



HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA PHILIPPINES THỜI THUỘC ĐỊA TÂY BAN NHA (XVI–XIX)

Trần Thị Quế Châu*

Trường Đại học Sư phạm, Đại học Huế

Tóm tắt. Trong suốt thời kì thống trị của Tây Ban Nha, thương mại là hoạt động kinh tế chủ yếu ở Philippines vì ở đây không có nguồn vàng bạc và hương liệu, thay vào đó Philippines có vị trí địa lí thuận lợi, nằm ở vị trí giữa Đông Ấn (East-Indi) và Tây Ấn (West-Indi). Tuy nhiên, việc Tây Ban Nha áp đặt và duy trì lâu dài chính sách hạn chế thương mại với “mô hình thương mại độc quyền” đã khiến Philippines trở thành một quốc gia bị “đóng cửa” và cô lập. Cho đến nửa sau thế kỉ XVIII, sự xuất hiện của tư tưởng kinh tế-chính trị mới (Laisser-faire), sự cạnh tranh mạnh mẽ của các nước châu Âu, cộng với sự suy tàn của thương mại truyền thống đã dẫn đến sự xuất hiện “mô hình thương mại tự do” ở Philippines. Mô hình này mang đến cho kinh tế Philippines một luồng sinh khí mới, có tác dụng thúc đẩy sự phát triển của nông nghiệp, công nghiệp và làm thay đổi hoàn toàn bản chất thương mại của thuộc địa này vào nửa sau thế kỉ XIX.

Từ khóa. thương mại, Philippines, thuộc địa, Tây Ban Nha, thế kỉ XIX

1. Hoạt động thương mại Philippines trong giai đoạn “đóng cửa” (cuối thế kỉ XVI – 1762)

1.1. Tuyến thương mại chính: Manila galleon xuyên Thái Bình Dương

Chính thức tiến hành xâm lược Philippines vào năm 1564 thông qua cuộc viễn chinh của Lopez de Legaspi, đến năm 1571 về cơ bản, Tây Ban Nha đã chinh phục được toàn bộ quần đảo này (trừ các tiểu quốc Hồi giáo phía Nam). Từ đây, để khai thác nguồn tài nguyên thuộc địa, Tây Ban Nha chính thức mở ra tuyến thương mại thuyền buồm lớn giữa Manila (Philippines) và Acapulco (Mexico). Trải qua hơn 2,5 thế kỉ với nhiều thăng trầm, nhưng nó vẫn tồn tại đến năm 1815, và trở thành “con đường huyết mạch về kinh tế của thuộc địa Philippines”. Có thể khẳng định cho đến năm 1785 khi Công ty Hoàng gia Philippines được thành lập với mục đích thiết lập thương mại trực tiếp giữa thuộc địa và chính quốc, ở Philippines không có một hoạt động kinh doanh nào đáng kể ngoài Manila galleon.

*Liên hệ: tqchau@gmail.com

Galleon là thuật ngữ dùng trong thương mại và hoa tiêu hàng hải giữa hai đầu mối, hai thuộc địa của Tây Ban Nha là Manila và Acapulco¹. Một tàu buôn xuất phát từ Manila đến Mexico và ngược lại được gọi là một Galleon. Tàu từ Acapulco cập bến Manila thường mang theo binh lính, giáo sĩ, quan chức và đặc biệt là một số lượng lớn bạc trắng từ Châu Mỹ để đổi lấy những hàng hóa giá trị ở Châu Á: hương liệu từ Moluccas, gốm sứ, ngọc bích và tơ lụa từ Trung Quốc, hàng sơn mài từ Nhật Bản, cây quế từ Philippines..., trong đó, mặt hàng được ưa chuộng và mang lại nhiều lợi nhuận hơn cả cho Tây Ban Nha là tơ lụa Trung Quốc. Như vậy, trong hoạt động thương mại thuyền buồm Manila – Acapulco, hai loại hàng hóa có giá trị nhất là bạc trắng và tơ lụa: *“Đổi với người Châu Mỹ (Tân Tây Ban Nha), thuyền Trung Quốc hoặc thuyền buồm lớn Manila mang cho họ tơ lụa, hương liệu và các loại hàng hóa quý giá khác ở phương Đông. Đổi với người dân phương Đông, đó là những chuyến tàu chở đầy bạc, đồng peso của Mexico và Peru”*².

Trên phương diện toàn cầu, các thuộc địa của Tây Ban Nha ở Châu Mỹ (chủ yếu là Mexico và Peru) sản xuất khoảng 150.000 tấn bạc từ năm 1500 đến năm 1800, chiếm khoảng 80% lượng bạc toàn thế giới.³ Trong đó, mỏ bạc ở Potosi (Peru) được phát hiện năm 1545 sản xuất đến 60% tổng số bạc trên thế giới chỉ trong vòng nửa cuối thế kỉ XVI.

