

ĐẶC ĐIỂM CỦA QUÁ TRÌNH HÀ LAN XÂM NHẬP ĐÔNG NAM Á (ĐẦU THẾ KỶ XVII - CUỐI THẾ KỶ XVIII)

Ths. Lê Thị Mai

Khoa Lịch sử - Đại học Sư phạm - Đại học Đà Nẵng

Từ sau các cuộc phát kiến địa lí ở thế kỷ XV - XVI, trung tâm thương mại thế giới đã dịch chuyển từ Địa Trung Hải sang ven bờ Biển Bắc. Sự thay đổi về địa kinh tế này đã dẫn đến những chuyển biến hết sức to lớn trong nền thương mại Đông - Tây cổ truyền. Hệ thống mậu dịch hàng hải được hình thành xuyên đại dương, nối liền các lục địa. Thị trường thế giới được mở rộng cũng dẫn đến sự hình thành chủ nghĩa thực dân và đẩy nhanh quá trình tích lũy nguyên thủy tư bản ở các nước châu Âu.

Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha, nhờ vai trò tiên phong trong việc khai mở con đường hàng hải sang phương Đông và phát kiến tân lục địa đã đạt được những thành công vượt bậc về thương mại, quân sự và truyền giáo trong thế kỷ XVI. Tuy vậy, vào đầu thế kỷ XVII, ưu thế ấy thuộc về Hà Lan rồi Anh và Pháp.

Đầu thế kỷ XVII, Hà Lan đã vào cuộc với sự hậu thuẫn to lớn của nền cộng hoà non trẻ cùng hàng nghìn thủy thủ dũng cảm,

lành nghề, với một hạm đội mạnh và hàng trăm tàu chiến đủ các loại luôn theo sát các đội thương thuyền và các thương điểm được xây dựng ở hải ngoại. Tính tiên phong và ưu việt của nền cộng hoà tư sản đã trở thành điều kiện tiên quyết, bệ đỡ hiệu quả cho hoạt động của giới công thương gia Hà Lan trong cuộc cạnh tranh quyết liệt với các địch thủ, giành địa vị bá quyền.

Đông Nam Á (ĐNA) từ rất sớm đã được nhiều nước lớn trên thế giới quan tâm đến vì có nguồn hương liệu, gia vị nổi tiếng và vị trí chiến lược quan trọng trên trục hàng hải Đông - Tây. Đến khoảng đầu thế kỷ XVI, hầu hết các quốc gia ĐNA trên bước đường suy thoái đã tạo cơ hội thuận lợi cho sự xâm nhập của các nước phương Tây. Theo sau Bồ Đào Nha, Hà Lan đã cố thủ tóm nguồn hương liệu, gia vị hạng nhất của khu vực ĐNA hải đảo. Năm 1595, đoàn viễn chinh đầu tiên của họ sang phương Đông đã cập cảng Bantam - một thương cảng hồ tiêu nổi tiếng trên đảo Java. Lợi nhuận từ chuyến đi này đã mở đầu cho những hoạt động bành vủ

lực quyết liệt của Hà Lan trong việc giành độc quyền buôn bán các mặt hàng này từ tay người Bồ, nhất là khi công ty Đông Ấn Hà Lan (VOC) được thành lập (1602). Khi mở rộng tìm kiếm lợi ích thương mại ở các vương quốc trong lục địa như Ayutthaya, Đàng Ngoài, Đàng Trong, Miến Điện, Lào, Campuchia, Hà Lan chủ yếu đặt thương điếm, thông qua ký kết các hiệp ước, giúp đỡ vũ khí, kỹ thuật quân sự để thiết lập quan hệ bang giao với chính quyền bản xứ. Quan hệ buôn bán của Hà Lan với các nước ĐNA có những mức độ khác nhau nhưng tất cả đều góp phần làm cho Hà Lan vươn tới độc quyền thương mại ở ĐNA và Viễn Đông.

Qua nghiên cứu quá trình Hà Lan xâm nhập thị trường ĐNA, có thể rút ra các đặc điểm sau:

1. “Độc quyền thương mại” chi phối toàn bộ quá trình Hà Lan xâm nhập Đông Nam Á

Vào thế kỷ XVI, XVII, các quốc gia châu Âu như Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Hà Lan, Anh... đã ra sức mở rộng nền ngoại thương. Dưới sự bảo trợ của hoàng gia, các quốc gia trên bán đảo Iberia đã đi tiên phong trong quá trình chinh phục, xâm nhập thị trường châu Á. Ở làn sóng thứ hai, chính phủ Hà Lan, Anh đã chủ động nắm lấy hoạt động của các công ty thương mại, cung cấp vốn và trao cho nhiều đặc quyền để biến chúng thành những công cụ xâm nhập hiệu quả hơn. Điều này chứng thực tầm quan trọng

của thương mại trong con mắt của các chính khách châu Âu đương thời bất kể dưới chính thể nào.

Chịu ảnh hưởng của chủ nghĩa trọng thương và để đáp ứng nhu cầu tích lũy nguyên thủy tư bản, giai cấp tư sản Hà Lan đã nỗ lực bành trướng thương nghiệp. Mục đích mà họ hướng tới là làm giàu bằng lợi nhuận từ thương nghiệp, nhất là ngoại thương. Theo đó, giới tư sản công thương năng động đã xem xét làm thế nào để có được những nguồn hàng hoá chắc chắn nhất, sinh lợi nhiều nhất và tìm ra những biện pháp để có được nguồn hàng đó. Khẩu hiệu của giới tư sản Hà Lan khi vươn ra thị trường quốc tế là “*Trade, not territory*” nghĩa là “*buôn bán, không cần lãnh thổ*”¹ Đối với họ, lợi ích thương mại là mục đích chiến lược hàng đầu. Buôn bán, thu lợi nhuận là điều dễ hiểu đối với quốc gia tư sản thương nghiệp mới vươn lên.

Vào cuối thế kỷ XVI, nhu cầu về hương liệu, gia vị của phương Đông ở thị trường châu Âu tăng nhanh. Vốn tham gia tích cực vào việc thu mua và bán lại các sản phẩm thuộc địa của Bồ Đào Nha ở châu Âu nên giới thương nhân Hà Lan đã nhanh chóng nhận thấy hương liệu, gia vị chính là loại hàng hoá mang lại lợi nhuận cao nhất và “*tin*

¹ Palmira Brummett (History) & Lydia Pulsipher (Geography): U. of Tennessee, *Going Beyond Nation and the "East-West" Divide*, <http://www.historycooperative.org/proceedings/interactions/brummett.html>.

