những thế kỷ đầy biến động và nghịch lý trong bức tranh kinh tế- xã hội Việt Nam. Đây vừa là thời kỳ suy thoái thể chế chính trị của nhà nước phong kiến quan liêu, của hệ tư tưởng Nho giáo nhưng đồng thời cũng là thời kỳ trỗi dậy của nền kinh tế hàng hóa, của ngoại thương. Chính quyền phong kiến tập trung, tuy nhiên vẫn tồn tại ở hai miền đất

nước. Tình hình này đã có những tác động sâu sắc đến chính sách của các nhà nước phong kiến Việt Nam trong việc buôn bán với một số nước phương Tây nói chung, nước Anh nói riêng.

Tại Đàng Ngoài, trong thời gian đầu nắm quyền, các chúa Trịnh đã thể hiện một thái độ phân nào cởi mở, nói lỏng ngoại thương nhằm vừa đáp ứng nhu cầu trao đổi trước tình hình phát triển khách quan của kinh tế hàng hoá, vừa đáp ứng nhu cầu chính trị, muốn tranh thủ sự giúp đỡ về quân sự từ phía ngoài. Ở Đàng Trong, các chúa Nguyễn thực hiện chính sách mở rộng quan hệ kinh tế với nước ngoài, coi đây là bệ đỡ để phát triển nhanh chóng tiềm lực kinh tế, chính trị cho vùng đất mới, tạo một đối trọng cân bằng với Đàng Ngoài. Tình hình này có ảnh hưởng tích cực cho nỗ lực tiếp xúc buôn bán của hai miền với các lái phương Tây, trong đó có lái Anh.

### **Tiếp xúc thương mại Việt Nam- Anh qua thương điểm Anh ở Đàng Ngoài**

#### ***1. Những cuộc tiếp xúc đầu tiên giữa Việt Nam- Anh cho tới trước năm 1672***

Không lâu sau khi EIC thành lập, nằm trong chiến lược mở rộng thị trường, vào năm 1613, người Anh đã cố gắng thiết lập quan hệ thương mại với Đàng Trong.

Trong thế kỷ XVI, XVII, hệ thống buôn bán châu Á đã phát triển rất mạnh trong đó có sự đóng góp đáng kể của hai thị trường Trung Quốc và Nhật Bản. Một con đường buôn bán được thiết lập chính thức với sự vận chuyển ô ạt của một khối lượng lớn bạc từ Nhật Bản đến Trung Quốc và tơ lụa thô/ hay tơ lụa đã chế biến; đường từ Trung Quốc đến

Nhật Bản. Sự phát triển của nền thương mại trực tiếp giữa hai nước sẽ được tiến triển thuận lợi nếu không có những tác động của hoàn cảnh. Từ giữa thế kỷ XVI, tại Trung Quốc, triều Minh bất lực trước sự phá phách, cướp bóc của những tên cướp biển người Nhật nên đã chính thức ban hành lệnh cấm tất cả mọi tiếp xúc giữa Trung Quốc và Nhật Bản. Còn chính quyền Nhật Bản, dù rất muốn bình thường hóa quan hệ ngoại giao với Trung Quốc, mối quan hệ vốn bị gián đoạn trong thời kỳ nội chiến đầu thế kỷ XVI, nhưng không thể thực hiện được. Những cấm đoán từ phía nhà cầm quyền vô tình đã loại bỏ mô hình buôn bán hiệu quả nhất và chặt chẽ nhất của hai nước: buôn bán trực tiếp. Trên thực tế, các thương nhân nước ngoài đã có một cơ hội làm ăn rất lớn trong vai trò trung gian chuyển tải. Vào nửa sau thế kỷ XVI, người Bồ Đào Nha ở Ma Cao trở thành trung gian buôn bán giữa Trung Quốc và Nhật Bản. Công việc buôn bán này đã đem lại cho người Bồ rất nhiều lợi nhuận và hiển nhiên món lợi đó cũng rất hấp dẫn người Tây Ban Nha, người Hà Lan và người Anh.