Việc vận chuyển và buôn bán tơ lụa từ Manila đến Acapulco đã mang lại cho thương nhân Tây Ban Nha và châu Mỹ nguồn lợi nhuận khổng lồ. Các nhà nghiên cứu kết luận rằng lợi nhuận cho việc buôn bán lụa sống từ Manila đến châu Mỹ có thể chênh lệch ở những nước khác nhau, nhưng lợi nhuận trung bình có thể đạt từ 100% đến 300%, thậm chí một số nơi có thể lên đến 400% so với vốn ban đầu.⁴ Chẳng hạn, năm 1620 người ta có thể mua một tạ tơ sống Trung Quốc ở Manila với giá 200 peso và bán ở Lima (ở Peru) với giá 1,950 peso. Và chính điều này giải thích tại sao hơn 90% số hàng hóa trên các galleon là sản phẩm tơ lụa.

1.2. Những nhánh thương mại hỗ trợ

STT	Nhánh thương mại hỗ trợ	Hàng hóa trao đổi	Đặc điểm	Thời gian tồn tại
-----	-------------------------	-------------------	----------	-------------------

¹ Acapulco là một cảng nước sâu, thuận lợi cho các thương thuyền lớn ra vào buôn bán, nằm ngay trên tuyến đường nối liền với thành phố Mexico.

² Barker, Tom, Silver, silk and Manila: Factors leading to the Manila Galleon trade, repository. Library.csuci.edu/jspui/.../37/4/TBManila Galleon.pdf, Tr. 1

³ Flynn, Dennis O. and Arturo Giraldez (1996), China and the Spanish empire, Revista de historia Economica No. 2, Tr. 314

⁴ Barker, Tom, Silver, silk and Manila: Factors leading to the Manila Galleon trade, repository. Library.csuci.edu/jspui/.../37/4/TBManila Galleon.pdf, Tr. 7

STT	Nhánh thương mại hỗ trợ	Hàng hóa trao đổi	Đặc điểm	Thời gian tồn tại
1	Phúc Kiến – Manila	Tơ sống, lụa các loại, gấm, xạ hương, cánh kiến trắng và ngà voi, đồ trang trí giường ngủ, màn treo, khăn phủ giường và thảm nhung thêu...; ngọc trai và đá quý, pha lê, chậu bằng kim loại, ấm đun nước bằng đồng, thiếc, chì và thuốc súng/ bạc trắng, sáp ong, vàng, sợi gai, vải bông, cau, tổ chim, mai rùa, ngọc trai.	<ul style="list-style-type: none"> – Không ổn định thậm chí có những thời điểm ngưng trệ phụ thuộc vào tình hình chính trị từ Trung Quốc và Philippines. – Dao động từ 0 đến 50 thuyền/năm. – Thời kì hoàng kim kéo dài từ 1570–1670. 	Từ nửa sau thế kỷ XVI đến đầu thế kỷ XIX.
2	Macao – Manila	Tơ lụa/ bạc trắng	<ul style="list-style-type: none"> – Macao là thương điểm quan trọng của Bồ Đào Nha ở châu Á. – Hưng thịnh nhất trong giai đoạn 1602–1621 (khoảng 23 tàu trong 20 năm). 	1580–1640 (thời kì thống nhất ngôi vua giữa Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha).
3	Nhật Bản – Manila	Tơ lụa, len dạ, chuông đồng, gấm sừ, hương liệu, sắt, bạc, bột mì, thịt khô, hải sản/ tơ sống, bình đất nung, vàng, sáp ong, da hươu, thuốc nhuộm, mật ong.	– Do những vấn đề về an ninh, quan hệ thương mại giữa Philippines và Nhật Bản bị bao trùm bởi thái độ nghi ngờ lẫn nhau.	Chấm dứt năm 1639 khi Nhật Bản thực hiện chính sách “đóng cửa”.
4	Các nước Đông Nam Á lục địa – Manila	Cánh kiến trắng, tiêu, ngà voi, vải, đá quý, sừng tê giác, thuộc da, móng và rang và đồ nữ trang bình dân/ vàng, vải bông, sáp trắng và vàng đóng thành bánh.	– Chưa bao giờ chiếm số lượng lớn, không thường xuyên do hàng hóa không có giá trị ở thị trường châu Mỹ.	– Bắt đầu và hưng thịnh trong nửa sau thế kỷ XVI, ngưng trệ trong suốt thế kỉ XVII và nửa đầu thế kỉ XVIII.

