

VIỄN ĐÔNG* TRONG CHIẾN LƯỢC CỦA CÔNG TY ĐÔNG ANH TỪ NĂM 1623-1684

Ths. Nguyễn Thị Mỹ Hạnh
Khoa Quốc tế học – ĐH KHXH&NV

I. Đặt vấn đề

Năm 1600, Công ty Đông Ấn Anh (EIC) ra đời, được xem như lời tuyên bố tham gia công khai vào thị trường Đông Ấn với các đối thủ châu Âu, kết thúc hơn một thế kỷ nỗ lực tìm đến mạng lưới thông thương với phương Đông của người Anh¹. Nó cũng đồng thời mở ra quá trình chinh phục nền thương mại ở khu vực đông bán cầu từ thế kỷ XVII, đặt cơ sở cho sự thành công của đế chế Anh ở phương Đông trong các thế kỷ XVIII, XIX tiếp sau.

Kể từ khi thành lập, những thương nhân EIC đã biết nhanh chóng nắm lấy thời cơ để xây dựng và phát triển công ty đó là: Sự suy giảm sức mạnh của Bồ Đào Nha ở vùng biển phía Đông; Sự lớn mạnh không ngừng về thương mại của các nước Bắc Âu, trong đó có Anh; Lợi thế độc quyền thương mại từ Anh đến châu Á được ban cho từ Nữ hoàng. Bên cạnh đó, EIC cũng phải đối mặt với nhiều mối đe dọa để tồn tại, trong đó hai rào

cản quan trọng là sự cạnh tranh với các đối thủ và làm thế nào tăng nhu cầu về hàng hóa Anh ở những thị trường miền Đông.

Trong lịch sử hình thành và phát triển nói chung và quá trình thâm nhập, hoạt động tại Viễn Đông nói riêng, EIC đã chứng kiến những thành công và thất bại. Hai mươi năm khởi đầu của giai đoạn đầu tiên là những năm thịnh vượng và lạc quan về tương lai của Công ty². Sau chuyến đi đầu tiên mở đầu cho sự nghiệp của EIC trong vai trò là lực lượng tiên phong xâm nhập phương Đông tới Acheh ngày 5/6/1602, người Anh đi đến Bantam (Indonesia) và được phép lập một cơ quan đại diện thương mại ở đó (1603). Từ đây cho tới năm 1682, với EIC, Bantam vừa là trung tâm buôn bán địa phương thịnh vượng vừa là hải cảng đón nhận các tàu bè Trung Quốc đến lấy hạt tiêu. Mọi hoạt động thương mại của EIC ở vùng đất Viễn Đông được điều khiển thông qua thương điểm Bantam.

* Thuật ngữ Viễn Đông ở đây được hiểu bao gồm Xiêm, Cambodia, Đàng Trong, Đàng Ngoài, Trung Quốc, Đài Loan, Nhật Bản

¹ Xem thêm: "*Mưu đồ phương Đông của Anh trong thế kỷ XVI*", Tạp chí Nghiên cứu Châu Âu, số 7/2012, tr 44-53.

² Theo Philip Lawson, trong lịch sử EIC, từ năm 1600- 1660 là thời kỳ hình thành, trong đó chia thành 3 giai đoạn: 1600-1620; 1620-1640 và 1640-1660. Xem [4, tr.19]

Năm 1611, con tàu Global được EIC cử đến vịnh Bengal và vịnh Siam, mở ra một giai đoạn mới trong quá trình thâm nhập và hoạt động ở phương Đông của EIC. Công ty xây dựng được một thương điểm tại Masulipatam trên bờ biển Coromandel, đồng thời mở ra quan hệ thương mại trực tiếp với Xiêm và gián tiếp với Miến Điện. Cơ quan thương mại ở Xiêm được đặt ở Patani và Ayuthia, hai vị trí rất quan trọng vì từ đó có thể buôn bán với Trung Quốc, Nhật Bản. Riêng Patani còn được coi là một trong những địa điểm then chốt của hoạt động buôn bán ở Viễn Đông. Trong dự kiến của người Anh, nó sẽ có chức năng của một trung tâm điều hành hoạt động thương mại của Công ty tại Xiêm, Campuchia, Đàng Trong, Borneo và Nhật Bản. Năm 1613, trong ý định mở rộng phạm vi buôn bán, xây dựng cầu nối thương mại với những người Nhật Bản, người Anh muốn đặt quan hệ buôn bán với Việt Nam (Đàng Trong) nhưng phải tới năm 1672, họ mới thực hiện được mục đích này bằng việc chính thức cho ra đời thương điểm tại Đàng Ngoài.

Thương mại của EIC với Nhật Bản bắt đầu với chuyến đi của con tàu "*The Clove*" đến cảng Hirado năm 1613. Mục đích của người Anh là tìm cách bán vải len Anh cho thị trường Nhật. Sau khi thiết lập thành công một thương điểm ở Hirado, thương nhân Anh đã được gửi đến các hòn đảo lân cận và các cảng Nagasaki, Edo, Osaka, Shrongo, Miaco và Tushima. Tuy nhiên, cuối cùng EIC đã thất bại ở thị trường này do không thể

thiết lập các mối quan hệ kinh doanh tốt với chính quyền Shogun cũng như các vấn đề trong cạnh tranh với các thương nhân Hà Lan. Thương điểm Hirado bị đóng cửa năm 1623 sau khoảng 10 năm hoạt động. Điều đáng nói là chỉ một vài tháng sau đó, lực lượng Hà Lan đã giết chết nhân viên của Anh và những người làm thuê Nhật Bản ở Amboyna (Indonesia), trong một vụ việc được biết đến như là "thảm sát Amboyna". Cũng trong thời gian này, người Anh đã rút các cơ sở thương mại Đông Á ở Xiêm và Pattani. Trọng tâm quản lý hành chính của công ty ngay sau đó di chuyển đến Ấn Độ và Ba Tư. Tại Đông Nam Á, Anh chỉ còn duy nhất trung tâm thương mại ở Bantam. Cơ sở này cũng buộc phải rời khỏi đây tháng 4/1682. EIC tạm chấm dứt các hoạt động giao thương ở khu vực Đông Nam Á hải đảo.