Đầu thế kỷ XVII, các thương nhân Trung Quốc và Nhật Bản là người nắm giữ chính nền ngoại thương của Đàng Trong. Đây là một điều kiện thuận lợi cho các thương nhân phương Tây. Người Anh lập tức hướng tới thị trường này. Năm 1613, giám đốc thương điểm Anh ở Hirado (Nhật bản)- Richard Cocks đã cử Tempest Peacock và Walter Cawarden đến vùng Hội An thăm dò và dự định mua hàng. Những người này mang theo một bức thư của Vua James I gửi Chúa Nguyễn cùng một số tiền là 720 bảng Anh và

1.000 pesos [4, 111]. Tuy nhiên vì lý do chết đuối hoặc mất tích, cả hai đều không trở về. Năm 1617, để tìm hiểu sâu hơn về tình hình thương mại Đàng Trong, đồng thời điều tra thêm về sự mất tích của Peacock và Cawarden, Cocks cử tiếp Will Adams và Edmond Sayer đến Đàng Trong. Chuyến đi này cũng không mang lại kết quả.

Như vậy, người Anh đã có một sự khởi đầu khó khăn để tìm một chỗ đứng chân tại Đàng Trong. Tháng 4/1621, ngay trước khi EIC quyết định từ bỏ thương điểm Hirado, Richard Cocks vẫn cố gắng trong vô vọng để liên lạc với Hội An. Tuy nhiên, kể từ khi hoạt động của EIC xung quanh khu vực bờ biển Trung Quốc bị thu hẹp những năm 1622-1623, người Anh đã không dành thêm một nỗ lực nào nhằm giúp cho quan hệ thương mại với Việt Nam được khai thông. Công việc chỉ tiếp tục vào năm 1672, khi Công ty chính thức thiết lập được một thương điểm ở Đàng Ngoài.

## *2. Thương điểm Anh ở Đàng Ngoài (1672-1697)*

1. Đối với các thương gia châu Âu nói chung, người Anh nói riêng, bản thân việc buôn bán với Việt Nam không thực sự đem lại cho họ những nguồn lợi hấp dẫn. Tuy nhiên, giá trị của sự việc lại nằm ở chỗ Việt Nam đóng vai trò quan trọng với tư cách là một thị trường trung chuyển trong hệ thống thương mại phức tạp của cả Trung Quốc và Nhật Bản, hai thị trường có tiềm năng sinh lợi lớn. Điều này đã được một số cá nhân của EIC nhận ra, tiêu biểu là Quarles Browne. Bằng việc cho ra đời thương điểm Anh tại

Lovec (nơi không xa Pnôm-pên hiện nay), Browne trở thành người đại diện cho một khuynh hướng mới cho chiến lược của EIC. Ông đã thuyết phục Công ty cân nhắc về kế hoạch thâm nhập vào thị trường Trung Quốc và Nhật Bản một cách có hệ thống thông qua một số địa điểm buôn bán trung chuyển. Ý tưởng này của Browne đã nhận được sự hưởng ứng của nhiều người, nhưng phải 12 năm sau ngày ông mất (1667), Ban Lãnh đạo EIC mới được các nhân viên dâng trình lên một chính sách buôn bán mang tầm chiến lược. Những người Anh hi vọng sẽ thiết lập được một mô hình buôn bán mới thông qua các thương điểm chính Formosa (Đài Loan), Nhật Bản và Đàng Ngoài. Đàng Ngoài có thể cung cấp tơ lụa, da chưa thuộc, kẽm, quặng cho thị trường Nhật Bản. Đài Loan cung cấp da và đường. Ngược lại, Nhật Bản có thể cung cấp bạc, loại hàng hóa mà sau này có thể tái đầu tư ở Đàng Ngoài và Đài Loan bằng những hàng hóa cho Nhật bản. Bên cạnh đó, EIC hi vọng họ có thể biến Đàng Ngoài và Đài Loan thành một thị trường tiêu thụ sản phẩm cho các ngành công nghiệp của Anh và vì thế họ sẽ không phải chịu nhiều áp lực do phải phụ thuộc quá nhiều vào nguồn bạc của Nhật Bản, thậm chí có khả năng đem đồng bạc quay trở lại Anh. Như vậy về thực chất, mô hình buôn bán mới của người Anh là dựa theo những con đường mà người Hà Lan đã từng hoạt động<sup>1</sup> được thiết lập thông