*tường chắc chắn rằng độc quyền hương liệu là vấn đề có tầm quan trọng sống còn của quốc gia*² Để giành độc quyền bán những mặt hàng này cho thị trường châu Âu thì Hà Lan phải giành được độc quyền thu mua ở nơi cung cấp, sản xuất chúng. Vào thời điểm này, DNA hải đảo đã trở thành địa bàn trung tâm cung cấp nguồn hương liệu, gia vị của thế giới. Năm 1608, Hội đồng Heren XVII đã xác định rằng: “*khu vực Banda và Moluccas là mục tiêu chủ yếu chúng ta phải nhằm vào*”³ Vì vậy, mục đích hàng đầu của Hà Lan khi xâm nhập DNA là loại bỏ tất cả các thế lực cản trở họ giành độc quyền thương mại các mặt hàng hương liệu, gia vị ở khu vực này.

Đặt nền tảng cho toàn bộ quá trình này là sự thành lập một công ty thương mại độc quyền Công ty Đông Ấn Hà Lan (1602). Có thể nói, sau Bồ Đào Nha, người Hà Lan (cũng như người Anh) đã đưa vào một ý tưởng hoàn toàn mới mẻ, ở trình độ cao trong hoạt động thương mại quốc tế, đó là loại hình công ty cổ phần. Trong điều lệ thành lập, độc quyền thương mại và vùng thương mại độc quyền của Công ty đã được khẳng định: “*Không ai ngoại trừ VOC có thể đưa tàu từ Netherlands đến hay kiểm soát nền thương mại ở khu vực phía đông mũi*

Hiào vọng và phía tây eo Magellan”⁴ Để đạt được mục đích, Công ty phải “*chống lại những kẻ thù của nền cộng hoà và ngăn cản các quốc gia châu Âu khác đi vào nền thương mại Đông Ấn*”⁵ So với các công ty của hoàng gia Bồ và công ty Đông Ấn Anh, VOC là một thế lực hùng hậu về tàu thuyền, hạm đội, thủy thủ và nguồn vốn. Chính lợi thế đó đã giúp người Hà Lan tiến rất nhanh ở thị trường Viễn Đông, giành lấy độc quyền thương mại từ tay Bồ Đào Nha trong thế kỷ XVII.

Ở khu vực DNA hải đảo, đến giữa thế kỷ XVII, với việc loại bỏ đối thủ Bồ Đào Nha, thế lực cạnh tranh của người Anh và chinh phục các tiểu quốc trên bán đảo Mã Lai, Sumatra, Java bằng vũ lực, người Hà Lan đã thành công trong việc giành *độc quyền thương mại* các mặt hàng hương liệu, gia vị và thiếc ở đây. Ví dụ: độc quyền cây đinh hương đã rơi vào tay Công ty với việc kiểm soát các đảo Ambonia, Ternate, Tidore và chinh phục Macassar; cuộc chinh phục quần đảo Banda đem lại cho Công ty độc quyền hạt và vỏ nhục đậu khấu làm hương liệu; độc quyền buôn bán thiếc đạt được bằng hiệp ước với các tiểu quốc Palembang, Aceh; chinh phục tiểu quốc Bantam, Công ty đã nắm được độc quyền buôn bán hồ tiêu.

² D.G.E. Hall: *Lịch sử Đông Nam Á*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1997, tr.477.

³ D.G.E. Hall, sdd, tr.472.

⁴ F.S. Gaastra: *Foundation of the VOC - the Charter*, http://www.tanap.net/content/voc/organization/organization_found.htm.

⁵ Nt.

Để duy trì độc quyền thương mại này, VOC đã kiểm soát chặt chẽ hoạt động thương mại của các thương cảng thuộc địa cũng như nắm giữ cả quá trình sản xuất các mặt hàng này của cư dân bản địa. Ví dụ, Macassar sau khi bị Hà Lan kiểm soát đã trở thành một thành phố thuộc địa, được đặt dưới quyền kiểm soát trực tiếp của Công ty. VOC là thế lực duy nhất có quyền buôn bán một cách hợp pháp đối với tất cả hàng hóa của Indonesia cũng như châu Á được trao đổi ở cảng này. Để đảm bảo độc quyền thương mại, VOC đã quản lý gắt gao hoạt động của các tàu buôn địa phương. Theo đó, tất cả các tàu địa phương phải có một giấy thông hành do Công ty cấp cho mỗi chuyến đi lại. Đây là đặc điểm chung cho tất cả các thành phố cảng khác của khu vực quần đảo thuộc quyền kiểm soát của VOC⁶

Trong quá trình cạnh tranh với các đối thủ để giành độc quyền thương mại các mặt hàng hương liệu, gia vị ở khu vực hải đảo, VOC đã dành quá nhiều lợi nhuận buôn bán thu được cho việc xây dựng pháo đài, duy trì những vị trí tiền tiêu lớn và trang bị các hạm đội tàu chiến. Vì vậy, công việc kinh doanh của VOC trong thương mại hai chiều giữa châu Âu và châu Á không thu được kết quả như mong đợi. Họ bắt đầu “theo gương Bồ

Đào Nha trong việc tìm kiếm lợi nhuận thương mại trong phạm vi châu Á như là phương tiện hỗ trợ cho nền thương mại một chiều với châu Âu và có xu hướng tìm kiếm sự độc quyền một vài trong số những sản vật quan trọng”⁷ Để làm điều đó, VOC đã khai thác những lộ trình thương mại truyền thống của khu vực bằng cách mở ra những mối quan hệ bang giao và thương mại mới với các quốc gia trong lục địa.

