

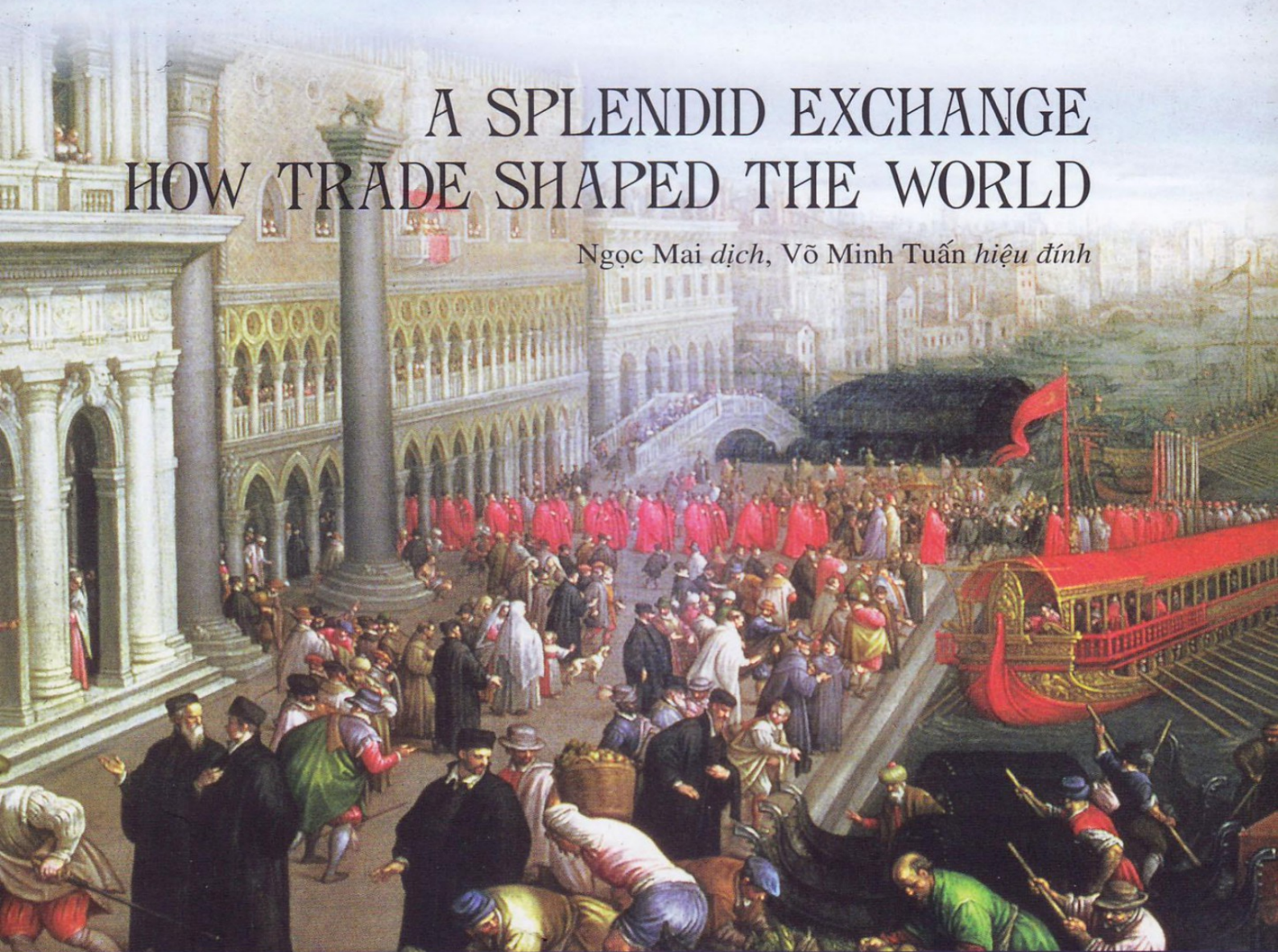
WILLIAM J. BERNSTEIN

LỊCH SỬ GIÀO THƯƠNG

THƯƠNG MẠI ĐỊNH HÌNH THẾ GIỚI NHƯ THẾ NÀO?

A SPLENDID EXCHANGE
HOW TRADE SHAPED THE WORLD

Ngọc Mai dịch, Võ Minh Tuấn hiệu đính



⊕ MEGA+

alphabooks®
knowledge is power



NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI

LỊCH SỬ **GIAO THƯƠNG**

Thương mại định hình thế giới như thế nào?

WILLIAM J. BERNSTEIN

Ngọc Mai *dịch*

Võ Minh Tuấn *hiệu đính*

—★—

ebook@vctvegroup

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Dành tặng Jane!

BẢN ĐỒ

Các tuyến đường tơ lụa cổ đại

Hệ thống thương mại thế giới, thiên niên kỷ thứ ba TCN

Các con kênh cổ đại ở Suez

Gió mùa đông

Gió mùa hè

Hành trình lương thực Athens

Các vùng đất và hành trình hương liệu

Thế giới thương mại trung cổ

Quần đảo Gia vị

Giao thương gia vị/nô lệ đông Địa Trung Hải, khoảng năm 1250

Cái chết Đen - Hồi I: Giai đoạn 540-800

Cái chết Đen - Hồi II: Giai đoạn 1330-1350

Đường Tordesillas ở phương Tây

Hành trình đầu tiên của Da Gama, 1497-1499

Cỗ máy gió toàn cầu

Eo Hormuz

Đế chế Hà Lan ở châu Á thời kỳ đỉnh cao vào thế kỷ 17

Khu vực trồng cà phê và các cảng ở Yemen cuối trung cổ

Quần đảo Mía đường

Cửa sông Châu Giang

Kênh Erie và hệ thống Saint Lawrence năm 1846

Dòng chảy dầu thế giới, hàng triệu thùng mỗi ngày

LỜI NÓI ĐẦU

Bối cảnh chẳng có gì đặc biệt: một buổi sáng tháng chín, tại sảnh khách sạn giữa trung tâm Berlin. Trong lúc nhân viên lễ tân và tôi lịch sự chào nhau bằng thứ tiếng Anh và tiếng Đức rời rạc, tôi lơ đãng đưa tay với trái táo trong chiếc tô đặt trên quầy và thả vào ba lô. Vài giờ sau, khi cơn đói tìm đến, tôi quyết định dừng ở Tiergarten để ăn nhanh chút đồ nhẹ. Khung cảnh và âm thanh của công viên thành phố rộng lớn này làm tôi suýt quên mất cái nhãn bé xíu cho biết bữa trưa miễn phí của mình là một “sản phẩm của New Zealand.”

Ti vi Đài Loan, rau diếp Mexico, sơ mi Trung Hoa, và dụng cụ Ấn Độ phổ biến đến nỗi khiến người ta dễ quên mất rằng những điều kỳ diệu này của thương mại chỉ vừa mới xuất hiện. Còn hình ảnh nào tượng trưng cho thiên anh hùng ca về thương mại toàn cầu hay hơn hình ảnh trái táo đến từ bên kia địa cầu của tôi, được tiêu thụ đúng lúc những người anh em của nó tại châu Âu vừa chín tới và vào vụ thu hái?

Hàng nghìn năm trước đây, chỉ những hàng hóa có giá trị cao nhất - tơ lụa, vàng bạc, gia vị, trang sức, đồ sứ, và thuốc men - là được vận chuyển giữa các lục địa. Thật dễ hiểu khi một món hàng đến từ vùng đất xa xôi được bao phủ trong sự thần bí, lãng mạn, và địa vị quyền quý. Nếu trở lại thế kỷ 3 và địa điểm là thành Rome, thì ví dụ điển hình nhất cho hàng nhập khẩu xa xỉ chính là tơ lụa Trung Hoa. Những hoàng đế La Mã vĩ đại nhất được lịch sử ca tụng nhờ các cuộc đại chinh phục, công trình kiến trúc và xây dựng, cũng như thể chế pháp luật. Nhưng Elagabalus, trị vì từ năm 218 đến 222, thì lại được nhớ đến, nếu có dịp hiếm hoi nào đó ông ta được nhớ đến, vì hành xử tàn bạo cùng với sở thích dành cho các cậu trai trẻ và tơ lụa. Trong suốt thời gian tại vị, ông ta đã khiến người dân vốn thờ ơ ở kinh đô thế giới cổ đại bị choáng váng trước sự phô diễn nhiều hành động bê bối, từ đua cọt vô hại tới giết chóc trẻ em theo tính khí đồng bóng của ông ta. Tuy nhiên, chẳng điều gì khiến thành Rome quan tâm (và ghen nhóm sự đổ vỡ) bằng gia tài quần áo của ông ta và những trò màu mè lúc ông ta chưng diện nó, như cạo hết lông trên người và vẽ mặt bằng bột trắng bột đỏ. Mặc dù loại vải ưa thích của ông ta đôi khi lẫn cả vải lanh - cũng được gọi là *sericum* [Từ gốc La Mã, chỉ sản phẩm làm từ tơ. (Tất cả chú thích của người biên tập trong sách này sẽ đánh dấu (BT); các chú thích còn lại là của người dịch.)] - nhưng Elagabalus vẫn là vị vua đầu tiên ở phương Tây mặc quần áo hoàn toàn bằng tơ lụa.¹

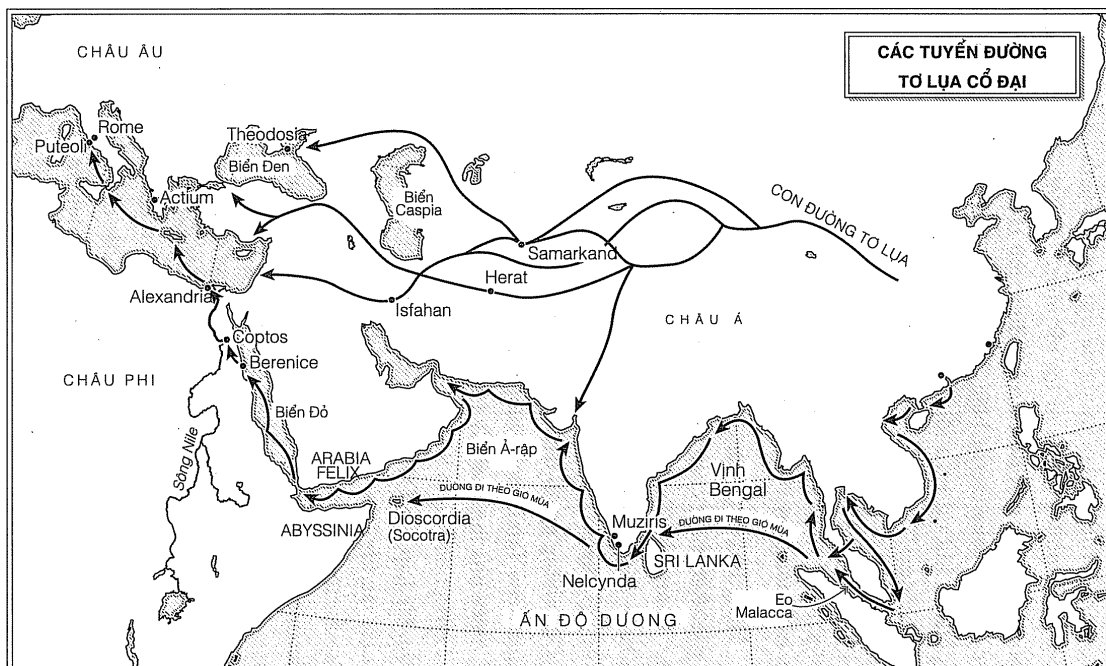
Xuất phát từ vùng đất quê hương ở Đông Á tới điểm cuối hành trình ở thành Rome cổ đại, chỉ tầng lớp thống trị mới đủ khả năng chi trả cho thứ sản phẩm tiết ra từ loài vật không xương *Bombyx mori* nhỏ bé - con tằm. Độc giả hiện đại, vốn đã quen với thứ vải nhân tạo thoải mái, êm mượt, lại chẳng đất đỏ gì, hãy tưởng tượng quần áo từng được, làm chủ yếu bằng ba nguyên liệu: da động vật, rêu, nhưng nóng và nặng nề; len thô; hoặc vải lanh trắng dễ nhàu. (Vải bông dù đã xuất hiện ở Ấn Độ và Ai Cập nhưng lại khó sản xuất hơn, vì thế giá đắt hơn, thậm chí đắt hơn tơ tằm). Trong một thế giới với nguyên liệu may mặc hạn chế như vậy, sự mơ ước dịu êm, nhẹ như không của tơ lụa trên da trần có thể quyến rũ bất kỳ ai từng được cảm nhận nó. Không khó để hình dung những thương gia buôn tơ lụa đầu tiên, ở mỗi cảng và mỗi quán trọ trên đường đi, kéo từ trong túi ra một xấp vải sặc sỡ, đưa

cho nữ chủ nhà với cái nhìn ranh mãnh, “Thưa bà, bà phải cảm nhận nó để tin vào điều đó.”

Thi sĩ Juvenal, viết vào khoảng năm 110, phàn nàn về loại phụ nữ ham mê xa xỉ là “những người thấy chiếc áo choàng mỏng nhất vẫn là quá nóng với họ; muốn da thịt mong manh của mình được cọ xát bằng những mảnh tơ lụa tốt nhất.”² Chính các vị thần cũng không cưỡng lại nổi: nữ thần Isis được mô tả là đã khoác lên mình “tấm lụa cao sang có thể biến đổi màu sắc, khi vàng, khi hồng, khi ánh lửa, và khi thì màu tối mơ hồ (khiến tâm trí phiền não của tôi thêm day dứt)”.³

Mặc dù người La Mã biết tới tơ lụa Trung Hoa, nhưng họ lại không biết gì về Trung Hoa. Họ tin rằng tơ lụa mọc trực tiếp trên cây dâu, mà không hay rằng lá dâu chỉ là nhà và thức ăn của con tằm.

Hàng hóa được vận chuyển từ Trung Hoa tới thành Rome như thế nào? Rất chậm chạp và đầy hiểm nguy, mỗi bước đi đều đầy gian khó.⁴ Thương lái Trung Hoa xếp tơ lụa lên tàu tại các cảng phía nam cho hành trình dài ven biển, từ Đông Dương, vòng qua bán đảo Mã Lai và vịnh Bengal tới các cảng ở Sri Lanka. Ở đó, họ sẽ gặp các lái buôn Ấn Độ, những người này chuyển vải tới các cảng Muziris, Nelcynda, và Comara ở Tamil thuộc vùng ven biển phía tây nam Tiểu lục địa. Tại đây, nhiều nhà môi giới Hy Lạp và Ả-rập tiếp tục vận chuyển hàng tới đảo Dioscordia (nay là Socotra), nơi tập trung đông đúc giới thương lái Ả-rập, Hy Lạp, Ấn Độ, Ba Tư, và Ethiopia. Từ Dioscordia, hàng được chất lên tàu Hy Lạp, tiến vào Biển Đỏ tại Bab el Mandeb (tiếng Ả-rập nghĩa là “Cổng u sâu”) tới cảng chính của vùng biển này là Berenice ở Ai Cập; sau đó băng qua sa mạc tới sông Nile bằng lạc đà; và tiếp theo là đi thuyền xuôi dòng xuống Alexandria, từ đây các con tàu La Mã Hy Lạp và La Mã Ý tiếp tục chuyển hàng qua Địa Trung Hải tới Puteoli (nay là Pozzuoli) - hải cảng lớn thuộc La Mã - và Ostia. Đã thành thông lệ chung, người Trung Hoa hiếm khi đi quá phía tây Sri Lanka, người Ấn Độ hiếm khi đi quá phía bắc cửa Biển Đỏ, và người Ý hiếm khi đi quá phía nam Alexandria. Lộ trình đó dành cho người Hy Lạp, họ tự do di chuyển từ Ấn Độ tới Ý, mang đến sự giao thương phồn thịnh.



Sau mỗi cung đường dài và đầy hiểm nguy của hành trình, tơ lụa khi sang tay lại bị đẩy giá lên cao hơn. Ở Trung Hoa nó đã đủ đắt đỏ; sang đến thành Rome, nó còn đắt hơn cả trăm lần - có giá ngang với vàng, đắt đến mức chỉ vài ounce cũng tiêu tốn cả năm tiền lương của một người làm công trung bình.⁵ Chỉ những người giàu có nhất, như Hoàng đế Elagabalus, mới đủ khả năng khoác nguyên một tấm áo choàng làm từ tơ lụa.

Một cách khác để tới thành Rome là qua Con đường Tơ lụa nổi tiếng, được khai phá đầu tiên nhờ công của các sứ thần người Hán vào thế kỷ 2, di chuyển chậm chạp trên đường bộ qua Trung Á. Tuyến đường này phức tạp hơn nhiều, và lộ trình cụ thể cũng thay đổi nhiều tùy thuộc tình hình chính trị và quân sự biến động, từ phía nam đèo [Khyber](#)

Tuyến đường núi nối Afghanistan với Pakistan. (BT)
tới điểm xa nhất về phương bắc là biên giới phía nam Siberia. Khi đường biển bị giới thương gia Hy Lạp, Ethiopia, và Ấn Độ thống trị, các “cảng” đường bộ lên ngôi, tại những thành phố lớn của Samarkand (nay là Uzbekistan), Isfahan (ở Iran), và Herat (ở Afghanistan), có đầy đủ dịch vụ do những người môi giới Do Thái, Armenia, và Syria cung cấp. Bởi vậy, không thể trách được người La Mã khi họ cho rằng tơ lụa được làm ở hai quốc gia khác nhau - một ở phương bắc, Seres, đến bằng đường bộ; và một ở phương nam, Sinae, có thể đến bằng đường thủy?

Đường biển rẻ hơn, an toàn hơn, nhanh hơn đường bộ, và vào thời kỳ cận đại còn có thêm ưu điểm là đi vòng tránh được các khu vực bất ổn. Ban đầu tơ lụa đến được châu Âu là qua đường bộ, nhưng sự ổn định của đế chế La Mã thời kỳ đầu đã khiến Ấn Độ Dương trở thành kênh kết nối Đông-Tây ngày càng được ưa chuộng cho hầu hết các loại hàng hóa, bao gồm cả tơ lụa. Mặc dù nền thương mại La Mã suy yếu dần vào thế kỷ 2, nhưng hải trình này vẫn được khai thác cho tới khi bị người Hồi giáo cắt đứt vào thế kỷ 7.

Nhịp độ biến động theo kỳ của gió mùa tác động tới việc buôn bán tơ lụa. Mùa mưa khiến cho thời gian vận chuyển vải vóc tính từ khi vải lên tàu ở phía nam Trung Hoa tới khi cập cảng Ostia hoặc Puteoli kéo dài ít nhất 18 tháng. Những hiểm họa chết người rình rập các thương gia ở mỗi điểm đến, đặc biệt là trên các tuyến đường nguy hiểm trên biển Ả-rập và vịnh Bengal. Thiệt hại về người, tàu, và hàng hóa xảy ra thường xuyên đến nỗi những tấn bi kịch đó nếu được ghi lại, thì thường với chú thích ngắn gọn: “Mất trắng.”

Ngày nay, hầu hết các mặt hàng thông thường chỉ tăng giá vừa phải sau khi vượt qua những hành trình như vậy. Tính hiệu quả của vận tải liên lục địa ngay cả với hàng rời khối lượng lớn dường như là điều bình thường hiện nay nhưng thời đó lại là sự phi thường.

Các hạng mục giá trị cao chu du quanh địa cầu nhanh gần bằng tốc độ âm thanh nhờ những đội bay vận hành buồng lái lắp máy điều hòa, cuối hành trình có taxi và khách sạn bốn sao chờ đón. Thậm chí các mặt hàng đặc thù, khối lượng lớn còn được vận chuyển bằng tàu có sẵn băng hình và khoang đồ ăn đầy ắp, đưa đến độ an toàn và thoải mái mà thủy thủ thời cận đại khó hình dung được. Phi hành đoàn hay thủy thủ đoàn ngày nay là những người có kỹ năng chuyên môn cao, nhưng hiếm ai xem họ là “những nhà buôn.” Hầu hết chúng ta không dùng thuật ngữ đó cho những người bán và người mua là các công ty đa quốc gia của thế giới thương mại phong phú này.

Mới đây chưa lâu, có thể nhận diện nhà buôn một cách đơn giản. Đó là người tiến hành mua và bán số lượng nhỏ hàng hóa để đút túi riêng, họ kèm sát hàng ở mỗi bước hành trình. Trên tàu, họ thường ngủ trên hàng hóa của mình. Mặc dù hầu hết những nhà buôn này không để lại cho chúng ta dữ liệu ghi chép nào, nhưng cánh cửa soi rọi vào giao thương đường dài cận đại có thể tìm thấy từ bản thảo Geniza, một tập hợp những tài liệu trung cổ được tình cờ phát hiện trong nhà kho cạnh một hội đường chính tòa Do Thái cổ tại Cairo. Luật Do Thái không cho phép phá hủy tài liệu có nhắc đến tên của Thượng đế, kể cả thư từ thương mại và gia đình thường ngày. Do quy định này áp dụng đối với hầu hết các loại bản thảo thời trung cổ, nên số lượng lớn văn bản được lưu trữ ở những nơi như *geniza* là hội đường địa phương. Lượng người Do Thái tại Cairo tăng mạnh trong bối cảnh đế chế Hồi giáo Fatimid khá thịnh vượng và cởi mở vào giai đoạn thế kỷ 10 tới thế kỷ 12, cùng với khí hậu khô đã giúp bảo quản kho tài liệu này (đặc biệt những bản thảo tiếng Ả-rập nhưng sử dụng hệ thống chữ viết Hebrew) đủ tốt để chúng còn giữ được đến ngày nay. Thư từ thường xuyên giữa anh em họ hàng hay đối tác kinh doanh, kéo từ Gibraltar tới Alexandria tới Ấn Độ, tạo nên sự thoág hiện hiếm hoi. Để quan sát những người bán rong chuyên mua và bán hàng hóa - một thế giới chậm chạp, nguy hiểm, khắc nghiệt, và thô lậu.

Công việc chuẩn bị thậm chí đã nhọc nhằn từ trước khi bắt đầu hành trình. Các lái buôn sẽ không lên đường ra ngoại quốc nếu không có thư giới thiệu tới một đầu mối kinh doanh được kỳ vọng, hoặc thư bảo lãnh an toàn từ các nhà chức trách địa phương dọc tuyến đường. Nếu không, chắc chắn họ sẽ bị cướp bóc, quấy nhiễu, hoặc sát hại. Thêm nữa, tất cả những người lữ hành trong thế giới Hồi giáo trung cổ cần một *rafiq*, tức là người đồng hành, thường cũng là nhà buôn. Lái buôn và *rafiq* đặt an toàn bản thân trong tay nhau. Hiếm có tai ương nào trên đường đi lại tệ hơn cái chết của *rafiq*, vì nhà chức trách địa phương có thể cho rằng người lữ hành giờ đây sở hữu tiền bạc và đồ đạc của *rafiq*, vậy là tước đoạt và tra tấn sẽ chờ đón. Để người thân hay vị khách lên đường mà không có *rafiq* sẽ bị coi là thiếu tôn trọng⁶.

Trong thế giới này, di chuyển bằng tàu thì nhanh hơn, rẻ hơn, an toàn hơn, và thoải mái hơn đường bộ. Tuy thế, “nhanh hơn”, “rẻ hơn”, “an toàn hơn”, và “thoải mái hơn”, tất cả đều là những khái niệm có tính tương đối. Trước khi thuyền buồm nhỏ châu Âu và thuyền hình vuông xuất hiện ở bán đảo Iberia vào thế kỷ 15, loại tàu lớn di chuyển chủ yếu bằng buồm dành riêng cho hàng công kênh, giá trị thấp; còn hành khách và những loại hàng hóa quý hơn thì sử dụng thuyền có mái chèo, là phương tiện vận chuyển hàng hải nhanh và đáng tin cậy nhất. Một chiếc galley dài xấp xỉ 46 mét có khả năng chứa tới 500 tay chèo, chưa kể những người khác trong thủy thủ đoàn, các sĩ quan và hành khách. Nhồi nhét quá nhiều người vào không gian chật hẹp như vậy gây ra tình trạng cực kỳ mất vệ sinh, biến con thuyền đó thành cống nổi. “Sự khủng khiếp của bệnh tật và thứ mùi ghê tởm từ những người đồng hành thật quá sức chịu đựng”, một nhà buôn không rõ danh tính từng đi thuyền trên sông Nile thuật lại. “Tình hình tệ hại đến mức có ba người bị chết, và những người khác phải ở trên tàu một ngày rưỡi cho tới khi xác chết phân hủy.”⁷ Việc thuyền trưởng không sẵn lòng vào đất liền và chôn cất những xác chết trong ngày họ từ giã cõi đời, một sự vi phạm nghiêm trọng phong tục Hồi giáo, đã ẩn chứa những nguy hiểm đang chờ hành khách và thủy thủ đoàn trên bờ.

Gác sang một bên vấn đề vệ sinh cơ bản, chính thuyền trưởng và thủy thủ đoàn cũng thường là nguồn cơn hiểm họa. Không hiếm gặp những vụ trộm cắp và sát hại trên tàu, và tàu buôn cung cấp những con mồi dễ dàng cho

đám người công quyền thói nát. Sau khi trả cho một quan chức thứ “thuế đầu người” đáng khinh bỉ trước khi rời cảng, nhà buôn sông Nile ở trên vẫn hồ nghi rằng chính quan chức đó có thể quay lại tống tiền mình một lần nữa:

“Tôi rời tàu rồi đi tiếp, bắt kịp nó ở al-Rumayla, tại đó tôi lại lên tàu sau khi nó cập bến. Quả thực nhận định của tôi là đúng. Sau khi tôi rời đi, cảnh sát đã quay lại để bắt tôi.”⁸

Những gian nan và hiểm nguy đó không chỉ dành riêng cho tàu Hồi giáo. Các nhà buôn Ai Cập thường lựa chọn đi bằng tàu Ý hoặc Byzantine, những con tàu đó cũng chẳng an toàn hay tiện nghi hơn. Dù là tàu nào thì cũng có thể gặp phải nạn sát hại, cướp biển, hoặc bệnh tật, và tiếp đó là trôi dạt mất phương hướng do mất điều khiển. “Những con tàu ma” này là vật chứng cho phí tổn sinh mạng được trả bởi thủy thủ đoàn và hành khách, đặc biệt là trên những tuyến đường gia vị ở Ấn Độ Dương xa xôi.

Tuy thế, dù hành trình đi biển thời trung cổ có đắt đỏ, khó chịu, và hiểm nguy, nhưng các nhà buôn vẫn ưa thích cách này hơn là đi đường bộ. Ngay cả dọc theo những con đường chính ở trung tâm đế chế Fatimid Ai Cập, thư bảo lãnh an toàn cũng chẳng bảo vệ được người lữ hành khỏi bị dân du mục tấn công. Nhiều tuần lễ trên những con tàu nặng nề, hôi hám vẫn còn hơn hàng tháng trời trông chừng kẻ cướp trên lưng lừa hay lạc đà.

Những tài liệu Geniza cũng mô tả chi phí đắt đỏ của vận chuyển đường bộ. Hầu hết dữ liệu lịch sử cho thấy vải là loại sản phẩm đầu tiên được mua bán. Tổng chi phí vận chuyển từ Cairo tới Tunisia cho một kiện hàng “hoàng gia” [purple] (bằng lượng vải chất lên một con lạc đà, nặng khoảng gần 230 kg) là 8 dinar vàng. Số tiền này tương đương sinh hoạt phí trong bốn tháng của một gia đình hạ-trung lưu ở Ai Cập thời trung cổ. Một nửa số đó để chi dùng cho đoạn đường bộ ngắn ngủi khoảng 192 km từ Cairo tới Alexandria, nửa còn lại dành cho quãng đường biển 1.920 km từ Alexandria tới Tunisia. Vì thế, tính trên đơn vị chiều dài, vận chuyển đường bộ đắt gấp 10 lần vận chuyển đường biển.⁹ Do sự kém tiện nghi, rủi ro, và chi phí khủng khiếp như vậy, nên các nhà buôn chỉ chọn nó nếu họ không thể đi bằng đường biển, chẳng hạn khi Địa Trung Hải bị “đóng cửa” vào mùa đông.

Giả như nhà buôn đủ may mắn về đích với hàng hóa và người còn nguyên vẹn, thì lại phát sinh rủi ro do biến động thị trường. Giá cả hoàn toàn nằm ngoài khả năng dự đoán, thường được thỏa thuận với lời cảnh báo “Giá cả không tuân theo nguyên tắc nào”, và “Giá cả nằm trong tay của Chúa.”¹⁰ Vậy vì sao một người có thể mạo hiểm cả sinh mạng và tài sản trong những hành trình có thể khiến anh ta rời xa gia đình và nhà cửa hàng năm trời, mà chỉ mang lại chút lợi tức nghèo nàn? Đơn giản thôi: đời đi buôn tàn khốc đó vẫn còn khá hơn so với cuộc sống còn khắc nghiệt hơn của trên 90% dân cư làm nghề nông chỉ kiếm đủ ăn. Mức lợi tức 100 dinar mỗi năm - đủ để duy trì đời sống thượng-trung lưu - giúp nhà buôn trở thành người giàu có.¹¹

Adam Smith đã viết rằng bản chất của con người là “mang thiên hướng giao dịch, đổi chác, và trao đổi thứ này, lấy thứ kia”, vậy nên khuynh hướng tự nguyện này đơn thuần là bản tính con người “mà không liên quan đến nhân tố nào khác nữa.”¹² Có rất ít truy vấn lịch sử khác cho chúng ta biết về thế giới mình đang sống ngày nay giống như kết quả nghiên cứu về nguồn gốc của thương mại thế giới đã cung cấp - nếu chúng ta đặt ra những câu hỏi phù hợp. Ví dụ, bắt đầu từ khi lịch sử được ghi lại, đã xuất hiện giao thương

đường dài sôi nổi giữa Lương Hà và Nam Á-rập về lương thực và kim loại. Và thậm chí nếu quay về thời kỳ trước đó, các nhà khảo cổ học đã tìm thấy những bằng chứng hùng hồn về hoạt động vận chuyển đường dài thời tiền sử dành cho các nguyên liệu chiến lược như đá vỡ chai và công cụ bằng đá. Trong khi các động vật khác, đặc biệt là loài linh trưởng, bói lông và chia sẻ thức ăn với nhau, thì việc trao đổi một cách có hệ thống hàng hóa và dịch vụ, đặc biệt qua những khoảng cách cực dài thì không thấy ở các loài khác ngoài *Homo Sapiens* (người tinh khôn). Điều gì khiến con người thời xa xưa tiến hành hoạt động mua bán?

Các nhà nhân học tiến hóa xác định dấu mốc xuất hiện hành vi của con người hiện đại là ở phía đông và nam châu Phi vào khoảng 100.000 năm trước¹³. Một trong những hành vi đó, khuynh hướng “giao dịch và đổi chác” bẩm sinh, đã khiến cho số lượng và chủng loại hàng hóa tăng lên không ngừng. Mặc dù thương mại thế giới tăng trưởng song song với các cải tiến công nghệ trong vận tải đường bộ và đường biển, nhưng ổn định về chính trị thậm chí đóng vai trò quan trọng hơn. Ví dụ, ngay sau khi lực lượng của Octavian chiến thắng liên quân Anthony và Cleopatra trong trận Actium ở phía tây Hy Lạp vào năm 30 TCN và mở rộng đáng kể lãnh thổ của đế chế La Mã, thành Rome đã ngập tràn hồ tiêu, động vật ngoại lai, ngà voi, và trang sức quý từ phương Đông. Trong số hàng hóa mới mẻ này, tơ lụa Trung Hoa là mặt hàng nổi tiếng nhất và được thèm muốn nhất, nhưng chưa một người bản địa nào ở bán đảo Ý từng gặp người Trung Hoa trước đó, và như chúng ta đã thấy, thậm chí những người La Mã chuyên vẽ bản đồ cũng không xác định được vị trí chính xác của Trung Hoa. Giao thương giữa thành Rome và phương Đông nở rộ nhanh như thể nào trong buổi bình minh của đế chế thì cũng co về nhỏ giọt đột ngột như vậy, khi thành Rome bắt đầu thời kỳ suy tàn kéo dài sau cái chết của Marcus Aurelius vào cuối thế kỷ 2. Trên thực tế, tơ lụa của Elagabalus là một trong những mặt hàng xa xỉ hiếm hoi được nhập từ Ấn Độ sau giai đoạn này.

Giao thương đường dài tăng trưởng mạnh mẽ sau trận Actium, và thời suy tàn của nó sau đó 200 năm không liên quan tới những đổi thay trong công nghệ hàng hải. Dĩ nhiên, thương lái La Mã, Hy Lạp, Á-rập, và Ấn Độ thường đi lại trên những tuyến thương mại qua Ấn Độ Dương không tự dừng mất đi năng lực hàng hải sau thời trị vì của Marcus Aurelius.

Giờ hãy xem xét đóng góp của thương mại đối với sự phong phú của nông sản trên hành tinh chúng ta. Thử tưởng tượng những món ăn của Ý thiếu vắng cà chua, những cao nguyên quanh Darjeeling không có cây chè nào, trên bàn của người Mỹ không có bánh mì trắng hay thịt bò, quán cà phê ở bất cứ nơi nào trên thế giới không có cà phê gốc Yemen, hay người German nấu ăn mà không dùng khoai tây. Đó chính là tình trạng hạn chế chủng loại nông phẩm của thế giới trước khi có “trao đổi Columbus”, khi hàng tỉ mẫu đất trồng trọt bị các loại gia vị từ những lục địa xa xôi xâm lấn trong nhiều thập niên sau năm 1492. Điều đó đã xảy ra như thế nào và vì sao, và cho chúng ta biết điều gì về bản chất của thương mại?

Trong suốt bảy thế kỷ từ khi Nhà tiên tri Muhammad qua đời cho tới thời Phục hưng, các quốc gia Hồi giáo ở châu Âu, châu Á, và châu Phi đã tỏa sáng và vượt qua cả các nước Kitô giáo phương Tây. Những người theo Muhammad chiếm lĩnh con đường chính yếu của thương mại đường dài thế giới qua Ấn Độ Dương, và trong quá trình truyền bá thông điệp đầy quyền lực của ông từ Tây Phi tới biển Đông. Sau đó, với tốc độ ngoạn mục, một phương Tây mới hồi sinh nắm quyền kiểm soát các tuyến thương mại toàn cầu trong những thập niên tiếp sau hai hành trình đầu tiên qua Mũi Hảo

Vọng của Bartholomew Diaz và Vasco da Gama. Liệu chúng ta có thể hiểu những sự kiện đó dưới góc nhìn vĩ mô hơn về lịch sử thương mại?

Những tổ chức thương mại quốc gia lớn, đặc biệt là các công ty Đông Ấn Anh và Đông Ấn Hà Lan, dẫn đầu sự thống lĩnh giao thương của châu Âu và khiến thương mại thế giới trở thành lãnh địa gần như độc quyền của những thực thể kinh doanh lớn, và trong thế kỷ 20 là của những công ty đa quốc gia. Ngày nay, các tổ chức này - có nguồn gốc phương Tây, với sự chiếm lĩnh về văn hóa và kinh tế đậm chất Mỹ - thường là mục tiêu bị ghét bỏ và oán giận tột cùng. Đây là gốc rễ của các tập đoàn quốc tế khổng lồ thời hiện đại, và xung đột văn hóa liên quan tới thương mại với chủ nghĩa chống thân Mỹ gay gắt ngày nay có phải là một hiện tượng mới?

Thế giới ngày càng phụ thuộc vào dòng chảy không ngừng của thương mại, khiến chúng ta vừa thịnh vượng lại vừa dễ bị tổn thương. Chỉ cần Internet bị ngắt trên diện rộng cũng đủ giáng đòn chí tử vào nền kinh tế toàn cầu - một tình cảnh thật kinh ngạc khi tính đến việc Internet mới phổ biến chỉ hơn mười năm nay. Thế giới phát triển lệ thuộc vào nguồn nhiên liệu hóa thạch từ những quốc gia bất ổn nhất, phần lớn trong đó chảy qua chỉ một eo biển nhỏ hẹp đổ vào vịnh Ba Tư. Lịch sử thương mại có trao cho chúng ta cột mốc nào để dẫn lối chúng ta qua những hiểm nguy nơi đại dương đó không?

Với hiểu biết thông thường hôm nay, có thể thấy rằng những cuộc cách mạng truyền thông và vận tải cuối thế kỷ 20 đã giúp các nước trên thế giới lần đầu tiên có thể cạnh tranh kinh tế trực tiếp với nhau. Tuy nhiên, chúng ta cũng sẽ thấy rằng việc này chẳng có gì mới mẻ. Từ nhiều thế kỷ trước, mức độ “phẳng” của thế giới đã tạo ra cả kẻ thắng lẫn người thua, và không ngạc nhiên khi họ có xu hướng lần lượt là ủng hộ hoặc chống đối lại tiến trình này. Lịch sử cách mạng thương mại trước đây đã nói gì với chúng ta về cuộc đấu tranh chính trị vĩ đại ngày nay xoay quanh toàn cầu hóa?”¹⁴

Vậy thì, chúng ta lĩnh hội thế nào từ thế giới buôn bán tơ lụa cổ xưa và tư liệu Geniza, trong đó công việc của nhà buôn thật cô độc, đắt đỏ, và quả cảm, nên chỉ những hàng hóa quý giá nhất mới đủ trả chi phí, cho tới thế giới kinh doanh hiện đại với rượu vang từ Chile, xe hơi từ Hàn Quốc và táo từ New Zealand?

Các quốc gia ổn định là các quốc gia thương mại. Thương mại giữa thành Rome và Đông Á bắt đầu sau chiến thắng của Octavian tại trận Actium, và mở ra thời kỳ khá yên bình kéo dài gần hai thế kỷ trên những tuyến đường thương mại qua Địa Trung Hải và Biển Đỏ. Trong khi người La Mã kiểm soát nhiều nhất, một phần ba về phía tây của tuyến đường giữa Alexandria và Ấn Độ, thì tầm ảnh hưởng của họ xa nhất về phía đông là tới sông Hằng.

Mặc dù các nhà buôn đơn độc hiếm khi vận chuyển hàng hóa trên toàn bộ hành trình từ Ấn Độ tới thành Rome, nhưng vẫn có những mối liên hệ ngoại giao trực tiếp thường xuyên giữa nhiều vùng của Ấn Độ và thành Rome. Trong vòng vài năm khi Octavian lên ngôi với hiệu Augustus, các nhà cai trị Ấn Độ đã tỏ lòng tôn kính ông ta bằng nhiều lễ vật cầu kỳ và quà cáp lạ lùng - rắn, voi, ngọc quý, và những người nhào lộn, tất cả đều được hoàng đế triển lãm ở cung điện - và tại Ấn Độ người ta xây các đền thờ để tôn vinh ông ta. Đáng chú ý nhất là công dân La Mã được tự do di chuyển ở nhiều nơi trên Tiểu lục địa này; điểm khảo cổ gần Pondicherry được khai quật từ năm 1945 tới 1948 đã hé lộ bằng chứng về một đặc khu thương mại La Mã từng hoạt động cho tới khoảng năm 200.¹⁵

Hàng hóa nội địa Ấn Độ được mua bằng đồng tiền vàng và bạc khá bền, niên đại của mỗi đồng được xác định bằng hình hoàng đế. Vẫn còn tìm thấy nơi lưu trữ những đồng tiền này ở phía nam Ấn Độ, giúp chúng ta có cái nhìn sơ lược về đặc điểm thương mại 2.000 năm trước. Trong đó có những đồng tiền vàng và bạc thời Augustus và Tiberius (năm 27 TCN tới năm 37), cho thấy thương mại đã phát triển mạnh với lượng hàng hóa lớn. Sau khi Tiberius qua đời, thành phần các loại đồng tiền Ấn Độ được tích trữ đã thay đổi. Số lượng lớn tiền được tìm thấy đều là đồng vàng, không có đồng bạc, các đồng tiền mang chân dung của Caligula, Claudius, và Nero (từ năm 37-68). Theo sử gia E. H. Warmington, sự thiếu vắng các đồng bạc này có thể cho thấy việc buôn bán khi ấy chủ yếu diễn ra với các mặt hàng xa xỉ. Số ít những đồng tiền La Mã các loại được tìm thấy sau cái chết của Marcus Aurelius vào năm 180.¹⁶ Khi giới cầm quyền La Mã và nhà Hán cuối cùng sụp đổ vào khoảng năm 200, thương mại với phương Đông gần như dừng lại hoàn toàn.

Bước tiến lớn khác của thương mại trong thời kỳ này đến từ thủy thủ Hy Lạp, những người đã biết khai thác gió mùa tây nam vào mùa hè của vùng Tây Ấn Độ Dương. Ban đầu, họ tận dụng gió mùa để ra khơi, chỉ nhằm tránh cướp biển phía ngoài bờ biển Ba Tư. Tuy nhiên, khoảng năm 110 TCN, họ đã vượt qua đại dương đầy hiểm nguy vào mùa hè, thẳng về phía đông qua vịnh Ả-rập từ lối vào Biển Đỏ tại Bab el Mandeb, tới điểm cực nam Ấn Độ và xa hơn trong thời gian chưa đầy sáu tuần, 1.000 năm trước khi người Trung Hoa phát minh ra la bàn. Theo truyền thuyết, một hoa tiêu tên Hippalus “đã phát hiện” ra những cơn gió Mậu dịch (thuật ngữ này cũng ra đời từ đó) ở vịnh Ả-rập, mặc dù hiển nhiên là các thủy thủ Ấn Độ và Ả-rập cũng biết đến loại gió này. Một yếu tố chính giúp mở rộng thương mại hàng hải đường dài không phải là do lở đất trên hàng ngàn cây số bờ biển dài vô tận, mà chính là nhờ các thủy thủ Hy Lạp đã sẵn sàng đưa tàu đi thẳng qua tuyến đường mở rộng lớn của Ấn Độ Dương trước các cơn gió mùa khủng khiếp.

Sau khi vượt qua Bab el Mandeb vào cuối xuân hoặc cuối hạ, người thủy thủ nhắm hướng đông trong cơn gió tiếp theo. Nếu đích đến của anh ta là lưu vực Indus (Pakistan ngày nay), anh ta sẽ hướng về phía bắc, và nếu mục tiêu là bờ biển Malabar ở Tây Nam Ấn Độ, anh ta sẽ hướng về phía nam. Vào giữa mùa hạ, khi các cơn bão trở nên dữ dội nhất và nói chung phải tránh né chúng, thì tuyến đường Malabar có thêm rủi ro khi vượt qua phía nam của Tiểu lục địa này, điều thường là một sai lầm tai hại. Hành trình trở về dựa theo gió mùa đông bắc tương đối hiền hòa và mát mẻ thì an toàn hơn; bỏ qua Bab el Mandeb thậm chí bằng cách mở đường vòng rộng về phía bắc hoặc nam vẫn là một phương án dễ chấp nhận, vì nó giúp người thủy thủ đến được các điểm ăn náu và tiếp tế ở Ả-rập hay Đông Phi.

Các nhà buôn Hy Lạp tại Ai Cập thời Ptolemy có thêm lợi thế là tài luyện kim, giúp họ có đinh sắt để đóng tàu. (Thuyền thời kỳ đầu của Ả-rập và Ấn Độ sử dụng sợi xơ dừa để buộc các thanh gỗ lại với nhau, nên khi biển động mạnh thì rẽ thành từng mảnh). Thân tàu được kết nối bằng đinh sắt chứng tỏ khả năng chống đỡ trước gió mùa hè tây nam, với những trận bão tàn bạo nhiều phen chẻ rời cả tàu thuyền chắc chắn nhất. Trước khi tàu cao tốc và động cơ hơi nước xuất hiện vào thế kỷ 19, chính nhịp điệu gió mùa - hướng tây nam vào mùa hè, đông bắc vào mùa đông - đã làm nên nhịp độ thương mại hằng năm trên Ấn Độ Dương.

Nếu như khao khát bẩm sinh của con người muốn thách thức tự nhiên nơi biển cả đã được đền bù xứng đáng, thì quyết định tương tự trên đất liền bằng cách sử dụng loài lạc đà chậm chạp, to lớn, và không có khả năng

phòng vệ vốn đã bị quên lãng, cũng gặt hái những thành quả tương tự. Vốn đã biến mất ở Bắc Mỹ, và nhanh chóng tiến gần tới tuyệt chủng ở Âu-Á, loài lạc đà lần đầu tiên được ghi nhận giá trị cách đây khoảng 6.000 năm chỉ vì sữa của chúng. Phải tới 2.500 năm sau, khoảng năm 1500 TCN, con người mới bắt đầu khai thác khả năng của lạc đà trong việc vận chuyển hàng trăm cân hàng và vượt qua những lãnh thổ vốn không thể chinh phục bằng cách khác. Nếu không có sự thuần hóa lạc đà, con đường tơ lụa xuyên Á và con đường hương liệu qua Ả-rập không thể hình thành.

Ít ai biết sự thật rằng tổ tiên của giống lạc đà hiện đại (cùng với ngựa) có nguồn gốc ở Bắc Mỹ và từng di cư về phía đông qua vùng đất của eo Bering nối với châu Á. Dẫu cho những đàn lạc đà hay ngựa nhanh nhẹn chỉ mất vài chục năm để xoay sở trên hành trình từ trung tâm Bắc Mỹ tới trung tâm Âu-Á, thì chuyến đi vất vả ấy còn khó khăn hơn đối với những loài thực vật mong manh từ vùng khí hậu ôn hòa. Những loài cây này có ít cơ hội sống sót qua hành trình liên lục địa chứa đựng nhiều yếu tố bất ngờ khi vượt đại dương, hay hàng ngàn năm di cư đầy may rủi qua vùng lục địa lạnh lẽo từ quê nhà Bắc Mỹ tới nơi tương tự ở Âu-Á. Vì thế, trong khi các loài động vật có thể di cư qua eo Bering trong các thời kỳ băng hà, những giống cây trồng lại không thể.

Mọi thứ đã thay đổi vào năm 1493 với hành trình thứ hai của Christopher Columbus, làm đảo lộn nền nông nghiệp và kinh tế của cả Cựu Thế giới và Tân Thế giới. 17 con tàu của Columbus là kiểu tàu gỗ Noah xứ Iberia, chở tới Tân Thế giới khoảng 1.300 người khai hoang cùng gần như toàn bộ các giống cây trồng và động vật thuần hóa của phương Tây. Chúng lan ra rất nhanh. Thậm chí sự trao đổi những giống cây “nhỏ bé” - như bí ngòi, bí ngô, đu đủ, ổi, bơ, dưa, và ca cao từ Tây bán cầu; nho, cà phê, cùng số lượng lớn các loại cây ăn quả và cây quả hạch từ châu Âu - cũng mang tầm quan trọng lớn về kinh tế.

Trong tất cả các loài động thực vật được mang đi ở lần viễn chinh thứ hai này, không có loài nào gây ảnh hưởng ngay lập tức như giống lợn. Có ngoại hình và tập tính rất giống với loài lợn lòi hoang, săn chắc, và nhanh nhẹn hơn hẳn giống lợn nông trại hiện đại và có khả năng chuyển hóa 20% lượng thức ăn thành chất đạm (so với 6% của gia súc), giống động vật ăn cỏ mắn đẻ này ngẫu nhiên đủ các loại cỏ, trái cây, rễ cây nhiệt đới dồi dào ở Tân Thế giới. Hơn nữa, những loài động vật ăn thịt lớn gần như đã biến mất ở Bắc Mỹ và Nam Mỹ sau khi người châu Mỹ bản xứ đầu tiên xuất hiện, mà không có bệnh tật gì nghiêm trọng đe dọa các loài này. Trong xứ thiên đường ấy, loài lợn nhanh chóng thoát khỏi sự lệ thuộc vào những người chăn lợn viễn chinh và nhân lên nhanh chóng, không chỉ ở Hispanola (mục tiêu của lần viễn chinh năm 1493, đảo này bao gồm cả Haiti và Cộng hòa Dominica ngày nay) mà còn ở Cuba và Puerto Rico, và ở nhiều đảo nhỏ hơn ở Caribe. Người Tây Ban Nha nhanh chóng phát hiện ra, nếu thả một cặp lợn đang độ sinh sản vào vùng đảo hoang màu mỡ thì vài năm sau chắc chắn họ sẽ có một nguồn thịt lợn dồi dào. Trong môi trường sống thoải mái như vậy, không chỉ lợn mà cả ngựa và gia súc cũng sinh trưởng mạnh mẽ chẳng cần con người can thiệp. Từ các căn cứ có nguồn dự trữ ngày càng tốt ở Hispanola và Cuba, người Tây Ban Nha giờ đã đủ tài lực để tấn công phần lãnh thổ chính của châu Mỹ. Đội hình của họ gồm ngựa giống Caribe và chó chiến đấu, theo sau là những đàn lợn đông đúc, một “kho quân nhu móng guốc” thực thụ.¹⁷ Được trang bị súng và kiếm thép, cỗ máy chiến tranh trên lưng ngựa đáng sợ này có thể phá hủy đội hình dân bản địa đông đúc hơn mà gần như không bị thiệt hại gì.

Trong vòng vài thập niên sau cuộc chinh phục của Cortés và Pizarro, lượng gia súc trong khu vực châu Mỹ nói tiếng Tây Ban Nha phát triển nhanh đến mức cứ mỗi 15 tháng lại tăng gấp đôi. Từ Mexico tới vùng đồng hoang ở Argentina, những khu vực bỏ không rộng lớn ở Tân Thế giới lúc nhúc toàn màu đen của gia súc. Một quan sát viên người Pháp ở Mexico viết trong sự kinh ngạc về “vùng đồng bằng rộng lớn, bằng phẳng, trải dài vô tận, và khắp nơi bao phủ bởi hàng hà sa số gia súc”.¹⁸

Số người địa phương ít ỏi chỉ sử dụng một phần rất nhỏ của núi thịt bò ngày càng dâng cao, hầu hết số còn lại để cho thối rữa sau khi đã lọc riêng da và móng guốc, những bộ phận duy nhất của bò có thể mang đi bán. Trước năm 1800, riêng Argentina đã xuất khẩu hàng triệu tấm da mỗi năm.

Sự xuất hiện của những con thuyền trữ lạnh vào cuối thế kỷ 19 đã thay đổi tất cả, giúp châu Âu lục địa có nguồn cung thịt bò giá rẻ. Điều này gây thiệt hại cho người bán thịt ở châu Âu, giống như hàng dệt may và điện tử giá rẻ từ châu Á ồ ạt tấn công các nhà sản xuất của châu Mỹ vào thế kỷ 20. Nếu nhà bình luận Thomas Friedman của tờ *New York Times* viết bài vào năm 1800, chắc hẳn ông sẽ chẳng gặp chút khó khăn nào để giải thích về tính phẳng của thương mại thế giới với giới thợ thuộc da châu Âu; cũng như không có người chặn thả gia súc nào của châu Âu gặp khó khăn với khái niệm này vào năm 1900.

Nhiều quá thường sinh ra bi kịch. Trong hàng ngàn năm, người châu Âu sống rất gần những loài vật đã thuần hóa mang tính chuyên biệt cao và trở nên miễn dịch với nhiều tác nhân sinh bệnh nguy hại, còn với người châu Mỹ bản địa thì lại có nguy cơ nhiễm bệnh cao. Groom và sùng vận hành cùng với đậu mùa và sởi, là những bệnh nhiều khi xuất hiện cách đó hàng trăm cây số trước lúc người da trắng hiện diện bằng xương bằng thịt. Một người Tây Ban Nha đã nhấn mạnh rằng thổ dân “chết như cá trong chậu.”¹⁹ Tệ hơn, hệ sinh thái bản địa thực sự bị hủy hoại, việc chăn thả súc vật quá mức đã tàn phá cảnh quan, những loài thực vật và cỏ dại đơn điệu của châu Âu lan tỏa thay thế các loài thực vật địa phương đa dạng.

Nguồn cung hạt giống từ người châu Mỹ bản địa, đặc biệt là khoai tây và ngô, đã thay đổi chế độ ăn của châu Âu. Trên cùng diện tích, hai loại hoa màu này cho năng suất cao hơn hẳn lúa mì; khoai tây có thể lớn lên giữa đất cằn trong những điều kiện môi trường đa dạng, từ địa hình ngang mực nước biển tới độ cao hơn 3.000 mét; ngô thì đòi hỏi cao hơn, phải là đất màu mỡ và thời tiết nóng kéo dài, nhưng có thể phát triển trong khí hậu “nửa nọ nửa kia” - quá khô để trồng lúa nhưng quá ẩm để trồng lúa mì. Cả một dải đất kiệt quệ của phía nam châu Âu, trải dài từ Bồ Đào Nha tới Ukraine, hoàn toàn đáp ứng điều kiện đó. Cho tới năm 1800, nơi đây trở thành một trong những vùng trồng ngô lớn nhất thế giới.

Ngô và khoai tây không chỉ giúp châu Âu thoát khỏi cánh tay tử thần của cái bẫy [Malthus](#)

Lý thuyết của Thomas Malthus (1766-1834) chỉ ra nguyên nhân của nghèo đói bằng một tỉ lệ đơn giản giữa tốc độ tăng trưởng dân số với tốc độ tăng trưởng của cải - tương ứng với mức sống tối thiểu. (BT) mà còn trực tiếp thúc đẩy thương mại. Vào thuở bình minh của Cách mạng Công nghiệp, những loại hoa màu này giúp châu Âu có lượng thực phẩm dư thừa để đổi lấy sản phẩm và nhân công nông nghiệp tự do giúp sản xuất nhiều hơn. Đổi lại, năng suất trồng trọt tăng lên đòi hỏi nhiều phân bón, lúc đầu được đáp ứng nhờ bóc lột phân chim bao phủ trên các đảo ở Thái Bình

Dương và Mỹ Latin. Tương tự, việc đưa khoai mỡ, ngô, thuốc lá, và lạc tới Trung Hoa đã giúp nhà Thanh mới lên mở rộng tầm ảnh hưởng vào thế kỷ 17 và 18.²⁰

“Toàn cầu hóa”, hóa ra không phải là một hay thậm chí là một chuỗi sự kiện; mà đó là tiến trình diễn ra chậm rãi trong một thời gian rất, rất dài. Thế giới không đột nhiên trở nên “phẳng” với phát kiến về Internet, và thương mại không bất ngờ bị các tập đoàn lớn tầm cỡ toàn cầu chi phối vào cuối thế kỷ 20. Khởi đầu bằng hàng hóa giá trị cao được ghi nhận trong lịch sử, sau đó từ từ mở rộng sang các mặt hàng ít quý giá hơn, công kênh và dễ hư hỏng hơn, những thị trường của Cựu Thế giới dần tiến đến hợp nhất. Với hành trình đầu tiên của người châu Âu tới Tân Thế giới, quá trình hội nhập toàn cầu diễn ra ngày càng mạnh mẽ. Hôm nay, các tàu Container đồ sộ, máy bay phản lực, Internet, cùng mạng lưới cung ứng và sản xuất ngày càng được toàn cầu hóa chỉ là những bước tiến xa hơn của một quá trình đã diễn ra suốt 5.000 năm qua. Nếu chúng ta muốn biết về những mô hình thương mại toàn cầu đang chuyển dịch nhanh chóng ngày nay, cách thực sự hữu ích là tìm hiểu những gì đã xảy ra trước đây.

Khoảng mười năm trước, tôi tham gia vào lĩnh vực tài chính và kinh tế; trong thời kỳ đó, tôi đã viết ba cuốn sách. Cuốn đầu tiên là một chuyên luận về lý thuyết và thực tiễn tài chính, trong đó nhấn mạnh bối cảnh lịch sử. Trong mỗi cuốn tiếp theo đó, tôi đi vào lãnh địa lịch sử sâu hơn. Cuốn thứ ba, *The Birth of Plenty* (Khởi sinh của Sung túc), bàn về nguồn gốc mang tính thể chế của sự thịnh vượng toàn cầu xuất hiện từ sau năm 1820. Rất ít độc giả phát hiện ra tiền đề cơ bản của cuốn sách - đó là sự giàu có gần đây của thế giới hiện đại được củng cố nhờ phát triển quyền sở hữu tài sản, quy định pháp luật, cơ chế thị trường vốn, và chủ nghĩa duy lý khoa học. Thử nghiệm thất bại và sự giàu có hay nghèo đói hiện nay tại các quốc gia riêng lẻ là minh chứng cho vai trò của những yếu tố then chốt này.

Cuốn sách này không căn cứ vào tiền đề nào như vậy. Tồn thương và xáo trộn mà toàn cầu hóa kinh tế thế giới gây ra cho đời sống của các cá nhân, doanh nghiệp, quốc gia là có thật, và tranh cãi thì lại gây ra hiềm khích. Nói theo ngôn ngữ kinh tế, con người không chỉ bị ảnh hưởng bởi sự bình quân (mức giàu có của công dân trung bình) mà còn vì sự khác biệt (khoảng cách giàu nghèo ngày càng lớn). Có thể diễn đạt giản đơn hơn: tự do thương mại tạo ra những sự khích lệ và cơ hội ngang bằng giúp nâng cao phúc lợi nói chung cho con người *đồng thời* làm gia tăng chênh lệch giàu nghèo với ảnh hưởng xấu về mặt xã hội. Ngay cả nếu thương mại có thể cải thiện chút ít thu nhập thực tế của những người dưới đáy, thì khi tập trung chú ý vào mức độ giàu có ngày càng tăng của những người bên trên, họ sẽ cảm nhận được nỗi đau của sự thua kém về kinh tế.

Chừng nào chúng ta bỏ sang một bên các thuật ngữ có tính chất thống kê, thì chừng đó những từ đồng nghĩa “bình quân” và “trung bình” cũng bắt đầu mang sức nặng tư tưởng của riêng chúng. Phái hữu khuynh ủng hộ bình quân, nhưng hiếm khi nhắc đến thuật ngữ điểm trung vị - tức thu nhập hay của cải của “người ở giữa.” Khi Bill Gates bước vào một căn phòng đầy kín người, thu nhập bình quân của mọi người trong phòng sẽ tăng vọt trong khi thu nhập trung vị của họ gần như không thay đổi gì - những người bảo thủ ủng hộ kinh tế thị trường thường bỏ qua khái niệm này.

Nhưng đây không phải là cuốn sách về những con số; nếu bạn muốn có dữ liệu chi tiết về quy mô thương mại và giá cả hàng hóa qua các thời kỳ, có thể tìm thấy chúng ở phần tài liệu tham khảo của cuốn sách này. Cách tốt nhất

để trình bày về lịch sử thương mại thế giới là thông qua những câu chuyện và ý tưởng được chọn lọc kỹ càng. Mong mỗi lớn nhất của tôi là những câu chuyện và khái niệm trong cuốn sách này sẽ cung cấp thông tin và thách thức các nhận định ở cả hai góc độ tư tưởng lớn trong vấn đề tự do thương mại.

Cuốn sách này được cấu trúc như sau: Chương 1 và Chương 2 bàn về nguồn gốc của thương mại thế giới, bắt đầu với những bằng chứng rời rạc đầu tiên về buôn bán đường dài Thời kỳ Đồ đá. Dấu vết thương mại rõ ràng trong các dữ liệu sớm nhất của vùng Lưỡng Hà cho thấy xuất khẩu lúa gạo và vải vóc dư thừa từ vùng đất giàu có nằm giữa hai con sông Tigris và Euphrates, cũng như việc nhập khẩu những kim loại chiến lược đặc biệt là đồng, vốn vắng bóng ở vùng đất phù sa nơi đây. Trục thương mại đầu tiên này trải dài hơn 4.800 km từ những ngọn đồi ở Anatolia, xuyên vùng Lưỡng Hà, ra khỏi vịnh Ba Tư, ngang qua bờ biển Ấn Độ Dương, và vươn tới sông Indus. Những điểm trọng yếu của trục thương mại này là các trung tâm lớn kế tiếp nhau ở Ur, Akkad, Babylon, và Nineveh (tất cả đều thuộc Iraq ngày nay). Thương mại qua các thành phố này dần mở rộng về quy mô và mức độ phức tạp theo thời gian, đầu tiên là ở Trung Đông, sau đó mở về phía tây qua Địa Trung Hải, tiến vào vùng bờ biển Đại Tây Dương thuộc châu Âu, và tận cùng phía đông tới Trung Hoa. Trước khi thành Rome sụp đổ, hàng hóa phải sang tay nhiều lần trên hành trình giữa London và kinh đô Trường An của nhà Hán. Sự sụp đổ của đế chế Tây La Mã tạo ra điểm gián đoạn tự nhiên giữa thế giới thương mại cổ đại huy hoàng và kỷ nguyên sau đó.

Chương 3 tới Chương 6 trình bày con đường hình thành thương mại ở Ấn Độ Dương. Câu chuyện này bắt đầu chính xác ở vùng phía tây Á-rập xa xôi từ cuối thời cổ đại và thuật lại chi tiết sự lan tỏa mạnh mẽ của Hồi giáo trong thương mại, với tầm ảnh hưởng từ Andalusia tới Philippine, mà thiên sứ được chọn, Nhà tiên tri Muhammad, lại chính là một nhà buôn. Hồi giáo tạo nên sự gắn kết để hình thành một hệ thống tiên tiến gồm các thương cảng lớn, pha tạp dân địa phương, hộ gia đình buôn bán và các tầng lớp khác từ khắp nơi tụ hội cho một mục đích duy nhất: lợi nhuận. Chúng ta có thể bổ sung: hệ thống này hầu như hoàn toàn không có người châu Âu, vốn đã bị loại khỏi Ấn Độ Dương trong gần nghìn năm do người Hồi giáo chiếm lĩnh Ả-rập, châu Á, và châu Phi. Mỗi nước tham gia hệ thống này đều đối mặt với tình huống “tiến thoái lưỡng nan” cơ bản của thương mại - giao thương, tấn công, hay bảo vệ. Rồi như hiện nay, cách thức mỗi chính phủ, từ những thành phố tự trị yếu ớt nhất tới những đế chế hùng mạnh nhất, xử lý ba lựa chọn trên đã định hình môi trường thương mại, và thực sự là cả số mệnh quốc gia.

Chương 7 tới Chương 10 trình bày chi tiết làm thế nào hệ thống thương mại đa văn hóa rộng lớn này lại bị tan nát khi Vasco da Gama giành được lợi thế trước “sự phong tỏa” của Hồi giáo, trước đó đã ngăn cản các nhà buôn châu Âu trước cánh cổng phía tây của Ấn Độ Dương. Trong kỷ nguyên phương Tây chiếm lĩnh thương mại, người Bồ Đào Nha quanh Mũi Hảo Vọng đã đóng vai trò dẫn lối. Trong vòng vài thập niên sau sự kiện quan trọng đó, Bồ Đào Nha tiếp quản những đỉnh cao chỉ huy của Ấn Độ Dương tại Goa, đánh dấu các yếu điểm phía đông và phía tây ở Malacca và Hormuz. (Tuy nhiên, quốc gia này đã không lấy được lối vào Biển Đỏ tại Aden.) Một thế kỷ sau, người Hà Lan gạt người Bồ Đào Nha sang một bên, để rồi đến lượt mình người Hà Lan lại bị công ty Đông Ấn Anh làm cho lu mờ.

Trong khi tham vọng của các vua chúa và nhà buôn cùng với tôn giáo của Nhà tiên tri dẫn dắt lịch sử cận đại, thì những tư tưởng thế tục lại thúc đẩy

manh mẽ kỷ nguyên hiện đại. Chương 11 tới Chương 14 nghiên cứu thương mại toàn cầu ngày nay dựa trên các học thuyết kinh tế hiện đại cơ bản. Giống như quan điểm rất nổi tiếng của Keynes:

“Những người thực tế, tin rằng họ nằm ngoài tầm ảnh hưởng của mọi lý thuyết, thường lại bị vài nhà kinh tế học lỗi thời chi phối. Còn những kẻ điên rồ nắm trong tay quyền lực, nghe theo những sứ mệnh viễn vông, lại đi gieo rắc sự điên cuồng từ các tác giả tầm thường của vài năm về trước.”

Các tác giả tân tiến trong lĩnh vực thương mại - David Ricardo, Richard Cobden, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, Wolfgang Stolper, và Paul Samuelson - giúp chúng ta hiểu về những dịch chuyển lớn lao xuất hiện trong hệ thống toàn cầu mang tính hội nhập hơn bao giờ hết.

Mặc dù cấu trúc cuốn sách này tuân theo trình tự thời gian, nhưng vẫn có nhiều đoạn tường thuật đan xen thay thế dòng chảy ngày tháng và sự kiện đơn thuần. Ví dụ, hai câu chuyện liên quan mật thiết là buôn bán hương liệu của Nam Ả-rập và thuần hóa lạc đà, cả hai đều diễn ra trong vài nghìn năm. Ở một thái cực khác, hồi ký của những nhà lữ hành trung cổ để lại cho chúng ta các ghi chép khái quát và trung thực về những chuyến hành trình của họ - Marco Polo, học giả luật Morocco Ibn Battuta, và được sĩ Bồ Đào Nha Tomé Pires - cung cấp những hình ảnh rời rạc nhưng chi tiết của thương mại thế giới diễn ra trong thời gian chỉ vài chục năm.

Cuối cùng, về hai lưu ý xuyên suốt cuốn sách này, tuy đơn giản nhưng dễ nhầm lẫn. Thứ nhất, thương mại là một sự thôi thúc bản năng và không thể suy giảm của con người, cần thiết như nhu cầu thức ăn, chốn ở, tình dục, và các mối quan hệ. Thứ hai, sự thôi thúc giao thương ảnh hưởng sâu sắc tới quỹ đạo của loài người. Đơn giản là thương mại trực tiếp thúc đẩy sự thịnh vượng toàn cầu: nó cho phép các quốc gia tập trung sản xuất những hàng hóa mà điều kiện địa lý, khí hậu, và nền tảng tri thức khiến họ có thể làm tốt nhất, rồi đổi các hàng hóa đó lấy những mặt hàng được sản xuất tốt nhất ở một nơi khác. Quy luật về lợi thế so sánh của Ricardo cho chúng ta biết rằng, sẽ tốt hơn nhiều nếu người Argentina nuôi bò, người Nhật sản xuất ô tô, và người Ý tạo ra giày thời trang, so với việc từng quốc gia cố gắng tự cung tự cấp cả ba mặt hàng đó. Hơn nữa, trải qua nhiều thế kỷ, lạc đà và tàu thuyền đã mang trên mình những kiện hàng cùng những vị khách đi lậu huy hoàng của lịch sử, đó là nguồn vốn tri thức của con người: chữ số “Ả-rập” (thực ra là Ấn Độ), đại số, và kế toán kép. Nếu không phải vì nhu cầu hàng hải đường dài, thì đồng hồ và đồng hồ đeo tay chính xác sẽ chắc chắn không thể xuất hiện cho đến mãi sau này; nếu không vì mong muốn vận chuyển đường dài các loại thực phẩm dễ hỏng thì tủ lạnh gia đình - vật dụng không hay ho gì nhưng thiết yếu - chắc sẽ không hiện diện trong mỗi ngôi nhà của thế giới phát triển ngày nay.

Cuộc sống hiện đại hòa vào dòng chảy thương mại đang trở dậy hơn lúc nào hết; nếu muốn hiểu xu hướng và tiến trình của nó, chúng ta phải du hành về đầu nguồn nơi có các trung tâm thương mại mang những cái tên như Dilmun và Cambay, nơi có thể tìm thấy nguồn gốc và hình dung được tương lai của thương mại.

LƯU Ý VỚI ĐỘC GIẢ

Nhiều chủ đề nêu ra trong cuốn sách này không mang tính chắc chắn. Hơn nữa, tôi thấy khó mà hoàn toàn bỏ qua vô số những chi tiết vụn vặt hấp dẫn quanh nhiều truyền thuyết. Nhằm bảo toàn mạch kể chuyện, tôi dành những

nội dung gây tranh cãi và thông tin không quan trọng ở phần ghi chú cuối sách; độc giả quan tâm có thể tham vấn ở đó. Nếu không, có thể bỏ qua chúng mà không ảnh hưởng gì.

Những sự kiện mô tả trong sách diễn ra ở nhiều nơi trên khắp thế giới. Chuyển tên các địa điểm đó sang ký tự Latin thường khó khăn; trong mỗi trường hợp, tôi dùng cách phát âm phổ dụng nhất trong tài liệu học thuật ngôn ngữ Anh do cơ sở dữ liệu trực tuyến JSTOR (Kho lưu trữ Báo chí) xác định.

Ngoài ra còn có vấn đề tiền tệ qua hàng nghìn năm. Đáng chú ý là đơn vị tiền tệ cơ bản của thời cận đại không thay đổi: một đồng vàng nhỏ nặng xấp xỉ 4 gram - một phần tám của ounce - và bằng với kích thước của đồng 10 cent Mỹ ngày nay, xuất hiện ở nhiều thời kỳ và tại nhiều địa điểm, như đồng livre của Pháp, đồng Florin của Florentine, đồng ducat của Tây Ban Nha hay Venice, đồng cruzado của Bồ Đào Nha, đồng dinar của thế giới Hồi giáo, đồng bezant của Byzantine, hay đồng solidus của đế chế La Mã cuối cùng. Theo giá vàng hiện tại, những đồng tiền đó có giá trị tương đương khoảng 80 đô la Mỹ. Ba ngoại lệ chủ yếu của nguyên tắc này là guilder của Hà Lan, nặng bằng khoảng một phần năm các đồng trên, còn đồng 1 pound của Anh và aureus của La Mã thời kỳ đầu thì nặng gấp đôi trọng lượng đó. Dirham của người Hồi giáo, drachma của Hy Lạp, và denarius của La Mã là loại đồng bạc gần như cùng kích thước và trọng lượng, mỗi đồng tương đương một ngày công của người lao động có kỹ năng trung bình, với tỉ lệ quy đổi là 12 đồng bạc tương đương 1 đồng vàng.

1. NGƯỜI SUMER

Thông điệp chúng ta nhận được từ quá khứ xa xôi vốn không dành cho chúng ta hoặc được chúng ta lựa chọn, chúng là những di vật ngẫu nhiên về khí hậu, địa lý, và hành vi con người. Chúng cũng nhắc nhở chúng ta về những chiều kích tri thức kỳ lạ và giới hạn bí ẩn trong năng lực khám phá của chúng ta.

- *Daniel Boorstin*¹

Khoảng năm 3000 TCN, một bộ lạc chăn thả gia súc đã tấn công cộng đồng nhỏ của nông dân Sumer vào thời kỳ thu hoạch. Từ khoảng cách an toàn, họ sử dụng súng cao su, giáo, và tên để tấn công bất ngờ. Phía nông dân phản công bằng gậy khi áp sát. Gậy - cây gỗ cứng, một đầu gắn đá tròn, được thiết kế để đánh mạnh vào đầu đối phương - vũ khí chuyên biệt đầu tiên dành riêng cho mục đích tấn công đồng loại. (Các loài động vật có sọ cứng, góc cạnh hiểm khi phô ra một cái góc lý tưởng nào để tấn công bằng gậy). Vì sọ người tròn và dễ vỡ, nên dù ở tư thế tiếp cận trực diện hay quay lưng chạy thì gậy vẫn đặc biệt phát huy hiệu quả đập vỡ sọ nạn nhân.²

Việc tấn công vào mùa thu hoạch là chuyện khá bình thường: dê và cừu của dân chăn thả gia súc rất nhạy cảm với bệnh tật và sự thất thường của khí hậu, vì vậy mà nhu cầu tồn tại của bộ lạc du mục buộc họ phải thường xuyên tấn công để cướp lương thực từ những lán giềng trồng trọt có nguồn dự phòng ổn định hơn. Trong trận đấu lần này, những người chăn thả gia súc đội trên đầu thứ gì đó trông lạ lẫm và sáng loáng, đã phần nào bảo vệ được họ. Những cú đánh mạnh, thẳng, vốn chỉ một đập đã đủ chết người, thì nay chỉ gây choáng, nhiều cú đơn giản là trượt qua bề mặt trơn của thiết bị bảo vệ trên đầu đối phương. Lợi thế bảo vệ này đã hoàn toàn thay đổi cục diện cân bằng chiến lược về sức mạnh giữa hai bên, giúp bộ lạc chăn thả gia súc đánh tan sự phản công của phe nông dân.