qua một số thương điểm Anh tại Đài Loan, Nhật Bản và Đàng Ngoài.

2. Thực hiện thể nghiệm mới trong buôn bán với vùng Viễn Đông, ba con thuyền *Experiment*, *Return* và *Zant* đã được cử đi vào cuối năm 1671. Hai tàu *Experiment* và *Return* đi Formosa và sau đó tới Nhật Bản. Chúng ở lại Formosa từ tháng 7/1672 đến tháng 6/1673. Tại đây người Anh đã thiết lập được một thương điểm tồn tại đến năm 1685. Con tàu *Return* tiếp tục hành trình đến bờ biển Nagasaki của Nhật Bản, nhưng sau đó đã thất bại trong việc thương thuyết với nhà cầm quyền Nhật.

Ngày 25/5/1672, vượt qua nhiều rủi ro, nguy hiểm, con tàu *Zant* chở William Gyfford đã tới Đàng Ngoài theo đường cửa sông Thái Bình. W. Gyfford có mang theo một bức thư của EIC tại Bantam đề ngày 25/5/1672 gửi chúa Trịnh đề nghị được tự do buôn bán. Tuy nhiên, vào thời điểm đó, vua Lê Gia Tông và chúa Trịnh Tạc còn đang bận đi đánh chúa Nguyễn ở Đàng Trong nên phải tới năm sau (1673), ông mới được chúa Trịnh tiếp kiến.

Người Anh chính thức được phép lập thương điểm tại Phố Hiến vào năm 1672 sau những thương thuyết với các quan chức của chính quyền Lê- Trịnh. Giám đốc thương điểm đầu tiên là Gyfford, sau đó là Benjamin Sanger. Tại Phố Hiến, người Anh đã được vị quan trấn thủ cung cấp cho một ngôi nhà trong thành phố để làm nơi giao dịch buôn bán. Tuy nhiên, ngôi nhà đã bị từ chối bằng

<sup>1</sup> Thương điểm Hà Lan được thành lập tại Đàng Ngoài vào năm 1637 tại Phố Hiến và 1645 tại Kẻ Chợ. Với thương điểm này, người Hà Lan dự định đây đồng thời sẽ vừa là một mắt xích nhằm nối liền hoạt động buôn bán với Nhật Bản theo đường tới Hirado và Nagasaki, vừa là mắt xích quan trọng cho hoạt động buôn bán

với Trung Quốc. Nhờ đó họ sẽ thu được lợi ích gián tiếp qua con đường dựa trên hòn đảo Đài Loan.

cách khéo léo chuyển nhượng cho một người Hoa kiều vì họ cho rằng nó nằm rất xa bờ sông nên bất tiện cho việc buôn bán. Tháng 12/1672, họ chuyển đến thuê ngôi nhà của một người phụ nữ Bồ Đào Nha và đây chính thức trở thành trụ sở của thương điểm Anh.