So với khu vực hải đảo, các quốc gia DNA lục địa được người Hà Lan chú ý đến muộn hơn. Ở các quốc gia này, VOC bị cạnh tranh quyết liệt và gặp nhiều thách thức để xác lập được vị thế của mình. Sự hiện diện và giữ vai trò quan trọng trong đời sống kinh tế, chính trị của các thương nhân châu Á như người Nhật, người Hoa, người Ấn, người Hồi cũng như sự phát triển tự cường, thái độ bang giao chủ động của các triều đình phong kiến địa phương là những trở lực chủ yếu cho nỗ lực giành độc quyền thương mại của Hà Lan. Bối cảnh đó không cho phép VOC sử dụng vũ lực để chinh phục như họ đã làm ở khu vực hải đảo.

Vì vậy, xâm nhập khu vực này, thông qua quan hệ bang giao, thương mại với chính quyền bản xứ, người Hà Lan đã cố gắng kiểm soát một số tuyến đường buôn bán truyền thống và nắm độc quyền thu mua một số mặt hàng quan trọng là các sản vật của

⁶ Leonard Blusse: *Among Feign Friend and Declared Enemy*, Leiden University, 1997, p. 7; dẫn theo Phạm Văn Kiên, *Quá trình bành trướng thế lực của công ty Đông Ấn Hà Lan ở Indonesia và những hệ quả của nó*, Luận văn thạc sĩ, Đại học Sư phạm Hà Nội, 2004, tr. 79.

⁷ Nicholas Tarlings: *A concise history of Southeast Asia*, Frederick A. Praeger Publishers, New York, Washington and London, 1966, p.48.

tùng vùng đất và độc quyền cung cấp những thương phẩm theo nhu cầu của vua chúa và dân chúng địa phương. Ví dụ, xâm nhập Ayutthaya, VOC đã nắm được quyền kiểm soát trực thương mại Nagasaki - Formosa Ayutthaya, độc quyền cung cấp mặt hàng da sống (da hươu, da trâu) cho thị trường Nhật Bản từ sau hiệp ước 1664; xâm nhập thị trường Arakan và Miến Điện, VOC đã độc quyền cung cấp hàng dệt Bengal; xâm nhập hai miền Đại Việt (chủ yếu ở Đàng Ngoài), VOC đã độc quyền cung cấp bạc, đồng và tiền đồng Nhật Bản (1675); độc quyền thu mua da hươu sống, da cá đuối ở Campuchia (1665)... Thêm vào đó, từ sau lệnh tòa quốc của chính quyền Mạc phủ được ban hành (1639), Hà Lan cũng là kẻ thế chân người Nhật kiểm soát các tuyến buôn bán giữa Nhật và các thương cảng của khu vực như Ayutthaya, Thăng Long, Phnom Penh. Các tuyến buôn bán này thông qua hoạt động của tàu thuyền VOC đã được kết nối thành một mạng lưới mà giới nghiên cứu gọi là hệ thống “thương mại liên Á” (inter-Asia trade) hoặc “thương mại nội Á” (intra-Asia trade). Mô hình thương mại này được người Hà Lan kế thừa của người Bồ trước đó và khai thác có hiệu quả, thu được lợi nhuận hơn rất nhiều trong khi người Anh đến sau lại ít nhằm vào việc chia lợi trong mạng lưới thương mại này mà chỉ chú ý đặt các cơ sở khai thác và sản xuất.

Việc thiết lập và duy trì độc quyền thương mại tất yếu buộc Hà Lan phải đối mặt với những thách thức to lớn. *Một mặt,*

Hà Lan phải loại bỏ thế lực của các đối thủ cạnh tranh bằng vũ lực; duy trì thường xuyên hệ thống pháo đài, lực lượng quân đội để phòng thủ; giành thắng lợi trong các cuộc thương chiến quyết liệt và đối mặt với sự phản kháng gay gắt của cư dân, chính quyền bản xứ. *Mặt khác,* chính sách độc quyền thương mại của Công ty tất yếu sinh ra những hệ quả tiêu cực khác mà chính nó sẽ phá vỡ thế độc quyền như nạn cướp biển, buôn lậu, buôn bán tư nhân và tham nhũng. Tất cả những hệ quả phát sinh từ việc thiết lập và duy trì độc quyền thương mại này chính là nguyên nhân quan trọng nhất dẫn đến sự giải thể của Công ty Đông Ấn và góp phần làm cho Hà Lan suy sụp ở ĐNA và trên thị trường thế giới.

Như vậy, nhân tố chi phối quá trình VOC xâm nhập ĐNA là việc thiết lập và duy trì độc quyền thương mại. Độc quyền thương mại được hiểu là độc quyền mua và bán, sản xuất và phân phối đối với hàng hóa ở một thị trường nhất định. Đối với Hà Lan, độc quyền thương mại hoàn toàn được thiết lập ở ĐNA vào thế kỷ XVII, XVIII chỉ diễn ra đối với mặt hàng hương liệu, gia vị ở khu vực hải đảo khi họ không chỉ thu mua mà còn kiểm soát được quá trình sản xuất. Ở khu vực lục địa, Hà Lan chỉ độc quyền một mặt hoặc thu mua hoặc bán một loại hàng hoá mà thôi. Ngoài ra, đối với họ, độc quyền thương mại còn là độc quyền vận chuyển hàng hóa buôn bán trên các lộ trình thương mại xuyên lục địa hoặc trong khu vực.

Bồ Đào Nha trước đó cũng theo đuổi và thực tế đã thực hiện được độc quyền thương mại ở châu Á nói chung và độc quyền kiểm soát mậu dịch hương liệu ở ĐNA nói riêng. Người Bồ độc quyền thu mua và bán hương liệu, gia vị ở thị trường châu Âu nhưng không trực tiếp kiểm soát việc sản xuất nguồn hàng này, giống như tình huống độc quyền một mặt mà Hà Lan thực hiện ở các quốc gia ĐNA lục địa. Người Bồ chỉ loại bỏ các đối thủ thương mại của khu vực để độc quyền thu mua hương liệu và gia vị dọc các hải cảng ở Java, Sumatra, Moluccas trong khi người Hà Lan đã tiến xa hơn, tìm mọi cách kiểm soát sản lượng thông qua việc đặt ra hạn ngạch sản xuất đối với nông dân bản xứ cho tất cả các nguồn hàng mà VOC yêu cầu. Thêm vào đó, mục đích chính của Bồ Đào Nha khi xâm nhập châu Á là “*hạt tiêu và linh hồn*” Bồ Đào Nha đã sốt sắng, hăng hái theo đuổi việc truyền đạo đi cùng mục đích thương mại do “*sự thống nhất giữa quan điểm thương mại của Hoàng gia Bồ và quan điểm của Giáo hội La Mã*”⁸ Sự kết hợp hai yếu tố này đã quy định toàn bộ hoạt động của Bồ Đào Nha.