Sau cuộc tấn công, những người nông dân sống sót liền xem xét thiết bị bảo vệ từ số ít dân du mục bị hạ. Loại “mũ bảo hiểm” này được phủ một lớp dày 0,3 cm, làm từ thứ nguyên liệu mới, kỳ lạ và có màu vàng, ôm khít lấy lớp da đầu. Những người nông dân trước đó chưa bao giờ nhìn thấy đồng, vì vùng đồng bằng bồi tích nằm giữa các sông Tigris và Euphrates không tạo ra đồng. Thực tế, đối thủ du mục của họ có được kim loại này từ các lái buôn sống gần nguồn cung cấp, cách xa họ hàng trăm cây số về phía tây, trong sa mạc Sinai. Chẳng bao lâu sau, nông dân Sumer cũng có nhà cung cấp của mình, giúp họ tạo ra những chiếc gậy bịt đầu đồng chết người, khiến dân du mục sau đó ứng phó bằng loại “mũ bảo hiểm” dày dặn hơn. Theo cách ấy, cuộc chạy đua vũ trang đã ra đời mà tính đến lúc này, là dựa trên nguồn kim loại đến từ những xứ xa xôi thông qua thương mại.³

Nông dân và người chăn thả gia súc đã có được đồng để trang bị cho “mũ bảo hiểm” như thế nào, và những giao dịch đó làm cách nào vượt qua khoảng cách hàng trăm cây số giữa trang trại, đồng cỏ, và mỏ đồng? Các nhà cổ nhân học tin tưởng rằng, cách tốt nhất để tìm hiểu vấn đề này là quay về thời kỳ cách đây 60.000-80.000 năm, khi dân cư hiện đại đầu tiên về mặt di truyền học ở châu Phi bắt đầu chế tạo nhiều công cụ tinh xảo hơn, vô số

đục lỗ (đoán chừng được sử dụng làm vòng cổ), và vẽ các hình ảnh khó hiểu từ các mảng màu đỏ son. Khoảng 50.000 năm trước đây, một số ít những người này có thể đã nhập cư qua Palestine vào vùng Lưỡi liềm Phi nhiêu và châu Âu. Đầu đó trước hành trình này, ngôn ngữ đã phát triển, giúp họ thực hiện những hành vi phức tạp hơn, đặc trưng cho “loài người”: tạo tác khéo léo các công cụ từ xương động vật và gạc hươu nai, các bức tranh trong hang động, các tác phẩm điêu khắc, và công nghệ phóng tinh xảo, ví dụ như atlantid, loại gậy có thiết kế đặc biệt giúp cải thiện phạm vi và độ chính xác của ngọn giáo phóng đi. Những kỹ năng ngày càng phức tạp này có thể lại góp phần tạo nên một đặc trưng vận động khác của con người hiện đại: giao thương đường dài về các loại vũ khí mới, dụng cụ, và trang sức vận vật.⁴

Mặt khác, các sử gia, bắt đầu từ xa xưa với mô tả của Herodotus được viết vào khoảng năm 430 TCN, nói về “thương mại im lặng” giữa người Carthage và “chủng tộc người sống ở một phần Libya bên kia Những cột chống trời của Hercules” (eo Gibraltar), khá giống với những người Tây Phi ngày nay:

“Khi đến nơi này, [người Carthage] dỡ hàng hóa xuống, sắp xếp gọn gàng dọc bờ biển, và sau đó quay trở lại tàu, đốt khói. Thấy khói, những người bản địa liền xuống biển, đặt ở đó một lượng vàng nhất định để đổi lấy hàng, sau đó lại đi ra xa. Người Carthage sau đó vào bờ và xem xét chỗ vàng; nếu cho rằng lượng trao đổi là hợp lý, họ sẽ gom vàng và ra đi; ngược lại, nếu thấy ít vàng quá, họ quay lại tàu và đợi, những người bản địa lại tới và thêm vàng cho tới khi họ hài lòng. Đó là sự trung thực tuyệt đối ở cả hai phía; người Carthage không bao giờ đựng vào vàng cho đến khi lượng vàng tương đương với giá trị hàng mà họ mang bán, còn người bản địa không bao giờ đựng vào hàng hóa cho đến khi vàng đã được mang đi.”⁵

Chao ôi, mô tả của Herodotus về sự thể hiện chuẩn mực của mỗi bên có vị hoang đường làm sao.⁶ Nhưng có thể về cơ bản ông đã nắm đúng bối cảnh. Trong một vài dịp xa xưa thời tiền sử không được ghi lại, một hoặc vài người đã sớm khởi đầu cho thương mại đường dài bằng cách bày hàng lên thuyền giữa sông nước.

Cái đoi rất có thể là nguyên nhân đưa con người lên những con thuyền nguyên thủy đó. Hai vạn năm trước, Bắc Âu cũng giống với Lapland hiện đại: cảnh tượng hoang sơ, lạnh lẽo điểm xuyết cây cối với số lượng ít hơn và kích thước nhỏ hơn ngày nay. Những *Homo sapiens* đầu tiên của châu Âu, có thể vừa mới quét sạch kẻ thù của mình là người Neanderthal, sinh sống chủ yếu dựa vào săn bắt những giống thú lớn, nhất là tuần lộc. Thậm chí trong khung cảnh lý tưởng này, việc săn bắt những loài thú chạy nhanh bằng giác mạc, cung tên cũng chẳng phải là kế sinh nhai chắc chắn. Tuy nhiên, tuần lộc có một điểm yếu mà con người đã nhận tâm lợi dụng, đó là bơi rất kém. Khi dập dềnh trong nước, không có gì dễ bị đe dọa bằng chúng: di chuyển chậm chạp, gạc nhô cao để cố gắng giữ mũi ở trên mặt nước. Vào lúc nào đó, những con người thông minh Thời kỳ Đồ đá đã nhận ra lợi thế săn bắt to lớn mà họ có được nếu có thể lướt trên mặt nước, và đã làm ra con thuyền đầu tiên. Sau khi dễ dàng bắt kịp và tiêu diệt con mồi, họ đưa nó lên thuyền, mang thịt về nơi bộ lạc hạ trại bằng thuyền dễ dàng hơn nhiều so với đi trên mặt đất. Chẳng bao lâu sau, con người đã áp dụng ưu điểm này để vận chuyển các hàng hóa khác.

Các bức tranh hang động và phết tích hàng hải rải rác cho thấy những con thuyền đầu tiên có thể đã xuất hiện ở Bắc Âu cách đây vào khoảng 15.000

năm. Những chiếc thuyền đầu tiên này được làm bằng cách khâu da động vật phủ bên ngoài bộ khung cứng (thường là gạc hươu nai), dùng cho cả săn bắn và vận chuyển, thường có bộ phận điều hướng ở đuôi, còn thợ săn mang vũ khí hoặc hành khách ở phía trước. Không phải ngẫu nhiên mà kim khâu bằng xương tuần lộc cũng đồng thời xuất hiện trong tư liệu khảo cổ này, bởi cần có nó để khâu thuyền bằng da. Những chiếc thuyền đầu tiên này còn ra đời trước loại xuồng độc mộc “thô sơ” hơn, do tại Bắc Âu lạnh lẽo, quang cảnh chẳng khác gì thảo nguyên, các loài cây phát triển không đủ lớn để làm kiểu xuồng đó cho cánh thợ săn khoác lông thú.

Chỉ những chứng tích bền bỉ nhất, chủ yếu là các công cụ bằng đá, còn tồn tại đến giờ để gợi nên đặc điểm nguyên sơ của thương mại đường dài thuở ban đầu. Một trong những loại hàng hóa đầu tiên được vận chuyển bằng thuyền hẳn phải là đá vỡ chai, một loại đá núi lửa đen (thực chất là một dạng thủy tinh), ngày nay được những kiến trúc sư cảnh quan và người làm vườn khắp nơi trên thế giới ưa chuộng. Người tiền sử ưa chuộng loại đá này không phải vì thẩm mỹ, mà do khi vỡ sẽ dễ đập nhỏ nó thành công cụ cắt hay vũ khí sắc bén. Giá trị lịch sử của đá vỡ chai nằm ở hai điểm: thứ nhất, nó chỉ được tạo ra ở một số vùng núi lửa, và thứ hai, sử dụng công nghệ nhận dạng dấu vết nguyên tử tinh vi có thể xác định các mẫu đá đơn lẻ có nguồn gốc từ vùng núi lửa nào.

Lớp phủ bằng đá vỡ chai có niên đại hơn 12.000 năm được tìm thấy tại hang Franchthi trên đất liền Hy Lạp có nguồn gốc từ núi lửa trên đảo Melos, cách xa bờ biển hơn trăm cây số. Những tạo tác này chắc hẳn do thuyền chuyên chở, song không còn sót lại vết tích khảo cổ nào như vài mẫu tư liệu hay kể cả thông tin truyền miệng để chúng ta biết bằng cách nào đá vỡ chai từ Melos tới đất liền. Liệu lớp đá vỡ chai đó là do các nhà buôn dùng để đổi lấy sản vật địa phương, hay đơn giản là người trong đất liền đã mang chúng về sau những chuyến thám hiểm vì thấy có giá trị?

Áp dụng công nghệ nhận dạng dấu vết nguyên tử với đá vỡ chai giúp xác định dòng dịch chuyển loại nguyên liệu này qua các miền đất trái ngược nhau như vùng Lưỡng Hà nhiều và Yucatán. Ở Trung Đông, nhà nghiên cứu Colin Renfrew đã ghép nối các vùng với nguồn nguyên liệu có niên đại khoảng từ năm 6000 TCN. Lượng đá vỡ chai đo được ở mỗi điểm khai thác giảm mạnh theo khoảng cách tới nguồn, đây là gợi ý mạnh mẽ về vai trò của thương mại đã dẫn tới kết quả như vậy. Ví dụ, tất cả lưỡi dao bằng đá tìm thấy ở vùng Lưỡng Hà đến từ một trong hai nơi khai thác ở Armenia. Tại điểm cách nguồn thuộc vùng núi lửa hơn 400 km. Trong số đá vụn khai thác được, có khoảng 50% là đá vỡ chai, còn tại điểm khai thác thứ hai cách nguồn 500 km, tỉ lệ đá vỡ chai trong đá vụn chỉ là 2%⁷.

Tuyến đường đá vỡ chai trong Thời kỳ Đồ đá này, có thể đặt trong bối cảnh hiện đại để đánh giá chi phí của thương mại tiền sử. Vận chuyển một lượng đá vỡ chai giữa Armenia và Lưỡng Hà thời tiền sử cũng tương tự gửi một món quà Giáng sinh cho gia đình từ Boston tới Washington, DC. Nhưng, thay vì trả vài đô la và trao kiện hàng cho nhân viên mang đồng phục màu nâu, chuyến hàng như vậy ở thời tiền sử (bao gồm cả chuyến trở về) làm mất hai tháng nhân công của một nhà buôn đơn lẻ - ở mức rất tương đối, ngang với 5.000-10.000 đô la thời điểm hiện tại.

Khi nông nghiệp xuất hiện, công nghệ hàng hải mới này mở rộng sang những người làm nông ổn định, họ áp dụng thiết kế da-và-khung cho những hành trình trên sông. Một hình mẫu thương mại đã ra đời và không thay đổi trong cả vài nghìn năm: lái buôn từ các vùng dân cư có nghề nông phát triển

đã vận chuyển lương thực, súc vật nơi nông trại, và những mặt hàng được sản xuất giản đơn như vải và công cụ, xuôi về hạ lưu để đổi lấy hàng hóa của các nhóm thợ săn, chủ yếu là da động vật. Giới khảo cổ thường tìm thấy vết tích của những chợ tiền sử như vậy tại các đảo nhỏ không có cây cối nằm giữa sông. Đây không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên: các khu vực này không chỉ tiện lợi với hình thức vận chuyển bằng thuyền, mà còn giảm thiểu cơ hội cho một bên nào đó phục kích thành công.

Lưỡi rìu và rìu lưỡi vòm có niên đại khoảng năm 5000 TCN, còn sót lại như bằng chứng chính về thương mại đường thủy của Thời kỳ Đồ đá này. Các nhà khảo cổ xác định những mỏ đá Balkan là nguồn nguyên liệu làm rìu và lưỡi rìu, nhiều mảnh vỡ của chúng được tìm thấy ở khắp nơi, từ cửa sông Danube tại biển Đen tới biển Baltic và Biển Bắc. Các tảo tác bằng đá bền lâu này, được tìm thấy ở những nơi cách rất xa những nguồn hiếm hoi đã được biết đến, minh chứng cho sự trao đổi đường dài sông động của vô số hàng hóa.⁸

Vận chuyển đường thủy về bản chất là rẻ và hiệu quả hơn đường bộ. Một con ngựa kéo có thể chịu tải trọng hơn 90 kg trên lưng. Khi có xe ngựa và đường đẹp hỗ trợ, nó có thể kéo khoảng 1,8 tấn. Cùng tiêu hao sức lực như vậy, cũng con ngựa đó có thể kéo tới 27,2 tấn khi sử dụng đường kéo thuyền ven kênh, bằng tải trọng của một con thuyền buồm nhỏ thời cổ đại.⁹

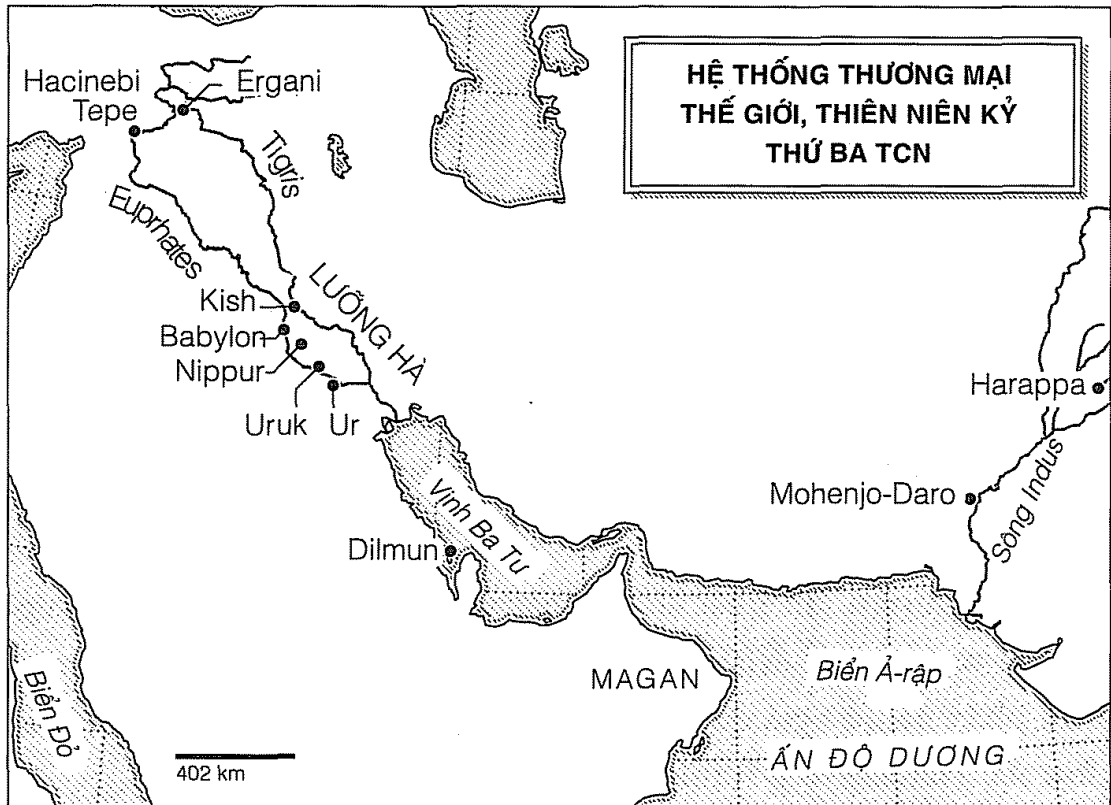
Herodotus cũng mô tả những con thuyền bọc da khâu tương tự chở rượu “được chứa trong những cái thùng làm bằng gỗ cọ.” Những con thuyền đó “tròn, giống cái khiên”, làm bằng da sống, và do hai nhà buôn Armenia đẩy xuôi theo dòng Euphrates tới Babylon. Sau đó từ đây, đến lượt tiền thân của những con thuyền chở hàng đầu tiên sử dụng trong thương mại hàng hải, là loại thuyền có hình dạng tròn nên tốc độ chậm nhưng có tải trọng lớn nhất với số lượng thủy thủ đoàn ít nhất và nguyên liệu tạo nên tối thiểu. (Ngược lại, từ thời cổ đại các loại tàu chiến đã hẹp và tốc độ cao, với khả năng chuyên chở thấp hơn.)

Loại thuyền lớn nhất có khả năng chở khoảng 14 tấn và mang theo vài con lừa, để đến cuối hành trình khi khung gỗ có thể bị vụn ra thì phần da quý giá được gói lại và những con lừa đó sẽ chở về lại Armenia. Herodotus giải thích:

“Rất khó để chèo thuyền ngược dòng do áp lực của dòng chảy, vì thế chuyển được làm bằng da sống chứ không phải gỗ. Sau khi mang da trở lại Armenia bằng lừa, họ lại tạo ra những con thuyền khác với thiết kế tương tự.”¹⁰

Sau khi trở lại Armenia, nông dân sửa chữa lại những tấm da cho phù hợp khung thuyền mới rồi chất lên thuyền các mặt hàng mới, và hành trình vài tháng tới những trung tâm giao thương lại bắt đầu. Chắc chắn các nhóm thợ săn và nông dân Thời kỳ Đồ đá ở Bắc Âu cũng chèo thuyền đưa hàng hóa xuôi dòng rồi đưa thuyền ngược dòng theo cách tương tự.

Có thể xem đó là sự khởi đầu của thương mại. Nhưng loại hình thương mại sớm nhất và bền lâu nhất của lịch sử đã ra đời ngoài mong muốn tấn công (hay phòng vệ) lãnh thổ - trao đổi lương thực từ các cộng đồng nông dân phát triển sống tại những khu vực bồi tích để lấy kim loại, thứ thường được tìm thấy ở những nơi ít màu mỡ hơn.



Khoảng 6.000 năm trước, con người đã tìm ra cách tinh chế quặng đồng vốn thừa mứa ở ngay dưới những lớp kim loại tinh khiết trong các mỏ nguyên sơ đầu tiên. Không lâu sau đó, các mỏ ở Ergani trong vùng núi Anatolia (nay là Thổ Nhĩ Kỳ thuộc châu Á) bắt đầu chuyển đồng tới những khu dân cư đầu tiên ở Uruk (nay là phía nam Iraq, khoảng 160 km về phía tây Basra). Sông Euphrates nối với Ergani và Uruk, và dù những con thuyền ngày đó có thể dễ dàng đưa vài tấn đồng xuôi dòng đi Uruk trong vòng vài tuần, thì chuyển hàng trăm tấn gạo ngược dòng tới Anatolia lại là cả vấn đề.¹¹

Công dân Lưỡng Hà sau này tận dụng ưu thế thuận lợi hơn về địa điểm của các nguồn khoáng sản ở vịnh Ba Tư. Các tài liệu viết tay xuất hiện ngay trước năm 3000 TCN lờ mờ cho thấy giao thương đồng - lương thực quy mô lớn đã phát triển dọc tuyến đường này. Vùng đất sữa và mật ong trong huyền thoại của người Sumer cổ đại là một nơi có tên Dilmun, được ca tụng vì sự giàu có và có thể thuộc Bahrain ngày nay. Tuy nhiên, nơi đây thịnh vượng không phải nhờ điều kiện đất đai khá màu mỡ, mà bởi vị trí chiến lược là trạm giao thương kim loại đồng xuất xứ từ vùng đất Magan, ngày nay là Oman, ngay phía ngoài lối vào vịnh Ba Tư tại eo Hormuz.

Không xa Qalat ah-Bahrain ngày nay, những cuộc khai quật phục vụ khảo cổ tại các vùng đất tương tự Dilmun cổ đại đã tìm thấy kho báu chôn giấu đồ vật thuộc Thời đại Đồ đồng. Nơi đây rộng chỉ tầm 20,2 ha nhưng dân số khoảng 5.000 người, có lẽ nhiều hơn hẳn số người có thể sống dựa vào vùng nông nghiệp xa thành phố. Tài liệu bằng chữ hình nêm ghi lại rằng, từ năm 2800 TCN, các chuyến hàng nhỏ, thường gồm vài tấn lúa mạch, bắt đầu di chuyển xuôi xuống vịnh hướng tới Dilmun và Magan. Tới cuối thiên niên kỷ này, lượng lương thực vận chuyển tăng nhiều đến mức mỗi chuyến chở tới vài trăm tấn. Nơi đây phát triển sớm đến kinh ngạc và được ví như phiên bản Las Vegas cổ đại - với dân số đông nằm giữa những vùng cằn cỗi,

sống dựa vào lượng lớn lương thực nhập khẩu từ những nơi cách xa cả vài trăm cây số.¹²

Khai quật Dilmun mang tới cơ hội hấp dẫn và thường có tính cá biệt cao để hiểu về mô hình thương mại lương thực và đồng của người Sumer tại vịnh Ba Tư. Thị trấn này nằm trên đảo và được tưới tắm bằng con suối hào phóng mà người cổ đại gọi là dòng nước “ngọt ngào” hay tươi mát. Năm 2000 TCN, bức tường thành phố bao quanh một khu vực rộng gần bằng Ur, thành phố lớn nhất vùng Lưỡng Hà. Nằm ở trung tâm là quảng trường thành phố với một đầu thông ra cửa biển; đầu kia là tòa nhà chất đầy những con dậu và cân, gần như chắc chắn đó là nhà hải quan. Chất đồng cao nhất xung quanh quảng trường có lẽ là những giỏ lớn đựng lúa mạch và chà là từ bờ sông Tigris; những kiện hàng quý giá hơn - như vải Lưỡng Hà hay ngà voi và đồng thỏi dành riêng cho Ur - đặt ở ngay bên ngoài nhà hải quan, có các thủy thủ bồn chồn đứng canh, trong khi chỉ huy của họ vừa tranh cãi vừa hối lộ và phỉnh phờ nhân viên nhà nước ở bên trong.

Nếu đó là năm 1800 TCN, số đồng thỏi này có thể dành riêng cho cửa hàng của Ea-nasir, nhà buôn đồng lớn nhất ở Ur, là nơi các nhà khảo cổ học tìm thấy diêm cát giữ nhiều phiến đất sét thuật lại chi tiết lĩnh vực giao thương chiến lược này.¹³ Một phiến đất sét kể về chuyến hàng 20 tấn kim loại; phiến khác ghi khiếu nại của một khách hàng Nanni nào đó:

“Ông đã nói rằng, “tôi sẽ giao đồng thỏi loại tốt tới Gimil-Sin.” Đó là điều ông đã nói, nhưng ông đã không làm thế; ông giao hàng xấu cho sứ giả của tôi và nói “Lấy đi hoặc để nó lại đó.” Tôi là ai mà ông lại cư xử với tôi như vậy? Chúng ta không phải đều là quý ông sao?”¹⁴

Tính hiếu kỳ và tham vọng của những thợ kim loại thủ công đầu tiên chế ra đồng ở cửa hàng của Ea-nasir quả thực phi thường. Đây là quá trình loại bỏ lưu huỳnh, oxy, clo, hoặc carbonate, phụ thuộc vào loại quặng, để thu được kim loại tinh khiết - nóng chảy - lần đầu tiên ra đời vào khoảng năm 3500 TCN. Các nhà luyện kim của vùng Lưỡng Hà nhiều nhanh chóng tiến hành trộn đồng địa phương với kim loại nhập khẩu từ nơi khác là thiếc. Loại hợp kim đồng-thiếc mới được rèn này không phải loại duy nhất cứng và bền, trước đây đã có hợp kim đồng-asen và đồng-antimon, nhưng nó nóng chảy ở nhiệt độ thấp hơn nhiều so với đồng nguyên chất. Hơn thế nữa, nó không bị nổi tằm và vì thế dễ đúc.

Hợp kim mới thần kỳ này là đồng thiếc, và nhanh chóng trở thành tiêu chuẩn cho một hàng dài những ứng dụng gồm vũ khí, dụng cụ nấu nướng, đồ nghi lễ, và nông cụ. Không phải ngẫu nhiên các triều đại Ur đầu tiên của người Sumer, những người tiên phong trong tổ chức nông nghiệp, cũng là những người đầu tiên tìm ra tỉ lệ tối ưu của đồng và thiếc, 10 trên 1, vào khoảng năm 2800 TCN.¹⁵

Chỉ có thể chắc chắn hai điều về nguồn cung cấp thiếc của người Sumer: không giống như arsen và antimon, sẵn có ở địa phương và rẻ, chi phí để có thiếc rất đắt đỏ và thường phải trải qua cả hành trình rất dài mới tới được với họ. Giá thiếc cao hơn khoảng 10 lần so với đồng, một tỉ lệ giữ mãi tới đầu thế kỷ 20. Nhưng thiếc đến từ đâu? Brittany và Cornwall đã bắt đầu sản xuất thiếc từ trước năm 2000 TCN, nhưng không có ghi chép nào về tàu thuyền đi lại qua Những cột chống trời của Hercules (eo Gibraltar), cho mãi tới khoảng năm 450 TCN, khi nhà hàng hải xứ Phoenicia là Himilco mạo hiểm tiến vào Đại Tây Dương và mang thiếc về từ các mỏ ở Bắc Âu.¹⁶ Các nhà sử học đưa ra giả thiết rằng thiếc đã đi từ Bắc Âu tới vùng Lưỡng Hà

nhieu bằng những tuyến đường bộ phức tạp qua Pháp, đặc biệt là dọc thung lũng sông Garonne, xuất phát từ đầu nguồn ở vùng ven biển phía trên Địa Trung Hải đi theo hướng tây bắc tới Bordeaux thuộc Đại Tây Dương ngày nay. Trước giai đoạn đó, Trung Á cũng là nguồn cung dồi dào của kim loại quý này. Tất cả ba hành trình bằng đường biển qua Gibraltar, đường bộ qua Pháp, và từ Trung Á - đều có thể đã được sử dụng.

Đâu đó các nhà khảo cổ đã tìm thấy những dấu vết hấp dẫn. Năm 1983, nhà khảo cổ hàng hải Don Frey đưa các thợ lặn Thổ Nhĩ Kỳ xem một vài tài liệu, đây là những thợ lặn chuyên tìm bọt biển và thường cung cấp cho giới học giả thông tin về xác tàu đắm. Sau cuộc trao đổi, một người trong số đó đã rời gặp Frey và nói về một đồng các thỏi kim loại nằm bên vách đá dưới đáy đại dương tại một thành phố ven biển thuộc Bodrum về phía tây Thổ Nhĩ Kỳ, có tên là Ulu Burun. Cuộc thám hiểm tại đó đã tìm ra một xác tàu niên đại khoảng năm 1350 TCN, chứa đầy những hàng hóa cổ đại: ngà thô của voi và hà mã, thủy tinh thời kỳ đầu, và vô số đồng thỏi. Trong số những đồ quý hiếm này, họ cũng tìm thấy một ít mảnh vỡ từ thiếc thối, những mẫu vật kim loại đầu tiên được biết đến. Các nhà khảo cổ ước tính có khoảng một tấn thiếc đã chìm cùng với con tàu, cùng với 10 tấn đồng; con số này phù hợp với tỉ lệ lý tưởng của đồng và thiếc trong hợp kim đồng-thiếc: 10 trên 1.¹⁷ Vẫn không xác định được quốc tịch của con tàu, chưa kể đến nguồn gốc của số thiếc đó vẫn còn là bí ẩn.¹⁸

Nếu bằng chứng này về việc mua bán thiếc đường dài trong thế giới cổ đại thuở ban đầu có vẻ mang tính phỏng đoán là chính, thì đúng vậy. Từ những phiên đất có chữ hình nêm niên đại khoảng năm 3300 TCN của người Sumer - ngay sau những bằng chứng đầu tiên về đồng nóng chảy nhưng sớm hơn thời gian xuất hiện hợp kim đồng-thiếc - chúng ta chỉ có ít bằng chứng khảo cổ về thương mại hàng hóa trước thời kỳ đó. Nhưng nếu có thương mại đường dài đối với mặt hàng thiếc vào khoảng năm 3000 TCN, thì chắc hẳn cũng tồn tại trao đổi đường dài tương tự với các hàng hóa có giá trị khác, như vải lanh, hương trầm, nhựa thơm, hổ, lông đà điểu, và hàng nghìn hình ảnh, âm thanh, và mùi vị khác giờ đây đã đi vào dĩ vãng.

Trong khi người phương Tây ngày nay lo ngại vì lệ thuộc vào dầu mỏ do các khu vực bất ổn chính trị nhất hành tinh cung cấp, thì bối cảnh của vùng Lưỡng Hà cổ đại còn bi đát hơn. Vùng đất phù sa bằng phẳng giữa những con sông này chỉ gồm nước và đất là nhiều, vì thế có khả năng sản sinh dồi dào lúa mạch, lúa mì nguyên thủy, cá, và len. Tuy nhiên, tại cái nôi của nền văn minh cổ đại này gần như thiếu vắng các nguyên liệu chiến lược bấy giờ: kim loại, gỗ lớn, và thậm chí là đá dùng trong xây dựng. Sự tồn tại của các dân tộc lớn thuộc khu vực Lưỡng Hà - Sumer, Akkad, Assyria, và cuối cùng là Babylon - chính là xoay quanh sự trao đổi hàng hóa dư thừa của họ với kim loại từ Oman và Sinai, đá granit và cẩm thạch từ Anatolia và Ba Tư, gỗ xẻ từ Lebanon.

Do phạm vi của các nền văn minh này còn mở rộng trong suốt nhiều thời kỳ tiếp theo, nên thương mại đường dài cũng lan tỏa như vậy. Vào thiên niên kỷ 4 TCN, vùng Lưỡng Hà nhiều không phải là khu vực duy nhất có các cộng đồng hợp nhất; hoạt động có tổ chức trong nông nghiệp, quân đội, tôn giáo, và hành chính cũng đã bắt đầu xuất hiện ở Thung lũng Indus, ngày nay thuộc Pakistan. Thậm chí đã có bằng chứng về giao thương của hai khu vực này trước cả khi xuất hiện các ghi chép lịch sử. Các nhà khảo cổ học tìm thấy đèn và cốc chén ở khu vực Lưỡng Hà có niên đại từ cuối thiên niên kỷ 4 TCN, chúng được làm bằng vỏ ốc xà cừ vốn chỉ có ở Ấn Độ Dương và vịnh Oman. Do chi phí vận chuyển trên hành trình này chắc hẳn rất lớn, nên

không có gì ngạc nhiên khi chỉ tìm thấy đồ làm bằng loại vỏ ốc này ở cung điện hay lăng mộ những người có địa vị cao.

Tới năm 2500 TCN, thị hiếu thay đổi, các đồ vật mang tính biểu trưng mới - lọ, dụng cụ, và trang sức làm bằng đồng - thay thế cho cốc chén và đèn làm bằng ốc xà cừ. Ở giai đoạn ban đầu này, chi phí vận chuyển vẫn còn quá đắt đỏ, và người bình thường sử dụng các công cụ bằng đá chứ không phải kim loại. Kể cả nếu họ có khả năng chi trả cho dụng cụ bằng đồng xa xỉ, thì có thể các sản phẩm cao cấp này vẫn chỉ dành riêng cho giới thượng lưu cai trị và quân đội.

Trong 500 năm tiếp theo, kim loại trở nên dồi dào, và công cụ bằng đồng cuối cùng đã được sử dụng rộng rãi ở vùng Lưỡng Hà. Do có giá trị cao nên đồng thường được dùng trong trao đổi (cùng với gia súc và lương thực) trong suốt Thời kỳ Đồ đồng. Vài thế kỷ sau đó, khoảng năm 2000 TCN, nguồn cung đồng gia tăng làm giá thành hạ. Sự dư thừa này đặt ra yêu cầu thay đổi theo hướng sử dụng bạc làm vật trung gian trao đổi, hoặc như cách gọi ngày nay, “tiền.”

Sự xuất hiện của bạc với tư cách tiền tệ thế giới làm cho bạc được nhận biết trên phạm vi quốc tế đã thúc đẩy thương mại, vì nó giúp cho việc mua và bán các hàng hóa chính yếu khác trở nên thuận tiện. Nếu không có nó, thương mại buộc phải trao đổi trực tiếp giữa những cặp hàng hóa. Ví dụ, với 10 mặt hàng khác nhau, sẽ có 45 cặp trao đổi khả dĩ (và theo đó là các mức giá). Trong khi đó, việc sử dụng rộng rãi tiền bằng bạc chỉ yêu cầu 10 mức giá khác nhau - mỗi mức áp dụng cho một mặt hàng. Hơn nữa, tính chủ quan khi quyết định liệu một con bò trị giá 50 hay 55 con gà khiến trao đổi trong các giao dịch quy mô lớn thiếu đi độ tin cậy.

Nanni và Ea-nasir, hai nhà buôn được nhắc tới trong những trang trước, đã chứng kiến sự phát triển của các thị trường tài chính đầu tiên. Những thương nhân buôn bán kim loại và lương thực, được gọi là *alīk-Dilmun* (nghĩa là “tiền lên-những nhà buôn của Dilmun”), phải mua số lượng lớn các nông sản sau đó cung cấp trang thiết bị và người cho những con tàu đủ lớn để chuyên hàng tới Dilmun. Lượng vốn cần thiết do các nhà đầu tư bên ngoài cung cấp, với kỳ vọng thu được tiền lời đáng kể. Một bản hợp đồng ghi trên phiến đất sét giúp chúng ta có được thông tin hiếm hoi về một giao dịch tài chính như vậy, đó là khoản cho vay từ một người đàn ông giàu có tên “U” cho hai đối tác thương mại, “L” và “N”:

“2 mina bạc, [tương đương giá trị của] 5 gur dầu và 30 bộ quần áo phục vụ hành trình tới Dilmun để mua đồng cho các bạn hàng L và N... Sau khi chuyến đi biển kết thúc an toàn, U sẽ không thừa nhận sự mất mát thương mại nào; người đi vay đồng ý trả cho U 4 mina đồng cho mỗi đồng shekel bạc như một mức giá thỏa đáng.”

Nói cách khác, U đã cho hai nhà buôn L và N vay 120 [shekel](#)

Shekel: đơn vị trọng lượng thời cổ đại, tương ứng nửa ounce, cũng là loại đồng vàng hay bạc có trọng lượng như vậy.

(2 mina) bạc, với kỳ vọng thu được 480 mina (khoảng một phần tư tấn) đồng; nếu chuyến đi thất bại, L và N sẽ chịu thiệt hại.

Trong khi vùng Lưỡng Hà rõ ràng đã nhập khẩu số lượng lớn các mặt hàng gồm ngà voi, trang sức, nô lệ, nước hoa, và dầu, chúng ta lại biết rất ít về hàng hóa xuất khẩu, ngoại trừ lương thực. Do Lưỡng Hà từng là vùng nông nghiệp màu mỡ nhất thế giới, chắc hẳn nơi đây đã chuyển ra ngoài số lượng

rất lớn “hàng hóa xuất khẩu vô hình”, kiểu như cá và len.²⁰ Sử gia Christopher Edens lưu ý kiến thức của chúng ta về giao thương tới Bắc và Nam Tigris và Euphrates thời kỳ đầu là

“một chiều, và dựa trên nền tảng hạn hẹp của các tài liệu có quá ít con số và khác nhau về bối cảnh... Các tài liệu kinh tế phản ánh về con người vùng Lưỡng Hà chứ không phải về các hãn nước ngoài... Những nguồn khác thì nhắc tới sự xuất hiện của các con tàu nước ngoài nhưng không tiết lộ hàng hóa là gì.”²¹

Tuy thế, các mảnh ghép rời rạc của lịch sử vẫn gợi ý về hệ thống đường bộ và đường biển dọc khu vực vòng cung gần 5.000 km từ những dãy núi ở Anatolia, từ đông nam chạy suốt vùng Lưỡng Hà và vịnh Ba Tư, về phía đông qua vùng biển gần bờ thuộc Ấn Độ Dương, và đông bắc tới thung lũng Indus thuộc Pakistan ngày nay.²² Thương mại dọc mạng lưới rộng lớn này - phiên bản 1.0 của Tổ chức Thương mại Thế giới, nếu bạn đồng ý như vậy - chắc hẳn phải gián tiếp (cũng như những liên hệ mãi về sau này giữa thành Rome và nhà Hán ở Trung Hoa), liên quan tới hàng tá, nếu không muốn nói là hàng trăm, những đoạn hành trình, trung gian, và các giao dịch riêng lẻ. Mặc dù người Anatolia và người ở thung lũng Indus biết về những sản phẩm của nhau, nhưng không xác định được là họ có trực tiếp gặp nhau hay không; hơn nữa, họ có thể bị tách biệt do một số chưa xác định những người làm môi giới. Bất cứ khi nào có thể, các nhà buôn đều khai thác hiệu quả của thương mại đường thủy; nếu không được thì sử dụng loài vật đầu tiên được thuần hóa cho vận chuyển là lừa thồ hàng.

Những người làm việc cho chính phủ và đền thờ ở cả Sumeria và Ai Cập đều thực hiện những giao dịch sớm nhất này, nhưng tới năm 2000 TCN, thương mại đường dài của Sumer phần lớn nằm trong tay tư nhân (những người như Ea-nasir), trong khi ở Ai Cập nó vẫn còn dưới quyền điều khiển của nhà nước. Điều còn chưa rõ ràng là liệu khu vực vòng cung 5.000 km này có phải là cái nôi của những “cộng đồng di cư thương mại” đầu tiên - những khu kiều dân cố định của các nhà buôn nước ngoài đóng vai trò thúc đẩy thương mại giữa đất mẹ và quê hương thứ hai, những người môi giới đặt lòng tin giống như ở quê nhà vào thành phố mà họ là khách.

Có rất nhiều chỉ dẫn lồi cuồn, đặc biệt là nơi lưu trữ các con dấu sử dụng rộng rãi ở thung lũng Indus, được phát hiện ở vùng Lưỡng Hà; và những đai đeo cổ của động vật, thuộc về vùng Lưỡng Hà, được tìm thấy ở thung lũng Indus. Con dấu bằng đá có chức năng giống như một dạng niêm phong hàng hóa phiên bản cổ đại: nhà buôn đặt một cục đất sét lên kiện hàng đã đóng gói, rồi lăn hoặc ấn dấu qua cục đất sét, ghi biểu tượng riêng của anh ta; sau đó để nó khô và cứng lại thành con dấu, thông báo cho người mua biết rằng nhà buôn bảo đảm về hàng hóa trong kiện, và hàng không bị xáo trộn dọc đường. Loại ký hiệu bằng đá nhỏ hơn cũng thường được dùng để thêm vào con dấu các thông tin về chủng loại và số lượng hàng hóa.²⁴ Nhân viên chính phủ sử dụng dấu có thiết kế riêng, và cả dấu thương mại và dấu chính phủ của những nền văn minh khác nhau đều rất khác biệt, vì thế các con dấu “thung lũng Indus” tìm thấy ở vùng Lưỡng Hà rõ ràng cho thấy sự hiện diện một khu vực kiều dân của các nhà buôn thung lũng Indus ở vùng đất giữa hai con sông này.

Bằng chứng rõ nét nhất của các cộng đồng di cư thương mại đầu tiên được tìm thấy ở cực tây vùng vòng cung. Suốt thập niên 1990, nhà khảo cổ Gil Stein đã khai quật di chỉ Anatolia ở Hacinebi Tepe, điểm cực bắc có thể lưu thông tàu thuyền trên sông Euphrates. Tại đó, ông tìm thấy bằng chứng về

nền văn hóa địa phương phát triển có niên đại lùi về năm 4100 TCN, bao gồm những khu nhà ở lớn, nhà xác, và đáng nói nhất là những con dấu đặc biệt bằng đá phẳng. Nhóm khảo cổ cũng phát hiện ra một khu vực nhỏ chứa các đặc điểm nhân tạo của nền văn minh Uruk có niên đại vào khoảng năm 3700 TCN; các tạo tác bao gồm con dấu hình trụ đặc trưng của vùng Lưỡng Hà và xương dê mang dấu hiệu “Lưỡng Hà” cho nghề giết mổ. Mặc dù khu kiêu dân này có thể cho thấy một quyền lực thu tóm từ phía nam, nhưng có một số lý do để cho rằng không phải như vậy. Thứ nhất, nó khá nhỏ; thứ hai, nó không có tường thành bao quanh; thứ ba, việc vận chuyển ngược dòng từ vùng Lưỡng Hà còn nhỏ lẻ; và thứ tư, người Anatolia ít nhất cũng có tiến bộ quân sự ngang bằng với người vùng Lưỡng Hà. Không thể không đi đến kết luận rằng Stein đã khám phá ra vùng di cư thương mại đầu tiên được biết tới, có lẽ đồng thời với sự ra đời của công nghiệp đồ đồng địa phương.²⁵

Chữ viết ra đời vào khoảng năm 3300 TCN đã vén bức màn lịch sử và tiết lộ về một mô hình thương mại đường dài được thiết lập hoàn chỉnh, không chỉ với các hàng hóa xa xỉ và chiến lược, mà còn với cả những mặt hàng có số lượng lớn như lương thực và gỗ.

Năm 3000 TCN, vịnh Ba Tư có vai trò là tuyến đường huyết mạch của thương mại. Do nền văn minh dần mở rộng về phía tây vào Ai Cập, Phoenicia, và Hy Lạp, nên có giả định về một tuyến đường hàng hải khác ngày càng đóng vai trò quan trọng - ra ngoài Biển Đỏ và vào Ấn Độ Dương qua lối ra phía nam Biển Đỏ tại Bab el Mandeb, nay là Yemen. Trong hơn 4.000 năm, mối liên hệ giữa Ai Cập-Biển Đỏ đóng vai trò là điểm nòng cốt của thương mại thế giới, và với nó Ai Cập đã thu lợi lớn.

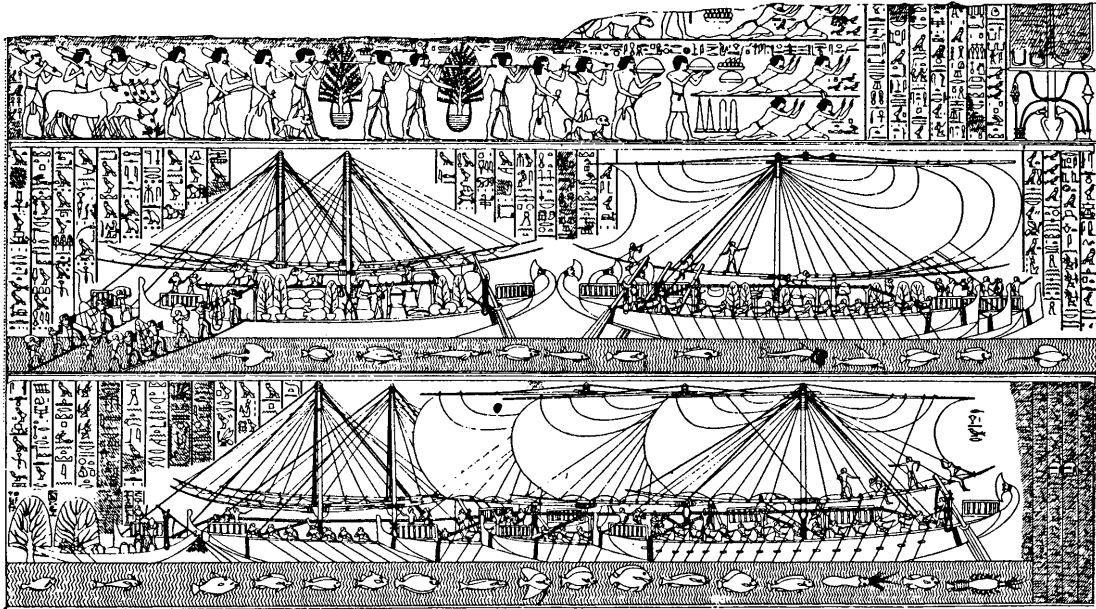
Ai Cập thời trước triều đại Ptolemy, với nhiều mỏ nguyên liệu dồi dào và dễ dàng tiếp cận với các mỏ đồng ở vùng sa mạc Sinai lân cận, không phụ thuộc nhiều vào giao thương với các quốc gia khác cho những nguyên liệu chiến lược thiết yếu như người Sumer. Ngoại lệ quan trọng nhất đối với khả năng tự cung tự cấp của người Ai Cập là gỗ, mặt hàng họ có thể nhập khẩu dễ dàng từ Phoenicia - nơi có gỗ xẻ được đánh giá cao vì khả năng chống mối mọt - bằng lộ trình hợp lý qua Địa Trung Hải.

Những con tàu Ai Cập chạy tuyến Biển Đỏ tới tận “vùng đất của Punt” (nay là Yemen và Somalia), dài hơn 2.400 km về phía nam.²⁶ Có những dấu hiệu về các chuyến tàu như vậy từ rất sớm, khoảng năm 2500 TCN, và một phát hiện khảo cổ học may mắn đã cho chúng ta thấy câu chuyện đầy thuyết phục về một hành trình như vậy xuất hiện vào khoảng năm 1470 TCN, theo lệnh của Nữ hoàng Hatshepsut.

Sau năm 1479 TCN, Hatshepsut cai trị với vai trò nhiếp chính cho con trai của người chồng quá cố (và là em cùng cha khác mẹ) với một người bình dân. Bà để lại lăng mộ tại Deir el-Bahri (bên sông Nile, ngay qua Luxor), với những bức chạm nổi và các câu chuyện mô tả về một hành trình thương mại tới Punt.

Câu chuyện được kể lại trong bốn bức, bức thứ nhất cho thấy vài chiếc galley, mỗi chiếc có lẽ dài khoảng 24 mét và có các thủy thủ cùng đội chèo thuyền. Bức thứ hai mô tả việc dỡ các kiện hàng chắc là lương thực và hàng dệt của Ai Cập tại Punt; bức thứ ba, chất lên thuyền những loài thực vật hoặc cây lớn; và bức thứ tư, những chiếc thuyền trở về. Bên trên những bức này có ghi:

“Việc bốc hàng lên thuyền rất nặng nhọc với những sản vật kỳ lạ của vùng đất Punt: tất cả những loại gỗ thơm tuyệt vời từ vùng đất của Chúa, rất nhiều nhựa thơm, những cây thơm còn tươi, cùng với gỗ mun, và ngà tinh chế, với vàng xanh của Emu, gỗ quế, gỗ khesyt, hương liệu ihmut, hương liệu sonter, mỹ phẩm cho mắt, với đười ươi, khỉ, chó, và da báo miền Nam, với người bản địa và con cái của họ. Chưa bao giờ những thứ hàng như vậy được vận chuyển cho bất kể vị vua nào từ lúc khởi thủy.”²⁷



Khi các triều đại Ai Cập suy tàn sau thời Hatshepsut tại vị, người Phoenicia nắm quyền kiểm soát thương mại Biển Đỏ. Có quan hệ xa với những người đi biển Canaan, họ định cư tại khu vực nay là Lebanon. Với nguồn gỗ dồi dào và địa hình chiến lược của vùng đất giữa Lưỡng Hà và Ai Cập, không tộc người cổ đại nào có vị thế tốt như vậy để nổi trội trong hoạt động buôn bán trái phép hàng hóa bằng đường biển, ưu thế thương mại của họ tại phía tây Địa Trung Hải kéo dài hơn 1.000 năm. Có khả năng Phoenicia là những người đầu tiên tiến hành thương mại đường dài *trực tiếp*. Cuốn sách đầu tiên về các vua có ghi:

“Và Vua Solomon xây dựng một hạm đội hải quân tại Eziongeber, bên cạnh Eloth, trên bờ Biển Đỏ, thuộc vùng đất của Edom. Và Hiram đưa vào hạm đội những người hầu và thủy thủ của mình có kiến thức về biển cả, cùng với những người hầu của Solomon. Và họ đến Ophir, rồi từ đó tìm kiếm vàng, được 420 talent, và đem về cho Vua Solomon.”²⁸

Giải thích: thương mại đường dài của vương quốc Solomon, gần với thời kỳ đầu của thiên niên kỷ 1 TCN, do người Phoenicia thực hiện (Hiram là vua của Tyre, thành bang thống lĩnh của người Phoenicia). “Eziongeber” rất có thể là một thành phố cảng nằm ở Tall al-Khulayfah, gần Elat (“Eloth”), bên vịnh Aqaba (cực đông bắc của Biển Đỏ). “Ophir” có thể là Ấn Độ, căn cứ vào những mặt hàng nhập khẩu từ nơi đây: kim loại quý, gà trống, ngà, và vượn.²⁹ Khối lượng 420 talent vàng tương đương 13 tấn và trị giá hiện tại khoảng 270 triệu đô la Mỹ - số tiền đáng kể, thậm chí theo các tiêu chuẩn ngày nay.

Tới năm 400 TCN, người Phoenicia đã quen thuộc với phần lớn bờ biển Tây Âu, cũng như bờ biển ở cả Đông và Tây Phi.³⁰ Trong thế giới cổ đại, đây là một phạm vi giao thương cực kỳ lớn. Sự thống trị của Phoenicia trong thương mại đường dài cũng vậy, khoảng năm 600 TCN, pharaoh Necho của Ai Cập đã lệnh cho các thủy thủ Phoenicia đi vòng quanh châu Phi bằng đường biển. Herodotus viết:

“Các thủy thủ Phoenicia giương buồm từ vịnh Ả-rập nhắm tới đại dương phía nam, và mỗi mùa thu đến lại dừng ở vài điểm thuận tiện trên bờ biển [thuộc châu Phi], gieo hạt giống trên một mảnh đất, và đợi mùa thu hoạch vào năm tới. Rồi sau khi thu hoạch lương thực, họ lại ra khơi, và sau chu trình tròn hai năm vòng quanh Những cột chống trời của Hercules, đến năm thứ ba họ quay lại Ai Cập. Họ đưa ra một tuyên bố mà chính tôi cũng không thể tin được, dù những người khác có thể, rằng khi họ giương buồm về hướng tây quanh cực nam của [châu Phi], Mặt trời ở bên phải - về phía bắc của họ.”³¹

Điều khiến Herodotus nghi ngờ - đó là họ không thể thấy Mặt trời ở bên phải, hướng bắc, trong khi đang đi về phía tây - lại có thể thuyết phục độc giả hiện đại. Có thể chính vì nhà sử học cổ đại không biết cách thức Mặt trời chuyển động ở bán cầu nam nên toàn bộ câu chuyện về những người Phoenicia quả cảm đi vòng quanh mũi nam của châu Phi, hơn 2.000 năm trước chuyến đi của Vasco da Gama, đã trở nên thuyết phục hơn.³²

Trong những thế kỷ tiếp theo, quyền lực dịch chuyển về phía đông vào tay Ba Tư, và đế chế này đã nhắm tới khu vực Aegea. Nhằm tìm kiếm phương án thay thế cho hành trình đường bộ gian nan về phía bắc qua Hellespont (nay là Dardanelles), Darius Đại đế đã hoàn thiện con kênh ở Suez (vốn được pharaoh Necho thiết kế), nối sông Nile, và theo đó là cả Địa Trung Hải, với Biển Đỏ.³³ Tuy nhiên, hoài bão Aegea của Ba Tư đã gặp trở ngại vào đầu thế kỷ 5 TCN khi diễn ra các cuộc chiến ở Marathon, Salamis, và Platea, cho phép người Hy Lạp xâm nhập vào hệ thống chính trị, thương mại, và quân đội của Địa Trung Hải.

Mặc dù một Hy Lạp độc lập và các thành phố tự trị của Phoenicia đều vừa giao thương vừa thực dân hóa một khu vực rộng lớn ở Địa Trung Hải và biển Đen (người Phoenicia thỉnh thoảng lại mạo hiểm vượt qua cả Địa Trung Hải), nhưng hành trình thương mại của họ đã không nối liền các lục địa hay đại dương. Tham vọng đế quốc của người Athens có thể cuối cùng đã châm ngòi cho Chiến tranh Peloponnese, phá hủy thế giới của người Hy Lạp và lót đường cho cuộc chinh phục ngoạn mục của Alexander Đại đế trên khắp Hy Lạp, Ai Cập, và Tây Á vào cuối thế kỷ 4 TCN. Chính sự xâm chiếm này đã Hy Lạp hóa thế giới phương Tây, và mở rộng đáng kể phạm vi của thương mại toàn cầu thời cổ đại.

Di sản bền lâu nhất của Alexander có thể là kiến tạo thành phố quốc tế Alexandria, trong nhiều thế kỷ đã là nền tảng cho thương mại sinh lời với Ả-rập, Ấn Độ, và Trung Hoa. Khu trung tâm này không tồn tại lâu sau cái chết của Alexander vào năm 323 TCN, do đế chế của ông bị chia cắt thành các lãnh thổ đầy xung đột của người kế vị. Một trong số đó, Ai Cập, do vị tướng Ptolemy của ông cai quản, kế thừa truyền thống hàng hải và thương mại của các triều đại trước, cũng như công nghệ đóng tàu của Phoenicia, trong đó tập trung vào phần thân làm từ các tấm gỗ tuyệt tùng. Công nghệ này giúp người Ai Cập mở hải trình trên Biển Đỏ tiến vào Ấn Độ Dương, và từ đó hình thành thương mại khơi xa đều đặn với Ấn Độ. Tuy nhiên, ưu tiên của họ không phải là thương mại, mà là tìm kiếm voi, “xe tăng của thế giới cổ đại”,

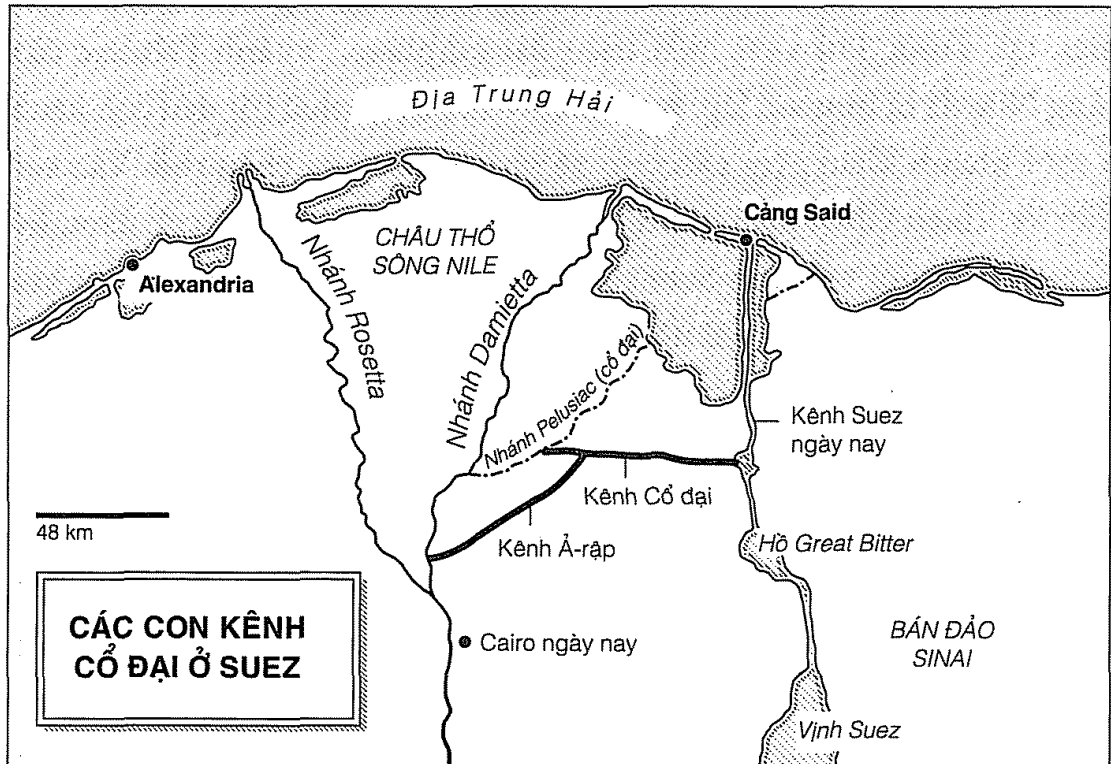
từ Ethiopia nhằm chống lại kẻ thù là đế quốc Seleucid của Hy Lạp thời kỳ hậu Alexander.³⁴ Với suy nghĩ này, Ptolemy II đã nỗ lực, với rất ít thành công, để mở lại con kênh cũ thời Darius, vốn đã bị bùn vùi lấp.

Do vị trí chiến lược của Ai Cập giữa Địa Trung Hải và Ấn Độ Dương, qua Biển Đỏ, con kênh này có thể là tuyến đường lý tưởng để vận chuyển voi của Ptolemy bằng tàu. Giấc mơ về con kênh xuyên biển qua Suez đưa các nhà lãnh đạo về tình cảnh như Necho năm 600 TCN. Nhiều khó khăn cản trở công trình này. Xây dựng một con kênh nước sâu dài 100-130 km là công trình vô cùng lớn, có thể gây áp lực cho những quốc gia thậm chí giàu có nhất, dù cổ đại hay hiện đại. Ghi chép của Herodotus cho thấy nỗ lực của Necho đã khiến hơn 120.000 dân công bị thiệt mạng. Tệ hơn, sông Nile được xác định là điểm cuối phía tây của con kênh. Khi sông Nile vào mùa lũ, nó trút mọi trầm tích vào kênh. Rồi khi nước sông Nile xuống thấp, dưới cả mực nước Biển Đỏ, khiến nước biển mặn tràn vào sông, đầu độc nguồn nước uống và tưới tiêu. Thêm nữa, còn có nỗi sợ hãi tồn tại đến tận bây giờ, đó là kẻ thù có thể sử dụng con kênh để bao vây Ai Cập - lý do khiến Necho không bao giờ hoàn thiện nó.

Nhưng cảm dỗ là quá mạnh, nên những người Ba Tư, Ptolemy, La Mã thời cổ đại, và các đế chế Hồi giáo đầu tiên kế tiếp nhau thử xây dựng kênh.³⁵ Trừ lần cuối cùng, còn tất cả những lần xây dựng trước đó về cơ bản đều theo cùng lộ trình, bắt nguồn từ nhánh sông ở cực đông (nhánh Pelusiac) của vùng châu thổ sông Nile qua lòng sông cạn, Wadi Tumilat, tới cực bắc hồ Great Bitter ngày nay, ở ngay phía bắc vịnh Suez hiện tại. Trước khi xuất hiện triều đại caliphate, nhánh Pelusiac của sông Nile đã bị bùn vùi lấp, buộc các kỹ sư Ả-rập phải bắt đầu con kênh ở một nhánh khác nằm gần hơn về phía nam vùng châu thổ. Vào các thời kỳ Thiên Chúa giáo thịnh hành, qua một kênh hẹp ở cực nam, hồ Great Bitter nối với vịnh Suez rồi từ đó ra Biển Đỏ. Những nỗ lực sau đó nhằm nối sông Nile với hồ Great Bitter chủ yếu là nạo vét lòng sông và mở rộng phần còn lại của các con kênh trước đây đang bị đọng bùn.

Kênh nối hồ Great Bitter và vịnh Suez vừa nông vừa nhỏ; một cơn gió đông to kết hợp với mực nước thấp thường khiến tàu thuyền mắc cạn. (Hoàn cảnh như vậy có thể dễ dàng tạo nên câu chuyện vượt biển thần bí của Moses và những người đi theo ông. Ngay sau đó nước có thể đã nuốt chửng những người Ai Cập đang theo đuổi mục tiêu. Con kênh nối hồ Great Bitter và vịnh Suez này cuối cùng đóng lại vĩnh viễn vào khoảng năm 1000, có thể do một trận động đất.)

Dù rõ ràng rằng mỗi con kênh của Ba Tư hay Abbasid đã vận hành hơn một thế kỷ, nhưng không rõ có con kênh nào khác hoạt động hay không, hoặc nếu có thì trong bao lâu. Và thậm chí một con kênh có vận hành thì cũng chỉ làm nhiệm vụ là đặt các thủy thủ vào vô vàn khó khăn trên hành trình Biển Đỏ, nơi những cơn gió ngược mạnh ở nửa phía bắc ngăn trở các hành trình hướng về phía bắc. Hơn nữa, các con tàu dù lên đường ở hướng nào cũng phải đối mặt với những bãi cạn chết người. Nếu gió và đá ngầm chưa đủ để nản lòng, thì đã có thêm những tên cướp biển quấy phá trên toàn bộ hành trình, đặc biệt ở khu vực phía trên.



Giờ chúng ta có thể quay lại câu chuyện về những con voi của Ptolemy. Thuộc hạ của ông đưa lũ voi từ quê hương chúng ở vùng đất trung tâm Phi châu nhằm hướng đông tới Ethiopia, tại đây voi được đưa lên thuyền và chở tới cảng Berenice của Ai Cập, khoảng hai phần ba đường là hướng lên phía bắc Biển Đỏ. Tiếp đó họ đưa đoàn voi qua sa mạc hướng tới điểm bắt đầu phần sông Nile nơi tàu thuyền qua lại được, nằm ở Coptos hoặc Caenopolis, và từ đó tiếp tục đi thuyền khoảng 500 km về phía bắc tới Alexandria.

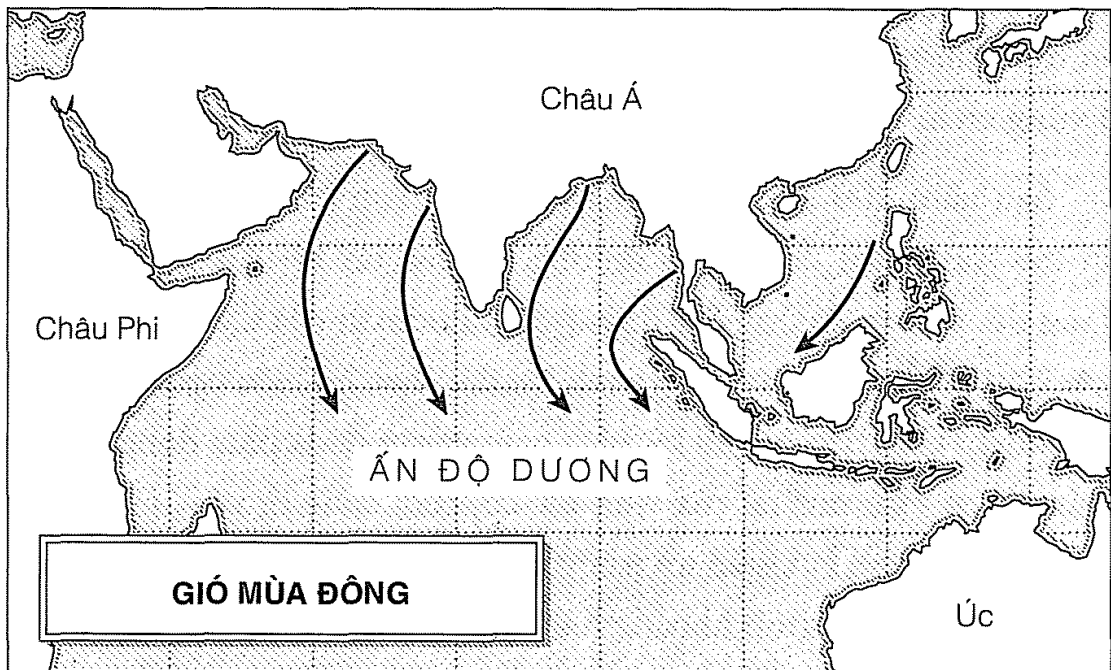
Duy nhất trong số các con sông lớn trên thế giới, sông Nile chảy về phía bắc, với những cơn gió hướng bắc thổi quanh năm. Hai điều kiện này giúp tàu thuyền xuôi dòng về phía bắc và giương buồm ngược dòng về phương nam. Hành trình qua lại giữa sông Nile, sa mạc, và Biển Đỏ với Ấn Độ Dương có thể vẫn là một trong “những con đường huyết mạch huy hoàng” của thương mại cho tới khi động cơ hơi nước ra đời, không chỉ giải phóng thủy thủ khỏi các thất thường của gió mà còn định hướng việc xây dựng con kênh hiện đại, theo đó tránh toàn bộ vùng châu thổ ngập bùn của sông Nile.

Sau năm 200 TCN, các nhà buôn Hy Lạp của triều đại Ptolemy dần mở rộng hoạt động giao thương về phía tây tới Ấn Độ. Một thế kỷ sau đó, thuyền trưởng đầy tham vọng, Eudoxus của Cyzicus, đi thẳng từ Ai Cập tới Ấn Độ qua hành trình dài dọc theo bờ biển ngoài khơi Bab el Mandeb. Đầu tiên ông đi sát phía nam và sau đó là phía đông bờ biển Ả-rập tới eo Hormuz tại cửa vịnh Ba Tư, cuối cùng đi về vùng bờ biển ngày nay là Iran và Pakistan tới trung tâm thương mại nam Ấn Độ - tổng chiều dài của hành trình khoảng 8.000 km. Chiến công này dẫn đường cho “khám phá” trọng yếu về gió mùa Ấn Độ Dương.

Ấn Độ Dương không lồ hoạt động như một nơi tích nhiệt, nhiệt độ gần như không thay đổi khi cả vùng đất rộng lớn của châu Á nóng lên vào mùa hè và hạ nhiệt vào mùa đông. Do nóng làm giảm áp còn lạnh làm tăng áp, nên gió ở một khu vực nhất định có xu hướng thổi từ nơi có áp suất cao (lạnh) tới

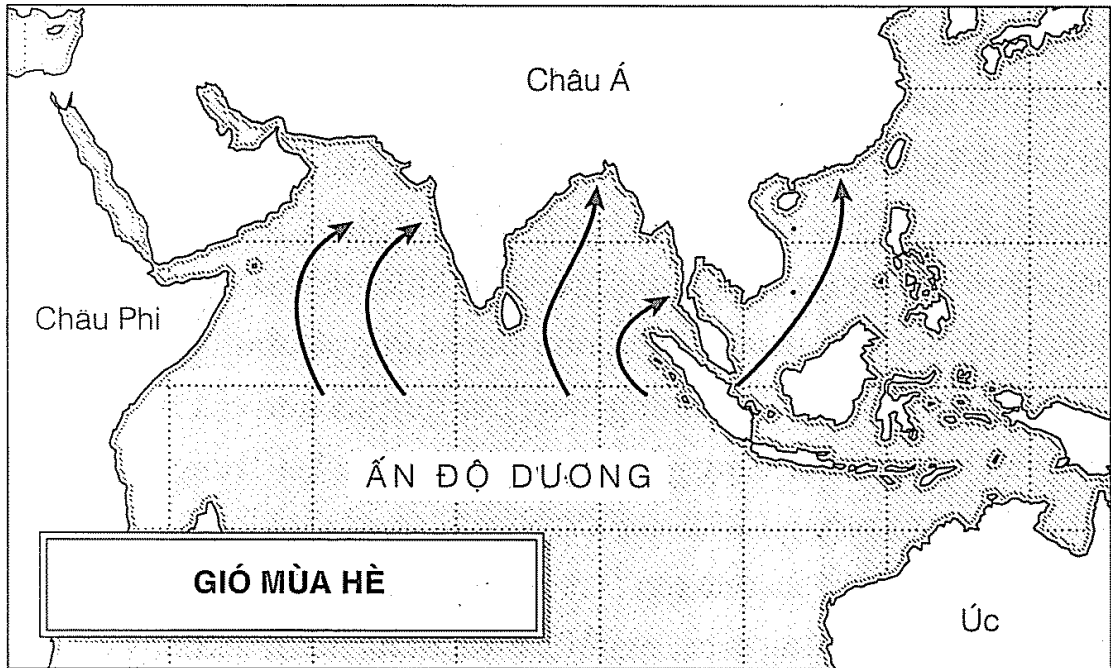
nơi có áp suất thấp (nóng) - tức là giống như hướng gió từ phía nam vào mùa hè (gió mùa tây nam) và từ phía bắc vào mùa đông (gió mùa đông bắc).

Thuyền trưởng người Hy Lạp ở Ai Cập, Hippalus (người có thể là một hoa tiêu của Eudoxus), đã thắng yên cương cho những cơn gió mùa này, giúp các nhà buôn Hy Lạp vượt biển Ả-rập từ Bab el Mandeb tới Ấn Độ trong vài tuần. Từ đó giúp hình thành những trung tâm rộng lớn, đa sắc tộc như các cảng Socotra và Malabar - những cộng đồng đa ngôn ngữ, pha trộn các khu kiều dân thương mại của nhiều quốc gia và sắc tộc, điều tiết hàng hóa, tạo nên của cải, và thỏa mãn những nhu cầu bất tận của người phương Tây (nghĩa là, người La Mã) bằng những mặt hàng xa xỉ của phương Đông như lụa, bông, gia vị, đá quý, và động vật hiếm.



Octavian lên ngôi đã chuẩn bị nền tảng cho hai thế kỷ phát triển của [Pax Romana](#)

Hòa bình La Mã, thời kỳ hòa bình dưới thời đế chế La Mã. , một môi trường ổn định mà ở đó thương mại đường dài cổ đại thăng hoa. Chẳng bao lâu sau, các đại sứ Ấn Độ xuất hiện ở thành Rome mang theo những món quà kỳ thú. Những thứ xa xỉ mới mẻ - tơ lụa Ấn Độ và động vật hoang dã Ấn Độ nhờ những cơn gió mậu dịch mang lại - đã mời gọi sự giàu có cho đế chế này. Khỉ, hổ, vẹt mào, tê giác không phải hiếm gặp ở kinh đô; lũ vẹt biết nói tiếng Latin xuất hiện trong mọi chương trình giải trí; người La Mã chuộng ngà voi của cả Ấn Độ lẫn châu Phi dùng để trang trí đồ đạc, vũ khí, xe ngựa, đồ trang sức, và các dụng cụ âm: nhạc. Người ta đồn rằng triết gia phái khắc kỷ kiêm nhà soạn kịch Seneca có 500 cái bàn ba chân với chân bàn làm bằng ngà voi - không hề có ý châm biếm ở đây, khi ông là người công khai chỉ trích thói phóng phí của đế chế này.



Không phải mọi hàng hóa nhập khẩu đều là đồ xa xỉ. Các con tàu chuyên đi khơi xa thường cần có đồ dần, gọi là “hàng hóa dần tàu” như rượu, gỗ xẻ, thậm chí là các vò nước được giao dịch với số lượng lớn. Đồ đầy khoang nhiều con tàu Hy Lạp là số lượng lớn hồ tiêu làm gia tăng hương vị cho phong cách nấu nướng Địa Trung Hải của cả người giàu lẫn người nghèo tại La Mã, vốn cũng đã thơm ngon và chủ yếu gồm lúa mì với lúa mạch. Gia vị này được ưa chuộng tới mức khi Vua Alaric của Goth chiếm cứ thành Rome để đòi tiền chuộc vào năm 408, ông ta đã yêu cầu 1.400 kg tiêu đen.

Western Ghats là một rặng núi thấp, cao dần lên từ tây nam bờ biển Malabar của Ấn Độ và hấp thụ hơi ẩm từ gió mùa hè. Tổng lượng mưa dồi dào tạo ra khí hậu nhiệt đới tốt tươi, lý tưởng để trồng *Piper nigrum* - tiêu đen, và *Piper longum* - tiêu dài, loại tiêu mạnh hơn nên giá đắt hơn.

Hồ tiêu Malabar cuối cùng cũng tìm thấy con đường tới những *horrea* - kho hàng - khổng lồ ở Ostia, ở Puteoli, và tất nhiên là ở cả thành Rome. Mặc dù hình ảnh đương thời của kinh thành này bị lu mờ do những tàn tích của Đấu trường và Quảng trường La Mã, nhưng cuộc sống thương nghiệp của thành Rome cổ đại tập trung tại những con phố chật kín nhà cửa, cửa hàng và *horrea*. Có lẽ không gì quan trọng hơn là *horrea piperataria*, kho hàng gia vị, nằm ngay phía ngoài Via Sacra, đường phố chính của kinh đô, ngày nay chạy qua khu vực Quảng trường. Đặc thù của thế giới tiền hiện đại là giao dịch một mặt hàng nhất định được tập trung tại một khu vực. Từ *horrea*, hồ tiêu được phân bổ tới các cửa hàng bán lẻ nhỏ hơn trong “phố gia vị” ở khu vực Via Sacra láng giềng, tại đây nó được bán trong các túi nhỏ cho những gia đình giàu có và tầng lớp trung lưu. (Ngược lại, những hàng hóa quý giá hơn của Ấn Độ - như ngọc trai, ngà, đồ đặc bằng gỗ cứng loại tốt, và tơ lụa Trung Hoa - được bán tại Quảng trường.) Một cuốn sách nấu ăn từ thời kỳ này còn sót lại, có vẻ do một người La Mã tên là Apicius viết, đã sử dụng hồ tiêu ở 349 trong tổng số 468 công thức; người La Mã dùng hồ tiêu không chỉ trong món ăn chính, mà còn trong đồ ngọt, rượu, và thuốc.