Liên tiếp trong nhiều thời gian sau đó, người Anh cố gắng xin được cư trú ở Kê Chợ, nhưng phải sau 9 năm họ mới được chúa Trịnh Căn cho phép. Nguyên nhân của sự việc này là do chính quyền họ Trịnh lo sợ sự nhòm ngó của ngoại bang nên tuy đã thực hiện chính sách nới lỏng, mở rộng ngoại thương nhưng để tự vệ, chính sách này chỉ được thực hiện ở một chừng mực nào đó. Vì thế, họ Trịnh cấm người nước ngoài không được buôn bán và lập thương điểm ở Kê Chợ. Điều này từng được Samuel Baron, người đã từng làm việc cho EIC từ 1672 nhận ra: "Nếu sự buôn bán tự do được mở rộng trong nước cho người ngoại quốc, thì xứ này còn kiếm được nhiều lợi hơn nữa. Nhưng Chúa muốn giữ không cho người Âu Tây biết được chiều rộng biên giới của mình để khỏi bị đánh ở mặt đó, nên không ngừng và chắc rằng sẽ không bao giờ ngừng ngăn cản sự tự do đó"[6,48].

3. Trong những năm đầu, thương điểm Anh làm ăn tương đối phát đạt. Các chuyến tàu buôn Anh từ Bantam, Đài Loan, Nhật Bản đến Đàng Ngoài buôn bán đều đặn hàng năm. EIC đem đến bán ở Đàng Ngoài rất nhiều mặt hàng. Theo W. Dampier, "ngoài bạc ra, là diêm tiêu, lưu huỳnh, những tấm dạ khổ rộng Anh Cát Lợi (là thứ vải mà các quan lại và nhà giàu ở Kê Chợ rất ưa dùng),

nỉ xoắn tuyết, vải in hoa, chì, súng lớn, trong đó có loại súng trường thon dài (couleuvrine) là loại được ưa chuộng hơn cả"[8, 49]. Như vậy, hai nhóm hàng chính EIC nhập khẩu vào Đàng Ngoài là những đồ kỹ xảo ngoại quốc đáp ứng nhu cầu cho tầng lớp trên của xã hội và các vũ khí, nguyên liệu phục vụ chiến tranh.

Tơ lụa là mặt hàng chính yếu và phổ biến nhất EIC mua từ thị trường Đàng Ngoài. Tơ lụa có rất nhiều loại khác nhau như nhung, palangs (lĩnh), showes (sồi), hockins, loes (lụa), the, dạ, satins (lụa)...[1, 154]. Vào khoảng thập niên 70, 80 thế kỷ XVII, dưới hình thức trả đổi cho số hàng hóa bị lấy đi, người Anh nhận được từ nhà Vua, Chúa khoảng một vài ngàn tấm. Còn một số tấm mua từ những người thợ dệt thông qua sự môi giới của các nhân viên bổ nhiệm. Trong hai năm 1676 và 1677, số tơ lụa được chuyển về Luân Đôn thông qua trụ sở Bantam là 30.300 tấm. Năm 1678 là 34.300 tấm, 1679 là 26.800 tấm [1, 154]. Những mặt hàng được người Anh đặc biệt ưa chuộng là loại lĩnh trắng trơn hoặc in hoa thưa, khổ rộng.

Sau tơ lụa, EIC cũng mua nhiều đồ gốm sứ. Năm 1688, thuyền trưởng Pool đã mua ở Kê Chợ 10.000 chiếc bát đàn. Để cạnh tranh với các đồ gốm cao cấp đắt tiền của Nhật Bản và Trung Quốc, họ thường chọn mua những đồ gốm phổ thông rẻ tiền với số lượng lớn rồi đem bán lại cho các địa phương ở vùng Đông Nam Á. Bên cạnh tơ lụa và gốm sứ, EIC còn mua một số mặt hàng khác như đường, xạ hương, đồ gỗ sơn thếp. Năm 1687,

Công ty đã đặt mua của Đàng Ngoài 7.184 đô gỗ sơn [1, 155].