Năm 1596, người Anh có những nỗ lực đầu tiên nhằm mở ra con đường buôn bán với Trung Quốc nhưng không thành công. Bốn mươi năm sau, năm 1637, thuyền buôn của Anh lần đầu tới Áo Môn. Nhưng Trung Hoa, không giống đế quốc Mughal, đã từ chối cho phép bất kỳ người châu Âu nào vào các cảng của đất nước, trừ người Bồ Đào Nha ở Macao. Bên cạnh đó, người Anh cũng gặp lực cản lớn từ những người Bồ Đào Nha nhằm bảo vệ quyền lợi của họ nên EIC chưa đặt được quan hệ chính thức với triều Minh.

Bức tranh khái quát về hoạt động của EIC ở khu vực Viễn Đông trong hơn một thập kỷ (từ 1611-1623) trên cho chúng ta thấy khởi đầu không nhiều thuận lợi của

người Anh với một thị trường mà chỉ hơn một thế kỷ sau đó họ đã có những bước tiến vượt bậc trong chiếm lĩnh. Các câu hỏi được đặt ra là: *Viễn Đông đã nằm trong chiến lược thương mại của EIC trong thế kỷ XVII kể từ sau năm 1623-1684 như thế nào? Những nỗ lực của người Anh để thực hiện kế hoạch?*

Cho tới nay, nguồn tài liệu để tìm hiểu về sự phát triển của thương mại Anh được EIC thực hiện ở Viễn Đông từ 1623-1684 không nhiều. Tuy nhiên, việc nghiên cứu chúng là thật sự cần thiết bởi trong thực tế, những năm giữa đến cuối thế kỷ XVII có ý nghĩa trong việc xác định sự suy giảm và tăng trưởng của EIC và Công ty Đông Ấn Hà Lan (VOC), đối thủ cạnh tranh nặng ký nhất của EIC lúc đó. EIC dần dần vượt qua VOC và người Anh đã làm chủ nhiều thị trường Viễn Đông như Trung Quốc và Đài Loan, Xiêm vào thế kỷ XVIII, XIX. Bước tiến này là một nỗ lực lớn, vượt xa bất kỳ nỗ lực nào của họ trong thế kỷ XVII.

II. Viễn Đông trong chiến lược thương mại của EIC từ 1623-1684

Thảm họa Amboyna là thời mốc kết thúc những nỗ lực đầu tiên trong thương mại của EIC với vùng Đông Ấn. Cũng cần phải lưu ý rằng, sự kiện xảy ra ở quần đảo Indonexia không phải là nguyên nhân mà là sự trùng hợp ngẫu nhiên về mặt thời gian khi những người chịu trách nhiệm của EIC ra quyết định rút các cơ sở thương mại ở Nhật Bản, Xiêm và Patani. Sự thù địch của chính quyền Nhật Bản đối với người châu Âu, đặc biệt sau năm 1616, đã làm thất bại mong

muốn tìm kiếm lợi nhuận cho thương điểm Anh tại Hirado. Bên cạnh đó, sự tụt giảm đáng kể thương mại ở Xiêm và Patani³ cũng làm nản lòng Ban Giám đốc ở London. Với một lượng vốn hạn chế, những thương nhân Anh vừa cố gắng duy trì thương mại của họ ở Ấn Độ và vùng Viễn Đông, vừa cạnh tranh với người Hà Lan ở vùng Đông Ấn, đặc biệt là ở quần đảo hương vị.

Thật tiếc khi người Anh đã không thể tận dụng mạng lưới thương mại mà họ đã tạo dựng ở Viễn Đông hai thập niên đầu thế kỷ XVII. Những tiềm năng của hệ thống thương mại biển Nam Trung Hoa dù cho được những người có trách nhiệm hiểu rõ, nhưng giai đoạn này đã không trở thành đối tượng của chính sách Công ty một cách có hệ thống. Chính sự thiếu hụt chính sách là nguyên nhân quan trọng khiến công việc làm ăn tại các thương điểm Ayuthia, Patani, Hirado không sinh lợi.

Hệ quả là, người Anh muốn từ bỏ những cơ sở thương mại trên. Ý định đó được cân nhắc ngay từ đầu năm 1619 và văn bản quyết định đóng cửa chúng được ban hành bởi thống đốc Anh tại Batavia mùa hè năm 1622. Tuy nhiên, việc thực hiện nó bị trì hoãn đến 1623, hoàn toàn độc lập với những tin tức về vụ thảm sát Amboyna. Bên cạnh đó, đối thủ và là kẻ thù của người Anh sau Amboyna - những người Hà Lan, đã đưa tới cho người

³ Từ tru sở chính Bantam, người Anh đã không thể gửi vốn đến Ayuthia và Patani sau năm 1617 trong 2 mùa liên tiếp. Kết quả buôn bán sụt giảm của hai cơ sở này có nguyên nhân từ chính bản thân những vấn đề nội tại của chúng.

phụ trách các thương điểm Anh thêm một động cơ để quyết tâm từ bỏ thương mại ở Nhật Bản, Xiêm, Patani. Đó là hiện trạng hàng loạt thương điểm Hà Lan tại Ayuthia, Patani, Campuchia và Ligor bị rút về Batavia vào tháng 5/1622 do tình hình buôn bán ở các nước sở tại rất không thuận lợi.

Nhiều năm sau, năm 1622, những người Hà Lan đã tiếp tục duy trì quan hệ thương mại với Nhật Bản ở vùng Viễn Đông, một quyết định trái ngược với người Anh và là quyết định rất có ý nghĩa. Lập luận của họ luôn thống nhất rằng, cả một khu vực trải dài từ Malaya đến Nhật Bản như những phần thương mại riêng lẻ nằm trong một mạng lưới thương mại phụ thuộc lẫn nhau. Tuy nhiên, phần lớn các giám đốc Anh lại không chấp nhận quan điểm đó. Điều này có thể được minh chứng thông qua hoạt động của thương điểm tại Hirado, *The London Company*. Cơ sở này được thiết lập nhằm buôn bán những sản phẩm của Anh, đặc biệt là hàng len. Sự thành công và thất bại của nó được đánh giá bởi một tiêu chí của riêng nó. Thực tế là trong quá trình hoạt động, người Anh không có một nỗ lực nào để điều tra nhu cầu ở Nhật Bản về đồ da hay lụa tại Xiêm và Patani. Không có một tư duy hệ thống và liên đới giữa các khu vực buôn bán ở Viễn Đông trong suy nghĩ của nhiều nhà hoạch định chính sách EIC. Sự thất bại của các thương nhân Anh trong những thập niên đầu thế kỷ XVII ở châu Á không thể giải thích bằng nguyên nhân đoán vắn. Thương mại của Anh ở Nhật Bản đã sụp đổ bởi vì nó

hoàn toàn bị cô lập với phần còn lại của Viễn Đông.