Ngày nay việc đầu tư ngân hàng mang nhiều tham vọng thành công và bành trướng thế nào, thì trước đây thương mại hồ tiêu cũng như vậy với người La Mã - đó là con đường ngắn nhất để trở nên rất giàu có. Ở chế độ thời kỳ đầu

này, một người hám lợi thường được mô tả là “kẻ đầu tiên lấy hồ tiêu mới mua từ trên lưng lạc đà xuống.”³⁷ Nhà thơ Persius viết:

“Những nhà buôn hám lời nhờ lợi lộc dẫn lối, chạy
Tới những người Ấn khô nẻ, và Mặt trời đang lên;
Từ đó họ mang đi Hồ tiêu nóng, và Dược liệu đắt đỏ,
Nhấn của Bart đổi lấy Gia vị, mặt hàng Ý của họ.”³⁸

Pliny viết: “Hãy tư duy rằng vị cay là đặc tính thú vị duy nhất và chúng ta bằng mọi cách đi tới Ấn Độ để có được nó! Cả tiêu và gừng mọc tự nhiên trên những vùng đất của chúng, nhưng lại được mua theo trọng lượng giống như vàng và bạc.”³⁹ Lên án tinh thần của Pliny, cũng như của Seneca hay những người chỉ trích khác đối với sự suy tàn của La Mã, là tấm gương phản chiếu quan điểm chung ngày nay: rằng giao thương Đông-Tây đóng góp vào sự sụp đổ của đế chế La Mã bằng cách rút cạn kiệt vàng bạc nơi đây để trả cho những thứ xa xỉ nhất thời. Hoàng đế La Mã tai tiếng nhất, Nero, hẳn nhiên có góp phần cho phiên bản nhập siêu thời cổ đại này; theo Pliny, “Nguồn tin cậy cho biết lượng dầu thơm Ả-rập làm ra trong một năm không bằng lượng Hoàng đế Nero đốt trong một ngày vào lễ tang người vợ Poppaea của mình.”⁴⁰ Nhà sử học người Anh E. H. Warmington dành hẳn một chương trong tập thiên sử thi giao thương Ấn Độ-La Mã của mình để viết về “sự cân bằng nghịch” này:⁴¹

“Không chỉ nước Ý tiêu dùng nhiều hơn những gì họ làm ra, không chỉ một thành Rome hay một quận Latium sản xuất kém cỏi... mà chính cả đế chế thường xuyên không thể cung cấp sản phẩm của mình đủ đáp ứng các khu vực bên ngoài nói chung và tới các nước phương Đông nói riêng nhằm cân bằng lượng lớn hàng hóa nhập từ các quốc gia đó, và kết quả là kim loại quý chảy ra khỏi đế chế dưới dạng tiền đồng mà không có chiều ngược lại tương xứng.”⁴²

Tuy nhiên lối nghĩ thông thường cho rằng thành Rome khánh kiệt vì mua hồ tiêu và tơ lụa có thể không chính xác. Tự nhiên ban cho nơi đây nguồn kim loại thường và kim loại quý dồi dào, và người La Mã cũng xuất khẩu khá nhiều những hàng hóa công kênh. San hô đỏ của Địa Trung Hải và thủy tinh tốt nhất thế giới (cũng được ưa chuộng ở Trung Hoa) được xuất sang Ấn Độ. Chì từ Tây Ban Nha và đồng từ Cyprus (Síp) đổ kín các khoang dần của nhiều con tàu Hy Lạp. Thiếc vùng Cornwall đi thẳng từ Anh sang Alexandria sẵn sàng cho hành trình tiếp theo, các con tàu Ý lên đường tới Ai Cập và Ấn Độ oằn mình chở đầy rượu vang hảo hạng. Cũng như khí hậu và thiên nhiên đã cho Trung Hoa và Ấn Độ ưu thế về nông sản giá trị cao như tơ lụa và tiêu, công nghệ kỹ thuật xây dựng tiên tiến cũng mang lại ưu thế lớn về khai thác mỏ cho thành Rome. Hơn nữa, Trung Hoa và Ấn Độ thực sự ưa thích bạc hơn vàng. Trong khi bạc chảy về phương Đông, số lượng đáng kể vàng từ Ấn Độ lại đi về phương Tây. Ví dụ, chúng ta biết rằng vào cuối thế kỷ 17, 1 ounce vàng ở Trung Hoa mua được chỉ 5 hay 6 ounce bạc, trong khi ở Tây Ban Nha có thể mua được 12 ounce.⁴³ (Marco Polo ghi lại rằng ở Burma trong suốt cuối thế kỷ 13, 1 lượng vàng chỉ mua được 5 lượng bạc.⁴⁴) Chênh lệch tỉ lệ trao đổi vàng và bạc giữa Đông và Tây đã tồn tại ít nhất từ thời Seneca; vì vậy thật điên rồ khi một nhà buôn La Mã mua hàng hóa Trung Hoa bằng bất cứ đồng tiền nào khác mà không phải là bạc. Theo ngôn ngữ của hai sử gia kinh tế Dennis Plyn và Arturo Giráldex, “Không có sự mất cân bằng của cán cân thương mại - giữa Đông-Tây, Bắc-Nam, Âu-Á, hay nơi nào khác - bởi dòng chảy của nguồn lực tiền tệ đã bù đắp tất cả. Ở đó chỉ còn là thương mại.”⁴⁵

Đế chế Tây La Mã sụp đổ đã làm chậm lại quá trình mở rộng thương mại thế giới ra ngoài cái nôi Ấn Độ Dương. Nhưng không làm nó chấm dứt. Một tôn giáo độc thần mới mạnh mẽ - Hồi giáo - xuất hiện và thúc đẩy quá trình mở rộng mới của thương mại xuyên Ấn Độ Dương, qua những đồng bằng rộng lớn của châu Á, và tới những điểm tận cùng của lục địa Á-Âu rộng lớn. Thương mại dọc trục Trung Hoa-La Mã nối những khoảng cách vĩ đại, nhưng vẫn còn trong tình trạng hội nhập hạn chế: giữa điểm xuất phát và đích đến, hàng hóa qua tay các nhà buôn thuộc nhiều tầng lớp, tôn giáo, văn hóa, và quan trọng nhất, truyền thống pháp lý.

Nhà tiên tri xuất hiện quét sạch mô hình rời rạc và nhiều nhánh của thương mại trong thế giới cổ đại. Trong vài thế kỷ sau cái chết của Muhammad, một văn hóa, một tôn giáo, và một luật lệ đã hợp nhất thương mại của ba lục địa thuộc Cựu Thế giới trong gần nghìn năm trước khi xuất hiện những con tàu đầu tiên của người châu Âu tại phương Đông.

2.

NHỮNG EO BIỂN CỦA THƯƠNG MẠI

Và để chống lại những người này, những kẻ thù lớn nhất của chúng ta, vốn thiếu tính tổ chức và bị chính vận may của họ bội phản, hãy để chúng ta bước vào cuộc chiến với những trái tim mang cơn thịnh nộ; hãy để chúng ta tin rằng khi đối phó với kẻ thù thì việc giành quyền xoa dịu tâm hồn giận dữ bằng sự trả thù quân xâm lược là công bằng và chính thống, và cũng như vậy, theo ngôn ngữ, chúng ta có được những niềm vui thích nhất chính là ở sự trả thù quân địch.

- Gylippus, chỉ huy người Sparta, trước khi lực lượng hải quân Athens bại trận tại cảng Syracusé¹

Hễ ai không chế được Malacca là coi như đã đặt được tay lên yết hầu của Venice.

- Tomé Pires²

Hiếm có câu chuyện cổ nào lại khuấy động tâm hồn hiện đại như sự kiện xảy ra vào thời kỳ Chiến tranh Peloponnese, khi quân Athens bị tiêu diệt trong cuộc viễn chinh tới Sicily. Về phía đông cảng Syracuse của người Sicily, trên những đồng bằng vùng thượng và bến tàu vùng hạ, đội quân do người Sparta dẫn đầu từ những tiền đồn xa xôi thuộc về nền văn minh Hy Lạp đã lần lượt bắn hạ từng người lính Athens, từng con tàu Athens.

Thucydides, một quan sát viên tỉ mỉ vốn không quen khoa trương đã chẳng ngần ngại thốt lên, “Đây là... trận đánh vĩ đại nhất chúng ta từng biết trong lịch sử Hy Lạp - là chiến thắng rực rỡ nhất của người thắng cuộc, là thất bại nặng nề nhất của kẻ thua cuộc.”³

Nhưng Chiến tranh Peloponnese thì quan hệ gì tới lịch sử thương mại? Thực ra là liên quan rất lớn, bởi lý do khiến Athens muốn nắm quyền kiểm soát hoàn toàn lại xuất phát trực tiếp từ việc buôn bán thứ hàng hóa cơ bản nhất - lương thực - ở khu vực đặc thù của cái nôi văn minh Tây phương thuộc về Hy Lạp. Hơn nữa, chính những nền tảng văn hóa và thể chế của văn minh Tây phương đã ra đời tại Hy Lạp cổ đại, cũng như ám ảnh của phương Tây hiện đại đối với việc kiểm soát những tuyến đường biển trọng yếu và những điểm chốt hàng hải chiến lược bắt nguồn từ cấu tạo địa hình và nông nghiệp đặc thù của Hy Lạp, khiến nơi đây phụ thuộc vào lương thực nhập khẩu. Sức mạnh khiến Anh và Mỹ lần lượt kiểm soát các tuyến vận chuyển của thế giới trong thế kỷ 19 và 20 xuất phát từ nhu cầu của Hy Lạp cần nguồn cung thực phẩm từ lúa mì và lúa mạch nhập khẩu.⁴

Câu hỏi vì sao một Athens kiêu hãnh lại để nhu cầu vượt quá khả năng cũng như nguồn lực của mình, và chịu thất bại tại vùng bờ biển Sicily xa xôi, đã khuấy động giới sử gia phương Tây kể từ khi Thucydides, vị tướng bị trục xuất người Athens, viết cuốn sử ký nổi tiếng đầu tiên của mình. Không phải tình cờ mà mối quan tâm ngày nay đối với cuộc xung đột cổ đại này lại trở nên mạnh mẽ, khi các siêu cường hùng mạnh nhất trong lịch sử bị sa lầy nhiều hơn vào cuộc chiến tại Trung Đông. Chẳng khó khi liên hệ những người ủng hộ chính sách đối ngoại quốc gia ngày nay với những nhân vật chính của Athens: kiêu căng, tài giỏi, và xảo trá kiểu điều hâu như Alcibiades, hay cẩn trọng và trung thành kiểu bò câu như Nicias, đã bị người Syracuse bắt giữ và hành quyết.

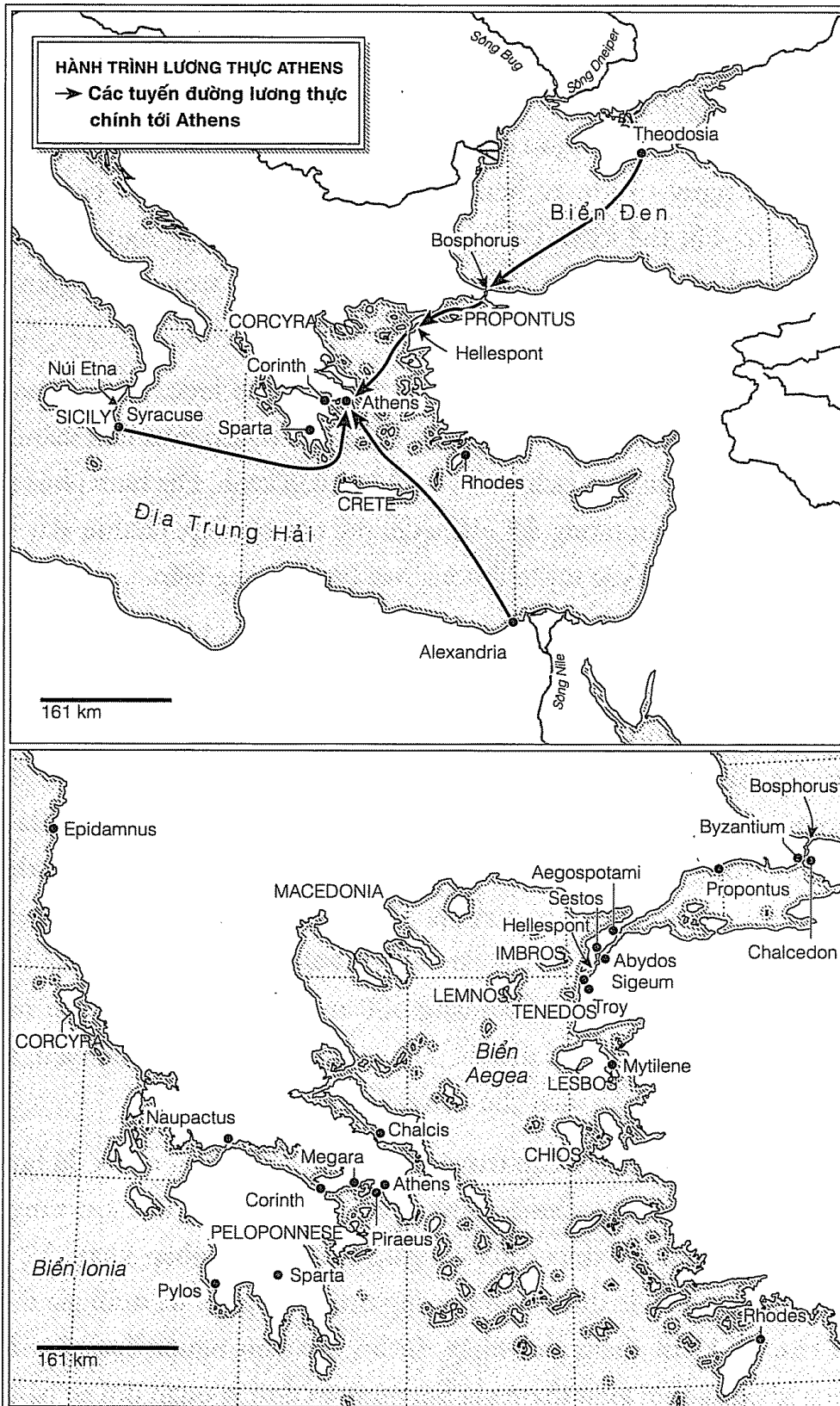
Nhưng điều tiên quyết nào đã khiến Athens muốn trở thành đế chế? Hy Lạp cổ đại bao gồm trên dưới cả trăm thành phố tự trị nhỏ

và độc lập dần theo thế liên minh, đa dạng và thay đổi liên tục, gần như không ngừng chiến tranh với nhau. “Hy Lạp” là một khái niệm mang tính văn hóa và ngôn ngữ, không phải một quốc gia. Chỉ những mối hiểm nguy to lớn từ bên ngoài, như cuộc xâm lược của người Ba Tư vào đầu thế kỷ 5 TCN, mới có thể đưa những người anh em bướng bỉnh này vào một thể thống nhất, dù chỉ trong thời gian rất ngắn ngủi.

Quan sát bản đồ khu vực Aegea một cách sơ lược, có thể mừng rỡ ra địa hình này. Bờ biển Hy Lạp dài ngoằn ngoèo, như tấm thảm dệt với vô vàn đảo, bán đảo, lạch, vịnh, và những con kênh. Địa hình phức tạp, cùng với cảnh quan tương đối nhiều đồi núi của Hy Lạp, đã thúc đẩy việc hình thành hầu hết các tuyến thương mại bằng đường biển.

Cùng với địa lý, yếu tố đóng vai trò chính yếu khác trong thương mại Hy Lạp là hầu hết các thành phố ở đó đều gặp tình trạng đất đai cằn cỗi và sinh sống khó khăn do nạn đói. Những nền văn minh đầu tiên của loài người xuất phát từ vùng đất giữa sông Tigris và sông Euphrates, cũng như vùng đất dọc theo đôi bờ sông Nile trù phú, là hai khu vực tròng trọt tốt nhất thế giới. Hy Lạp nhiều núi, nhưng lại thiếu những thung lũng được phù sa bồi đắp màu mỡ không như của hai xã hội lâu năm hơn kia, và có mỗi lớp đất đá vôi mỏng được tưới tắm bằng lượng mưa trung bình chỉ khoảng 400 millimét/năm. Do các tiềm năng nông nghiệp hạn chế, nên dân cư nơi này tập trung ở vùng bờ biển, tiến hành đánh bắt cá, sản xuất thủ công, và thương mại.

Một trang trại Hy Lạp truyền thống có thể không trồng đủ lương thực cho nhu cầu của chính mình, nhưng lại làm ra đủ rượu vang và dầu ô liu để đổi lấy thừa mứa lúa mì và lúa mạch nhập khẩu. Vì thế nông dân Hy Lạp lệ thuộc vào thương mại không chỉ để nuôi gia đình, mà còn để kiếm thêm thu nhập đủ bù đắp cho nguồn lực cần thiết trong khoảng thời gian tham gia hội đồng và đơn vị quân đội cơ bản tại địa phương, bộ binh trang bị vũ khí nặng.⁵



Cùng thời gian, một số thành phố tự trị tại Hy Lạp lần đầu tiên hình thành chế độ dân chủ vào thời kỳ đầu thiên niên kỷ 1 TCN, họ cũng bắt đầu sử dụng quá mức nguồn cung lương thực. Thậm chí ở

Hy Lạp, đất đai Attica - vùng lãnh thổ do Athens cai quản - đặc biệt nghèo nàn. Theo Thucydides, đất đai cằn cỗi khiến Athens không hấp dẫn những đội quân xâm lược, vì thế tạo ra môi trường chính trị ổn định cho nơi đây. “Tình trạng ổn định của những mảnh đất cằn” này, theo ông, đã thu hút sự giàu có, sức mạnh, và trí tuệ từ những thành phố tự trị giàu hơn, mạnh hơn, nhưng cũng ương ngạnh.⁶

Nguồn cung lúa mạch của Hy Lạp có thể đủ đáp ứng cho nhu cầu sinh sống ít nhất là thời kỳ đầu, nhưng theo thời gian, khẩu vị ngày càng giàu sang và tinh túy của Hy Lạp đòi hỏi phải có lúa mì. Trồng lúa mì yêu cầu tưới nước đúng lúc để mọc mầm, đặc biệt khó đáp ứng trong điều kiện khí hậu có lượng mưa ít và không ổn định. Cùng với nhân vật anh hùng dân gian của Anh thời trung cổ John Barleycorn, loại bánh mang tính nghi lễ cúng tế của cả Hy Lạp và thành Rome là bánh làm từ lúa mạch, dễ trồng hơn nhiều trong điều kiện khí hậu khô và đất cằn. Trước khi thương mại lương thực diễn ra mạnh mẽ vào thế kỷ 6 TCN, người ta chỉ ăn bánh mì vào những ngày lễ của Hy Lạp.⁷

Những người nội trợ Hy Lạp khó tính có được bột mì từ đâu? Trước thế kỷ 6 TCN, chủ yếu là từ Ai Cập, vựa thóc của Địa Trung Hải. Herodotus ghi lại rằng, pharaoh Amasis⁸ đã trao thành phố Naucratis nằm bên nhánh Canopic của châu thổ sông Nile cho Hy Lạp để làm đô thị thương mại cho các nhà buôn từ nhiều thành phố Hy Lạp.⁹

Hy Lạp cũng thuộc địa hóa Sicily nhằm tận dụng đất đai màu mỡ từ nham thạch quanh núi lửa Etna trên bờ biển phía đông. Điểm cực nam của Syracuse chính là do thực dân người Corinth, đối thủ mạnh mẽ từ Athens ở ngay phía tây nam của Syracuse, đặt nền móng vào cuối thế kỷ 8 TCN. Nhưng có thể nói, Hy Lạp được lợi chính là ở vùng nội địa rộng lớn và màu mỡ trên bờ bắc biển Đen. Cũng vào khoảng thời gian những người nông dân Corinth lập nên Syracuse, các thành bang Aegea bắt đầu đưa số lượng lớn những thực dân tới vùng thung lũng cực kỳ màu mỡ ở các con sông Bug và Dnieper, nay

thuộc phía nam Ukraine (từ đây trở đi sẽ được gọi là “Pontus”, thay cho Greek Pontus Euxine - biển Đen ngày nay).

Khi các công dân Hy Lạp bắt đầu thu được lương thực từ những vùng thuộc địa ở Pontus và Sicily, địa hình đơn giản nơi đây đã thúc đẩy một nhóm thành bang - gồm Athens và những đồng minh trên các đảo Aegea - đưa tàu đi theo hướng tây bắc tới Pontus để tìm thêm nguồn cung lương thực. Nó cũng khiến nhóm thứ hai - gồm Sparta, Corinth, và Megara (nằm trên đường giữa Athens và Corinth) cùng các đồng minh - nhắm về phía tây tới Sicily. Các con tàu của Corinth và Megara có thể tới Sicily bằng cách đi thẳng từ phía tây ra khỏi vịnh Corinth, hoặc theo hành trình dài hơn bằng cách đi về phía nam quanh Peloponnese. Cả hai lộ trình trên đều qua các cung đường thủy hẹp, và vì thế dễ bị các thành bang đối thủ hoặc cướp biển tấn công. Ví dụ, tàu từ Corinth và Megara khi tới vịnh Corinth và trên đường về đều dễ bị chặn ở lối vào phía tây, nơi bề rộng chỉ khoảng 1,6 km. Hành trình phía nam tới Sicily cũng dễ gặp các thành bang kẻ thù và cướp biển do phải đi qua eo biển rải rác các đảo nằm giữa phía nam vùng đất Hy Lạp rộng lớn - Peloponnese, bao gồm cả Sparta - và đảo của Crete.

Nguồn cung lương thực của người Athens và các đồng minh Aegea thậm chí cũng dễ bị đe dọa. Hành trình tới vựa lúa của họ ở Pontus không chỉ phải len qua một mà là hai hành lang nhỏ hẹp giữa biển Aegea và biển Đen: Dardanelles (Hellespont - “cây cầu của người Hy Lạp”) và Bosphorus thậm chí còn hẹp hơn nằm ngay phía bắc. Hơn nữa, giao thông đường biển tới và về từ Piraeus, thành phố cảng của Athens, phải sử dụng tuyến đường qua những eo biển nằm giữa các đảo hình thành nên lối ra vịnh Saronic. Vào thời kỳ giữa thế kỷ 7 TCN, nguồn cung thực phẩm cho một Athens tăng trưởng nhanh từ vùng thung lũng màu mỡ của Attica chiếm tỉ trọng nhỏ hơn bao giờ hết. Thành bang này tự thấy mình ngày càng phụ thuộc vào lúa gạo nhập khẩu có được do trao đổi hàng thủ công tinh xảo và nông sản thương mại - gồm, nguyên liệu dệt, dầu ô liu, và rượu vang.

Vì thế, sự sống còn của Athens lệ thuộc vào một trong những tuyến đường cung ứng mong manh nhất hành tinh. Tệ hơn, bão tố và mây bao phủ đã “đóng cửa” đại dương phần lớn thời gian trong năm, co hẹp mùa ra khơi chỉ còn từ đầu tháng Năm tới cuối tháng Chín - bốn tháng rưỡi.¹⁰ (Trước khi phát minh ra la bàn, bầu trời đầy mây là cản trở lớn đối với hành trình ra khơi, đặc biệt vào ban đêm.)

Khi dân số Hy Lạp ngày càng đông, cạnh tranh về nguồn cung lương thực trước tình trạng khan hiếm gia tăng cùng với điều kiện địa chính trị khó khăn đã tập hợp và phân chia các thành bang thành hai nhóm đối lập: một do Athens lãnh đạo, một do Sparta lãnh đạo. Hai liên minh này kèn cựa liên miên, và kết quả xung đột là Chiến tranh Peloponnese thảm khốc.

Ngay từ năm 700 TCN, “Cuộc chơi Vĩ đại” của Hy Lạp, cuộc chiến giành quyền kiểm soát Hellespont và lương thực biển Đen đã được chuẩn bị kỹ lưỡng. Khoảng năm 660 TCN, Megara - láng giềng và đối thủ chính của Athens, đồng minh của Sparta - đã thiết lập Byzantium và Chalcedon làm các điểm phòng vệ cho Bosphorus. Không lâu sau, thành bang Mytilene thuộc Tây Aegea đã chiếm đóng Sigeuma, án ngữ Hellespont, chỉ cách tàn tích Troy của Homer vài cây số.

Athens phản công bằng cách giành lại Sigeum từ Mytilene vào khoảng năm 600 TCN. Năm 535 TCN, bạo chúa Peisistratus của Athens bắt đầu trên diện rộng một chương trình thuộc địa hóa quanh biển Đen, củng cố các eo biển (cùng với các dự án phát triển khác trong 33 năm trị vì của ông ta, bao gồm hệ thống nước đô thị và thư viện công đầu tiên ở Athens).

Peisistratus cũng thắt chặt an ninh ba hòn đảo phía nam Sigeum nhằm tiếp cận Hellespont từ phía tây nam: Tenedos, Imbros, và Lemnos. Năm 506 TCN, Athens chiếm được vùng bờ biển phía tây màu mỡ của đảo Euboea nằm về phía tây Aegea từ thành bang Chalcis; sự thu tóm này đã mang lại ảnh hưởng kép: tăng cường nguồn cung lương thực, và hoàn thiện “đường cao tốc hàng hải” giúp

tàu thuyền tự do di chuyển giữa Piraeus và Hellespont. Cũng đôi lần, sự xâm nhập của người Ba Tư vào cuối thế kỷ 6 và đầu thế kỷ 5 TCN đã làm gián đoạn tạm thời thương mại trên biển Đen. Nhưng Athens chưa bao giờ từ bỏ mối quan tâm của nó, nên cuối cùng đã đập tan sức mạnh của Hoàng đế Ba Tư Xerxes từ Sestos, nằm trong Hellespont, hai năm sau khi đánh bại hải quân của vị vua này tại Salamis (một đảo phía tây nam Athens) vào năm 480 TCN.

Vừa thoát khỏi cuộc tấn công của Ba Tư, Athens đã phải sơ tán trong suốt cuộc chiến Salamis. Được cảnh báo từ cơn hoạn nạn này, người Athens đã dựng nên “trường thành” gồm hai thành lũy song song cách nhau độ trăm mét, dài khoảng 6,5 km chạy từ nam thành phố tới cảng Piraeus, giúp Athens sống sót trong cuộc bao vây vô thời hạn trên đất liền nhờ được tiếp tế từ tàu nước ngoài neo tại các vũng tàu.

Không may, cuối cùng thì “trường thành” chỉ chuyển dịch điểm yếu của Athens từ trên cạn xuống dưới nước. Năm 476 TCN, Sparta bất ngờ tấn công vào huyết mạch của Athens ở Hellespont và Bosphorus, vị chỉ huy Pausanias của Sparta lần lượt chiếm được cả Sestos và Byzantium. Gần như ngay lập tức, Athens đã đánh đuổi quân Sparta ra khỏi các thành phố này.

Trước năm 450 TCN, nhằm đảm bảo an toàn cho các tuyến thương mại, lực lượng mở rộng, hùng hậu của hải quân Athens bắt đầu tuần tiễu biển Đen với cường độ gần như liên tục, một hành động chưa từng có trong thế giới của quân đội và hải quân đương thời dạng dân-lính bán chuyên nghiệp. Chính Pericles đã dẫn đầu một đội tàu chiến nhằm phô diễn sức mạnh trên vùng biển của mình.

Trong suốt những năm hòa bình, các nhà buôn Athens đã vận chuyển hàng triệu gia lương thực qua Hellespont. Vào những thời kỳ đói kém, số lượng lương thực vận chuyển đến Athens tăng lên mức ba triệu gia mỗi năm. Phần lớn lương thực biển Đen này được đưa lên tàu ở Theodosia, nằm ở phía đông nơi giao nhau của hai con sông Bug và Dnieper.

Vùng bờ biển và nội địa của biển Đen cũng cung cấp cho Hy Lạp gia súc, len, cá, và gỗ. Đổi lại, dân cư địa phương vốn giản dị cũng đánh giá hàng hóa sản xuất tại Hy Lạp hơn hẳn đồ Ai Cập phổ thông và nhàm chán. Do các nhà buôn Hy Lạp thu được lợi nhuận từ hàng hóa Pontus cao hơn Ai Cập, nên thương mại dần dịch chuyển về phía bắc.

Với việc này, Athens nhận ra rằng chỉ có sức mạnh hải quân thôi thì chưa đủ. Bởi kẻ thù có thể dễ dàng phong tỏa những eo biển hẹp của Aegea, Hellespont, và Bosphorus, nên Athens đã thu tóm sự kiểm soát chính trị tại những điểm hẹp nhất dọc các tuyến này. Thêm nữa, chỉ đơn giản là chiếm được vài thành phố và cứ điểm phòng thủ là chưa đủ; các thành phố khác trong khu vực cũng lệ thuộc vào những tuyến đường biển và các điểm bị thất lại tương tự, tất cả đều cần góp sức người sức của cho công cuộc bảo vệ những nơi đó. Cách duy nhất để đạt được mục tiêu này là thông qua một nhóm liên kết, được chỉ đạo tập trung, gồm các thành bang có cùng tư duy mà sau này dần hợp nhất vào đế chế Athens.

Cách thức Athens đạt được kỳ tích này - bằng bề ngoài mềm mỏng nhưng bên trong cứng rắn - là hình ảnh quen thuộc mà đáng ngại với độc giả Mỹ hiện đại. Athens hỗ trợ những người bạn của mình ở biển Aegea và biển Đen bằng cách giúp họ chống lại cướp biển và các cuộc tấn công từ “người man di” địa phương - liệu mình đòi lại vùng đất đã bị thực dân Hy Lạp lấy mất. Đổi lại, Athens thu nạp đồ cống tế từ những thành phố liên minh này và cũng miễn thuế xuất khẩu lương thực đối với Piraeus. Ngược lại, quyền kiểm soát các tuyến đường biển ở Aegea giúp Athens trừng phạt kẻ thù của mình - Sparta, Corinth, và Megara. Ví dụ, vào thời kỳ đầu Chiến tranh Peloponnese, Athens thiết lập một cơ sở ở Naupactus nằm trên lối hẹp dẫn vào phía tây vịnh Corinth nhằm phong tỏa tàu thuyền tới Corinth và Megara.¹¹ Athens sử dụng đầy đủ những công cụ chính trị và quân sự này để kìm giữ các đồng minh còn do dự, chẳng hạn Rhodes (nằm ngay phía ngoài bờ biển phía tây nam Thổ Nhĩ Kỳ ngày

nay), các đảo Chios và Lesbos phía tây Aegea. Thậm chí Athens còn chi phối giá lương thực và duy trì dự trữ để sử dụng cho những lúc bị phong tỏa hay dịch bệnh; bất cứ nhà buôn nào, của Athens hay ngoại quốc, nếu bị bắt gặp vét hàng để đầu cơ thị trường hay tái xuất khẩu lương thực sẽ bị phạt tù chung thân.

Tương tự Thế chiến I, Chiến tranh Peloponnese khởi đầu vào năm 431 TCN bắt nguồn từ một mâu thuẫn khá nhỏ, trong trường hợp này là tranh giành giữa nhóm đầu sỏ chính trị và những người theo dân chủ ở thành bang Epidamnus nhỏ xíu (nay là Durres bên bờ biển Albania). Phe dân chủ kêu gọi trợ giúp từ Corcyra (Corfu ngày nay), vốn khai sinh ra Epidamnus và cũng nằm trong liên minh hải quân quyền lực với Athens. Sau khi bị Corcyra từ chối, phe dân chủ đã kêu gọi Corinth điều một hạm đội đến trợ giúp và được toại ý.

Người Corcyra, tức giận khi bị người Corinth can thiệp vào nơi từng là thuộc địa của mình, đã đánh bại hạm đội Corinth. Athens bắt đầu e ngại người Corinth có thể tham gia liên minh Sparta để đánh lại hạm đội lớn của Corcyra và làm thay đổi cán cân quyền lực chống lại mình. Điều này dẫn tới xung đột hải quân giữa Athens và Corinth, rồi nhanh chóng bùng nổ thành đại "xung đột toàn cầu" của thế giới Hy Lạp.

Lúc đầu, để chế Athens gặp thuận lợi, với chiến thắng tại Pylos ở phía tây nam Peloponnese và bắt giữ được số lượng lớn quân Sparta. Lúc này, người Sparta, vốn thường xuyên thiếu hụt nhân lực do phần lớn dân số bị ép làm nô lệ, có thể đã thiết lập nền hòa bình hào phóng với Athens nhằm lấy lại số binh lính bị bắt giữ. Thay vì thế, người Athens đã khiến chiến tranh bị kéo dài.

Năm 415 TCN, Alcibiades một người trẻ nóng cuồng theo chủ nghĩa bành trướng, và Nicias một chiến binh già kỳ cựu và cẩn trọng, tranh cãi về việc xâm lược Sicily. Alcibiades đưa ra các lợi ích từ lương thực nơi đây đối với Athens; Nicias tranh luận rằng chính sự hào hiệp của đối phương là lý do để nói *không* với ý định xâm lược;

“Lợi thế lớn nhất họ hơn chúng ta... sự thật là họ sản xuất lương thực cho chính mình và không phải nhập khẩu chút nào.”¹²

Kẻ hiếu chiến đã giành phần thắng, kết quả là đội quân viễn chinh tới Sicily bị tổn thất nặng nề khiến quê nhà thành ra dễ bị tấn công. Đại đô đốc Lysander của Sparta, thay vì tấn công trực tiếp vào Athens, một lần nữa lại nhắm tới vùng yết hầu của đế chế giờ đã bị để ngỏ tại Hellespont. Vị chỉ huy quý quyết chậm rãi tập hợp lực lượng và đợi tới giữa hè năm 405 TCN, khi có nhiều tàu chở lương thực nhất mang theo những hàng hóa quý giá chuẩn bị về phương nam trước khi biển đóng lại. Chọn đúng thời điểm, Lysander đổ bộ vào tàn dư của hạm đội Athens tại Aegospotami, phía trong Hellespont gần Sestos. Quân Sparta đánh chìm hoặc chiếm giữ hầu hết thuyền Athens và thảm sát hàng ngàn phân đội. Con thuyền galley bất khả xâm phạm của Athens sống sót và trở về quê hương mang theo hung tin; khi tin tức thất bại về tới Piraeus, “Những lời than vãn lan rộng... trên trường thành của thành phố, người này báo cho người kia khiến đêm đó ở Athens chẳng ai ngủ nổi.”

Vào lúc đó, chẳng còn cần xâm lược Athens, bởi lưỡi gươm ác nghiệt của đối kém đã đánh bại Athens hiệu quả và rẻ hơn cả đội quân trang bị vũ khí nặng đáng sợ của Sparta. Trong thỏa thuận hòa bình bề bàng, Athens vẫn giữ được độc lập, nhưng chỉ hạn hẹp; phải từ bỏ hạm đội còn lại, san bằng các công sự ở Piraeus và kéo đổ “trường thành” mà cho tới bấy giờ vẫn giúp Athens chống lại các cuộc bao vây. Và điều nhục nhã cuối cùng, Athens buộc phải trở thành đồng minh của Sparta.

Athens rồi đây sẽ vùng dậy lần nữa, và thậm chí giành được địa vị thống trị thương mại biển Đen từ lực lượng hải quân Sparta đã suy yếu, nhưng không bao giờ lấy lại được vị thế quyền lực và tầm ảnh hưởng như trước. Thử thách tiếp theo là Thebes, đã nắm quyền kiểm soát các eo biển vào năm 360 TCN, dù bị Athens tái chiếm ba năm sau đó. Chẳng bao lâu sau, Philip từ Macedon, cha của Alexander Đại đế, tấn công Hellespont ở Perinthus (một thành phố

nhỏ bên Propontis, vùng biển nội địa giữa Hellespont và Bosphorus) và sau đó là chính Byzantium. Một lần nữa, người Athens, dưới sự tập hợp của nhà hùng biện Demosthenes, đã cầm cự được. Athens một lần nữa giữ được dây cứu sinh, dù hạn chế.

Alexander bảo đảm tự do trên biển cho tàu thuyền Hy Lạp, mặc dù lời hứa này không ngăn ông thi thoảng cho giữ lại một con tàu chuyên chở đi riêng lẻ nhằm biểu thị việc ai mới là người thực sự kiểm soát những tuyến đường biển này. Trong những thế kỷ tiếp theo, Athens tiếp tục duy trì độc lập trên danh nghĩa, không còn kiểm soát được dây cứu sinh hay số phận của mình nữa. Và với việc Athens cho ra đời nhiều tổ chức hoạt động về tri thức, nghệ thuật, và các thể chế Tây phương, thì đồng thời cũng làm nên một truyền thống kém vẻ vang. Trong các thế kỷ sau Chiến tranh Peloponnese, Athens đứng đầu trong một hàng dài các đế chế Tây phương già nua đối mặt với sự chuyển dịch ê chề từ quyền lực toàn cầu sang các công viên giải trí ngoài trời, có tiếng tăm chỉ nhờ nghệ thuật, kiến trúc, học thuật, và quá khứ.

Nếu Hy Lạp là cái nôi của văn minh Tây phương, thì chắc hẳn đặc điểm địa hình mang tính chiến lược đặc biệt của nó đã định hình phần lõi của chiến lược hải quân phương Tây, trong đó nhấn mạnh tính an toàn của các tuyến đường biển. Venice, rồi Hà Lan, và Anh, lần lượt trở thành những Athens của thế kỷ 13, 17, và 19 - các nước đã phát triển nhanh hơn cả nguồn cung thực phẩm nội địa, với thịnh vượng và tồn vong gắn với khả năng kiểm soát các tuyến đường biển và những điểm chốt chiến lược xa xôi như Kattegat (eo biển nằm giữa Jutland và Thụy Điển), eo biển Anh, Suez, Aden, Gibraltar, Malacca, và lại một lần nữa, Hellespont và Bosphorus.

Ngày nay, với sản lượng dầu ngày càng tăng từ các mỏ khổng lồ ở Ả-rập Saudi, Iraq, và Iran đi qua vịnh Ba Tư, các bộ quốc phòng ở Washington, London, New Delhi, và Bắc Kinh không cần tới sự nhắc nhở về tầm quan trọng của việc duy trì tự do hàng hải qua những vùng nước hẹp ở quốc gia mình. Mặt khác, các cường quốc thương

mại châu Á thời trung cổ bị ru ngủ với địa lý mở của Ấn Độ Dương thì lại chưa bao giờ học được điều đó. Trong nhiều thế kỷ, quân Hồi giáo thực sự có khả năng loại bỏ các quốc gia châu Âu yếu ớt và lạc hậu ra khỏi trung tâm thương mại đường dài thế giới tại Ấn Độ Dương. Tuy nhiên, điều này hoàn toàn do việc họ chinh phục vùng đất rộng lớn ở Trung Đông, khiến cho châu Âu không thể tiếp cận “cửa sau” của Ấn Độ Dương tại vịnh Ba Tư và Bab el Mandeb. Ví dụ, Caliphate Abbasid hùng mạnh ở Baghdad chỉ nỗ lực chút ít cho việc bảo vệ yếu điểm sống còn của mình trên vịnh Ba Tư tại Hormuz, khiến cướp biển nở rộ nơi đây. (Các đế chế Ả-rập thời kỳ đầu cũng không xem xét tới chuyện đưa việc xây dựng và bảo trì đường sá vào quy định.)

Trong khi Mông Cổ và nhà Minh của Trung Hoa tiến hành nhiều đột kích đường biển nhắm tới Nhật Bản, Indonesia, và Ấn Độ Dương, thì họ lại nỗ lực khá ít trong việc bảo đảm an toàn cho eo Malacca, có vai trò kiểm soát thương mại tới tất cả các điểm phía tây. Người Hồi giáo Ấn Độ kiểm soát tất cả nhưng lại bỏ qua các tuyến đường biển cho tới khi người Bồ Đào Nha xuất hiện, đó là lúc Malik Ayaz, thống đốc Hồi giáo của thành phố Gujarati thuộc Diu trên bờ biển phía tây Ấn Độ, điên cuồng kêu gọi các chỉ huy Mamluk của Ai Cập giúp đánh đuổi người Bồ Đào Nha. Năm 1508, liên quân Mamluk-Ấn Độ bắt ngờ tấn công một đội tàu nhỏ của Bồ Đào Nha ở cảng Chaul (ngay phía nam Mumbai ngày nay), và gây ra một thất bại nhục nhã cho người châu Âu. Năm sau, Bồ Đào Nha đưa một hạm đội lớn hơn tới ngoài khơi của Diu và đảo ngược thất bại trước đây, mở ra cánh cửa để châu Âu thống trị thương mại gia vị trọng yếu, trước đây do người Hồi giáo độc quyền.

Vai trò của sức mạnh và chiến lược hàng hải trở nên nhỏ bé khi hai đợt gió mùa có thể thổi hàng hóa từ Basra vượt Ấn Độ Dương tới Malacca mà không gặp trở ngại gì. Địa hình mở và dễ chịu của Ấn Độ Dương khiến các cường quốc thương mại Hồi giáo đã chuẩn bị không đầy đủ trước cuộc tấn công dữ dội của châu Âu.

Uy thế của phương Tây ở Ấn Độ Dương không hề ồn ào; vì người Hồi giáo đã hiện diện ở Chaul, họ không dễ dàng bị đuổi đi như thổ dân châu Mỹ ở Tân Thế giới. Vài năm sau thất bại tại Diu, một hạm đội được tái lập của Ai Cập đã cầm chân người châu Âu ở Aden, và lực lượng của Nhà tiên tri giành lại quyền kiểm soát Bab el Mandeb chiến lược cho tới khi người Anh cuối cùng cũng lấy được cảng từ Ottoman vào năm 1839. Nhưng bất chấp sự man rợ và pha tạp của hải quân Hồi giáo, rốt cuộc họ cũng đã không cho thấy sự tương thích nào với đội ngũ cựu học sinh từ những ngôi trường thô bạo của Hellespont, Kattegat, Gibraltar, và eo biển Anh.

Không khó để bắt gặp bóng ma của nỗi ám ảnh Athens cùng với Hellespont phản chiếu trong sự hiện diện của Hải quân Mỹ ở Bab el Mandeb và các eo Gibraltar, Hormuz, Malacca, hay thất bại nhất thời của Bồ Đào Nha tại Chaul đã tái hiện qua cuộc tấn công vào chiến hạm USS *Cole* của Mỹ ở Aden. Nhưng chúng ta đã đi đủ xa cho câu chuyện của mình. Gần một thiên niên kỷ kể từ Chiến tranh Peloponnese tới sự sụp đổ của thành Rome, và lại một thiên niên kỷ khác tính từ sự lụi tàn của thành Rome tới bình minh của bá quyền Tây phương, được tuyên ngôn bởi sự hiện diện của người Bồ Đào Nha ở Ấn Độ Dương.

Trong hầu hết thời gian kể từ khi thành Rome sụp đổ, những người trung thành với tôn giáo độc thần mới hùng mạnh đã thống trị thương mại đường dài trung cổ trọn vẹn như phương Tây thống trị nó ngày nay; di sản của sự thống trị xưa kia vẫn còn hiện hữu khá rõ.

3.

LẠC ĐÀ, HƯƠNG LIỆU, VÀ CÁC NHÀ TIÊN TRI

Hầu như lúc nào các họa sĩ và người vẽ minh họa cũng vẽ chân dung lạc đà ở góc nhìn nghiêng... Nhìn từ trước, mũi lạc đà như bằng cao su, phồng ra, môi trên trượt về đằng trước xuống dưới, phủ bên ngoài răng, phình ra ngoài phần môi dưới ngắn hơn, theo cái kiểu mà sau khi nhìn rồi sẽ thấy khác hẳn hình dung đầy đủ về con lạc đà dựa trên góc nhìn nghiêng kia. Những gì tôi thấy là một sinh vật khác, như một con rắn biển hay một con khủng long mặt chó.

- *Leila Hadley*¹

Mọi lữ khách đều nên nghiên cứu về kỹ thuật tấn công bất ngờ trên sa mạc. Một phe nào đó đang tiến đến có thể là bạn bè, nhưng luôn có thể là kẻ địch... Phía tấn công có hai loại, một là giữa bộ lạc của họ và của bạn không có tử thù, hai là có cả hai loại này đều muốn lạc đà và vũ khí của bạn, tiếp đến là cả mạng sống của bạn.

- *Bertram Thomas*²

Nếu chúng ta tin tưởng vào các nghiên cứu địa chất và hóa thạch gần đây, thì khủng long đã biến mất một cách đột ngột, bí hiểm trong sự lạnh lẽo khi có một tiểu tinh cầu khổng lồ đâm vào vịnh Mexico khoảng 65 triệu năm trước đây và gây nên thời kỳ băng hà. Các tổ tiên thuộc động vật có vú máu nóng của chúng ta có khả năng thích nghi tốt hơn với cái lạnh đã hồi sinh. Vào khoảng 40 triệu năm trước, một trong số đó, loài *Protylopus* kích thước cỡ con thỏ, xuất hiện ở Bắc Mỹ. Vào thời kỳ bắt đầu của kỷ Pleistocene, khoảng ba triệu năm trước, eo đất Panama đã hình thành giúp *Protylopus* di cư sang Nam Mỹ, nơi các thế hệ tiếp sau của chúng, gồm lạc đà không bướu llama, lạc đà không bướu alpaca, lạc đà guanaco, và lạc đà vicuna phát triển mạnh ở Andes. Ở Bắc Mỹ, có lẽ là vào 500.000 năm trước, *Protylopus* cũng đã sinh ra giống lạc đà ngày nay.

Kỷ Pleistocene mới kết thúc từ 10.000 năm trước, được đánh dấu bằng những thời kỳ bị gián đoạn với băng giá bao phủ khắp nơi. Trong suốt những thời kỳ đan xen băng giá này, băng tích lũy trên bề mặt địa cực mở rộng của Trái đất đã làm mực nước biển hạ xuống tới cả trăm mét, hơn mức cần thiết để làm lộ ra phần đáy của eo Bering, mà ngày nay độ sâu ở đó chưa đầy 70 m. Beringia là cây cầu trên cạn giúp các loài động thực vật di chuyển giữa các bán cầu Đông và Tây.

Trong những lần trao đổi vào cuối kỷ Pleistocene, đã có hai cuộc di cư quan trọng: con người đi từ Siberia theo phía đông sang Tân Thế giới,

còn lạc đà và ngựa đi theo hướng ngược lại sang châu Á và về phía trên để vào châu Phi. Cả hai loài móng guốc này mau chóng biến mất ở Bắc Mỹ - có lẽ đã làm môi cho loài mèo lớn răng kiếm, có lẽ do thay đổi nguồn thức ăn gây ra bởi biến đổi khí hậu, hoặc có lẽ bị người tiền sử tàn sát. Dù ngựa đã tái xuất đầy ngoạn mục ở châu Mỹ nhờ những người Tây Ban Nha thích phiêu lưu, nhưng lạc đà thì chưa bao giờ trở lại quê hương ban đầu của mình.

Lạc đà lúc đầu cũng không phát triển mạnh trên quê hương mới ở Cựu Thế giới. Không giống loài ngựa nhanh nhẹn, lạc đà không có khả năng phòng vệ và có vận tốc cao nhất khoảng 32 km/h - miếng mỡ dễ dàng cho sự tử hoặc bất cứ loài thú ăn thịt to lớn và nhanh nhẹn nào. Ở những khu vực khô hạn nhất của châu Á, đặc biệt là Ả-rập, lạc đà phát triển được lợi thế tiến hóa đặc trưng: khả năng trữ và giữ nước, giúp chúng sống sót trong thời gian dài trên sa mạc cách xa những ốc đảo, nơi tập trung các loài thú ăn thịt lớn.

Lạc đà không trữ nước ở bươu của chúng như thường được cho là thế, mà phân bố đều khắp cơ thể. Chúng dễ dàng đi nhiều ngày, và trong trường hợp đặc biệt là nhiều tuần mà không có nước, nhờ mỗi lần uống vào một lượng lớn - lên tới 190 lít. Chúng giữ được chất lỏng nhờ thận có khả năng phi thường là cô đặc nước tiểu một cách hiệu quả. Những con lạc đà châu Á đầu tiên là loại hai bươu (Bactria), nhưng ở các sa mạc Ả-rập và châu Phi nóng bức hơn, lạc đà tiến hóa thành kiểu một bươu quen thuộc (dromedary), nhằm giảm diện tích bề mặt, từ đó giảm bay hơi nước. Cơ chế giữ nước của lạc đà một bươu cũng tiến hóa, đó là có thể thụ động tăng nhiệt cơ thể thêm 6 độ F vào lúc nóng bức trong ngày, khả năng này (thường không xuất hiện ở động vật có vú) làm giảm thiểu mất nước do tiết mồ hôi. Cho tới ngày nay, lạc đà một bươu chiếm đa số ở Ả-rập và châu Phi, trong khi lạc đà Bactria thường xuất hiện ở châu Á.³

Lúc đầu, cả hai loài lạc đà đều bại trận, và chỉ nhờ sự xuất hiện ngẫu nhiên của loài người mới thoát khỏi tuyệt chủng. Lạc đà là một trong số ít loài động vật có thể thuần hóa được. Một loài động vật phải có đồng thời các đặc điểm tương đối hiếm sau thì con người mới nuôi được: là nguồn thực phẩm hấp dẫn và dinh dưỡng, dễ theo đàn, dễ bảo, không sợ con người, miễn dịch với các bệnh ở người, và quan trọng nhất là khả năng sinh sản trong điều kiện nuôi nhốt. Chỉ một số ít loài vật đáp ứng được tất cả các tiêu chí trên. Dê và cừu là các con vật được thuần hóa đầu tiên, từ khoảng 10.000 năm trước, tiếp đó là gà, lợn, gia súc, và cuối cùng là lạc đà. (Lừa, ngựa, và chó lúc đầu được thuần hóa để dùng trong vận chuyển, săn bắn, và quân sự, nhưng thường ở tận cùng trong chuỗi thức ăn.⁴

Chúng ta không biết các giống cây và loài vật đã được thuần hóa như thế nào, và lạc đà cũng không ngoại lệ. Nếu căn cứ trên bằng chứng về nhân học, có vẻ như loài người bắt đầu uống sữa lạc đà khoảng 5.000 năm trước ở vùng Sừng châu Phi, hoặc có thể chỉ ngang qua Biển Đỏ ở phía nam Ả-rập. Cho tới ngày nay, người Somalia vẫn không di chuyển bằng lạc đà, vì cho rằng loài vật to lớn, chậm chạp, và vụng về này khiến người cưỡi thành mục tiêu dễ dàng hơn. Ngày nay,

khu vực này là nơi tập trung nhiều lạc đà nhất trên thế giới, nhưng chỉ để sử dụng cho mục đích lấy sữa. Dần dà, con người khám phá ra những công dụng khác của loài này: thịt và da của con đực, lông của cả con đực và cái, và cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng là vận chuyển.

Cho tới khoảng năm 1500 TCN, lừa vẫn là loài vật được lựa chọn cho việc vận chuyển. Về sau, các bộ lạc du mục nuôi lạc đà để vận chuyển hàng khối lượng lớn. Nếu lừa giống một chiếc xe hơi dạng sedan gia đình, có thể vận chuyển hàng nhẹ qua các con đường có bề mặt cứng và bằng phẳng, thì lạc đà là một chiếc Land Rover, với những móng guốc khổng lồ được bít kín giúp chúng mang vác khối lượng hàng gần bằng hai lần ở vận tốc gấp đôi, qua những quãng đường dài của vùng đất hoang vu không lối mòn. Khả năng này đã cách mạng hóa hoạt động thương mại qua những vùng cát ở Trung Đông và thảo nguyên ở châu Á.⁵

Một người chăn lạc đà đơn lẻ, điều khiển ba tới sáu con, có thể vận chuyển một tới hai tấn hàng đi quãng đường khoảng 30 đến 100 km mỗi ngày. Khi Tiglath-pileser III của người Assyria đánh bại Nữ hoàng Samsi Ả-rập vào khoảng năm 730 TCN, chiến lợi phẩm của ông bao gồm 20.000 gia súc, 5.000 bọc gia vị và 30.000 lạc đà.⁶

Một thương nhân không thể đơn giản là quăng những túi hàng hóa đầy ắp nặng trĩu qua lưng lạc đà. Bướu lạc đà mềm, không phù hợp cho điều đó và còn lắc lư qua lại, nên nó cần có yên với khung và đệm để phân bố trọng tải hàng đều khắp trên lưng. Khoảng từ năm 1300 TCN đến 100 TCN, các bộ lạc du mục người Ả-rập thời tiền Hồi giáo đã cải tiến yên lạc đà, khiến một con lạc đà thò trung bình có thể mang hơn 220 kg hàng, và những con khỏe nhất có thể mang tới hơn 450 kg. Chiếc yên lạc đà của Bắc Ả-rập với hình dạng tối ưu đã được liên tục sử dụng ở Trung Đông suốt 2.000 năm qua.

Lạc đà Bactria ở Trung Á được chuyên hóa cao và nuôi dưỡng cẩn trọng cũng như lạc đà ở sa mạc Ả-rập, con người thuần hóa chúng cho mục đích vận chuyển cũng vào khoảng cùng thời gian đó, năm 2500-2000 TCN. Khí hậu mát hơn và ẩm hơn của các thảo nguyên châu Á, Iran, và Ấn Độ phù hợp với loài lạc đà hai bướu. Nhưng trong khi ở sa mạc Ả-rập, lạc đà một bướu được ghi nhận không chỉ ở khả năng vận chuyển mà còn cả sữa, thịt, lông, thì ở Trung Á lại không như vậy. Ở phần này của thế giới, nền nông nghiệp định canh đã định hình và lan ra rộng khắp. Người Trung Á thấy lông cừu tốt hơn lông lạc đà, sữa và thịt bò phong phú và ngon hơn của lạc đà. Hơn nữa, trâu bò thách thức lạc đà trên những khoảng cách ngắn, đặc biệt trong khí hậu ẩm thì lạc đà khó phát triển mạnh.

Vì thế, khi thời cổ đại dần trôi qua, cả số lượng lẫn phạm vi của loài một bướu được định giá cao hơn đã tăng và bắt đầu chạm tới lãnh thổ của loài Bactria: đầu tiên là ở Syria và Iraq, sau đó là Iran, tiếp đến là Ấn Độ, và cuối cùng là chính Trung Á. Khi hai loài tiếp xúc với nhau, những quy luật lai giống đã làm nên điều kỳ diệu đặc trưng của chúng. Hai loài đủ tương đồng để lai giống, và như vẫn thường xảy ra, thế hệ

con lai đầu tiên của loài Bactria và loài một bướu (gọi là đời F1) là một loài sở hữu khả năng chịu đựng và sức mạnh phi thường, hoàn toàn phù hợp cho những khoảng cách dài của giao thương đường bộ ở Trung Á. Đọc suốt Con đường Tơ lụa đã bùng nổ nhu cầu đối với loài “siêu lạc đà” lai chéo có khả năng chở tới nửa tấn hàng từ Trung Hoa đến những vùng rìa phía tây châu Á.

Loài lạc đà này có thể lai giống bằng cách dùng một con Bactria đực phục vụ số lượng lớn các con cái một bướu, hoặc ngược lại. Tuy nhiên, người ta sử dụng gần như duy nhất cách ghép đôi một con Bactria đực và một con cái một bướu, nhưng vì một con Bactria đực có thể phục vụ nhiều con cái một bướu, nên cách này trở nên phổ biến hơn nhiều, kể cả ở Tây Á. (Tình huống tương tự xảy ra ở loài động vật thò dẻo dai ở phía tây với khả năng phục vụ đa mục đích, loài la, thường vô sinh vì là kết quả phối giống giữa ngựa cái và lừa đực, nhưng với lý do khác. Phiên bản F1 “ngược” giữa ngựa đực và lừa cái - loài la hinny - hiếm khi được nhân giống, do khó khăn khi sinh nở vì cơ quan sinh sản của lừa cái nhỏ hơn kích thước của con.)

Tính logic bền vững trong nghề chăn thả vật nuôi cũng đòi hỏi loài lai chéo khỏe mạnh ở thế hệ thứ nhất *không* được phối với nhau, do thế hệ thứ hai thường bị nhỏ và thoái hóa; tiếng Ả-rập và Thổ Nhĩ Kỳ gọi thế hệ lai chéo đời thứ hai này bằng những cái tên đều mang nghĩa là “còi cọc.” Vì vậy, lạc đà một bướu và loài lai chéo thống trị gần như toàn bộ châu Phi và châu Á; chỉ ở những vùng núi cao nhất và lạnh nhất thuộc Trung Á, nơi loài lai chéo khỏe mạnh chẳng thể sinh sôi, thì loài Bactria thuần chủng mới ít nhiều xuất hiện.⁷

Lạc đà được tiếp tục sử dụng rộng rãi từ Morocco tới Ấn Độ, rồi miền Tây Trung Hoa, đã minh chứng cho hiệu quả vận chuyển phi thường của chúng. Thời kỳ hiện đại với những con đường được phủ bề mặt tốt thì kết hợp sử dụng lạc đà-và-xe thậm chí còn hiệu quả hơn. Tổ chức Nông Lương Liên Hợp Quốc ước tính số lượng lạc đà trên toàn thế giới ngày nay chỉ còn khiêm tốn ở mức 20 triệu (bao gồm 650.000 lạc đà hoang dã ở những vùng xa xôi hẻo lánh của Úc bị dư thừa vì đường ray xe lửa xuất hiện).⁸

Mặc dù bộ đôi người dốt và lạc đà loại tốt có thể đi được gần 100 km mỗi ngày, nhưng mức thông thường là khoảng 50 km. Với khả năng tích trữ nước “an toàn” của lạc đà là ba ngày, các ốc đảo và điểm nghỉ chân trên sa mạc cần bố trí cách nhau khoảng 160 km; điều này đã hạn chế tính khả thi của các tuyến đường, đặc biệt ở Trung Á. Hơn nữa, vì lạc đà không xoay sở được ở những nơi dốc và hẹp, nên lừa được sử dụng để đi qua các vùng núi trên hành trình châu Á.⁹

Chúng ta đã bắt gặp một loại hàng hóa, tơ lụa, được vận chuyển qua những khoảng cách xa xôi bằng lạc đà. Nhưng hàng ngàn năm trước khi tơ lụa được mang từ Trung Hoa tới thành Rome bằng lạc đà, hay tàu thuyền, thì một loại hàng hóa quý giá khác cũng đã vượt hàng ngàn cây số từ sa mạc Ả-rập mênh mông tới những trung tâm văn minh lớn của thế giới cổ đại thuộc vùng Lưỡi liềm Phì nhiều.

Thương hiệu và cũng là lời nguyện của bán đảo Ả-rập là khí hậu khô nóng. Một nhánh sông lâu đời hiếm khi chảy qua được vùng sa mạc mênh mông nơi đây. Ở đó chỉ có hình ảnh mờ nhạt của chúng: những thung lũng với sông cạn và ngoằn ngoèo khô nẻ (tương tự những con lạch ở Tây Nam châu Mỹ), mà ngay cả lũ khách sạn dày kinh nghiệm cũng thường chẳng nắm bắt được cho tới khi dòng sông im lìm đó trở lại thành nước lũ trong những trận bão tố cách nhau cả chục năm.

Tuy nhiên, một phần của bán đảo này thời cổ xưa lại được biết tới với tên gọi Arabia Felix - nghĩa đen là "Ả-rập hạnh phúc." Tên gọi này phản ánh sự phì nhiêu của nơi đây. Nằm ở vùng núi phía tây nam bán đảo, ngày nay là Yemen, khu vực này đón những cơn gió mùa hạ ẩm, ẩm và tiếp nhận lượng mưa bình quân 254 mm/năm. Tên của thành phố cảng Aden phía tây nam bắt nguồn từ chữ Eden (địa đàng) trong tiếng Ả-rập, đã mô tả chính xác nơi đây - mảnh đất hiếm hoi mang khí hậu ẩm. (Phần khô hạn còn lại của bán đảo mang tên Arabia Deserta.)

Hương liệu là tên gọi chung cho hương trầm, nhựa thơm, và những chất thơm kỳ lạ hiếm hoi hơn đã được sản xuất hàng nghìn năm nay ở Arabia Felix. Những cư dân Saba và Ma'in đầu tiên cũng như người Somalia phía bên kia Bab el Mandeb đã tiên phong trong lĩnh vực trồng trọt và xuất khẩu chúng.

Trước khi tơ lụa và hồ tiêu đến phương Tây, hương liệu là hàng hóa xa xỉ cao cấp của thế giới cổ đại. Với bất kỳ ai sống ở Ả-rập khoảng năm 1500 TCN, công dụng hiển nhiên nhất của lạc đà mới được thuần chủng là vận chuyển hương liệu phục vụ khách hàng vùng Lưỡi liềm Phì nhiêu và lòng chảo Địa Trung Hải. Trở về mãi năm 3500 TCN, những quý tộc Ai Cập và Babylon đã được thưởng thức những sản phẩm thơm này. Công trình bằng đá từ năm 2500 TCN ngợi ca hành trình đường biển phục vụ mua bán hương liệu tới vùng đất Punt, nay là Yemen và Somalia. Các nhà buôn có thể đã ra khơi xuôi theo hết chiều dài Biển Đỏ, nhưng như chúng ta đã thấy, nước cạn, cướp biển, và gió ngược đã gây tai họa cho hành trình này. Sẽ là an toàn và chắc chắn hơn nếu đi theo đường bộ về phía bắc dọc theo vùng bờ biển Ả-rập của Biển Đỏ, tiếp đó đi về hướng tây qua Sinai.

Vòng đời cây trồng cũng thuận lợi cho hành trình lạc đà. Người trồng thu hoạch chủ yếu vào mùa thu và mùa xuân, không đồng điệu với gió đông để đi đường biển tới Ai Cập hay gió hè để đi đường biển tới Ấn Độ, nhưng trái lại, những đoàn lạc đà lại có thể hoạt động quanh năm. Giá rét của hải trình qua Biển Đỏ, cùng với tính chất thất thường của mùa màng và gió mùa, đã khiến người dân trên bán đảo thuần hóa lạc đà đặc biệt cho mục đích chuyên chở hương liệu.

Hàng hóa mua bán gồm hai loại hơi khác nhau: hương trầm, một loại nhựa được chiết từ cây *Boswellia sacra*; và nhựa thơm, là dầu thơm lấy từ cây *Commiphora myrrha*. Cả hai đều là loại cây vỏ có đóm mốc, cao vài mét, sinh trưởng chủ yếu ở địa hình cao phía nam Ả-rập và vùng lân cận phía bắc Somalia.

Hương trầm và nhựa thơm có được vị thế của những mặt hàng xa xỉ cao cấp vì lý do thuộc cả hai khía cạnh thiêng liêng và trần tục. Mặc dù

trí tưởng tượng cho phép chúng ta hình dung về hình ảnh và âm thanh của những nền văn minh cổ đại, thì mùi vị của chúng lại vượt khá xa khả năng lĩnh hội thời nay. Trong những thành phố chật chội vệ sinh không đảm bảo, mũi có khả năng phân biệt địa điểm không kém bất cứ tấm bản đồ nào: mùi phân từ ống cống và lò mổ, mùi nước tiểu quanh các tòa nhà chính phủ, đền đài, và nhà hát; hay cuộc tấn công khứu giác bằng những mùi đặc biệt kinh tởm từ xưởng thuộc da, hàng cá, và nghĩa địa.

Sống giữa những mùi hôi thối ấy, nơi mà chỉ những công dân giàu có nhất mới được thường xuyên tắm tấp bằng nước sạch và thay quần áo, thì chỉ cần một ít chất có giá trị như nhựa thơm có thể dễ dàng xước lên vùng da cơ thể và giúp giấu đi mùi hôi trong cuộc sống hằng ngày. Các dược sĩ thoải mái dùng nhựa thơm trong thuốc, và nó cũng là lựa chọn hàng đầu để ướp xác trong thế giới cổ đại. Thêm vào đó, hương liệu cũng là mùi thơm của thần ái tình, như từng được chứng thực trong nét quyến rũ của người đàn bà ngoại tình nổi tiếng, hư hỏng, và nguy hiểm xuất hiện trong Kinh Thánh:

“Em đã điểm tô chiếc giường bằng cách phủ lên tấm thảm thêu, với nhiều hình trang trí, bằng vải lanh loại tốt từ Ai Cập.

Em đã xúc hương thơm cho chiếc giường bằng nhựa thơm, lô hội, và quế.

Đến đây, để chúng ta đắm chìm trong tình yêu cho tới sáng: để chúng ta an ủi mình bằng tình yêu.

Bởi người chồng đang vắng nhà, anh ấy đã đi một hành trình xa;

Anh ấy đã mang theo một túi tiền, và sẽ về nhà vào ngày đã định.”¹¹

Hương trầm cũng có mùi thơm nhưng mang tính chất thần bí hơn. Chất nhựa này có thể cháy, tạo thành làn khói nhẹ, mỏng mảnh uốn lượn, và dưới con mắt của người cổ đại, sẽ chậm rãi đi tới thiên đường, nơi ấy sự xuất hiện và mùi thơm của nó sẽ làm hài lòng thánh thần. Tại Trung Hoa và Ấn Độ, trong lễ tang phải đốt hương trầm. Ở những nơi thờ cúng của người Do Thái thời kỳ đầu, làn khói mờ ảo đó được xem như tấm mạng che cho chính sự hiện diện của Đấng toàn năng.¹²

Pliny đã viết rằng, Alexander Đại đế đặc biệt ưa thích đốt nhiều hương liệu ở bàn thờ thánh. Leonides, thầy giáo của Alexander thì phản nản rằng “ông ấy sùng bái các thần linh bằng cách ép hương trầm phải nhả khói cuộn cuộn.” Theo Pliny, Alexander sau đó đã chinh phục Á-rập, và ngay sau đó “ông gửi cho Leonides một tàu đầy hương trầm, với lời nhắn yêu cầu ông ta sùng bái các thần linh không giới hạn.”¹³

Pliny cũng cho chúng ta một bản mô tả sống động về thương mại hương trầm tại Arabia Felix. Loài cây này tiết ra chất lỏng trơn, có bọt, tập trung ở vỏ. Người trồng rạch trên thân cây, và chất lỏng bắn trên đất hoặc trên những tấm thảm lá cọ, để khô và đông cứng lại. Đây là

hương trầm tinh khiết nhất, được ưa chuộng nhất, trong khi phần còn dư đọng trên cây và tiếp xúc lẫn với vỏ cây là sản phẩm loại hai. Tính chính trực của người trồng đã làm Pliny sửng sốt:

“Rừng được chia thành những khu vực xác định, và nhờ sự trung thực của các chủ nhân mà không xảy ra xâm lấn, và dù không có ai canh gác cây sau khi đã rạch lấy nhựa, nhưng chẳng người nào lấy trộm từ hàng xóm của mình.”¹⁴

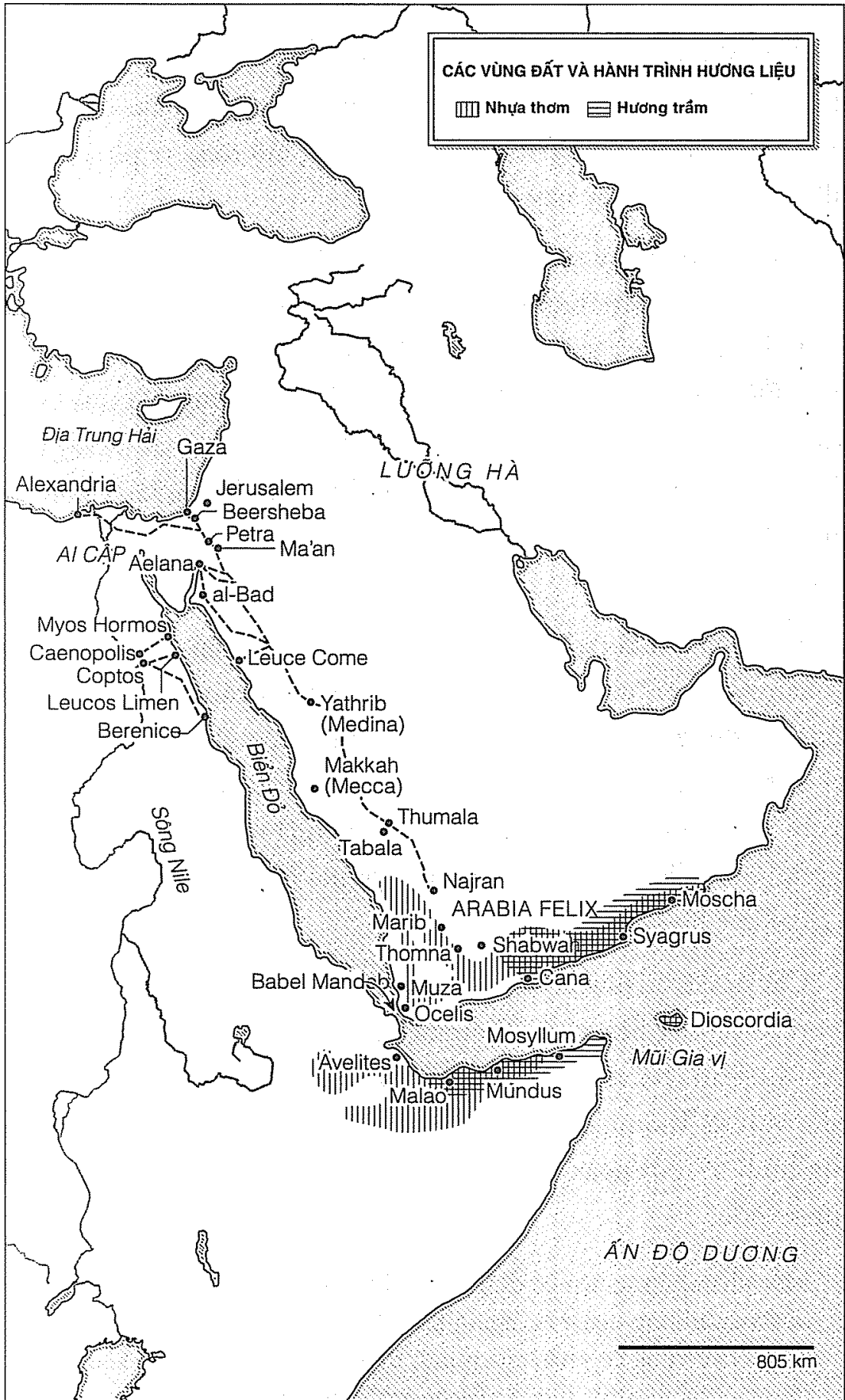
Ngày nay, theo quan sát của Pliny, đàn ông và phụ nữ Ả-rập du mục vẫn thu hoạch trên các cây đã đánh dấu quyền sở hữu. Trước Công nguyên, hương trầm được trồng hạn chế trong vùng sống tự nhiên của nó ở Tây Nam Ả-rập, và dân địa phương chỉ rạch cây vào thời điểm nóng nhất trong năm là tháng Năm, trước khi xuất hiện gió mùa tây nam mát, ẩm. Sau khi để khô trong vài tuần, sản phẩm sau cùng bắt đầu hành trình bằng lạc đà về phương bắc tới các chợ vùng Lưỡi liềm Phì nhiêu và Địa Trung Hải, hoặc được cất thêm vài tháng cho tới khi không còn những cơn bão khủng khiếp nhất của mùa mưa, để rồi sau đó theo tàu hướng về phía đông tới Ấn Độ. Nhà tự nhiên học người Hy Lạp Theophrastus mô tả những giao dịch của “thương mại im lặng” với độ tin cậy cao là đặc trưng của hoạt động mua bán ban đầu:

“Và khi họ đưa hàng ra, mỗi người xếp hương trầm và nhựa thơm của mình thành đống giống nhau, rồi để đó và trông chừng; ở đống hàng của mình, anh ta đặt một tấm bảng trên đó ghi số lượng hàng, giá bán mỗi đơn vị; rồi khi các nhà buôn tới, họ nhìn vào những tấm bảng, thấy hài lòng với tấm nào, họ định lượng và trả tiền ở chỗ vừa lấy tấm bảng lên, và sau đó tu sĩ đi tới, lấy một phần ba cho thần linh, để phần còn lại vào chỗ cũ, và phần này vẫn ở nguyên đó cho tới khi chủ hàng tới lấy.”¹⁵

Hương trầm mới khô, còn dính và dễ vỡ, được bảo quản trong các lồng gỗ; nhựa thơm dễ bay hơi hơn thì vận chuyển trong các dụng cụ bằng da động vật. Qua hàng nghìn năm, hai mặt hàng quý sản xuất ở những vương quốc huyền bí và xa xôi này đã vượt qua một hành trình phức tạp từ góc tây nam bán đảo Ả-rập tới đích cuối cùng ở Babylon, Athens, và kinh đô Memphis của Ai Cập cổ đại. Nhà sử học Nigel Groom viết, “Có thể hình dung bày lạc đà trong đoàn lữ hành thời cổ đại với những giỏ hương trầm phồng lên ở cả hai bên yên hay nhíp nhàng với những chiếc túi da dê buộc kín bên trong đựng đầy nhựa thơm.”¹⁶

Pax Romana đã thay đổi mô hình này. Một phần đáng kể trong số chiến lợi phẩm của La Mã được dùng để mua hương liệu. Những người La Mã và Hy Lạp đầu tiên có thể đã xoa dịu thần linh bằng cách hiến tế người, nhưng trong xã hội Hy Lạp cổ và cộng hòa La Mã thuở ban đầu, người ta hiến tế con vật. Trên giá ba chân kê bên bàn thờ hiến tế là *acera*, trong đó chứa hương trầm.¹⁷ Việc đốt chất thơm này đóng vai trò trung tâm trong lễ nghi của người La Mã, được miễn thuế quốc gia, trong khi hầu hết hàng hóa nhập khẩu khác chịu mức thuế 25%. (Công vòm Titus của Quảng trường La Mã mô tả hoàng đế mang theo một bụi nhựa thơm cùng đoàn quân chiến thắng diễu hành qua

kinh đô sau khi giành được Jerusalem vào năm 70. Loài cây này tạo ra một trong những thứ chất thơm đắt nhất.)¹⁸ Đế chế trở nên thịnh vượng khiến nhu cầu hương liệu tăng lên, và La Mã dần mở rộng phạm vi kiểm soát về phía nam tới Arabia Felix trong suốt thế kỷ 1 và 2, khiến cho cả đường biển và tuyến đường lạc đà an toàn hơn và rẻ hơn.