Để buôn bán thuận lợi, người Anh cũng có nhiều thủ thuật mảnh lối. Họ thường liên hệ với các bà vợ và những phụ nữ thân tín của các quan, sử dụng làm người môi giới thu gom hàng. Những người này lợi dụng những lúc nông nhàn của thợ thủ công, đặt tiền trước gia công cho họ dệt vải lụa, tích trữ trong kho thương điểm, đợi tàu buôn sau đó đến cất hàng. Lái Anh cũng rất biết tìm cách mua chuộc giai cấp cầm quyền bản địa hòng cho công việc thương mại của họ dễ dàng hơn bằng việc đem những hàng mà các Chúa đặc biệt quan tâm tới bán. Việc lái Anh đem súng tới bán cho Trịnh Tạc vào 1678 là một minh chứng cụ thể.

4. Điều kiện thuận lợi để EIC buôn bán ở Đàng Ngoài không nhiều. Theo nhật ký của Gyfford, công việc kinh doanh của thương điểm Anh trong tình trạng không mấy sáng sủa. Nguồn bạc mong đợi khai thác được từ thị trường Nhật Bản đã không trở thành hiện thực vì sự thất bại của con tàu Return trong thương lượng với chính quyền Tokugawa. Chính nguyên nhân này đã gây khó khăn cho hoạt động của thương điểm khi không thể tạo ra một sự đầu tư hợp lý tư lự và những sản phẩm khác để khống chế việc bán chúng cả ở vùng biển Trung Quốc và châu Âu. Trong khi đó, sản phẩm của các ngành công nghiệp châu Âu đã không tìm được chỗ đứng chân ở Đàng Ngoài, ngoại trừ việc cung cấp súng và các nguyên liệu cho chiến tranh. Như vậy là EIC sẽ không thể duy trì sự cân bằng cán cân mậu dịch.

Ngoài những bất lợi trên, EIC còn phải đối mặt với vấn đề trong quan hệ giao tiếp với giới quan lại bản địa, đặc biệt là những viên quan khám hàng, thu thuế. Tài liệu lưu trữ của EIC do Farrington cung cấp cho biết, mỗi khi có tàu nhập cảng, những viên quan và tất cả đoàn tùy tùng đi theo đều nhân danh mệnh lệnh của vua để lấy đi bất cứ cái gì mà họ thích. Và theo ghi chép thì "... không ở đâu có lối tham lam trắng trợn như vậy" [1, 148]. Ngoài ra, người Anh cũng than phiền về thói kiêu ngạo và tham lam của giới quan chức này. Họ luôn tìm cách đặt giá cả, trốn trả nợ, ăn đút lót và khống chế các lái buôn. "Tục lệ của xứ này là không đến viếng thăm tay không" hoặc là "tay không thì giàu nghèo gì đi nữa cũng chẳng đến được bất kỳ bậc quan trên nào" [1, 155] chính là những kinh nghiệm mà Gyfford đã đúc kết được trong quá trình buôn bán ở Đàng Ngoài. Thương điểm ở Đàng Ngoài cũng là mục tiêu của những vụ trộm vặt. Gyfford viết trong nhật ký vào tháng 8/1672 rằng người Anh đã đến với một đám "dân chúng hay nài xin quấy rầy vào bạc nhất thế giới" [1, 149].

Vậy là, để duy trì được sự tồn tại của thương điểm, các lái Anh đã phải vượt qua rất nhiều thách thức. Ngày 29/1/1697, thương điểm bị chính thức đóng cửa sau 25 năm hoạt động. Hai mươi lăm năm tồn tại, một thời gian không thật dài nhưng cũng không quá ngắn đối với một thương điểm nước ngoài tại nơi vốn được quan niệm có truyền thống "bế quan tỏa cảng". Trong 25 năm đó, người Anh đã không thể phủ nhận những lợi ích thương mại mà thương điểm mang lại trong giai

đoạn đầu, từ việc họ thu mua tơ lụa và những mặt hàng khác. Hơn nữa, vừa tiến hành hoạt động buôn bán, những lái Anh vừa cố gắng thu lượm những tin tức tình báo thương mại của vùng đất này. Họ ghi chép về những chuyến tàu đến và đi của các tàu thuyền ngoại quốc, xem xét khả năng mở rộng thương mại cũng như theo dõi sát tình hình chính trị nội bộ của Việt Nam.