STT	Nhánh thương mại hỗ trợ	Hàng hóa trao đổi	Đặc điểm	Thời gian tồn tại
5	Moluccas (Indonesia) – Manila	Đinh hương, quế, tiêu; hàng dệt các loại, vải muslins...; hồ phách và ngà voi, các loại khăn phủ giường, trang sức, chiếu cọ, bột cọ, long não, bình đất nung, đồ gốm tráng men/ gạo, rượu, bát đĩa bằng sành và đồ trang sức.	– Bị Hà Lan cạnh tranh quyết liệt.	Tây Ban Nha rút đơn vị đồn trú khỏi Moluccas năm 1662. Thương mại hoàn toàn đình trệ.
6	Madras (Ấn Độ) – Manila	– Tơ lụa, các loại vải dệt (vải trúc bầu (calicoes), vải hoa), Mỏ neo bằng sắt/ bạc trắng, đường, gỗ xăng, lưu huỳnh, đồng, thuốc lá, sáp ong, đồ gốm, da, ngựa, ngọc trai.	– Thương mại ngầm giữa Công ty Đông Ấn Anh với chính quyền Tây Ban Nha ở Manila – Thuyền của Công ty Đông Ấn Anh đến Manila dưới danh nghĩa thuyền buôn châu Á	1644–1764
7	Batavia (Indonesia) – Manila	Quế, đinh hương, nhục đậu khấu, tiêu đen và cánh kiến trắng, chì, sắt, khung dệt, vải Bengal, vải làm rèm cửa/ bạc, đường, gỗ vang và thuốc lá	Thương mại ngầm giữa các tư thương với chính quyền Tây Ban Nha.	1648–1750

Nguồn: Tổng hợp từ Benito J. Legarda, Jr. (2002), *After the Galleons*, Ateneo de Manila University Press, Manila, Philippines; Stanley. Hon. H. E. J (1868). *The Philippines Island, Moluccas, Siam, Cambodia, Japan and China at the Close of the sixteenth Century* by Antonio de Morga. Hakluyt Society, London; Dương Văn Huy (2010), “Thương cảng Manila (Philippines) thế kỉ XVII”, *Tạp chí Nghiên cứu Đông Nam Á*, Số 3, Tr. 19–31; Laarhoven, Ruurdje and Pinowittermans (1985), “From Blockade to trade: early Dutch relations with Manila, 1600–1750”, *Philippine Studies* vol. 33, no.4, pp. 485–504]

1.3. Phương thức hoạt động

Thứ nhất, trong mô hình thương mại Philippines từ cuối thế kỉ XVI đến 1762, thương mại đường dài xuyên Thái Bình Dương được chính quyền Tây Ban Nha đặt ở vị trí trung tâm. Mọi chính sách đều tập trung hỗ trợ cho sự an toàn của tuyến thương mại này. Tuy nhiên, để bảo vệ công nghiệp và thương nghiệp của “chính quốc”, Tây Ban Nha đã áp dụng chính sách *hạn chế thương mại* đối với Manila galleon.

Thông qua các sắc lệnh, đạo luật và các biện pháp quản lí, chính quyền Tây Ban Nha chỉ cho phép hàng năm có từ một đến ba chuyến tàu từ Acapulco đi Manila và ngược lại. Giá trị hàng hóa trên thuyền xuất phát từ Manila dao động từ 250.000 peso đến hơn 2.000.000 peso và chuyến trở về thường gấp đôi. Chẳng hạn sắc lệnh năm 1593 qui định rằng “*xuất khẩu từ Manila sang Mexico sẽ bị hạn chế ở mức giá trị tối đa là 250.000 peso và nhập khẩu vào Manila từ Mexico là 500.000 peso, và chỉ sử dụng hai thuyền buồm, sức chở mỗi tàu không quá 300 tấn.*”⁵

Về thành phần tham gia, trên lí thuyết, thương mại Manila galleon được cho phép đối với tất cả công dân Tây Ban Nha ở Philippines và khoang trống trên tàu được phân phối thông qua hệ thống boletas (phiếu). Trung bình mỗi galleon được phân thành 15.000 phiếu, mỗi phiếu trị giá từ 200 đến 225 peso. Việc phân chia này do Hội đồng phân phối (Committee of Distribution) xem xét và quyết định. Tuy nhiên, trên thực tế việc quản lí thiếu chặt chẽ dẫn tới sự lạm quyền đã diễn ra trong việc phân phối phiếu. Những khoang tốt trên tàu luôn dành cho Toàn quyền Philippines, chức sắc Thiên chúa giáo, những người được sủng ái, tầng lớp đặc quyền. Do sự tồn tại của hoạt động thương mại này kéo dài hàng thế kỉ nên trong thực tế ở Manila đã hình thành một tầng lớp thương nhân độc quyền (consulado). Họ nắm trong tay rất nhiều quyền hành trong lĩnh vực thương mại. Tầng lớp này được sự hậu thuẫn rất lớn của chính quyền Tây Ban Nha. Đạo luật được ban hành vào năm 1769 qui định “*chỉ có những người Tây Ban Nha và Philippines với số vốn từ 8000 đến 10.000 peso và sinh sống ở Philippines 10 năm trở lên mới có thể tham gia vào thương mại Manila galleon.*”⁶ Hệ quả là thương mại galleon dần chuyển vào tập trung trong tay một số thương nhân giàu có. Theo Schurz “*khi galleon San Martin khởi hành từ Manila đến Acapulco vào năm 1586, hàng hóa trên tàu thuộc về sở hữu của 194 công dân [người Tây Ban Nha ở Philippines, TG]. Khi tàu San Andes khởi hành hai thế kỉ sau đó [1786, TG], hàng hóa trên tàu chỉ thuộc về 28 cá nhân.*”⁷ Như vậy, về bản chất, thương mại Manila galleon là độc quyền của chính quyền Tây Ban Nha ở Philippines và Mexico, được tiến hành bởi quan chức hoàng gia và lợi nhuận thu được dồn vào tay người Tây Ban Nha gồm quan chức, quân đội và tầng lớp. Người Philippines, người nước ngoài không tham gia trực tiếp vào buôn bán giữa Manila–Acapulco.