Khi nhu cầu nhiều hơn, người trồng tăng thêm hai vụ mỗi năm, kết quả là sản phẩm tạo ra kém chất lượng hơn sản phẩm của vụ mùa tháng Năm truyền thống. Phạm vi trồng trọt mở rộng về phía đông tới Zufar, tức Oman ngày nay.

Sự mở rộng này tăng thêm khoảng cách khó khăn cho hàng hóa tới thành Rome. Một lượng hương trầm và nhựa thơm của vùng trồng mới đi thẳng từ các cảng Qana và Moscha phía đông Ả-rập tới Berenice ở Biển Đỏ, sau đó là Alexandria. Nhưng hầu hết hương liệu thương mại được vận chuyển bằng lạc đà; vua của Arabia Felix, với mong muốn kiểm soát thị trường có lợi này, đã đảm bảo một lượng lớn hương liệu được vận chuyển bằng đường bộ qua thành phố Shabwah, ở phía đông Arabia Felix.

Pliny đã mô tả cách thức hương liệu sau khi thu gom được mang tới Shabwah, nơi “chỉ có một cổng để ngõ dành cho hương liệu.” Nếu không sử dụng cổng được chỉ định - dấu hiệu chắc chắn của buôn lậu - sẽ bị trừng phạt bằng cái chết. Đường bộ dường như là độc quyền của chỉ một bộ lạc, có các tu sĩ trông nom quá trình thu hoạch và vận chuyển hương liệu. Tùy từng trường hợp mà Pliny nhận diện bộ lạc đó là Gebanitae hoặc Minaean.

Các tu sĩ ở Shabwah lấy 10% giá trị hàng xem như thuế nhập khẩu. Tiếp theo hương liệu sẽ đi Thomna, kinh đô của đất nước Gebanitae hoặc Minaean, họ sẽ tiếp tục kiểm soát việc buôn bán. Pliny ghi lại hành trình từ Thomna tới Gaza dài khoảng 2.400 km, đi mất 65 ngày, trung bình 37 km/ngày. Trên hành trình, phải chịu thêm các chi phí, trong số đó:

“Một phần hương liệu cố định cũng đưa cho các tu sĩ và thư lại của nhà vua, nhưng ngoài ra, người bảo vệ và tùy tùng, người gác cổng, người hầu cũng có phần của mình; thực sự, họ phải chi trả liên tục trên suốt hành trình, nơi này là cho nước, nơi kia cho cỏ khô, hay phí thuê chỗ nghỉ tại các trạm dừng chân.”¹⁹

Lượng hàng mỗi con lạc đà mang trên lưng tới thành Rome phải chịu tổng chi phí mua hàng và vận chuyển khoảng 1.000 denarius, tương đương 2 denarius cho 0,5 kg. Hương trầm cao cấp nhất - xếp hạng dựa trên độ trắng, độ giòn, và khả năng đốt - được bán ở thành Rome với giá khoảng 6 denarius/0,5 kg. Loại thấp cấp nhất có giá khoảng 3 denarius/0,5 kg, ngang với giá tiêu đen. (Denarius là đồng bạc nhỏ nặng 1/8 ounce, tương đương giá một ngày công lao động có tay nghề. Vì thế, 0,5 kg hương trầm tương đương một tuần công lao động có tay nghề; 0,5 kg nhựa thơm tương đương hai tuần.) Để so sánh, loại hương liệu cao cấp nhất, như nhựa thơm từ Palestine, có giá 1.000 denarius/0,5 kg.

Do giá bán thấp nên để kiếm lợi nhuận từ hương trầm thì phải bù bằng số lượng. Khác với các loại hương liệu khác, hương trầm được vận chuyển bằng lạc đà (khoảng 230 kg), vì thế nó là mặt hàng thương mại quan trọng nhất thời kỳ này. Nếu chúng ta sử dụng tính toán của Pliny làm mệnh giá và ước tính tổng chi phí vận chuyển lượng hương liệu bằng lạc đà từ Arabia Felix tới thành Rome vào khoảng 1.000

denarius, thì ở mức giá bán lẻ bình quân là 5 denarius/0,5 kg, tổng lợi nhuận cho lượng hàng trên có thể đạt 1.500 denarius.

Hương liệu tạo ra của cải cho mọi mắt xích trong chuỗi cung ứng. Sự giàu có này phân bổ cho những người môi giới, những người phục vụ đoàn lữ hành, và bản thân những người dắt lạc đà với khả năng dắt tới sáu con cùng lúc. Chậm chạp đi theo con đường vòng vèo dọc bờ biển phía tây (Biển Đỏ) của bán đảo, các đoàn lữ hành kết nối nguồn cung hương liệu ở Arabia Felix với các khách sộp ở vùng Lưỡng Hà, Phi nhiều, sau đó là ở Hy Lạp, thành Rome, và Byzantine. Dọc suốt hành trình này, nhiều thị trường lớn phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là tại các thành phố Shabwah, Thomna, và Marib của Sabaeans-Gebanites. Một nhóm khác, thành viên các bộ lạc du mục, cũng hưởng lợi bằng cách cưỡng đoạt chuỗi cung ứng hương liệu giá trị này. Hương liệu từ phía tây Ả-rập qua Gaza và Alexandria cập bến Puteoli, trải qua hành trình lên tới khoảng 6.400 km.

Việc xác định chính xác ai kiểm soát hoạt động mua bán này vẫn còn rất mơ hồ, do những khó khăn khi tiến hành nghiên cứu tại Yemen và Ả-rập Saudi ngày nay. Trong gần trọn thế kỷ 20, người phương Tây không được lui tới Marib, thị trấn có vai trò quan trọng của Minaean-Gebanite cổ đại. Năm 1951, lãnh tụ Hồi giáo Yemen đã cho phép nhà khảo cổ học lừng danh của Mỹ là Frank Albright tới thăm Marib nhằm giúp giải đáp điều huyền bí này, nhưng đoàn của ông ngay lập tức buộc phải lùi bước trước mũi súng từ những người địa phương không thiện chí. Các nhà khảo cổ học đã tìm thấy nhiều văn tự Minaean rời rạc nhưng hấp dẫn ở những nơi xa xôi như Memphis của Ai Cập hay Delos của Hy Lạp, cho thấy sự hiện diện của những cộng đồng buôn bán người Ả-rập cách xa quê nhà hàng nghìn cây số.

Khi việc thuần hóa lạc đà để vận chuyển lan rộng sang phía bắc và phía đông, các trạm nội địa trong truyền thuyết, như Palmyra, Samarkand, và Shiraz (ngày nay lần lượt thuộc Syria, Uzbekistan, và Iran), tràn ngập những thương nhân lạc đà, hướng dẫn viên đoàn lữ hành, và lái buôn từ nhiều quốc gia. Đến lượt mình, mỗi thành phố đều trở nên giàu có và hùng mạnh hơn. Ngày nay, có lẽ những dấu vết thương mại hương liệu hiển thị rõ nét nhất là các đền đài và lăng mộ bằng đá lộng lẫy tại Petra, kinh đô của Nabataea, phía nam Jordan hiện tại.

Vương quốc thần bí của những người thờ Mặt trời này thịnh vượng vào giai đoạn từ năm 300 TCN tới thời kỳ thành Rome sụp đổ, và sự thịnh vượng đó gắn với việc kiểm soát một phần ba con đường hương liệu của Ả-rập về phương bắc. Cũng vậy, bên cuối Địa Trung Hải của hành trình lạc đà tại Gaza cũng phát triển nhờ thương mại. Hương liệu được Alexander chuyển cho Leonides - 15 tấn hương trầm, 3 tấn nhựa thơm - đến từ các kho tại Gaza là do Alexander chiếm đoạt trên đường đi từ Tyre tới Ai Cập vào năm 332 TCN. Cho tới lúc đó, Gaza đã là một nơi lâu đời và giàu có, nằm trên một nắm mỏ khổng lồ bị người Assyria bao vây vài lần trong các thế kỷ trước đó.

Khi hương liệu tới Ai Cập, tính cách chân thật dễ dãi của người Arabia Felix đã hoàn toàn biến mất. Một lần nữa, Pliny viết:

“Mặt khác, bên cạnh Hercules, ở Alexandria, nơi làm hương trầm để bán, sự thận trọng không bao giờ là đủ để đảm bảo an toàn cho các điểm sản xuất. Dấu được đóng lên tạp dề của công nhân, họ phải mang mặt nạ hoặc mạng trùm kín đầu, và trước khi được phép rời khỏi chỗ làm việc, họ phải cởi bỏ hết quần áo của mình.”²⁰

Bởi thế mà việc buôn bán hương liệu cổ đại cũng không khác gì buôn bán cocaine và heroin ngày nay: khá an toàn tại nguồn nông sản thô, nhưng rủi ro cao quanh khu vực thành phẩm và người dùng cuối.

Ở đích cuối là thành Rome, hương liệu sinh lời kém hơn. Cùng với tơ lụa, nhập khẩu hương liệu làm thất thoát bạc của đế chế; Nigel Groom ước tính riêng kinh đô mỗi năm tiêu tốn khoảng 15 triệu denarius cho lượng hương liệu tương đương 10.000 tải trọng-lạc đà. Sẽ không thành vấn đề, miễn là của cải cướp bóc từ nước ngoài tiếp tục cập bến; riêng tài sản của Seneca đã được nhiều người biết đến với con số gần 100 triệu denarius. Nhưng vào thế kỷ 2, khi dừng các cuộc xâm chiếm và người La Mã trở nên phung phí hơn bao giờ hết, dù có thiên về văn hóa hơn là kinh tế thì có lẽ cũng không bị trách cứ khi kết luận rằng sự hùng cường của đế chế đã tan theo làn khói hương liệu.²¹

Mặc dù hương trầm và nhựa thơm lan tỏa sự thịnh vượng tới các thành phố và thị trấn dọc suốt hành trình của đoàn lữ hành, nhưng có một nơi trong số đó - một ốc đảo nhỏ phía tây Ả-rập nằm trên hành trình từ nơi sản xuất hương liệu tại Yemen đến điểm tiêu thụ xa xôi ở phía tây Địa Trung Hải và vùng Lưỡng Hà nhiều Phi nhiêu - lại có thể mê hoặc thế giới văn minh. Nơi đó, thương mại hương liệu là chất xúc tác để Hồi giáo ra đời, với tầm ảnh hưởng về quân sự, tinh thần, và thương mại đã làm thay đổi châu Á, châu Âu, và châu Phi trung cổ. Ngự trị trên dòng chảy thương mại toàn cầu trở dậy dọc theo các hành trình đường bộ và đường biển ở châu Á, Hồi giáo đã thống trị đời sống tinh thần cũng như thương mại của châu lục này.

Câu chuyện chiến công của tôn giáo mới này bắt đầu với tổ tiên của người Ả-rập trên sa mạc, họ là những nông dân ít du cư, làm việc trên những ốc đảo khô hạn. Khoảng 3.000-3.500 năm trước đây, họ là những người đầu tiên thuần hóa được lạc đà, cho họ khả năng thách thức vùng sa mạc Ả-rập hoang vu và đáng sợ. Nhưng ngay cả với khả năng di chuyển mới này, vị thế của họ vẫn mong manh, họ co cụm nơi ốc đảo trong những mùa hè chết chóc không một giọt mưa, lang thang quanh sa mạc với dê và lạc đà suốt thời gian còn lại của năm.

Cuộc sinh tồn nay đây mai đó tuyệt vọng này đưa đến cho họ một vị trí xa xôi quý giá về địa lý, tránh được các cuộc xâm lược. Hai cỗ máy lớn sẵn mỗi của phương Tây thời kỳ hậu La Mã, đế quốc Byzantine và Sassanid Ba Tư, đều tìm cách đoạt lại của nhau hào quang quá khứ từ Trajan và Darius; Byzantine nỗ lực giành Lưỡng Hà từ Ba Tư, trong khi Ba Tư hy vọng chiếm lại Syria và Ai Cập từ Byzantine. Kẹt cứng trong cuộc chiến sống còn không dứt, những thế lực này không để tâm nhiều tới những cư dân sa mạc ngoại lai nghèo khổ ở phía nam. Có một ngoại lệ khác biệt với tính chất xa xôi và độc lập của Ả-rập là vùng

sản xuất hương liệu Arabia Felix phì nhiêu, có gió mùa thổi qua, sau đã trở thành con tốt đen đuôi trong phiên bản cổ đại của Cuộc chơi Vĩ đại.

Môi trường khắc nghiệt không có quy luật này của sa mạc đã định hình đời sống kinh tế và tôn giáo của bán đảo Ả-rập, và ghi dấu ấn lên văn hóa của thế giới Hồi giáo cho tới ngày nay. Sống sót ở Ả-rập, với đặc điểm thiếu quyền lực tập trung, đã, và giờ vẫn còn, lệ thuộc hoàn toàn vào nỗ lực cao của gia đình và bộ lạc.

Những khái niệm của phương Tây về tự do cá nhân và các quy tắc pháp luật đơn giản không thể áp dụng được ở sa mạc này. Một cuộc tấn công vào một người của bộ lạc được coi là tấn công vào cả bộ lạc, và trong bối cảnh kẻ sát nhân có thể nhanh chóng và im lìm biến mất, thì việc bị cáo buộc là có tội hay vô tội không thành vấn đề. Toàn thể bộ lạc của kẻ đó phải chịu trách nhiệm cho *thar* - sự trừng phạt. Kết quả là danh dự và trả thù trở thành cái vòng luẩn quẩn, kéo dài mãi, dường như không có điểm bắt đầu hay kết thúc, điều rất quen thuộc ở Trung Đông hiện nay. Khi sự trợ giúp đầu tiên mà nạn nhân viện tới là họ hàng của mình, chứ không phải cảnh sát hay hệ thống pháp luật độc lập, thì nghèo đói và bất ổn chính trị là kết quả thường thấy.

Ở vùng đất cằn cỗi kiệt cùng như vậy, nguồn thức ăn chính thường là lấy trộm từ lều trại và đoàn lữ hành của các bộ lạc lân cận. Hoạt động mang tính chất quân sự đặc trưng của vùng sa mạc này *ghazu* - cuộc đột kích sử dụng ngựa (vừa nhanh hơn vừa dễ hơn trong việc điều khiển phi nước đại so với lạc đà). Phe đi cướp nhanh chóng và khéo léo tiến hành các cuộc tấn công như vậy để tránh gây ra tai họa dẫn đến *thar*.²² Nhắc lại về tình huống tiến thoái lưỡng nan của giao thương: mua bán, bảo tiêu, hay đột kích. Do không có cơ quan quyền lực nào cao hơn bộ lạc, những người làm ăn luôn chọn đột kích.

Các cư dân sa mạc thời tiền Hồi giáo cầu nguyện nhiều thần linh, và Hồi giáo phù hợp với nhiều đức tin và thực hành tôn giáo của Ả-rập thuở ban đầu. Những người Ả-rập đầu tiên xây dựng thánh đường dành cho nhiều vị thần; linh thiêng nhất là Kaaba ở Mecca, một tảng đá granite lớn mà ở một góc của nó có viên đá đen, có lẽ là một mảnh thiên thạch. Không chắc liệu Kaaba là dành cho al-Llah vị thần chính của Ả-rập, hay cho Hubal một trong các vị thần ở vị thế thấp hơn. Người Trung Đông cổ đại thường thờ cúng những mảnh vỡ từ thiên thạch; Elagabalus vị hoàng đế yêu thơ lụa của La Mã, đã được mô tả trong Lời giới thiệu, là một người Syria vốn bắt đầu sự nghiệp của mình như một tu sĩ đứng đầu một đền thờ chứa dấu tích từ trời ở thị trấn Emesa (nay là Homs thuộc Syria). Lúc trở thành hoàng đế, ông làm người La Mã sợ hết hồn khi mang theo tảng đá và xây dựng một đền thờ khác cho nó ở kinh đô²³. (22 năm sau cái chết của Elagabalus, quyền lãnh đạo liên minh các đế chế thuộc về Hoàng đế Philip, một người Ả-rập.)

Tới năm 500, người Ả-rập nơi sa mạc thường xuyên qua lại với người Kitô giáo và người Do Thái. Người Do Thái có lẽ đã di cư về phía nam sau khi Nebuchadnezzar xâm chiếm Jerusalem vào năm 586 TCN và

thiết lập các đồn điền cọ ở Hejaz. Tương tự, Kitô giáo truyền bá vào Ả-rập vừa từ Byzantine ở phía bắc, vừa từ phía nam qua Bab el Mandeb ở Abyssinia theo Kitô giáo Coptic. Người Kitô giáo và người Do Thái thường chế giễu người Ả-rập về đức tin đa thần, về sự thiếu vắng một tín ngưỡng bao quát, và về một kiếp sau. Vì thế, một ý thức tôn giáo ở vị thế thấp hơn đã xuất hiện giữa những cư dân sa mạc, cùng với khao khát dồn nén về một hệ đức tin toàn diện của chính họ.

Chính xác là Mecca đã trở thành trung tâm thương mại sầm uất như thế nào vẫn còn là điều bí ẩn; nó không sản xuất ra thứ gì có giá trị, không phải trung tâm lớn của tiêu dùng hay chính quyền, và ít có ý nghĩa chiến lược. Một số nhà sử học cho rằng lợi thế chính của nó là vị trí; Mecca nằm gần như ở giữa tuyến đường kéo dài hai tháng tới bán đảo Ả-rập từ tận Byzantine ở phía bắc và Yemen của người Abyssinia ở phía nam, nên tương đối an toàn trước những cuộc cướp bóc từ cả hai phía. Tuy nhiên, đây không phải là lý do chính làm nên sự nổi bật của nơi này. Cũng không chắc chắn về vai trò của thương mại hương liệu đối với sự phát triển của thành phố: con đường lữ hành chính có đi qua thị trấn hay không vẫn còn là vấn đề gây tranh cãi (ngược lại với Medina, gần như chắc chắn con đường hương liệu chính đã qua nơi này).²⁴ Mecca nằm ở một thung lũng khô hạn cần cỗi, và suốt thời kỳ tiền Hồi giáo đã hoàn toàn lệ thuộc về thực phẩm từ các khu vườn và đất trồng của Taif, cách đó 121 km.²⁵ Theo nghĩa hẹp, có thể xem Mecca như một phiên bản thu nhỏ, khô cằn, đóng kín của Venice tại Ả-rập, nơi mà nguồn cung thực phẩm và nhịp độ cuộc sống thường ngày hòa theo nhịp điệu thương mại, kể cả khi nó có thực sự nằm trên con đường hương liệu chính hay không.

Lý do thực sự khiến Mecca sớm nổi lên ở Ả-rập thời tiền Hồi giáo có thể nằm ở tảng đá Kaaba và một số nơi linh thiêng thờ các thần linh sa mạc khác gần đó. Hằng năm, các tín đồ đi hành hương, được gọi là hajj (sau này chỉ còn người Hồi giáo thực hiện), để tỏ lòng tôn kính, và đi xung quanh tảng đá Kaaba và viên đá đen. Hajj đóng vai trò không nhỏ vào sự thịnh vượng và hùng cường của Mecca.

Cuối thế kỷ 5, bộ lạc Quraish do một tộc trưởng là Qussay dẫn đầu đã từ phương bắc tới đây, chiếm lấy Mecca, và sau đó chống lại những cuộc xâm lấn của cả người Byzantine và Abyssinia. Tiếp đến Qussay thuyết phục Quraish và các bộ lạc lân cận rằng nếu tiến hành giao thương và bảo vệ những đoàn lữ hành thì sẽ thu được lợi nhiều hơn là tấn công họ. Đánh thuế các nhà buôn và bán cho họ sự bảo đảm an toàn hóa ra lại thu được nhiều tiền hơn là cướp đoạt từ cuộc hành trình còm cùi và đáng sợ.²⁶ Quraish tiếp tục bình định Mecca với dân số ngày càng tăng, tạo ra của cải, và dần thoát khỏi di sản du mục, công xã dữ dội của mình. Cuộc sống của họ từ đó về sau gắn liền với thương mại, chứ không phải sự tồn tại nhất thời của những ốc đảo và lều trại trên sa mạc.

Khoảng đầu năm 500, Abyssinia cải sang Kitô giáo và trở thành một cường quốc trong khu vực, có mối quan hệ mật thiết với những người đồng đạo của mình ở Byzantine. Người cai trị cuối cùng của một Arabia Felix độc lập, Yusuf Asai điển trai (cũng được biết tới là Dhu

Nuwas và “người đàn ông với những lọn tóc xoăn”), cải sang đạo Do Thái vào đầu thế kỷ 6 và tiếp tục tàn sát, bắt làm nô lệ hàng ngàn người Kitô giáo trong vương quốc của mình. Năm 525, để phản đối những hành động chống Kitô giáo hung bạo của Yusuf Asai, người Abyssinia đã tấn công qua Bab el Mandeb và nhấn chìm quân đội của ông. Người ta cho rằng vị vua trong cơn tuyệt vọng đã cưỡi ngựa lao xuống biển.²⁷

Thất bại của vị vua Do Thái Yemen này và hệ quả của việc người Abyssinia Kitô giáo thống trị Arabia Felix đã khởi động một chuỗi sự kiện mà ảnh hưởng của nó còn vang vọng tới ngày nay. Năm 570, một thống đốc người Abyssinia ở Arabia Felix tên là Abraha nổi dậy chống lại vua của mình và lập ra một đế quốc đối địch trên bán đảo. Là một người Kitô giáo trung thành với quân đội được voi Phi châu chuyển tới qua Bab el Mandeb hậu thuẫn, Abraha đã bị Hoàng đế Justinian của Byzantine xúi giục tấn công Mecca, lúc đó là nơi cuối cùng theo đa thần giáo tại Ả-rập. Tuy nhiên, những con voi bất hạnh, dù là vũ khí khiếp sợ trên hầu hết chiến trường cổ đại, lại không phù hợp với miền cát khô Ả-rập và gục ngã trước bệnh tật hoặc khí hậu khắc nghiệt ngay bên ngoài cổng thành phố. Người Mecca chưa bao giờ trông thấy loài vật này, và xa lạ với những kiến thức sinh vật học và vi trùng học cơ bản nên họ tin rằng có sự can thiệp từ thần thánh. Năm 571 được ghi dấu ở Ả-rập là “Năm của Voi.”²⁸ Cũng năm này xuất hiện Nhà tiên tri Muhammad trong một nhánh nhỏ hơn của Quraish, sự xuất hiện đó mãi về sau vẫn được người Hồi giáo ghi nhớ cùng sự kiện voi huyền thoại. Tất nhiên, ông đã trở thành một nhà buôn.

Nếu Abraha và các đồng minh voi của mình thành công ở Mecca, và Muhammad vẫn được sinh ra, thì có lẽ ông đã trở thành một tu sĩ Kitô giáo. Nhân vật Muhammad trong lịch sử tốt nhất là mang hình tượng mờ ảo: suốt hơn một thế kỷ sau cái chết của Muhammad, vẫn chưa có tài liệu nào viết về cuộc đời ông, và thậm chí vì nhu cầu tư tưởng, những người chép sử ký ban đầu còn xuyên tạc thông tin về Muhammad. Tuy nhiên, những sự thật cơ bản và chắc chắn thì không thể bàn cãi. Mồ côi từ nhỏ, Muhammad được người chú Abu Talib, một nhà buôn giàu có nuôi dưỡng. Dù Muhammad có thể đã dùng những năm tháng đầu đời để quan sát và tham gia vào việc kinh doanh của người chú, thì cũng không có tài liệu trực tiếp nào ghi về những nỗ lực làm ăn thuở ban đầu của ông. Điều xác thực hơn là ở độ tuổi 25, ông làm thuê cho một góa phụ già, bà Khadija, cũng vận hành một hãng buôn phát đạt. Chúng ta không biết chính xác đoàn lữ hành của bà mang theo hàng hóa gì, nhưng chắc chắn trong số đó có chà là, nho khô, đồ da từ Taif lân cận, hương trầm từ Yemen, hàng dệt từ Ai Cập, và còn nhiều nữa.

Là phụ nữ, bà không thắp từng hàng hóa, vì vậy Muhammad nhanh chóng có được kinh nghiệm ở cương vị đại diện của bà tại Syria. Ấn tượng với năng lực và bị thu hút bởi con người của chàng trai trẻ, bà đề nghị kết hôn, và được chấp nhận; Muhammad trở thành người đàn ông có vị thế và của cải.

Trong các chuyến đi của mình, Muhammad gặp người Do Thái và người Kitô giáo - “người của Kinh Thánh” - và cảm nhận được sức mạnh từ hệ đức tin đầy mê hoặc của họ. Thực tế là cả Do Thái giáo và Kitô giáo đều liên quan tới những cường quốc ngoại lai bị căm ghét, làm cho sức hút của các tôn giáo này bị giới hạn và khiến Muhammad cùng những đồng hương Ả-rập tìm kiếm con đường của riêng mình. Ý thức ham muốn của người Ả-rập đã được khuếch đại với việc thay đổi thái độ trước chủ nghĩa vật chất của nhóm quý tộc thương mại Quraish giàu có mới nổi tại Mecca, thể hiện ở việc quay lưng lại với cách thức hành xử kiêu bộ lạc cổ đại.²⁹ Theo ngôn ngữ của Maxime Rodinson, nhà sử học lỗi lạc phương Tây chuyên về Hồi giáo:

“Phần giá trị truyền thống của những đứa con sa mạc không còn là con đường chắc chắn dẫn tới thành công. Tính tham lam, và khả năng nhận biết cơ hội lớn, lại hữu ích hơn nhiều. Người giàu trở nên kiêu căng hống hách, hãnh diện với thành công như là thành tích cá nhân - chứ không phải là của cả bộ lạc. Quan hệ huyết thống suy yếu.”³⁰

Sau đó, tới cuối thế kỷ 6, nhiều người Ả-rập bị lay động bởi cặp đôi nhu cầu: tạo ra đặc tính đồng nhất riêng lẻ chống lại hai tôn giáo độc thần có nguồn gốc ngoại quốc kia, phát triển sức mạnh chính trị để chống lại sự giàu có và thói nát của người Quraish. Dưới áp lực kinh tế xã hội hỗn loạn này, duy nhất al-Llah đã nổi lên giữa các vị thần sa mạc, thông qua giọng nói của thiên thần Gabriel mạnh mẽ truyền những đoạn đầu tiên của Kinh Koran tới một Muhammad đang tuyệt vọng trên núi Hira, ngay bên ngoài Mecca, vào năm 610. Đống bụi nhùi khô của nhiệt tình tôn giáo đã được châm lửa, và gần như lập tức bùng thành đám cháy lớn của tinh thần cải đạo và chinh phục, tràn ngập phần lớn châu Á, châu Phi, và châu Âu.

Người Hồi giáo từ lâu đã nhận thấy sự ủng hộ từ Khadija là tối quan trọng cho sứ mệnh tối thượng của Nhà tiên tri: một câu thành ngữ phổ biến của Ả-rập là “Hồi giáo không thể trở dậy mà không có thanh kiếm của Ali và sự thịnh vượng của Khadija.” (Ali, anh họ và cũng là con rể của Muhammad, sau cùng trở thành người truyền thừa thứ tư của Nhà tiên tri; vụ ám sát ông đã chia thế giới Hồi giáo thành nhóm thiểu số Shiite và nhóm đa số Sunni, nhóm tin và nhóm không tin vào việc quyền lãnh đạo nên được chuyển giao trực tiếp thông qua dòng dõi của Muhammad là Ali.)

Khác với các tôn giáo khác trên thế giới, Hồi giáo do một nhà buôn lập nên. (Người kế tục gần gũi nhất của Muhammad là nhà buôn vải Abu Bakr, cũng là một người làm thương mại.) Thực tế bất thường đó bao trùm linh hồn của đức tin này và dẫn dắt những sự kiện lịch sử tác động tới các tuyến đường bộ châu Á và các tuyến đường biển Ấn Độ Dương suốt chín thế kỷ tiếp theo. Dấu vết của nó vẫn còn hiện hữu trong thế giới ngày nay, từ những tiểu khu hiện đại của người Ấn theo Hồi giáo ở Đông Phi, tới giới thương gia Lebanon vẫn còn sinh sống ở Tây Phi, đến “những người Syria” tại các tiền đồn của thế giới thứ ba trong tiểu thuyết của Graham Greene.

Văn bản thiêng liêng nhất của Hồi giáo gắn với tầm quan trọng của thương mại, như trong đoạn trích nổi tiếng này từ Kinh Koran: “Hồi những kẻ có đức tin! Đừng gian dối cấu xé tài sản của nhau, trừ phi nó được trao đổi bằng sự đồng thuận của hai bên.”³¹ Tuy nhiên, đoạn quan trọng nhất về buôn bán và giao thương lại xuất hiện trong hadith, tập hợp những câu chuyện về cuộc đời của Muhammad, trong đó đưa ra lời khuyên chung về buôn bán: “Sẽ không nguy hại gì nếu người (buôn bán) vào mùa Hajj” cho tới những chỉ dẫn chi tiết:

“Người mua và người bán có quyền hủy bỏ hoặc xác nhận giao dịch, miễn là họ chưa rời đi hay đến lúc rời đi, và nếu họ nói ra sự thật và nói cho người kia về sai sót của hàng hóa, giao dịch của họ sẽ được ban phước lành, còn nếu họ che giấu điều gì và nói dối, phước lành của giao dịch sẽ mất đi.”³²

Một người kể chuyện tên là Jabir bin Abdullah thuật lại việc có người đến gặp Muhammad, đề nghị mua những con lạc đà phiền phức của ông với giá một đồng vàng. Để thể hiện lòng nhân ái, Muhammad sau đó trả lại con lạc đà và cho phép Jabir giữ đồng vàng, để con cháu biết rằng ở thời điểm đó trong cuộc đời, Nhà tiên tri đã rút khỏi thương mại, còn thương mại chưa rút khỏi cuộc đời Nhà tiên tri.³³

Chỉ trong vài thập niên, tín ngưỡng mới đã quét từ Mecca tới Medina rồi quay trở lại, tiếp đó đi qua Trung Đông, theo hướng tây tới Tây Ban Nha và theo hướng đông tới Ấn Độ. Ở góc độ thương mại, Hồi giáo thời kỳ đầu có thể xem như bong bóng lạm phát cao của thương mại; những người ngoại đạo đứng ngoài, còn bên trong là sự thống nhất về thể chế và thần học phát triển nhanh chóng. Khuôn khổ cuốn sách này không cho phép kể lại chi tiết câu chuyện truyền bá kinh ngạc của Hồi giáo thời kỳ đầu, nhưng cũng nên lưu ý rằng tốc độ lan truyền chớp nhoáng phần lớn là do xung đột giữa tín ngưỡng mới, trong đó ngăn cấm trộm cắp từ người đồng đạo nhưng không cấm nếu lấy của dân ngoại đạo, với nhu cầu kinh tế của *ghazu* (tước đoạt). Nhà tiên tri có thể sinh ra là một nhà buôn, nhưng khi chết đi thì lại là một người đi cưỡi đoạt. Chẳng bao lâu sau khi bị trục xuất khỏi Mecca vào năm 622, ông bắt đầu tấn công các đoàn lữ hành của dân ngoại đạo nơi đây. Tôn giáo mới tuyên bố rằng tất cả tài sản của dân ngoại đạo chiến bại đều phải bị tước đoạt, với một phần năm dành cho Allah và *umma* - quần chúng - phần còn lại để đội quân thắng trận và các chỉ huy chia nhau.³⁴ Nếu người nào tự nguyện cải đạo, thì của cải sẽ không bị tước đoạt. Vì thế, khi có thêm nhiều bộ lạc xa xôi cải đạo, thì lại cần phải đi xa hơn nữa để đột kích những bộ lạc ngoại đạo vẫn còn kháng cự nhằm tìm kiếm thức ăn. Sau cái chết của Nhà tiên tri vào năm 632, quá trình này tiếp tục leo thang khi một số người bại trận còn những người khác bị dẫn dắt đồng thời bởi sức mạnh chính trị, tinh thần, quân sự của tôn giáo mới, và bởi khát khao giữ gìn tài sản, đã nhìn thấy ánh sáng và cải đạo. Cả hai cơ chế - chinh phục hay cải đạo trong hòa bình - đã nhanh chóng kéo biên giới Hồi giáo ra xa, xa mãi khỏi điểm khởi đầu nằm sâu trong bán đảo.

Sáu năm sau, quân đội Ả-rập bị chặn lại bên ngoài Constantinople do một chuỗi các sự kiện bất thường, bao gồm việc lên ngôi của Hoàng

đế Leo xứ Isauria, bậc thầy chiến lược, và thời tiết mùa đông lạnh khác thường gây ra nguy hiểm chết người với đội quân sinh ra trong điều kiện khí hậu Ả-rập có khâu hậu cần do lạc đà đảm nhiệm. Theo J. J. Saunders, học giả về Hồi giáo, “Nếu [Constantinople] thất thủ, bán đảo Balkan có lẽ đã bị giày xéo, người Ả-rập có lẽ đã đi thuyền theo sông Danube tiến vào trung tâm châu Âu, và Kitô giáo có lẽ đã là tôn giáo ít người biết đến, tồn tại lay lắt trong những cánh rừng ở Đức.”³⁵

Đơn hàng làm ăn đầu tiên của người Ả-rập là cung cấp thực phẩm cho dân chúng mới cải đạo và đói khát ở bán đảo. Từ xa xưa, Ai Cập đã là vựa lúa của Địa Trung Hải, và cuộc chinh phục của Hồi giáo mở rộng nguồn cung này tới các thị trường Ả-rập đang có nhu cầu. Caliphate lúc đầu sử dụng các đoàn lữ hành xuôi theo tuyến đường hương liệu để vận chuyển lương thực, nhưng để chế Hồi giáo mới nhanh chóng dẹp con kênh cũ ngang mực nước biển nằm giữa sông Nile và Biển Đỏ để thiết lập một hải trình chi phí thấp nối Ả-rập với nguồn cung thực phẩm ở Ai Cập. Cũng như thời hiện đại, các nghiên cứu mang tính chiến lược đã quyết định số phận của phiên bản kênh đào Suez cổ đại này. Lúc đầu, giới cầm quyền quyết định mở rộng con kênh thẳng ra Địa Trung Hải. Theo phương án này thì hành trình sẽ tương tự con kênh ngày nay, nhưng Caliphate Omar (người kế thừa thứ hai của Nhà tiên tri, sau Abu Bakr) không đồng ý vì e ngại Byzantine có thể lợi dụng đường nối Địa Trung Hải và Biển Đỏ để gây trở ngại cho hajj. Cái gì làm no thì cũng có thể gây đói: lương thực đang chảy qua Biển Đỏ vốn trước đây theo phương bắc tới Constantinople. Mất đi nguồn dự trữ thực phẩm thiết yếu này góp phần không nhỏ vào sự suy tàn của Byzantine. Một thế kỷ sau đó, Caliphate Abu Jaffar đã đóng con kênh lần cuối cùng nhằm cắt đường cung lương thực tới các đối thủ Ả-rập.

Tiếp đó, lực lượng Hồi giáo giành quyền kiểm soát phía tây Địa Trung Hải từ Byzantine tại trận đánh của Dhat al-Sawari - trận Masts - năm 655. Vào thuở ban đầu này, người Ả-rập vẫn chưa hình thành hải quân chuyên nghiệp, vì thế tàu thuyền của họ gồm các thủy thủ Kitô giáo Coptic dày dặn kinh nghiệm, những người mà trở trêu thay, khinh miệt chúa tể Hy Lạp của mình, nhưng lại tiếp tay cho một trong những chiến thắng vĩ đại nhất của Hồi giáo. Trong phút chốc, hải trình giữa Tây phương với Ấn Độ và với Trung Hoa bị bẻ gãy, và cứ như thế cho tới khi Vasco da Gama trở thành người châu Âu đầu tiên vượt qua Ấn Độ Dương sau đó 850 năm.³⁶

Sau chiến thắng tại trận Masts, hải quân Hồi giáo dần mở rộng phạm vi kiểm soát của mình trên Địa Trung Hải. Năm 711, một nô lệ người Berber là Tariq ibn Ziyad được trả tự do đã tổ chức thành công cuộc đột kích táo bạo tại mũi đá phía nam Tây Ban Nha, sau đó nằm dưới sự kiểm soát của người Goths. Chiến thắng nổi tiếng này mở màn cho công cuộc chinh phục toàn bộ Tây Ban Nha chỉ trong ba năm của người Hồi giáo, và được những kẻ xâm lược Umayyad tán dương bằng cách đặt tên cho mũi đá là Jabil Tariq, tức núi Tariq, có tên chính thức sau này là Gibraltar.

Là một trong những hòn đảo chiến lược ở Địa Trung Hải, Cyprus gần như chiến bại ngay từ đợt càn quét đầu tiên của Ả-rập vào năm 649.

Crete thất thủ năm 827, Malta năm 870, và Sicily năm 965, phần thường lớn nhất của đại dương sau hơn một thế kỷ xung đột. Một thiên niên kỷ mới bắt đầu, mà với những quốc gia Kitô giáo thì nơi người La Mã từng gọi là *mare nostrum* - biển của chúng ta - giờ đây nhưng nhúc tàu thuyền Hồi giáo. Phạm vi chinh phục và thương mại của Hồi giáo tại châu Âu rộng tới mức một lượng lớn đồng tiền Hồi giáo có niên đại từ thế kỷ 9 và 10 đã được tìm thấy tận Trung Âu, Scandinavia (đặc biệt là ở đảo Gotland, ngoài khơi phía tây Thụy Điển), Anh và Iceland.³⁷

Các đế chế Umayyad và Abbasid đầu tiên đã thống trị lần lượt vào trước và sau năm 750. Các đế chế này kiểm soát khu vực rộng lớn hơn cả lãnh địa người La Mã cai trị, và chính sự mở rộng phạm vi chinh phục của họ đã làm cạn kiệt nguồn chiến lợi phẩm tiềm năng, khiến cho thương mại ngày càng đóng vai trò điều tiết những ưu tiên về quân sự. Tây Âu nghèo đói và tụt hậu không thu hút họ như Trung Á, với con đường tơ lụa giàu có. Người Umayyad không trở lại Gaul sau thất bại tại thành phố Poitiers của Pháp vào năm 732, cũng không tích cực phản công *cuộc tái chinh phục* của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, được bắt đầu vào năm 718 và lên tới đỉnh điểm là trục xuất những người Moor cuối cùng (và cả người Do Thái) năm 1492.

Ngược lại, quân đội Hồi giáo tấn công những vùng xa xôi nhất ở Trung Á hết lần này tới lần khác nhưng không thành công, cho tới khi đánh bại quân nhà Đường ở Trung Hoa tại Talas (Kazakhstan ngày nay) vào năm 751, và khiến cho nơi này của thế giới với những con đường dành cho hành hương và buôn bán sinh lời rơi vào tay người Hồi giáo, và vẫn vậy cho tới ngày nay. Những cuộc chinh phục bất ngờ thường mang lại may mắn không lường trước: thứ quan trọng nhất người Hồi giáo giành được ở Talas không phải đất đai hay tơ lụa, mà là một loại hàng hóa vừa tầm thường vừa cao quý. Trong số các tù nhân Trung Hoa tại Talas có các thợ làm giấy, những người đã nhanh chóng phổ biến ngón nghề tuyệt diệu của mình vào thế giới Hồi giáo, và sau đó là châu Âu, thay đổi mãi mãi văn hóa và tiến trình lịch sử của con người.

Những cuộc chinh phục ban đầu của người Hồi giáo về bản chất đã tái tạo Pax Romana, nhưng thậm chí ở cấp độ cao hơn. Đế chế Umayyad và Abbasid trên thực tế nằm ở những khu vực thương mại tự do rộng lớn trong đó ranh giới và rào cản cũ đã bị xóa bỏ, đặc biệt là dọc theo sông Euphrates, nơi ranh giới giữa phương Đông và phương Tây đã có từ thời xa xưa nhất. Ba con đường lớn tới châu Á - qua Biển Đỏ, vịnh Ba Tư, và Con đường Tơ lụa - đã không còn ở thế cạnh tranh chọn một nữa; thay vào đó, chúng nằm trong hệ thống cung ứng hội nhập toàn cầu, phục vụ tất cả các bên ghi nhận quyền bá chủ của chế độ caliphate.

Trong gần một thiên niên kỷ tiếp theo, các chuyến đi biển Hồi giáo đã kéo theo những cuộc chinh phục và cải đạo. Đáng ngạc nhiên, vào giữa thế kỷ 8, chỉ 100 năm sau cái chết của Nhà tiên tri, hàng nghìn nhà buôn Hồi giáo (khả năng là người Ba Tư) xuất hiện không chỉ ở các cảng ven biển Trung Hoa, mà ở cả những thành phố trong nội địa.³⁸ Ngược lại, những con tàu lớn đầu tiên của Trung Hoa chuyên đi

biển không liền liền vào Ấn Độ Dương cho tới khoảng năm 1000, và Đô đốc thái giám Trịnh Hòa huyền thoại đã không đưa hạm đội đồ sộ của mình tới Sri Lanka và Zanzibar trong 400 năm sau đó.

Tiếng Ả-rập là ngôn ngữ cầu nối giữa đế chế mới với hải quân Hồi giáo làm nhiệm vụ tuần tra các cảng và đường biển từ Gibraltar tới Sri Lanka. Vào thế kỷ 9, các nhà cai trị Hồi giáo ở Trung Á đã thiết lập quan hệ với người Khazar ở Volga, và thông qua họ, kết nối với người Scandinavia; ở phương Đông, quan hệ giữa người Hồi giáo và Trung Hoa phát triển nhanh chóng thông qua Con đường Tơ lụa và các tuyến hàng hải, còn giới nhà buôn Bắc Phi thì cử các đoàn hành hương đi về phía nam qua Sahara. Trong vài thế kỷ sau khi Nhà tiên tri qua đời, những người kế thừa ông đã thu nạp gần như trọn vẹn cái thế giới đã biết vào một khu chợ khổng lồ, trong đó có thể trao đổi vàng, ngà voi, và lông đà điểu Phi châu với lông thú của Scandinavia, hổ phách Baltic, tơ lụa Trung Hoa, hồ tiêu Ấn Độ, và sản phẩm thủ công kim loại của Ba Tư.³⁹ Hơn nữa, người Ả-rập được tiếp thêm sinh lực từ các lần đi chinh phục, đã trải qua cuộc phục hưng văn hóa mở rộng trên nhiều lĩnh vực; những thành tựu vĩ đại nhất kỷ nguyên này về văn hóa, nghệ thuật, toán học, và thiên văn học không xuất hiện ở thành Rome, Constantinople, hay Paris, mà ở Damascus, Baghdad và Cordova.

Pax Islamica

Hòa bình kiểu Hồi giáo

không phải là một phúc lành thuần khiết; ranh giới giữa phương Tây và phương Đông dịch chuyển về phía tây vào Địa Trung Hải, quyền đi lại tự do qua đó đã rơi vào tay người Hồi giáo và Kitô giáo. Theo lời sử gia George Hourani, “Thay vì đường cao tốc, Địa Trung Hải trở thành một ranh giới, một đại dương chiến trận - một sự thay đổi đã tàn phá Alexandria.⁴⁰ Mặc dù mạng lưới thương mại Hồi giáo sở hữu nhiều tính năng tiên tiến, bao gồm hối phiếu, các tổ chức tín dụng tinh vi, và thị trường tương lai, nhưng không quốc gia Hồi giáo nào từng thiết lập được một thể chế tài chính mang tính nền tảng của thế giới hiện đại: ngân hàng quốc gia hay trung ương.⁴¹

Nhưng điều này nằm ngoài chủ đề chính. Trong vài thế kỷ sau khi thành Rome sụp đổ, những mảnh vỡ của đế chế cũ trong tình trạng bị quên lãng, giống như ao tù của thương mại thế giới, không biết gì về các cuộc cách mạng thương mại và công nghệ diễn ra ở Trung Đông, Ấn Độ, và đặc biệt ở Trung Hoa. Ngay cả khi như vậy, ngành đóng tàu Địa Trung Hải vẫn thu lợi khi đưa ra loại buồm tam giác Ả-rập, giúp các con thuyền trở hướng để đón gió, một kỹ tích mà loại buồm vuông buộc dây của phương Tây cổ xưa không thể làm được.

Vùng đất Pax Islamica này được hoàn toàn thừa nhận cho tới thế kỷ 11, khi một quốc gia theo Kitô giáo trỗi dậy giành lại những lãnh thổ trọng yếu ở Tây Ban Nha, Sicily, và Malta. Được khuyến khích bởi những thành quả này, năm 1095 Giáo hoàng Urban II đã triệu tập Cộng đồng Clermont và phát động Thập tự chinh Thứ nhất, tạm thời giành lại vùng Đất Thánh.

Trong thế kỷ 12, Saladin nối tiếp cuộc chinh phục Fatimid bằng việc loại bỏ quân thập tự chinh khỏi Jerusalem (mặc dù ông đã rất hài lòng khi giao thương với các kẻ thù Kitô giáo) và củng cố sức mạnh Hồi giáo ở Trung Đông. Những chiến thắng của Saladin làm nên thành tựu lớn nhất của Hồi giáo. Tiếp đó là một loạt các biến cố mang tính phá hoại: các cuộc xâm lược của Mông Cổ vào thế kỷ 13, dịch bệnh vào thế kỷ 14, các chuyến thâm nhập của Vasco da Gama vào Ấn Độ Dương trong thế kỷ 15 và 16.

Mặc cho sự suy tàn kéo dài của Hồi giáo, các nhà buôn Hồi giáo đã thống trị thương mại đường dài tới thế kỷ 16, và còn tiếp diễn tới đầu thời kỳ hiện đại tại nhiều khu vực.

4.

CON ĐƯỜNG TỐC HÀNH BAGHDAD-QUẢNG CHÂU: CHÂU Á VỚI 5 DIRHAM MỖI NGÀY

Khi thế kỷ 13 tới hồi kết thúc, hai đế chế hàng hải lớn ở Địa Trung Hải là Genoa và Venice tấn công lẫn nhau trong cuộc chiến sống còn giành các tuyến đường thương mại. Khoảng năm 1292, tại một nhà tù ẩm ướt của Genoa, một chỉ huy hải quân Venice giết thì giờ trong nhiều ngày và nhiều tuần bằng cách kể lại ký sự đời mình cho bạn tù tên là Rustichello, một tác giả nổi tiếng và khiêm nhường của thành Pisa.

Những gì mà người tù này, bị giam giữ trên đảo Curzola của Dalmatia, kể với người bạn mới của mình nghe thật hoang đường! Trong ít nhất một thế kỷ trước khi anh ta bị tù, gia đình anh ta đã giàu có nhờ buôn bán với phương Đông, nắm giữ một cửa hàng chất đầy gia vị và tơ lụa ở khu người Venice của Constantinople, trung tâm thương mại lớn thời đó. Venice trở nên giàu có không chỉ nhờ các mặt hàng hiếm có của phương Đông, mà còn nhờ dòng người hành hương và thập tự chinh đến và về từ Đất Thánh.

Mặc dù người tù Venice hiểu biết về phương Đông, nhưng anh ta cũng không phải là người tiên phong. Trong nhiều thế kỷ, các nhà buôn, sứ thần, và nhà truyền giáo của châu Âu đã mạo hiểm vượt qua Con đường Tơ lụa để kiếm tìm của cải, quyền lực, và cải đạo. Thực tế, khoảng 40 năm trước, ngay sau khi anh ta ra đời, cha và chú của anh ta đã xóa sổ cơ sở của họ ở Constantinople, bắt đầu cuộc phiêu lưu vào sâu Trung Á do người Mông Cổ kiểm soát, cuối cùng họ bị kẹt giữa các bộ lạc đang chiến tranh tại thị trấn thương mại Bukhara (Uzbekistan ngày nay), ở đó họ gặp sứ giả của Húc Liệt Ngột (Hulagu), Hãn vương Trung Á; bị mê hoặc bởi miệng lưỡi những người anh em từ Ý, phái viên của Hãn vương đã mời họ tới phương Đông. Hai nhà buôn tinh ranh không cần phải được mời tới lần thứ hai cho chuyến tham quan vùng đất của tơ lụa và gia vị.

Khoảng năm 1265, hai anh em đến cung điện của Đại hãn Hốt Tất Liệt, là anh trai Húc Liệt Ngột tại Trung Hoa, họ ở lại đây hơn năm năm rồi trở về Venice với lá thư của Hốt Tất Liệt gửi Giáo hoàng Clement IV. Có vẻ như Đại hãn tò mò và ủng hộ Kitô giáo này cần một 100 nhà truyền giáo Kitô tới dạy cho người Trung Hoa về đức tin mạnh mẽ đó của phương Tây. Tuy nhiên, khi những người Venice trở về nhà vào năm 1269, Giáo hoàng Clement IV đã qua đời, hai anh em Maffeo và Niccolò Polo đành phải chờ tới khi tân giáo hoàng cấp cho họ các giáo sĩ theo yêu cầu của Hốt Tất Liệt. Trong khi họ đang tìm vận may ở Trung Hoa, vợ của Niccolò đã qua đời, để lại cho ông chăm sóc cậu con trai 15 tuổi Marco, đã trưởng thành từ một đứa bé ngày nào còn chập chững.¹

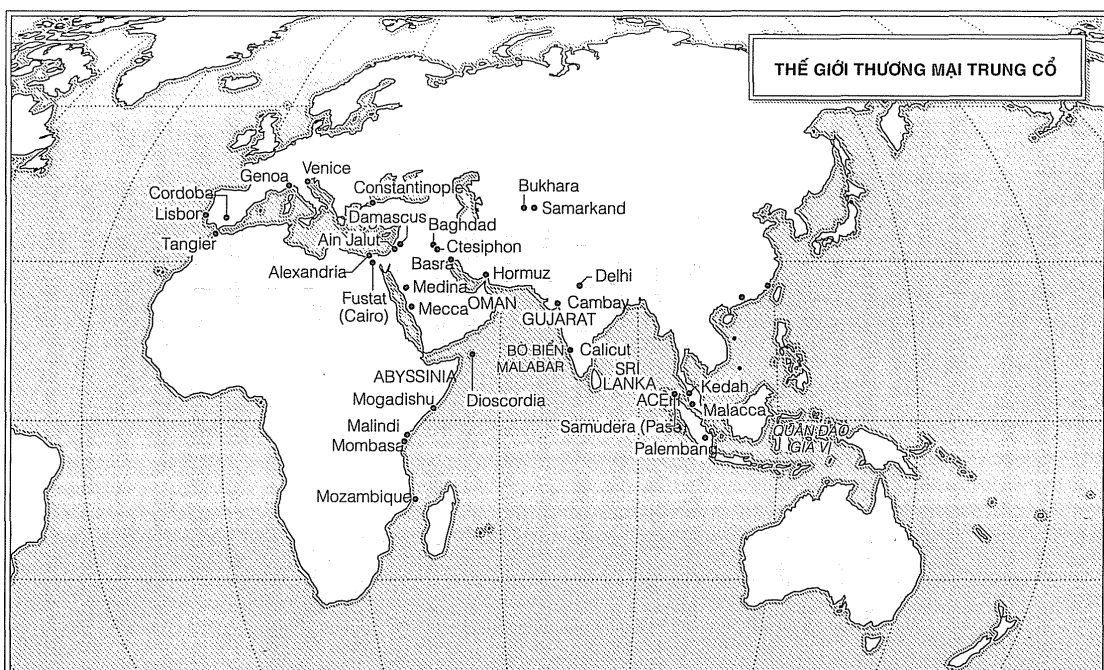
Bản gốc của cuốn *The Travels of Marco Polo* (Marco Polo du ký), được Rustichello dựng lại dựa theo ký ức của Marco Polo và những ghi chép về Venice, có thể nói là văn bản đầu tiên viết bằng tiếng Pháp mà sau đó là ngôn ngữ chung của châu Âu. Những câu chuyện lạ lùng - về vùng đất nơi bò là thiêng liêng, góa phụ tự lao mình vào giàn thiêu xác chồng, những

người đàn ông trẻ bị bắt cóc, bị mê hoặc bằng thuốc hasit, bị đắm chìm với nữ sắc và cuộc sống xa hoa, được huấn luyện thành sát thủ (tất cả những điều này xảy ra ở Ấn Độ); về nơi mà mặt đất chảy ra đầy những chất nhớt dính có thể đốt cháy (các mỏ dầu ở Lưỡng Hà); về nơi rất xa ở phương bắc có Mặt trời, không bao giờ lặn vào mùa hè và chẳng bao giờ mọc vào mùa đông - gây ấn tượng với người châu Âu như là sản phẩm của một trí tưởng tượng thái quá. Trên thực tế, mức độ chính xác của *Travels* lại rất đáng lưu tâm, bao gồm các mô tả mà Polo có được một cách gián tiếp và gián tiếp của gián tiếp về những nơi anh ta đã *không* đặt chân đến, như Burma, Siberia, Java, và thậm chí Quần đảo Gia vị huyền bí hơn.

Mặc dù gia đình làm chủ một hãng buôn có tiếng, và dù *Travels* đã cung cấp những thông tin quan trọng về phong tục, hàng hóa, trang phục, và tập quán nước ngoài, nhưng Marco Polo không để lại cho hậu thế nhiều chi tiết hữu ích về đặc điểm của thương mại đường dài trung cổ. Có lẽ việc thiếu dữ liệu định lượng trong tác phẩm là do Rustichello, một tác giả dày dạn kinh nghiệm, có xu hướng trực cảm rằng độc giả văn chương trung cổ quan tâm tới những người vợ tự thiêu theo chồng hay các thành phố có chu vi hàng cây số, hơn là giá hồ tiêu hay độ chính xác khi ra khơi mùa mưa.²

Nhờ sự ổn định do Pax Romana mang lại và việc nhà Hán khuyến khích thương mại đường dài một cách gián tiếp ở mức độ cao giữa La Mã và Trung Hoa vào thế kỷ 1 và 2, nên thế lực của các đế chế Hồi giáo thời kỳ đầu và nhà Đường đã thúc đẩy giao dịch trực tiếp ở mức cao giữa các vùng đất của triều đại caliphate với Trung Hoa suốt thế kỷ 7 tới thế kỷ 9. Những dữ liệu Trung Hoa cho thấy có thể người Hồi giáo đã đến Quảng Châu vào năm 620, tròn 12 năm *trước* cái chết của Nhà tiên tri.³

Trước khi người Trung Hoa phát minh ra la bàn, vào khoảng thế kỷ 12, thủy thủ đi biển dựa trên quan sát thiên văn; sương mù và trời đầy mây thường cũng nguy hiểm như những cơn bão khủng khiếp nhất; Mặc dù các thủy thủ từ thời Hy Lạp đã biết cách đo vĩ độ, nhưng mãi tới thế kỷ 18 thì mới có thể đo chính xác kinh độ.



Sự khiếp sợ là bạn đường chung thủy nơi xa khơi của các thủy thủ trung cổ. Như hồi ức sống động của một lữ khách Trung Hoa vào thế kỷ 5, đã trải qua hành trình tới Ấn Độ và trở về:

“Đại dương mở ra vô hạn. Ở phía tây không biết đâu là đông; chỉ bằng cách quan sát Mặt trời, Mặt trăng, và những ngôi sao để đi về phía trước. Nếu trời tối và có mưa, thuyền đi về phía trước theo kiểu được gió mang đi chứ không có hành trình xác định nào. Trong đêm tối, chỉ có thể thấy những con sóng, lớp này gối lên lớp trước, chói sáng như lửa... Các nhà buôn đầy khiếp sợ, không biết mình đang đi về đâu. Biển sâu đến vô cùng, và chẳng có nơi nào để họ có thể thả neo.”⁴

Ngay từ thế kỷ 7, người Trung Hoa đã được thấy nhiều nhà buôn Trung Đông, đủ để phân biệt trong số những người Hồi giáo tràn vào các cảng thì đâu là người “Po-ssi” hay người Ba Tư với truyền thống đi biển lâu đời vì dựa vào vịnh, đâu là người “Ta-Shih” hay người Ả-rập ít hơn hẳn và quen ở sâu trong đất liền. Người Trung Hoa cũng phân biệt rõ ràng thế giới Hồi giáo từ vùng đất mang nhiều bí ẩn xa về phía tây mang tên “Fu-lin” - Đế quốc Byzantine - được biết đến nhờ các loại đá quý và thủy tinh kỳ diệu.⁵ Tới năm 758, người Hồi giáo ở Quảng Châu đông tới mức họ có thể tấn công và thiêu rụi thành phố, rồi mang chiến lợi phẩm tẩu thoát ra biển.⁶

Người Hồi giáo, đặc biệt là người Ba Tư, hiểu về Trung Hoa nhiều hơn những gì người Trung Hoa biết về họ. Trong khi sự tồn tại của giao thương giữa Ba Tư tiền Hồi giáo với Trung Hoa vẫn còn gây tranh cãi, thì có thể chắc chắn rằng không lâu sau khi quân đội Hồi giáo đánh bại người Sassanid Ba Tư ở trận Ctesiphon (ngay phía nam Baghdad ngày nay) vào năm 636, các con tàu Ả-rập và Ba Tư đã đi thẳng tới các cảng của Trung Hoa. Hệ thống thương mại thế giới Hồi giáo dưới triều đại Khalifah đã được mô tả rõ ràng trong một tài liệu của Trung Hoa từ năm 727:

“Người Po-ssi có thiên hướng tự nhiên về buôn bán, họ có thói quen lái những con tàu lớn trên biển [Địa Trung Hải], và họ đi vào Ấn Độ Dương tới Ceylon [Sri Lanka], lấy các loại đá quý ở đó... Họ cũng tới đất nước K'un-lun [có lẽ là châu Phi] để tìm vàng. Họ cũng lái những con tàu lớn tới Trung Hoa, thẳng tới Quảng Châu vì tơ lụa và những mặt hàng tương tự. Họ thích giết gia súc; phụng sự Thượng đế [Allah] và không biết gì về Phật giáo.”⁷

Người “Po-ssi” thiết lập các khu kiều dân thương mại dọc khắp bờ biển Trung Hoa - tập hợp đồng đảo các nhà buôn Hồi giáo vận hành hoạt động xuất nhập khẩu với khối lượng giao dịch ngày càng tăng. Người Do Thái đã đồng hành hoặc theo sau dấu chân của họ. Gần như đồng thời, những người theo Kitô giáo Nestor, vốn đã bị trục xuất khỏi Đế quốc Byzantine bởi dị giáo của họ nhưng lại được khoan dung trong thế giới Hồi giáo vì là “người của Kinh Thánh”, bắt đầu tới từ phương Tây bằng đường bộ. Thật dễ hiểu vì sao nhánh Kitô giáo tách ra đã lan tỏa về phương Đông khi đối mặt với sự chối bỏ của Giáo hội Thiên Chúa giáo bất khoan dung man rợ và bị thu hút bởi lòng độ lượng tương đối của Hồi giáo.

Quan hệ giữa phương Đông và phương Tây cũng cố thêm chiến thắng của Abbasid trước Umayyad vào năm 750; khiến trung tâm Hồi giáo chuyển dịch từ kinh đô Damascus sâu trong nội địa tới thành phố Baghdad ven sông có khả năng kết nối dễ dàng tới vùng Vịnh. Một lãnh đạo Abbasid phải thốt lên, “Đây là Tigris; không có gì ngăn cản giữa chúng ta và Trung Hoa; từ đây mọi thứ trên biển có thể đến với chúng ta qua đường này.”⁸

Ghi chép thời cận đại có rất ít thống kê liên quan tới thương mại, ánh sáng của lịch sử soi rọi thương mại giữa Trung Hoa và thế giới Hồi giáo chỉ xuất hiện với các bản thảo viết tay rời rạc. Một trong các tài liệu nổi tiếng nhất là *Akhbar Al-Sin wal-Hind* bằng tiếng Ả-rập - “Một mô tả về Trung Hoa và Ấn Độ.” Vài láai buồn Ả-rập, đặc biệt một người có tên Sulayman, được cho là đã biên soạn tài liệu này vào giữa thế kỷ 9, đưa người đọc vào chuyến hành trình cuốn theo gió từ Baghdad tới Quảng Châu, dự báo điều kỳ diệu và phiêu lưu xuất hiện hơn 400 năm sau trong *The Travels of Marco Polo*.

Akhbar mô tả cảnh bốc hàng lên tàu ở Basra và tại Siraf, cảng nước sâu thuộc vịnh Ba Tư, tiếp đó là chuyến đi do gió mùa dẫn lối, kéo dài một tháng từ Oman ngay bên ngoài Hormuz, tới bờ biển Malabar của Ấn Độ, tại đây giới chức địa phương thu thuế mỗi tàu khoảng 10 tới 30 dinar (xấp xỉ 800-2.400 đô la Mỹ ngày nay). Các con tàu Ba Tư sau đó lại giương buồm trên hành trình dài một tháng qua vịnh Bengal, được tiếp tế giữa đường ở quần đảo Andaman:

“Thổ dân là những kẻ ăn thịt người. Họ có màu da đen với tóc xoăn, gương mặt và đôi mắt dữ tợn, chân dài. Họ ở trũng, dương vật dài gần một cubit [50 cm]... Đôi khi thổ dân bắt giữ vài thủy thủ nhưng họ trốn được.”⁹

Các nhà buôn cập bến Đông Nam Á ở bờ biển Kedah, phía bắc Penang của Malaysia ngày nay, ở đó họ có thể lựa chọn giữa việc tiếp tục đi về phía nam quanh eo biển Malacca hay qua đoạn thắt hẹp của bán đảo Mã Lai. Hành trình từ Kedah qua Malacca tới Đông Dương mất khoảng 20 ngày; từ Đông Dương tới Quảng Châu mất thêm một tháng nữa. Dù *Akhbar* cho thấy toàn bộ hành trình từ Basra tới Quảng Châu chỉ mất khoảng bốn tháng đi đường biển, nhưng nhịp điệu gió mùa cũng như các trở ngại hành chính trên đường có thể kéo dài thời gian tới cả năm.

Do các nhà buôn và thuyền trưởng chuộng nương theo gió mùa cho hành trình về và đi từ cảng quê nhà với tần suất một lần mỗi năm, nên các thuyền và thủy thủ đoàn riêng lẻ có xu hướng chỉ quen đi trên một hành trình năm này qua năm khác (nếu họ đủ may mắn để sống sót qua nhiều hành trình). Ví dụ, một nhà buôn Gujarati, thường chất lên thuyền mình vài bông loại tốt và thuốc nhuộm chàm của quê nhà, đi theo gió mùa hè tới Malacca, đổi hàng lấy tơ lụa, gia vị, đồ sứ, rồi trở về theo gió mùa đông. Hoặc anh ta có thể đi đường biển về phía tây vào mùa đông và trở về vào mùa hè từ Aden với ngựa và hương liệu, hoặc tới Malindi ở bờ biển Đông Phi rồi trở về với vàng và nô lệ. Do đặc điểm của gió mùa và việc phải trở về quê nhà, nên hàng hóa vượt qua toàn bộ hành trình Baghdad-Quảng Châu phải đi qua ít nhất ba vùng biển khác nhau.

Trong *Akhbar*, người Trung Hoa tìm kiếm từ những nhà buôn Ả-rập và Ba Tư đồng, ngà, hương liệu, mai rùa, trong khi ở Quảng Châu người Hồi giáo mang về vàng, ngọc trai, và đương nhiên là cả tơ lụa và gấm. Quá trình trao đổi rất chặt vật và thường do một cơ quan chính phủ độc quyền điều hành; người Trung Hoa giữ hàng hóa mang tới từ Baghdad trong các kho ở Quảng Châu trong sáu tháng cho tới khi “đoàn thủy thủ tiếp theo xuất hiện.” Thuế nhập khẩu là 30% hàng hóa, và sau đó, “Bất kể thứ gì mà chính quyền muốn lấy, [họ] sẽ mua ở mức giá cao nhất và thanh toán ngay lập tức, trong giao dịch cũng không có điều gì bất chính.”¹⁰

Akhbar đã tạo cú hích cho trào lưu viết du ký Trung Hoa của phương Tây mang giá trị lịch sử cao, về sau lan rộng nhờ Marco Polo, Ibn Battuta, và

nhiều nhà lữ hành sau đó. Hầu hết các tác giả vô danh của *Akhbar* thắc mắc về phạm vi và độ phức tạp của *Thiên Quốc*, [Nguyên văn: Celestial Empire. Theo một số tài liệu, đó là tên gọi Trung Hoa do Càn Long nhà Thanh tự xưng, hàm ý Trung Hoa là đế chế của Trời.] với hơn 200 thành phố lớn, có phong cách sống lạ lùng, và những thể chế cấp tiến: “Tất cả người Trung Hoa, dù giàu hay nghèo, già hay trẻ, đều học thư pháp và nghệ thuật viết.” Ngày nay những ai quan tâm tới tranh cãi về an sinh xã hội có lẽ nên xem xét mô tả trong *Akhbar* về hệ thống thuế và trợ cấp dưỡng lão của Trung Hoa:

“[Thuế] được thu theo đầu người dựa trên sở hữu của người đó đối với của cải và đất đai. Bất kể đứa trẻ nào được sinh ra đều phải đăng ký khai sinh với chính quyền. Khi đứa trẻ được 8 tuổi sẽ phải đóng thuế thân cho đến 80 tuổi, sau đó sẽ được nhận [trợ cấp] từ ngân quỹ. Họ nói, “Chúng tôi lấy của anh ta khi anh ta còn trẻ, và trả lương cho anh ta khi anh ta về già.”¹¹

Không phải thứ gì của người Trung Hoa cũng làm hài lòng sự nhạy cảm của người Hồi giáo ngoan đạo. Đặc biệt là sự khó chịu với chế độ ăn có nhiều thịt lợn và sử dụng giấy vệ sinh, cả hai đều vi phạm nghiêm trọng nguyên tắc vệ sinh của Hồi giáo. Sau cùng, người Hồi giáo ghi lại về thứ đồ uống kỳ dị nhất:

“Một trong các nguồn lợi tức quan trọng của nhà vua là... một loại thảo dược được trộn lẫn với nước nóng rồi uống. Thứ đồ uống này được bán ở mọi thị trấn với mức giá rất cao. Nó được gọi là *al-sakh*.”

Đây là loại cây rậm rạp hơn cả cỏ ba lá xanh với hương thơm hơi đậm hơn, và có vị chua. Họ đun nước và rắc lá này vào. Đó là phương thuốc chữa bách bệnh của họ.¹²

Thứ người phương Tây nhắc đến chính là trà, mặt hàng mà gần nghìn năm sau đã tạo lập nên đế chế thương mại của mình và làm tăng gấp bội nhu cầu của thế giới đối với đường mía, nô lệ, và đồ sứ.

Khoảng một thế kỷ sau khi *Akhbar* được viết, một thuyền trưởng Ba Tư là Burzug Ibn Shahriyar đã ghi lại 123 truyện ngắn, dựa trên trải nghiệm của bản thân hoặc do các thủy thủ và nhà buôn kể lại. Cuốn sách mang tên *The Book of the Marvels of India* (Những dị nhân Ấn Độ) kể về những người hung bạo và khổng lồ ăn thịt người không có thật, với phong cách hiện thực huyền ảo Nam Mỹ; thậm chí còn xuất hiện hòn đảo của phụ nữ chuyên tấn công đàn ông bị đắm tàu:

“cả nghìn đàn bà hoặc nhiều hơn, tới chỗ từng người đàn ông, mang họ đi về phía những dãy núi và buộc họ trở thành công cụ tiêu khiển cho mình... Hết người này tới người khác, những người đàn ông gục ngã và chết vì kiệt quệ hoàn toàn.”¹³

Tuy nhiên, trong những câu chuyện kỳ dị đó rải rác nhiều đoạn ngắn soi rọi bản chất thương mại trung cổ trên Ấn Độ Dương. Cuốn sách chỉ rõ về nỗi sợ hãi đắm tàu bao phủ cả dân buôn và thủy thủ; gần như câu chuyện nào cũng liên quan tới ít nhất là một con tàu đắm. Hành trình tới Trung Hoa nhiều hiểm nguy tới mức tác giả đã sửng sốt với chuyện một thuyền trưởng đã trải qua bảy chuyến đi:

“Trước ông ta, chưa ai vượt qua hành trình này mà không bị tai nạn. Đến được Trung Hoa mà không bỏ mạng trên đường - chỉ riêng việc ấy thôi đã được xem như chiến công hiển hách; nhưng lại có thể trở về an toàn và khỏe mạnh, thì là điều chưa từng có.”¹⁴

Chỉ có thể là hứa hẹn về của cải vô cùng lớn mới khiến những con người đó chấp nhận rủi ro tới mức gần như chắc chắn gặp thảm họa. *Marvels* nhắc tới Ishaq, một nhà buôn Do Thái và là chủ một con tàu, đã chất đầy 1 triệu dinar xạ hương, cùng tơ lụa và đồ sứ có giá trị tương đương, với cả trang sức và đá quý cũng nhiều như vậy, chưa kể vô số những thứ kỳ diệu khác được làm từ tài nghệ của người Trung Hoa.¹⁵

Marvels tiếp tục mô tả món quà Ishaq tặng người bạn Hồi giáo, một chiếc hũ sứ màu đen với nắp bằng vàng. Khi người bạn hỏi trong đó có gì, Ishaq trả lời, “là món *sekbadj* [cá] tôi đã nấu cho anh tại Trung Hoa.” Người bạn nói rằng đã hai năm rồi, món ăn ngon lành đó chắc hẳn đã hỏng. Đến khi mở hũ, anh ta thấy trong đó “một con cá bằng vàng, với cặp mắt bằng đá hồng ngọc, được ủ bằng xạ hương cao cấp nhất. Giá trị chiếc hũ vào khoảng 50.000 dinar.” Cuối cùng, Ishaq bị những người Hồi giáo láng giềng lừa hết gia tài, rồi bị một thống đốc Sudan sát hại sau lần hối lộ không được như mong muốn.¹⁶

Câu chuyện dài nhất trong *Marvels* mô tả đau xót về hai đặc tính khác của thương mại Ấn Độ Dương thời trung cổ: lĩnh vực mua bán nô lệ lợi nhuận cao vô lương tâm, không cần e dè; và sức mạnh của người Hồi giáo trong việc gắn kết người Trung Hoa, Ả-rập, Ba Tư, Ấn Độ vào hệ thống thương mại với tập quán và luật lệ được tất cả từ Baghdad tới Quảng Châu am tường.

Như thường lệ, câu chuyện bắt đầu với một vụ đắm tàu, lần này là ở ngoài bờ biển Đông Phi. Vốn khiếp sợ thổ dân ăn thịt người, các nhà buôn bị bỏ lại trên đảo hoang đã ngạc nhiên đầy thích thú khi được vị vua địa phương đưa về và đối xử tử tế, thậm chí còn cho phép họ tiến hành mua bán, “và đó là thương vụ tuyệt vời với chúng tôi, không bị hạn chế, không phải trả thuế?” Sau khi hoàn thành giao dịch, vua cùng các tùy tùng đưa họ ra con tàu mới sửa xong. Khi các nhà buôn chuẩn bị khởi hành, người kể chuyện liền tính toán về giá trị của các vị chủ nhà này trên thị trường nô lệ:

“Vị vua trẻ đó sẽ mang về ít nhất 30 dinar ở thị trường Oman, và đám hầu cận của gã đáng giá 160 dinar. Quần áo của chúng trị giá thấp nhất 20 dinar. Tổng cộng, chúng tôi có thể thu về lợi nhuận không dưới 3.000 dirham, mà chẳng phải động đậy một ngón tay.”¹⁷

Vậy là họ lên đường cùng với các tù nhân. Vị vua cố gắng làm các nhà buôn hổ thẹn bằng cách nhắc tới sự đối xử tử tế mà mình đã dành cho họ, nhưng mọi lý lẽ đều bị bỏ ngoài tai. Dọc đường, hơn 200 nô lệ nữa được đưa lên thuyền như hàng hóa; tất cả, bao gồm vua và đoàn tùy tùng, bị bán làm nô lệ ở Oman như đã định.