Những sự kiện sau đó là minh chứng tối nhất cho những quan điểm và hiểu biết hạn chế của các giám đốc Anh cũng như cách tiếp cận hiện thực mềm dẻo của người Hà Lan. Bằng cách duy trì thương mại ở Nhật Bản, buôn bán ở Batavia của Hà Lan tương đối thuận lợi. Việc họ từ bỏ các thương điểm vào năm 1622 chỉ đơn giản liên quan tới sự thay đổi chính sách duy trì chúng. Trong khi đó, các biện pháp tương tự được tiến hành bởi thống đốc Anh Fursland lại có kết quả là sự thất bại ở khắp nơi tại vùng Viễn Đông. Giữa năm 1622 và 1624, người Hà Lan đặt nhiều hi vọng vào con đường buôn bán trực tiếp với Trung Quốc, và Batavia được mong đợi trở thành trung tâm hàng hóa rộng lớn của vùng Viễn Đông. Tuy nhiên Batavia đã không thể thỏa mãn mong đợi này. Những người Hà Lan đã phải thay thế Formosa (Đài Loan) cho tham vọng dựa vào vùng đất liền Trung Quốc vào năm 1624, nhưng không làm vui đi sự quan tâm của họ đối với thương mại ở vùng Viễn Đông. Cơ sở của người Hà Lan tại Ayuthia nhanh chóng được tái thiết lập để cung cấp gạo cho Batavia và len cho thị trường Nhật Bản (1633). Ba năm sau, toàn quyền Hà Lan Van Diemen nối lại quan hệ thương mại với Campuchia, và năm 1637 chiếc tàu Hà Lan đầu tiên *the Grol* được cử tới Đàng Ngoài từ Nhật Bản. Mục tiêu của các chuyến đi là nhằm hắt cẳng các thương nhân Nhật Bản, những người cho đến lúc đó đã chiếm giữ một vị trí quan trọng

trong chuyên chở hàng hóa với vùng biển Nam Trung Hoa. Nhưng kể từ sau 1635, họ bị cấm buôn bán vượt biển bởi chính quyền Shogun. Thương điếm ở Campuchia của Hà Lan có một lịch sử không may mắn, nhưng bộ phận của VOC tại Đàng Ngoài khi đó được duy trì với sự gián đoạn từ 1640-1700.

Nếu VOC thể hiện rõ ràng mối quan tâm và những hoạt động mang tính hệ thống trong những cơ sở thương mại khác nhau trên toàn vùng Viễn Đông kể từ sau năm 1622 thì với EIC, tình hình ngược lại. Cho đến năm 1665, Ban Giám đốc ở London tỏ ra hồ hững với những quyết định đầu tư trở lại khu vực này. Họ hầu như từ bỏ hệ thống buôn bán ở biển Nam Trung Hoa, ngay cả khi nhận được những dự án công phu được thống đốc Hawley và Thomas Smethwick đệ trình (năm 1626 và 1633-1635) với gợi ý rằng EIC nên tiếp tục buôn bán trở lại với Nhật Bản cũng như mở rộng hoạt động tới Trung Quốc. Tuy ở hai thời điểm khác nhau, nhưng điểm chung giữa chúng là chỉ ra có một thị trường rộng lớn ở Nhật Bản cho các ngành sản xuất ở Anh. Các dự án đã nhanh chóng bị Ban Giám đốc bác bỏ vì “chỉ là sự lố bịch và không tương” [1, tr.40].

Cũng có quan điểm cho rằng, việc người Anh không quan tâm tới Viễn Đông thời gian trên là nhằm dồn sức cho cạnh tranh, tấn công người Hà Lan và Bồ Đào Nha. Tuy nhiên, thực tế diễn ra tại khu vực quần đảo hương liệu Indonesia là một ví dụ điển hình bác bỏ lập luận trên. Ở đó, EIC vẫn duy trì một nền thương mại hạn chế nhưng tương

đối phần thịnh ngay trong sự cạnh tranh quyết liệt với Hà Lan và cả Bồ Đào Nha những thập niên 1620-1680. Vậy thì lập luận tương tự rằng, người Anh tiếp tục xây dựng quan hệ ở Viễn Đông, trước tiên là mất xích Nhật Bản, Trung Quốc hay đơn giản hơn là bất cứ một cơ sở nào thuận lợi để từ đó mở rộng mạng lưới buôn bán khu vực này là có cơ sở thành công dù cho phải cạnh tranh với nhiều đối thủ. Nhưng họ đã không làm thế, ngay cả khi họ có kinh nghiệm thực tế từ vùng Đông Ấn⁴. Không có sự sử dụng hiệu quả nào được EIC tạo ra ở Bantam, tổng hành dinh của EIC tại Đông Nam Á lúc đó để cải thiện mối liên hệ với vùng Viễn Đông trong khoảng 50 năm sau sự kiện Amboyna. Những hành xử này khẳng định rằng, các giám đốc Anh ít hoặc không quan tâm đến vùng đất này.