Công ty Đông Ấn Anh trong một thế kỷ rưỡi (thế kỷ XVII và nửa đầu thế kỷ XVIII) cũng theo đuổi lợi ích thương mại, không chiếm đất đai (chỉ nửa sau thế kỷ XVIII, nó mới trở thành một thế lực thực dân) nhưng

đã tổ chức buôn bán rộng rãi, không có những nhà độc quyền. Lý giải điều này, Kierman cho rằng khẩu hiệu của người Anh là “tự do kinh doanh” (*laissez-faire*) trong khi người Hà Lan “*không có cuộc cách mạng công nghiệp để phá đổ những câu châm ngôn của một chủ nghĩa tư bản giai đoạn sớm đã bám chặt vào sự độc quyền, sự giới hạn và sự kiểm soát chặt chẽ*”⁹ Còn người Pháp, để xâm nhập vào vùng đất này, thường lợi dụng lực lượng giáo sĩ. Hoạt động có hiệu quả của các giáo sĩ thừa sai Pháp ở khu vực chính là sự mở đường cho các hoạt động của thực dân Pháp sau này.

2. Sự kết hợp giữa thương mại, quân sự và chính trị trong phương thức hoạt động

VOC cũng như các công ty thương mại của các nước châu Âu khác ra đời và tồn tại trước hết vì lý do kinh doanh, lợi nhuận hơn là chiếm đóng lãnh thổ. Giới tư sản công thương Hà Lan, từ đầu đã “*không đặt mục đích mở rộng chiếm đóng lãnh thổ bởi vì việc quản lý và phòng vệ những lãnh thổ lớn sẽ làm cho lợi nhuận, tiền lãi của nó tiêu tốn hết vào những chi phí hành chính*”¹⁰ Việc kiểm soát lãnh thổ chỉ là sự hỗ trợ để đạt đến lợi ích tối cao là thương mại. Công ty Hà Lan cũng không nhiệt tâm với việc truyền bá

⁹ V. G. Kiernan: *The Lords of human kind*, Columbia University Press, New York, 1986, p.88.

¹⁰ Mary Somers Heidhues (Huỳnh Kim Oanh, Phạm Viêm Phương dịch): *Lịch sử phát triển Đông Nam Á (Từ hình thành đến hiện đại)*, Nxb. Văn hóa thông tin, Hà Nội, 2007, tr.128.

⁸ Nguyễn Thị Vĩnh Linh: *Quá trình Bồ Đào Nha xâm nhập vào châu Á (cuối thế kỷ XV giữa thế kỷ XVII)*, Luận văn thạc sĩ, Đại học Sư phạm Huế, 2008, tr.54.

tôn giáo sang vùng đất mới xâm nhập. Những gì VOC tìm kiếm là các vị trí buôn bán tại những nơi thuộc quyền kiểm soát của mình hoặc tại trung tâm hành chính của các vua chúa địa phương.

Song, ngay từ khi thành lập, điều lệ đã chính thức thừa nhận các đặc quyền của VOC, nhất là độc quyền thương mại ở thị trường Viễn Đông. Chính điều này quy định phương thức hoạt động của Công ty là hướng vào việc thiết lập và duy trì độc quyền thương mại ở thị trường này. Đồng thời, với cơ sở pháp lý ấy, VOC được toàn quyền thay mặt Nghị viện trong quan hệ với bên ngoài, sử dụng bạo lực, gây chiến tranh và ký kết các thương ước, hòa ước; xây dựng trung tâm điều hành, các pháo đài, kho tàng, hải cảng và lập thương điểm; tổ chức quân đội riêng, lấy đồng guilden làm đơn vị tiền tệ riêng; thực hiện việc bổ nhiệm các viên Toàn quyền, xét xử các quan chức của mình nếu vi phạm đến điều lệ kinh doanh hoặc làm tổn hại đến lợi ích của Công ty. Với quyền lực tối cao được trao cho, “*tư bản thương nghiệp Hà Lan đã nhảy lên vũ đài thực dân với một sự toàn quyền về chính trị*”, VOC “*đã trở thành mẫu mực cho các công ty khác cùng loại và là một hiện tượng độc đáo trong lịch sử cướp bóc thuộc địa*”¹¹ Như vậy, VOC không chỉ một thế lực thương mại mà còn là

một thế lực chính trị, quân sự và tồn tại như một quốc gia tự trị đặc biệt.

Là người kiến lập đế chế Hà Lan ở Viễn Đông với việc thiết lập Batavia, chinh phục Palembang, Macassar, Toàn quyền Jan Pieterszoon Coen (1618-1629) đã vạch ra rằng: Batavia sẽ là trung tâm của đế chế thương mại Hà Lan dựa trên việc kiểm soát hoàn toàn vùng biển. Ông không dự kiến bất cứ sự mở rộng lãnh thổ nào và không quan tâm đến vấn đề chính trị của vùng nội địa Java. Theo Coen, những lãnh thổ mà VOC nên thực sự chiếm giữ là một số hòn đảo nhỏ như Ambonia và Banda. Khu vực còn lại của đế chế sẽ bao gồm những khu định cư buôn bán có công sự vững chắc gắn bó chặt chẽ với nhau và được bảo vệ bởi một lực lượng hải quân vô địch¹²

Sau Jan Pieterszoon Coen, thời kỳ Antonio Van Diemen làm Toàn quyền (1636-1645), hoạt động thám hiểm các vùng đất để tìm kiếm các cơ hội thương mại mới và việc mở rộng kiểm soát lãnh thổ được thúc đẩy mạnh mẽ. Bản hướng dẫn cho chuyến đi của Abel Tasman (8/1642) của chính quyền Batavia đã bộc lộ mục đích thực sự của người Hà Lan qua cách thức cụ thể mà họ tiếp cận với cư dân vùng đất mới.