Nhiều năm trôi qua, số phận run rủi, người kể chuyện một lần nữa lại bị đắm tàu ở đúng nơi ngoài bờ biển Đông Phi năm nào. Tệ hơn, anh ta thấy chính vị vua bị anh ta bán làm nô lệ cách đây đã lâu đang tiếp đón mình. Nhìn chăm chăm vào đôi mắt đáng sợ của công lý mà vị vua được quyền thực thi, nhà buôn đã kinh ngạc khi vị vua điềm tĩnh và lịch sự kể lại chuyện người mua ông ở Oman đã mang ông tới Basra và Baghdad, tại đó nô lệ-vua đã cải sang Hồi giáo. Chẳng bao lâu sau khi tới Baghdad, ông trốn thoát, và sau

một loạt những cuộc phiêu lưu dựng tóc gáy ở Cairo, trên sông Nile, và giữa rừng rậm Phi châu, ông trở về được vương quốc cũ của mình, nơi đây cũng đã cải sang Hồi giáo khi ông vắng mặt.

Quan sát các tập quán và luật lệ thương mại Hồi giáo mang lại lợi ích cho quốc gia thương mại này đã khiến vị vua đối xử tử tế với tay lái buôn phản trắc. Như vị vua đã nói, “người Hồi giáo sẽ biết rằng họ có thể đến với chúng tôi như những người anh em, bởi chúng tôi cũng là người theo Hồi giáo.” Vị vua than thở về khao khát cháy bỏng nhất là trả lại tiền cho người chủ cũ ở Baghdad, “gấp chục lần số tiền ông ấy đã phải trả, coi như đền bù cho chậm trễ.” Không may là ước nguyện này bất thành, bởi đó vốn là công việc dành cho ai đó trung thực - mà người kể chuyện rõ ràng không phải kiểu như vậy.¹⁸

Làn sóng thương mại trực tiếp đầu tiên này tập trung ở Trung Hoa, như được mô tả rõ ràng trong *Akhbar* và *Marvels*, sau đó thì sụp đổ khi nhà Đường ngày càng bất ổn vào thế kỷ 9. Trong tình cảnh khó khăn quen thuộc như với người Trung Hoa ngày nay ở Indonesia, người Ấn ở Đông Phi, và người Do Thái gần như ở mọi nơi, các khu kiều dân thương mại ven biển Trung Hoa dĩ nhiên phải giong đầu chịu bóng trong những thời khắc khốn khó.

Ngay từ năm 840, Hoàng đế Vũ Tông đã tìm cách đổ lỗi cho những hệ tư tưởng ngoại lai đối với tình cảnh của Trung Hoa. Năm 878, phiến quân Hoàng Sào cướp phá Quảng Châu, sát hại 120.000 người Hồi giáo (chủ yếu là Ba Tư), Do Thái, và Kitô giáo sống trong khu thương mại ở thành phố này.¹⁹ Không thỏa mãn với cuộc tàn sát các nhà buôn, Hoàng Sào còn nỗ lực triệt tiêu ngành xuất khẩu chính của Trung Hoa bằng cách phá hủy các khu vực trồng cây dâu tằm ở phía nam Trung Hoa.²⁰ Sau sự kiện thảm khốc năm 878 này ở Quảng Châu, hoạt động ngoại thương của Trung Hoa dần dịch chuyển về phía bắc tới cảng Tuần Châu ở eo biển Đài Loan-Tuyền Châu huyền thoại của Marco Polo và Ibn Battuta. Quảng Châu, vốn là cửa ngõ chính cho hàng hóa nước ngoài vào Trung Hoa, đã không giành lại được vị thế thống trị cho tới thời kỳ hiện đại.

Trung tâm xuất nhập khẩu hướng nhiều hơn về phía bắc này có quan hệ lâu dài với Hàn Quốc và Nhật Bản, những quốc gia sở hữu các mặt hàng hấp dẫn các nhà buôn Ả-rập và Ba Tư. Những con tàu Hồi giáo có kích thước và lượng hàng đôi khi đến mức phải dùng thang dài cả chục mét để trèo lên, khiến người Trung Hoa thế kỷ 8 và 9 sửng sốt. Hoàng đế Vũ Tông nhanh chóng bổ nhiệm người giám sát thương mại hàng hải, với nhiệm vụ vào sổ thông tin về các con tàu, thu thuế, và ngăn không cho xuất khẩu “các mặt hàng hiếm và quý.”²¹ Một trong số đó là nhà quý tộc Triệu Nhữ Quát, có nhiệm vụ giám sát hoạt động ngoại thương ở Tuyền Châu vào đầu thế kỷ 13. Là một nhà biên soạn tri thức có phương pháp, ông đã lập bộ sưu tập về hàng trăm nhà buôn và thủy thủ nhớ nhà trong *Chu-Pan-Chi* (Chư Phiên Chí) - “Mô tả về Người Rợ.” Cuốn sách có thể xem như trái ngược với *Travels of Marco Polo*; dù Triệu chưa bao giờ ra khỏi Trung Hoa, nhưng *Chu-Pan-Chi* đã mô tả chi tiết một số nơi xa xôi như Tiểu Á và Alexandria, bao gồm các chi tiết (một số chính xác, một số không) về ngọn hải đăng nổi tiếng của thành phố này.²²

Trước khi người Mông Cổ từ thảo nguyên phương bắc tràn vào Trung Hoa trong thế kỷ 13, các nhà buôn Ba Tư và Ả-rập gần như độc quyền thương mại đường dài ở Trung Hoa, với hai cộng đồng Hồi giáo lớn và gần như tự trị ở Quảng Châu và Tuyền Châu. Theo Triệu:

“Với lòng tử tế đầy cảnh giác dành cho Người Rợ ngoại quốc, nhà cầm quyền của chúng ta đã thiết lập ở [Tuyền Châu] và các Cơ quan Giám sát Đặc biệt ở Quảng Châu về [thương mại hàng hải], bất cứ khi nào các nhà buôn ngoại quốc gặp khó khăn hoặc muốn khiếu nại, họ phải tới gặp Cơ quan Giám sát Đặc biệt... Trong tất cả những vùng đất ngoại bang thịnh vượng chứa nhiều hàng hóa quý giá đa dạng, không đâu vượt qua được Ả-rập.”²³

Các nhà lữ hành trung cổ khác lại mang những góc nhìn khác nhau khi kể chuyện cho chúng ta. Giữa thế kỷ 12, một giáo sĩ người Tây Ban Nha theo Do Thái giáo tên là Benjamin Tudela sau khi trải qua hành trình rộng khắp châu Âu và Trung Đông, đã ghi lại những điều kỳ lạ và tươi đẹp của Alexandria và Constantinople, ông đặc biệt ấn tượng với cuộc sống trí tuệ của Baghdad, “nơi gặp gỡ của các triết gia, toán học gia, và tất cả những khoa học khác.” Gần như cùng thời gian này, nhà buôn Hồi giáo Shereek Idrisi, được sự bảo trợ của Vua Viking xứ Sicily, Roger II, đã xuất bản cuốn sách về địa lý *Pleasure for the Man Who Wants to Know Thoroughly the Various Countries of the World* (Thỏa lòng cho người muốn biết tường tận về các quốc gia trên thế giới), mô tả hết sức cặn kẽ về thương mại Biển Đỏ thời kỳ này. Idrisi đặc biệt bị cảnh Aden hấp dẫn, ở đây ông gặp những con thuyền Trung Hoa chất đầy “hồ tiêu, một số nặng mùi, một số không mùi, trầm hương, cũng như kỳ nam, mai rùa và ngà, gỗ mun và mây, đồ sứ, [và] các loại yên bằng da.”²⁴

Tác phẩm nổi tiếng *Book of the Thousand Nights and a Night* (Nghìn lẻ một đêm) với loạt truyện vô danh được nhân vật hư cấu Scheherazade kể nhằm trì hoãn thời gian người chồng xử tử nàng cũng có mô tả về thế giới thương mại ở những nơi này. Trong đó có truyền thuyết nổi tiếng về Ali Baba, Aladdin, và dĩ nhiên cả Thủy thủ Sinbad, có lẽ đã được ghi lại vào lúc nào đó trong thế kỷ 14.²⁵

Các cuộc phiêu lưu của Sinbad không phải là truyện dành cho thiếu nhi. Nhiều câu chuyện trong đó rất giống với những gì được nhắc tới trong *The Book of the Marvels of India*; độc giả của cả hai tác phẩm sẽ hoài nghi rằng nếu nhiều nội dung trong những truyền thuyết về Sinbad không phải được sao chép hoàn toàn từ tác phẩm trước, thì chí ít cũng chung văn hóa truyền miệng.

Mỗi chuyến đi trong bảy lần lên đường tìm kiếm gia vị và đá quý để mua bán, người anh hùng của chúng ta đều bị đắm tàu hoặc bị tách khỏi tàu. Rồi anh phải chiến đấu với một loạt quái vật nguy hiểm hoặc những người man rợ. Ví dụ, ở chuyến đi thứ ba, Sinbad và những người đồng hành bị gã khổng lồ kỳ dị bắt đi, đây là kẻ đầu tiên quan sát kỹ càng các nạn nhân tiềm năng “như một tay đồ tể nhìn ngó chú cừu trước khi hấn giết thịt.” Gã khổng lồ cuối cùng lựa chọn người tròn trĩnh và ngon lành nhất trong họ, đó là *rais* (ông chủ). Gã khổng lồ túm lấy ông ta, giống tay đồ tể bắt súc vật, rồi ném xuống, kéo chân lên cổ và giữ nguyên đó; sau khi lấy một cái xiên dài thì xiên qua miệng thẳng tới đỉnh đầu nạn nhân. Sau đó, châm mỗi lửa hung tợn, quét qua cái xiên có Rais trên đó, và quay trên đồng than, cho tới khi thịt quay xong, gã lấy xiên ra khỏi lửa và đặt trước mặt như một xiên Kabab. Sau đó xé nhỏ nạn nhân, từng miếng tay miếng chân, như róc thịt một con gà, dùng móng xé thịt ăn và gặm xương, cho đến khi chỉ còn chút xíu vớt ở một góc tường.²⁶

Tất cả bạn đồng hành của Sinbad đều có kết cục tương tự chỉ trừ người anh hùng gây gổ của chúng ta, tưởng như chả phải là món ngon lành gì và được

tha. Thêm vào màn bỏ trốn gạo, truyền thuyết Sinbad cũng đã phác họa nên một bức tranh thực về hoạt động gan góc thường ngày của thương mại đường dài thời kỳ Abbasid và Fatimid. Thậm chí chỉ cần đọc lướt qua *Nghìn lẻ một đêm* cũng thấy hé lộ rằng Sinbad không phải thủy thủ, mà là con cháu một gia đình thương gia giàu có ở Baghdad, sở hữu nhiều dinh cơ và kho hàng. Sinbad không sở hữu, hoặc đến mức như chúng ta đã nói, là điều hành cả thủy thủ đoàn của bất kỳ con tàu nào anh đã đi.

Để công bằng, giữa nhà buôn và thủy thủ ở Ấn Độ Dương có một ranh giới hợp lý, bởi chỉ một số ít thủy thủ nhận lương, còn phần đông thích sống bằng cách tự mình mua bán hàng hóa hơn.²⁷ Dù công việc của Sinbad chính xác là gì, thì anh cũng đã thuật lại cách thức hoạt động của giới lái buôn vốn quen thuộc với độc giả của tài liệu Geniza:

“Tôi mua hàng hóa, buôn bán tất cả những gì cần cho một chuyến đi, kiên nhẫn khi ở biển cả, tôi cùng một thương hội lên tàu đi [Bassorah](#)

nay là Basra, điểm đầu vịnh Ba Tư

. Tại đó chúng tôi lại lên tàu và ra khơi nhiều ngày đêm, qua hết đảo nọ tới đảo kia, biển này tới biển nọ, bờ biển nọ tới bờ biển khác, mua bán và trao đổi ở bất cứ nơi đâu con tàu ghé tới.”²⁸

Như đã thảo luận, Biển Đỏ thách thức nhà buôn với cướp biển, các eo biển hẹp, các chỗ cạn nguy hiểm và gió ngược, còn Con đường Tơ lụa phải đối mặt với cản trở cố hữu về vật lý, thậm chí hiểm nguy lớn hơn và cả những vấn đề thuộc về chính trị của một hành trình đường bộ. Trong số ba con đường lớn nối Á-Âu, hành trình còn lại - “Con đường của Sinbad”, qua Địa Trung Hải, qua sa mạc Syria, xuống Tigris hoặc Euphrates, ra vịnh Ba Tư vào Ấn Độ Dương - rõ ràng là con đường được ưa chuộng hơn.

Mỗi chuyến đi của Sinbad đều bắt đầu bằng việc sắp xếp hàng hóa từ quê nhà Abbasid để trao đổi ở nước ngoài, đặc biệt là hàng dệt may cao cấp của Baghdad. Từ thành phố này, Sinbad dùng thuyền đi sông loại nhỏ xuôi dòng tới Basra, sau đó lên tàu đi biển loại lớn hơn cho hành trình qua vịnh Ba Tư và Ấn Độ Dương.

Trong quá trình di chuyển đầy vất vả đó, Sinbad thường đương đầu với cảnh bị mất hàng hóa rồi sau lấy lại được, và tiếp tục “kiếm bộn tiền từ chúng, rồi tôi mua hàng hóa và những thứ cần thiết cho hoạt động mở rộng cũng như đồ thời trang” chất đầy các kho hàng của gia đình nơi quê nhà. Không lâu sau khi thoát khỏi việc bị biến thành bữa tối cho gã khổng lồ, Sinbad kể lại:

“Chúng tôi dùng mua bán tại một số hòn đảo cho tới khi đến đất Hind [Ấn Độ], ở đây chúng tôi mua đinh hương, gừng, và đủ loại gia vị; sau đó lên đường tới đất Sind [Trung Hoa], ở đây chúng tôi cũng tiến hành mua bán... Tiếp theo chúng tôi lại giương buồm trong cơn gió ôn hòa và cầu nguyện Allah Toàn năng; sau một hành trình thuận lợi, chúng tôi đến Bassorah an toàn và khỏe mạnh. Tôi lưu lại đây vài ngày rồi nhanh chóng trở về Baghdad, tới ngay khu phố nơi tôi sống, vào nhà và chào gia đình, người quen, bạn bè.”²⁹

Điều gì đã dẫn dắt nhân vật anh hùng huyền thoại này? Không có gì khác ngoài biểu hiện ở góc độ Hồi giáo trung cổ đáng tin cậy của thiên hướng trao đổi trong học thuyết của Adam Smith: khát vọng về “xã hội của đa dạng chủng tộc, vì thương mại và lợi nhuận”, được thêm vào không ít những sự lãng mạn và phiêu lưu dọc hải trình giữa Baghdad và Quảng Châu.³⁰

Các sinh vật huyền thoại trong Sinbad - những con chim khổng lồ và dữ tợn ăn xác thối dính đá quý (trong *Marvels* đó là những con quái thú), cá khổng lồ mà các thủy thủ thường nhầm là đảo, và những gã khổng lồ ăn thịt người - chỉ là phản chiếu về giới hạn của những đường biên địa lý trong thế giới tiền hiện đại. Người châu Âu đồn thổi những câu chuyện hoang đường tương tự về phương Đông: vùng đất của Gog và Magog, của loài vượn nhân hình lông lá không có đầu gối mang dòng máu tạo nên chất nhuộm đỏ quý giá dùng trong vải vóc Trung Hoa, và của đế chế Kitô giáo vùng Viễn Đông do Prester John đứng đầu. Cũng như vậy, người Trung Hoa kể những câu chuyện tưởng tượng về phương Tây, như loài cừu sống dưới nước và sợi bông được cắt từ chúng.³¹

Những câu chuyện hư cấu hay có thực từ kỷ nguyên thương mại Ấn Độ Dương trung cổ có đặc điểm cố hữu là rời rạc và dở dang, nhưng đã xác định rõ về bốn loại hàng hóa xa xỉ chính của Trung Hoa - tơ lụa, trầm hương, gia vị, và đồ sứ - bằng cách nào đó đã được đổi với những mặt hàng của Ả-rập và châu Phi mà người phương Đông khao khát; ngựa thuần chủng, ngà voi, hương liệu, vải bông, vàng, và đồng. Như thường lệ, để làm đồ dẫn nên lương thực được chở cùng, đặc biệt là gạo, vì thực sự trong một số trường hợp thì chất lượng được cải thiện theo thời gian, nên được ưa chuộng so với lúa mì dễ bị hỏng hơn nhiều.³²

Từ thời cổ đại, các nền văn minh lớn ở cả phương Đông và phương Tây đều bị bao vây giữa các bộ lạc chặn thả súc vật và chuyên cướp bóc. Trái dài trên lãnh thổ rộng lớn từ Bắc Âu tới Mông Cổ, và thường có nguồn gốc Thổ Nhĩ Kỳ ở châu Á hoặc Germano-Scandinavia ở châu Âu, các bộ lạc du mục chuyên cướp bóc này tận dụng những kỹ năng đã được mài giũa qua hàng nghìn năm tấn công nông dân định cư. Họ định kỳ nhấn chìm những người hàng xóm định cư thuần thực về nông nghiệp hơn, thể chế tiên tiến hơn, văn hóa được định hình rõ ràng hơn, như đã xảy ra với thành Rome vào thế kỷ 5.

Tuy nhiên, thành công nổi bật nhất của họ lại xuất hiện vào đầu thế kỷ 13, khi Thành Cát Tư Hãn từ thảo nguyên tiến quân chinh phạt toàn bộ Trung Á; chỉ trong vài thế kỷ, hậu duệ của Thành Cát Tư Hãn đã kiểm soát một loạt đế chế, hình thành nên vùng lãnh địa rộng lớn hơn bất cứ triều đại nào trước đó cũng như sau này.

Năm 1255, một trong các cháu trai của Thành Cát Tư Hãn là Mông Kha cử em trai Húc Liệt Ngột (người đã phái sứ giả đến mời anh em nhà Polo thăm thú phương Đông) chinh phục thế giới Hồi giáo. Húc Liệt Ngột tiêu diệt Baghdad năm 1258, trong quá trình đó đã thảm sát hàng trăm nghìn người, một bi kịch vẫn được tưởng niệm trong thế giới Hồi giáo ngày nay. Người Mông Cổ chắc hẳn còn tiếp tục tiến vào Địa Trung Hải nếu Mông Kha không qua đời vào lúc đó, buộc Húc Liệt Ngột phải trở lại Mông Cổ để đòi lại hoàng bào của người anh đã chết. Đội quân mà ông ta để lại đã trở thành mồi cho quân Mamluk Ai Cập vào năm 1260 ở Ain Jalut, Palestine. Tồn thương càng nhục nhã hơn khi Húc Liệt Ngột không giành được ngôi vương Mông Cổ, vì nó đã rơi vào tay người em thứ ba là Hốt Tất Liệt, người sau đó đã chiếm Trung Hoa từ nhà Tống.

Trải qua hơn một thế kỷ, từ giữa những năm 1200 tới giữa những năm 1300, tuyến đường bộ từ Trung Hoa tới cửa ngõ châu Âu nằm trong tay một chuỗi các vương triều Mông Cổ tương đối ổn định, nhiệt tình đón nhận thương mại cũng như tôn giáo và văn hóa của dân chúng những nơi họ chinh phục. Ba trong số bốn đế chế Mông Cổ hùng mạnh ở Á châu cuối cùng cải sang Hồi

giáo; duy nhất triều đại Trung Hoa của Hốt Tất Liệt huyền thoại là không, và đã nhanh chóng đồng hóa văn hóa cổ đại Trung Hoa. Người Mông Cổ chấp nhận ảnh hưởng của Hồi giáo và Kitô giáo. Không tin tưởng bộ máy quan lại Trung Hoa tồn tại trước đó, nên Hốt Tất Liệt đã thuê nhiều người nước ngoài làm việc cho mình, trong đó có ba người nhà Polo.

Trong khoảng một thế kỷ, kể từ năm 1260 sau cuộc chinh phạt do cháu của Thành Cát Tư Hãn tiến hành và kết thúc khi các triều đại Mông Cổ tan rã vì mâu thuẫn nội bộ và bệnh dịch, Con đường Tơ lụa luôn thông suốt. Rất nhiều người châu Âu và người Hồi giáo khai thác cơ hội tương đối ngắn này và thoải mái đi lại như con thoi giữa Trung Hoa và phương Tây, nhưng chói sáng nhất trong ánh lửa lịch sử là hai cái tên - Marco Polo và Ibn Battuta.

Đội kinh doanh lành nghề nhà Polo là những người đầu tiên khai thác cánh cửa này ngay khi cháu của Thành Cát Tư Hãn mở ra. Còn Ibn Battuta thậm chí không phải là nhà buôn mà là *qadi* - trọng tài Hồi giáo. Sinh ra trong một gia đình trí thức ở Tangier, Morocco vào năm 1304, ông học luật Hồi giáo, giống như những thế hệ nam giới trong dòng tộc mình. Khi hoàn thành việc học tập, ông có chuyến hajj bắt buộc tới Mecca vào năm 1325, một năm sau khi Marco Polo qua đời.

Chắc hẳn con đường đó đã hấp dẫn ông, nên trong ba thập niên tiếp theo, ông di chuyển khoảng 119.000 km khắp châu Á, châu Phi, và châu Âu. Giống phiên bản Hồi giáo trung cổ của một đứa trẻ hát rong mang tấm thẻ xuyên châu Âu thời hiện đại, đóng góp vào tài chính của gia đình với đàn guitar, harmonica, và chiếc hộp tù thiện, ông dành tối đa tài năng của mình cho sharia (thánh luật) và ngày càng có nhiều của cải, quyền lực, và đàn bà. Mỗi khi chán nản, trong những tình huống khó khăn, hay đôi khi là bản năng sinh tồn lên tiếng, ông lại tiến về phía trước, không hiếm lần để lại sau dấu vết những cô nhân tình đã bị bỏ rơi, những người vợ cũ không hạnh phúc, rồi con cái, và bên nhà vợ.

Khoảng năm 1300, một nhánh Hồi giáo Turk hùng mạnh giành được Bắc và Trung Ấn từ các vương triều Hindu cổ đại, thiết lập ngôi vị của mình tại Delhi. Trong số những người Hồi giáo lãnh đạo Ấn Độ thời kỳ đầu này, nổi tiếng nhất là *Sultan* [Vua của quốc gia Hồi giáo.] Muhammad Ibn Tughluq, cầm quyền từ năm 1325 tới 1351, một mốc thời gian ước chừng dựa theo sự mở rộng hành trình sử thi của Battuta. Tughluq nổi tiếng do tính liều lĩnh trong các mưu đồ về quân sự, nông nghiệp và thể chế, gồm một sự nỗ lực bất thành trong việc di dời kinh đô về phía nam 600 km tới vùng đồng bằng Deccan bụi bặm, hoang tàn của Nam Ấn; một sự tổ chức lại nông nghiệp Ấn Độ kết thúc trong đói kém và nổi loạn; và sự tăng cường quân đội hùng hậu để chinh phục Trung Á và Mông Cổ. (Ông đã từ bỏ kế hoạch cuối trên diện rộng, trừ một đội quân được cử tới Kashmir và sau đó bị các bộ lạc miền núi đánh bại).

Nhưng đam mê thực sự của Tughluq là luật Hồi giáo. Ngay sau khi nắm quyền, ông bắt đầu đưa về các học giả uyên bác từ thế giới Hồi giáo. Ông không hề dè dặt chi tiêu, đưa ra các vị trí hào huyền ngôi không hưởng lộc, cung cấp nơi ăn chốn ở và các đặc quyền cho những ứng viên sáng giá nhất. Trong lúc này thì Battuta đang đi qua những rặng núi Hindu Kush ở phía tây bắc Ấn Độ. Trên hành trình xấp xỉ tám năm và làm quen với việc di chuyển theo thông lệ (vào thời kỳ đó có nghĩa là một đoàn la thồ, lều trại, và đồ đạc xa xỉ lưu động, cùng một nhóm nhỏ nô lệ và phụ nữ), ông sắp tiêu hết tiền bạc của gia đình mình. Khi cơ hội ở triều đình Delhi xuất hiện, Battuta liền nắm lấy nó.

Đọc đường, Battuta băng qua phía dưới thung lũng Indus, nơi được người Hồi giáo tôn là phần tiêu lục địa đầu tiên tiếp nhận Hồi giáo vào thế kỷ 8. Trên đường đi, nhóm của Battuta bị cướp Hindu tấn công. Battuta đã tình cờ ghi lại:

“Cư dân Ấn Độ nhìn chung là dân ngoại đạo [Hindu]; một số sống dưới sự bảo hộ của những người theo Muhammad, và cư trú ở làng mạc hoặc thành phố, tuy nhiên những người khác thì tràn vào vùng núi và cướp bóc dọc đường cái. Tôi nằm trong nhóm 22 người bị nhóm cướp Hindu gồm hai người đàn ông cưỡi ngựa và 80 người đi bộ tấn công. Tuy nhiên, chúng tôi đã chiến đấu, và nhờ Thượng đế, đánh đuổi được chúng, giết chết một người cưỡi ngựa và 12 người đi bộ.”³³

Đó là công việc hằng ngày của người lữ hành trung cổ; Battuta và những người đồng hành treo đầu 13 tên cướp xấu số trên những bức tường thành của chính quyền tiếp theo dọc trên hành trình của họ.³⁴ Ông cũng chứng kiến một người đàn bà tự thiêu theo chồng (như anh em nhà Polo):

“Người phụ nữ tự trang điểm, rồi được một đoàn người Bà la môn và Hindu ngoại đạo cưỡi ngựa hộ tống, cùng với trống, kèn, và những người theo sau, cả người Hồi giáo và Ngoại đạo chỉ vì mục đích tiêu khiển. Lửa đã nhen, và họ ném xác người chồng vào đó. Tiếp đến, người vợ quăng mình lên xác chồng, và cả hai bị lửa thiêu rụi hoàn toàn. Tuy nhiên, họ xem việc tự thiêu của người phụ nữ là không hoàn toàn cần thiết. Nhưng nếu không tự thiêu, mãi mãi về sau cô ta sẽ phải mặc quần áo thô mộc, bị chính họ hàng của mình cầm tù, bởi lý do thiếu trung thành với chồng.”³⁵

Cuối cùng Battuta đến Delhi, bắt gặp mô hình mà chắc chắn là một trong những thị trường tín dụng kỳ lạ nhất trong lịch sử tài chính. Thiện ý của Muhammad Tughluq là chỗ dựa của nhiều ý tưởng táo bạo (trong đó chắc chắn bao gồm vận may của một qadi nước ngoài như Battuta), phải mua bằng những món quà hoang phí. Đổi lại, những món quà này được tưởng thưởng bằng thiện ý từ Tughluq với giá trị cao hơn nhiều, tạo thành một kiểu giao ước tài chính với triều đình. Vì những món quà đắt đỏ vượt quá xa khả năng của người thường, nên những người cầu xin táo bạo hầu như luôn phải vay mượn:

“Các nhà buôn Trung Hoa và Ấn Độ cung cấp cho mỗi người mới đến khoản vay hàng nghìn dinar và bất cứ thứ gì anh ta cần để làm quà... Họ cung cấp cho anh ta cả tiền bạc và nhân lực, luôn sẵn sàng phục vụ anh ta. Khi tới gặp sultan, anh ta sẽ nhận được một tặng phẩm lớn từ ngài và trả nợ cho họ. Lĩnh vực buôn bán này nở rộ và mang về lợi nhuận khổng lồ.”³⁶

Ngay cả khi người đi xin thành công, thì thói sống phung phí ở triều đình cũng thường dẫn anh ta tới nợ nần chồng chất. Dù cuối cùng Battuta cũng có được chức *qadi* ở Delhi, chịu trách nhiệm về lăng tẩm hoàng gia, và thu thuế nông dân của một số ngôi làng, nhưng ông vẫn nợ tổng cộng 55.000 dinar bạc (khoảng 4.000 dinar vàng).

Battuta không những đã trèo lên lưng con cạp tài chính ở Delhi, mà còn cả con cạp chính trị. Thậm chí ở thời đại của mình, Tughluq vẫn là một nhà cầm quyền đặc biệt khát máu. Sự quan tâm đến luật Hồi giáo đem tới cho ông mối đe dọa về sự thuần khiết ý thức hệ, điều vốn quen thuộc với thế giới hiện đại. Nhiều thần dân của ông thiệt mạng vì bất trung, dù là sự thật hay

tượng tượng, và thiếu trong sạch về học thuyết chắc chắn là con đường tắt dẫn sang thế giới bên kia. Như một học giả hiện đại đã bổ sung:

“Có thể trừng phạt những kẻ phiến loạn bằng cách chém đôi người, lột da, hoặc cho những con voi được gắn kiếm trên ngà xé xác (cách cuối cùng này Battuta đã hơn một lần chứng kiến). Có hẳn một cách thức khác để nhục mạ những học giả uyên bác và kẻ mộ đạo chỉ vì hoài nghi chính sách công.”³⁷

Liên hệ gần gũi với một giáo sĩ Sufi bất đồng đã khiến Battuta bị lính vũ trang canh giữ chín ngày, trong thời gian đó ông hình dung tới một cái kết không dễ chịu gì, hết cái này tới cái khác. Vỡ mộng với điều kiện công việc, ông cầu xin sultan cho mình lên đường hajj; nhưng thay vào đó, một đề nghị được đưa ra khiến ông không thể chối từ: đi sứ tới Trung Hoa của Hốt Tất Liệt. Thấy việc lánh về phương Đông với một đoàn tùy tùng gồm các nô lệ của đại sứ, các nàng hầu, và 1.000 kỵ binh phò tá thì hơn là trốn về phương Tây như kẻ hành hương, nên ông đã đi Trung Hoa.

Ngay cả trong những thời điểm tốt nhất, nguy hiểm vẫn rình rập hành trình đường bộ từ Delhi tới bờ biển Malabar, nơi đoàn người khổng lồ của ông có thể lên thuyền sang Trung Hoa. Và với triều đại Tughluq đang lung lay, những thời điểm đó cũng không hẳn là tốt nhất. Vài ngày sau khi rời New Delhi, một lực lượng 4.000 phiến quân tấn công đoàn của Battuta. Mặc dù áp đảo về quân số trước vị đại sứ, nhưng phe tấn công vẫn bị tàn sát còn phía bên kia rõ ràng chẳng thiệt hại là bao. Ngay sau đó, một toán phiến quân khác bắt được Battuta, nhưng ông đã trốn thoát ngay trước khi bị hành hình.

Battuta trở lại đoàn của mình và lên bốn con thuyền Ấn Độ khá nhỏ từ cảng Cambay phía tây bắc Ấn Độ để tới cảng Calicut phía tây nam. (Calicut ở phía bên kia của Tiểu lục địa so với Calcutta, nơi người Anh đã bình định hai thế kỷ sau đó). Đây là đất nước của hồ tiêu, và ông càng đi về phương nam, các thị trấn càng trở nên giàu có. Càng tới những vùng đất màu mỡ và thịnh vượng hơn, ông càng thấy nhiều thuyền lớn của Trung Hoa chuyển tiêu đen tới vùng núi cho thần dân của Hốt Tất Liệt dùng làm gia vị thức ăn. 50 năm trước, Marco Polo đã chứng kiến các chợ gia vị ở Tuyền Châu, “ở đó nhập khẩu nhiều hồ tiêu đến mức nếu so sánh thì số lượng chuyển tới Alexandria để cung cấp cho nhu cầu của các khu vực phía tây thế giới chẳng đáng là bao - có lẽ không tới 1%.”³⁸

Ibn Battuta không quan tâm lắm tới các chi tiết kiểu như về công nghệ hàng hải hay quy mô thương mại giữa Ấn Độ và Trung Hoa (cũng như hầu hết mọi vấn đề khác ngoại trừ luật Hồi giáo và những điều dễ chịu trong cuộc sống). Tuy nhiên, ông lại nhanh chóng ưa thích những con tàu sang trọng của Trung Hoa, với nhiều boong, nhà vệ sinh riêng khép kín, người phục vụ, xuồng cứu hộ, và dĩ nhiên là một cabin có cửa “mà kẻ nào chiếm giữ có thể khóa lại, ở trong đó với những nữ nô lệ và phụ nữ của mình.”³⁹

Điều phiền hà với Battuta là quan chức Trung Hoa đã lấy hết các phòng tốt nhất trên những con tàu khổng lồ, để lại cho ông cabin nhỏ hơn, không có phòng tắm riêng. Điều này đơn giản là không ổn, nên ông lấy một phòng rộng hơn trên con tàu Ấn Độ nhỏ hơn. Khi Battuta đang làm lễ cầu nguyện vào Thứ sáu, đội tàu lớn và tàu nhỏ Ấn Độ ra khơi đột nhiên gặp bão; những tàu lớn bị mắc cạn và chìm, trong khi tàu nhỏ ông định đi cùng với các đầy tớ, hành lý, và các nàng hầu (một trong số đó đang mang thai với ông), đã

lên đường tới phương nam mà không có ông, và sau đó bị “người ngoại đạo” (kiểu như người Hindu) bắt giữ ở Sumatra.

Battuta cuối cùng cũng lên đường tới Trung Hoa trên một con thuyền còn nhỏ hơn và số người đi theo đã bị giảm đáng kể. Dọc đường, ở phía tây bán đảo Mã Lai, ông là khách của nhà vua và chứng kiến một cảnh lạ lùng. Một thần dân của vua muốn chứng tỏ lòng trung thành đã kề dao vào cổ mình:

“Tiếp đó anh ta làm một bài phát biểu dài mà tôi chẳng hiểu gì; rồi anh ta nắm chặt con dao, với độ sắc bén của nó và sức lực của mình, anh ta đã cắt đầu mình khỏi thân, và nó rơi xuống đất... Nhà vua nói với tôi: Có ai trong các anh làm như vậy không? Tôi trả lời, tôi chưa bao giờ thấy ai làm vậy. Ông ta cười và nói: “Những người hầu này của chúng tôi làm như vậy, vì tình yêu của họ dành cho chúng tôi.”⁴⁰

Không lâu sau đó, Battuta ở lại vài tháng tại thành phố Samudera phía bắc Sumatra, đợi gió mùa chuyển hướng để có thể xuôi chiều sang phía bắc Trung Hoa. Vào thời điểm ông ở lại đây, đó chính là nơi đầu tiên của Đông Nam Á tuân theo nguyên tắc Hồi giáo, do các nhà buôn Hồi giáo lan truyền từ Ấn Độ. Đây là năm 1345, và Battuta không hề biết rằng ông đang chứng kiến những người tiên phong cải đạo làm nên quốc gia Hồi giáo đông dân nhất thế giới ngày nay, Indonesia.

Cuốn sách lữ hành của Battuta với những nét phác họa ngày càng tăng khi ông đến Trung Hoa. Ở đó ông kể lại chi tiết về hành trình, dự định bao quát hàng nghìn cây số trên những con đường và các con kênh giữa Bắc Kinh và Quảng Châu trong vài tháng, một khoảng thời gian ngắn bất khả thi. Ông không hài lòng với những gì mình thấy. Như ông thường làm trong *Travels*, Battuta viết về tâm trạng một khách phương Tây cẩu kính đi du lịch trọn gói, người này chỉ kết giao với các đồng hương, ăn đồ lạ, ở trong các nhà nghỉ tiêu chuẩn thấp, và lần nào cũng bị dân địa phương lừa gạt:

“Tôi vô cùng bị phiền phức với suy nghĩ về cách thức mà ngoại đạo thống trị đất nước này. Bất cứ khi nào ra khỏi nơi trọ, tôi đều thấy nhiều thứ đáng phàn nàn. Điều đó quấy rầy tôi rất nhiều nên tôi ở trong phòng hầu hết thời gian và chỉ ra ngoài khi cần thiết.”⁴¹

Battuta cũng không hài lòng với phát minh tiền giấy đáng chú ý của người Trung Hoa. Như một người Mỹ điển hình thấy bực bội đến bất lực với kiểu “tiền lạm phát” của nước ngoài, ông phàn nàn: “Khi ai đó ra chợ với 1 dinar hoặc 1 dirham trong tay, không ai nhận cho tới khi nó được đổi sang những tờ tiền giấy này.”⁴² (Ngược lại, Polo thích nghi tốt với sự đa dạng tôn giáo và văn hóa của Trung Hoa: “Đất nước này thật thú vị. Người dân đều sùng đạo.”⁴³)

Không phải mọi thứ Battuta thấy ở Trung Hoa đều làm ông bất mãn. Cũng như Marco Polo, ông kinh ngạc với quy mô của Tuyên Châu, lúc đó đã là một thành phố với sáu khu vực riêng biệt: một cho người Trung Hoa thông thường, một cho quân bảo vệ thành phố, một cho người Do Thái và Kitô giáo, một cho thủy thủ và ngư dân, một cho chính quyền đóng, và dĩ nhiên một cho người Hồi giáo. Vào thời điểm đó, đây có lẽ là thành phố lớn nhất thế giới, mất trọn ba ngày để đi vòng quanh, ông cũng không thể không bình luận tốt đẹp về chuyện đi lại an toàn tại Trung Hoa, một sự xa xỉ khó hình dung với người đã quen với hiểm nguy trên đường đi ở châu Á và Trung Đông. Bài viết nhiệt thành nhất và rất tự nhiên của Battuta xuất hiện khi ông gặp một đồng hương Morocco ở cảng Phúc Châu, người này vốn ở gần nhà

của ông tại Tangier, và tặng Battuta nhiều món quà tuyệt vời, trong đó có hai nô lệ da trắng, thêm vào đó là hai phụ nữ địa phương.⁴⁴

Xét về nhiều mặt, cả Polo từ Genoa và Battuta từ Morocco đều tạo nên những hình ảnh phản chiếu về một nhà lữ hành trung cổ có tính thiên anh hùng ca: Polo là người Kitô giáo, rất ham tìm hiểu về con người, phong tục, và những nơi mình đi qua, gần như hoàn toàn lệ thuộc vào thiện chí của các đại hãn Mông Cổ ở Trung Hoa và Trung Á. Ngược lại, Battuta là người Hồi giáo, vốn không tò mò về thế giới bên ngoài Hồi giáo, đạt được sự giàu có, danh tiếng, và ảnh hưởng cao nhất khi ở triều đình Hồi giáo tại Delhi.

Anh em nhà Polo hăm hở tìm cách liên lạc với những người không theo Kitô giáo ở châu Á, không vì gì khác ngoài lý do đơn giản là để tồn tại và tiến hành kinh doanh. Đam mê của Polo đối với sự cởi mở trước các yếu tố ảnh hưởng từ bên ngoài tỏa sáng trên mỗi trang hồi ký của ông; điều tương tự không xảy ra với Battuta, vốn chẳng quan tâm gì tới những con người và sự việc không liên quan tới Hồi giáo. Tất cả những gì gắn kết hai con người này với nhau đó là họ quan tâm về phương Đông và được một cây viết chuyên nghiệp chấp bút.

Chính việc Battuta thiếu quan tâm tới những con người ngoài *Dar-al-Islam* - thế giới Hồi giáo - đã cho thấy sự thống trị của Hồi giáo đối với thương mại của châu Á trung cổ. Vào thế kỷ 14, Battuta có thể đi 119.000 km qua Morocco, Đông Phi, Ấn Độ, Trung Á, Đông Nam Á, và Trung Hoa mà vẫn giữ toàn vẹn văn hóa Hồi giáo, không bao giờ tương tác một cách có chủ đích với những người ngoài nhằm mục đích tồn tại, du hành, hay kể cả để kiếm sống.

Các nhà nhập khẩu gia vị Hồi giáo ở Cairo hoặc Tangier tuân thủ cùng nguyên tắc tôn giáo, đạo đức, và - quan trọng nhất - thương mại (cũng ít khi cần đến một *qadi* như Battuta) giống như bên cung cấp theo Hồi giáo của họ ở Cambay hay Malacca. Người đứng đầu Hồi giáo dù ở châu Phi, Ả-rập, Ấn Độ, hay Đông Nam Á, đều quan sát cẩn trọng cùng các nguyên tắc cơ bản liên quan tới thuế và thuế nhập khẩu. Thường thì người theo đạo đóng thuế 2,5%, các *dhimmi* (người theo Kitô giáo và Do Thái giáo) được bảo hộ đóng 5%, còn những người ngoại đạo, như người Hindu và người bản địa theo thuyết vật linh, không được bảo hộ đóng 10%.⁴⁵

Hajj, nghĩa vụ của người Hồi giáo tới thăm Mecca và Medina, đã kết nối thế giới thương mại Ấn Độ Dương. Không phải ai cũng đủ khả năng hajj, còn nhiều người, nếu không phải là hầu hết, thực hiện chuyến đi tốn kém này với kinh phí trang trải lấy từ hành lý đầy những gia vị, tơ lụa, và vải bông, tham gia vào quá trình biến thành phố cảng Jeddah trở thành một trong những trung tâm thương mại lớn của kỷ nguyên.⁴⁶

Một điều chắc chắn là Ấn Độ Dương, nơi rác rưởi không ít thì nhiều các quốc gia thương mại tự trị, không phải là ao nhà của Hồi giáo. Lãnh tụ của các quốc gia này thậm chí còn không phải là người Hồi giáo. Ví dụ, Calicut do một *zamorin* Hindu đứng đầu. Tuy nhiên, không hề cường điệu khi tuyên bố rằng thế giới thương mại Ấn Độ Dương trung cổ vào thế kỷ 14 về bản chất là một và tương đồng với *Dar-al-Islam*.

Trong nỗi ám ảnh của Battuta với *sharia* và thế giới Hồi giáo, cùng với sự thiếu quan tâm tới gần như tất cả những gì của thế giới bên ngoài (trừ tính tiện nghi trên tàu thuyền Trung Hoa), chúng ta nhìn thấy rõ ràng con dao hai lưỡi của Hồi giáo hiện diện rất rõ ràng trong thế giới hôm nay: một đức tin

phổ quát nhưng tự mãn có khả năng kết nối những con người ở rất xa nhau vào chung một hệ thống niềm tin và cơ chế pháp luật, nhưng cũng giới hạn đáng kể khả năng khám phá và vay mượn từ bên ngoài.

Những con tàu lớn của Trung Hoa trên Ấn Độ Dương được Battuta ngưỡng mộ là những kỳ quan kỹ thuật của thời trung cổ. Bắt đầu vào khoảng thế kỷ 11, nhà Tống bị các bộ lạc thảo nguyên đẩy ra bờ biển phía nam Trung Hoa, nên đã chuyển hướng tập trung chiến lược của mình ra biển. Năm 1132, hoàng đế lập đội hải quân thường trực, là sáng kiến gần như chưa ai nghe thấy ở phương Đông. Lãnh đạo quân đội Trung Hoa đặt kỹ thuật hàng hải lên vị trí ưu tiên cao, xưởng đóng tàu của họ cũng bắt đầu làm ra nhiều loại tàu quân sự và hàng hải kích thước lớn sử dụng đinh sắt, thân nhiều lớp; nhiều boong; bánh lái được đặt ở đuôi tàu mang lại hiệu quả cao; la bàn dẫn đường (cho phép điều hướng chính xác kể cả khi trời nhiều mây); và buồm được nâng cấp kiểu từ-mũi-đến-lái (giúp tàu chạy theo hướng gần như trực tiếp nương theo gió). Trong thời gian ngắn, người Trung Hoa thậm chí từ bỏ chủ nghĩa bá quyền về văn hóa có tiếng của mình và vay mượn kỹ thuật hàng hải tinh vi của người Ba Tư và người Ấn Độ.⁴⁷

So với những con tàu Trung Hoa cải tiến này, thuyền buồm Ả-rập truyền thống trên Ấn Độ Dương với đặc điểm là đơn thân, kết nối bằng sợi dứa, buồm tam giác được chằng buộc lỏng lẻo (phải kéo lên hoặc xuống mỗi khi đổi hướng) và thiếu các sàn tàu, thì nó quá tầm thường đến độ Marco Polo thà chịu rét mướt, phí tổn, hiểm nguy ở Con đường Tơ lụa còn hơn lên một trong những con thuyền kiểu đó tại Hormuz.

Một người phương Tây đã ghi lại mô tả về thuyền buồm Ả-rập là

“vô cùng mỏng manh và hoang sơ, không có tí sắt thép hay vết hàn nào. Chúng được kết nối bằng dây giống như khâu quần áo! Và nếu dây bị đứt ở bất cứ đâu thì sẽ có lỗ thủng thật sự! Vì thế, cứ mỗi năm một lần lại phải sửa ít nhiều nếu dự định ra khơi. Chúng có bánh lái mỏng manh như mặt bàn... và khi cần đổi hướng thì phải xoay xở với rất nhiều rắc rối; nếu bị gió thổi mạnh thì không thể đổi hướng được.”⁴⁸

Một người châu Âu khác quan sát thấy các con tàu của Trung Hoa

“có xu hướng rất to, trên thân tàu có hơn 100 cabin, khi gió thuận thì cả chục cánh buồm được căng lên, và chúng rất đồ sộ, được làm từ ba lớp ván, lớp thứ nhất có độ dày như ở tàu của chúng ta, lớp thứ hai đan chéo chữ thập, lớp thứ ba đan theo chiều dài. Thực sự các con tàu đó rất chắc chắn.”⁴⁹

Các nhà sử học về hàng hải trên thực tế đã hồ nghi tại sao người Ấn Độ và người Ả-rập lại gắn bó với những con thuyền truyền thống quá lâu, gần như là tới tận ngày nay, mà không áp dụng thiết kế ưu việt của người Trung Hoa và châu Âu. Câu trả lời gồm tối thiểu ba yếu tố. Thứ nhất, ảnh hưởng nặng nề của truyền thống giữa những người đóng tàu Ấn Độ đã lấn át nhu cầu của thủy thủ muốn có một con tàu ra khơi chắc chắn. Thứ hai, bờ biển phía tây Ấn Độ không có đủ sắt cho đóng tàu. Thứ ba, dù các con thuyền được bên đây kém phù hợp để ra khơi, nhưng so với tàu Trung Hoa và châu Âu làm từ ván và có khung sườn cứng chắc thì lại “có giá trên biển” hơn - đó là tính linh hoạt cao hơn, vì vậy xoay xở tốt hơn khi thường xuyên chạm mặt với đá ngầm, núi đá, bãi cạn trong hoạt động thương mại ven biển.⁵⁰

So với lợi thế về kỹ thuật hàng hải, thì đáng chú ý là trình độ của các thương gia Trung Hoa ở phía tây Malacca khá thấp. Chỉ vào thời kỳ 1405-1433, người Trung Hoa mới chủ định phô diễn sức mạnh của mình ở Ấn Độ Dương. Có lẽ các thương gia đã bị ràng buộc bởi địa vị thấp kém theo Khổng giáo, trong đó họ bị xem là kẻ ăn bám, nên những điều tươi sáng và hoài bão nhất lại được hướng vào bộ máy quan liêu ngột ngạt về kinh tế của Trung Hoa chứ không phải là thương mại. Rồi cũng chính cấu trúc chính trị tập trung của Trung Hoa (sau này Nhật Bản cũng vậy) đã nhanh chóng cắt đứt liên hệ với thế giới bên ngoài.

Ngược lại, thế giới thương mại Ấn Độ Dương trung cổ về bản chất là phi tập trung cao độ, tạo ra tình trạng bong bóng trong cạnh tranh kinh tế theo kiểu Darwin, theo đó những quốc gia có các “đột biến” về chính trị thích nghi nhất với việc mua bán và thương mại sẽ phát triển, còn những nơi nào có thể chế không phù hợp thì sẽ tàn lụi. Tương tự như vậy, môi trường chính trị của châu Âu, nơi địa hình núi non và sông ngòi chia cắt thành hàng ngàn quốc gia cạnh tranh nhau, mang tới cho các quốc gia đó những thể chế hiệu quả nhất về kinh tế. Một trong số đó là Anh, sẽ nổi lên như bá chủ hoàn cầu thực sự đầu tiên trong lịch sử.⁵¹

Năm 1382, quân đội của Chu Nguyên Chương, Hoàng đế Minh triều đầu tiên, khi đang truy đuổi tàn quân Mông Cổ, đã bắt giữ một cậu bé nông dân 10 tuổi theo Hồi giáo tên là Mã. Vị chỉ huy hải quân nhỏ tuổi nơi trú ngụ của tên Mông Cổ nổi loạn và nhận được câu trả lời hỗn xược này: “Ông ấy nhảy xuống cái ao.” Sự vô tư của Mã đã khiến cậu bị câu thúc nơi hoàng gia, và ba năm sau, theo phong tục, cậu bị hoạn và sung vào hàng ngũ hoạn quan của hoàng tử Chu Đệ, người thứ tư trong số 26 người con của hoàng đế.

Không giống hầu hết các hoạn quan, giọng của cậu không trở nên the thé và điệu bộ cũng không nữ tính, mà thay vào đó cậu lại lớn lên thành một chiến binh to lớn, dữ tợn, và thông minh với giọng nói trầm hùng. Khi Chu Đệ chủ nhân của cậu cuối cùng trở thành hoàng đế sau cuộc nội chiến tàn bạo với người anh trai, hoạn quan trẻ này được đưa lên vị trí đầy quyền lực: thái giám tổng quản.⁵² Tên mới của anh ta là Trịnh Hòa, hay Cheng Ho như người phương Tây vẫn gọi cho mãi tới gần đây, là chỉ huy của hạm đội kho báu và chủ nhân của Ấn Độ Dương.

Lịch sử đã gắn kết hành trình của các hạm đội kho báu Trung Hoa khổng lồ - tất cả là bảy trong thời kỳ 1405-1433 - với Trịnh Hòa, nhưng những chuyến đi chấn động này thực tế chỉ là một mắt xích trong toàn bộ kế hoạch đồ sộ của Hoàng đế Chu Đệ vốn theo chủ nghĩa bành trướng, và cuối cùng, là con tốt đen trong mưu thuẫn ngàn đời giữa những người theo Khổng giáo và các thái giám.

Chu Đệ, khác người cha chiến binh-nông dân theo chủ nghĩa biệt lập của mình, là một người cai trị có học thức với thế giới quan quốc tế chủ nghĩa, đã đưa Trung Hoa vào hàng tá cuộc phiêu lưu tốn kém ra nước ngoài. Trong đó bao gồm các chuyến đi ngoại giao và quân sự tới cựu thù Mông Cổ, và lần chinh phục Việt Nam thất bại đã châm ngòi cho cuộc chiến tranh du kích tàn khốc và kéo dài (bài học mà Pháp và Mỹ sau này đã không biết rút ra).

Trong vô số kế hoạch hoành tráng của Chu Đệ, không cái nào để lại dấu ấn trong lịch sử như các hạm đội kho báu đồ sộ, thế hệ sau khổng lồ của những con tàu mà Ibn Battuta từng thêm khát. Các con tàu này có kích thước thay đổi, từ những thuyền dẹt bị nhỏ “chỉ” dài 30 mét tới những “con thuyền kho

báu” khổng lồ dài từ 90 tới 120 mét, với nhiều khoang kín ở thân và bên ngoài đóng đinh; có tới chín cột buồm; hàng tá cabin rộng rãi; và các bánh lái phức tạp ở phần đuôi mà tới tận đầu thời kỳ hiện đại mới thấy xuất hiện ở châu Âu.⁵³

Hầu hết các chuyến đi đều có khoảng 300 tàu do thủy thủ đoàn xấp xỉ 30.000 người vận hành, ra khơi thám hiểm trong vòng hai năm, tới Malacca, Sumatra, Java, và Ấn Độ, các chuyến sau này thì tới Hormuz, Biển Đỏ, và nhiều nơi ngoài bờ biển Đông Phi. Các hạm đội kho báu gặp nhiều khó khăn trong việc mở thị trường mới cho thương mại Trung Hoa; qua Polo, Battuta, và những nhà quan sát Trung Hoa hay Hồi giáo, chúng ta biết được rằng trước đó đã có những thế hệ nhà ngoại giao và nhà buôn Trung Hoa tới các cảng ở châu Á. Hơn nữa, mục đích cốt yếu của bảy chuyến đi liên tục này là ngoại giao, quân sự, và mang tính biểu tượng.

Đường đi hình vòng cung nương theo gió mùa được tính toán kỹ lưỡng cho mỗi hành trình. Vào mùa thu, các hạm đội của Trịnh Hòa tập hợp tại nơi thả neo ở Thái Bình phía nam Trung Hoa, chờ gió mùa đông bắc lúc vào đông để thuận đường đi Surabaya thuộc Java. Họ ở lại đó đến tháng Bảy, khi gió mùa tây nam đưa tàu qua Sumatra và Malacca tới Sri Lanka và bờ biển Malabar của Ấn Độ. Sau đó các tàu đi kèm loại nhỏ hơn sẽ tới tận Hormuz và châu Phi. Trong 12 tháng tiếp theo là hành trình theo hướng ngược lại: từ phía nam tới Java theo gió mùa đông bắc, sau đó về quê hương theo gió mùa tây nam lúc vào hè.

Trước hết, các chuyến phiêu lưu đã bình ổn eo Malacca vốn đang trong tình trạng bạo động, do một sultan phản loạn người Sumatra nắm giữ nhưng lại bị người Xiêm khiêu nại, và họ cũng đang kiểm soát kết nối của Trung Hoa tới Ấn Độ Dương. Trịnh Hòa không chỉ chấm dứt nạn cướp biển tràn lan ở vùng này, mà còn khéo léo xoa dịu sự tranh giành giữa người Xiêm và người Malacca vốn quan tâm đến tuyến đường thủy trọng yếu, giữ cho nó thông thương với mọi bên. Thêm vào đó, nhiệm vụ không nói ra của Trịnh Hòa có lẽ là để tìm Chu Doãn Văn, người anh em bị Chu Đệ hắt cẳng, vì có thông tin người này đã ra hải ngoại.

Đa phần thông tin về hạm đội kho báu đến từ hồi ký của Mã Hoan, thông dịch viên Hồi giáo người Trung Hoa thạo tiếng Ả-rập. Ông đi theo Trịnh Hòa trong những hành trình về sau, và mô tả của ông về cuộc viếng thăm Sultan Malacca đã diễn đạt hùng hồn bản chất của “thuật ngoại giao hạm đội kho báu”:

“[Hoàng đế ban cho sultan] hai triệu bạc, một mũ, một đai lưng, và một áo choàng. [Trịnh Hòa] lập một bia đá, nâng [Malacca] lên thành phố, về sau gọi là nước Malacca. Từ đó về sau, [vua Xiêm] không dám xâm lược nơi này nữa. Sultan sau khi nhận tước vương đã đưa vợ con tới triều đình [ở Trung Hoa] để cảm tạ và trình cống vật là các sản vật địa phương. Triều đình cũng ban cho ông ta một con thuyền đi biển, để ông ta có thể trở về và bảo vệ đất của mình.”⁵⁵

Tại Ấn Độ và Ả-rập, Mã Hoan bắt gặp cội nguồn của thuyết độc thần phương Tây. Ở Calicut, ông ghi lại câu chuyện tam sao thất bản kỳ lạ về Exodus, kể về Mou-hsieh, người lập nên một tín ngưỡng; mọi người biết ông ta thực sự là người của Thiên đàng, tất cả họ tôn kính và đi theo ông ta. Về sau, con người thần thánh này ra đi cùng [những người khác] tới một nơi khác, đề nghị người em trai mình cai quản và dạy dỗ mọi người.

Không may, người em trai này đã dạy mọi người thờ cúng một con bò bằng vàng, nói rằng, “Nó luôn thả ra vàng. Mọi người có vàng, trái tim của họ trở nên hân hoan; họ quên mất con đường tới Thiên đàng; tất cả đưa bò trở thành chúa tể thực sự.” Nhà tiên tri Mou-hsieh trở lại, phá hủy con bò, và đuổi người em, người “đã leo lên một con voi lớn và biến mất.”⁵⁶

Dù có đạt thành tựu gì về ngoại giao và trao đổi văn hóa đi nữa, nhưng Trịnh Hòa lại rất ít được tán thưởng về kinh tế vì đã tiêu tốn gần hết gỗ, năng lực đóng tàu, và sức mạnh quân sự của quốc gia. Thứ nổi tiếng và được đánh giá cao nhất mà hạm đội mang về chỉ là những hàng hóa mang giá trị biểu trưng phù du: vài con hươu cao cổ châu Phi do các nhà cai trị Ả-rập và Ấn Độ cống nạp. Loài vật này được coi trọng không chỉ vì nó có xuất xứ từ nước ngoài với vẻ ngoài thú vị, mà còn bởi người Trung Hoa nghĩ đó chính là kỳ lân. Con vật trong truyền thuyết này có một sừng của kỳ lân, móng guốc của ngựa, trán của sói, đuôi của bò, và thân của hươu xạ; được cho rằng chỉ xuất hiện trong thời kỳ hòa bình và thịnh vượng. Một cống phẩm khác từ Malacca khiến người Trung Hoa say mê là thứ đồ vật bằng thủy tinh trong suốt lạ lẫm, có thể khuếch đại kích cỡ của những chữ viết bé tí - gần như chắc chắn đó là những mắt kính đầu tiên, khi ấy đã được người Venice phát minh.⁵⁷

Tệ hơn, đa phần hàng hóa hạm đội mang theo trên cả hai chiều - mang ra nước ngoài đồ sứ và tơ lụa; đưa về nước gia vị, đá quý, len, và thảm - đều đi qua các kho thuộc đội thái giám của Trịnh Hòa, họ kiểm soát hầu hết thương mại hải ngoại của quốc gia. Khi Chu Đế qua đời năm 1424, phe thái giám và phe Khổng giáo quan liêu bài ngoại đã lao vào cuộc đấu quyền lực. Chiến thắng của phe Khổng giáo đã kết thúc thời kỳ khai phá vĩ đại của người Trung Hoa. Trịnh Hòa chết khi đang thực hiện chuyến đi thứ bảy; sau khi hạm đội quay lại sông Trường Giang vào tháng Bảy năm 1433, không còn chuyến đi nào nữa.

Trong thời gian vài thế hệ, người Trung Hoa đã để các hạm đội hải quân và buôn bán suy tàn; năm 1500, hoàng đế ra chỉ dụ đóng tàu có hơn hai cột buồm sẽ bị tử hình. Năm 1525, một sắc lệnh khác cấm đóng bất cứ loại tàu đi biển nào. Nơi nào không có hải quân, nơi đó cướp biển hoành hành. Giữa thế kỷ 16, những tên cướp biển *wako* người Nhật đã khủng bố bờ biển Trung Hoa đến mức phụ nữ tỉnh Phúc Kiến ngày nay vẫn giấu mặt bằng khăn xanh, nguyên là được làm ra để che dung mạo khỏi cái nhìn phóng đảng của lũ cướp ngoại quốc.⁵⁸

Gần đây, hành trình của Trịnh Hòa trở thành đề tài lịch sử được xem xét lại. Trong cuốn *1421: The Year China Discovered America* (1421: Năm Trung Hoa tìm ra châu Mỹ), vị chỉ huy tàu ngầm đã về hưu người Anh Gavin Menzies nhận định rằng một con tàu tách ra từ sáu chuyến viễn chinh của Trịnh Hòa đã tới châu Mỹ (cũng như Úc, New Zealand, bờ biển Đại Tây Dương ở Brazil, và quần đảo Cape Verde); hầu hết các luận điểm của ông không được các sử gia hàng hải tiếp nhận nghiêm túc.⁵⁹

Ngày nay, khi Trung Hoa bắt đầu phô diễn sức mạnh kinh tế và chính trị mới nổi lên của mình, họ sử dụng những chuyến đi của Trịnh Hòa để minh họa cho thế giới thấy bản tính ôn hòa, ưa chuộng hòa bình mang tính lịch sử trong chính sách đối ngoại của Trung Hoa. Sẽ tốt hơn nếu Trung Hoa không quá chú ý vào chi tiết của những chuyến đi, trong đó nhiều lần xảy ra bắt cóc và tàn sát những người không bày tỏ lòng tôn kính phù hợp với triều đình. Ví dụ, trong chuyến đi đầu tiên, Trịnh Hòa đã giết hơn 5.000 cướp biển ở eo Malacca; kẻ cầm đầu băng cướp được giải về Trung Hoa, trình diện hoàng

để, và bị chặt đầu. Trong những chuyến đi sau, Trịnh Hòa bắt giữ và đưa về những người cai trị của Sri Lanka, Palembang ở phía đông Sumatra, và Semudera (gần Banda Aceh ngày nay), cũng như nhiều lần đưa quân can dự các cuộc chiến.⁶⁰

Da Gama và Trịnh Hòa chỉ cách nhau 65 năm; có thể hình dung được điều gì đã xảy ra khi những người châu Âu đầu tiên tới Ấn Độ Dương chạm trán hạm đội kho báu, có những con tàu hỗ trợ loại nhỏ nhất cũng có thể vượt mặt loại thuyền buồm Bồ Đào Nha bé bỏng. May cho người Bồ Đào Nha là bà hoàng đồng danh của lịch sử đã tránh cho họ mối nhục nhã này. Khi Vasco da Gama xâm phạm Ấn Độ Dương, một lực lượng có khả năng đẩy lùi ông đã dọn sạch chiến trường.

Ngày 20 tháng Tư năm 1511, Tomé Pires, một người bào chế (vì thế có hiểu biết về những gia vị hiếm), lên thuyền rời Lisbon đi tìm vận may ở Ấn Độ. Ông không bao giờ trở về nước, bởi ông đã được cử làm đại sứ châu Âu chính thức đầu tiên tại Thiên Quốc, và chết tại đó khi đang bị giam giữ ở tuổi 70. Câu chuyện về ông có lẽ không được biết tới, nếu một nhà nghiên cứu người Bồ Đào Nha không tới thăm Thư viện Quốc gia Pháp vào thập niên 1930 và bắt gặp tài liệu "Paris Codex." Tài liệu này chứa nhiều văn bản, trong đó có *Suma Oriental* của Pires thông tin về các chuyến đi của ông. Ông đã mô tả về hoạt động thương mại chợ lớn ở Ấn Độ Dương ngay trước khi mô hình này biến mất dưới gót giày người Âu, và ông cũng cho chúng ta cái nhìn cuối cùng khá chi tiết và gần gũi vào thế giới bản xứ của thương mại châu Á.

Vào thời điểm đó, trục chính của thương mại châu Á kéo từ cảng Gujarati đồ sộ ở Cambay (cách phía nam thành phố Ahmadabad thuộc Tây Ấn ngày nay gần 100 km), điểm kiểm soát hàng dệt của Ấn Độ và hàng hóa châu Âu đi về phía đông tới Malacca. Ở đó, họ đổi các mặt hàng này lấy gia vị hiếm, tơ lụa, và đồ sứ Trung Hoa.

Pires mô tả cửa sông Mahi rộng lớn, nơi có Cambay, trải rộng "hai tay, tay phải với tới Aden, tay trái hướng về Malacca."⁶¹ Dù Cambay do người Mughal Hồi giáo kiểm soát, nhưng thương mại đường dài của thành phố này lại bị các nhà buôn Hindu thống trị:

"Không có gì phải nghi ngờ rằng những người này đã hót được phần váng sữa của thương mại. Họ là những người am hiểu việc mua bán; họ bị đắm chìm trong âm thanh và giai điệu của nó, tới mức những người Gujarati cho rằng bất cứ tội lỗi nào có liên quan tới buôn bán thì đều tha thứ được. Có những người Gujarati định cư khắp nơi... Họ thông minh, nhanh nhẹn trong mua bán. Họ thực hiện công việc kế toán với các số liệu như chúng ta và với lối viết rất giống chúng ta... ở Cambay cũng có các nhà buôn Cairo, cùng nhiều người Khorasan và Guilan từ Aden và Hormuz, tất cả đều buôn bán lớn ở thành phố cảng Cambay... Ai trong chúng ta muốn làm thư ký hay quản lý sổ sách phải tới đó và học hỏi, bởi công việc kinh doanh chính nó là một khoa học, không hề cản trở sự rèn luyện cao quý nào mà lại còn giúp ích rất nhiều."⁶²

Người Bồ Đào Nha thế kỷ 16 có lẽ là những người theo chủ nghĩa bá quyền thái quá nhất trong số những người phương Tây xâm nhập châu Á và châu Mỹ. Bình phẩm của Pires rằng người nước ông phải học hỏi từ người Gujarati kém văn minh cho thấy phạm vi và tính phức tạp của thương mại châu Á bản địa.

Pires làm việc ở Ấn Độ chưa tới chín tháng trước khi vị toàn quyền phương Đông của Bồ Đào Nha, Afonso de Albuquerque, cử ông đi Malacca, nơi vừa rơi vào tay người Bồ Đào Nha. Khi ông tới đó, Malacca là thành phố còn khá trẻ, dân bản xứ mới xuất hiện ở đó hơn một thế kỷ trước khi bị Bồ Đào Nha chinh phục. Khoảng năm 1400, Parameswara, một sultan Hindu là người cai trị thành phố Palembang thuộc Sumatra (nay nằm giữa Singapore và Java) đã chống lại lãnh đạo người Majapahit Hindu của Java và buộc phải lẩn trốn về phía bắc tới Singapore và eo biển Malacca. Sáu lần chinh phạt Singapore đầu tiên, Parameswara định cư tại Malacca, nơi có tên gọi dựa trên một từ Mã Lai cổ, *malaqa*, nghĩa là “người lánh nạn giấu mặt.”⁶³

Những người Majapahit Hindu, dưới sự tấn công từ khu vực Hồi giáo ở Java và Sumatra còn nội bộ thì mục ruỗng do xung đột và tham nhũng, đang trên đường rút đi. Parameswara đã đáp ứng được các yếu tố đúng người, đúng nơi, đúng thời điểm: khôn ngoan, hòa hợp với thương mại, có nhiều quan hệ trong giới lái buôn địa phương cũng như nước ngoài ở Palembang và xa hơn. Thêm vào đó, giờ đây ông còn kiểm soát một cảng tự nhiên lớn nằm ngoài xung đột ở Java và Nam Sumatra, trong khi vẫn cai quản khu vực eo biển. Không phải tình cờ mà Parameswara tập trung nỗ lực của mình vào thương mại qua eo biển - ông là một trong những người cuối cùng trong số các hoàng tử của đế chế Srivijaya chuyên nghề đi biển. Từ kinh đô Palembang, nó đã kiểm soát cả một khu vực rộng lớn của Sumatra, Java, và bán đảo Mã Lai. Kiểm soát thương mại địa phương và đường dài qua eo biển đã mang lại thịnh vượng và sức mạnh cho đế chế này.

Những người kế vị Parameswara đã chứng tỏ được tài năng của mình, và Malacca sớm trở thành một trong những đòn bẩy thương mại của thế giới. Vị thế của Singapore trong thế giới hiện đại như thế nào - một điểm trung chuyển rộng lớn, điều hành một trong những yết hầu hàng hải quan trọng của thế giới - thì Malacca nằm cách Singapore ngày nay 210 km về phía tây bắc cũng có vai trò như vậy đối với thời trung cổ. Cũng như những gì Singapore thực hiện ngày nay, Malacca trung cổ đã kết nối Ấn Độ, thế giới Ả-rập, châu Âu với phía tây của mình và Trung Hoa, kết nối Quần đảo Gia vị huyền thoại với phía đông của mình.

Malacca khiến Pires mê mẩn; cảnh tượng, mùi vị, và các hoạt động của thành phố đã gợi cho ông viễn cảnh về một miền đất hứa. Là một người quan sát tỉ mỉ, Pires có cả kỹ năng làm việc với các con số - điều hiếm có đối với quan chức thuộc địa thời đó - và khả năng nắm bắt những điểm trọng yếu về chính quyền và thương mại. Dù *Suma Oriental* không phải là lý tưởng để đọc về biển, nhưng sự kỳ diệu của Malacca đã tỏa sáng vào chính thời điểm người Bồ Đào Nha chinh phục miền đất này. Pires đếm được 84 ngôn ngữ được sử dụng ở thành phố đa văn hóa này, giống như London hay New York, kiểu như:

“Người Moor từ Cairo, Mecca, Aden, Abyssinia, người Kilwa, Malindi, Hormuz, Parsee, Rumes, Thổ Nhĩ Kỳ, Thổ Nhĩ Kỳ omens, Armenia Kitô giáo, Gujarati, người Chaul, Dabhol, Goa, của Kinh đô Deccan, người Malabar và Kling, các nhà buôn từ Orissa, Ceylon, Bengal, Arakan, Pegu, Xiêm, người Kedah, Mã Lai, người Pahang, Patani, Campuchia, Champa, Cochin China [Đàng Trong], Trung Hoa, Lequeos, người Brunei, Lucoes, người Tamjompura, Laue, Banlca, Linga (họ có 1.000 đảo khác), người Molucca, Banda, Bima, Timor, Madura, Java, Sunda, Palembang, Jambi, Tongkal, Indragiri, Kappatta, Menangkabau, Siak, Arcat, Aru, Bata, nước Tomjanp, Pase, Pedir, Maldives.”⁶⁴

Như nhà sử học và xã hội học Janet Abu-Lughod đã chỉ ra, “Không một yếu tố đơn lẻ nào thể hiện được ‘hình dạng’ của hệ thống thế giới vào thế kỷ 15 như sự tính đếm này về các nhân vật.”⁶⁵ Sự hiện diện của “Rumes” đặc biệt gây tò mò, bởi thuật ngữ này được sử dụng đa dạng cho người Nam Âu, Thổ Nhĩ Kỳ, hay Hy Lạp Byzantine (trước đây người Thổ từng xâm chiếm Constantinople 60 năm). Liệu có phải người Ý đã ở Malacca trước khi người Bồ Đào Nha đến? Trước năm 1326, theo các ghi chép nhiệt thành của Marco Polo, ở cảng lớn nhất của Trung Hoa là Tuyên Châu, hình ảnh các nhà buôn Genoa đã trở nên quen thuộc, bởi vậy không ngạc nhiên nếu Pires cũng thấy họ ở Malacca. Người Genoa ít nhất đã du hành như người Venice, nhưng cũng nổi danh là kín tiếng khi nói về hành trình thương mại sinh lời đến khó tin của họ. Không phải vô tình mà ghi chép chi tiết đầu tiên về Viễn Đông lại thuộc về những người Venice hoạt ngôn như Marco Polo.⁶⁶ Thậm chí nếu như không có người Ý nào ở Malacca, thì các mặt hàng đặc trưng của họ, được chuyển tàu từ Alexandria rồi các nhà buôn Ấn Độ mang qua Biển Đỏ và Cambay, cũng xuất hiện nhan nhản tại đó: thuốc nhuộm đỏ tươi, len màu, vòng hạt, đồ thủy tinh, và vũ khí đủ loại.

Dòng chảy hàng hóa khổng lồ qua cảng do bốn quản lý cảng giám sát, mỗi người trông coi hàng từ một khu vực, từ Trung Đông Ả-rập và Ấn Độ, từ Xiêm và Trung Hoa, từ các cảng Sumatra nội địa, và từ phần còn lại của Indonesia. Pires quan sát thấy trục chính của thương mại nằm giữa Gujarat ở Tây Ấn, đặc biệt là cảng chính Cambay, và Malacca. Hàng hóa giá trị nhất của Ấn Độ là vải, trong đó ông ghi lại là có ba loại, cũng như thuốc phiện và hương liệu từ phía tây xa xôi hơn. Các loại hàng hóa đa dạng hơn - gia vị mace, [Lớp vỏ mỏng màu đỏ bao bên ngoài hạt nhục đậu khấu, được làm khô và sử dụng như gia vị.] nhục đậu khấu, đinh hương, trầm hương, và thiếc, cũng như tơ lụa và sứ Trung Hoa - chảy về phương Tây, một số dành riêng cho Ấn Độ, một số cho vùng Vịnh, một số cho Ai Cập và châu Âu. Pires nhắc tới bốn con tàu hàng năm đến từ cảng Gujarat nhỏ hơn, trên mỗi tàu mang số hàng hóa trị giá tới 30.000 cruzado (tương đương 2,4 triệu đô la Mỹ ngày nay), trong khi mỗi năm chỉ có một chuyến hàng lớn đến từ Cambay, giá trị khoảng “70.000-80.000 cruzado, không hề nghi ngờ.”⁶⁷ Và tất cả đều đến từ bờ biển phía tây Ấn Độ; các con tàu đến và đi từ bờ biển phía đông Ấn Độ dường như cũng mang cùng giá trị hàng hóa như vậy.

Điều gì đã xảy ra ở Malacca? Sự thịnh vượng nơi đây không đơn giản là đến từ vị trí thuận lợi của một trong các điểm chốt hàng hải thế giới, “điểm cuối của gió mùa.”⁶⁸ Sau tất cả, eo biển này trải dài hàng trăm cây số dọc bờ biển Mã Lai và Sumatra, rất dễ dàng kiểm soát điểm cuối Singapore hẹp hơn. Hơn nữa, cả hai bờ Mã Lai và Sumatra đều có các thành thị thương mại nằm rải rác nhiều thế kỷ trước khi Parameswara tìm thấy Malacca vào năm 1400.