Thứ hai, ngoại trừ tuyến thương mại Phúc Kiến–Manila, các nhánh thương mại hỗ trợ (thương mại nội Á) tồn tại một cách độc lập, không có sự kết nối để có thể tạo thành một hệ thống các thương điểm của Tây Ban Nha ở châu Á như Bồ Đào Nha, Anh, Hà Lan. Vì thế, chu kì tồn tại của nó thường rất ngắn và dễ bị gián đoạn bởi các yếu tố bên ngoài.

⁵ Hall, D. G. E. (1997), *Lịch sử Đông Nam Á*, (bản dịch của Bùi Thanh Sơn, Nguyễn Thái Yên Hương, Hoàng Anh Tuấn, Nguyễn Vũ Tùng, Đoàn Thắng), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội, Tr. 1023

⁶ Cushner, Nicholas P., S. J. (1971), *Spain in the Philippines*, Ateneo de Manila University, Quezon, Philippines, Tr. 128–129

⁷ Schurz, William Lytle (1959), *The Manila Galleon*, Dutton & Co, New York, Tr. 160

Thứ ba, để đảm bảo sự độc quyền trong việc mua hàng hóa, những qui tắc kỹ lưỡng khống chế việc buôn bán nội Á ra đời: (1) Tây Ban Nha chỉ mở một cảng duy nhất là Manila để trao đổi hàng hóa. (2) Áp dụng hệ thống “pancada”/whole-sale purchase (mua sỉ hàng hóa)⁸. Hệ thống này được thông qua năm 1589⁹ và sử dụng đến tận năm 1785 khi thương mại mở cửa với các quốc gia châu Âu.¹⁰ Mục đích của hệ thống Pancada là nhằm hạn chế việc bán lẻ hàng hóa cũng như việc tăng giá bán một cách tùy tiện khi chúng được nhập vào Manila. (3) Những thương nhân châu Á không được phép tham gia trực tiếp vào thương mại Manila galleon cũng như nội thương Philippines mà chỉ đóng vai trò là những người cung cấp hàng hóa.

2. Hoạt động thương mại của Philippines trong giai đoạn “chuyển tiếp” (1765–1789)

2.1. Mở tuyến thương mại trực tiếp giữa Philippines với Tây Ban Nha (Manila–Cadiz)

Sự kiện Anh chiếm Manila (1762–1764) với việc bắt giữ các thuyền bạc từ châu Mỹ đến Philippines, cộng với nguồn cung cấp tơ lụa từ Trung Quốc suy giảm do việc đẩy giá lên cao của các thương nhân châu Âu đã gây ra những tổn hại nghiêm trọng đối với hoạt động thương mại Manila galleon. Những điều này cộng với yêu cầu khẩn thiết cần cải thiện khả năng phòng thủ quân sự ở thuộc địa đã đưa đến sự ra đời một tuyến đường trực tiếp với Tây Ban Nha.

Bắt đầu từ năm 1764, nhà vua Tây Ban Nha, mặc dù không đóng cửa thương mại Manila galleon truyền thống, quyết định mở thêm con đường trực tiếp từ Tây Ban Nha đến Philippines, với những thuyền rời cảng Cadiz và đến Manila qua Mũi Hào Vọng. Vì đây là tuyến đường cấm đối với Tây Ban Nha theo Hiệp ước Tordesillas (1494) nên việc mở con đường trực tiếp đến Philippines gặp phải sự chống đối từ những thế lực phương Tây khác với những lợi ích thương mại ở phương Đông, cũng như từ những người được hưởng lợi của thương mại galleon. Để đảm bảo sự an toàn, Tây Ban Nha thực hiện cẩn trọng qua 3 bước:

⁸ Khi những thương thuyền chở đầy hàng hóa từ các nước trong khu vực đến Manila, những quan chức địa phương định giá hàng hóa và thu thuế nhập khẩu (3%–6%) và thuế thả neo. Sau khi thương nhân trả xong các khoản thuế cho người Tây Ban Nha, giữa họ bắt đầu diễn ra cuộc thương lượng về giá cả của các loại hàng hóa trên thuyền. “*Toàn quyền Tây Ban Nha và chính quyền thành phố Manila chọn 2–3 người phù hợp để đứng ra đàm phán với đại diện những người nhập hàng Trung Quốc về giá cả phải trả cho những hàng hóa trên mỗi chiếc thuyền. Để ngăn chặn sự tham nhũng, thành viên của hội đồng này chỉ có thể giữ chức vụ của họ trong vòng 2 năm và chịu sự kiểm tra nghiêm ngặt.*” Sau khi thanh toán xong, hàng hóa được dỡ lên bờ và chuyển vào kho hàng của Tây Ban Nha ở Manila. Chỉ số lượng ít hàng hóa cần thiết được những thương nhân bán cho người mua ở địa phương trong khi phần lớn được dành riêng đóng gói để chở sang Acapulco. [Benito Legarda, Jr. (1955), *Two and a half centuries of the Galleon trade*, Philippines studies Vol. 3, No. 4, p. 348]

⁹ Blair and Robertson, Vol. VII, Tr. 137. Royal decree establishing pancada, 9 Aug, 1589.