Trước hết, nếu vùng đất được tìm thấy “*đã có cư dân được khai hoá sinh sống, các anh sẽ phải trao cho họ sự ân cần lớn hơn đối với dân man rợ hoang dã*”, phải để dân

¹¹ F. Ia. Pôlianxki: *Lịch sử kinh tế các nước (ngoài Liên Xô), Thời kỳ tư bản chủ nghĩa*, Nxb. Khoa học Xã hội, Hà Nội, 1978, tr.80.

¹² D.G.E. Hall, sdd, tr.479.

bản xứ thấy được thiện chí của kẻ mới đến và “*nỗ lực đi đến sự giao thiệp và thương lượng theo những quy tắc và thân dân của họ, hãy để cho họ biết rằng các anh ghé vào bờ chỉ vì lợi ích thương mại*”¹³ Bản hướng dẫn nói đến cách thiết lập mối quan hệ bang giao nhằm mục đích thương mại ở những vùng có cư dân sinh sống hoặc ở vùng có các vị vua chúa cai trị: “*Cố gắng khám phá những mặt hàng nào mà đất nước họ sản xuất, sau đó thăm dò về vàng và bạc trong sự kính trọng cao độ khiến họ tin tưởng rằng các anh không hăm dọa một tí nào về các kim loại quý, để làm họ không biết về giá trị của những thứ như thế; nếu họ dùng vàng và bạc để trao đổi những mặt hàng của các anh, các anh sẽ cứ giả vờ giữ lấy những thứ ấy với sự quan tâm qua loa, cho họ xem đồng hồ, chiếc hoặc chì và tạo cho họ ấn tượng như thể các thứ kim loại ấy của chúng ta là có giá trị cao hơn (của họ)*”¹⁴

Xuất phát từ mục đích là tìm kiếm các cơ hội trao đổi buôn bán, đánh giá tiềm năng của vùng đất và cư dân phục vụ cho lợi ích thương mại, các phương cách mà Hà Lan thực hiện trong việc đối phó với các tình huống ở vùng đất mới xâm nhập cho thấy tính thực dụng nhưng không thiếu linh hoạt của giới thương nhân VOC. Họ không chỉ buôn bán thu lợi nhuận mà còn có tham vọng thay thế người Bồ Đào Nha thiết lập một đế chế thương mại hùng mạnh. Vì vậy, nằm trong ý đồ của Coen rằng, đế chế thương mại

Hà Lan sẽ không chỉ giới hạn ở Indonesia, mà các pháo đài và thương điểm sẽ được trải rộng ra toàn phương Đông, VOC đã xúc tiến xâm nhập khu vực DNA lục địa. Trước hết, Công ty thiết lập các mối quan hệ bang giao tốt đẹp với giới cầm quyền Ayutthaya, Đàng Trong, Đàng Ngoài, Lào, Miến Điện... để mở đường cho hoạt động buôn bán thuận lợi của Công ty ở các vương quốc này. Sau đó, VOC đã hỗ trợ kỹ thuật quân sự, tàu chiến, vũ khí trong xung đột giữa các thế lực phong kiến (liên minh quân sự với Đàng Ngoài), tranh chấp lãnh thổ ở khu vực (xung đột giữa Miến Điện với Ayutthaya, chinh phục tiểu quốc chư hầu Patani của Ayutthaya) và làm đối trọng loại bỏ thế lực nước ngoài (Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha ở Ayutthaya). Tất cả phương thức, thủ đoạn này nhằm buộc chính quyền bản xứ thừa nhận các đặc quyền thương mại của Công ty như quyền tự do buôn bán và đảm bảo an toàn khi buôn bán trên lãnh thổ địa phương, không bị đánh thuế hàng hóa xuất nhập cảng, độc quyền buôn bán một số mặt hàng, được lập thương điểm, khu định cư... Trong nhiều trường hợp, VOC đã sử dụng vũ lực để đạt được mục đích thương mại của mình như đánh tan hạm đội Anh ở vịnh Patani, đánh đắm tàu thuyền buôn bán với Đàng Trong, gây chiến với Đàng Trong. Đáng kể nhất là việc dùng sức mạnh quân sự để kiểm soát cửa sông Chao Phraya, đánh phá tàu thuyền của Ayutthaya buôn bán với các nước trong khu vực, buộc người Thái phải ký với Hà Lan hiệp ước bất bình đẳng năm 1664.

¹³ Manning Clark: *Sources of Australian history*, Melbourne, Oxford University Press, 1957, p.7-8.

¹⁴ Nt.

Ở khu vực hải đảo, từ đầu thế kỷ XVII, dựa vào ưu thế vượt trội về sức mạnh quân sự, Hà Lan đã tiến hành các cuộc chiến tranh thương mại mà mục đích chủ yếu là thu tiêu độc quyền thương mại của Bồ Đào Nha. Họ xâm chiếm và kiểm soát những vị trí chiến lược như Banda, Ambonia, Ternate, Macassar, Malacca, Bantam, Palembang, Batavia... bằng hệ thống pháo đài phòng thủ vững chắc. Ngoài ra, VOC thực hiện chính sách độc quyền mua bán các mặt hàng hương liệu, gia vị, thiếp thông qua việc ký những hiệp ước mang tính áp đặt đối với các tiểu quốc Hồi giáo (Bantam, Macassar, Palembang, Aceh, Kedah, Mataram...). Từ năm 1650 đến 1656, để đảm bảo độc quyền thương mại, VOC đã cưỡng bức cư dân quần đảo Moluccas và Banda chỉ được trồng những loại cây hương liệu, gia vị nhất định với số lượng đã quy định và phải nhỏ, chặt bỏ số lượng thừa nhằm duy trì giá cả các sản phẩm này. VOC đã khuất phục dân bản xứ ở quần đảo Moluccas bằng những hành động trấn áp đẫm máu. Bước sang thế kỷ XVIII, cùng với những vùng do Công ty trực tiếp cai trị, VOC cũng đã sử dụng bộ máy chính quyền bản xứ để bóp nặng nhân dân. Toàn quyền Anh ở Java Stamford Raffles nhận xét xác đáng rằng, VOC đã “*kết hợp trong hoạt động của mình tất cả sự xáo trộn thực tiễn của một chính khách với toàn bộ tính ích kỷ của một thương nhân độc quyền*”¹⁵

Như vậy, có thể nói sự kết hợp giữa hoạt động quân sự, “chính khách” và “thương nhân độc quyền” là một nét đặc trưng trong phương thức hoạt động của Hà Lan ở DNA thế kỷ XVII, XVIII.