Trong 10 năm từ 1635 đến 1645, có bốn chuyến đi của người Anh đến các vùng đất thuộc Viễn Đông. Tàu *London* và tàu *Hind* cập bến Macao lần lượt trong hai năm 1635 và 1644. Ngay sau đó là hai chuyến đi của con tàu *Seahorse* vào năm 1644 và *Supply* đến Manila vào năm 1645. Đây có thể được coi là bằng chứng cho luận điểm cho rằng có sự quan tâm ngày một gia tăng của EIC sau 1623 về thương mại đối với vùng Viễn Đông. Tuy nhiên, quan điểm này bị phủ

⁴ Với trụ sở chính tại Đông Nam Á là Bantam, cho đến trước khi bị người Hà Lan đánh bật năm 1682, có thể nói EIC đã tiến hành buôn bán tương đối hiệu quả ở Đông Ấn thông qua mạng lưới các thương điếm ở Java, Borneo, Sumatra, Celebes trong các thời gian khác nhau. Cũng từ Bantam, các hoạt động của người Anh ở Siam, Đàng Ngoài, Formosa, Trung Quốc, Nhật Bản được chi đạo trực tiếp sau năm 1670.

nhận. Thực tế là cả bốn chuyến đi trên đều mang tính cơ hội và không chính thức; Là kết quả của khát vọng khi các thống đốc Anh ở Surat muốn tạo ra một thành tựu tài chính tức thì từ những khó khăn hiện tại của người Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha, những người mà nền thương mại của họ đang gặp phải nguy hiểm bởi thương thuyền của Hà Lan⁵. Bởi thế, ý đồ thiết lập các cơ sở lâu dài theo đường đi của các thương điểm đã đặt trước năm 1623 không hề xuất hiện. Thuyền và vốn của Công ty đã bị các thống đốc sử dụng trái phép. Cho tới khi phát hiện ra vấn đề, Ban Giám đốc đã biểu thị sự phản đối mạnh mẽ.

Thái độ ít quan tâm tới việc mở lại thương mại ở Viễn Đông của Ban Giám đốc ở London từ giữa năm 1623-1665 cần được lý giải. Trước những dự án mới được đệ trình liên quan tới Viễn Đông, để từ chối, lời giải thích thường thấy là nguồn vốn thiếu. Trong hầu hết các dịp, các thống đốc tại Surat và Bantam không được bổ sung thuyền và tiền cho các điều tra điều kiện buôn bán ở Macao và Manila, nhưng lại được cho phép

sử dụng vốn mà họ có một cách không chính thức. Việc bốn con thuyền được cử tới các bến cảng mà London không đặt ra một yêu cầu mới nào đã chỉ ra rằng các chuyến đi trên với khả năng tài chính là nguồn vốn có sẵn là có thể, nhưng nếu như các thống đốc Methwold và Breton đòi hỏi bổ sung thêm thuyền và tiền cho những chuyến đi tiếp sau (mà họ tiến hành) thì không thể. Thiếu vốn là lý do chính để Ban Giám đốc biện hộ cho những thất bại để mở ra thương mại với Formosa, Nhật Bản, Trung Quốc những năm 1630 – 1640. Nhưng điều này không đúng, vì trong thực tế, thời gian này người Anh cho ra đời nhiều thương điểm mới ở những phần khác của châu Á. Năm 1633, sau một vài chuyến đi thử nghiệm, một thương điểm Anh đã được lập ở Bengan, đồng thời những người Anh ở Ấn Độ, đặc biệt là bờ biển Coromandel đã mở rộng mạnh mẽ thương mại với vịnh Persian. Ở Đông Ấn, thống đốc Bantam đã phân bổ công việc cho các cấp dưới của mình ở Banjermassin (1635) và Palembang (1636). Một thập kỷ sau đó, người Anh mở thương điểm ở Acheh (1643), Pegu (1647) và trong năm 1647 cố gắng thiết lập mối quan hệ thương mại với Perak và Johore. Khi buôn bán của người Anh với bờ biển tây Sumatra diễn ra không đều đặn, nó lập tức được thay thế bởi thương điểm tại Silebar (1646).

Như vậy, cho tới trước năm 1653, không phải do vấn đề thiếu vốn, cũng không phải do cản tập trung để đối phó/cạnh tranh với Hà Lan hay Bồ Đào Nha mà do EIC ít

⁵ Con thuyền The London đã đến Macao tháng 4.1635 là kết quả của hiệp định cá nhân giữa thống đốc William Methwold và Conde de Linhares do thương thuyết dẫn đến kết quả là Hòa ước Anh – Bồ được kí kết vào tháng 1 trước đó. Vị phó tổng trấn người Bồ đã căng thẳng khi chuyển chở những hàng hóa buôn lậu đến Malacca, Macao và những người Anh đã rất vui mừng khi có một cơ hội tạo ra lợi nhuận. Chuyến đi thành công nhưng các giám đốc quyết định cảnh cáo đối với Methwold và yêu cầu cam kết không làm những việc tương tự trong tương lai vì e sợ những người Hà Lan ở eo Malacca có thể bắt thuyền. Trong nhiều cách và lý do tương tự, thống đốc Francis Breton đã sắp xếp cho những chuyến đi đến Macao và Manila vào 1644-45. Xem [1, tr.38].

quan tâm tới thương mại với vùng Viễn Đông. Đơn giản đó là do họ chủ trương không có chính sách phát triển ở khu vực này.

Sau 1653, một khuynh hướng mới bắt đầu tự biểu lộ khi hàng loạt các tàu thuyền tình cờ ghé vào bờ những đất nước ở Viễn Đông cũng như sự xuất hiện các chuyến đi mang tính chất cá nhân, không dưới sự chỉ đạo của Ban Giám đốc. Kết quả là, năm 1651, Quarles Brown⁶ thiết lập một thương điểm Anh tại Lovcc, phía bắc Phnompenh, Campuchia. Sự thử nghiệm vốn không được phê chuẩn chính thức từ London này cũng không chứng minh được sự sinh lợi thuyết phục trong quá trình hoạt động nên đã bị hoàn toàn loại bỏ vào năm 1656, dù cho các thương nhân Anh vẫn tiếp tục ở lại Lovcc 3 năm tiếp sau. Trường hợp tương tự, đó là sự ra đời và hoạt động mang tính ngắt quãng của thương điểm Anh tại Ayuthia. Năm 1661, cơ sở thương mại này được mở ra sau một chuyến thăm ngẫu nhiên của con tàu *Hopewell* rồi bất ngờ đóng cửa vào năm 1664. Mười năm sau, nó tiếp tục hoạt động trở lại và lần đóng cửa cuối cùng là vào năm 1684. Những thương nhân Anh từ giữa

1664-1674 vẫn ở Xiêm mà hoàn toàn không có sự phê chuẩn của Ban Giám đốc với mục đích nhằm khôi phục những hàng hóa bị bỏ lại bởi các lái buôn Madras vào 1664. Tuy nhiên, thống đốc Surat chi biết điều này vào tháng 12 năm 1675, chi nhánh ở Bantam biết vào mùa thu 1676 và các giám đốc ở London nhận được tin tức vào 1677. Hội đồng được gợi ý rằng chỉ nên giữ thương điểm mới mở lại (1674) vì nó đảm bảo rằng vua Xiêm sẽ trợ giúp Công ty quay trở lại Nhật Bản, nhưng khi hy vọng này không được thực hiện, những đại diện của EIC cũng bị rút khỏi vào năm 1684.