5. Có rất nhiều nguyên do giải thích cho sự chấm dứt hoạt động của thương điểm Anh tại Kẻ Chợ. Đàng Ngoài được biết đến như một nguồn cung cấp tơ lụa cho thị trường châu Âu, nhưng kể từ sau những năm 1680, tình thế này đã bị đảo ngược. Đàng Ngoài đã không còn là thị trường hấp dẫn khi người Anh gặp phải sự cạnh tranh gay gắt của người Hà Lan và bị những người này đánh bật khỏi Bantam (1682). Thêm vào đó, việc nổi lỏng cho phép các tàu bè nước ngoài đến buôn bán tại bốn cửa biển của nhà Mãn Thanh sau khi chiếm được Đài Loan vào năm 1683 đã cho người Anh cơ hội chuyển hướng hoạt động của họ tới Hạ Môn. Sự thành công trong chuyến đi của con tàu *Delight* tới Hạ Môn vào năm 1684 đã làm giảm vị trí thương mại của Đàng Ngoài trong so sánh với Hạ môn. Từ đó cho tới 1689, người Anh tiếp tục chủ động tiến hành những chuyến đi đến Hạ môn, Canton và một số nơi khác thuộc bờ biển Trung Quốc. Tuy vẫn gặp phải rất nhiều trở ngại từ phía nhà cầm quyền Trung Quốc và không thể tạo ra một mô hình buôn bán mới theo hệ thống, nhưng những chuyến đi đó cũng mang lại cho Công ty một lượng tơ lụa đủ để bồi đắp cho những thiệt hại do việc bỏ lại thương điểm Đàng Ngoài. Đây chính

là tác nhân quan trọng để nhen nhóm trong lòng người Anh những hi vọng về một cơ hội mở rộng và chiếm lĩnh thị trường mới từ cuối thế kỷ XVII. Họ quyết định rút khỏi Việt Nam, một thị trường cũ không nhiều tiềm năng như Hạ Môn, Canton trên bờ biển Trung Quốc. EIC đã xác định được tương lai của một nền thương mại phồn thịnh tại Viện Đông nằm ở Trung Quốc và những tiếp xúc trực tiếp với thị trường này là có thể được. Quyết định rút thương điểm vào năm 1697 dù sao cũng đã phản ánh ý đồ của những người cầm đầu EIC trong sự hướng tới một chiến lược thương mại có lợi nhất cho họ.

Cần phải nói thêm rằng, người Anh là những người tỏ ra rất kiên nhẫn trong việc tìm ra một thị trường cung cấp tơ lụa tại miền Đông Ấn. Khi thương mại ở Đàng Ngoài tỏ rõ sự sút kém trong những năm 1680 cũng như sau đó, việc buôn bán trực tiếp giữa các nước châu Âu nói chung, EIC nói riêng với Trung Quốc bị gián đoạn do triều Thanh thi hành chính sách đóng cửa tương đối nghiêm ngặt vì sợ nhân dân Trung Quốc liên kết với phương Tây chống lại mình và quân Trịnh Thành Công từ Đài Loan kéo về tấn công, Hội đồng Anh tại Madras ngay lập tức cử Thomas Bowyear tới Đàng Trong (1695) hi vọng tìm kiếm thị trường cung cấp tơ lụa thay thế. Tuy nhiên, vì là một thương gia tư nhân không có quyền để ký kết một hiệp nghị với tư cách đại diện cho EIC nên Bowyear đã bị họ Nguyễn tỏ ý hoài nghi. Chuyến đi của ông đã không đem lại kết quả nào ngoài trừ những suy nghĩ tích cực về cơ hội của Công ty nếu như thành công trong việc thiết lập một thương điểm tại đây. Sau