Thêm vào đó, sự thịnh vượng và nổi bật của thành phố này có thể là nhờ vào tài tổ chức của Parameswara và hậu duệ của ông. Không giống nhiều thành phố thương mại nằm dọc eo biển này, Malacca đã tìm thấy lời giải đáp cho câu hỏi làm thế nào để mua bán, tấn công, và bảo vệ. Người Malacca áp dụng thuế nhập khẩu nhẹ hơn mức áp đặt của hải quan Hồi giáo truyền thống, tối đa chỉ 6% (thay vì 10% như thường lệ), đối với các hàng hóa nhập khẩu từ “phương Tây” - tức là những hàng hóa được người Ấn Độ và Ả-rập buôn bán. Nếu một người phương Tây và vợ anh ta đều định cư ở cảng thì chỉ phải trả 3%. Người phương Đông - người Mã Lai bản địa, người Indonesia (gồm cả những người Molucca với các loại gia vị quý), người Xiêm, và người Trung Hoa - không phải trả bất cứ loại thuế nhập khẩu chính

thức nào. Tất cả hàng hóa nhập khẩu, kể cả từ “người phương Đông”, đều phải trích một phần, theo ước tính của Pires khoảng 1 hoặc 2% giá trị hàng hóa, làm “quà tặng” cho sultan và thuộc hạ. Không nhà buôn nào, phương Đông, phương Tây, hay bản địa, phải trả thuế xuất khẩu.

Ở đó có thể đã áp dụng một cơ chế luật pháp nếu như không chính thức thì cũng khá chặt chẽ, thậm chí sánh được với hệ thống luật tiên tiến của Anh thời trung cổ. Quan chức dân sự của sultan, được gọi là *bendara*, một kiểu thị trưởng kiêm quan tòa, chịu trách nhiệm giám sát các tranh chấp và đảm bảo hoạt động kinh doanh vận hành trôi chảy. (Đây cũng là người được nhận “quà tặng” đã đề cập ở trên.) Một người anh em của *bendara* thường được phong làm *tumungam*, hay trọng tài hải quan, sẽ cùng với một hội đồng các nhà buôn sở tại và nước ngoài định giá hàng hóa; sau đó hàng hóa được đóng thuế và mang ra đấu thầu trong một nhóm các nhà buôn đông hơn:

“Và vì thời gian ngắn ngủi còn số lượng hàng thì lớn, nên các thương vụ được dọn sạch [tức là hàng hóa được bán hết], sau đấy những người ở Malacca mang hàng xuống thuyền của mình và vui vẻ đi bán; do đó các thương gia nhận tiền thanh toán và thu lời, còn nhà buôn địa phương có lợi nhuận... Những việc như vậy được thực hiện theo trình tự, nên họ không thiên vị các nhà buôn đến từ các con tàu, cũng như các nhà buôn không phải ra đi mà không hài lòng; vì luật lệ và giá cả hàng hóa ở Malacca đã được biết rõ. (phần in nghiêng được thêm vào).”⁶⁹

Adam Smith chắc hẳn sẽ chứng minh ở đây chỉ trong chưa đầy 100 từ ngắn ngủi công thức cốt yếu cho sự thành công của thị trường tự do: quá trình đấu giá được thực hiện với những quy tắc được mô tả rõ và được biết rõ, tại một thời điểm và giữa số lượng lớn những người tham gia có thông tin rõ ràng, được các tổ chức chính quyền ủng hộ, được những người tham gia xem xét tính trung thực - một hình thức eBay trung cổ tại vùng nhiệt đới, trong đó những quy tắc tốt thu hút những nhà buôn tốt; ngược lại, những nhà buôn đến lượt mình lại đòi hỏi những nguyên tắc thậm chí phải tốt hơn.

Cũng không có gì là tổn thương với việc Parameswara, để đánh đuổi người Majapahit Java đã cải sang Hồi giáo để có thể cưới con gái vua Hồi giáo Pase (Bắc Sumatra), nhờ đó có được sự bảo vệ tối cần thiết của vị vua này để chống lại kẻ thù Hindu. Năm 1400, đa số nhà buôn ở eo biển này là môn đồ của Nhà tiên tri, cho dù người địa phương thì không. Không phải ngẫu nhiên mà tại Đông Nam Á, thương mại Hồi giáo đi trước việc cải đạo; trong khi thần học đóng vai trò điều tiết chủ yếu đằng sau Kitô giáo và các tôn giáo lớn ở phương Đông, thì xương sống của Hồi giáo là hệ thống luật bao quát tất cả các lĩnh vực hoạt động, bao gồm cả thương mại. Vì thế, tôn giáo độc thần từ Ả-rập đặc biệt hấp dẫn với bất cứ ai có liên quan tới hoạt động kinh tế có tổ chức, là loại hình sẽ hưng thịnh ở bất cứ nơi nào mà luật lệ đơn giản rõ ràng và được những người không vụ lợi ráo riết thực thi - lại một lần nữa, giống thông luật Anh thế tục hơn.

Kể cả nếu ai đó không bị dao động trước đức tin tôn giáo, thì việc ủng hộ Hồi giáo ít nhất cũng làm tăng độ tin cậy của người đó. Chỉ sau này, nhiều người mới ấn tượng với tài sản cũng như lòng mộ đạo của các nhà buôn Hồi giáo lân cận và đi theo con đường của họ.⁷⁰ Nhiều trường hợp cải đạo ở Đông Nam Á không phải bởi quân xâm lược đến từ Ả-rập hay Ba Tư, mà bởi những nhà buôn vải và gia vị từ Cambay và Calicut thường kết hôn với phụ nữ bản địa. Con cái họ có sự pha trộn chủng tộc, và dù người mẹ theo tôn giáo nào thì đứa con cũng được nuôi dưỡng theo Hồi giáo, đóng vai trò mở rộng thế giới của Nhà tiên tri thông qua những người đồng trang lứa, bạn bè

và gia đình của người mẹ.⁷¹ (Khi Pires tới Malacca, giới nhà buôn Hồi giáo vẫn đang tích cực truyền bá Hồi giáo qua các đế chế Hindu ở Java, Sumatra, Đông Indonesia, trong khi phương Tây cũng đang giành lại lãnh thổ phía tây của Hồi giáo ở Tây Ban Nha và Đông Nam châu Âu.)

Cũng giống Srivijaya trước đây, Parameswara giữ mối dây liên hệ với Trung Hoa, trong đó có các hạm đội của Trịnh Hòa. Sultan và người Trung Hoa giữ hòa khí với nhau, một phần để khống chế người Xiêm, là kẻ thù của cả Malacca và Trung Hoa tại vùng Vịnh; từ năm 1411 tới 1419, có lẽ Parameswara đã tới thăm Trung Hoa và nhiều lần triều cống cho Chu Đế. Khi người Trung Hoa rời khỏi Ấn Độ Dương năm 1433, người Malacca đã dự khả năng lập chỗ trống ở eo biển.

Malacca chắc chắn không phải kẻ thống lĩnh duy nhất của Ấn Độ Dương có khả năng đưa ra công thức thiết yếu để trở thành một thành phố thương mại ven biển thịnh vượng - hồi ký của Pires đơn giản đã làm rõ các yếu tố tạo nên một trong những trường hợp thành công nhất. Các thành phố và cảng nằm giữa Venice và Quảng Châu bùng nổ trong thời trung cổ chắc chắn phải tuân thủ những nguyên tắc tương tự nhau, không ít thì nhiều, ở Calicut, một loạt lãnh đạo Hindu cha truyền con nối, gọi là *zamorin*, duy trì các thể chế luật pháp, thương mại, và quân sự hàng hải cần thiết để buôn bán thành công. Không may cho Calicut, nơi này có lẽ là điểm dừng chân đầu tiên của Gama ở Ấn Độ.

Chao ôi, có người Anh hôm nay làm chứng, ngay cả những dòng dõi hoàng gia hùng mạnh nhất cuối cùng cũng biến mất. Không may cho Malacca, khi người Bồ Đào Nha xuất hiện nơi đường chân trời, thì quyền lãnh đạo ở đây đã rơi vào tay một sultan phóng đảng là Mahmud Shah, và người châu Âu đã chiếm thành phố từ tay ông ta như lấy một trái bơ chín mọng. Luật chơi nhanh chóng thay đổi đối với người Hồi giáo và những người châu Á khác tham gia thương mại cổ đại ở Ấn Độ Dương, và không theo chiều hướng tốt hơn. Giữa một trong những chuỗi nhân quả kỳ lạ nhất của lịch sử, giữa vô vàn hàng hóa, thì phần lớn nguyên liệu nấu nướng không dùng đến trong hầu hết các căn bếp phương Tây hiện nay, lại là khao khát dẫn lối những kẻ mới đến tuy thô lỗ nhưng có năng lực.

5.

GIA VỊ VÀ TÙ NHÂN CỦA THƯƠNG MẠI

Không mấy thiết chế châu Âu thể hiện được đặc trưng cuộc sống thường ngày trên Lục địa như tại các chợ hàng tuần vùng nông thôn. Cả dân địa phương và du khách đều thích thú các chợ này, vốn có nguồn gốc lịch sử từ việc tập trung định kỳ giới nhà buôn lữ hành tại các thị trấn mà diện tích quá nhỏ để họ có thể ở lại lâu dài.

Thời trung cổ, việc sắp xếp các chợ rất khác so với những gian hàng sạch sẽ ngay hàng thẳng lối ngày nay. Khi đó, cấu trúc ly tâm chiếm ưu thế. Các hoạt động “bản nhất” - buôn bán và giết mổ động vật - đặt ở phần rìa khu chợ. Các gian hàng thực phẩm, viết thuê, thợ rèn, cắt tóc, nha khoa, dệt thảm, và gốm sứ bày bán hàng ở phía trong. Tâm điểm của hội chợ thường do giới quý tộc trong trật tự thương mại nắm giữ: các nhà buôn gia vị. Từ thế kỷ 14 tới 17, quế, nhục đậu khấu, mace, và đinh hương không phải là các gia vị hàng ngày, nhưng là những mặt hàng được săn lùng nhất thế giới. Nguồn cung và kênh phân phối những mặt hàng này mang tới hoặc giàu sang hoặc nghèo đói cho các quốc gia; các gia vị cũng đóng vai trò quyết định như dầu mỏ và palladium trong thế kỷ 21.

Thương mại gia vị trung cổ mang tới giàu sang và tráng lệ, với các di sản hiển hiện rõ nét nhất ở Venice vẫn làm lóa mắt con người ngày nay, đó là những cung điện nguy nga và những công trình kiến trúc công cộng hoành tráng được xây dựng chủ yếu từ lợi nhuận do hồ tiêu, quế, nhục đậu khấu, mace, và đinh hương mang lại. Nhục đậu khấu mua ở Alexandria trung cổ có giá 10 ducat cho 45 kg, và có thể dễ dàng bán lại với giá 30-40 ducat tại các bến tàu ở Venice. Thậm chí sau khi trả tiền vận chuyển, bảo hiểm, thuế hải quan cả hai đầu, lợi nhuận vẫn đạt trên 100% là chuyện thường; hãy hình dung,

nếu may mắn thì một chiếc galley đặc trưng chở từ 100 tới 300 tấn hàng giữa Ai Cập và Ý sẽ kiếm được cả gia tài khổng lồ. Trong thời trung cổ, một người to béo giàu có như Croesus được gọi là một “bao hồ tiêu”, hoàn toàn không có ý xúc phạm bởi lúc đó giá một bao hồ tiêu thường cao hơn cả giá của một con người.¹ Nhà sử học Frederic Lane ước tính rằng ngay trước khi người Bồ Đào Nha tiến vào Ấn Độ Dương hồi cuối thế kỷ 15, các con thuyền galley mau lẹ của Venice mỗi năm đã vận chuyển tới 1.750 tấn gia vị qua Địa Trung Hải, đa phần số hàng đó được bốc lên tàu từ Alexandria.²

Thương mại gia vị khổng lồ đặt ra một nghi vấn rõ ràng; phương Tây đã thanh toán cho mặt hàng kích thích vị giác này như thế nào? Trước khi bạc từ các mỏ ở Peru và Mexico vượt qua Đại Tây Dương vào thế kỷ 16, châu Âu gặp phải tình trạng khan hiếm trầm trọng tiền trả cho hàng nhập khẩu. Hơn nữa, phương Tây tạo ra rất ít sản phẩm được phương Đông ưa chuộng.

Trước thời kỳ hiện đại, những từ “sản xuất” và “dệt may” gần như đồng nghĩa. Trong số hai mặt hàng vải chính của châu Âu, vải lanh cạnh tranh yếu ớt với vải bông Ấn Độ, còn len hầu như không hấp dẫn gì với người sống nơi xứ nóng. Sự thực, Địa Trung Hải đã tạo ra lượng lớn san hô đỏ, và người Ý đặc biệt thành thạo trong kỹ năng chế tạo ra đồ thủy tinh tốt, nhưng nhu cầu đối với những sản phẩm xa xỉ này tại phương Đông chỉ giải quyết một góc nhỏ bé cho sự thâm hụt thương mại của phương Tây trung cổ.

Người châu Âu có tạo ra mặt hàng nào khác để buôn bán ở Alexandria và Cairo nhằm đổi lấy những loại gia vị mà họ quá khát khao? Thực tế là có: đó là các nô lệ nhằm đáp ứng nhu cầu vô độ về binh lính cho quân đội Hồi giáo. Khoảng từ năm 1200 đến 1500, các nhà buôn Ý trở thành những người buôn bán nô lệ làm ăn phát đạt nhất thế giới, họ mua người ở các bờ biển phía đông biển Đen rồi bán ở Ai Cập và Levant. Thứ hàng hóa này đi qua hai điểm chốt sinh đôi ở Dardanelles (Hellespont cổ đại) và Bosphorus, từng được đế chế Byzantine hùng cường bảo vệ, và chắc chắn đế chế này đã nhận

ra mình rơi vào tầm ngắm của hai lực lượng thương mại Ý hùng mạnh: Venice và Genoa.

Vì vậy thương mại đường dài thời trung cổ xoay quanh ba câu chuyện: mua bán gia vị, mua bán nô lệ, và cuộc chiến giành quyền làm chủ kéo dài ở Bosphorus và Dardanelles.

Hồ tiêu và quế lần lượt xuất hiện từ Ấn Độ và Sri Lanka, những nơi mà người châu Âu ít nhất đã từng nghe thấy. Mace, nhục đậu khấu, và đinh hương đến từ Quần đảo Gia vị, vùng đất chưa ai biết đến cho tới thế kỷ 15.³ Những vùng đất truyền thuyết xa xôi tới mức ngay cả lái buôn Genoa và Venice, dù có thể lấy được hàng hóa quý giá đó tại các cảng ở Ai Cập, Levant, và biển Đen, thì cũng không biết được địa điểm chính xác của quần đảo này. Ngay cái tên Quần đảo Gia vị, giống như quần đảo Thiếc của Herodotus, cũng cho chúng ta biết rằng mọi thông tin về chúng - con người, địa lý, và ngôn ngữ - không được biết tới hoặc bị lờ đi vì một mục đích duy nhất: chúng phục vụ cho phương Tây.

Nếu quá khó để hình dung tầm quan trọng của các loại gia vị trong thời kỳ trung cổ, thì có thể nghĩ tới sự hấp dẫn màu mè của những thứ xa xỉ trong xã hội ngày nay: sô-cô-la Godiva đóng hộp, xe hơi BMW, giày Gucci. Tiếp đó, xoay quanh những điều huyền bí là sự mù mờ về xuất xứ; có thể nói rằng tất cả những gì chúng ta biết về loại giày tuyệt vời này là nó đến từ đâu đó phía đông trước khi xuất hiện trên các kệ hàng. Trong điều kiện như vậy, một cửa hàng Gucci không đơn giản là cơ hội kinh doanh sinh lời mà còn là giấy phép để in tiền, và một vị trí xác định nằm bất cứ đâu trên chuỗi cung ứng đều trở thành tấm vé tới danh tiếng và giàu sang vô tận. Điều gì sẽ xảy ra nếu những người tiêu dùng tưởng tượng này phát hiện ra là giày đến từ một nhà máy khép kín bình thường ở Florence?

Đây cũng là trường hợp xảy ra với nhục đậu khấu, mace, và đinh hương trong suốt thời trung cổ. Hẳn nhiên người châu Âu đã dễ dàng tiếp cận với các loại gia vị và thảo dược hấp dẫn: chất tạo màu vàng từ nghệ tây đã được Tây Ban Nha và Anh sản xuất vì các nhà buôn

Ả-rập đã nhập về từ thế kỷ 8; hồ tiêu từ Ấn Độ rất sẵn; rau mùi và thì là Ai Cập từ Cận Đông; lá nguyệt quế, xạ hương, hương thảo, kinh giới, và bạc hà, tất cả đều có nguồn gốc từ châu Âu. Nhưng người ta khao khát nhục đậu khấu, mace, và đinh hương hơn hẳn vì chúng hiếm, đắt đỏ, và trên tất cả là huyền bí. Mùi vị hấp dẫn trở thành thứ yếu khi so sánh với thông điệp mà mùi thơm và hương vị đó truyền tải: người có chúng là người giàu sang và địa vị.

Người La Mã và châu Âu trở nên mê đắm gia vị. Các thầy thuốc dùng chúng để chữa trị mọi bệnh tật, và Chaucer làm thơ về những khu rừng tưởng tượng có đầy đinh hương để xông thơm các tử quần áo, có nhục đậu khấu để tạo hương cho bia. Găng tay, đồ uống nóng, rượu, và hầu hết công thức nấu nướng trong các gia đình giàu có đều ngập trong gia vị và dầu thơm. Các nhà sử học cho rằng nhiều loại gia vị hiếm mang giá trị cao từ đầu vì dược tính của chúng. Ví dụ, có căn cứ để cho rằng một cửa hiệu gia vị Pháp thời trung cổ và một nhà thuốc Mỹ thế kỷ 19 có các mặt hàng gần như giống nhau.

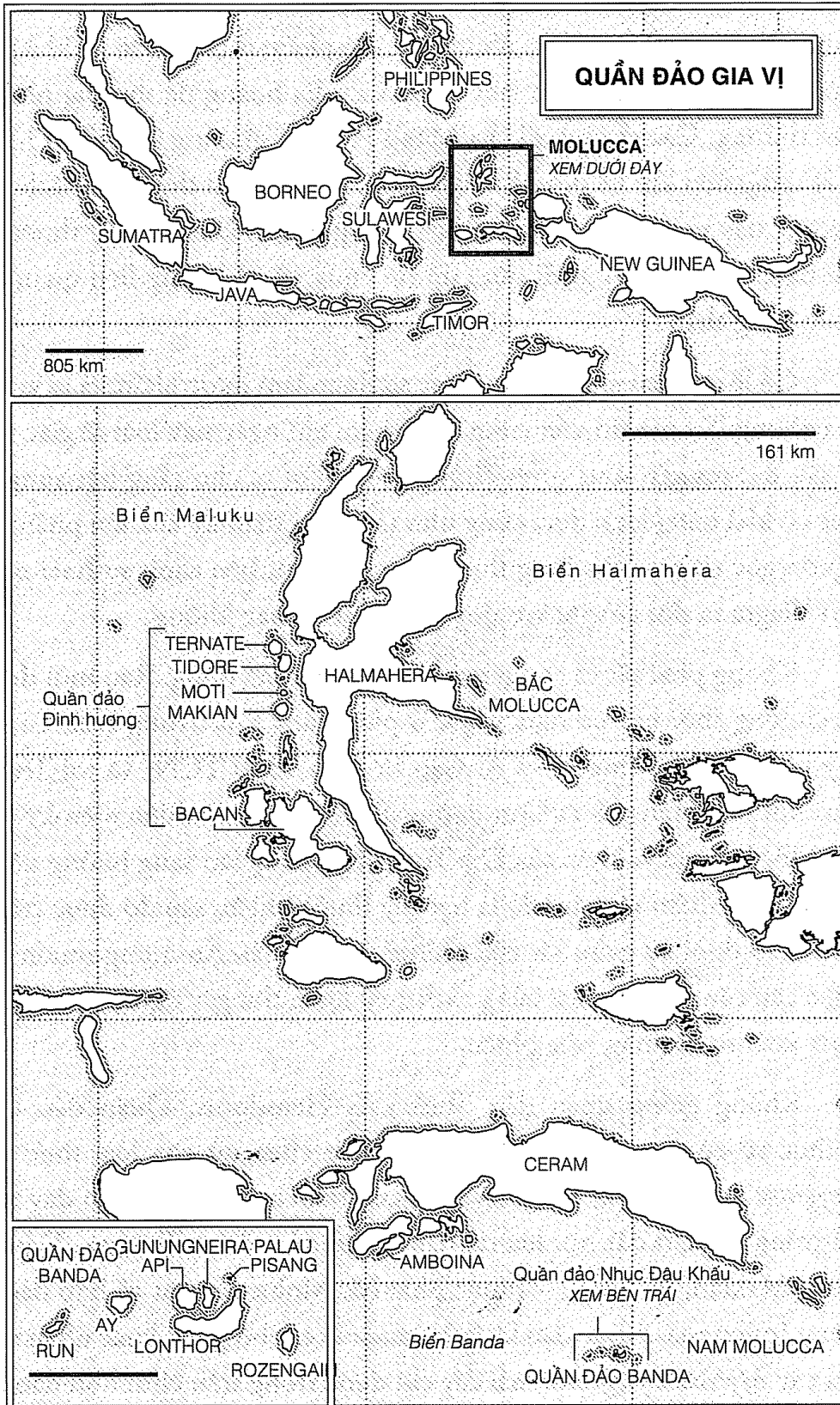
Nhưng những loại “thuốc” này có hiệu quả không? Tâm lý sính ngoại đối với dược liệu và phương pháp điều trị đã góp phần không nhỏ vào hiệu ứng giả dược, một trong những tác nhân chữa trị bệnh tật hiệu quả nhất. Chẳng loại gia vị nào trong chương này được khoa học chứng thực về giá trị y học, nhưng các sản phẩm thực vật đó lại khá phổ biến, như thuốc chữa tim làm từ lá mao địa hoàng dễ thương nhưng tầm thường. Các thầy thuốc La Mã và Hy Lạp sử dụng loại gia vị hiếm là lá riêng nếp khi kê đơn thuốc “chữa các loại bệnh thận.”⁴ Chính xác thì việc này mang ý nghĩa gì về hiện trạng y học? Dù các thầy thuốc cổ đại đã chữa trị bệnh gì đi nữa, thì nó cũng có vẻ không liên quan tới chức năng thận.

Có lẽ các loại gia vị hiếm được sử dụng làm dược phẩm là vì vị thế của chúng. Sự mê tín vốn cứng đầu; thậm chí ngày nay loài tê giác vẫn bị săn bắt tới gần như tuyệt chủng bởi người ta cho rằng bột sừng tê giác có khả năng kích dục; cũng như tác dụng thần kỳ của sản phẩm có nguồn gốc từ các loài động thực vật quý hiếm, bên

cạnh sự hoài nghi liệu Viagra ra đời có cứu vớt được các loài đó hay không.

Không phải tất cả các gia vị đều đi về hướng đông. Rau mùi được ưa chuộng thời nay có nguồn gốc ở phía đông Địa Trung Hải. Gia vị này phổ biến ở Minoan và Ai Cập từ năm 1300 TCN, và tới Trung Hoa khi nhà Hán mở ra Con đường Tơ lụa vào một thiên niên kỷ sau đó. Một loại gia vị khác của Địa Trung Hải cũng lan sang hướng đông và báo hiệu điềm rất xấu, đó là hạt cây thuốc phiện, sau đó được trồng ở Ấn Độ dưới sự giám sát của những người châu Âu mong muốn cải thiện cán cân thương mại bằng cách xuất khẩu thứ gây nghiện cao được chiết xuất từ cây này, nha phiến.

Không giống quần đảo Thiếc của Herodotus, Quần đảo Gia vị thực sự có thật. Đinh hương, chồi hoa chưa nở của loài thực vật *Syzygium aromaticum*, dạng cây linh sam thân cao, mãi tới gần đây vẫn chỉ trồng được ở đất núi lửa tại năm quần đảo nhỏ - Ternate, Tidore, Moti, Makian, và Bacan - thuộc phía bắc Molucca, một tổ hợp đảo ở Đông Indonesia. Nhục đậu khấu và mace là các bộ phận khác nhau của quả cây *Myristicafragrans*, loài cây chỉ được trồng trên chín hòn đảo bé như một chấm nhỏ - quần đảo Banda - ở phía nam Molucca.



Người Molucca từng bán gia vị khá lâu trước khi người châu Âu xuất hiện ở đó. Thổ dân là những người đầu tiên chiếm giữ quần đảo này từ hàng nghìn năm trước, sau đó lại bị bao vây trong “sự bành

trưởng Nam đảo” vào khoảng năm 2000-1000 TCN, với các bộ lạc từ Trung Hoa và Đài Loan trang bị xuồng có mái chèo đôi, đổ người tới các bờ biển Ấn Độ Dương và Thái Bình Dương từ Madagascar tới đảo Phục Sinh. Nhờ có thương mại gia vị địa phương mà thổ dân Ternate và Tidore vẫn giữ được bản sắc cũng như văn hóa của mình, trong khi các đảo xung quanh bị nhấn chìm trong làn sóng Nam đảo.

“Các đảo phía trong” bé nhỏ thuộc vùng núi lửa này chỉ trồng gia vị và dứa, thực phẩm thì phụ thuộc vào cây cọ bột năng suất cao trồng ở “các đảo phía ngoài” Molucca lớn hơn như Halmahera và Ceram. Lúc đầu chỉ đơn thuần là giao dịch liên đảo, theo đó người Banda dùng tàu nhỏ đi lại giữa các đảo bên trong và bên ngoài để đổi bột cọ lấy gia vị.

Cũng giống như tơ lụa Trung Hoa được đưa vào thành Rome, nhục đậu khấu và mace có lẽ cũng đã được người La Mã biết tới - Pliny dường như đã mô tả về các gia vị này trong *Historia Naturalis* (Lịch sử tự nhiên). Cũng tương tự tơ lụa, nguồn gốc các gia vị này vượt quá tầm hiểu biết của người phương Tây, còn hành trình cung cấp tới Trung Đông và châu Âu thì dài, nguy hiểm, vòng vèo, và đương nhiên là quá đắt đỏ.⁵

Khi thị trường xuất khẩu nhục đậu khấu và mace mở rộng suốt thời cổ đại và trung cổ, các đảo làm ra loại gia vị này thịnh vượng tới mức thống trị hầu hết nhóm đảo Molucca. Ví dụ, Ternate đã thống trị Ceram là một đảo lớn hơn nhiều, cho tới khi người Hà Lan xuất hiện. Thổ dân Banda dù có kỹ năng trồng gia vị nhưng lại ít buôn bán chúng ra ngoài các đảo của mình. Có lẽ con cháu các thủy thủ Nam đảo với màu da sáng hơn, đặc biệt là Bugis huyền thoại từ đảo lớn Sulawesi (nằm giữa Java và Quần đảo Gia vị), đã mang gia vị đi xa khỏi Molucca tới Java và Sumatra, từ đó tới Trung Hoa, Ấn Độ, và cuối cùng là châu Âu.⁶

Mace, sản phẩm được lấy từ lớp vỏ bên ngoài mỏng hơn của nhục đậu khấu, lại quý hơn nhiều phần nhân, hạt cho nhiều thành phẩm hơn. Suốt thời kỳ đầu dưới ách thống trị của Bồ Đào Nha,

Banda sản xuất khoảng 1.000 tấn nhục đậu khấu mỗi năm, còn mace thì chỉ khoảng 100 tấn; bởi vậy, mace đắt hơn nhục đậu khấu từ 7 tới 10 lần. Đôi khi, khác biệt giá như vậy gây ra các phản ứng kỳ lạ của thị trường, một số thì mĩ mai, như khi người Banda đốt nhục đậu khấu để tăng giá, một số lại lố bịch, như khi yêu cầu nổi tiếng (có lẽ là giả mạo) từ Công ty Đông Ấn Hà Lan đề nghị thống đốc của mình ở Đông Ấn chỉ cho trồng mace.⁷ (Ngày nay tình huống đã đảo ngược, với nhục đậu khấu là nguyên liệu được săn lùng nhất, còn mace là lựa chọn tạo màu nhẹ khi cần hương vị hoa quả, như trong bánh bông lan hay súp kem.)

Chiếm vị trí trung bình giữa hồ tiêu và các sản phẩm được ưa chuộng của Quần đảo Gia vị là quế, có xuất xứ Sri Lanka mà với người La Mã thì đây là vị trí nằm đâu đó ở rìa phía đông thế giới. Quế xuất hiện lần đầu tiên ở kinh đô vào thời kỳ đỉnh cao của đế chế, và chiếm vị trí thống lĩnh các hàng hóa xa xỉ dùng trong bếp núc hay tạo hương. Tinh dầu hoa quế có giá 1.500 denarius cho 0,5 kg - xấp xỉ vàng. Còn khiêm nhường hơn thì có thể dùng dầu quế với giá khá hời, chỉ bằng một phần tư giá đó.⁸ Người phương Tây vẫn không có được thông tin chuẩn xác về cây quế ở Sri Lanka, cho tới khi Ibn Battuta miêu tả cảnh thương gia Ấn Độ tình cờ thu gom thứ vỏ quý giá này rải rác trên các bãi biển.⁹

Nguyên tắc tương tự vận hành ngược lại ở Trung Hoa, theo đó các hàng hóa quý giá khá phổ biến ở châu Âu như ngà voi và hương liệu nhưng có nguồn gốc ở châu Phi và Ả-rập lại được bao phủ trong huyền bí do khoảng cách xa xôi. Cùng nguyên tắc như vậy, đình hương xuất xứ từ Molucca khá gần nên người Trung Hoa không xem gia vị này có nhiều kỳ thú và sử dụng như bạc hà làm thơm hơi thở ngay từ thời nhà Hán: “Chúng có khả năng khử mùi ở miệng, và các quan chức cao ở triều đình ngâm đình hương trong miệng mình khi phải bẩm báo với Hoàng đế.”¹⁰

Đế chế La Mã suy tàn làm giảm nguồn cung hồ tiêu và đẩy giá lên cao. Thời còn ở đỉnh cao đế chế, 0,5 kg vàng mua được gần 140

kg hồ tiêu, trong khi tới đầu thế kỷ 4 chỉ mua được hơn 40 kg, và có lẽ còn thấp hơn khi Alaric nộp 1,5 tấn hồ tiêu cho thành Rome thay tiền chuộc. Dù có khan hiếm và đắt đỏ thế nào, thì hồ tiêu vẫn chưa bao giờ ngừng chảy sang châu Âu, kể cả khi ở dưới đáy sâu của Đầm trường Trung cổ.¹¹

Khi lực lượng Hồi giáo đột ngột đóng cửa Bab el Mandeb gần như ngay sau khi Muhammad trở về Mecca trong vinh quang vào đầu thế kỷ 7, thì các con tàu Hy Lạp không thể tiếp tục nương theo gió đông nam ấm áp để ra khơi về hướng đông tới vùng Western Ghats của Ấn Độ. Trong khi hồ tiêu tiếp tục qua tay người Hồi giáo di chuyển dễ dàng về phía tây, tin tức về phương Đông cạn dần. Ấn Độ, vốn được biết đến trong giới địa lý Hy Lạp và La Mã như Strabo, Ptolemy, và Pomponius Mela, từng có các đại sứ bọ đờ Augustus, đã chìm dần dưới chân trời hiện thực và trong biển huyền thoại - như vùng đất của những ngọn núi chứa ngọc lục bảo và vàng do rồng cùng quái vật bay thần thoại canh giữ. Trong suốt thế kỷ 9, từ lúc Nhà tiên tri chiến thắng đến Bartholomew Diaz và Vasco da Gama đi vòng quanh Mũi Hảo Vọng, người châu Âu không thể thọc mái chèo của mình vào sâu Ấn Độ Dương.

Gần nghìn năm sau khi nhục đậu khấu, mace, và đinh hương lần đầu xuất hiện ở phương Tây, cả người châu Âu và người Hồi giáo vẫn không có manh mối gì về nguồn gốc của chúng. Vào thế kỷ 10, nhà sử học Ả-rập Ibn Khurdadhbih vẫn liệt kê đinh hương và nhục đậu khấu trong danh sách sản phẩm của Ấn Độ, chỉ sai lệch 6.500 km. Marco Polo, Ibn Battuta, và người Trung Hoa (những người có lẽ đã cung cấp nhiều thông tin cho hai nhà lữ hành về thương mại gia vị) đều cho rằng các gia vị này đến từ Java. Phỏng đoán này gần với đáp án hơn: trên thực tế Quần đảo Gia vị cách Java 1.600 km về phía đông-đông bắc.¹²

Hai tuyến hàng hải chính, qua Biển Đỏ và vịnh Ba Tư, từ Ấn Độ và Molucca tới Baghdad và Alexandria, do các nhà nước Hồi giáo Umayyad và Abbasid kiểm soát. Abbasid kiểm soát Trung Đông tới

khoảng năm 910; trước đó, hành trình qua vịnh an toàn hơn mang tên Con đường Sinbad được đặc biệt ưa chuộng, nhưng sau đó, người Fatimid và Mamluk Ai Cập lên nắm quyền đã khiến Biển Đỏ trở thành con đường chính cho gia vị đến từ Ấn Độ và Molucca.

Một lượng gia vị nhỏ hơn đi qua đường bộ, nhưng Con đường Tơ lụa bị đứt quãng do chiến tranh của hàng trăm bộ tộc và vùng lãnh thổ, đòi hỏi phải có sự ổn định chính trị trên toàn bộ hành trình để cạnh tranh với con đường qua Ấn Độ Dương. Cuộc chơi gần như bất khả thi này trong suốt thời kỳ cận đại chỉ xoay chuyển được một lần vào thế kỷ 13-14 nhờ người Mông Cổ. Thậm chí khi đó, các thủ lĩnh vốn quen thuộc với thương mại và quân sự đường biển đã đưa khá nhiều hoạt động mua bán đường dài về phía nam qua cao nguyên Ba Tư tới cảng Gulf ở Tabriz, từ đây có thể tiếp cận Trung Hoa và Quần đảo Gia vị bằng tàu tương đối dễ dàng.

Không cần nói ra, cả ba hành trình này - qua Biển Đỏ, vịnh Ba Tư, và Con đường Tơ lụa - đều nằm ngoài tầm kiểm soát của hai thành bang thương mại lớn thuộc Ý là Genoa và Venice. Khi các cư dân Kitô giáo theo chủ nghĩa bá quyền trở nên ưa thích gia vị phương Đông hơn, họ phải đối mặt với sự thật không dễ chịu gì, đó là nơi nào có gia vị, nơi ấy có những kẻ ngoại đạo.

Không có lĩnh vực nào mà người Hồi giáo có được lợi thế thương mại hiển nhiên trước châu Âu như trong giao thương với Trung Hoa. Thậm chí vào thời kỳ được tự do đi qua Ấn Độ Dương, người Hy Lạp và La Mã cũng chưa bao giờ thực sự hiểu về quốc gia làm ra tơ lụa này. Cũng vậy, đối với châu Âu trung cổ, Trung Hoa có lẽ giống như ở một hành tinh khác - đây là thời kỳ Trung Hoa có những đặc khu lớn dành riêng cho các nhà buôn Ả-rập và Ba Tư. Hoàn cảnh của người châu Âu ở Địa Trung Hải cũng không khác hơn, tầm ảnh hưởng của Hồi giáo như cơn sóng đang lên đập liên hồi vào nơi đây: ở điểm cực đông, quân đội Ả-rập chiếm được Jerusalem và bờ biển Levant trong vòng hai năm sau cái chết của Muhammad vào

năm 632, chẳng bao lâu sau lại đập tan hải quân Byzantine tại trận Masts.

Bất chấp giai đoạn sức mạnh Hồi giáo đạt tới đỉnh cao vào thế kỷ 9 và 10, các con thuyền của Ý từ Salerno, Amalfi, và Venice đã làm nên trở ngại đáng kể đầu tiên đối với sự thống trị của Hồi giáo trong thế giới thương mại. Khi thiên niên kỷ đầu tiên kết thúc, châu Âu dần trở nên thịnh vượng và hùng mạnh hơn. Người Ý giờ đây dưới quyền các lãnh đạo Venice và Genoa, tiến hành đổi hàng hóa phương Tây lấy gia vị Alexandria, Cairo, và Tyre, bắt đầu hoạt động cung cấp tích tiểu thành đại giúp phương Tây tạo đòn bẩy cho thương mại đường dài trong sự o ép của người Hồi giáo tại Levant. Từ năm 1072 đến 1091, người Norman tràn qua Palermo, Malta, tiếp đến là phần còn lại của Sicily; trong khi đó, người Tây Ban Nha tái chiếm Toledo. Những chiến thắng này khuyến khích người Kitô giáo và tạo tiền đề cho một sự kiện vẫn vang vọng tới ngày nay: năm 1095, Giáo hoàng Urban II triệu tập Công đồng Clermont, nhóm họp những lãnh đạo thế tục của các quốc gia Kitô giáo nguyện giành lại Đất Thánh. Tới năm 1099, Jerusalem thất thủ sau Thập tự chinh Thứ nhất, họ đã hoàn thành sứ mệnh của mình bằng cách sát hại gần như tất cả đàn ông, đàn bà, trẻ em Hồi giáo, Do Thái giáo, và Armenia trong thành phố.

Thực sự mà nói, quân thập tự chinh đã gặp may mắn - Seljuk người Thổ Nhĩ Kỳ và Fatimid người Ai Cập đã giành giật Jerusalem trong nhiều năm trước khi người Kitô giáo xuất hiện, và vào lúc đó, cả hai quốc gia Hồi giáo đã suy yếu vì xung đột và chia rẽ nội bộ nên đều không thể đánh bật được quân ngoại đạo.

Phần lớn Đất Thánh do người Kitô giáo cai trị cho tới năm 1187 - gần một thế kỷ sau khi quân thập tự chinh chiếm được Jerusalem - khi Saladin giáng cho quân của Guy de Lusignan đòn thất bại thảm hại tại trận Hattin, và chiếm Jerusalem ba tháng sau đó. Trái ngược với hành động thảm sát của quân thập tự chinh năm 1099, Saladin đã giữ lại dân thường của thành phố. Acre cũng nhanh chóng thất

thủ, chỉ để lại một phần nhỏ của lực lượng Kitô giáo lộn xộn trong pháo đài Tyre, nơi có những thành lũy nổi tiếng bảo vệ quân thập tự chinh trong thời gian ngắn, giống như khi còn là những bức tường cổ đại đã tạm thời ngăn chặn quân của Alexander 1.500 năm trước.

Giáo hoàng Urban III được cho là đã đột tử vì sốc khi nghe tin Jerusalem thất thủ. Người kế vị ông, Gregory VIII, kêu gọi Thập tự chinh Thứ ba, một động thái đã được dự báo trước; và cuộc chinh phục này đã xảy ra sau đó hai năm. Người Venice nhiệt thành hưởng ứng, đặc biệt là trong việc tái chiếm Acre (gần Haifa ngày nay) với khu vực rộng lớn dành riêng cho người Venice. Tuy nhiên, mặc dù (hoặc có lẽ là vì) có Richard Sư tử Tâm là thành viên nổi tiếng nhất tham dự, Thập tự chinh Thứ ba không lấy lại được Thành phố Thiên liêng từ Saladin.

Lịch sử đáng tiếc của Thập tự chinh Thứ tư làm sáng tỏ không chỉ về nỗi ám ảnh giành lại Đất Thánh của người phương Tây đã làm lợi cho Genoa và Venice ra sao, mà còn về thương mại song phương của hai mặt hàng chủ đạo thời kỳ này: gia vị và nô lệ. Vào lúc này, một trong những nhân vật nổi bật nhất trong lịch sử loài người là Enrico Dandolo trở thành trung tâm chú ý. Khi được bầu làm Tổng trấn Venice năm 1193 lúc đã 80 tuổi và gần như bị mù, ông chấp thuận dùng thuyền galley của nền cộng hòa để chở quân Frank tới Đất Thánh, bao gồm 4.500 hiệp sĩ cùng ngựa của họ, 9.000 quân cận vệ, và 20.000 lính bộ - được trả 84.000 đồng bạc (khoảng 20 triệu đô la Mỹ theo thời giá hiện tại) cùng một nửa số đất đai và chiến lợi phẩm chiếm được từ Saladin.

Thủ lĩnh quân Frank, Geffroi de Villehardouin, không quan tâm đến việc tấn công Đất Thánh bởi từ nhiều năm trước, Vua Richard của Anh đã khuyên ông tập trung tấn công điểm yếu của đế chế Hồi giáo ở Ai Cập. Thêm nữa, quân của Villehardouin cũng không hề biết rằng thực ra mục tiêu của họ không phải là Đất Thánh. Dandolo không những biết rõ ý định thực sự của người đứng đầu quân Frank,

mà ngay lúc ấy còn cùng với người Ai Cập thương thảo một giao dịch mua bán có lợi liên quan tới cam kết không xâm phạm.

Dandolo đã có các kế hoạch khác, trong đó có việc chiếm giữ thị trấn Adriatic của Zadar. Điều cuối cùng ông muốn thực hiện là xâm chiếm Ai Cập, đối tác thương mại giàu có nhất của Venice. Bằng cách nào? Thật đơn giản; ông để lộ cho quân thập tự chinh đang chờ đợi trên các bến tàu của thành phố biết mục tiêu thực sự của họ. Khi biết rằng mình sẽ không tới Đất Thánh, các toán quân Frank đông đảo đào ngũ hàng loạt, và vào ngày đã định, chỉ có một phần ba lực lượng dự kiến tập trung để lên tàu. Tệ hơn, tiền chuẩn bị cho quân Frank cũng đã bốc hơi cùng những đám đào ngũ. Người Venice tất nhiên không sẵn lòng dùng những con thuyền galley quý giá của mình để chuyên chở mà không có đủ tiền tạm ứng.

Sau cùng, khi những con thuyền galley nhỏ neo vào tháng Mười một năm 1202, quân thập tự chinh đã đồng ý tấn công Zadar để không phải thanh toán tiếp. Ngay khi xong việc, Dandolo nhận được một đề nghị mà ông không thể chối từ: giúp hoàng đế đã bị phế truất của Byzantine, Isaac Angelus, giành lại ngai vàng ở Constantinople, đổi lại, con rể Isaac là Vua Philip của Swabia sẽ thanh toán chi phí cho phần còn lại của cuộc viễn chinh tới Ai Cập.

Dandolo không cần ai phải nói để biết đây chính là cơ hội tấn công thành phố giàu có nhất của Kitô giáo, và cũng nằm trong lộ trình xâm chiếm Ai Cập. Cuộc chinh phục ngay sau đó theo đường biển tới Bosphorus. Theo lời Villehardouin:

“Tổng trấn Venice là một người đàn ông già và không nhìn thấy gì, được vũ trang đầy đủ, đứng ở đầu con thuyền galley, với ngọn cờ Saint Mark ở trước; ông ta hô to yêu cầu tùy tùng đưa mình lên đất liền, nếu không ông ta sẽ trừng phạt thân thể họ bằng đôi tay của ông ta.”¹³

Sau cuộc bao vây kéo dài và đáng sợ, Constantinople thất thủ và bị tước đoạt của cải. Bốn con ngựa khổng lồ bằng đồng thiếc ở

trường đua ngựa Constantine bị đưa tới Vương cung thánh đường Saint Mark ở Venice. (Những con ngựa nhìn ra quảng trường San Marco là bản sao; bản gốc hiện ở bảo tàng hoàng cung La Mã.) Không chỉ đồ trang trí, người Venice cũng trở thành “Các chủ nhân của Một phần tư và thêm Một nửa Một phần tư của đế chế La Mã”, nghĩa là giành được ba phần tám của Constantinople, cộng thêm một phần tương đương lãnh thổ Byzantine. Thêm vào đó, những điều khoản hòa bình bao gồm tự do di chuyển qua các lãnh thổ trước đây của đế chế, cộng với việc cấm Genoa và Pisa là các đối thủ của Venice buôn bán với đế chế. Như Dandolo đã kỳ vọng, Thập tự chinh Thứ tư chẳng bao giờ diễn ra nơi Đất Thánh, vì thế giữ được giao thương của người Venice với Ai Cập. Không tồi đối với một ông già mù bấy giờ đã 90 tuổi.¹⁴

Và quan hệ thương mại giữa Venice với Ai Cập thật đáng kể! Những kẻ thập tự chinh may mắn trở về từ Đất Thánh đã làm tăng đáng kể nhu cầu của người châu Âu đối với các gia vị kỳ lạ của phương Đông, muốn ướp đấm những ngôi nhà xứ lục địa bằng mùi hương của địa vị và giàu có. Ví dụ, các tu sĩ người German thường phân phát bánh gừng, gọi là *Lebkuchen*; sau những cuộc thập tự chinh, họ bắt đầu thêm hồ tiêu vào món bánh này - chính là *Pfefferkuchen* truyền thống.¹⁵

Giờ đây đã xuất hiện bối cảnh cho một trong những sự kiện quan trọng nhất trong lịch sử: người châu Âu phát điên vì gia vị, người Hồi giáo liều lĩnh tòng quân chiến đấu với người Mông Cổ và quân thập tự chinh, còn người Ý giờ kiểm soát hiệu quả các eo biển trên đường đi của thứ hàng sống là con người.

Đế chế Ả-rập đầu tiên của nhà Umayyad đã không gặp mấy rắc rối khi đưa vào quân đội những người đã cải sang Hồi giáo từ trước đó: dân Ả-rập du mục kiêu hãnh, tính độc lập cao, và kỹ năng quân sự tốt. Khi phạm vi bành trướng của người Hồi giáo mở rộng ra toàn lãnh thổ Trung Đông, dân số nhỏ bé của Ả-rập không cung cấp đủ số

lượng cần thiết các cư dân sa mạc thiện chiến này cho quân đội Hồi giáo đang ngày càng tăng.

Cư dân các vùng đất Hồi giáo mới mang tính chất nông nghiệp nhiều hơn, và do vậy “văn minh” hơn, sinh ra để làm nông dân, không phải chiến binh. Điều này đặc biệt đúng ở Abbasid Lưỡng Hà và Fatimid Ai Cập. Những người có lối sống định cư này là binh lính tệ hại, điều đó cũng giống như việc biến một nhà buôn Cairo hay người viết chữ ở Baghdad vốn quen với cuộc sống khá êm đềm và thuận lợi thành một quan chức thành thạo.¹⁶

Giống bất cứ mặt hàng khan hiếm nào, binh lính được nhập khẩu từ những nơi đói khát, tàn bạo, và thừa người. Nhà sử học Daniel Pipes ghi lại rằng những chiến binh này được dồn đến từ “các vùng rìa” không mạnh về truyền thống tập trung quyền lực. Cư dân những nơi như vậy bị ép buộc trong điều kiện tàn khốc

“đã tự vệ bằng cách lập nhóm và củng cố mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau... Những quy tắc đạo lý về danh dự và hành động được triển khai để đảm bảo trật tự. Hiệu quả cuối cùng là khiến tự duy mỗi người trở nên sắc bén và tăng cường năng lực quân đội. Việc săn chiến lợi phẩm và gây thù oán trở nên quen thuộc; vì cả lý do phòng vệ và tấn công, mọi nam giới đều phải học kỹ thuật chiến đấu từ khi còn thơ ấu, được đào tạo như một chiến binh, và luôn được thực hành.”¹⁷

“Các vùng rìa” của Pipes là ở đâu, để chế Hồi giáo lôi kéo binh lính từ đâu? Xuất phát từ Anatolia và Caucasus, định kỳ các chiến binh tràn xuống phía nam và phía tây để tấn công và chinh phục những cư dân “tiên tiến” của Trung Đông và châu Âu. Nguồn tù binh hấp dẫn nhất là Circassia ở Caucasus, với nô lệ cả nam lẫn nữ đều cao giá vì vẻ đẹp của họ.

Một trong các “kỹ thuật chiến đấu” đầu tiên được thực hành ở vùng rìa của Pipes là bắn cung, bởi thành thạo kỹ năng này không chỉ hữu ích ở chiến trường mà còn cả trong săn bắn. Một kỹ năng

khác mà dân thảo nguyên trung cổ rèn luyện từ những năm đầu đời là kết hợp ngựa và bàn đạp để tạo nên sức mạnh hủy diệt. Bàn đạp ngựa có lẽ do người Trung Hoa phát minh vào thế kỷ 5 và dần lan rộng qua Trung Á tới thế giới Hồi giáo. Bằng cách hợp nhất ngựa và người cưỡi thành một khối, đã giúp kỵ binh tăng cường sức mạnh của giáo, kiếm, hay gậy lên nhiều lần, thứ vũ khí có vẻ tầm thường này đã cách mạng hóa chiến tranh.¹⁸

Ngay từ giữa thế kỷ 9, quân đội Abbasid chủ yếu là các binh lính nô lệ từ các khu vực này. Ở Ai Cập, đế chế Buyid đã đi trước Fatimid khi mua số lượng lớn người Turk; Fatimid thậm chí còn mở rộng mạng lưới hơn bằng cách thu nhận người Turk, Slav, và Berber.

Thể chế Hồi giáo đặc biệt này, hệ thống nô lệ Mamluk, nở rộ tự nhiên từ nhu cầu cấp thiết về quân sự, nhân khẩu học, chính trị của thế giới Hồi giáo trung cổ và các quy luật về bản chất con người. Suốt các thời kỳ cổ đại và trung cổ, chế độ nô lệ không phải là hiện tượng mang tính chủng tộc; do ý nghĩa thực tiễn mà hệ thống Mamluk phần lớn là vấn đề da màu-da trắng. Theo ngôn ngữ của một sử gia, “thị trường nô lệ châu Phi không được coi trọng nhiều như lực lượng nòng cốt Mamluk.”¹⁹

Phụ nữ thì tới các gia đình và hậu cung; nam giới được đưa đi trại huấn luyện và vào các đơn vị quân sự để “từ kẻ ngoại đạo thành người Hồi giáo, từ các cậu bé thành đàn ông trưởng thành, từ tân binh non nớt thành chiến binh đủ lông đủ cánh, và từ nô lệ thành người tự do.” Kỹ thuật gắn kết cổ điển trong quân đội tăng cường nhiệt huyết của họ, rồi lời hứa hẹn tự do và giàu có từ các huấn luyện viên và chỉ huy (những nô lệ đã tự giải phóng) cũng đảm bảo cho lòng trung thành.²⁰ Theo David Ayalon, học giả hiện đại hàng đầu về hệ thống này thì:

“Những Mamluk đó được sultan cầm quyền mua rồi trả tự do, trở thành lực lượng nòng cốt hỗ trợ cho quyền lực của ông ta. Hệ thống nô lệ Mamluk thấm nhuần trong mỗi Mamluk cảm xúc về lòng trung thành tuyệt đối, một mặt là với chủ và người giải

thoát cho họ, mặt khác là với những người anh em nô lệ... Sultan và các Mamluk hợp thành một tổ chức gắn kết chặt chẽ, trong đó các thành viên được thống nhất nhờ mối liên hệ vững chắc của tình đoàn kết. Giữa sultan và Mamluk tồn tại mối quan hệ có đi có lại: họ chỉ có sức mạnh chừng nào ông ta còn trị vì, và ông ta còn giữ được ngai chừnng nào quyền lực vẫn còn dựa vào họ.”²¹

Là chiến binh, những nô lệ tự do được thăng dần tới các vị trí chỉ huy cấp cao; không chậm trễ, họ bắt đầu phế truất các sultan bản xứ. Trong một hoặc hai thế hệ, bổng lộc và những thú xa hoa của đời sống quyền lực đã làm xói mòn bản năng và kỹ năng chiến đấu của các Mamluk thành công nhất, mở đường cho sự chào đón các tân binh-nô lệ gầy còm và đói kém từ vùng nội địa Circassia và các trại huấn luyện Ai Cập, giành quyền lực từ những chủ nhân mềm yếu và lười biếng. Tân sultan Mamluk sau đó sẽ thanh trừng những người đứng đầu các đội quân của sultan cũ, còn gọi là các “Mamluk Hoàng gia”, và thay thế bằng người của mình, rồi vòng quay lại bắt đầu. Việc thay thế quyền lực giữa nhóm này với nhóm khác có thể xảy ra nhanh chóng hay từ từ; và có thể thực hiện bằng gươm hay tiền trợ cấp. Vào bất cứ thời điểm nào, không hiếm trường hợp các thế hệ Mamluk đã bị thải loại cùng tồn tại trong cả đời sống thường dân lẫn ở vị trí thấp cấp hơn trong quân đội.²²

Toàn bộ hệ thống bị mục nát vì các Mamluk cho rằng nhờ có sự chiếu cố của họ thì sultan hiện thời mới giữ được quyền lực. Theo Pipes, “Những người lính này cho rằng người cai trị mắc nợ họ và cho phép ông ta đóng vai trò chỉ như một trọng tài.”²³ Chẳng bao lâu, sultan, chịu áp lực từ “các bạn cũ”, sẽ cảm thấy cần phải có “các bạn mới”, nên không bị vương vítu bởi cảm giác được phép làm gì đối với đám ủng hộ ông ta hiện giờ. “Các bạn mới” này đến từ đâu? Tự nhiên thôi, đến từ các trại huấn luyện đám chiến binh-nô lệ vừa mới tới, họ đã được trả tự do và sẽ có quyền lực nếu muốn đổi lấy sự trợ giúp của họ.²⁴ Tới khi kết thúc triều đại Ayyubid do người Kurk lãnh

đạo, một thành viên triều đình được cho là đã hỏi một cộng sự về đồng phục kỳ dị của những Mamluk hộ vệ sultan. Câu trả lời đã thành hiện thực trong vòng chưa đầy một thế hệ: “Đây là trang phục của những người sẽ chiếm lấy đất nước chúng ta và tước đoạt tài sản, kho báu của chúng ta.”²⁵

Như đã đề cập, hệ thống nô lệ Mamluk xuất hiện sau những cuộc chinh phục Ả-rập đầu tiên vào khoảng một tới hai thế kỷ, tiếp đó dần phát triển dưới thời các triều đại Abbasid, Buyid, và Fatimid, với sự thèm khát dai dẳng và tham lam đối với những nô lệ mới. Người Venice với bản năng buôn bán và mới giành quyền kiểm soát Bosphorus, có khả năng đáp ứng nhu cầu của Ai Cập suốt nửa đầu thế kỷ 13.

Trước khi xâm chiếm Jerusalem vào năm 1187, Saladin người Kurd đã lật đổ triều đại Fatimid cuối cùng của Ai Cập và thiết lập triều đại Ayyubid ngắn ngủi của riêng mình. Bên cạnh đội kỵ binh thiện chiến, các Mamluk người Turk và Caucasia của Saladin có khả năng sử dụng cung tên mang lại hiệu quả tàn phá, đặc biệt trong các cuộc thập tự chinh. Tại trận Hattin, các cung thủ Mamluk chủ chốt được cấp 400 thùng tên, chưa kể số tên dự trữ trên lưng 70 con lạc đà, tạo nên “mưa tên dày đặc.” Nếu không có các Mamluk làm nòng cốt, lực lượng người Kurd của Saladin chắc chắn sẽ không thể đánh đuổi được người Frank ra khỏi Đất Thánh; thậm chí *Halqa*, đội quân thiện chiến huyền thoại của ông cũng đa phần là các Mamluk người Turk.²⁶ Hơn nữa, nếu không có các đội quân Mamluk, người Hồi giáo có thể không chinh phục được đế chế Byzantine, Ấn Độ, hay Trung Á, và ngày nay có lẽ chỉ là giáo phái nhỏ giới hạn trong vùng đất bé xíu giữa Trung Đông và Bắc Phi.²⁷

Khi thế kỷ 13 kết thúc, nhà nước Ayyubid Ai Cập do Saladin thành lập vẫn còn phụ thuộc chủ yếu vào đội quân nô lệ được nhà buôn địa phương đưa tới cùng các đoàn lữ hành đường bộ về phía nam qua Anatolia (nay là Thổ Nhĩ Kỳ khu vực châu Á) và Lưỡng Hà. Chẳng bao lâu sau, Ai Cập bị người Mông Cổ bao vây, rồi khoảng

năm 1243, Anatolia và Lưỡng Hà nằm trên hành trình đường bộ từ Transcaucasus tới Ai Cập rơi vào tay người Mông Cổ, đe dọa chặn đứng hoạt động cung cấp chiến binh Mamluk của Ayyubid.²⁸

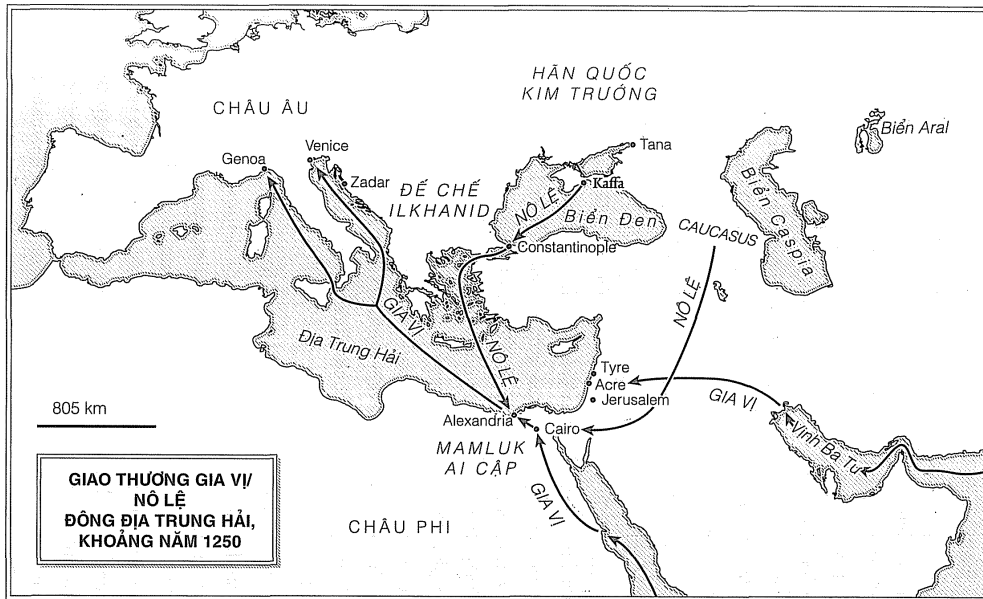
Người Venice đã giành được quyền lực ở Tây Địa Trung Hải, Bosphorus, biển Đen vào thời kỳ đầu Thập tự chinh Thứ tư, và thực sự độc quyền về thương mại tại khu vực các biển và eo biển này, họ rất sẵn lòng trợ giúp. Cuộc chinh phục Constantinople của Dandolo năm 1204 cho phép Venice cung cấp nô lệ tới Ayyubid qua hành trình đường biển trước mũi người Mông Cổ. Người Venice từ lâu đã buôn bán với Ai Cập, thậm chí trong suốt thời kỳ cao điểm của các cuộc thập tự chinh họ vẫn cung cấp tàu thuyền, binh lính, và vũ khí tới các quốc gia Kitô giáo thuộc Đất Thánh, đặc biệt là những quốc gia như Acre với nhiều cộng đồng thương gia Venice rộng lớn. Saladin khoác lác về vị caliphate của mình giới đến mức người châu Âu vui vẻ bán vũ khí cho ông ta để dùng chống lại những người châu Âu khác; chẳng mấy chốc, họ cũng sẽ bán cả binh lính cho con cháu của ông ta.²⁹

Đúng lúc gay go này, năm 1250, những người lính Mamluk kiên định đã sát hại Sultan Ayyubid cuối cùng là Turan-Shah, và thiết lập một triều đại Mamluk thực sự, kéo dài hơn 250 năm, với binh lính vẫn tiếp tục đóng vai trò trụ cột trong quân đội Ai Cập mãi tới thế kỷ 19.³⁰

Giữa thế kỷ 13 đã xuất hiện một trong những bãi chiến trường vĩ đại của lịch sử, ngoài việc triều đại Mamluk ra đời vào năm 1250, còn có các sự kiện là cuộc xâm lược tàn bạo của Vua Pháp Louis IX vào Ai Cập cũng trong năm này, người Mông Cổ tàn phá Bagdad vào năm 1258, Hãn quốc Y Nhi (Ilkhanid) Mông Cổ của Húc Liệt Ngột thất bại trước Mamluk Ai Cập tại Ain Jalut (có lẽ nằm gần Israel ngày nay) vào năm 1260, và sự sụp đổ của vương quốc Latin thuộc Constantinople vốn là quốc gia bù nhìn do người Venice và Frank thiết lập sau Thập tự chinh Thứ tư. Như David Ayalon đã viết, “Trong trận chiến Ain Jalut giữa hai phe cùng chủng tộc quyết tranh đấu đến cùng, những kẻ ngoại đạo của hôm qua đã đánh bại những người

Hồi giáo của ngày mai.”³¹ Nói cách khác, những Mamluk Caucasia có liên hệ mật thiết với người Mông Cổ, những Mamluk này đã cải sang Hồi giáo trong thời kỳ huấn luyện, trong khi toàn lãnh thổ Mông Cổ ngoại trừ khu vực của Hốt Tất Liệt sau này mới cải đạo. Chuỗi sự kiện này thiết lập vị trí vượt trội về sức mạnh của Mamluk Ai Cập tại khu vực Tây Địa Trung Hải và chấm dứt tham vọng của phương Tây tại Levant.

Trong số những thế lực thuộc Ý, người Genoa từ lâu đã ở thế phụ thuộc vào Venice và chịu ảnh hưởng nhiều nhất khi Mông Cổ thất bại và vương quốc Latin của Constantinople sụp đổ. Lúc đầu, cuộc viễn chinh Ai Cập của Louis IX thất bại, người Genoa đã ủng hộ mạnh mẽ cho chuyến đi này và hậu quả không chỉ là quân sự suy yếu, mà cả thương mại cũng bị tàn phá do họ là bên đóng tàu cho Louis. Sau đó, thế trận đột ngột chuyển hướng có lợi cho họ; vào năm 1261, đồng minh chính khác của Genoa là Byzantine đã giành lại quyền kiểm soát Constantinople từ nhà nước bù nhìn Latin do Dandolo và người Frank thiết lập. Byzantine hồi sinh ngăn ngừi sau đó đã hất cẳng người Venice bị ruồng bỏ ra khỏi thành phố cổ của hoàng gia và những eo biển trọng yếu mà người Venice trước đây độc quyền thương mại. Tới lúc này, do các hiệp ước trước đây giữa Genoa và Byzantine, độc quyền thương mại biển Đen liền được chuyển giao cho Genoa.



Mamluk Ai Cập có nhu cầu cấp thiết về chiến binh nô lệ qua con đường mở cửa duy nhất là đường biển, đã đeo đuổi quan hệ bạn hữu với Genoa và Byzantine, thậm chí cả với Hãn quốc Kim Trướng (Golden Horde), láng giềng phía bắc Mông Cổ của Hãn quốc Y Nhi, bên thực sự nắm quyền kiểm soát quê hương các nô lệ ở Caucasus và Crimea. Các hiệp ước chính thức giữa Mamluk và Byzantine cấp quyền đặc biệt cho tàu chở nô lệ Ai Cập được tự do qua lại Bosphorus; thêm vào đó, Mamluk Ai Cập cho phép Mông Cổ thiết lập một *jundug* (kho) nô lệ ở Alexandria.³²

Mặc dù Mamluk Ai Cập được tự do tiếp cận biển Đen, nhưng năng lực hàng hải của họ lại không đáp ứng được nhu cầu về nô lệ; bởi vậy, họ cần tới các cảng và tàu của người Genoa. Hàng hóa nô lệ được đưa lên tàu Genoa từ cảng Kaffa tại Crimea, vốn được xây dựng làm cảng lương thực Theodosia cổ đại ở biển Đen, chính nơi đây cũng mua hàng từ Hãn quốc Kim Trướng vào giữa thế kỷ 13. (Thành phố này từ đó cũng được trở lại với tên gọi Hy Lạp nguyên thủy theo cách phát âm trong ngôn ngữ Slav là Feodosiya, nay thuộc Ukraine.) Về phần mình, người Genoa lờ đi cuộc đột kích sau cùng của quân Mamluk Ai Cập vào các đồn tại Acre và Tyre thuộc đội thập tự chinh cuối cùng, thậm chí có lẽ còn hứa hẹn hỗ trợ hải quân cho phe tấn công thuộc Hồi giáo.

Các tàu chất đầy nô lệ tiếp tục hành trình về phương nam tới Alexandria (một trong những nơi có lối vào mang tên cổng Hồ tiêu) hoặc tới Cairo để đổ đầy khoang với hồ tiêu, gừng, quế, nhục đậu khấu, và đinh hương được thương gia Ả-rập mua từ các điểm mũi phía đông. Giao dịch này giúp người Genoa có bước đệm tài chính và chiến lược chống lại kẻ thù Venice. Thất bại của các tiền đồn thập tự chinh ở Levant rõ ràng đã được đẩy nhanh nhờ đội chiến binh-nô lệ do người Genoa chuyên chở, có vẻ họ không gặp nhiều khó khăn khi phải chọn giữa Chúa và Tiền. Như lời nhà sử học Andrew Ehrenkreutz,

“Khi so sánh với lợi ích vật chất có được từ mối quan hệ kiểu làm ăn với quân Mamluk, những người Kitô giáo thực dụng ở Genoa không còn bận tâm tới nỗi nhục nhã cuối cùng của Thánh giá ở Levant.”³³

Nhu cầu vận chuyển nô lệ qua hành trình Bosphorus-biển Đen xuất hiện nhanh thế nào, thì cũng sụp đổ nhanh như thế khi mối đe dọa là Hãn quốc Y Nhi Mông Cổ tan rã cùng với sự sụp đổ của Acre và Tyre năm 1291. Các sự kiện này không những làm giảm đáng kể nhu cầu Mamluk, mà Hãn quốc Y Nhi rút lui còn tạo điều kiện mở lại con đường lữ hành vận chuyển nô lệ truyền thống qua Anatolia và Lưỡng Hà. Mặc dù Genoa đã mất hành trình vận chuyển nô lệ qua đường biển, nhưng sự thành thạo, các mối quan hệ thương mại, và năng lực đóng tàu có được trong thời kỳ xung đột ngắn ngủi giữa Mamluk, Mông Cổ, và quân thập tự chinh vào nửa cuối thế kỷ 13 vẫn còn tồn tại dài lâu sau khi chấm dứt thương mại nô lệ đường biển do chiến tranh dẫn dắt.

Không chỉ người Ý trở nên giàu có đến không tưởng nhờ thương mại gia vị. Sau khi người Genoa và Venice dỡ hàng hóa là nô lệ, đồ thủy tinh, và hàng dệt tại bến tàu ở Alexandria và chuyển vào các *funduq* ở Cairo, họ mua tất cả các gia vị có thể tìm thấy. Tới điểm cực đông của chuỗi cung ứng, thương gia Ấn Độ và Hồi giáo Mã Lai mua đinh hương, quế, nhục đậu khấu, và mace tại các kho hàng eo

biển như Pase, Palembang, và sau này là Malacca, số gia vị này được các nhà buôn địa phương mang tới đây từ Quần đảo Gia vị. Các mặt hàng quý giá đó sẽ cùng lái buôn Ấn Độ theo gió đông bắc mùa đông vượt qua vịnh Bengal tới Ấn Độ rồi tiếp tục đi Yemen, ở đó, các nhà buôn Ấn Độ gặp Karimi, phường hội của những thương gia vô cùng giàu có từng đồng hành với quá trình các Mamluk lên nắm chính quyền; có lẽ chính Karimi đã dùng nhiều mưu mẹo để thu lời khi giao dịch với người Ý tại các *funduq* ở Cairo và Alexandria.

Trong hai nơi này, các lữ khách châu Âu mô tả Cairo là nơi sống động hơn, với những con phố hẹp và ngoằn ngoèo chật cứng nhà buôn từ Thổ Nhĩ Kỳ, Ả-rập, Yemen, Ba Tư, Ý, Pháp, Ấn Độ, và ngào ngạt những hàng hóa hương liệu quý giá của phương Đông. Sau đó, như ngày nay, các nhà buôn vắng mặt ở những khu chợ một thời gian, lác lác theo nhịp điệu thương mại để lên đường nhắm tới các Kim tự tháp: “Dọc đường đi từ Cairo có những khu vườn đầy chà là, cam, chanh, và lựu - thật thích mắt.”³⁴

Trong lịch sử không thấy xuất hiện lai lịch của Karimi, cũng không có thông tin rõ ràng về các hoạt động thương mại của họ, nhưng Karimi định hình mối liên kết căn bản trong hiểu biết của chúng ta về nơi tập trung của cải lớn nhất trong thế giới trung cổ. Ghi chép lịch sử cho thấy vào khoảng năm 1150, sau khi đế chế Fatimid sụp đổ, Karimi đã trở thành một mối nguy hiểm, có lẽ do khả năng trả tiền cho hải quân Fatimid để được bảo vệ tại những vùng biển đầy cướp hoành hành thuộc Biển Đỏ và Bab el Mandeb. Các nhà buôn nhỏ hơn, như những thương gia Do Thái giáo trong tài liệu Geniza, không đủ khả năng chi trả phí hải quân đất đỏ và có lẽ đã bị Karimi đẩy ra ngoài. Không thể biết Karimi có nguồn gốc là người Hindu hay Hồi giáo, người Ấn Độ hay Ai Cập, thậm chí không thể biết họ vốn là nhà buôn hay chủ tàu, mặc dù theo đa số dữ liệu thì thiên về về sau hơn. Người ta cho rằng Karimi có nguồn gốc Ấn Độ và Hindu do tên gọi của phường hội này có lẽ xuất phát từ *karyam*, tiếng Tamil nghĩa là công việc kinh doanh.³⁵

Bằng cách nào đó, vào thời kỳ Mamluk, Karimi đã chuyển sang mô hình người Hồi giáo Ả-rập chiếm đa số, nhưng không có nghĩa là người Ai Cập độc tôn, phường hội này được biết đến rộng rãi là “các nhà buôn hồ tiêu và gia vị”, giành quyền làm chủ thương mại giữa Yemen và Ai Cập. Là một nhóm hợp tác giữa các hộ kinh doanh cha truyền con nối, tuân theo giới hạn thương mại và xã hội Hồi giáo cùng yêu cầu đặc biệt của thương mại gia vị, họ đã tạo nên những *funduq* khổng lồ chạy dọc suốt hành trình cung ứng dài qua Biển Đỏ. Địa bàn hoạt động chủ yếu tại các điểm cuối ở cả Yemen và Ai Cập, hành trình này chạy lòng vòng qua nhiều cảng và trạm dừng chân dọc con đường cổ đại quen thuộc đi qua Biển Đỏ tới bờ biển Ai Cập, qua sa mạc với các đoàn lữ hành, và sau đó xuôi sông Nile. Một nhà buôn ở thế kỷ 13, Muhammad bin Abd al-Rahman bin Ismail, dành cả đời đi lại giữa Syria, Mecca, Ai Cập, Iraq, và các quốc gia vùng Vịnh - vào thời điểm đó không có gì đặc biệt - nhưng cũng đã có ba chuyến đi riêng rẽ tới Trung Hoa. Ông bắt đầu sự nghiệp với 500 dinar và khi kết thúc nó là 50.000.³⁶

Trong thế giới Hồi giáo, “giống các nhà buôn Karimi” đồng nghĩa với “giàu như Rockefeller” thời đầu thế kỷ 20. Nhiều nhà buôn Karimi có gia tài ước tính vượt quá 1 triệu dinar, trong đó có nhà buôn Yasir al-Balisi với tài sản khoảng 10 triệu dinar, hay gần nửa tỉ đô la Mỹ theo thời giá hiện tại, và gần như là con số không tưởng trong thế giới tiền công nghiệp. Karimi đổ tiền xây nhiều thánh đường Hồi giáo, trường học, bệnh viện ở Alexandria, Cairo, Mecca, và Jeddah. Nhưng nhiều nhất là dòng tiền chảy vào quốc gia để phục vụ các hoạt động quân sự. Khi người Syria nổi dậy chống lại Mamluk vào năm 1352, và khi sát thủ Tamerlane đe dọa Levant vào năm 1394, ba nhà buôn đứng đầu Karimi đã cung cấp tài chính cho chiến thắng của người Ai Cập.³⁷

Cuối cùng, giống như tất cả các đế chế khác, người Mamluk trở nên tham lam, mục nát, và không thể rút tay khỏi tiền bạc; vào năm 1428, Sultan Barsbay tước đoạt vị trí độc quyền gia vị của Karimi và

hạ phường hội này xuống làm đại lý. Năm 1453, Ottoman cuối cùng giành được Constantinople và đóng cửa mọi hoạt động thương mại với người Kitô giáo, nhưng tới lúc đó, thương mại gia vị giữa người Hồi giáo và người Ý gần như chấm dứt. Vào lúc đó, người Bồ Đào Nha đang chậm chạp di chuyển xuống bờ biển phía tây châu Phi; năm 1488 Bartholomew Diaz đã vượt qua mũi phía nam, và một thập niên sau, da Gama tiến vào Ấn Độ Dương, chấm dứt vĩnh viễn độc quyền của người Hồi giáo trong thương mại giữa châu Á và phương Tây.