Sau khi Công ty nhận được đặc quyền của Oliver Cromwell, khẳng định độc quyền của họ trong thương mại ở Á châu (1657), một công ty mới *The New Joint Stock* đã được thành lập với số lượng vốn được bảo hiểm khởi đầu lên tới 739,782 bảng Anh [1, tr.43]. Đây sẽ là một cơ hội cho Ban Giám đốc tính toán chuẩn bị cho những chuyến đi đến vùng Viễn Đông, mở rộng thương mại.

Tuy nhiên, cho đến ngày 18 tháng 12 năm 1657, trong các văn bản chỉ đạo từ London vẫn không có bất cứ sự đề cập nào về một dự án cử tàu đến Trung Quốc [1, tr.43]. Khi Maurice Thomson, một thương nhân dám làm và mạnh mẽ, người đã từng nhấn mạnh bằng cách này hay cách khác sự cần thiết phải tiếp tục lại thương mại Anh ở

⁶ Brown bắt đầu phục vụ cho Công ty vào 1,1646 với tư cách là người quản lý trên con tàu *Dolphin* và được tái chỉ định vị trí này tháng 10/1647. Sau đó ông làm quản lý ban điều hành ở Bantam. Từ 1651-1656, ông là trưởng đại diện ở Cambodia, quay trở về Anh tháng 12/1657. Năm 1658, ông đã được cử là người đại diện chính tại nơi định cư được đề đạt ở Nhật Bản nhưng đã bị sa thải vào tháng 12/1658, khi dự án bị sụp đổ.

Viễn Đông⁷, trú ngụ và trở thành thống đốc (khoảng giữa tháng 12/1657), người ta mới hi vọng nhiều hơn về một tương lai buôn bán với khu vực này, trước tiên là với Trung Quốc và Nhật Bản. Một kế hoạch thành lập các thương điểm ở Canton, Nhật Bản đã được chuẩn bị kỹ lưỡng vào năm 1657, 1658 và trở thành quyết định duy nhất chính xác được London chi thị trong giai đoạn 1623-1665 cho việc mở lại thương mại của Công ty ở Viễn Đông. Nhưng rất nhanh chóng, tháng 12/1658, khi Thomson mất chức thống đốc, dự án này đã bị bỏ rơi. Hội đồng đã quyết định thay thế vị trí của ông bởi sự chi phối của rất nhiều sự kiện diễn ra trong thời gian này. Họ cho rằng có nhiều cơ hội phát triển khác phù hợp với lượng vốn cơ động của Công ty⁸ khi đó. Thống đốc mới Thomas

Andrew sẽ tập trung thay thế bằng thị trường Ấn Độ và Đông Ấn.

Có thể người Anh không dám mạo hiểm với tiền của họ ở Viễn Đông do nỗi sợ chiến tranh với người Hà Lan? Giả thiết này khó được chấp nhận khi thực tế diễn ra suốt 17 năm sau cuộc chiến Anh – Hà Lan lần thứ hai (1665-1667) là sự phát triển thương mại mạnh mẽ của Công ty ở nhiều các phần đất châu Á. Điều đó có nghĩa là, kể cả khi chiến sự giữa hai nước nổ ra, những thương nhân Anh ưa thích mạo hiểm vẫn tiến hành công việc của họ. Sự hứng khởi bất chợt trong việc ủng hộ dự án của Thompson rồi cũng đột ngột bỏ rơi nó đã nói lên sự thật là: Những người hoạch định chính sách EIC đã không có kế hoạch cụ thể và hệ thống cho phần đất Viễn Đông thời gian này.

⁷ Những ý tưởng mang tính không chính thống của Thomson trong thời gian dài là nguồn kích thích đối với những chuyển tham hiểm trong the Old Joint Stocks và những chuyển đi nói chung. Ông đã tiến hành buôn bán mở rộng tới Virginia, Guinea và Tây Ấn Độ với niềm hạnh phúc bất chấp đặc quyền quyền lợi. Năm 1645, EIC đã ngăn trở việc ông cử đi 2 con thuyền đến Ấn Độ bằng việc mua 2 con thuyền của ông. Điều này không ngăn cản ông tiếp tục cử đi một con tàu với những tính toán riêng vào 1648.

Khi Công ty đang tìm kiếm sự đổi mới trong điều lệ từ những năm 1654-1657, Maurice Thompson dẫn đầu một nhóm các thương gia với lập luận rằng: Các cổ phần của Công ty phải được mở ra ở những nơi xa hơn cho các nhà đầu tư và cho phép họ tham gia nhiều hơn thay vì bị kiểm soát bởi một nhóm nhỏ. Quan điểm này chống lại William Cokayne và các lãnh đạo hiện tại. Thomson mong muốn hủy bỏ sự độc quyền vốn chung trong cách làm truyền thống, thay vào đó là sự tự do nói chung cho tất cả các thương nhân liên quan, Công ty chỉ là cơ quan giám sát chung. Một trong những lợi ích mà ông xác nhận có thể sẽ tạo ra “những sự khám phá nhiều hơn ở Trung Quốc, Nhật Bản,…”.