3. Công ty Đông Ấn Hà Lan chuyển từ cạnh tranh thương mại sang xâm chiếm và cai trị thuộc địa

Mục đích tìm kiếm lợi nhuận thương mại đã dẫn người Hà Lan đến vùng đất DNA, cả khu vực hải đảo cũng như lục địa. Song, mỗi quan tâm mà VOC hướng đến từng vùng, từng quốc gia khác nhau nên mức độ xâm nhập và lợi ích thương mại đạt được cũng khác nhau.

Đầu thế kỷ XVII, người Hà Lan đã đến trên bờ biển Coromandel để tìm kiếm hàng dệt sợi bông huyền thoại của Ấn Độ. Trên bờ biển phía đông Ấn Độ, họ đã phát hiện ra nền thương mại sinh lợi lớn băng qua vịnh Bengal đến Arakan, Miến Điện và Ayutthaya.

Ayutthaya với những nguồn lợi về sản phẩm nông nghiệp dồi dào (nhất là lúa gạo), giàu có các loại gia vị, lâm thổ sản quý như hồ tiêu, gỗ tếch, đàn hương, da thú, lông thú... cung cấp cho thị trường khu vực Đông Nam Á (Java, Philippines) và Ấn Độ, mở rộng thông thương với thị trường Trung Quốc (đổi lấy lụa, gốm, đồ sứ, ngọc, hàng sơn và các hàng hóa khác), nổi tuyến buôn bán với người Nhật thành lộ trình thương mại truyền thống Nhật Bản - Ayutthaya. Thông qua mối quan hệ bang giao được thiết

¹⁵ Các Mác: *Sự thống trị Anh ở Ấn Độ// Mác và Ph. Ăng-ghe-nh toàn tập*, tập 9, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội tr 177

lập sớm, Hà Lan đã đạt được nhiều đặc quyền thương mại ở thị trường này, nhất là độc quyền cung cấp mặt hàng da hươu cho thị trường Nhật. “Vào giữa thế kỷ XVII, hàng năm Ayutthaya xuất sang Nhật Bản khoảng hơn 300.000 tấn da hươu thì phần lớn việc xuất khẩu này thuộc về VOC với số lợi lên đến 200%”¹⁶ Tuy vậy, Hà Lan không bằng lòng với vị trí độc quyền một số mặt hàng đã có mà muốn kiểm soát hoàn toàn nền ngoại thương của Ayutthaya. Những mâu thuẫn về quyền lợi kinh tế với Ayutthaya đã chuyển mỗi quan hệ bang giao giữa VOC với triều đình Thái trong nửa đầu thế kỷ XVII sang xung đột ở nửa sau thế kỷ XVII.

Xâm nhập Arakan và Miến Điện, ngoài tìm kiếm nguồn lương thực (gạo) cung cấp cho hệ thống hành chính của Công ty, VOC còn muốn đạt được những đặc quyền buôn bán hàng dệt và vải sợi bông màu đỏ của vùng Bengal, Ấn Độ cho các thị trường này. Ở Miến Điện, hoạt động buôn bán của VOC bước đầu gặp nhiều thuận lợi. Sổ sách của công ty chỉ ra rằng khách hàng của VOC là tất cả các giai tầng xã hội, từ các vị vua đến các quan chức, xuống đến đám nô lệ thấp kém. Nhóm khách hàng quen thuộc khác đa sắc tộc bao gồm cả người Hồi giáo, Ấn Độ, Mỹ, Bồ Đào Nha, Trung Quốc, người Thổ Nhĩ Kỳ và tất nhiên cả người Miến. Lợi nhuận đáng kể từ việc bán mặt hàng này đã cung cấp cho các cơ sở của Công ty ở

Coromandel và Bengal nhiều nguồn tài chính dự trữ¹⁷

Hà Lan cũng nỗ lực xâm nhập thị trường Đàng Trong của các chúa Nguyễn. Tuy vậy, quan hệ thương mại giữa Batavia với Đàng Trong đã sớm đổ vỡ. Nguyên nhân của nó, theo Kleinen, là việc thiếu một sự đồng ý về các điều luật quốc tế liên quan đến những con tàu mắc cạn cũng như những vị trí khác biệt mà phía Hà Lan và Đàng Trong phải đối diện với Đàng Ngoài. Mặt khác, quan hệ thương mại với Đàng Ngoài được thiết lập đã làm cho tầm quan trọng của Đàng Trong đối với VOC dần thu hẹp lại. Khi mối quan hệ ấy được phục hồi trong năm 1651, nó cũng không phải được cả hai bên đóng góp nhiệt tình. Công ty kết luận rằng, chẳng có nhiều lợi nhuận gì từ mối quan hệ với Đàng Trong¹⁸ Trong thời gian này, quan hệ buôn bán với các vương quốc Lào, Campuchia đã được thiết lập nhưng cũng như Đàng Trong, nguồn lợi của VOC tại các thị trường này không lớn.

Trong khi đó, hoạt động thương mại của VOC ở Đàng Ngoài dù trải qua nhiều thăng trầm nhưng đã thu được kết quả đáng kể. Trọng tâm buôn bán của VOC với Đàng Ngoài tập trung vào việc thu mua các loại sản phẩm tơ lụa để xuất khẩu sang Nhật Bản; các loại sản phẩm khác như quế, xạ hương,

¹⁷ Wil O. Dijk: *The Dutch East India Company in Burma (1634-1680)*, http://www.ias.nl/nl/34/IIAS_NL34_13.pdf.

¹⁸ John Kleinen: *Về những người bạn cũ và những kẻ thù giả mạo - Quan hệ của Hà Lan với Đàng Trong thế kỷ XVII // Sự từ và Rõng, Bốn thế kỷ quan hệ Hà Lan-Việt Nam*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2008, tr.36.