¹⁰ Blair and Robertson, Vol. XIV, Tr. 108, tham khảo từ Morga, *Sucesos de las Islas Filipinas*, Mexico, 1609.

Bước 1: từ 1764 bắt đầu hành trình thám hiểm của những tàu hải quân trực tiếp đến quần đảo. Tây Ban Nha đã thực hiện tổng cộng 14 cuộc hành trình trong 20 năm.

Bước 2: Sự nhượng bộ thương mại trực tiếp với Manila cho một vài công ty tư nhân (1776: năm phường hội chủ yếu ở Madrid, 1779: Ustariz, Llano San Gines and Company).

Bước 3: Nhượng bộ độc quyền của tuyến đường cho một công ty đặc quyền – công ty Hoàng gia Philippines.

2.2. Thành lập Công ty Hoàng gia Philippines năm 1785 (Công ty Đông Ấn Tây Ban Nha)

Ngày 10/3/1785, Vua Charles III thông qua sắc lệnh thành lập Công ty Hoàng gia Philippines (tên tiếng Tây Ban Nha là Real Compania de Filipinas). Mục tiêu chủ yếu của các công ty là thiết lập quan hệ thương mại giữa các thuộc địa với nhau cũng như giữa thuộc địa với Tây Ban Nha. Mục tiêu quan trọng thứ hai là khuyến khích nông nghiệp Philippines, trong điều lệ của hiến chương yêu cầu công ty trích 4% lợi nhuận cho việc đầu tư vào công nghiệp khai khoáng và nông nghiệp.

Để giúp công ty phát triển, *tất cả các luật, sắc lệnh quy định việc cấm nhập khẩu các loại vải từ phương Đông vào Tây Ban Nha đã bị bãi bỏ, và các sản phẩm của Philippines được miễn tất cả các loại thuế cả ở Manila và ở Tây Ban Nha. Hơn nữa, các thương gia của Manila được phép đi đến các cảng châu Á để buôn bán, và người Trung Quốc đến Manila được phép buôn bán một cách tự do.*¹¹

Ngày 1/10/1785, chuyến tàu đầu tiên của Công ty nhổ neo ở Cadiz đến Manila bằng con đường qua Mũi Horn. Năm 1787, chuyến trở về đầu tiên được tính toán với kết quả khả quan. Cho đến năm 1813 đã có tổng số 32 thuyền đi đến những cảng khác nhau ở châu Á và châu Mỹ với số vốn sử dụng là 557.150.400 reals.¹²

Điểm sáng nhất cho những nỗ lực của Công ty đó là giúp cho sự phát triển của nông nghiệp và công nghiệp Philippines. Trong số đó, tiêu là một trong những mặt hàng được quan tâm nhiều nhất của Công ty Hoàng gia vì nó vẫn có giá trị rất cao ở thị trường châu Âu. Để thay đổi quan niệm rằng đất đai Philippines là không phù hợp cho việc trồng hạt tiêu, Công ty đã đưa những người có kinh nghiệm từ Borneo sang Philippines để trồng thí điểm ở Tayabas (Quezon ngày nay). Từ năm 1785 đến 1802, Công ty thu mua được 272,180 pounds tiêu từ khu vực trồng trọt ở Indan (Cavite), Ilocos, Gapang, Bataan, Laguna, Batangas và Camarines.

Tất cả những chính sách đó chứng tỏ rằng bản thân Đế quốc Tây Ban Nha đã nhận ra được những hạn chế trong việc theo đuổi thương mại độc quyền và có nhu cầu mở rộng thương mại trực tiếp với Philippines và châu Á. Chính phủ bắt đầu có sự nhượng bộ thương

¹¹ Conrado, Benitez (1954), Tr. 228

¹² Nicholas P. Cushner, S. J. (1971), Tr. 190

mại cho những công ty chính thức, sự hạn chế dần được bãi bỏ. Tuy nhiên, xu hướng này đã gặp phải sự chống đối mạnh mẽ của những thương nhân Tây Ban Nha ở Manila gắn bó với thương mại độc quyền Manila galleon thông qua cơ quan phát ngôn là Lãnh sự quán, thành lập năm 1771. Vì vậy, có thể coi đây là giai đoạn “chuyển tiếp” từ mô hình thương mại “độc quyền” sang mô hình thương mại “tự do” của thuộc địa Philippines.