⁸ Tháng 6/1659, trong quỹ của Công ty chỉ còn 1.900 bảng Anh. Do tình trạng chính trị không ổn định sau khi Oliver Cromwell mất vào tháng 9/1658, các giám

Chưa đầy 8 năm sau (1664), EIC lại có ý định phục hồi thương mại với Viễn Đông bằng việc cử con tàu Surat đến Macao. Sau thời kỳ khôi phục chế độ quân chủ của Charles II, các giám đốc vẫn theo đuổi mẫu hình cũ về thương mại, bởi thế sự tích lũy vốn mới của họ sẽ bị tước đoạt do bất cứ lý do nào. Trong khi đó, những lời thúc giục từ những người phục vụ họ tại châu Á là chất xúc tác quan trọng cho mục tiêu quay trở lại vùng đất phía Đông xa xôi.

Chuyến đi đến Macao năm 1664 đánh dấu một bước có tính toán trong kế hoạch

đốc chi đòi về được 50% vốn được ký quỹ trong tháng 10 trước đó. Cùng với việc cho mượn 40.000 bảng Anh, các giám đốc có một số vốn không quá 400.000 bảng Anh. Trích theo [1, tr.44].

của các giám đốc nhằm mở lại thương mại với Trung Quốc. London quyết định giao phó nhiệm vụ cho Quarles Browne. Tuy nhiên, sau khi ông khởi hành, họ bất ngờ lo ngại và trong lá thư gửi đến Bantam vào 2/1664 đã thay đổi hướng dẫn ban đầu, đẩy trách nhiệm sau cùng về sự thành công hay thất bại của dự án Macao cho Brown. Việc các giám đốc e ngại bất cứ thử nghiệm nào ở Viễn Đông đã càng khẳng định đặc điểm nổi bật thời gian này của chính sách EIC đối với khu vực trên là sự không rõ ràng. Điều đó cũng chỉ ra rằng nguồn vốn của họ sẽ được tập trung trong các thương điếm đang hoạt động.

Quarles Brown sau khi nhận thư thật sự khó chịu vì hành động không trước sau như một cũng như việc thiếu tinh thần dám làm của các giám đốc. Sự có mặt các thuyền của EIC tại Macao trong các năm 1635, 1644 và thậm chí cả 1664 đã không thể hiện sự quan tâm trong thiết lập thương mại với Trung Quốc cũng như một chính sách không định quán, do dự của EIC. Trong suốt thời gian 1623-1665, những người hoạch định chính sách từ Công ty đã không dự định thiết lập bất cứ một thương điếm nào trong lãnh thổ của một quốc gia nào ở Viễn Đông.

Giữa thập niên 1660, cùng với sự phục hồi nền thương mại phương Đông, chiến lược buôn bán của EIC với thị trường Viễn Đông có hướng mở rộng mới. Một trong sự

phát triển quan trọng nhất thời gian này là: Dưới áp lực từ những người phục vụ, Ban Giám đốc đã chấp nhận dần dần quan điểm vốn được những người Hà Lan chấp nhận từ lâu, rằng *các chi nhánh thương mại ở Viễn Đông là phụ thuộc lẫn nhau*⁹. Năm 1668, trên cơ sở đề xuất của thương điếm Bantam, EIC sẽ tìm kiếm một thời điểm thích hợp để thiết lập quan hệ mậu dịch với một số nước ở Viễn Đông thông qua cầu nối Campuchia. Nhật Bản đóng vai trò là trung tâm của mạng lưới thương mại Công ty tại khu vực này¹⁰

Như vậy, cách tiếp cận của người Anh đối với Nhật Bản và Trung Quốc trong và sau năm 1670 là không quan hệ trực tiếp mà sẽ gián tiếp thông qua Campuchia, Formosa, Đài Ngoài (Việt Nam). Một mô hình mới dựa theo những con đường mà người Hà Lan

⁹ Quarles Browne là một trong số những người nằm trong lực lượng chính thuyết phục EIC trong những năm tiếp theo cần nhắc lại về việc thâm nhập thị trường Nhật Bản và Trung Quốc một cách có hệ thống. Những trải nghiệm của ông về buôn bán với Cambodia rút ra trong những năm 1650 đã khẳng định rõ ràng rằng, thị trường này ít đem lại những mối lợi về kinh tế khi buôn bán trực tiếp, nhưng tốt hơn là thông qua nó để buôn bán với Trung Quốc và Nhật Bản. Ông đặc biệt dành sự lưu tâm cho những người Nhật Bản, ca ngợi họ là những thương gia đáng khâm phục nhất trong khu vực. Tháng 6/1663, ông đã thỉnh cầu Hội đồng Giám đốc cho phép "để buôn bán cho Nhật Bản và các khu vực liên kề". Chỉ 2 năm sau, Brown mất tại Batavia nhưng những ý tưởng của ông đã được một số người khác kế thừa. Năm 1668, những người này đã đệ trình Công ty một chính sách rõ ràng.

¹⁰ Thật lạ lùng là trong khi tìm mọi cách để phân đối dự án mở lại thương mại với Nhật Bản thập niên 1620 và 1630 thì chỉ hơn 3 thập kỷ sau (1670-1673), EIC lại nỗ lực bước vào thị trường này thậm chí với tinh thần của chủ nghĩa lạc quan không có cơ sở.

đã từng hoạt động được EIC chủ ý thiết lập với các thương điểm Formosa, Nhật Bản và Đàng Ngoài. Đàng Ngoài có thể cung cấp tơ lụa, da chưa thuộc, kẽm, quặng cho thị trường Nhật Bản. Formosa cung cấp da và đường. Ngược lại, Nhật Bản sẽ cung cấp bạc, thứ hàng hóa đặc biệt sau đó có thể được tái đầu tư ở Đàng Ngoài và Formosa bằng hàng hóa cho Nhật Bản. EIC cũng kiên trì với sự lạc quan không có cơ sở trong việc duy trì quan điểm cho rằng Đàng Ngoài và Formosa là các thị trường tiêu thụ sản phẩm cho các ngành công nghiệp Anh, và điều này sẽ làm giảm đi sự phụ thuộc vào đồng bạc Nhật Bản cũng như cho phép đem đồng bạc trở lại Anh.