nỗ lực bất thành này, cùng với việc chuyển hướng hoạt động tới Hạ Môn, người Anh đã lạng lẽ rút lui khỏi thương điểm Kẻ Chợ vào năm 1697. Người ta cũng còn nói tới đây như một giải pháp để người Anh tránh được sự chống đối của người Hà Lan và âm mưu của người Bồ Đào Nha. Tuy nhiên, theo nhiều nhà nghiên cứu nước ngoài, nguyên nhân chính của việc đóng cửa thương điểm là do thái độ của giai cấp cầm quyền bản địa. Chính điều này cũng khiến cho người Hà Lan phải từ bỏ thương điểm của họ tại Đàng Ngoài sau đó 3 năm (1700) [2, 623].

### Kết luận

Kể từ đầu thế kỷ XVII, tại Việt Nam và nước Anh đều đã xuất hiện những điều kiện chủ quan và khách quan để dẫn tới sự tiếp xúc buôn bán trực tiếp giữa hai nước. Sự ra đời của thương điểm Anh tại Đàng Ngoài (Phố Hiến và Kẻ Chợ) là một minh chứng cho nỗ lực mở rộng thị trường, phát triển thương mại của EIC tại khu vực Ấn Độ dương nói chung, Đông Nam Á nói riêng.

Nhìn chung, nhờ có những chính sách mở rộng, khuyến khích hay nới lỏng đối với thương mại của họ Nguyễn và họ Trịnh mà việc buôn bán với các lái phương Tây, trong đó có người Anh vào thế kỷ XVII có phần nhộn nhịp. Tuy nhiên từ những năm cuối thế kỷ, tình hình đó không còn được duy trì. Nguyên nhân chính nằm ở mục đích ngoại thương của các nước tư bản phương Tây và tình hình kinh tế của Việt Nam. Đối với EIC, giai đoạn này ngoại thương của họ vẫn hướng nhiều tới mục tiêu kiếm lời mà ít bị ảnh hưởng bởi mục tiêu chính trị. Bởi thế, thị

trường nào đem lại cho họ nhiều lợi nhuận thì họ sẽ hướng theo. Khi một thị trường mới lớn hơn được mở ra là Trung Quốc, EIC lập tức không còn mặn mà với Đàng Ngoài, muốn tìm một nơi khác thuận tiện hơn Đàng Trong (phái bộ của Thomas Bowyear 1695). Trong khi đó, giai cấp thống trị Đàng Ngoài tìm cách gây nhiễu, độc đoán với các lái phương Tây, đây cũng là một trong những lý do quan trọng để người Anh xa lánh dần thị trường Đàng Ngoài.

Điểm danh mục của những hàng hoá xuất nhập khẩu chính của EIC trong quá trình hoạt động của thương điểm Anh ở Đàng Ngoài, chúng ta thấy các hàng đem bán của người Anh chủ yếu là chế phẩm kỹ nghệ hay hàng công nghiệp tư bản, còn hàng tìm mua là sản phẩm thiên nhiên hay nông nghiệp thủ công. Điều này góp phần phản ánh tính chất ngoại thương của nước ta trong thế kỷ XVII. Đó là nền ngoại thương được tiến hành giữa một nước phong kiến nông nghiệp lạc hậu với những nước công nghiệp tư bản chủ nghĩa. Đối với các lái phương Tây nói chung, lái Anh nói riêng, thực ra Việt Nam không phải là nơi tiêu thụ mạnh các sản phẩm châu Âu, nhưng họ vẫn tiến hành buôn bán vì nguyên vật liệu, hàng hoá mua tại đây sẽ giúp họ thu được những món lời lớn. Hơn nữa, những mặt hàng khác của các nước Á Đông mà các lái Anh với vai trò chuyển tải thu lời lại rất đắt hàng tại thị trường này<sup>2</sup> [6, 89].