¹⁶ Lê Văn Quang: *Lịch sử vương quốc Thái Lan*, Nxb. Thành phố Hồ Chí Minh, TP Hồ Chí Minh, 1995, tr.91.

vàng chiếm tỉ trọng không lớn. Mậu dịch tơ lụa giữa VOC với Đàng Ngoài trải qua nhiều biến động. Trong giai đoạn đầu (1637-1654), tơ lụa Đàng Ngoài chiếm lĩnh thị trường Nhật Bản khá mạnh (68%). Trong giai đoạn 1655-1669, tỷ lệ nhập khẩu tơ lụa Đàng Ngoài của VOC sang Nhật Bản bắt đầu giảm, chỉ còn 17%. Tơ lụa Bengal được ưa chuộng ở thị trường này đã đẩy hoạt động xuất khẩu tơ lụa Đàng Ngoài của VOC và của Hoa thương vào thế suy thoái. Về sau, những khó khăn từ hoạt động nhập khẩu, mất mùa triền miên ở Đàng Ngoài lại đẩy giá nhập tơ lụa lên cao¹⁹

Bên cạnh tơ lụa, mậu dịch gốm sứ của VOC với Đàng Ngoài cũng thực hiện khá hiệu quả trong hai thập niên 1660 và 1670, thay thế cho hàng gốm sứ thô của Trung Quốc. Sản phẩm gốm sứ Đàng Ngoài thâm nhập mạnh mẽ vào thị trường DNA hải đảo là các sản phẩm gia dụng được sản xuất chủ yếu tại trung tâm gốm sứ Bát Tràng²⁰ Trong giai đoạn 1663-1681, gốm sứ Đàng Ngoài được VOC chuyên qua buôn bán ở thị trường này lên tới gần hai triệu bản, chiếm khoảng 41% tổng số gốm sứ thô được chuyên chở đến đây²¹ Hoạt động xuất khẩu gốm sứ vừa

đảm bảo duy trì nên mậu dịch với Thăng Long, trong giai đoạn suy thoái của nền mậu dịch tơ lụa, vừa nhằm thu lợi nhuận, dù không cao, từ việc buôn bán gốm sứ Đàng Ngoài²²

Nhìn chung, điểm tương đồng trong quá trình xâm nhập của Hà Lan đối với DNA lục địa là dù mức độ xâm nhập và kết quả đạt được có khác nhau, nhưng VOC chỉ đơn thuần cạnh tranh thương mại ở đây. Hà Lan không chiếm đóng một thương cảng nào hay biến một vùng đất nào thành thuộc địa. Họ chỉ thiết lập quan hệ bang giao, tìm kiếm một số đặc quyền buôn bán và đặt thương điểm để khai thác tối đa lợi ích thương mại từ các sản vật địa phương. Đây cũng là điểm khác biệt trong so sánh với hoạt động của VOC ở khu vực hải đảo.

Từ cuối thế kỷ XVI, DNA hải đảo là mục tiêu chiến lược mà VOC hướng đến khi đưa tàu thuyền sang phương Đông. Bằng những ưu thế vượt trội về tàu thuyền, hải quân, việc đánh bại thế lực của người Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha và Anh, thiết lập các thương điểm, pháo đài ở các vị trí thương mại chiến lược ở bán đảo Mã Lai, quần đảo Sumatra, Celebes, Moluccas để độc quyền kiểm soát nguồn hàng hương liệu gia vị, hàng lụa đã giúp Hà Lan trở thành một thế lực thương mại hùng mạnh ở đây. Độc quyền thương mại ở quần đảo đã mang lại nguồn thu nhập khổng lồ cho VOC. Chỉ tính riêng

¹⁹ Hoàng Anh Tuấn: *Công ty Đông Ấn Hà Lan ở Đàng Ngoài (1637- 1700): Tư liệu và những vấn đề nghiên cứu*, Tạp chí Nghiên cứu Lịch sử, số 3-2005, tr.35-36.

²⁰ Hoàng Anh Tuấn: "Gốm sứ Đàng Ngoài xuất khẩu ra Đông Nam Á thế kỷ XVII: Tư liệu và nhận thức", *Đông Nam Á: truyền thống và hội nhập*, Nxb. Thế giới, Hà Nội, 2007, tr.164.

²¹ Hoàng Anh Tuấn: "Công ty Đông Ấn Hà Lan ở Đàng Ngoài (1637- 1700): Tư liệu và những vấn đề nghiên cứu", sđd, tr.35-36.

²² Hoàng Anh Tuấn: "Gốm sứ Đàng Ngoài xuất khẩu ra Đông Nam Á thế kỷ XVII: Tư liệu và nhận thức", sđd, tr.159.

80 năm đầu hoạt động buôn bán ở Indonesia (1613-1693), tổng số lợi nhuận mà VOC thu được lên đến 44 triệu guilders (trung bình 600.000 guilders mỗi năm)²³

Mặc dù ngay từ đầu VOC muốn hạn chế và tránh dính líu đến việc tranh chấp lãnh thổ, hướng đến mục đích duy nhất là giành độc quyền thương mại, nhưng do tính chất cạnh tranh quyết liệt của một địa bàn thương mại chiến lược đã buộc VOC phải sử dụng vũ lực để loại bỏ các đối thủ cạnh tranh, cũng như bảo đảm cho sự tồn tại lâu dài của đế chế thương mại. Quá trình đó đã khiến VOC từ một thế lực thương mại dần trở thành một thế lực kiểm soát lãnh thổ ở quần đảo Indonesia.

Từ giữa thế kỷ XVII, Công ty đã bắt đầu tìm cách mở rộng vùng ảnh hưởng ở quần đảo bằng cách tổ chức những trận tiến công quyết định nhằm vào những nhà nước độc lập (chinh phục tiểu quốc Palembang, Macassar). Bước sang thế kỷ XVIII, Công ty đã mở rộng khu vực kiểm soát từ bờ biển lấn sâu vào nội địa Java sau khi chinh phục tiểu quốc Sumatra, Bantam. VOC can thiệp nội tình chính trị của các tiểu quốc Hồi giáo, đưa các thế lực lên ngai vàng nhằm khống chế, buộc phải thừa nhận sự cai trị hoặc bảo hộ của Công ty. Bên cạnh đó, do gặp nhiều khó khăn trong việc duy trì độc quyền mua bán hương liệu, giá vị cũng như thách thức to lớn từ sự thay đổi nhu cầu, thị hiếu của thị

trường châu Âu đối với mặt hàng này, VOC đã phải tìm cách kiểm soát trực tiếp lãnh thổ Java và chuyển dần từ thủ đoạn mua rẻ bán đắt đơn thuần sang chính sách khai thác nông nghiệp để có thêm hàng hóa buôn bán. Các toàn quyền của VOC đã chuyển sang tập trung chủ yếu vào những trách nhiệm của Công ty với tư cách là một thế lực về lãnh thổ ở quần đảo Indonesia. VOC đã đẩy mạnh việc cai trị trực tiếp và dựa vào hàng ngũ quý tộc địa phương để áp dụng triệt để các biện pháp “đóng góp thất thường” và “giao nộp bắt buộc” ở những vùng mà nó kiểm soát²⁴