Cũng cần nói rằng, trong kế hoạch của Bantam, cho đến trước năm 1670, Đàng Ngoài chưa xuất hiện [5, tr.29]. Các thị trường trong chương trình mở rộng của EIC chỉ bao gồm Campuchia, Manila, Nhật Bản, Đài Loan, Trung Quốc. Để có thể nối lại quan hệ với Nhật Bản vốn đã bị gián đoạn từ năm 1623, ý đồ từ Bantam đệ trình, EIC sẽ thiết lập buôn bán trước với Campuchia, từ đây xin thư giới thiệu đến Mạc Phủ Đức Xuyên. Năm 1670, thương điểm Anh ở Java đã nhận được một lá thư từ con trai của Trịnh Thành Công đề nghị tới thiết lập thương điểm ở Đài Loan. Đây là cơ sở để EIC tin rằng họ sẽ thành công ở đầu mối Trung Quốc. Ban Giám đốc ở London đồng

ý với kế hoạch trên, đồng thời thúc đẩy quá trình gây dựng quan hệ với triều đình Tây Ban Nha để lập trạm buôn bán với Manila. Cho đến công văn ngày 21/9/1671 của Ban Giám đốc gửi sang Bantam, kế hoạch buôn bán của Đàng Ngoài mới được đề cập.

Thử nghiệm trong buôn bán với Viễn Đông được EIC tiến hành vào cuối năm 1671 với việc cử đi ba con thuyền *Experiment*, *Return* và *Zant*. Theo kế hoạch, sau khi đến Bantam, *Experiment* và *Return* sẽ đi tới Formosa và sau đó tới Nhật Bản. *Zant* sẽ đi thẳng từ Bantam tới Đàng Ngoài. Formosa được đóng vai trò chính cho sự thâm nhập vào lục địa Trung Quốc của hệ thống buôn bán. Là một cơ sở cho công việc kinh doanh của người châu Âu, hòn đảo này được biết tới rất nhiều. Người Hà Lan đã duy trì sự điều khiển trên hòn đảo suốt những năm 1624-1662, trước khi bị quân Trịnh Thành Công tấn công giành quyền kiểm soát. Năm 1670, các thương nhân Anh từ cơ sở Bantam đã tiến hành đàm phán và ký được 20 thỏa thuận không chính thức liên quan đến quyền vận chuyển, nhân viên, hàng hóa, phương tiện thương mại với Formosa. Chuyến đi của con tàu *Experiment* và *Return* năm 1671 nhằm hiện thực hóa những gì đã ký kết giữa các thương nhân Anh với chính quyền Formosa. Khi tới đây vào tháng 7 năm 1672 và lưu tại đó đến tháng 6 năm sau, người Anh đã được phép thiết lập một

thương điểm, thương điểm này tồn tại đến năm 1685.

Tháng 6 năm 1673, *Experiment* nhỏ neo quay trở về Bantam, trong khi con tàu *Return* đi khỏi Formosa đến bờ biển Nagasaki của Nhật Bản.

Nhật Bản là yếu tố quyết định của toàn bộ kế hoạch. Chỉ với việc mở ra hệ thống buôn bán ở Nhật Bản,EIC có thể hi vọng nắm được nguồn cung cấp bạc thông qua toàn bộ hệ thống của một nền mậu dịch mở rộng tại Viễn Đông. Hai tháng ở Nagasaki, thương nhân Simon Delboe đã phải chấp nhận sự thất bại trong ý đồ thiết lập buôn bán với đảo quốc¹¹

Tàu *Zant* rời khỏi Bantam tới Đàng Ngoài tháng 6/1672. Người Anh được phép lập thương điểm tại Phố Hiến, một địa điểm ở phía đông trung tâm thương mại Kê Chợ. Thương điểm Đàng Ngoài hoạt động kém hiệu quả trong sự nhùng nhể của các quan lại đại diện thương mại triều đình cũng như phương thức buôn bán phiến toái¹² Các tham vọng đặt ra đối với thương điểm này của người Anh cũng dần tiêu tan. Trước tiên là tham vọng bán vải vóc và các hàng hóa của Anh. Toàn bộ vải vóc Anh đưa đến trên tàu *Zant* năm 1672 đều bị gửi sang Đài Loan vào tháng 8 cùng năm vì lý do thị trường ế

ảm. Không những thế, ý đồ tiêu thụ vải vóc Anh còn sớm bị biến thành ảo vọng khi về mặt chiến lược, Công ty muốn sử dụng Đàng Ngoài như bàn đạp để thâm nhập thị trường Trung Quốc. Tuy nhiên, chính quyền Đàng Ngoài lại cấm các hoạt động thương mại qua biên giới phía bắc do tình hình nội chiến và bất ổn ở miền Nam Trung Quốc. Thương điểm Đàng Ngoài càng trở nên khó khăn hơn khi bị cô lập trong các năm 1672-1676, thời gian mà mạng lưới buôn bán của Công ty ở Đông và Đông Nam Á bị đình trệ do sự đánh phá của VOC.

Thất bại ở Nhật Bản của Công ty cũng có nghĩa là tham vọng xuất khẩu tơ lụa Đàng Ngoài sang Nhật sẽ không thành hiện thực. Hệ quả lớn nhất, đó là nguy cơ đóng cửa cơ sở này bởi Nhật Bản chính là động cơ chính của người Anh trong vận hành mạng lưới thương mại vùng biển Bắc Á. Năm 1683, thương điểm Anh chuyển lên Kê Chợ, nhưng điều đó không có nghĩa là vận mệnh sáng sủa đang chờ đợi ở phía trước. Sau khi thương điểm Bantam bị đóng cửa năm 1682, hoạt động buôn bán của Công ty ở phương Đông đối mặt với tình trạng suy thoái những thập niên cuối thế kỷ XVII. Trong chiến lược buôn bán của người Anh thời gian này, thương mại với Đàng Ngoài ít còn ý nghĩa, nhưng thương điểm vẫn tồn tại đến năm 1697.

¹¹ Xem thêm [5, tr.33, 34].

¹² Xem thêm [5, tr.29, 30].