3. Hoạt động thương mại của Philippines trong giai đoạn “mở cửa” (1789–1898)

Ngày 15/8/1789, Tây Ban Nha ban hành sắc lệnh “*thuyền của bất cứ quốc gia nào đều được cho phép buôn bán với Manila miễn là không mang hàng hóa từ châu Âu.*”¹³ Sắc lệnh này một mặt vẫn thể hiện quan điểm xuyên suốt của Tây Ban Nha trong nhiều thế kỉ đó là ngăn cản bất cứ sự phát triển nào dẫn đến xung đột với lợi ích của “mẫu quốc”. Hàng hóa châu Âu không được phép đưa đến Manila nhằm tránh sự cạnh tranh với công ty Hoàng gia Philippines. Mặt khác, nếu so với chính sách hạn chế thương mại trước đó, sắc lệnh này đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc tự do buôn bán đối với những hàng hóa châu Á ở Philippines. Từ đây hình thành các tuyến thương mại trực tiếp giữa Philippines với các cảng ở châu Á và với châu Âu, châu Mỹ như Cadiz–Manila–Ấn Độ, Cadiz–Canton–Manila, Mỹ–Manila–Canton.

Sự kết thúc của thương mại truyền thống Manila galleon năm 1815 đã kéo theo sự suy tàn của thương mại truyền thống Phúc Kiến – Manila, đồng thời đẩy nhanh quá trình mở cửa thương mại Philippines. Khi Mexico giành độc lập vào năm 1821 thì thương mại Philippines được mở cửa đối với Mexico, California, Peru và Ecuador.

Ngày 17/7/1834, nữ hoàng Isabel II đã ban hành sắc lệnh hủy bỏ Công ty Hoàng gia Philippines và mở cửa Manila đối với thương mại thế giới. Đây là bước chuyển lớn nhất trong chính sách thương mại của Tây Ban Nha ở thuộc địa Philippines sau gần 3 thế kỉ cai trị.

Một tác động ngay lập tức của việc mở cửa Manila đối với thương mại thế giới là sự *thiết lập của các công ty thương mại và Lãnh sự nước ngoài*. Lãnh sự và các công ty nước ngoài đóng vai trò thúc đẩy sự trao đổi thương mại của thuộc địa Philippines với các nước. Vào giữa thế kỉ XIX, có 3 phòng thương mại chính của Mỹ được thành lập ở Manila là Peckle Hubbell and Company, Richard D. Tucker of Salem, Massachusetts and Russell Sturgis. Những công ty này điều khiển hoạt động buôn bán của 37 tàu buôn Mỹ, hàng hóa chủ yếu là đường, gai dâu, gỗ vang, giá trị khoảng \$1.945.779 vào năm 1852. Mặc dù buôn bán Mỹ–Philippines tăng lên một cách đáng kể từ 1834 đến thập kỷ 1850, nhưng vẫn đứng thứ hai sau Anh. Điều này giữ nguyên cho đến hết thế kỉ XIX. Khi Manila tuyên bố trở thành cảng tự do, những hãng buôn lớn của

¹³ Costa, H.De La (1963), An American in Manila: Early American–Philippine Trade, *Philippine Studies* vol.11, no.2, Tr. 370

Liverpool, London, Boston đã thành lập một đến hai đại lí đại diện ở Philippines. Năm 1856, có 13 Công ty thương mại nước ngoài ở Manila: 2 của Mỹ, 7 của Anh, 2 của Thụy Sĩ, 1 của Đức, 1 của Pháp, trong khi đó những Lãnh sự của Pháp, Mỹ, Đan Mạch, Thụy Điển và Bỉ đóng ở đó.¹⁴

Ngày 29/9/1855 Tây Ban Nha ban hành sắc lệnh mở cửa các cảng Sual (Pangasian), Iloilo và Zamboanga; một sắc lệnh Hoàng gia tiếp theo cũng được ban hành ngày 30/7/1860, qui định Cebu không cần phải chuyên chở hàng hóa đến Manila hay Iloilo để xuất khẩu, đồng thời tuyên bố mở cửa cảng Cebu một cách độc lập. Cảng Legaspi và Tacloban mở cửa năm 1873. Và đi cùng với việc mở cửa các cảng biển khác ở Philippines thì các công ty nước ngoài cũng được thành lập ở đó.¹⁵ Các công ty được cho phép tự do đầu tư và xuất khẩu các loại hàng hóa của Philippines như đường, thuốc lá, gai dầu...