Nhìn chung, VOC chỉ là một thế lực cạnh tranh thương mại ở ĐNA lục địa, trong khi ở khu vực hải đảo, nó đã dần chuyển từ cạnh tranh thương mại sang xâm chiếm và cai trị lãnh thổ. Song, cho đến cuối thế kỷ XVIII, việc chinh phục, kiểm soát trực tiếp lãnh thổ Indonesia của VOC chủ yếu phục vụ cho mục đích phát triển thương mại. Việc xâm chiếm lãnh thổ có diễn ra nhưng chưa phải là mục tiêu chính và chỉ ở một số vùng thuộc các đảo như Java, Banda, Moluccas, Sumatra... Chế độ cai trị trực tiếp của VOC chỉ áp dụng ở quy mô hẹp, ở những nơi có vị trí chiến lược và “về cơ bản chỉ mới dừng lại ở hình thức nô dịch thuộc địa bằng thương mại”²⁵

²³ Fischer, F.C, *Amsterdam's Export trade in the Seventeenth Century*, The Hague, Martiñus Nijhoff, 1958, p.23: dẫn theo Phạm Văn Kiên, sdd, tr. 86.

²⁴ “Đóng góp thất thường” là hình thức cống nạp sản phẩm mà các vùng dưới sự kiểm soát trực tiếp của Công ty phải thực hiện, còn “giao nộp bắt buộc” là những sản phẩm mà người nông dân buộc phải trồng và bán theo giá cố định cho Công ty.

²⁵ Trần Khánh: “Vấn đề xác định thời điểm thiết lập chủ nghĩa thực dân phương Tây ở Đông Nam Á”, Tạp chí Nghiên cứu Đông Nam Á, số 5-2009, tr.31.

Có thể nói, so với hoạt động của những kẻ đi tiên phong xâm nhập DNA (Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha), với hoạt động của các Công ty Đông Ấn, làn sóng thứ hai (mở đầu là Hà Lan, Anh) “võ” vào khu vực với những tính toán về kinh tế và lãnh thổ có tổ chức hơn, quy củ hơn. Ở DNA, VOC đã nỗ lực để thiết lập và duy trì độc quyền thương mại, tìm mọi cách để ngăn không cho những thương nhân khác, dù người Âu hay người Á, buôn bán những mặt hàng bán chạy nhất. Đó là nhân tố chi phối toàn bộ hoạt động của Hà Lan ở DNA. Thương thuyền của VOC đi về phương Đông đều là các chiến thuyền. Những đội thuyền này đều được trang bị vũ khí để đảm bảo độc quyền thương mại của Công ty. Qua gần hai thế kỷ hoạt động, Hà Lan đã giành được độc quyền thương mại hoàn toàn ở khu vực hải đảo, còn ở khu vực lục địa, họ chỉ giành được độc quyền một số sản phẩm của địa phương. Thực tiễn hoạt động của VOC trong gần hai thế kỷ ở DNA cũng đã chứng tỏ nó là một công cụ xâm nhập hiệu quả của Hà Lan mà phương thức hoạt động là sự kết hợp giữa thương mại, quân sự và chính trị. Mặc khác, dù sự khởi đầu là tìm kiếm lợi ích thương mại nhưng với nhiều đặc quyền được trao, các biện pháp để thiết lập và duy trì độc quyền thương mại đã biến VOC từ một thế lực cạnh tranh thương mại dần trở thành một thế lực xâm chiếm và cai trị lãnh thổ khi bước sang thế kỷ XVIII ở Indonesia.

Vào cuối thế kỷ XVIII, những nhân tố khách quan và chủ quan mà VOC phải đối

mặt để duy trì độc quyền thương mại cũng như mâu thuẫn bên trong sự phát triển của nền kinh tế Hà Lan đã khiến nước này đánh mất ưu thế trên thị trường thế giới. Chỉ quen dùng phương pháp làm giàu trong việc buôn bán, giai cấp tư sản Hà Lan không hề nghĩ đến việc phát triển nền sản xuất công nghiệp. Bi kịch của Hà Lan thể hiện ở chỗ, ngay trong thời đại của chủ nghĩa tư bản công nghiệp, ở một mức độ nhất định, nó vẫn là một “nước cộng hòa thương nghiệp” Ví thế, Marx đã viết: “*Lịch sử suy sụp của Hà Lan, về phương diện là một quốc gia thương nghiệp giữ địa vị thống trị, chính là lịch sử của sự lệ thuộc của tư bản thương nghiệp vào tư bản công nghiệp*”²⁶

Ở DNA, Hà Lan đã dần phải chịu nhường bước trước một đối thủ quá lớn. Họ đã bị người Anh loại dần như chính họ đã làm trước đó đối với Bồ Đào Nha. Mỗi bước tiến kiên nhẫn của người Anh chứng kiến sự ra đi tất yếu của người Hà Lan về thế lực thương mại và lãnh thổ. Trong tương quan lực lượng giữa các nước thực dân, nhờ vào sự mâu thuẫn này sinh giữa Anh và Pháp ở cuối thế kỷ XVIII, Hà Lan chỉ còn trụ vững được ở Indonesia - vốn là mục tiêu chiến lược từ đầu khi hướng sang Viễn Đông. VOC bị giải thể năm 1799, chính phủ Hà Lan trả nợ nần, nắm lấy tất cả thuộc địa và thay thế VOC tiếp tục chính sách cai trị ở Indonesia./.

²⁶ Các Mác: *Tư bản* (Bản phổ thông do Giuliên Boóc-sát soạn), Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, 1973, tr. 614.