Sự rút về của thương điểm Đàng Ngoài không đơn giản là một thất bại riêng lẻ mà quan trọng hơn, nó là thất bại mang tính dây chuyền nằm trong ý đồ lớn của người Anh nửa cuối thế kỷ XVII – chiến lược mở rộng ở Viễn Đông. Điểm nhấn quan trọng của chiến lược là Nhật Bản đã thất bại, cơ sở Đài Loan phải rút về từ năm 1685, trước đó một năm là thương điểm Ayuthia. Thị trường Trung Quốc chưa thành công như mong đợi... Sự quay trở lại Viễn Đông của người Anh những thập niên cuối thế kỷ XVII đã gây thất vọng lớn cho chính bản thân họ. Như vậy là thử nghiệm buôn bán bất thành, khép lại một giai đoạn đáng ghi nhớ trong chiến lược buôn bán của EIC ở một phần nửa cầu đông trái đất. Kể từ sau thảm họa Amboyna cho đến năm 1684, đây chính là dự án lớn nhất, giành được sự ủng hộ, thống nhất cao nhất từ Ban Giám đốc, vì thế cũng ghi nhận những nỗ lực nhiều nhất của EIC để mở lại quan hệ với Viễn Đông. Tất cả những gì EIC trải nghiệm trong thời gian này đã chứng tỏ một sự thật rằng, cơ cấu của Công ty tại Viễn Đông đang đòi hỏi có sự thay đổi sâu sắc nếu như họ muốn thành công trên con đường chinh phục nền thương mại khu vực.

III. Kết luận

Nhìn vào nền thương mại phát triển sáng lạn của EIC ở nhiều quốc gia thuộc vùng Viễn Đông như Trung Quốc, Đài Loan,

Xiêm trong thế kỷ XVIII, XIX, người ta khó có thể hình dung mối liên hệ giữa những thành công đó và chính sách mà người Anh áp dụng cho khu vực này thế kỷ XVII. Suốt gần 50 năm, từ giữa năm 1623 đến lúc bùng nổ cuộc chiến tranh Anh – Hà Lan lần thứ hai (1665), EIC thực hiện một chính sách với Viễn Đông *mong tính cảm hứng và không nhất quán*. Điều này thể hiện bằng một loạt các hoạt động [cả chính thức (được Ban Giám đốc phê chuẩn) và không chính thức (không được Ban Giám đốc phê chuẩn)] không liên hệ với nhau diễn ra thời gian này: những kế hoạch “tỏa sáng” trong cuối những năm 1620 và đầu 1630, một vài chuyến đi đến Macao vào 1635, 1644 và đến Manila vào 1644, 1645, một thương điểm tuổi thọ ngắn ngủi ở Campuchia vào 1651-1656, một điểm định cư ở Xiêm trong 1661-1664, sự xuất hiện lòng nhiệt tình ngắn ngủi cho dự án ở Viễn Đông được tiến hành trong những năm 1657-1658, một chuyến đi thiếu nhiệt huyết đến Macao năm 1664. Trong khi một số thương nhân, chủ yếu là những người bám địa bàn, phục vụ cho Công ty nhìn rõ tiềm năng thương mại khu vực và có những dự án đệ trình thì những người chịu trách nhiệm trực tiếp hoạch định chính sách lại không thế. Vì thế, những chuyến đi tìm kiếm cơ hội thời gian này chẳng qua chỉ là những quan tâm *ngắn hạn* của các đại lý trực thuộc.

Chúng đã không đủ sức nặng để đôi khi thuyết phục những ý kiến phản đối việc mở lại quan hệ buôn bán Anh – Viễn Đông.

Một trong những nguyên nhân quan trọng nhất cho thất bại của EIC tại Viễn Đông trong hơn nửa thế kỷ, đó là họ đã không tạo ra một *mạng lưới buôn bán theo tư duy hệ thống và liên đới giữa các khu vực* giống như người Hà Lan đã làm và rất thành công. Tình hình *có thay đổi* kể từ sau năm 1665, khi EIC chuyển hướng mở rộng chiến lược buôn bán với Viễn Đông, tiến hành thử nghiệm mới nhằm thiết lập quan hệ với Nhật Bản và Trung Quốc bằng con đường gián tiếp thông qua các thương điểm trung gian. Tuy nhiên, nhiều điều kiện cả chủ quan và khách quan đã khiến EIC thất bại. Cần phải có sự thay đổi lớn trong cơ cấu EIC tại khu vực, đặc biệt khi người Anh bị người Hà Lan đánh bật khỏi Bantam, tiếp theo đó, thương điểm Ayuthia và Formosa bị rút về (1684, 1685). Sau khi người Mãn chiếm được Formosa năm 1683, nhà Thanh nói lỏng, cho phép các tàu bè nước ngoài đến buôn bán tại bốn cửa biển của họ. EIC lúc đó mới thực sự có ý định chuyển hướng hoạt động tới Amoy (Hạ Môn). Sự thành công của con tàu *Delight* tới Amoy năm 1684 đã là nguồn động lực cho người Anh trong quyết định hướng tới Trung Quốc. Cho tới năm 1689, EIC tiếp tục chủ động tiến hành những

chuyến đi tới Amoy, Canton và một số nơi khác thuộc bờ biển Nam Trung Hoa. Kể từ đây, dù gặp nhiều khó khăn trở ngại từ phía nhà cầm quyền bản địa cũng như chưa thể tạo ra một mô hình buôn bán mới theo hệ thống, nhưng EIC đã xác định được cần phải quay trở lại Viễn Đông một cách mạnh mẽ và đặc biệt là tương lai của một nền thương mại phồn thịnh khu vực này nằm ở thị trường Trung Quốc. Nhận thức này thành công sau những thử nghiệm kéo dài hơn một nửa thế kỷ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. D.K. Bassett (1960), *The Trade of the English East India Company in the Far East, 1623-84*, Part I:1623-1665, Journal of the Royal Asiatic Society of Great Britain and Ireland, No1/2, pp.32-47.
2. D.G. Hall (1997), *Lịch sử Đông Nam Á*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
3. Alastair Lamb (1970), *The Mandarin Road to Old Hue: Narratives of Anglo Vietnamese Diplomacy from the 17th Century to the Era of the French Conquest*, London
4. Philip Lawson (1993), *East India Company: A History*, Longman, London.
5. Hoàng Anh Tuấn (2005), *Kế hoạch Đông Á và thất bại của Công ty Đông Ấn Anh ở Đàng Ngoài thập niên 1670*", Tạp chí Nghiên cứu Lịch sử, số 9 (352), tr.28-39.