Như vậy, sự sụp đổ của hoạt động thương mại truyền thống đã đưa đến sự thay đổi trong bản chất của thương mại Philippines – từ “trung tâm phân phối hàng hóa” trở thành “thị trường xuất-nhập khẩu hàng hóa”

Sự xuất hiện của người Tây Ban Nha và sự thiết lập thương mại Manila galleon, đã sớm đưa Manila trở thành một trung tâm phân phối hàng hóa của phương Đông. Trong suốt thời kì “đóng cửa”, bằng phương thức mua hàng hóa từ những thương nhân phương Đông và chuyển chúng đến Mexico, người Tây Ban Nha ở Philippines đã thu được món lợi nhuận lớn. Tuy nhiên, người Philippines không hề tham gia vào sự thịnh vượng được mang lại từ sự bùng nổ thương mại này bởi vì không có sản phẩm nào của quần đảo đóng vai trò quan trọng trong trao đổi thương mại giữa Philippines với Tân Tây Ban Nha và những nước khác trong khu vực; cũng không có nguồn vốn đáng kể được đầu tư để khai thác nguồn tài nguyên thiên nhiên của Philippines; những lợi nhuận từ trao đổi hàng hóa quốc tế đến tay người Tây Ban Nha chứ không phải người Philippines.

Chính sách mở cửa các cảng biển đối với ngoại thương được đi cùng thời kì của phát triển công nghiệp. Tự do thương mại dẫn đến sự tăng lên của những vụ mùa cho xuất khẩu nước ngoài đã làm cho một số sản phẩm của Philippines trở nên nổi tiếng trên thị trường thế giới. Batangas nổi tiếng về cà phê, thuốc lá Isabela, dừa Laguna và Tayabas, gai dầu Camarines, và đường Negros. Trong triển lãm quốc tế tổ chức tại London vào năm 1851, thuốc lá Cagayan đã được trao huy chương vàng cho chất lượng tuyệt vời của nó. Đặc biệt trong suốt thế kỉ cuối cùng dưới sự cai trị của Tây Ban Nha, Philippines đã là nước xuất khẩu lúa gạo sang Trung Quốc. Những hàng hóa này đã tham gia rất ít vào thương mại trong suốt những thập niên đầu thế kỉ XIX.

¹⁴ Zaide, Soria M. (1999), *The Philippines – A unique nation*, All nation publishing Co. Inc, Quezon City, Tr. 119

¹⁵ Benitez, Conrado (1954), *History of Philippines*, Manila Ginn and Company, Philippines, Tr. 234

Đến cuối thế kỉ XIX, Philippines có mối quan hệ thương mại với các nước châu Âu, châu Mỹ và châu Á. Theo số liệu thống kê năm 1893, thương mại với Anh chiếm 37%, 17% với Trung Quốc và Hongkong, 18% với Tây Ban Nha, 10% với Mỹ và còn lại là quan hệ thương mại với Đức, Pháp, Nhật và các nước khác. Hàng hóa nhập khẩu hầu hết là bông, rượu, giấy, sắt thép, tơ lụa, giày dép, dầu và các sản phẩm đóng hộp. Hàng hóa xuất khẩu chủ yếu là cây gai dầu và đường chiếm 75%, thuốc lá, dừa, da thú, than, hương liệu... chiếm 25%. Nhìn một cách tổng thể, khối lượng ngoại thương tăng lên, tổng xuất khẩu đã cao hơn tổng nhập khẩu, tạo ra sự cân bằng thương mại.¹⁶

Bảng cán cân xuất nhập khẩu của Philippines một số năm từ 1841 đến 1894

Năm	Xuất khẩu (peso)	Nhập khẩu (peso)	Cán cân xuất nhập khẩu
1841	4.370.000	3.092.432	1.277.586
1870	28.000.000	25.300.000	2.700.000
1880	23.450.000	25.486.461	(2.036.461)
1890	25.187.632	19.323.674	5.843.958
1894	33.149.984	28.558.552	4.591.432

Nguồn: Zaide, Soria.M (1999), *The Philippines – A unique nation*, All nation publishing Co. Inc, Quezon City, Tr. 121

4. Kết luận

Thương mại của Philippines thời kì Tây Ban Nha trải qua ba hình thức tương ứng với ba giai đoạn: (1) “thương mại độc quyền” (từ cuối thế kỉ XVI – 1762), (2) “thương mại chuyển tiếp” (1765–1788) và (3) “thương mại tự do” (1789–1898). Sự tồn tại của hoạt động thương mại chính là tấm gương phản chiếu của những chính sách khác nhau của Tây Ban Nha ở thuộc địa Philippines trong hơn 3 thế kỉ cai trị – từ “đóng cửa” sang “mở cửa” với khu vực và thế giới. Quá trình đó diễn ra dưới tác động đan xen của nhân tố cả bên trong lẫn bên ngoài Đế quốc Tây Ban Nha: đó là lợi ích của “chính quốc”, những tư tưởng kinh tế – chính trị thời đại, sự cạnh tranh của các cường quốc châu Âu trong việc xâm nhập vào thị trường Philippines trong suốt nhiều thế kỉ.