<sup>2</sup> Đây là một minh chứng cho tính chất buôn bán "từ Ấn Độ cho Ấn Độ" của các lái phương Tây thời điểm đó.



Thông qua hoạt động buôn bán của EIC tại Đàng Ngoài, chúng ta cũng thấy tính chất buôn bán mang tính thụ động của ngoại thương mà giải cấp cầm quyền Việt Nam tiến hành trong thế kỷ XVII. Trong toàn cảnh sôi động của kỷ nguyên thương mại diễn ra ở khu vực và quốc tế, nhà nước Đại Việt đã không chủ động trực tiếp tham gia. Chính quyền Trịnh (và cả Nguyễn) không cử các thuyền sứ bộ hoặc thuyền buôn vượt đại dương ra nước ngoài, trừ việc tới một số nước bằng đường ven biển (Trung Quốc, Xiêm La...). Hai trăm năm tồn tại của thương điểm Anh vì thế chỉ có các thuyền của người Anh đến chủ động quan hệ buôn bán mà không thấy tàu của nhà nước Đàng Ngoài đến hải cảng các nước phương Tây. Những hoạt động buôn bán quốc tế sôi nổi ở Biển Đông thời kỳ đó trên thực tế chỉ có tác động gián tiếp đến Đại Việt. Ngoại thương được hiểu là những hoạt động buôn bán tại chỗ với người nước ngoài và được tiến hành thông qua hai phương thức: chính thống (nhà nước trao đổi hàng hóa xuất nhập khẩu) và không chính thống (nhân dân gia công hoặc bán sản phẩm cho người nước ngoài).

Nhìn trong lịch sử, các hoạt động thương mại của người Anh tại Việt Nam không mạnh trong tương quan với một số quốc gia Mã Lai và đặc biệt là Trung Quốc. Hiệu quả kinh tế thu được chủ yếu là trong thời gian hoạt động của thương điểm Anh tại Đàng Ngoài và sau đó gián tiếp thông qua tuyến buôn bán Hạ Châu (buôn bán giữa Việt Nam với các thuộc địa của Anh ở Đông Nam Á) vào thập kỷ 30, 40 của thế kỷ XIX.

Hi vọng từ việc nghiên cứu những tiếp xúc thương mại của Việt Nam và Anh thế kỷ XVII sẽ gợi mở một số vấn đề, góp phần xây đắp quan hệ song phương hiện nay giữa hai nước trên các lĩnh vực kinh tế, ngoại giao...

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Farrington. *Những tài liệu của Công ty Đông Ấn Anh liên quan đến Phố Hiến và Đàng Ngoài*. Hội thảo khoa học Phố Hiến. Sở VH-TT-TT Hải Hưng, 1994.
2. D.G. Hall. *Lịch sử Đông Nam Á*. NXB Chính trị quốc gia. Hà Nội, 1997.
3. Nguyễn Thừa Hỷ. *Phố Hiến qua nguồn tư liệu người nước ngoài*. Kỷ yếu Hội thảo khoa học Phố Hiến. Sở VH-TT-TT Hải Hưng, 1994.
4. Li Tana. *Xứ Đàng Trong. Lịch sử kinh tế-xã hội Việt Nam thế kỷ XVII-XVIII*. Bản dịch của Nguyễn Nghị. NXB Trẻ, 1999.
5. Trương Hữu Quýnh (chủ biên). *Đại cương lịch sử Việt Nam (tập I)*. NXB Giáo dục, 1999.
6. Thành Thế Vỹ. *Ngoại thương Việt Nam thế kỷ XVII- XVIII- XIX*. NXB Sử học. Hà Nội, 1961.
7. Dampier (W.). *Voyages and Discoveries (1688)*. London, 1931.
8. Lamb (A.). *The Mandarin Road to Old Hue*. London, 1970.
9. Maybon (C.). *Une Factorerie Anglaise Au Tonkin (1672-1697)*. BEFEO 1910.