Di sản quan trọng và bền lâu nhất của thương mại gia vị-nô lệ bùng nổ từ món quà chết người mà Mông Cổ dành tặng cho Genoa tại Kaffa, một cảng mới thiết lập ở biển Đen. Hãy nhớ cái tên đó, bởi nó sẽ còn vang vọng cùng cái chết của hàng triệu người châu Âu, sự sụp đổ của Mông Cổ ở châu Á, sự tàn lụi của đế chế thương mại Hồi giáo, và cuối cùng là sự hồi sinh như phượng hoàng của phương Tây.

6.

DỊCH BỆNH DO THƯƠNG MẠI

Kaffa giống một phiên bản trung cổ của điểm đầu đường ray xe lửa ở biên giới Mỹ, thành phố châu Âu cuối cùng trước khi lằn ranh ngăn cách đế chế khổng lồ của các khan Mông Cổ mở rộng tối đa về phía đông tới Trung Hoa. Khoảng năm 1266, Hãn quốc Kim Trướng - đế chế Mông Cổ của Tây Bắc Á và Đông Âu - bán thành phố này cho người Genoa vốn coi trọng phần lãnh thổ Kaffa thuộc bán đảo Crimea tại điểm cuối phía tây của Con đường Tơ lụa. Từ các bến tàu ở Kaffa, lái buôn vận chuyển nô lệ tới Ai Cập và hàng hóa xa xỉ của phương Đông tới Ý, Pháp, thậm chí cả các cảng trên Đại Tây Dương thuộc Bắc Âu.

Người Mông Cổ khi chứng kiến một Kaffa thịnh vượng dưới tay người Ý đã dấy lên niềm nuối tiếc của kẻ bán. Họ đã không thể ngăn mình tàn phá nó, và kết quả là một trò chơi kéo dài lê thê để giành giật mảnh đất mới có giá trị này. Toqtai, khan của Kim Trướng, tìm được lý do cho hành động của mình khi cướp bóc nô lệ và hàng xuất khẩu của những người anh em người Turk. Năm 1307, ông bắt giữ cư dân Ý tại thủ phủ của mình ở Sarai, cách Kaffa khoảng 1.100 km về phía đông; sau đó cũng vào năm này, Kim Trướng bao vây chính Kaffa. Người Ý phản kháng tới năm 1308 thì thiêu rụi và rời bỏ thành phố. Sau khi Mông Cổ cướp bóc xong, người Genoa tiến hành tái thiết nó.

Ở ngay phía đông Kaffa, nằm ở vị trí phô mình ra trước Kim Trướng là Tana, tiền đồn mua nô lệ của Venice. Sau khi bị tấn công liên tiếp vào năm 1343, người Ý nơi đây đã chạy trốn về phía tây tới Kaffa và đưa ra cho Kipchak, đồng minh người Turk của Kim Trướng tại địa phương, một cơ hội thậm chí béo bở hơn. Ba năm sau, Kipchak bao vây cô lập Kaffa bằng vũ khí đáng sợ là máy bắn đá.

Ông thất bại. Sau thảm họa năm 1308, người Genoa đã đẩy mạnh hàng hải như con đường sinh tồn của thành phố đi qua Bosphorus, và củng cố thành lũy với hai lớp tường đồng tâm đồ sộ.

Mỗi bên đều không biết rằng một thứ vũ khí hủy diệt đã xuất hiện ở phương Đông và sẽ giáng đòn thất bại cho cả hai bên. Lúc đầu, nó tàn phá phe tấn công khiến đám người Ý lộn xộn ở Kaffa thấy nhẹ nhõm sung sướng. Nhưng chẳng bao lâu sau, nó cũng tiêu diệt nốt cả phe phòng thủ, và yên lặng đi về phương nam trên những chiếc thuyền galley của người Genoa tới thăm đồng tro tàn đổ nát, đầu tiên là châu Âu, tiếp đến là lãnh địa của Nhà tiên tri.

Giống như nhiều tác nhân gây bệnh cho con người, vi khuẩn hình que gây bệnh dịch hạch, *Yersinia pestis*, dành phần lớn thời gian “lưu trữ trên cơ thể động vật”, một số loài gặm nhấm còn bị nhiễm khuẩn kinh niên. Suốt thời kỳ trung cổ, sóc đất và marmot ở chân dãy Himalaya, thảo nguyên châu Á và vùng Hồ Lớn châu Phi đã thực hiện chức năng lưu trữ này cho vi khuẩn hình que. Trong số các con vật này, quan trọng nhất có lẽ là tarabagan, loài động vật chuyên đào hang có ngoại hình gần giống một con sóc bị béo phì, chiều dài có thể đạt 60 cm, nặng khoảng 8 kg và ngủ suốt mùa đông.

Trong hàng nghìn năm, cư dân địa phương có thể tránh xa các loài gặm nhấm mắc bệnh vì dễ dàng nhận biết chúng qua trạng thái lơ dờ. Tuy nhiên, thỉnh thoảng rào cản văn hóa này bị phá bỏ, thường gặp nhất là khi người vùng khác không quen thuộc với tập quán địa phương đã săn bắn những con vật bị bệnh. Khi điều này xảy ra, cái chết đen sẽ bao phủ vùng đất đó.¹

Chúng ta có được những nhận thức hiện nay về nguồn gốc và tác động lịch sử của bệnh dịch nhờ nhà sử học lỗi lạc, William H. McNeill của Đại học Chicago. Khoảng năm 1955, khi xem xét thất bại của người Aztec trước Hernán Cortés năm 1521, ông thấy khó hiểu vì sao hàng triệu người, trong đó có nhiều chiến binh hung tợn và tàn bạo, lại bị một đội quân chỉ có 600 người Tây Ban Nha đánh bại. Sự

thật là ngựa, súng, và kiếm sắt của người châu Âu mang lại lợi thế lớn, nhưng McNeill cảm thấy chắc chắn có điều gì khác đã xảy ra.

Trên thực tế, vào năm trước đó, người Aztec đã đánh bại Cortés tại kinh đô của Tenochtitlán và buộc Tây Ban Nha lui quân - sự kiện *noche triste* tai tiếng. Bốn tháng sau, dịch đậu mùa quét qua đất Aztec. Khi McNeill tình cờ đề cập đến cái chết vì đậu mùa của người chỉ huy phe chiến thắng Aztec, đầu óc sắc bén của ông đã tóm ngay lấy chi tiết này; lập tức, ông hiểu được vai trò bệnh dịch đối với cuộc chinh phục của Tây Ban Nha ở châu Mỹ và mở rộng hiểu biết của chúng ta về lịch sử thế giới lên một tầm mới.

McNeill nhận thấy sự việc xảy ra ở Tenochtitlán và ở châu Âu hai thế kỷ trước đó là những hiện tượng giống nhau - đó là sự xuất hiện kinh hoàng của loại bệnh dịch mới đối với những người không được miễn dịch với nó. Ông giải thích cơ chế xung đột này của các nền văn minh, trong đó thương mại thường là động cơ thúc đẩy đầu tiên.

Ngày nay đã hoàn toàn rõ ràng rằng thương mại và du lịch (cũng như mật độ dân số tăng trong thế giới hiện đại) có thể lan tỏa mầm bệnh giữa các lục địa với tốc độ kinh hoàng, cả loại mới xuất hiện hay đã có từ lâu. Ở nhiều góc độ, tình huống tương tự trong thế giới cổ đại và cận đại thậm chí còn nguy hiểm hơn. Trở về thời kỳ đó, thế giới là khối dịch bệnh nguy hiểm với vài “vũng bệnh” hoàn toàn tách biệt về địa lý. Dân cư trong mỗi vũng có khả năng đề kháng vừa phải với hệ sinh thái ở đó, nhưng các vũng khác thì không có khả năng; một hệ sinh thái chỉ gây bệnh thông thường tại một quốc gia cả nghìn năm, nhưng có thể trở thành thảm họa ở nơi cách đó vài trăm cây số. Khi thương mại thế giới bùng nổ từ thế kỷ 14 đến 18, các vũng bệnh hòa trộn với nhau cho ra kết quả thảm khốc. Tin tốt là trong thế giới hôm nay, giữa các hệ sinh thái chỉ có thể xuất hiện sự hòa trộn khá nhỏ. Điều này khó xảy ra hơn nhiều so với thời tiền Columbus, khi một nhà buôn, thủy thủ, hay loài gặm nhấm từ các vũng bệnh láng giềng có thể làm bùng lên dịch bệnh chết người.

McNeill đã phát hiện được một chương mở màn năm 1859, khi thực dân Anh đưa thỏ tới Úc, với mong muốn làm khuây khỏa nỗi nhớ nhà của những người dân về quê hương Anh, đồng thời có một loài vật quen thuộc để săn bắn và làm thực phẩm. Không may là ở đây không có thú ăn thịt loài vật dễ thương này. Chúng sinh sôi nảy nở, như thường vẫn vậy, vật trụi châu lục với những đồng cỏ hiem hoi và thưa thớt, đe dọa ngành nuôi cừu mới manh nha. Hàng rào, thuốc độc, bẫy, và súng không mấy tác dụng trong việc hạn chế dân số của loài vật có khả năng sinh sản mỗi lứa chỉ sáu tháng này. Tình huống đó thực sự cần một phương thức sáng tạo hơn.

Năm 1950, người Úc đưa virus myxoma chỉ có tác dụng tiêu diệt lên loài thỏ vào cộng đồng hoang dã này, vốn trước đây chưa tiếp xúc với virus này, và vì thế khả năng đề kháng là hạn chế. Tình huống này tương tự kinh nghiệm của Mexico và châu Âu với bệnh đậu mùa và dịch hạch. Những năm tiếp theo loài thỏ bị hủy diệt hàng loạt, số lượng giảm tới 80%; tỉ lệ thỏ nhiễm bệnh bị chết là 99,8%.

Đúng lúc loài thỏ gần như biến mất ở Úc thì chọn lọc tự nhiên ra tay bảo vệ những con thỏ có khả năng kháng cự bệnh tốt nhất. Hơn nữa, quá trình này cũng phát huy hiệu quả từ góc độ virus. Tiêu diệt vật chủ quá nhanh không có lợi cho myxoma; theo thời gian, mức độ thỏ chết giảm xuống, thời gian sống dài hơn, và sinh sôi nảy nở nhanh hơn. Đến năm 1957, chỉ có một phần tư số thỏ nhiễm bệnh bị chết. Mối quan hệ một chiều giữa căn bệnh gây tử vong cao và vật chủ hoàn toàn không có khả năng kháng cự đã chuyển thành cuộc chiến bất phân thắng bại giữa mầm bệnh kém nguy hiểm hơn với sinh vật có khả năng kháng cự tốt hơn.

Quá trình tương tự xảy ra khi con người nhiễm căn bệnh mới. Đầu tiên, tỉ lệ tử vong cao, nhưng chọn lọc tự nhiên vừa khiến cho con người có khả năng kháng cự tốt hơn, vừa khiến mầm bệnh trở nên ít nguy hiểm hơn. Quá trình “cân bằng bệnh tật” trong đó mầm bệnh và vật chủ thích nghi với nhau, có thể cần năm hoặc sáu thế hệ - ở loài thỏ là vài năm, và ở loài người là 100-150 năm. Ở con người,

những căn bệnh như sởi và thủy đậu lúc đầu đe dọa tính mạng của người lớn, còn giờ đây chủ yếu ảnh hưởng tới những cơ thể chưa có khả năng miễn dịch với chúng, tức trẻ em. Cũng không phải ngẫu nhiên mà các bệnh này có nguồn gốc từ những loài vật đã thuần hóa sống gần gũi với con người: bệnh đậu mùa từ bệnh đậu mùa ở súc vật, bệnh cúm từ lợn, bệnh sởi từ chứng sốt ho ở chó hay dịch tả trâu bò.²

Trường hợp dịch hạch có phức tạp hơn một chút. Trong khi căn bệnh này chắc chắn không đạt trạng thái cân bằng tương tự ở người - mức độ gây tử vong hiện tại vẫn gần như khi nó tàn phá Cựu Thế giới vào thế kỷ 14 - thì điều đó không mấy ý nghĩa với loại virus mà lây nhiễm cho người chỉ nhằm đánh lạc hướng này. Đối với vi khuẩn hình que gây dịch hạch, vật chủ duy nhất có ý nghĩa là các loài gặm nhấm sống ở đất như tarabagan, ngày nay có tới hàng triệu con khắp toàn cầu bị nhiễm bệnh. Căn bệnh này đã chứng minh khả năng gây tử vong ở tốc độ chóng mặt, nhưng mức độ cách ly giữa các loài đào hang đủ lớn để làm chậm quá trình truyền nhiễm từ nơi-này-qua-nơi-khác. Chỉ có lây lan dịch hạch giữa các con chuột nhảy tại phía tây nam sa mạc châu Á là biếng nhác đến độ cho phép bệnh truyền nhiễm của các cá thể ở mức độ mãn tính, không nguy hiểm.³ Các nhà khoa học không biết chắc chắn nơi xuất hiện những cư dân đầu tiên mang virus của loài gặm nhấm dưới đất bị nhiễm bệnh; phỏng đoán chuẩn xác nhất có lẽ là nơi nào đó ở vùng Himalaya thuộc phía nam Trung Hoa.

Nếu con người, marmot, và sóc đất là những vật chủ duy nhất của dịch bệnh, thì con người có thể được bảo vệ nhờ khoảng cách; tuy nhiên, hai sinh vật khác lại tham gia vào chuỗi bệnh chết người này. Đầu tiên là bọ chét với vết cắn có thể truyền vi khuẩn giữa các loài động vật có vú. Bọ chét không thể di chuyển hàng cây số giữa người và các cư dân gặm nhấm dưới đất; loài thứ hai là chuột đen có vai trò tạo ra “cầu nối” cần thiết giữa loài gặm nhấm dưới đất và cư dân văn minh, giúp kho lưu trữ virus nằm ở loài vật dưới đất phủ tới

các vùng đất của con người. Vi khuẩn hình que gây tử vong ở bọ chét và chuột cũng như với người. Tất cả những gì còn lại là xác chết của con chuột; những con bọ chét nhiễm bệnh sau đó từ bỏ xác chuột, và ngay trước khi suy kiệt sẽ vượt những bước cuối cùng tới một người kém may mắn.

Giống bọ chét đặc biệt, *Xenopsylla cheopsis*, trở thành liên kết then chốt trong chuỗi chết chóc. Loài vật không hấp dẫn này có hai đặc điểm khiến chúng đặc biệt thích hợp với vai trò đó. Thứ nhất, chuột đen là vật chủ mà chúng lựa chọn. Trong khi loài rái cá cạn hiếm khi đến gần con người thì chuột đen được xem là kẻ “cộng sinh.” Cụm từ này chỉ khả năng thích ứng của chuột đen với không gian gần gũi nơi cư trú của con người bằng cách ăn rác và các vụn thức ăn thừa. Chuột đen cũng sống cùng với rái cá cạn. Điều này cho phép *Xenopsylla* cùng với vi khuẩn hình que dịch hạch nhảy từ rái cá cạn sang cơ thể chuột đen. *Xenopsylla* chỉ rời cơ thể chuột đen do buộc phải làm thế: khi chuột chết, bọ chét tự do thực hiện bước truyền vi khuẩn cuối cùng đầy ngoạn mục sang người. Đặc điểm chết người thứ hai của *Xenopsylla* là không giống các loài bọ chét khác, hệ tiêu hóa của chúng rất nhạy cảm với vi khuẩn hình que, tạo ra tắc nghẽn ở ruột và phun ngược trở lại phần lớn các thành phần mang bệnh vào cơ thể chuột và người mà chúng cắn.⁴

Khi con chuột chết đi, *Xenopsylla* có thể tìm nơi trú ẩn trên ngựa và lạc đà, chúng trở thành những khách sạn bọ chét thực sự. Cả hai loài chuyên thờ hàng này, cùng với số lượng lớn các động vật có vú khác và các loài chim, đều dễ mắc bệnh dịch hạch.

Một khi liên quan tới vi khuẩn hình que gây dịch hạch, thì *Xenopsylla*, chuột đen, và con người là những diễn viên vô giá trị, những kẻ ngoài cuộc vô tội bất hạnh. Sứ mệnh chủ yếu của các cơ thể này là đảm bảo nơi cư trú của vi khuẩn trong cơ thể những dân cư gặm nhấm dưới đất. Tệ hơn, những thành quả nông nghiệp lâu dài ở các thành phố tập trung, chuyên biệt hóa đã hấp dẫn loài chuột đen cộng sinh, có khả năng thích nghi đặc biệt với môi trường đô thị.

Chuột đen đảm nhận vai trò chết chóc của mình rất thành công; chúng không chỉ ưa thích mối quan hệ gần gũi với con người, mà còn là những kẻ thích leo trèo hàng đầu thế giới. Vào thời kỳ đỉnh cao của La Mã và nhà Hán Trung Hoa, loài vật này đã xuất hiện rộng khắp Con đường Tơ lụa và những hành trình hàng hải theo gió mùa. Vào đầu Công nguyên, chuột đen tìm được đường sang châu Âu trên dây chèo thuyền Ả-rập và những con tàu Hy Lạp theo hành trình gió mùa.

Bản thân từ “dịch hạch” cũng gây nhiều băn khoăn. Gần như chắc chắn không đại dịch nào đã được ghi nhận trong dữ liệu cổ đại là kết quả của *Yersinia pestis*. Các tư liệu của người Sumer đề cập tới những dịch bệnh từ rất xa, khoảng năm 2000 TCN, và cuốn đầu tiên của *Cựu ước* viết vào thời gian giữa năm 1000 và 500 TCN đã mô tả sự trừng phạt thiêng liêng dưới hình dạng những đại dịch xuất hiện với cư dân vùng Lưỡng lưu Phì nhiều. Các dịch giả hiện đại sử dụng từ “dịch hạch” để mô tả về những sự kiện này, nhưng Kinh Thánh và các tài liệu cổ đại khác hiếm khi cung cấp đủ dữ liệu lâm sàng để nhận dạng loại vi khuẩn hay virus gây bệnh.

Rất ít khi các nhà quan sát cổ đại cung cấp đủ thông tin chi tiết giúp nhận diện nguồn gốc một đại dịch cụ thể. Ngay đoạn đầu tiên cuốn *Of the Epidemics* (Về những đại dịch) viết vào năm 400 TCN, Hippocrates nêu lên các chi tiết rõ ràng của dịch quai bị (vùng tai sưng phồng, không đau, khản giọng và ho) ở đảo Thasos. Tác phẩm của ông không có chỗ nào đưa ra mô tả về tình trạng nhiễm *Yersinia pestis*.⁶ Thucydides, sử gia vĩ đại của *History of the Peloponnesian War* (Lịch sử chiến tranh Peloponnesian), có lẽ đã mô tả đại dịch nổi tiếng nhất trong lịch sử cổ đại, dịch Athens vào năm 430 TCN, khiến một phần tư quân đội đế chế tử vong; từ dữ liệu đó cũng không thể nhận diện chính xác sinh vật nào gây bệnh.⁷

Các căn bệnh lây nhiễm bùng phát thường xuyên đe dọa thành Rome - cả nền cộng hòa và đế chế, nổi tiếng nhất là vào năm 166, khi đoàn quân của Marcus Aurelius mang về mầm bệnh từ Lưỡng

Hà. Những ghi chép thời đó cho thấy số lượng tử vong lên tới một phần ba dân cư sống tại kinh đô và tiêu diệt toàn bộ quân đội. Một đại dịch khác tấn công thành Rome vào giữa thế kỷ 3 và sát hại tới 5.000 người mỗi ngày.⁸ Một lần nữa lại thiếu vắng những mô tả chính xác về các đại dịch này của La Mã; bằng chứng xác thực nhất cho thấy đó là cuộc xâm nhập vào châu Âu đầu tiên của đậu mùa và sởi, xuất phát từ các bãi chôn thả và nơi cư ngụ ở vùng Lưỡi liềm Phi nhiều.

Những đặc tính lâm sàng của dịch hạch do *Yersenia* gây ra - sưng ở háng và nách, sốt cao, phát ban xuất huyết đen, và tử vong nhanh - đủ khả năng phân biệt nên nếu đã xuất hiện vào thời cổ đại trước năm 500, chúng ta phải có dữ liệu về nó. Điều này thậm chí còn chính xác hơn đối với bệnh này khi ở thể viêm phổi, lúc đó, vi khuẩn có thể lây nhiễm trong không khí từ người-sang-người khi ho, khiến cho các vùng đô thị bị tiêu diệt hoàn toàn trước khi trời tối dù lúc bình minh vẫn chưa thấy bị nhiễm bệnh.⁹

* * *

Khoảng đầu Công nguyên, bọ chét và loài gặm nhấm nhiễm bệnh không biết bằng cách nào đã chu du, có lẽ từ các vật chủ cổ đại của căn bệnh này nơi chân dãy Himalaya, tới bờ biển Malabar của Ấn Độ, ở đây chuột đen nhiễm bệnh chạy vun vút qua dây buộc trên những con tàu thương mại đi về phía tây. Gió mùa đông đưa những con tàu này qua Ấn Độ Dương tới Alexandria (hoặc cũng có thể qua các cảng trung gian như ở đảo Socotra hay Aden) đủ nhanh để lũ chuột vẫn sống sót và tái sinh mầm bệnh khi lên bờ. Năm 541, thời trị vì của Hoàng đế Justinian tại Byzantine, đã xuất hiện những mô tả đầy thuyết phục đầu tiên về căn bệnh lây nhiễm *Yersinia pestis* - Cái chết Đen (gọi vậy vì chứng phát ban xuất huyết lan rộng). Sử gia Procopius ghi lại rằng “bệnh dịch của Justinian” lần đầu tiên xuất hiện (ít nhất là đối với các nhà quan sát phương Tây) ở Ai Cập, như đã dự đoán là do các đoàn cung ứng theo đường hàng hải của đế chế Byzantine đi qua hành trình Biển Đỏ cổ đại (“Con đường Sinbad” qua

vịnh dễ dàng hơn đã bị kẻ thù số một của Byzantine là đế chế Ba Tư chặn lại).¹⁰

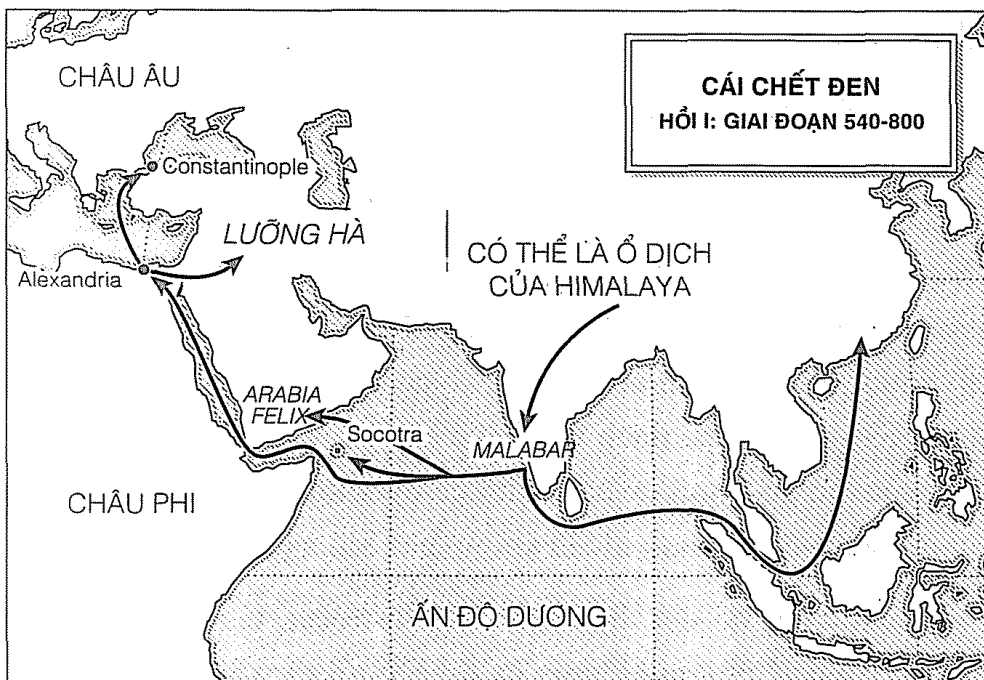
Procopius đã trực tiếp quan sát dịch bệnh bùng phát: “Cùng thời gian này [mùa đông năm 541-542] xảy ra Dịch hạch, gần như ăn tươi nuốt sống con người.”¹¹ Procopius mô tả rõ ràng về các triệu chứng sưng bạch hạch - tuyến bạch huyết bị sưng đau và viêm, không chỉ ở háng (gọi là Bubo), mà còn ở nách, dưới tai, và những nơi khác trên cơ thể,¹² đó là các dấu hiệu của dịch hạch. Bệnh không lây từ người-sang-người đã khiến ông bối rối:

“Không vị thầy thuốc nào, cũng như những người khác, bị lây khi chạm vào người bệnh hoặc xác chết, thật lạ lùng là nhiều người vẫn tiếp tục không bị nhiễm [bệnh] dù họ thiêu [người chết], trong khi đó nhiều người lại mắc dù không biết bằng cách nào và nhanh chóng tử vong.”¹³

Dịch bệnh đầu tiên này lây lan từ người-sang-người qua bọ chét là con đường gây tử vong chậm hơn dịch viêm phổi lây từ người-sang-người xảy ra ở châu Âu vào thế kỷ 14. Hết đợt dịch bệnh này tới đợt dịch bệnh khác quét qua đế chế Byzantine ngắt quãng từ 5 tới 10 năm sau đợt dịch đầu tiên, do đó đã ảnh hưởng tới dân số trẻ chưa được miễn dịch một cách tương xứng. Khoảng một phần tư dân số Constantinople chết vào các năm 541-542 - Procopius ghi lại con số tử vong đỉnh điểm của thành phố lên tới 10.000 người mỗi ngày - và tới năm 700, dân số nơi đây chỉ còn một nửa. Trước khi xảy ra dịch, Justinian dường như rất bình thản với kế hoạch hợp nhất đế chế; không quá khi cho rằng *Yersinia pestis* là nguyên nhân chủ yếu khiến cho hy vọng này tiêu tan. Dịch bệnh đưa châu Âu vào Kỷ nguyên Bóng tối và để lại lỗ hổng địa chính trị cho những người trung thành với Hồi giáo có thể bành trướng, họ được miễn nhiễm với dịch hạch nhờ khí hậu sa mạc (không thân thiện với loài chuột đen) và việc không có các thành phố lớn. Dịch hạch cũng giúp Hồi giáo tiến xa hơn về phía đông; Procopius ghi chép về sức công phá của nó ở Ba Tư, cho thấy những đợt dịch bệnh tiếp theo có thể tiếp tay cho

chiến thắng lịch sử của Hồi giáo vượt qua cả thành tích có được ở Ctesiphon (Iraq ngày nay) vào năm 636.¹⁴

Khi dịch hạch cuối cùng cũng thời thiêu đốt đế chế Byzantine, thì giao thương của nó với phương Đông cũng đã tàn lụi. Năm 622, năm diễn ra đợt dịch bệnh cuối cùng ở Constantinople, bộ lạc Quraish trục xuất Muhammad và các tín đồ ra khỏi Mecca đồng thời đẩy nhanh cuộc đào thoát của họ tới Medina. Trong vòng tám năm, quân đội của Nhà tiên tri kiểm soát toàn bộ Ả-rập và đóng cửa Bab el Mandeb với hàng hải phương Tây hơn một thiên niên kỷ; trong vài thế hệ tiếp theo họ cũng từ chối người phương Tây trên Con đường Tơ lụa. Quyền lợi tiếp cận châu Á gần như hoàn toàn tự do mà châu Âu có được từ đầu Công nguyên đã bị quân Hồi giáo chiếm đoạt. Điểm sáng duy nhất của thất bại nhứt nhối này có lẽ là nhờ bị cách ly mà châu Âu tránh được các nguồn ủ bệnh của châu Á trong suốt bảy thế kỷ tiếp theo.



Bán đảo Ả-rập nóng, khô, và đa phần bỏ hoang giúp cho nơi đây phần nào chống lại dịch bệnh, nhưng điểm chinh phục tiếp theo của Hồi giáo, Lưỡi liềm Phì nhiều đông đúc, lại là môi trường lý tưởng cho dịch bệnh sinh sôi. Năm 639, dịch hạch tràn qua Syria, tàn phá

dân thường và giết hại tới 25.000 lính Hồi giáo. Caliphate Omar, người kế vị thứ hai của Nhà tiên tri nỗ lực triệu hồi chỉ huy quân sự tài ba của mình là Abu Ubaydah từ Syria về nhằm cứu mạng ông này. Dù nhà vua che giấu mục đích bằng lý do cần tham vấn khẩn cấp, nhưng Abu Ubaydah đã nhìn thấu mưu mẹo, và không muốn phá hỏng ý định của Allah nên vẫn ở lại Syria. Ông nhanh chóng chết vì dịch bệnh cũng như nhiều vị chỉ huy quân đội Ả-rập sau đó.¹⁵

Dịch hạch có lẽ cũng phải chịu trách nhiệm cho hiện tượng ly khai trong Hồi giáo. Sau cái chết của Abu Ubaydah, vị chỉ huy khác là Muawiyah ibn Abi Suiyan đã lật đổ Caliphate Ali (người kế vị thứ tư, đồng thời là anh họ và con rể của Nhà tiên tri), vĩnh viễn chia cắt Hồi giáo thành hai nhánh là Sunni và Shiite. Nếu Omar có thể cứu Abu Ubaydah tài ba khỏi dịch hạch, có lẽ Hồi giáo đã không có sự chia cắt bi thảm này.

Tuy vậy, dù “dịch hạch của Justinian” khiến những chiến binh Hồi giáo mới chiến thắng phải đau đớn thế nào, thì thiệt hại nó gây ra cho các đối thủ Byzantine và Ba Tư còn nặng nề hơn nhiều. Theo nhà sử học Josiah Russell, “Charlemagne, Harun, hay các đại vương quốc Isauria và Macedonia đều không thể ngăn chặn được bước tiến của bộ chết, chuột, và vi khuẩn hình que.”¹⁶ Ngoài thanh kiếm của Ali và tài sản của Khadijah, phải thêm vào Cái chết Đen với vai trò tiêu diệt các kẻ thù của tôn giáo non trẻ này - đế chế Byzantine và Ba Tư - với mức độ thường xuyên lớn hơn nhiều khi nó giết hại người Ả-rập.

Trong vòng vài đợt dịch bệnh của Justinian, vi khuẩn hình que cũng lan rộng về phương Đông, từ Ấn Độ tới các cảng biển ở Trung Hoa. Những mô tả đầy thuyết phục của Trung Hoa về bệnh dịch xuất hiện vào đầu thế kỷ 7, và dù dữ liệu nhân khẩu học để minh chứng có rất ít và rải rác, nhưng dường như dịch hạch đã tàn phá nhà Đường ít nhất cũng ngang bằng Byzantine. Một nhà quan sát ghi lại, vào năm 762, một nửa dân số tỉnh Sơn Đông đã thiệt mạng; từ năm 2 tới năm 742, dân số Trung Hoa có vẻ như đã bị giảm khoảng một phần tư.¹⁷

Sau đó, chẳng có gì. Làn sóng dịch bệnh cuối cùng bao phủ Constantinople vào năm 622 và vùng xung quanh vào năm 767. Sau thời điểm đó, không thấy có những mô tả mang tính thuyết phục về Cái chết Đen tại các quốc gia Kitô giáo cho tới cuộc xâm nhập chết người vào thế kỷ 14.

Tại sao sau đó dịch hạch không tấn công châu Âu cho mãi tới giữa thiên niên kỷ đầu tiên, mà chỉ tồn tại ở loài gặm nhấm dưới mặt đất của Lục địa này trong hàng nghìn năm? Tại sao trong 800 năm tiếp sau không có đại dịch xuất hiện? Và cuối cùng, tại sao dịch hạch của Justinian chủ yếu giới hạn trong khu vực đế chế Byzantine ở châu Âu, trong khi đại dịch trung cổ về sau lại bao phủ toàn lục địa?

Trước tiên và trên hết, dịch bệnh là bệnh của thương mại. Những người nhiễm bệnh sống không quá vài ngày, chuột nhiễm bệnh sống không quá vài tuần, và bọ chét nhiễm bệnh sống không quá vài tháng. Để đưa vi khuẩn hình que tới các trạm nghỉ hay bến cảng tiếp theo thì con người, loài gặm nhấm, và côn trùng mang bệnh kia sẽ phải di chuyển thật nhanh qua biển cả và thảo nguyên.

Trong khi dịch hạch của Justinian tấn công những thành phố nằm rải rác ở Bắc Âu, thì nó lại không tàn phá toàn lục địa vì hai lý do. Thứ nhất, ở châu Âu dịch bệnh chủ yếu đi qua hành trình Địa Trung Hải, trong khi con đường về phía tây và bắc đều đã bị người Goth, Vandal, và Hun chặn lại. Thứ hai, vào thế kỷ 6 và 7, vật chủ trung gian chủ yếu là chuột đen chưa bành trướng nhiều ngoài bờ biển Địa Trung Hải, và chắc chắn chưa tới các cảng Đại Tây Dương của lục địa.¹⁸ Ưu điểm duy nhất của dịch hạch Justinian là vi khuẩn gây bệnh không có được chỗ đứng trong cộng đồng các loài gặm nhấm dưới đất ở châu Âu. Vào thế kỷ 14, Lục địa đã không có được may mắn như vậy. Vào thế kỷ 13, các cuộc chinh phục của Mông Cổ đã chấm dứt “sự cách ly Hồi giáo” - thời kỳ thương gia châu Âu bị cô lập khỏi châu Á trong nhiều thế kỷ; hành trình thương mại đường bộ được những người kế vị Thành Cát Tư Hãn mở trở lại có lẽ đã vào

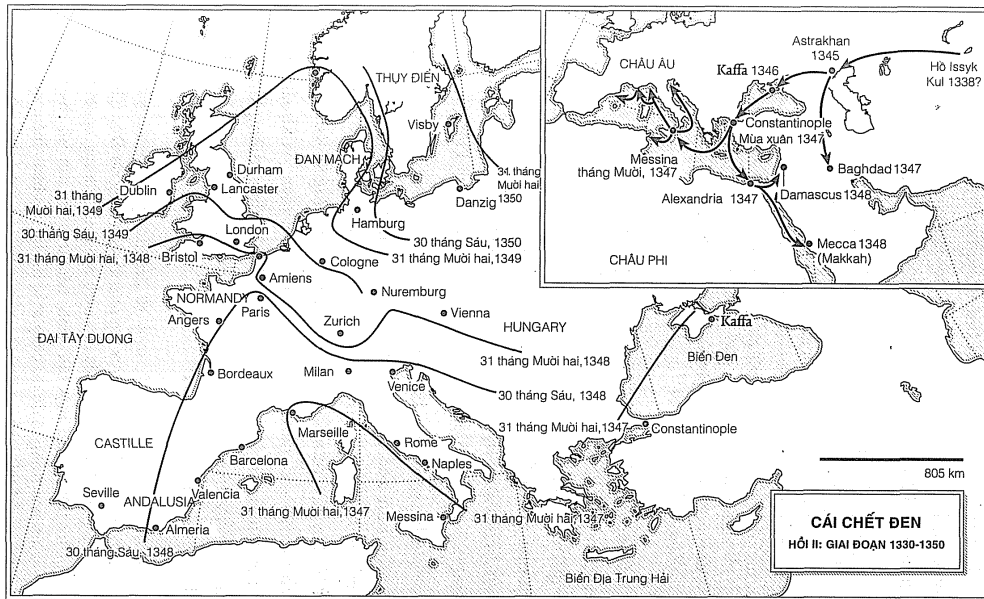
đúng lúc nói lỏng cơn cuồng nộ của dịch hạch ở châu Âu, giờ đây dễ bị bệnh tấn công hơn rất nhiều.

Suốt thế kỷ 6, tai họa xuất phát từ biển; vào thế kỷ 14 thì đã tới đất liền. Sự hợp nhất về chính trị dưới thời các hãn vương đã mở lại Con đường Tơ lụa, nên cùng với các hàng hóa quý giá của Trung Hoa, chuột và bọ chét đã mang bệnh tới những người đang bao vây Kaffa. Chúng ta không biết chính xác và trọn vẹn bằng cách nào quân Mông Cổ và đồng minh bị nhiễm bệnh. McNeill tin rằng các chiến binh thảo nguyên nhiễm bệnh nơi quê nhà cổ đại có loài gặm nhấm dưới đất nằm ở chân dãy Himalaya thuộc Trung Hoa và Burma, khi xâm lược khu vực này từ phương bắc vào năm 1252.

Năm 1331, ghi chép đầu tiên cho thấy dịch hạch trở lại Trung Hoa. Gần như dịch bệnh lập tức đổ bộ xuống Con đường Tơ lụa đang vận hành trơn tru dưới sự kiểm soát của người Mông Cổ. Bọ chét mang bệnh quá giang về phía tây, lúc thì trên bờm ngựa, khi ở lông lạc đà, lần khác là trên lũ chuột đen làm tổ ở hàng hóa và túi yên ngựa. Thương mại đường dài quanh co nhiều khúc, tơ lụa và gia vị qua hết tay này sang tay khác trên hành trình, và vi khuẩn hình que cũng tạm dừng bấy nhiêu lần trước khi chuyển sang đoạn đường tiếp theo.

McNeill tin là các trạm nghỉ trên đường đã tạo ra kết nối thiết yếu để truyền bệnh và cung cấp đồ ăn thức uống, không chỉ cho lạc đà và nhà buôn mà cho cả vi khuẩn, ở mỗi điểm nghỉ chân trên đường, dịch hạch lại hủy hoại người làm công, chủ, khách, và đẩy nhanh quá trình bùng phát dịch bằng cách rải ra trên những người sống sót đang tỏa đi mọi hướng, cũng như đưa bệnh vào cộng đồng gặm nhấm dưới đất ở địa phương. Năm 1338, bảy năm sau dịch năm 1331 tại Trung Hoa, đại dịch có lẽ đã quét qua một cảng thương mại gần hồ Issyk-Kul (thuộc Kyrgyzstan ngày nay), nằm ở quãng giữa Con đường Tơ lụa. Năm 1345, dịch bệnh bao phủ Astrakhan trên bờ biển Bắc Caspia, rồi sau đó nhanh chóng tới Kaffa. ^[19, 20]

Năm 1346, vi khuẩn hình que tấn công quân của Kipchak ở Kaffa, dường như họ đã gánh chịu những gì hiểm ác nhất từ sự trừng phạt của đấng tối cao. Theo Gabriele de' Mussi, người chép sử về dịch hạch, “Người Tartar chết ngay khi cơ thể họ có dấu hiệu dịch bệnh: sưng ở nách hoặc háng do dịch cơ thể bị đông lại, tiếp đó là sốt phát ban.”²¹



Sức tàn phá của đại dịch buộc phe Kaffa tấn công nhanh chóng từ bờ cuộc bao vây, nhưng trước đó, họ đã gây ra cuộc tấn công khủng bố sinh học thảm khốc nhất trong lịch sử. Một lần nữa de' Mussi nói:

“Những người Tartar đang chết dần, choáng váng và bàng hoàng với thảm họa kinh hoàng do đại dịch gây nên, nhận ra mình không có hy vọng thoát khỏi, không còn để tâm tới cuộc bao vây. Họ đặt các xác chết lên máy bắn đá và bắn vào bên trong thành phố, hy vọng mùi hôi thối kinh khủng sẽ giết tất cả mọi người ở đó. Có lẽ cả núi xác chết đã bị bắn vào thành phố... mùi hôi thối quả thực khủng khiếp đến mức trong cả vài ngàn người gần như không ai có thể chạy trốn đội quân Tartar còn lại.”²²

Cuộc tấn công có lẽ là hành động trong cơn tuyệt vọng cùng cực, hoặc đơn giản là các công binh máy bắn đá tài năng nhất thế giới cùng với quân “Tartar” (Mông Cổ và đồng minh) thấy đó là công cụ sẵn có hiệu quả nhất để vứt bỏ xác chết. Chẳng bao lâu sau, cả nghìn người thuộc bên phòng thủ Kaffa cũng chịu chung số phận, và chỉ trong vài tháng Cái chết Đen đã quét qua châu Âu và Trung Đông.

Sau khi tới Kaffa, không còn mấy hồ nghi về khả năng dịch bệnh lan rộng hơn qua đường thương mại. Trong số ít người sống sót qua thảm họa Kaffa, có những thủy thủ lên đường trở về các cảng quê nhà ở Ý. Một lần nữa, trên đoàn tàu đó xuất hiện những kẻ lậu vé rất bé nhỏ - lũ chuột đen - chạy nhảy trên dây buộc tàu, mang vi khuẩn dịch hạch tới các bến tàu ở châu Âu và gây ra đại thảm họa khủng khiếp thời kỳ trung cổ²³. Michele da Piazza, thầy tu dòng Francisco, ghi lại thời khắc Cái chết Đen xuất hiện ở Ý:

“Tháng Mười năm 1347, ngay từ đầu tháng, 12 chiếc galley của Genoa, chạy trốn khỏi sự trừng phạt thiêng liêng do Đức Chúa ban xuống vì tội lỗi của họ, đã cập cảng Messina. Những người Genoa mang trên cơ thể một căn bệnh, bất cứ ai chỉ cần trò chuyện với người nào trong số đó thì cũng sẽ bị nhiễm căn bệnh hiểm nghèo và không thể tránh khỏi cái chết... và cùng với họ... cái chết đến với bất cứ ai lấy đồ đạc từ những người này, hay chỉ cần chạm hoặc đặt tay lên chúng.”²⁴

Khoảnh khắc một con tàu mang bệnh cập bến, mầm bệnh sẽ tiến về phía trước. Ngay khi thành phố bị nhiễm bệnh, những người sống sót sẽ chạy trốn, và dịch bệnh lan ra rộng hơn. Da Piazza ghi lại, “Người Messina bị ghê tởm và sợ hãi đến mức không ai nói chuyện hoặc đi cùng họ, vừa nín thở vừa vội vàng lẩn trốn khi thấy bóng dáng họ.”²⁵

Châu Âu tỏ ra hiếu khách với vi khuẩn hình que năm 1347 hơn thời dịch hạch Justinian. Trong lúc đó, mạng lưới thương mại đường biển Địa Trung Hải đã tăng trưởng nhanh chóng, đáng tin cậy, và đồ sộ; những cuộc tiếp sức của lũ chuột mang bệnh di chuyển từ cảng

này sang cảng kia nhanh chóng hơn, thường xuyên hơn, và ở số lượng lớn hơn nhiều so với thời gian tám thế kỷ trước đó.

Năm 1291, nửa thế kỷ trước khi dịch bùng phát, một đội tàu nhỏ Tây Ban Nha do chỉ huy Benedetto Zaccaria của Genoa dẫn đầu, đã đánh bại quân Moor gần Gibraltar, và lần đầu tiên mở thông eo biển cho tàu phương Tây, kể từ cuộc chinh phục Tây Ban Nha của người Hồi giáo.²⁶ Điều này khiến “những con tàu dịch bệnh” đi thẳng qua con đường mới mở vào Đại Tây Dương và chuyển giao cái chết tới Bắc Âu.

Trong khi vào thế kỷ 6 và 7, chuột đen không phát triển vượt quá phía đông Địa Trung Hải, thì vào năm 1346, chúng bắt đầu chào đón đồng loại nhiễm bệnh ở bất cứ nơi nào chúng lên bờ và sau đó truyền bệnh cho loài gặm nhấm dưới đất ở châu Âu. Tình cảnh mới - khắp nơi đều có chuột đen - làm bùng lên hàng loạt những đợt dịch liên tiếp kéo dài nhiều thế kỷ sau lần tấn công dữ dội đầu tiên. Thêm vào đó, những hành trình mới mở dành cho các loài vật thồ hàng tạo điều kiện đưa dịch bệnh lan rộng trên đất liền, có thể qua các nhà buôn mắc viêm phổi thời kỳ đầu, với tốc độ đi qua lục địa từ 1,6 tới 8 km mỗi ngày.²⁷

Từ năm 1347 tới 1350, từ Ý, dịch bệnh chậm rãi và kiên định đi về phương bắc; như có thể thấy ở bản đồ Cái chết Đen, hồi II (ngay phía trên), hành trình của bệnh gồm cả đường biển và đường bộ, di chuyển như hàng hóa thương mại thông thường, nhưng đường biển thì nhanh hơn. Một số cộng đồng nhỏ bị quét sạch, trong khi nhiều thành phố lớn lại thoát nạn, gần như không bị trầy xước gì; theo những ước đoán hợp lý nhất, trong thời kỳ này cứ khoảng mỗi ba hoặc bốn người châu Âu thì có một người tử vong. Dù cơn bùng phát đầu tiên đã tự kết thúc vào năm 1350, thì những đợt dịch xuất hiện trong các thập niên tiếp theo lại lặp lại, sau đó là cách nhau những khoảng rộng hơn, và cũng xuất hiện sau trận dịch Justinian. Venice mất một phần ba dân số trong đại dịch 1575-1577, và thêm một lần nữa vào 1630-1631.²⁸

Trước và sau đợt dịch đầu tiên này, chưa có thứ gì khủng bố châu Âu ác liệt như vậy. Những con tàu mang bệnh là sự thật hiển nhiên; cả chủ và tớ đều hình dung biển cả và cảng chật cứng các hạm đội tàu buôn mang theo thứ hàng hóa chết chóc, và thậm chí ở các thành phố trong đất liền như Avignon, người ta cũng không đựng vào hàng gia vị mới đến vì sợ bệnh tật ẩn náu ở đó. Procopius đã bối rối vì dịch hạch truyền qua bọ chét (mà mãi tới thời hiện đại mới được làm sáng tỏ), và người châu Âu cũng kinh ngạc do thiếu hiểu biết về cơ chế này. De' Mussi sửng sốt ghi lại câu chuyện về bốn người lính Genoa rời đơn vị trong chốc lát để đi cướp. Sau đó họ

“men theo bờ biển tới Rivarolo, nơi tất cả dân cư đã chết vì dịch bệnh... Họ đột nhập vào một căn nhà và ăn trộm tấm lông cừu thấy trên giường ngủ. Sau đó lại trở về đội và buổi tối tiếp theo cả bốn người nằm ngủ dưới tấm lông cừu. Sáng hôm sau, người ta phát hiện họ đã chết. Kết quả, mọi người hoảng loạn, từ đó về sau không ai dùng đồ đạc hay quần áo của những người chết.”²⁹

Suy nghĩ đó có lẽ đúng, vì quần áo ăn trộm chắc hẳn lúc nhúc đầy bọ chét. Sau cuộc đổ bộ đầu tiên của vi khuẩn hình que lên Ý, những người truyền tin đến các thành phố chưa xuất hiện dịch bệnh, báo cho dân thành thị vẫn còn bàng hoàng về cơn thủy triều chết chóc đang chậm rãi theo chân họ. Tỷ lệ tử vong trong đợt tấn công đầu tiên cao đến mức nhiều người cho rằng đó là điểm báo hồi kết của thế giới. Hiểu biết đơn giản rằng có vài người đã sống sót qua đợt dịch bệnh 1346-1350 cuối cùng đã giảm bớt nỗi sợ hãi với các đợt dịch tiếp theo, mặt khác, nhiều lần trong đó có mức độ khủng khiếp ít nhất ngang bằng lần đầu tiên.³⁰

Suốt thời kỳ trung cổ, thiếu hiểu biết về cơ chế của dịch hạch đã khiến hàng chục triệu người Âu, Phi, và Á chết do căn bệnh mà thường là phòng tránh được. Thiếu hiểu biết khoa học cũng làm bùng lên ngọn lửa bài Do Thái, khiến họ chịu số phận có thể nói là còn tệ hơn cả dịch bệnh và do con người tạo ra. Đây rấy những giả định về

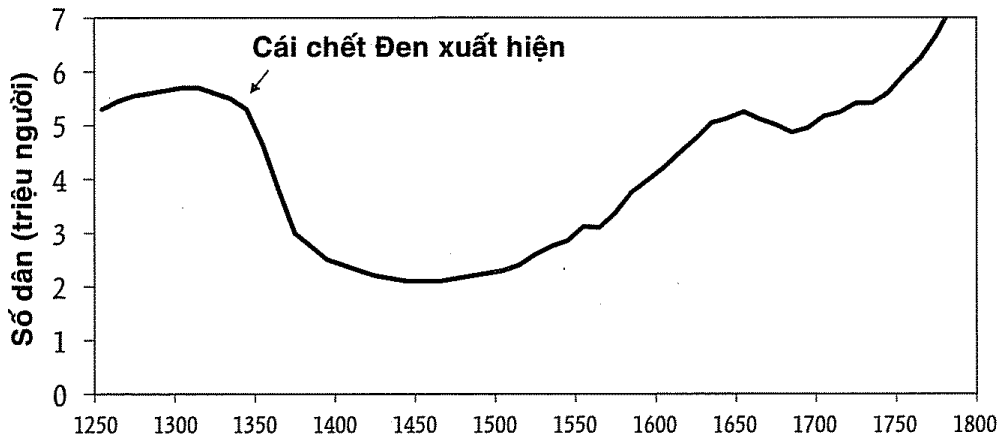
nguồn gốc dịch hạch. Trừng phạt những tội ác thực tế hay thần học là một lý do muôn đời, cũng giống như mất của quý dữ hay mang “âm khí”, (bị đầu độc, nếu không có màu, là không khí). Nhưng nguy hiểm nhất là đồ tội người Do Thái hạ độc các giếng nước. Ảo tưởng này khiến người Kitô giáo hoảng loạn. Kết quả là hàng nghìn người Do Thái đã phải nhận cái tội tưởng tượng này một cách oan uổng dưới đòn tra, và sau đó bị thiêu sống hoặc bị bẻ gãy xương bằng xe hình. Đặc điểm của hội chứng cuồng loạn chết người này xuất hiện trong dữ liệu do Heinrich Truchess, một thầy tu nổi tiếng người German, để lại:

“Ngày 4 tháng Một [năm 1349] các cư dân Constance nhốt người Do Thái vào hai trong số các căn nhà của mình, rồi thiêu chết 330 người... Một số người nhảy múa cùng ngọn lửa, số khác ca hát, và những người còn lại thì khóc. Họ bị nhốt và thiêu trong một căn nhà xây dựng với chính mục đích đó. Ngày 12 tháng Một ở Buchen và ngày 17 tháng Một ở Basel họ bị tách khỏi con mình và thiêu sống, còn lũ trẻ được rửa tội.”

Truchess tiếp tục giữ mạch cảm xúc này trong vài đoạn, thuật lại chi tiết những hành động tàn bạo gần tương tự diễn ra ở tất cả các thành phố, cuối cùng kết luận, “Và như thế, trong vòng một năm... tất cả người Do Thái từ Cologne đến Áo đã bị thiêu sống - và những người ở Áo cũng đang chờ chung số phận, bởi vì họ đã bị Chúa giáng tội.”³¹

Sau khi virus myxoma được sử dụng vào năm 1950, năm tiếp theo số lượng thỏ ở Úc giảm liên tục, cũng giống như khi xảy ra các đợt Cái chết Đen đã khiến dân số nhiều quốc gia châu Âu giảm xuống mức thấp nhất, cần tới năm thế hệ để phục hồi - khoảng 125 tới 150 năm - trước khi chút khả năng miễn dịch giúp tỉ lệ sinh sản có được ưu thế khi chiến đấu với sự tàn bạo của những kẻ giết người, ở Anh, nơi chúng ta có được dữ liệu nhân khẩu học chính xác nhất của thời kỳ này, số dân đã giảm tới trên một nửa - từ khoảng 5,5 triệu trước khi có dịch vào năm 1335 xuống còn 2,1 triệu vào năm 1455.

Biểu đồ 6-1 hiển thị điểm rơi và điểm phục hồi của dân số Anh; lưu ý rằng sau tới bốn thế kỷ kể từ đợt dịch đầu tiên, dân số nơi đây mới trở lại mức như trước đại dịch.



Biểu đồ 6-1. Dân số Anh thời trung cổ

Trận dịch cuối cùng ở Tây Âu tấn công Marseilles vào năm 1720, Nga và đế chế Ottoman chịu ảnh hưởng nặng nề vào thế kỷ 19, và vào đầu thế kỷ 20 một đại dịch khủng khiếp đã giết hàng nghìn người ở Trung Hoa. Dân số châu Âu ngay trước đại dịch Cái chết Đen vào khoảng 50 triệu. Như vậy, khoảng 12 tới 15 triệu người chết sau đợt tấn công đầu tiên, và có lẽ số chết còn lớn hơn rất nhiều vào thế kỷ tiếp theo, với hết đợt dịch này đến đợt dịch khác, áp đảo số sinh.

Thảm họa khủng khiếp nhất này của châu Âu thậm chí chỉ là một phần nhỏ trong câu chuyện. Nếu như dữ liệu văn hóa và nhân khẩu học của châu Âu là không đầy đủ, thì của Trung Đông và Viễn Đông về cơ bản là không tồn tại; không có *Decameron* (Mười ngày) [Tác phẩm của Giovanni Boccaccio, với 10 nhân vật chạy trốn khỏi dịch bệnh thời Cái chết Đen, để vượt qua màn đêm, mỗi người kể lại một câu chuyện trong 10 ngày và tác phẩm bao gồm 100 câu chuyện.] nào của Ả-rập, Ấn Độ, hay Trung Hoa. Tuy nhiên, khả năng chữa bệnh của thế giới Hồi giáo trung cổ vượt xa châu Âu, nhiều đơn thuốc lâm sàng tỉ mỉ của các thầy thuốc Ả-rập và Ấn Độ cho thấy gần như chắc chắn có một cơn bùng phát *Yersinia pestis* khủng khiếp ở phương Đông theo ngay sau Cái chết Đen ở châu Âu.³² Giữa thế kỷ

14, dân số phương Đông có lẽ cao gấp năm lần châu Âu, do đó đại dịch có thể đã giết hại tới cả trăm triệu người nơi đây.

Bệnh lan nhanh nhất qua lông ngựa và khoang tàu, có lý do để giả định các trạm đường bộ và đường biển lớn ở thảo nguyên và Ấn Độ Dương bị nhiễm bệnh với tỉ lệ không tương xứng, như đã xảy ra ở châu Âu. Ví dụ, chúng ta đã biết rằng ở châu Âu dịch hạch đặc biệt tấn công mạnh mẽ các thành phố cảng như Bruges và Genoa. Sau đợt dịch đầu tiên vào năm 1348, dân số Venice giảm tới 60%. Những công việc cải tạo cảng chính gần như vẫn diễn ra liên tục trước khi dịch hạch thực sự tạm ngưng trong hơn một thế kỷ.³³

Từ những sự kiện ở Cyprus được ghi lại cẩn thận, có thể đưa ra một vài phỏng đoán về điều gì đã thực sự diễn ra ở các cảng phương Đông. Hòn đảo này là điểm trọng yếu nhất của thương mại Địa Trung Hải với phần lớn là người Kitô giáo, và cũng có một cộng đồng thiểu số quan trọng người Hồi giáo. Dịch hạch tấn công nơi đây vào năm 1348, tiêu diệt các loài động vật sống trên đảo trước khi lây sang người. Rất nhiều người Kitô giáo bị chết hoặc chạy trốn khỏi Cyprus, khiến những người còn sống e ngại dân Hồi giáo sẽ nắm cơ hội để đoạt quyền, nên đã tập trung tất cả tù nhân và nô lệ là người Hồi giáo lại, thẩm sát họ chỉ trong vài giờ. Trong vòng một tuần, ba trong bốn hoàng tử của Cyprus bị chết; người thứ tư bỏ trốn và một ngày sau khi lên tàu, cũng chết cùng với hầu hết các bạn tàu khác.

Một thuyền buôn galley khác có lẽ đã xuất phát với hàng trăm người, từ nơi nào đó cập bến Rhodes chỉ với 13 nhà buôn, sau đó đến Cyprus; khi tới đây, chỉ có bốn người còn sống. Thấy hòn đảo tan hoang, bốn người tiếp tục tới Tripoli (Libya ngày nay), tại đây họ đã thuật lại câu chuyện kỳ dị cho những vị chủ nhà đang còn sống sót.³⁴ Các nhà quan sát của châu Âu, bị nhấn chìm trong tai họa khủng khiếp bao phủ xung quanh mình, đã không nhận thấy một thảm kịch cũng đang nghiền nát phương Đông. Gabriele de' Mussi là một ngoại lệ:

“Mức độ và diễn biến tử vong đã thuyết phục được những người vẫn đang than khóc và rên rỉ sau khi trải qua các sự kiện đau đớn từ năm 1346 tới 1348 - người Trung Hoa, Ấn Độ, Ba Tư, Media, Kurd, Armenia, Cilicia, Georgia, Lưỡng Hà, Nubia, Ethiopia, Turk, Ai Cập, Ả-rập, Saracen, và Hy Lạp (gần như toàn bộ phương Đông đều bị ảnh hưởng) - rằng ngày phán xử cuối cùng đã đến.”³⁵

De' Mussi ước tính, là trong thời gian ba tháng, của năm 1348, hơn 480.000 cư dân Baghdad đã thiệt mạng - khi ấy dân số thành phố lớn nhất châu Âu bấy giờ là Paris chỉ có 185.000 người. Trong trường hợp này, có lẽ ông đã phóng đại. Ông cũng kể rằng ở Trung Hoa “rắn và cóc rơi xuống như mưa rào, lao vào các căn nhà và ngấu nghiến vô số người.”³⁶ Ai Cập cũng chứng kiến cảnh dịch bệnh phá hủy hàng loạt thuyền galley chở lái buôn tương tự tình trạng ở Cyprus. Một con tàu có lẽ đến từ cảng nào đó đã bị dịch bệnh tấn công ở biển Đen, mang theo hàng hóa là hàng trăm Mamluk, cập bến Alexandria với những người sống sót: 40 thủy thủ, bốn nhà buôn, và đúng một chiến binh-nô lệ. Tất cả chết ngay sau khi lên bờ.³⁷

Dịch bệnh cũng đi về phía tây tới các cảng Hồi giáo ở Bắc Mỹ, tấn công Morocco và Umayyad Tây Ban Nha. Trong số nhiều nạn nhân có mẹ của Ibn Battuta bị chết vào năm 1349. Đặc biệt Tunis đã bị tấn công nặng nề. Các bác sĩ Hồi giáo ấn tượng khi thấy dân du mục sống trong lều ít bị nhiễm bệnh và đã đưa ra kết luận chính xác, trái với các học giả y khoa thế giới khi đó: dịch bệnh do lây nhiễm, không phải do sự trừng phạt thần thánh, âm khí, mất quý, hay bị những người ngoại đạo đầu độc.³⁸

Khi đó, các nền văn minh Ả-rập trung cổ đã sáng tác một truyền thuyết lịch sử (dù chỉ là định tính) mạnh mẽ, đặc biệt là ở Mamluk Ai Cập. Trong đó, chúng ta bắt gặp nguồn tư liệu phong phú nhất về ảnh hưởng của dịch bệnh tới thế giới ngoài phương Tây. Dịch bệnh tới Alexandria gần như đồng thời với lần xuất hiện đầu tiên ở bờ biển Ý; dường như Ai Cập gánh chịu bệnh ở dạng viêm phổi virus với tỉ lệ

không tương xứng, thể bệnh đã dần khuếch tung phía nam thung lũng sông Nile hơn 18 tháng sau. Vào thời điểm đó, người giàu ở Ai Cập háo hức săn lùng những mặt hàng thời trang từ lông thú của Nga. Đó không chỉ là thứ hàng hóa xa xỉ phù phiếm cho thời tiết nóng bức, mà còn là con đường vận chuyển lý tưởng dành cho bọ chét.³⁹

Con đường hành hương đã đưa dịch bệnh từ Ai Cập đi về phía nam tới đích đến tiếp theo đầy hợp lý: thành phố cảng Jeddah của Mecca, rồi từ đó tới chính Mecca. Cuộc thảm sát ở đó khiến các nhà thần học Hồi giáo náo loạn, vì người ta tin rằng Nhà tiên tri đã hứa hẹn bảo vệ thành phố khỏi dịch bệnh; trong khi đó Medina lại không bị ảnh hưởng, khiến nhiều người tin rằng đại dịch là đòn trừng phạt của Allah do có những kẻ ngoại đạo hiện diện ở Mecca.

Dù số lượng người chết ban đầu có lẽ ngang bằng với châu Âu, nhưng ảnh hưởng của dịch bệnh ở Mamluk Ai Cập so với phương Tây thì trầm trọng hơn và kéo dài hơn. Sau khi bị dịch bệnh tấn công lần đầu tiên vào năm 1348, người bản địa cuối cùng cũng có được khả năng miễn dịch ở mức độ nào đó. Thời kỳ 1441-1541, có ít nhất 14 lần đại dịch bùng phát - xấp xỉ bảy năm một lần. Suốt thời gian này, có ba nhóm miễn dịch kém: trẻ em, thanh niên, và những chiến binh-nô lệ da trắng mới mua về - đối tượng cuối chính là nguồn lực quý giá nhất của thể chế này. Tập trung trong các cơ sở huấn luyện Ai Cập, các Mamluk mới đối diện với tỉ lệ tử vong đáng sợ. Những nhà quan sát cùng thời ghi lại “số Mamluk bị chết nhiều tới mức không đếm xuể” và “các trại lính trong thành vắng bóng đội Mamluk hoàng gia (những người của sultan đương vị) bởi họ đều đã chết.”⁴⁰ Các đội quân tinh nhuệ này hiếm khi có trên vài nghìn người, như vậy tổn thất thật đáng kinh ngạc:

“Tình trạng tử vong của Mamluk sống trong các trại lính rất trầm trọng; số người chết trong đại dịch này là 1.000. Số hoạn quan bị chết là 160 người; số nữ nô lệ trong cung bị chết là hơn 160 người, chưa kể 17 nàng hầu và 17 trẻ trai và gái.”⁴¹

Như vậy dịch bệnh tấn công ác liệt nhất vào những người do sultan tại vị mới mua về, và có xu hướng bỏ qua nhóm người cũ hơn, tức là các đội quân từ những đời sultan trước đã được phóng thích với khả năng miễn dịch có lẽ tốt hơn - tình thế chắc chắn gây nên bất ổn chính trị.

Ngoài chuyện phá vỡ sức mạnh quân sự, dịch hạch còn khiến Ai Cập mất đi tiềm lực về con người và tài chính. Những thương gia Karimi giàu có dành cả đời làm việc ở các cửa hàng và khu chợ khổng lồ đầy những chuột và lạc đà đặc biệt bị tấn công dữ dội, trở thành mục tiêu dễ dàng cho Sultan Barsbay vào năm 1428.

Vi khuẩn hình que tấn công không chỉ bộ chết, loài gặm nhấm, con người, mà kể cả các động vật khác, ở cả châu Âu và Trung Đông, mặt đất rải đầy xác chim, vật nuôi, và thậm chí cả thú săn mồi hoang dã, với đặc trưng là hạch sưng ở phần gốc các chi. Số lượng lớn gia súc và lạc đà bị chết góp phần vào thiệt hại về kinh tế. Ở Bilbais, điểm nghỉ chân chính giữa Cairo và Palestine, đa số lạc đà một bướu của sultan bị chết cùng với hầu hết dân cư trong thị trấn.

Nông dân châu Âu may mắn sống sót qua Cái chết Đen ít ra có thể chạy trốn vào rừng và làm lại từ đầu. Còn những người Ai Cập cùng hoàn cảnh lại không có được cơ hội tương tự, bởi họ bị bao vây giữa sa mạc khắc nghiệt, vô cùng tận, bắt đầu từ bờ sông Nile chỉ cách vài cây số. Các ghi chép đương thời của Ai Cập thường xuyên nhắc tới những thị trấn có số dân tụt dốc hoàn toàn. Ai Cập không bao giờ hồi phục được dù chỉ là dấu vết của sự giàu có, sức mạnh, và tầm ảnh hưởng một thời. Dân số nơi đây trước khi có dịch là khoảng tám triệu người, tới năm 1798, các tướng quân xâm lược của Napoleon dự đoán chỉ còn khoảng ba triệu người. Một ghi chép có căn cứ gần đây khẳng định dân số Ai Cập lúc bắt đầu kỷ nguyên hiện đại chỉ ngang với thời kỳ đầu Công nguyên.⁴²

Số liệu kinh tế có thể xác nhận quy mô thiệt hại: trước Cái chết Đen, chính phủ thu được 9,5 triệu dinar tiền thuế; khi Ottoman xâm lược vào năm 1517, khoản thu này giảm xuống còn 1,8 triệu dinar.

Năm 1394, gần nửa thế kỷ sau đại dịch đầu tiên, khoảng 13.000 thợ dệt vẫn còn làm việc tại Alexandria. Nửa thế kỷ sau, chỉ còn lại 800.⁴³

Trung gian truyền bệnh chủ yếu ở người là dân Mông Cổ, đã không bao giờ hồi phục. Năm 1368, nhà Minh ở Trung Hoa nổi dậy chống lại các chúa tể đến từ thảo nguyên giờ đây đang bị dịch bệnh giày vò, và đã vứt bỏ được ách áp bức. Sau cái chết của Tamerlane vào năm 1405, các cuộc tấn công của Mông Cổ trở nên kém mạnh mẽ; kể từ đó, những kỵ binh hung dữ dần bớt phá phách láng giềng nông nghiệp văn minh phía nam. Khi nhà nước khan biến mất, thảo nguyên trở lại chế độ khế ước xã hội lâu đời, và cũng không còn tự do tiếp cận Trung Hoa như thời anh em Polo, Ibn Battuta, và các thể hệ nhà buôn Genoa. Điều đó khiến người châu Âu thèm khát gia vị phải tìm con đường khác sang phương Đông.

Dữ liệu dân số Mông Cổ và nhà Minh cho thấy từ năm 1330 đến 1420, dân số Trung Hoa giảm từ 72 triệu còn 51 triệu. Cho tới thời kỳ hiện đại, thậm chí trong chiến tranh, vi khuẩn vẫn chứng tỏ là loại vũ khí hủy diệt binh lính và dân thường hơn cả gươm đao, và hợp lý nhất có lẽ là buộc tội về sự suy giảm dân số Trung Hoa trong thời kỳ trên cho dịch bệnh. Thu từ thuế giảm do dân số Trung Hoa co hẹp góp phần không nhỏ vào sự rút lui của hải quân Trung Hoa khỏi Ấn Độ Dương, sau hành trình cuối cùng của hoạn quan đô đốc Trịnh Hòa vào năm 1433.

Hệ thống thương mại và công nghiệp Ai Cập gần như hoàn toàn sụp đổ, người Mông Cổ biến mất trên vũ đài thế giới và Trung Hoa rút lui khỏi Ấn Độ Dương đã tạo nên khoảng trống để châu Âu - kể cuối cùng sót lại, dù yếu ớt - trám vào trong niềm hân hoan. *Yersinia pestis* đã dọn đường cho quyền lực Hồi giáo đi lên bằng cách tấn công các đế chế Byzantine và Ba Tư vào thế kỷ 6 và 7, giờ đây lại bôi trơn cho bánh xe Hồi giáo tuột dốc vào thế kỷ 14 và 15.

Trước Công nguyên, thương mại không đủ nhanh chóng và trực tiếp để các “vùng bệnh” riêng rẽ ở Á, Âu, Phi nằm cách xa nhau có thể tương tác với nhau; nhờ thời gian và khoảng cách, dịch bệnh bị

cô lập ở nơi có lẽ là nguồn gốc của nó, chân dãy Himalaya, tương tự đậu mùa và sởi đã được cách ly ở nơi xuất xứ của chúng là vùng Lưỡi liềm Phì nhiêu. Khi thương mại đường dài bùng nổ vào thời kỳ La Mã-Hán và sau đó là dưới tầm ảnh hưởng của Hồi giáo và Mông Cổ, bệnh tật đã khùng bố dân cư ở những vùng xa xôi, không có khả năng phòng vệ. Hơn 1.500 năm tiếp sau, các vũng bệnh của Cựu Thế giới trước đây còn rời rạc đã xung đột rồi hợp nhất thành thảm họa, và cuối cùng, gây miễn dịch cho số lượng lớn người châu Á và châu Âu. Những người nhập cư phương Tây đầu tiên tới Tân Thế giới thậm chí còn chưa kịp nhận ra sự hủy diệt họ sẽ sớm gặp ở người bản địa cùng với những kẻ quá giang nhỏ xíu. Như lời của William McNeill, vào thuở bình minh Thời kỳ khám phá, “từ góc độ bệnh tật mới ở người, châu Âu cho thì nhiều mà nhận thì ít.”⁴⁴

Thậm chí còn đáng ngạc nhiên hơn, các ổ dịch hạch trước đây chỉ giới hạn trong một số khu vực khá nhỏ của châu Á, thì giờ đã lan ra toàn cầu. Tại sao sau đó dịch hạch không tiếp tục đe dọa thế giới hiện đại? Thực tế là từ năm 1346, mức độ nguy hiểm của vi khuẩn hình que đã giảm ở nhiều loài: vào thế kỷ 14, chó, mèo, chim có thể chết cùng con người thì giờ đây không còn dễ nhiễm bệnh nữa. Có lẽ ở chuột và người mức độ nghiêm trọng cũng giảm tương tự.⁴⁵

Nhưng đó không phải là toàn bộ câu chuyện. Sự biến mất của dịch bệnh ở Anh sau trận Đại Hỏa hoạn tại London năm 1666 đã cung cấp một manh mối quan trọng. Những ngôi nhà gạch thay thế kiến trúc gỗ cũ không mang lại tiện nghi cho lũ chuột như trước đây, còn bọ chét hạ cánh xuống các vị khách từ mái ngói mới thì khó khăn hơn từ mái lợp lá ngày xưa. Do gỗ trở nên khan hiếm ở Tây Âu còn gạch thì ngày càng được sử dụng rộng rãi, nên khoảng cách giữa chuột và người rộng thêm, ngăn trở con đường truyền bệnh. Tới thế kỷ 20, các biện pháp giữ gìn vệ sinh và thuốc kháng sinh tạo thêm một lớp cách ly giúp bảo vệ con người khỏi các ổ chứa lớn dưới lòng đất của mầm bệnh nguy hiểm này.

Tương tác giữa thương mại và bệnh tật xảy ra theo cả hai hướng. Thương mại thổi bùng lên ngọn lửa dịch hạch, và những trận đại dịch bùng phát thay thế các phương thức thương mại lâu đời. Có lẽ Ibn Khaldun, sử gia Ả-rập vĩ đại của thế kỷ 14, đã đưa ra phân tích thấu đáo nhất về tầm ảnh hưởng của Cái chết Đen đối với quỹ đạo thương mại thế giới:

“Giữa thế kỷ 14, một loại bệnh kinh hoàng đã tới thăm những xã hội văn minh ở cả phương Đông và phương Tây, tàn phá các quốc gia và khiến dân cư biến mất. Nó nuốt chửng những thứ tốt đẹp của nền văn minh và quét sạch tất cả. Nó vượt trước các Triều đại đang ở thời suy tàn... Các thành phố và tòa nhà bị bỏ hoang, những đường phố và biển chỉ dẫn không còn dấu vết, các khu nhà ở lớn nhỏ trống rỗng, các triều đại và bộ lạc suy yếu... Phương Đông dường như cũng bị ghé thăm tương tự, dù ở mức độ phù hợp và tương xứng với nền văn minh [thịnh vượng hơn] nơi đây. Giống như có giọng nói sự sống trong thế giới đã kêu gọi sự lãng quên và thu hẹp lại, và thế giới đã hồi đáp lời kêu gọi ấy.”⁴⁶

Từ thế kỷ 14 tới thế kỷ 16, những cơn thịnh nộ vươn xa mang theo ý nguyện tai ác là tiêu diệt bộ máy thương mại đường dài, cùng với đó là những xã hội thương mại tân tiến nhất: các nền văn minh Hồi giáo vĩ đại ở Trung Đông, các trung tâm xuất nhập khẩu ở Ấn Độ và Trung Hoa từng khiến Marco Polo và Ibn Battuta choáng ngợp. Châu Âu cũng bị tàn phá, nhưng trong vài thế kỷ sau khi sống sót, đã mang theo thứ vũ khí đáng sợ được kết hợp từ tính hung bạo khơi nguồn bằng tôn giáo và tài năng phân tích định lượng để thâm nhập vào đống đổ nát, tạo nên sự thống trị của phương Tây hiện đại trong thương mại.

7.