Trong gần hai thế kỷ, khi chính quyền Tây Ban Nha thực thi chính sách “đóng cửa” (1593–1762), hoạt động thương mại của Philippines chủ yếu tập trung xung quanh Manila

¹⁶ Zaide, Soria M. (1999), *The Philippines – A unique nation*, All nation publishing Co. Inc, Quezon City, Tr. 121

galleon mang tính chất định kì, quan hệ thương mại với các nước trong khu vực (thương mại nội Á) thường bị gián đoạn và chịu sự kiểm soát bởi những quy tắc chặt chẽ. Những thương nhân châu Á, châu Âu không được phép tham gia trực tiếp vào thương mại Manila galleon cũng như nội thương mà chỉ đóng vai trò là những người cung cấp hàng hóa cho chính quyền Tây Ban Nha ở Philippines.

Chịu tác động bởi học thuyết kinh tế mới Laisser-faire thịnh hành ở châu Âu từ nửa sau thế kỉ XVIII, cộng với sự hủy bỏ thương mại truyền thống Manila galleon vào năm 1815 và sự tách rời của Mexico khỏi Tây Ban Nha vào năm 1821, Tây Ban Nha nhận thức được sự cần thiết phải gắn kết vào quan hệ thương mại với các nước châu Á. Tây Ban Nha bắt đầu chuyển từ chính sách “hạn chế” sang chính sách “tự do thương mại” vào cuối thế kỉ XVIII. Chính sách đó được thúc đẩy mạnh mẽ sau năm 1834 khi công ty Hoàng gia Tây Ban Nha ngừng hoạt động, và Manila được tuyên bố mở cửa đối với thương mại thế giới. Từ nửa sau thế kỷ XIX, Philippines trở thành thị trường tự do cho đầu tư sản xuất, nhập khẩu hàng hóa từ các nước, và xuất khẩu các sản phẩm của thuộc địa đến Mỹ, các nước châu Âu và châu Á.

Tài liệu tham khảo

1. Agoncillo, Teodoro A. (2006), *History of the Filipino people*, Garotech publishing, Quezon City.
2. Alip, Eufronio M. (1964), *Political and culture history of the Philippines*, 2 vol, Manila Inc., Philippines.
3. Barker, Tom, Silver, silk and Manila: Factors leading to the Manila Galleon trade, repository. Library.csuci.edu/jspui/.../37/4/TBManila Galleon.pdf.
4. Blair, E. H. and Robertson (1903–1909), *The Philippines Islands (149–1898)*, Vol. 55, Clereland, Ohio.
5. Benitez, Conrado (1954), *History of Philippines*, Manila Ginn and Company, Philippines.
6. Costa, H. De La (1963), An American in Manila: Early American–Philippine Trade, *Philippine Studies*, Vol. 11, No.2, pp. 370–372.
7. Cushner, Nicholas P., SJ (1971), *Spain in the Philippines*, Ateneo de Manila University, Quezon, Philippines.
8. Diaz-Trechuelo, Maria Lourdes (1966), “Eighteenth century Philippine economy: Commerce”, *Philippine Studies*, Vol. 14, No. 2, pp. 253–279.
9. Flynn, Dennis O. and Arturo Giraldez (1996), China and the Spanish empire, *Revesta de historia Economica*, No. 2.
10. Hall, D. G. E. (1997), *Lịch sử Đông Nam Á*, (bản dịch của Bùi Thanh Sơn, Nguyễn Thái Yên Hương, Hoàng Anh Tuấn, Nguyễn Vũ Tùng, Đoàn Thắng), Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội

11. Jones, Chester Lloyd (1906), *The Spanish Administration of Philippine Commerce*, Proceedings of the American Political Science Association, Vol 3, phương pháp. 180–193.
12. Legarda, Benito J, Jr. (2002), *After the Galleons*, Ateneo de Manila University Press, Quezon, Philippines.
13. Roessingh, M. H. P (1968), Dutch relations with the Philippines, 1600–1800, *Asian Studies*.
14. Schurz, William Lytle (1959), *The Manila Galleon*, Dutton & Co, New York.
15. Zaide, Gregorio F., Zaide, Sonia (2004), *Philippines history and government*, All nation publishing Co. Inc, Quezon City.
16. Zaide, Soria M. (1999), *The Philippines – A unique nation*, All nation publishing Co. Inc, Quezon City.

COMMERCIAL ACTIVITIES OF COLONIAL PHILIPPINES UNDER SPANISH RULE (XVI–XIX)

Tran Thi Que Chau*

College of Education, Hue University

Abstract. During the period of Spanish rule, commerce was the major economic activity in the Philippines because it had no source of gold, silver, and materials; instead, the Philippines had a favorable geographic location, being situated between East-Indi and West-Indi. However, Spain imposed and kept the long-term commercial restrictions policy with a "monopoly commercial model", the Philippines became a "closed-door" and isolated country. Until the second half of the eighteenth century, the emergence of new economic-political theory (Laisser-faire), the competition of European countries, and the decline of traditional trade had led to the appearance of "freedom of trade" in the Philippines. This model brought a new vitality to the Philippine economy, promoting the development of agriculture, industry and completely changed the commercial nature of the colony in the second half of the nineteenth century.

Keywords. commercial, the Philippines, colony, Spain, nineteenth century