SỰ THÔI THỨC TỪ DA GAMA

Vasco da Gama, một người lịch thiệp từ vương quốc của ngài đã tới đất nước tôi, vì thế tôi rất vui mừng. Đất nước tôi giàu quế, đinh hương, gừng, hồ tiêu, và các loại đá quý. Tôi đề xuất đổi những thứ đó với vàng, bạc, san hô, và vải đỏ từ ngài.

- Thư từ zamorin Calicut gửi Vua Bồ Đào Nha năm 1498¹

Trong năm này [1503], tàu của Frank xuất hiện ở biển trên đường đi Ấn Độ, Hormuz, và những nơi khác. Họ đã chiếm khoảng bảy con tàu, giết những người trên tàu và bắt một số làm tù nhân. Đây là hành động đầu tiên của họ, và có lẽ Thượng đế sẽ nguyên rủa họ.

- Umar al-Taiyib Ba Faquih, sử gia Yemen²

Năm 1440, một nhà buôn Venice tên là Niccolò de' Conti lên đường tới thành Rome xin diện kiến Giáo hoàng Eugenius IV. Trong hành trình ở phương Đông, ông đã phạm một sai lầm nghiêm trọng: khi bị bắt giữ và bị đe dọa tính mạng bản thân và cả gia đình, ông đã cải sang Hồi giáo. Không lâu sau, vợ và hai con của ông chết vì dịch hạch, và kẻ vô tình bỏ đạo đã vội vàng tới Vatican để xin được miễn tội.

May mắn cho de' Conti, Đức Thánh cha lại ư chuộng các thức uống mang vị quế. Liệu thương gia này có gặp nguồn quế trên hành

trình của mình hay không? Thực tế là có. Được miễn tội. Đổi lại, de' Conti thuật lại chi tiết những gì đã quan sát được cho thư ký của Giáo hoàng, nhà nhân văn học kiệt xuất và nổi tiếng Gian Francesco Poggio Bracciolini.

Câu chuyện của de' Conti khớp với những gì Marco Polo từng kể, và xét về nhiều mặt còn vượt xa hơn, đã làm hài lòng người bạn tâm giao sắc sảo và uyên bác của Giáo hoàng. Ví dụ, so với những gì người đồng hương nổi tiếng ghi lại từ hơn một thế kỷ trước, de' Conti đưa ra những chú thích cẩn thận hơn về khoảng cách và thời gian di chuyển. Đúng là ông đã nhìn thấy những cây quế của Sri Lanka, và thuật lại cho viên thư ký đang chăm chú ghi chép. Hơn nữa, ông từng bắt gặp những cánh đồng hồ tiêu và long não ở Sumatra. Tiếp đó, ông đi về phía đông trong hơn một tháng cho tới khi gió ngừng thổi, tới đảo "Sanday" trồng nhục đậu khấu và mace, sau đó là đảo "Bandan" dày đặc cây đinh hương. Viên thư ký đã vui sướng sửng sốt trước điều chỉ có thể thấy trong tưởng tượng: người Venice dường như đã khám phá ra Quần đảo Gia vị huyền thoại.³

De' Conti có phải người phương Tây đầu tiên đặt chân lên những bờ biển hoang đường đó? Gần như chắc chắn không phải. Thử đặt mình vào địa vị một nhà buôn châu Âu trung cổ mới khám phá ra nơi có vô số mặt hàng quý giá và được săn lùng nhất thế giới, khi đó việc ngồi kể lại chuyến du hành có lẽ không nằm trong những mối quan tâm đầu tiên, hay thậm chí là cuối cùng của bạn.

Mặc dù mục tiêu chính của các cuộc thập tự chinh không phải là thương mại (trừ phi đó là người Venice hay Genoa), nhưng người Kitô giáo đã nhận ra rõ ràng Hồi giáo làm chủ thương mại gia vị bởi đó là cỗ máy in tiền. Suốt thời kỳ diễn ra các chiến dịch ở Đất Thánh, quân thập tự chinh đã ngáng trở con đường lữ hành thương mại giữa Ai Cập và Syria bằng một loạt pháo đài trải dài từ Địa Trung Hải xuôi tới điểm cực đông bắc của Biển Đỏ tại Mũi Aqaba. Năm 1183, Reginald của Châtillon tổ chức một loạt các cuộc tấn công phản đối vận chuyển bằng tàu của Ả-rập trên Biển Đỏ. Vốn cho rằng nơi đây

thuộc lãnh địa của Hồi giáo, sự thâm nhập của những kẻ ngoại đạo ở hành lang hàng hải trọng yếu này đã khiến thế giới Hồi giáo choáng váng đến cực độ. Người Ai Cập tung đòn đáp trả mạnh mẽ khiến Reginald buộc phải lùi về phía bắc.

Năm 1249, các sự kiện diễn ra ở Damietta vùng châu thổ sông Nile, đã cho thấy vai trò trọng yếu của thương mại gia vị trong thế giới Hồi giáo. Năm đó, quân đội Kitô giáo chiếm đóng thị trấn, và người Ayyubid Ai Cập vì quá sốt sắng lấy lại tiền đồn thương mại chiến lược này liền đề nghị trao đổi bằng cách trả lại Jerusalem cho người Kitô giáo; đề nghị này bị từ chối.⁴ Đứng trước thương mại gia vị, cả người Kitô giáo và Hồi giáo thường nghiêng về Tiền bạc hơn là Thượng đế.

Trong thế kỷ 15 và 16, một mục tiêu khác đã đưa người châu Âu tới phương Đông: tìm kiếm đồng minh Kitô giáo ở châu Á để chống lại Saracen. Trong tâm trí những người đầu tiên khám phá ra Iberia, hai mục tiêu này - tìm kiếm gia vị và tìm kiếm chiến binh của Thánh giá ở châu Á - không thể tách rời, và sẽ chẳng thể hiểu được động lực của họ nếu không kể lại câu chuyện về Prester John huyền thoại.

Dù hàng triệu người vẫn run rẩy khi nhắc tên ông, nhưng có rất ít thông tin về Prester John, đặc biệt là vị trí vương quốc của ông, chỉ vồn vện là “ở Đông Ấn.” Trong thời kỳ trung cổ, đó có thể là Ai Cập, Nhật Bản, hay bất cứ nơi nào ở giữa hai chốn này. Các nhà trung cổ họ vẫn còn tranh cãi rằng chính xác thì khi nào, ở đâu, bằng cách nào nhân vật mơ hồ này xuất hiện lần đầu. Vào thế kỷ 12, quân thập tự chinh vẫn nắm phần lớn Đất Thánh, nhưng nằm trong vòng vây ngày càng xiết chặt của quân đội Hồi giáo hung dữ và cố gắng trong vô vọng để giữ lại miếng bánh. Năm 1141, Yeh-lü Ta-Shih (Gia Luật Đại Thạch), một chỉ huy liên minh người Mông Cổ du cư chưa rõ tôn giáo, đã đánh bại quân Hồi giáo ở gần Samarkand. Do ở thế kỷ 12, thành phố này nằm rất xa ranh giới địa lý của châu Âu, nên không có gì ngạc nhiên khi tin tức về thất bại của Hồi giáo đã bị sai lệch hoàn toàn khi đến tai người phương Tây: một vị vua Kitô giáo đã đến từ

Đông Ấn và đánh bại những kẻ ngoại đạo.⁵ Ông sẽ nhanh chóng tấn công chúng từ phía đông và giải nguy cho các tiền đồn Kitô giáo ở Đất Thánh.

Ba năm sau, vào năm 1144, lần đầu tiên kể từ khi bắt đầu các cuộc thập tự chinh, một quốc gia Kitô giáo quan trọng là Edessa (nằm ở biên giới Syria-Thổ Nhĩ Kỳ ngày nay) rơi vào tay lực lượng Hồi giáo. Quân chiến thắng Saracen đã thảm sát người Kitô giáo ở Edessa, gây ra nỗi khiếp sợ khắp thế giới phương Tây. Một giám mục người Pháp tên là Hugh từ thành phố Jabala ven biển, thuộc Lebanon ngày nay, vội vã trở về châu Âu cầu viện. Thông điệp của ông thật đơn giản. Đó là, thực sự có một Prester John, và ông ta đã tấn công người Saracen. Không may, ông không thể vượt sông Tigris vì băng đã không bao phủ như kỳ vọng, và đội tàu của ông đã không tới đích. Theo Giám mục Hugh, “ông ta là con cháu trực hệ của ba Hiền sĩ trong Kinh Thánh... Ông ta đã dự định tới Jerusalem, nhưng bị ngăn lại.”⁶ Thông điệp của Hugh gửi tới những người anh em châu Âu đã rõ ràng - sự cứu rỗi từ Prester John *không* xảy ra. Hãy gửi cứu viện, và gửi nhanh lên.

Nhiều năm sau khi Edessa thất thủ, một lá thư dường như do Prester John viết được gửi tới Hoàng đế Manuel Comnenus của Byzantine, từ một nơi nào đó. Trong đó ông hả hê kể về của cải, quy mô vương quốc, và phẩm chất của nhân dân mình: “Ta, Prester John, người có quyền lực tối cao, với của cải, phẩm chất, và sức mạnh vượt xa tất cả mọi người dưới vòm trời này. 72 vị vua phải cống nạp cho ta.”⁷ Khoe khoang thái quá nhất là về dòng dõi những người hầu của ông:

“Cứ mỗi tháng lại có bảy vị vua phục vụ tại bàn của ta, đi theo mỗi vị vua là 62 công tước, 365 hầu tước, chưa kể những người làm vô số các công việc khác cho ta. Trong lâu đài của ta, tối nào cũng có tiệc, ở bên phải ta có 12 tổng giám mục, ở bên trái có 20 giám mục... Nếu các người có thể đếm nổi sao trên trời và

cát dưới biển, mới có thể tưởng tượng được vương quốc và quyền lực của ta bao la như thế nào.”⁸

Không cần phải nói cũng biết bức thư là lừa gạt, dựa theo tính chất và cách thức giả mạo, gần như chắc chắn đó là tác phẩm của một người châu Âu, nhưng không nhận diện hay xác định được động cơ của người này. 400 năm tiếp theo, các bậc quân chủ và những nhà thám hiểm phương Tây đều tìm kiếm hai thứ chén thánh: Prester John, người có thể giải thoát họ khỏi người Saracen; và gia vị, thứ có thể khiến họ giàu khôn xiết.

Trong khi người Hồi giáo khai thác các tuyến thương mại trọng yếu qua Ấn Độ Dương, Biển Đỏ, và vịnh Ba Tư, thì người châu Âu lại ước muốn thu được thành công ở những thị trường đó. Các trung tâm thương mại mạnh nhất châu Á từ tây sang đông là Aden, Hormuz, Cambay, Calicut, Aceh, và Malacca (lần lượt thuộc Yemen, Iran, Ấn Độ, Ấn Độ, và Sumatra ngày nay). Không quốc gia nào trong số này phô diễn sức mạnh hải quân ở các hải phận xa khơi. Thay vào đó, họ lại thành công với sức mạnh của những thể chế thương mại. Các viên chức hải quan có quá thối nát? Nhà cầm quyền có quá đòi hỏi quà cáp? Hay ngược lại, thuế thu về không đủ chi trả cho các biện pháp ngăn chặn cướp biển? Liệu các nhà buôn nước ngoài cư trú tại địa phương có quá ít quyền tự trị để cai quản việc kinh doanh của mình? Giới thương gia có thể dễ dàng bỏ qua những vấn đề như vậy bằng cách dừng lại ở những cảng thân thiện hơn. Tham nhũng và hung bạo là có; sau tất cả, đây là châu Á thời trung cổ. Đơn giản chỉ là giữ những hành động phi pháp trong im lặng.

Một thiên niên kỷ trước, cướp biển có mặt ở khắp các vùng biển trên thế giới, nhưng những lực lượng hải quân đồ sộ, mạnh mẽ, và có nguy cơ thù địch lại không gây phiền hà cho các tàu buôn trên Ấn Độ Dương như vẫn thường thấy ở Địa Trung Hải. Không bị những quốc gia thương mại lớn đe dọa về hàng hải, đa phần tàu châu Á ra khơi mà không cần trang bị vũ khí, giúp giảm đáng kể yêu cầu về nguồn nhân lực và tăng năng lực vận chuyển hàng hóa. Điều này

hóa ra lại hay, bởi nếu bắn đại bác từ chiếc thuyền châu Á được kết nối bằng dây thì nguy cơ chính nó bị xóa sổ còn cao hơn là khiến mục tiêu bị chìm.

Trước khi người châu Âu xuất hiện, thế giới thương mại châu Á không phải cung điện Valhalla phương Đông. Nhưng chừng nào các nhà buôn còn trả thuế, mang tặng phẩm cho sultan địa phương, và giữ cướp biển ở vịnh, thì chừng đó Ấn Độ Dương còn có thể xem là *vùng biển tự do*. Ý tưởng cho rằng quốc gia nào đó nên tìm cách kiểm soát tất cả giao thông trên biển sẽ là đòn lố bịch đánh vào cả giới thương gia và nhà cầm quyền.⁹ Tất cả những điều này đã thay đổi vào một ngày đen tối năm 1498, khi Vasco da Gama vũ trang từ đầu tới chân tiến vào bến cảng Calicut.

Khi thế kỷ 15 đi đến hồi kết thúc, người châu Âu chỉ có ba con đường để tiến vào Ấn Độ Dương: đường thẳng qua Suez hoặc vịnh Ba Tư, đi về phía sườn quanh mũi phía nam của châu Phi, và mạo hiểm đi về phía tây vào vùng chưa xác định. Những người châu Âu đầu tiên thử một trong các hành trình này là hai anh em người Genoa có tên Vadino và Ugolino Vivaldi, vào năm 1291 - chỉ vài tháng sau khi người đồng hương Zaccaria giành được Gibraltar từ tay người Hồi giáo - lên đường qua eo biển tiến vào vùng xa khơi Đại Tây Dương nhắm tới Ấn Độ. Chẳng có tin tức gì về họ nữa. Tới ngày nay, các sử gia cũng không biết mục tiêu của họ là Mũi Hảo Vọng hay đi vòng quanh thế giới bằng đường biển. Dù mục tiêu đó là gì, chuyến thám hiểm của họ đã khiến người Ý quan tâm và chờ đợi nhiều năm trong vô vọng ngày họ trở về. Người ta cho rằng huyền thoại về anh em Vivaldi đã tạo cảm hứng cho các đoạn mô tả về hành trình tiên định của Ulysses qua Những cột chống trời của Hercules trong tác phẩm *Inferno* (Thần khúc) của Dante.¹⁰

Không phải ngẫu nhiên mà những người châu Âu đầu tiên đi vào xa khơi Đại Tây Dương để tìm kiếm Đông Ấn lại là người Genoa. Bị thất bại trước người Venice trong cuộc chiến gia vị, người Genoa chuyển năng lực thương mại sang hàng hóa thô từ Địa Trung Hải và

biển Đen; khoáng chất như muối và phèn, gỗ xẻ, nông sản, và đương nhiên là cả nô lệ. Những con tàu tròn trĩnh có buồm định hướng cho thấy khả năng đáp ứng tốt hơn trong việc chuyên chở hàng công kênh; đây chính là loại tàu cần thiết cho những hành trình khám phá dài.¹¹

Thậm chí những vị khách tình cờ đến Genoa cũng đánh giá cao thành phố, có địa hình núi ven biển gần như bất khả xâm phạm, quay lưng lại lục địa châu Âu. Trước khi có đường sắt và đường nhựa, gần như mọi di chuyển vào ra trung tâm thương mại này đều dùng tàu thuyền. Thay vì xe ngựa hay xe la, nhiều người làm kinh doanh cũng như sản xuất ở địa phương sử dụng thuyền nhỏ gắn buồm tam giác để tìm nguồn cung và vận chuyển hàng hóa. Ở Genoa, từ không biết đi biển đến việc trở thành thủy thủ chỉ là chốc lát.

Vào thế kỷ 15, Mặt trời lặn trên đế chế thương mại Genoa và mọc ở Bồ Đào Nha, phần rìa phía tây Iberia mà như lời sử gia John H. Plumb thì “Cuộc sống thật rẻ mạt, kiếp sau thực sự tồn tại, xã hội đói nghèo đến mức xa xỉ và giàu sang làm say mê trí tưởng tượng khiến con người phát điên với mong muốn có được chúng.”¹² Có lẽ chính người Bồ Đào Nha đã hoàn thiện công nghệ hàng hải giúp người châu Âu tiến vào Ấn Độ Dương. Cả bầy sói tham lam của phương Tây ráo riết tràn qua lỗ thủng đó, còn Lisbon hấp dẫn những người trẻ tuổi đói khát, tài năng, và hung bạo từ tất cả những quốc gia đi tiên phong trong cuộc tấn công này.

Giữa thế kỷ 13, Bồ Đào Nha đã trục xuất người Moor - hơn 200 năm trước khi Tây Ban Nha có hành động tương tự. Sau trận chiến giành quyền kế vị bị ỏ và cuộc xâm lược của Tây Ban Nha vào cuối thế kỷ 14, quốc gia này giành được thống nhất và độc lập vào năm 1385 với sự lên ngôi của João triều đại Aviz (Vua João I) và người vợ Anh, Philippa. Việc kết hợp tài tình này mang lại hai lợi ích lịch sử: một liên minh giữa Anh và Bồ Đào Nha tồn tại như bất cứ liên minh nào trong lịch sử các quốc gia, và năm người con trai tài ba dũng cảm.

Bồ Đào Nha tự nhận thấy mình trong tình trạng yên bình bất thường và không dễ chịu, nên vào năm 1415, nhà vua và hoàng hậu đã cử ba người con đi chiếm thành phố cảng Ceuta của người Moor, ngay phía bên kia eo Gibraltar. Chính Philippa đã lên kế hoạch cho cuộc tấn công này như một sự mở đầu cho công cuộc nối lỏng kiểm soát của Hồi giáo ở Ấn Độ Dương - vị trí đồ bộ để đặt điểm cuối ở phương tây cho tuyến lữ hành của Bồ Đào Nha đi về phía đông qua Sahara tới Đông Ấn. Một điểm cộng nữa là Ceuta cũng nằm ở điểm tiếp nhận các đoàn lữ hành vận chuyển nô lệ và vàng từ nội địa châu Phi. Hơn nữa, giành lấy Ceuta cũng có nghĩa là tấn công chống lại người Moor đáng ghét.

Khi trông thấy sa mạc trải dài vô tận bên ngoài Ceuta, người con út Infante Dom Henrique lập tức hiểu rằng kế hoạch của mẹ mình thật điên rồ. Mặc dù có tham gia các chiến dịch của Bắc Phi về sau này, nhưng cuối cùng Henrique cũng trở lại Bồ Đào Nha, ổn định ở vị trí thống đốc tỉnh Algarve phía nam, và lao vào con đường tìm kiếm một tuyến đường biển đi vòng quanh châu Phi.¹³

Gần 2.000 năm sau cái chết của Ptolemy, khẳng định của ông rằng châu Phi đã mở rộng hết mức về Nam cực và không thể đi vòng quanh vẫn còn có sức ảnh hưởng. Henrique lại nghĩ khác. Từ lâu đài của mình nằm trên Mũi Saint Vincent lộng gió ở cực tây nam của châu Âu, Henrique trở thành người đỡ đầu vĩ đại nhất cho khoa học hàng hải của châu Âu, sau này được người phương Tây gọi là Nhà hàng hải Hoàng tử Henry. Từ lan can lâu đài, ông quan sát các nhà thám hiểm Iberia đầu tiên đi xuống bờ biển Tây Phi và những thực dân tới Azores, điểm cực tây nằm cách Newfoundland chưa đầy 2.000 km. Ông cũng ủng hộ tài chính như một sự chào đón những người vẽ bản đồ từ mọi quốc tịch, và góp nhặt được bộ sưu tập bản đồ hàng hải lớn nhất thế giới đã biết.

Nhờ hỗ trợ của Henrique, vào lúc nào đó thủy thủ Bồ Đào Nha đã tạo nên kiểu tàu mới với thân tròn và sử dụng buồm tam giác, tàu buồm nhỏ caravel. Loại tàu này có khả năng chuyên chở nhiều hàng

hóa và đón gió tốt hơn bất cứ con tàu nào khác của châu Âu. Nếu không có chúng, có lẽ người Bồ Đào Nha sau này không thể đổ bộ xuống bờ biển châu Phi, và không có được những hành trình sang Đông Ấn sau đó.

Không chỉ xúc tiến quá trình tìm kiếm con đường quanh châu Phi của Bồ Đào Nha, loại tàu buồm nhỏ này còn có nhiều lợi ích trước mắt. Đó là tăng cường tốc độ và khả năng vận chuyển hàng hóa của lái buôn Bồ Đào Nha, từ đó giúp họ chuyển hướng giao thương hai mặt hàng xuất khẩu lợi nhuận cao nhất của châu Phi là nô lệ và vàng sang các cảng Bắc Phi, tránh xa những con đường lạc đà xuyên qua sa mạc Sahara do Hồi giáo kiểm soát. Do không biết về nơi xuất phát vàng châu Phi nằm ở Mali ngày nay cũng như ở thượng nguồn các sông Niger và Volta, lái buôn Bồ Đào Nha đã thâm nhập vào sâu trong nội địa tới các thị trấn thương mại như Timbuktu trong truyền thuyết để mua vàng giá rẻ và đưa về hạ lưu chờ các tàu buồm.¹⁴

Khi Henrique qua đời vào năm 1460, các con tàu Bồ Đào Nha do ông bảo trợ đã tới được vùng biển châu Phi ở xích đạo, nhưng vẫn chưa tìm ra lộ trình phía nam đi vào Ấn Độ Dương. Nhiều người bắt đầu hoài nghi giấc mơ của Henrique về một con đường vượt đại dương vòng qua châu Phi để tới phương Đông, và nhà vua đã khơi lại ý tưởng tới Đông Ấn bằng hành trình về phía đông qua châu Phi. Năm 1486, các thương gia Bồ Đào Nha ở khu vực Nigeria ngày nay đã nghe thấy câu chuyện lạ về một vị vua giàu có đến hoang đường là Ogané, trị vì một vương quốc cách xa bờ biển về phía đông “20 mùa trăng” (khoảng 1.600 km). Vị vua này luôn giấu mình sau bức màn lụa, trừ một chân đưa xuống lộ ra sau tấm vải mỗi khi kết thúc cuộc tiếp kiến - giống như Prester John được đồn rằng không bao giờ lộ diện. Hơn ba thế kỷ trôi qua sau khi Hoàng đế Manuel Comnenus của Byzantine nhận được bức thư khoác lác và lừa bịp từ vị vua tưởng tượng. Người Bồ Đào Nha, thể hiện một ý chí đáng kể trong việc trì hoãn các quy luật về sinh học con người, đưa ra kết

luận rằng đã tìm thấy ông ta. Một lần nữa họ quyết định theo đuổi hành trình bằng đường bộ tới Đông Ấn qua châu Phi.

Vua João II nhanh chóng cử hai trợ thủ tài năng nhất của mình là Pero da Covilhã và Alfonso de Paiva lên đường đi Abyssinia, nơi được các nhà địa lý hoàng gia nhận diện là vương quốc của Ogané/Prester John, để đàm phán với ông ta về việc độc quyền thương mại gia vị. Trong vai các nhà buôn, hai người dong buồm qua Địa Trung Hải tới Ai Cập, tại đây họ tách ra, Paiva đi Abyssinia còn Covilhã đi Ấn Độ. Họ hẹn ba năm sau sẽ gặp nhau tại Cairo.

Sau vài năm, Paiva trở lại Cairo từ nơi nào không rõ và chẳng bao lâu thì chết vì bệnh tật. Trong thời gian đó, ông không liên lạc với ai, và hành trình cùng những gì ông khám phá vẫn còn là ẩn số cho đến nay. Covilhã thì đi khắp bờ biển Malabar rồi cũng trở về Cairo, và sau khi biết Paiva chết đã lên kế hoạch quay lại Bồ Đào Nha. Ông rất ngạc nhiên khi gặp hai người Do Thái Bồ Đào Nha là phái viên của João II, họ thông báo cho Covilhã tính chất cực kỳ quan trọng của việc hoàn thành thỏa thuận thương mại với Prester John. Bởi Covilhã không biết Paiva liệu đã hoàn thành nhiệm vụ này hay chưa, nên ông muốn tự mình đi Abyssinia.

Ông cũng không bao giờ trở về nữa. Cạo trọc đầu và đóng giả người Hồi giáo, ông nằm trong số ít người châu Âu tới thăm Mecca; sau đó vào năm 1493 ông tiếp tục tới Abyssinia và đàm phán quan hệ thương mại với người cai trị nơi đây, Vua Eskender. Nhà vua qua đời năm sau đó, em trai của ông ta lên ngôi và trở nên ưa thích vị sứ giả nước ngoài từ châu Âu, liền giữ ông làm tù nhân cao cấp. Vài thập niên sau, Covilhã lặn lội qua đời với điền sản lớn và nhiều vợ, nhưng chẳng tìm thấy nơi ẩn lánh hay sợi tóc nào của Prester John, ký ức về con người này vẫn khuấy đảo tinh thần các quân vương và những nhà thám hiểm châu Âu.

Trước và sau khi tới Abyssinia, Covilhã đã gửi tới nhà vua Tây Ban Nha những thông tin quý báu về Ấn Độ, gồm: hoạt động của thương nhân Hindu và Hồi giáo tại địa phương, đặc tính gió và hàng

hải, cùng với giá cả hàng hóa. Ông cũng đi rất xa tới bờ biển Đông Phi, và nhờ các thủy thủ địa phương nên biết rằng thực sự có thể đi vòng quanh châu Phi, thông điệp này được ông gửi về quê nhà và đã đến với Bartholomew Diaz, người lên đường đi Ấn Độ Dương năm 1487:

“Nếu anh cứ đi về hướng nam, sẽ đến lúc tới được điểm kết thúc lục địa này. Khi tàu của anh tới Ấn Độ Dương, hãy yêu cầu thủy thủ đoàn tìm đường đi Sofala và đảo Mặt Trăng, ở đó sẽ tìm được các hoa tiêu đưa họ đi Ấn Độ.”¹⁵

Vào thời điểm đó, Diaz đã đi quanh Mũi Hảo Vọng, và những hiểu biết vô giá của Covilhã có lẽ đã không tới được những nhà thám hiểm sau này của Bồ Đào Nha.

Năm 1451, cùng thời gian Henrique già nua cử đoàn thám hiểm cuối cùng của mình tới phương nam, con trai một người thợ dệt len đã chào đời ở Genoa, sau này trở thành nhân vật nổi tiếng trong lịch sử, Christopher Columbus. Cạm dỗ của biển khơi vây quanh Genoa chắc hẳn đã hấp dẫn chàng trai trẻ. Chuyến buôn bán đầu tiên có lẽ đã đưa anh tới đảo Chios ở phía tây Aegea, tại đây một cartel của Genoa, *moan Giustiniani*, điều hành ngành công nghiệp mastic địa phương. Ngoài một tá thành phố ở nửa phía nam Chios, không ở đâu có thể khai thác được loại nhựa dai này (xuất phát từ chữ “nhai” [Nguyên văn: mastication]). Tính khan hiếm đó khiến loại nhựa này được gắn với các khả năng chữa bệnh, và độc quyền mua bán nó tạo ra lợi nhuận đặc biệt.

Vào thời điểm Columbus thực hiện chuyến đi đầu tiên tới Chios khoảng năm 1474, cả người Genoa và Venice đều đang bị Ottoman, những người đã chiếm Constantinople hai thập niên trước, đẩy dần ra khỏi Aegea. Từ đó trở đi, người Genoa tìm kiếm vận may của mình ở phía tây chứ không phải phía đông, Columbus cũng không phải ngoại lệ. Một hoặc hai năm sau, người đi biển trẻ tuổi dẻo dai này nhận thấy mình là một thủy thủ bình thường trong mắt xích - với chiếc tàu tròn có kích thước trung bình vào thời đó - mang theo một

lượng ma-tít cùng đoàn hộ tống đi Lisbon. Ra khỏi bờ biển phía nam Bồ Đào Nha, một hạm đội cướp biển Burgundy đã tấn công đoàn hộ tống. Phe tấn công đã nhằm lẫn nghiêm trọng trong tính toán: sau khi chúng dùng móc sắt kéo và lên được tàu của họ, một trận quyết chiến không hồi kết đã khiến cả hai bên mất đi hàng trăm người do đao kiếm hoặc chìm vào biển khơi. Một phiên bản khác của câu chuyện, có lẽ là một sáng tác để tô hồng cho huyền thoại Columbus, nói rằng chàng thủy thủ trẻ hung hăng, kiểu Indiana Jones ngoài đời thực, đã chiến đấu quả cảm, nhảy xuống biển khi tàu đang chìm, bơi vài cây số vào bờ, tại đó các kiều dân Genoa ở Lagos thuộc Algarve đã chăm sóc cho anh hồi phục sức khỏe.

Sau cùng, anh đi về phía bắc tới Lisbon, ngôi nhà lớn của cộng đồng thương mại người Genoa tại Bồ Đào Nha. Columbus có lẽ không thể tìm thấy một môi trường hàng hải nào thú vị hơn thế. Trên các đường phố như mê cung ở Lisbon, bên tai lúc nào cũng rì rầm đầy những giọng địa phương từ Iceland tới Guinea, mùi của đinh hương, quế, và nhựa thơm khiến cái mũi thính hơi có thể nhận biết bến tàu gần ngay đây, và không ai ngạc nhiên khi bắt gặp thủy thủ Đan Mạch hay hoàng tử Senegal.

Trong lúc đó, người em là Bartholomew đã trở thành người vẽ bản đồ ở Lisbon, và qua thập niên tiếp theo, Columbus thu nhận kỹ năng vẽ bản đồ của Bartholomew, đồng thời mở rộng kỹ năng đi biển bằng cách ra khơi trên những con tàu Bồ Đào Nha. Suốt giai đoạn này, Columbus đi xa như bất cứ thủy thủ nào thời đại đó: đi về phía nam tới tận bờ biển Vàng châu Phi (Ghana ngày nay), đi về phía tây tới tận Azores, về phía bắc tới tận Ireland, thậm chí có lẽ cả Iceland.¹⁶ Trong thời kỳ trung cổ, không phải hiếm gặp trường hợp thủy thủ, dù là châu Á hay châu Âu, nhận trợ cấp chuyên chở thay cho tiền lương, vì vậy gần như chắc chắn Columbus đã đi lại và mua bán bằng chính tiền của mình.

Khoảng năm 1480, một loạt sự kiện đã khiến người thủy thủ, người vẽ bản đồ kiêm nhà buôn trẻ tuổi trở thành nhân vật biểu

tượng như về sau này. Là một nhà buôn mẫu mực và tháo vát, anh cũng lập gia đình. Vợ anh là Pelipa Perestrello e Moniz, xuất thân từ gia đình buôn bán giàu có và danh giá, sở hữu một đảo nhỏ gần Madeira và đã ổn định trước đó dưới sự lãnh đạo của Hoàng tử Henry. Cùng thời gian này, anh học tiếng Latin và tiếng Bồ Đào Nha, biết lõm bõm tiếng Castile, toán học, đóng tàu, thiên văn học, cùng các kỹ năng khác. Trước khi đến Bồ Đào Nha, Columbus đã khoe về mối quan hệ bền chặt với những đầu mối thương mại lớn nhất Genoa, cuộc hôn nhân với Pelipa, cùng kinh nghiệm đa dạng về hàng hải và thương mại giúp anh dễ dàng tiếp cận triều đình Lisbon.

Năm 1481, Afonso V sau hơn nửa thế kỷ làm vua đã qua đời, con trai là Dom João II kế vị. Dom João II là chất trai của João I và được sự bảo hộ của ông chú Henrique, vì thế cũng ủng hộ nhiệt thành cho hoạt động thám hiểm Đại Tây Dương và châu Phi. Khoảng năm 1484, Columbus trở về từ vùng châu Phi xích đạo với một đề nghị to gan dành cho tân vương.

Cũng như bất cứ nhân vật lịch sử vĩ đại nào mà chúng ta không có tư liệu đầy đủ, Columbus gắn với quá nhiều truyền thuyết và những câu chuyện khoác lác, trong đó đặc biệt nổi tiếng có chuyện Nữ hoàng Isabella đem cầm nữ trang để hỗ trợ tài chính cho hành trình đầu tiên của Columbus, hay chuyện “Columbus và quả trứng.”¹⁷ Nhưng không câu chuyện nào về Columbus lại mạnh mẽ, nổi tiếng, và mang tính hình tượng như chuyện ông là người tiên phong đưa ra tư tưởng rằng Trái đất hình tròn. Quan trọng hơn, huyền thoại này cũng mở xẻ lý do vì sao ông đã gặp khó khăn khi xin tài trợ cho kế hoạch của mình trước giới cầm quyền châu Âu.

Cho đến thời trung cổ, không người có học thức nào lại nghĩ rằng thế giới phẳng. Ngay từ năm 205 TCN, Eratosthenes một người Hy Lạp sống ở Alexandria đã suy luận Trái đất có hình cầu, và thậm chí còn dự đoán kích cỡ của nó với độ chính xác mà 2.000 năm sau không ai vượt qua được. Columbus cũng không phải người đầu tiên đưa ra ý tưởng tới Đông Ấn bằng cách đi thuyền về phía tây. Hành

trình vượt Đại Tây Dương tới Ấn Độ đã được Strabo nhà địa lý học La Mã đưa ra từ thế kỷ đầu tiên, thậm chí có thể được Aristotle đưa ra trước cả ông này. Thực tế, một số sử gia tin rằng anh em Vivaldi đã nỗ lực theo lời khuyên của Strabo để tới Quần đảo Gia vị. Tới cuối thế kỷ 15, ngay cả vị vua thủ cựu Afonso V cũng thấy rõ ràng rằng giấc mơ vượt biển vòng quanh châu Phi để tới Ấn Độ của ông chú Henrique có lẽ không phải là cách tốt nhất để hoàn thành sứ mệnh.

Afonso còn đi xa tới mức tham vấn vị giáo sĩ nhà thờ Lisbon về tính khả thi của hành trình về phía tây. Tới lượt mình, vị giáo sĩ chuyển yêu cầu đó tới thầy thuốc kiêm người vẽ bản đồ nổi tiếng ở Florentine, Paolo dal Pozzo Toscanelli, từ Florence ông này đã viết rằng, đúng, khoảng cách đường biển từ Lisbon tới Trung Hoa chỉ khoảng 8.000 km - một ước đoán thấp hơn nhiều so với thực tế.

Chính từ những di sản trên đây, nếu có, Columbus đã tổng hợp thành ý tưởng rằng hành trình về phía tây chẳng bao giờ thành hiện thực, nhưng chúng ta biết là Columbus có trao đổi thư từ với Toscanelli và được hỏi âm rằng ông chấp thuận mong muốn của người anh em Ý “lên đường tới vùng trồng gia vị.” Sau đó có lẽ Columbus đã đề cao sự ủng hộ qua thư từ của Toscanelli nhằm có được vốn tài trợ cho công việc khó khăn của mình.¹⁸

Giống như những người đeo đuổi một mục đích duy nhất, Columbus luôn tự dối mình. Khả năng đi theo hành trình phía tây phụ thuộc vào độ ngắn của nó. Dù khoảng cách ở phía tây từ châu Âu tới châu Á dĩ nhiên chưa bao giờ được đo lường trực tiếp, nhưng có thể ước tính bằng cách lấy chu vi dự tính của Trái đất trừ đi khoảng cách đã biết về hướng đông. Ví dụ, ngày nay chúng ta biết khoảng cách về phía đông từ Lisbon tới Malacca theo đường chim bay là khoảng 11.000 km. Vì chu vi Trái đất là 40.000 km, như vậy khoảng cách phía tây (ít nhất là theo đường xích đạo) phải vào khoảng 29.000 km.

Không may cho Columbus, các nhà địa lý học đã có những tính toán tương tự như vậy và luôn cho ra kết quả rằng khoảng cách phía tây quá lớn để có thể sống sót trên biển. Ví dụ, Ptolemy tính toán lục

địa Á-Âu trải ra trên khoảng một nửa địa cầu, như vậy hành trình phía tây phải cùng khoảng cách với hành trình phía đông, ước tính 20.100 km. Đây là ước tính chính xác: nếu châu Mỹ không chắn ngang thì cung đường giữa vĩ độ từ Lisbon tới Trung Hoa sẽ là 19.300 km, thêm 6.500 km để tới Ấn Độ. Thậm chí ở vận tốc lạc quan là 4 hải lý/giờ thì vẫn mất khoảng bốn tháng để tới Trung Hoa, mà vào thời đó không con tàu nào có thể dự trữ đủ cho hành trình dài như vậy. Hơn nữa, từ lâu trước khi hết thức ăn và nước uống, có thể đa số thủy thủ đoàn đã chết vì bệnh scurvy. Nếu Columbus không va phải châu Mỹ trên hành trình tìm kiếm phương Đông, chắc hẳn ông và thủy thủ đoàn cũng đã biến mất như anh em Vivaldi.

Đối mặt với những dữ liệu đối lập khó chịu đó, Columbus hành động giống như tất cả những người có đức tin chân chính khác, từ Thánh Paulus thành Tarsus tới Tổng thống Mỹ George Bush: ông tránh né.¹⁹ Ông làm điều đó theo kiểu ngay thẳng và thành thật bằng cách ước tính chu vi Trái đất ngắn nhất như có thể - khoảng 27.300 km - và ước tính dài nhất như có thể trong ước tính khoảng cách từ tây sang đông của lục địa Á-Âu. Ông đặc biệt bị lôi kéo sự chú ý tới mô tả của Marco Polo về Cipangu - Nhật Bản - là nằm cách Cathay 1.600 km về phía đông. Khá vĩ đại, khi Columbus đã hợp lý hóa mọi thứ bằng cách kéo dài khoảng cách ở phía đông từ Bồ Đào Nha tới Nhật Bản, và thu hẹp chu vi Trái đất tới mức nóc nhà vàng của Nhật Bản nằm ngay phía bên kia đường chân trời phía tây tính từ điểm bắt đầu theo đề xuất của ông là Azores, nằm cách Lisbon gần 1.600 km về phía đông nam.

Điều gì đã đưa Columbus trên hành trình của mình tới một nơi vĩ đại chưa từng được biết đến ở bên kia đường chân trời phía tây? Liệu ông có thực sự đi tìm những thế giới mới, hay “chỉ” là tìm con đường nhanh hơn để tới Trung Hoa, Ấn Độ, và Nhật Bản? Có phải khao khát vàng và gia vị đã thúc đẩy ông? Có phải khao khát được tôn trọng vốn thắm đẫm trong cá tính của những người có năng lực lớn mà xuất thân khiêm nhường đã thúc đẩy ông? Hay ông tìm kiếm

những tâm hồn cần cứu vớt? Hàng trăm năm nay, các học giả vẫn tranh cãi về nguồn gốc, ý nghĩa của những tài liệu và ghi chú bên lề mà ông để lại, để rồi sự thật có thể sẽ không bao giờ sáng tỏ.²⁰ Có lẽ động cơ riêng của ông từng được chia sẻ với những người khai phá thuộc địa ông đưa đi cùng trong các hành trình tiếp theo, mà sau này ông có phàn nàn là không ai trong số đó

giữ được lòng tin rằng có thể xúc hàng xẻng vàng và gia vị, và họ không chịu suy nghĩ là dù ở đó có vàng nhưng có lẽ chúng nằm dưới các mỏ còn gia vị ở trên ngọn cây, nên vàng phải được đào lên cũng như gia vị phải được thu hoạch và xử lý.²¹

Bằng mối quan hệ mới thiết lập với triều đình, Columbus bắt đầu vận động hành lang João II. Ban đầu nhà vua tỏ ra thân thiện với đề nghị đầy hoài bão của con người Genoa trẻ tuổi này, và hành động như bất cứ người lãnh đạo nào được khai sáng trong hoàn cảnh tương tự - ông chuyển ý tưởng của Columbus tới *Junta dos Matemáticos*, hội đồng các nhà thiên văn học, toán học, và địa lý học xuất sắc. Dù chúng ta không có ghi chép nào về quá trình xem xét của hội đồng, nhưng chắc hẳn họ đã nhận thấy ước tính của Columbus về khoảng cách ở phía tây từ Bồ Đào Nha tới Nhật Bản là ngớ ngẩn.

Tệ hơn, ý đồ của ông kèm theo các đòi hỏi: khoản đầu tư hào phóng cho hành trình, bao gồm sử dụng tàu hoàng gia, danh hiệu cha truyền con nối, và phần chia sẻ lợi nhuận hậu hĩnh từ thương mại với Đông Ấn. Những điều kiện này không làm tăng uy tín của Columbus. Bất chấp thực tế Columbus là con rể của một trong những thương gia giàu có nhất vương quốc, vị quân vương Bồ Đào Nha không đưa ra trợ giúp nào ngay sau đó.

Không thấy triển vọng đầu tư lập tức từ João II, Columbus chuyển sang Cordova năm 1484. Ở đó, ông trình bày kế hoạch của mình với Isabella và Ferdinand, những người đã hợp nhất các vương quốc riêng của mình là Aragon và Castile thành quốc gia Tây Ban Nha hiện đại cách đó 16 năm. Các sự kiện tiếp theo tại triều đình Tây Ban

Nha diễn ra gần như y hệt ở Lisbon. Columbus, với xuất thân từ dòng tộc tương tự Nữ hoàng Tây Ban Nha, đã gây được ấn tượng ban đầu tốt đẹp, nhưng tiếp tục phải đối mặt với hội đồng các chuyên gia cứng rắn hơn, lần này do Hernando de Talavera là giáo sĩ của nữ hoàng tổ chức. Thậm chí trước khi hội đồng đưa ra phán quyết cuối cùng, Fernidand và Isabella đã cắt cả phần trợ cấp khiêm tốn cho ông, và ông trở lại Bồ Đào Nha.

Trong khi gặm nhấm nỗi đau ở Lisbon, thì vận rủi của Columbus tiếp tục tệ hơn. Ở đó, ông đích thân chứng kiến những con tàu nhỏ bé của Bartholomew Diax, người đã đi quanh Mũi Hảo Vọng vào năm 1488, lượn lờ ở sông Tagus. Điều đó đồng nghĩa với việc ông hẳn đã nhận ra chuyện đi quanh phía nam châu Phi, đã loại bỏ nhu cầu của Bồ Đào Nha về một hành trình phía tây. Ông trở lại Tây Ban Nha, rầu rĩ chờ đợi phán quyết cuối cùng từ hội đồng của Talavera. Năm 1490, phán quyết cũng là không đồng ý. Hội đồng phản hồi với nhà vua rằng họ “xét thấy hứa hẹn và đề xuất của ông ta là bất khả thi và hão huyền và đáng bị bác bỏ.” Columbus dai dẳng thỉnh cầu Nữ hoàng, và được bà đồng ý tổ chức một hội đồng đánh giá thứ hai. Một lần nữa, đề xuất của ông không được chấp thuận.²²

Cùng thời gian này, có thể Bartholomew Columbus đã tới Anh và trình bày đề xuất của anh mình tới triều đình Henry VII. Có những tài liệu chắc chắn hơn cho thấy Bartholomew đã tới Pháp vào năm 1490 và tiếp cận Charles VIII. Bị cả hai nơi từ chối, ông ở lại Pháp cho tới khi anh trai trở về từ chuyến đi đầu tiên.

Đầu năm 1492, triều đình Tây Ban Nha thông báo với Columbus rằng vương quốc này không còn chào đón sự hiện diện thuần túy của ông. Rồi ngay trước khi ông biến mất nơi đường chân trời cùng đồ đạc và lừa, một người đưa tin đã mang đến cho ông lệnh quay lại. Vào phút cuối, Luis de Santangel, một trong những người kiên trì ủng hộ ông nhất thuộc đoàn tùy tùng của Ferdinand, đã thuyết phục Nữ hoàng rằng việc chu cấp cho hành trình về phương tây có chi phí thấp trong khi có thể thu về lợi nhuận khổng lồ. Hơn nữa, Santangel

đề nghị chính ông ta sẽ tài trợ cho chuyến đi. Có vẻ Isabella thực sự đã đưa nữ trang của mình để góp thêm, nhưng Santangel cam đoan bà không cần thiết phải hy sinh như vậy.

Cũng như bất cứ người ưa mạo hiểm nào, nếu chỉ có trí tưởng tượng, lòng quả cảm, trí tuệ, quan tâm đến chi tiết, và làm việc chăm chỉ bền bỉ - Columbus được cho là đã soi xét từng tấm gỗ trên ba con tàu của mình trước khi lên đường vào năm 1492 - thì vẫn chưa đủ. Còn cần đến sự may mắn nữa: nếu João II đồng ý với đề xuất của Columbus, thì có lẽ ông đã bắt đầu chuyến thám hiểm từ Azores của Bồ Đào Nha mà ông vốn thông thuộc, và chắc đã bị đắm tàu và bỏ mạng trong điều kiện không thuận gió tại vĩ độ đó. May mắn thay, cả bốn hành trình của ông đều xuất phát từ quần đảo Canary nằm gần hơn về phía nam Tây Ban Nha, thám hiểm gió đông thương mại thổi thẳng ra Caribe.

Columbus, Santangel, và Isabella đều đúng, nhưng lại bởi những lý lẽ sai lầm. Trái lại, những cố vấn thông thái của các nhà vua Bồ Đào Nha, Anh, Pháp, và Tây Ban Nha hiểu rõ về địa lý hơn Columbus rất nhiều, và chắc hẳn đã sửng sốt khi Columbus trở về từ “Đông Ấn” sau hành trình quan trọng đầu tiên.²³ Không ai có thể hình dung được nằm trong tầm với của họ giờ đây là một thế giới mới rộng lớn với đường biên trước đây còn lờ mờ, được các nhà thám hiểm Na Uy và có lẽ cả những người Âu-Á khác từ nhiều thế kỷ trước, nhanh chóng nhận biết.²⁴

Columbus vì quá chuyên tâm theo đuổi con đường về phía tây, nên đã không mang theo trong hành trình của mình những chuyên gia, vốn sau này được các nhà chinh phục giỏi hơn săn lùng theo bản năng: các phiên dịch viên Ả-rập, để nói cho ông biết rằng những thổ dân “Ấn” (Anh điêng) vùng Caribe mà ông gặp và đưa về Tây Ban Nha chắc chắn không phải dân Ấn Độ; các nhà kim hoàn giúp xác định một lượng kim loại khổng lồ màu vàng chất đầy các khoang tàu của ông là pyrite sắt, thứ vàng của sự ngu xuẩn; hay các nhà bào chế thuốc như Tomé Pires để cảnh báo với ông rằng “quế” và “hồ

tiêu” ông trình lên Ferdinand và Isabella lúc trở về lần lượt là thứ vò cây nào đó và loại ớt chưa từng xuất hiện ở Cựu Thế giới. Kể cả nếu có mang theo những chuyên gia như vậy, có lẽ ông cũng không tin tưởng họ. Người khám phá ra Tân Thế giới đã ngó ngàng đến độ cho tới tận chuyến đi thứ ba, ông mới lờ mờ nhận ra mình đã chưa hề tới châu Á.

Phát hiện ra Tân Thế giới đã kích động lòng tham của những người nhỏ nhen háms lợi, nhưng lại không gây sừng sốt cho người con đầy tham vọng của ông thợ dệt. Con đường dẫn tới sự giàu có “dễ dàng” mà ông dường như đã tìm thấy được ngưỡng mộ không kém dòng tiền tô tức của giới quý tộc, và cú chấn động xã hội do chuyến trở về của ông từ Tân Thế giới gây ra là đáng kể. Như nhà thơ, nhà soạn kịch, và nhà viết tiểu sử Stefan Zweig đã bày tỏ:

“Tất cả những người châu Âu từng bất mãn với của cải và địa vị của anh ta, tất cả những người cảm thấy chính mình đã dấn thân vào tình cảnh áy và quá thiếu kiên nhẫn để chờ đợi; những cậu trai trẻ, những viên chức thất nghiệp, những cậu con hoang của giới quý tộc, những kẻ trốn tránh công lý - tất cả đều muốn lên đường đi Tân Thế giới.”²⁵

Những cuộc hành trình của Columbus xuất hiện cả sự thanh tủy chủng tộc và thanh trừng, cả chuyện cẩn trọng và vô tâm, cả trò bòn rút từng ounce vàng và bạc còn lại, đầu tiên là từ giới tinh hoa lãnh đạo trong thổ dân châu Mỹ, tiếp đó là tầng lớp bên dưới. Các sử gia kinh tế học hiện đại mô tả về một tương quan giữa sự phát triển kinh tế của người bản xứ, mật độ dân cư ban đầu, tỉ lệ bệnh tật ở những người thực dân da trắng, đối lập với sự phát triển kinh tế về sau.²⁶ Ở những vùng mà kinh tế bản địa gốc kém phát triển và mật độ dân cư thấp, khí hậu phù hợp với người châu Âu - Tân Thế giới, Úc, và New Zealand - những kẻ xâm chiếm da trắng có thể sống sót, định cư, và chinh phục hoặc tiêu diệt dân bản xứ. Kẻ chinh phục sau đó sẽ tạo ra sự giàu có không tưởng. Mặc dù thịnh vượng nhiều khi do thương mại mang lại, chẳng hạn như Caribe có được điều đó từ các đồn

điền mía đường, nhưng công việc chủ yếu của thực dân vẫn là khai mỏ, nông nghiệp, và sau đó là công nghiệp.

Chuỗi các sự kiện trên không thể diễn ra tại các vùng đất tập trung đông người gốc bản xứ, tỉ lệ người châu Âu bị bệnh tật cao, các nền kinh tế thương mại và công nghiệp bản địa khá phát triển - thuộc hầu hết các vùng bờ biển ở Ấn Độ Dương, ở những nơi như vậy, dân da trắng không có hy vọng tồn tại và chinh phạt được số lượng lớn những người bản xứ tiên tiến, tương đối giàu có, và tính tổ chức cao. Tại đây, ít nhất là lúc đầu, phổ biến với người châu Âu hồi ấy có lẽ là thương mại.

Nói một cách đơn giản hơn, người Bồ Đào Nha và Hà Lan đã đưa hàng trăm nghìn người châu Âu vào chỗ chết trong và sau hành trình bảy tám tháng tới các vùng đất thấp đầy bệnh tật và đông dân cư ở châu Phi, Ấn Độ, Sri Lanka, Malaysia, và Indonesia. Ví dụ, riêng trong thế kỷ 17, khoảng 25.000 binh lính châu Âu chết trong tình trạng liệt giường, dơ dáy ở bệnh viện Hoàng gia tại Goa do sốt rét, sốt xuất huyết, thương hàn, và dịch tả.²⁷ Ngược lại, thực dân châu Âu chỉ đi thuyền mất năm-sáu tuần tới các cao nguyên ở Mexico, Peru, sau đó là Bắc Mỹ trong tình trạng thuận lợi hơn: có điều kiện tốt hơn cho sức khỏe, và dân bản địa thưa thớt hơn.

Mang tính nóng hổi hơn cho câu chuyện gần gũi này là cuộc chiến tay đôi diễn ra vào thế kỷ 15 và 16 giữa hai quốc gia lớn có nghề đi biển - Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha. Cuộc chiến này lên tới cao trào khi hạm đội bé nhỏ của Columbus rời cảng Palos de la Frontera giữa đêm 3 tháng Tám năm 1492.

Chúng ta có thể hiểu rõ hơn về hai anh em Iberia này như những đứa con cưng được bố mẹ nuông chiều hết mực, ở đây là bà mẹ nhà thờ đã yêu chiều sự sôi nổi và thanh khiết về thần học của những đứa con cực đoan Iberia, và ông bố linh thiêng coi việc gìn giữ hòa bình giữa hai đứa con hay chảnh chọe nhau này là công việc hằng ngày. Như những đứa trẻ khác, họ được thừa hưởng nhiều từ tính chính danh quyền lực của bố mẹ, trong trường hợp này là được giáo

hoàng chuẩn y, theo đó về lý mà nói ngay cả các vị vua hùng mạnh nhất châu Âu cũng chỉ là chư hầu, vốn phải thuê lại vương miện của chính mình, trả bằng lòng tôn kính thường xuyên và không nhỏ dành cho Vatican.

Bố mẹ cũng khai thác những đứ con cưng. Giữa thế kỷ 15, các giám mục đặc biệt ưa thích lòng mộ đạo của Dom Henrique và nhiệt huyết thập tự chinh chống lại người Moor ở Bắc Phi. Giáo hoàng Nicholas V là một ví dụ, Ông đã ban hành sắc lệnh *Romanus Pontifex* ngay trước khi qua đời vào năm 1455. Được gọi là “hiến chương chủ nghĩa đế quốc Bồ Đào Nha”, nó tán dương Henrique, cho phép ông ta được xâm chiếm và cải đạo tất cả những người theo thuyết đa thần từ Morocco đến Đông Ấn, và quan trọng nhất là ban thưởng cho Bồ Đào Nha được độc quyền thương mại ở mọi lãnh thổ từ châu Phi đến Đông Ấn.²⁸

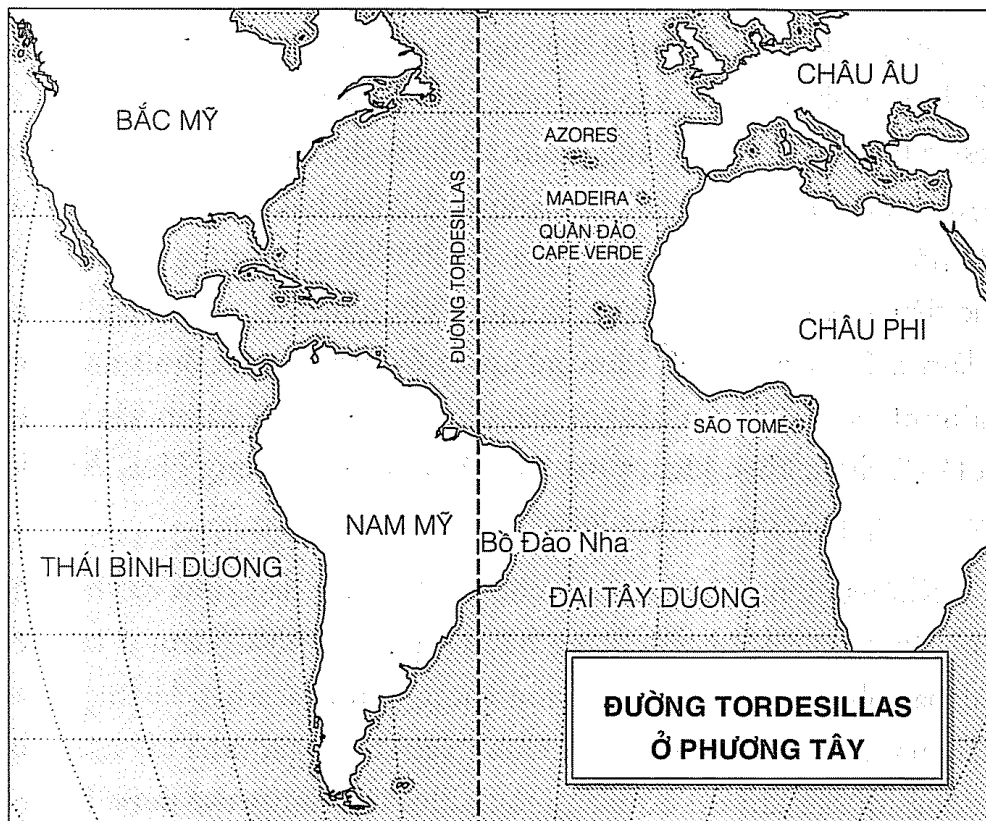
Sau đó, vào tháng Tám năm 1492, chỉ tám ngày sau khi Columbus nhổ neo từ Palos, một người Tây Ban Nha lên chức giáo hoàng, Alexander VI, nhờ Ferdinand và Isabella ủng hộ về tài chính cùng những cố gắng lớn của họ. Năm 1493, lúc đôi chân Columbus vừa kịp khô sau khi trở về từ hành trình đầu tiên, Alexander đã ban hành sắc lệnh đầu tiên trong các sắc lệnh cho Tây Ban Nha quyền sở hữu mọi lãnh thổ do thần dân nước này mới khám phá được. Cuối năm đó, Alexander lại ban hành sắc lệnh khác vạch ra một giới tuyến dài khoảng 560 km ở phía tây quần đảo Cape Verde, vượt quá cả vùng đất liền thuộc về Ferdinand và Isabella, bất kể đã được khám phá hay chưa. Sắc lệnh cuối cùng dường như mở rộng hết mức ranh giới phía nam và phía đông Tây Ban Nha tới Ấn Độ. Điều này khiến Bồ Đào Nha điên tiết, vì nó không hề đoái hoài tới ba thế hệ người Bồ tiên phong xuống vùng bờ biển châu Phi, phủ nhận *Romanus Pontifex*, và không nhắc gì tới việc Diaz đi quanh Mũi Hảo Vọng chỉ mới năm năm trước.

João II, vì ghê tởm sự thối nát của giáo hoàng người Tây Ban Nha, nên đã quyết định giao dịch trực tiếp với Ferdinand và Isabella.

Về phần mình, các quân chủ Tây Ban Nha, vốn sợ hãi sự tàn bạo của người Bồ Đào Nha cũng như đã đủ bận rộn với việc kiểm soát Tân Thế giới, nên rất sẵn lòng tìm kiếm một thỏa hiệp hợp lý. Ngày 7 tháng Sáu năm 1494, tại thị trấn Tordesillas thuộc trung tâm Tây Ban Nha, nơi diễn ra quá trình đàm phán, một hiệp ước quan trọng đi vào lịch sử đã được ký kết.

Hiệp ước Tordesillas chia thế giới làm hai bán cầu theo đường kinh tuyến (bắc-nam) dài khoảng 2.040 km về phía tây Cape Verde. Giới tuyến này nằm ở vị trí 45° Greenwich phía tây, trao châu Á cho Bồ Đào Nha và Tân Thế giới cho Tây Ban Nha.²⁹

Thông thường, các quốc gia đổ cả máu và của cải để giành giật từng mẩu lãnh thổ bé nhỏ. Nhưng lúc đó không phải thời điểm thông thường; Bồ Đào Nha vừa đạt được mục tiêu mà người phương Tây đã đeo đuổi từ sau khi Nhà tiên tri qua đời - tiến vào Ấn Độ Dương - còn Tây Ban Nha thì vừa khám phá ra hai lục địa mới. Đó quả là những chuyện phấn khích trong thời kỳ này, nên hai kẻ thù không đội trời chung có thể dễ dàng phân chia toàn bộ hành tinh như hai học trò trao đổi bi ve giờ ra chơi.



Điều gì đã xuất hiện trong tâm trí các phái viên của João II vào cái ngày tháng Sáu nóng bức nơi thị trấn Tordesillas yên lặng đó? Toàn bộ châu Phi và châu Á giờ đây coi như thuộc về Bồ Đào Nha, nhưng vào thời điểm ký hiệp ước, mới chỉ có tàu của Bartholomew Diaz đã nhanh chóng tới được góc tận cùng phía tây nam Ấn Độ Dương. Liệu người Bồ Đào Nha đã có ý niệm mơ hồ giữa lúc họ vừa trỗi dậy từ Cái chết Đen với số dân chỉ hơn một triệu, vài nghìn thủy thủ đủ sức khỏe, và vài trăm con tàu đi xa khơi, sắp đối mặt với cỗ máy thương mại phức tạp nhất và lớn nhất thế giới? Người Bồ Đào Nha dàn trải mỏng manh trên những con tàu buôn lớn nhất, chỉ vài sĩ quan và binh lính châu Âu, nhưng phải chỉ huy một nhóm hàng trăm nô lệ châu Á và châu Phi.³⁰ Bồ Đào Nha thực sự giống chú chó cuối cùng cũng bắt được chuyến xe. Giống chó đặc biệt này nhanh nhẹn, hoang dã, để lại vết nanh ở nhiều nơi, nhưng cuối cùng phải chịu số phận bị đất bị bỏ rơi giữa bụi bên đường.

João II không thể chọn một người tốt hơn để tung đòn tấn công bất thành linh đầu tiên vào hai mục tiêu bất khả thi: gia vị châu Á và

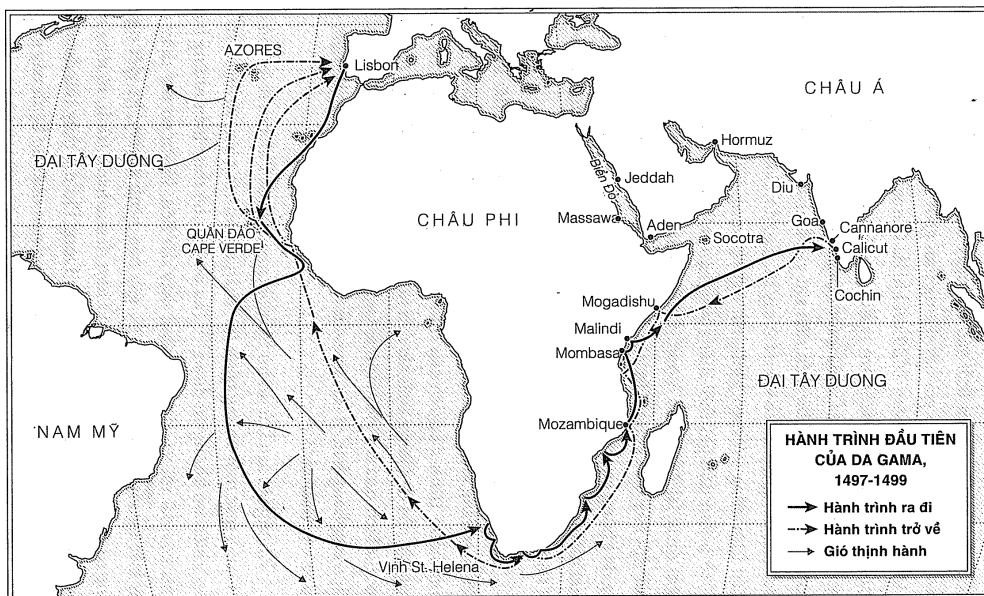
Prester John vẫn thường lãng tránh. Chuyến đi của Vasco da Gama giai đoạn 1497-1499 đơn giản là thành quả hàng hải ấn tượng nhất vào thời đó, một hành trình đi về qua 45.000 km đại dương để tới được mục tiêu - Ấn Độ. Mặc dù Columbus tán tụng ông ta, nhưng không hề làm điều gì tương tự. Hơn nữa, việc Columbus xác định mục tiêu của mình là “Đông Ấn” đã gợi nên những thuật ngữ chính xác về mặt địa lý rất được khao khát, ông hàm ý Nhật Bản, Trung Hoa, Ấn Độ, hay vương quốc của Prester John?

Không giống Columbus, trước khi thả neo, da Gama đã thu thập cẩn thận những kiến thức hàng hải. Ông xác định Calicut ở bờ biển Malabar phía tây nam Ấn Độ như trung tâm xuất nhập khẩu giàu có nhất của tiểu lục địa - gần như chính xác là nơi gió mùa tây nam đưa tàu ông tới sau khi rời bờ biển Đông Phi. Da Gama đạt được kỳ tích hàng hải gây choáng váng là nhờ hai sáng kiến.

Trước đó, năm 1488, trên đường tới Mũi Hảo Vọng, Diaz đã đi theo lộ trình truyền thống ven bờ biển, được khai mở bởi các đoàn thám hiểm đầu tiên từ Bồ Đào Nha do Henrique phái đi ở nam xích đạo, gió mậu dịch phía nam thổi vào tàu ngày càng gay gắt, hành trình trở nên khó khăn hơn bao giờ hết. Trong thời gian tám năm ngắt quãng kể từ khi ông trở về vào năm 1489 tới khi da Gama khởi hành năm 1497, một thủy thủ khuyết danh trong lịch sử đã tìm ra giải pháp cho vấn đề này. Tại nơi tàu của da Gama vượt qua vùng bờ biển ngày nay là Sierra Leone, họ rẽ phải, rời bờ biển tiến sâu vào Đại Tây Dương, và gần như trực chỉ hướng tây thêm vài trăm cây số. Sau đó, đoàn tàu dần đi ngược chiều kim đồng hồ theo hình bán nguyệt rộng vài nghìn cây số, giúp họ trở buồm đón gió thổi thẳng vào mạn trái tàu. Nhờ đó họ sẽ chậm chậm quay lại Mũi Hảo Vọng. Đường cua bán nguyệt rộng đến mức hạm đội của da Gama tiến vào Brazil tới vài trăm cây số. Tuy nhiên, ông đã không cua đủ rộng để đạt mục đích đi vòng qua Mũi Hảo Vọng nguy hiểm nhằm tiến về phía nam, thay vào đó là chiến đấu với bờ biển tây nam châu Phi tại vịnh Saint Helena.

Hạm đội nhỏ của da Gama đã ra khỏi tầm nhìn của đất liền trong thời gian đáng kinh ngạc là 95 ngày; ngược lại, Columbus mất 36 ngày trong hành trình đầu tiên của mình từ Canary tới Bahamas. Kỹ năng hàng hải của da Gama xuất sắc đến nỗi các tính toán vĩ độ của ông chưa bao giờ lệch quá hai độ. Ngược lại, Columbus thì nổi danh vì các sai lệch trong hàng hải, ví dụ, ông đặt Cuba ở 42° vĩ bắc - tức là thậm chí ngang với Boston.³¹

Không lâu sau khi tới bờ biển phía nam châu Phi, các thủy thủ của da Gama mắc một chứng bệnh lạ, “chân tay họ sưng lên, và lợi trùm lên răng khiến họ không ăn được.”³² Tàu buồm nhỏ thực hiện những hành trình kéo dài tới vài tháng không thấy đất liền, khiến cơ thể thủy thủ cạn kiệt nguồn dự trữ vitamin C, gây nên bệnh scurvy, kẻ giết người đáng sợ của dân đi biển châu Âu. Ở lượt đi của hành trình, rõ ràng nhờ kịp tới những cảng biển phát triển của Đông Phi mà thủy thủ đoàn của da Gama đã được cứu thoát khỏi lúc nguy nan nhất do bệnh này gây ra. Có lẽ họ không được may mắn như vậy trên đường trở về.



Dù da Gama có xuất sắc trong công tác chuẩn bị về mặt hàng hải, nhưng khả năng lên kế hoạch thương mại của ông lại không được như vậy. Nhằm cho các nhà buôn bản địa biết về loại hàng hóa mình đang tìm kiếm, người Bồ Đào Nha mang theo các mẫu vàng,

gia vị, và ngà voi, nhưng lại không mang đủ hàng để trao đổi lấy những gì mình muốn. Chúng ta có lẽ không bao giờ biết đó là kết quả của ngu dốt, hay kiêu căng, hay cả hai.

Lúc đầu, hoạt động thương mại của da Gama ở Nam Phi khá tốt; người bản địa dường như vui vẻ đổi các sản vật địa phương lấy số lượng ít vải lanh châu Âu được họ đánh giá cao. Tuy nhiên, khi người châu Âu tiến về phía bắc và bắt đầu gặp các chợ thương mại ở Ấn Độ Dương do người Hồi giáo thống trị, thì các điều kiện mua bán thay đổi chóng mặt. Các nhà buôn có nước da sáng hơn, và họ nói tiếng Ả-rập. Ở đảo Mozambique, người Bồ Đào Nha gặp một tộc trưởng Hồi giáo, họ đưa cho ông ta

“mũ, (hàng may mặc bằng tơ lụa), san hô, và nhiều thứ khác. Tuy nhiên, ông ta kiêu căng đến độ khinh rẻ mọi thứ chúng tôi đưa ra, và hỏi vải đỏ, thứ chúng tôi không có. Tuy nhiên, chúng tôi đã đưa cho ông ta tất cả những gì mình có. Một ngày, tổng chỉ huy [da Gama] mời ông ta dự bữa tiệc bày đầy quả vả và thịt nấu kiểu confit, rồi khuôn thiết đề nghị ông ta cho hai hoa tiêu đi cùng chúng tôi.”³³

Đây là lần đầu tiên, và không phải lần cuối, người châu Âu luộm thuộm mang theo hàng hóa tồi tàn trên những con tàu bé nhỏ cùng kinh nghiệm hàng hải hạn chế gặp thất bại, khi muốn gây ấn tượng với giới lãnh đạo đã trở nên giàu có và chán ngấy cỗ máy trơn tru của thương mại Hồi giáo Ấn Độ Dương. Không chỉ hàng hóa của châu Á khiến những vị khách châu Âu kinh sợ, mà cả công nghệ hàng hải của họ cũng vậy. Như một thành viên giấu tên trong thủy thủ đoàn bình luận:

“Những con tàu ở đất nước này có kích thước lớn và kỹ thuật đóng tốt. Họ không dùng đinh mà dùng dây thừng để nối các tấm ván với nhau... Buồm bện bằng lá cọ. Thủy thủ mang theo những chiếc kim của người Genoa [la bàn] nhờ đó họ có thể định hướng, quay góc phần tư, và vẽ bản đồ hàng hải.”³⁴

Đòn bẫy của cỗ máy thương mại này do cộng đồng buôn bán Hồi giáo - các lái buôn từ Ba Tư - vận hành. Ví dụ, ở Mombasa (Kenya ngày nay), người Bồ Đào Nha quan sát thấy: “ở thành phố này tồn tại song song các khu kiều dân tự trị của người Moor và người Kitô giáo... người Kitô giáo sống tách biệt dưới quyền cai trị của vua chúa.”³⁵ Lúc đầu, các sultan địa phương và cộng đồng buôn bán đều thể hiện lòng mến khách hào hiệp, mong có những giao dịch lời lãi với những người Tây Ban Nha thoát tiên còn cẩn trọng và lịch sự. Các thương lái bản địa nhanh chóng nhận ra nỗi ám ảnh với Prester John của người Bồ Đào Nha và học cách nuông chiều theo nó - người lãnh đạo vĩ đại của Kitô giáo dường như luôn ở phía bên kia đường chân trời, qua cả vương quốc và cảng tiếp theo. Về phần mình, người của da Gama cho rằng bất cứ ai nếu không phải là người Hồi giáo thì chắc là một người Kitô giáo:

“Những người Ấn này có da ngăm đen; họ mặc rất ít quần áo, có râu và tóc dài bện thành bím. Họ nói với chúng tôi rằng họ không ăn thịt bò... Vào ngày tổng chỉ huy đi thuyền tới thị trấn, những người Ấn Kitô giáo này đã đốt nhiều pháo nổ trên tàu của mình, và khi thấy [da Gama] đi qua, họ liền vẫy tay và hô vang, *Christ! Christ!*”³⁶

Rõ ràng, người của da Gama đã nhầm lẫn các nhà buôn Ấn Độ theo đạo Hindu là người Kitô giáo, chắc hẳn họ đã hô vang tên “Krishna” chứ không phải tên Con của Chúa. Tấn hài kịch tôn giáo tầm tối này sẽ còn tiếp diễn ở Ấn Độ, khi người Bồ Đào Nha lúc đầu cho rằng đây là một quốc gia Kitô giáo chiếm đa số với nhiều nhà thờ kiểu ngoại lai (các đền thờ Hindu), được trang trí bằng các phiên bản nhiều tay và ít quần áo của Cha, Con, Thánh Thần, Đức Mẹ, và các thánh.

Ngoài vòng cua bán nguyệt rộng ở phía nam Đại Tây Dương, “sáng kiến” còn lại của da Gama chính là sử dụng các hoa tiêu Ấn Độ Dương. Không ai khác ngoài Ibn Majid, hoa tiêu Ả-rập huyền thoại và là tác giả của những tài liệu trung cổ đáng tin cậy nhất về hàng hải

Ấn Độ Dương, được cho là đã hướng dẫn da Gama tới Ấn Độ, và tới nay ông ta vẫn bị thế giới Hồi giáo nguyên rủa vì hành động phản bội không lường trước này. Dù câu chuyện về một Majid rộng lượng và cởi mở bị người Bồ Đào Nha xảo trá lợi dụng ra sao đã trở thành miếng mồi ngon cho truyền thông chống đế quốc, nhưng Majid không thể là người hoa tiêu có lỗi. Hoa tiêu của da Gama được thuê hoặc bị bắt cóc ở Malindi (khoảng 100 km về phía bắc Mombasa), là một người Gujarati và đã được đưa trở lại Bồ Đào Nha; Majid là người Oman, và trong những hồi ký đồ sộ của mình chưa bao giờ nhắc đến việc tới thăm Bồ Đào Nha.³⁷

Dù da Gama có bao nhiêu phẩm chất tốt đẹp đi chăng nữa, thì ông cũng không được biết đến như người có tính cách dịu dàng hòa nhã; ông lệnh cho thủy thủ trộm cướp, bắt cóc, và giết người ngay khi ở mức kích động nhẹ nhất. Hai hoa tiêu, được đưa đi từ Mozambique sau khi bị đánh tơi bời vì mang danh phản bội, đã trốn thoát ngay khi có cơ hội đầu tiên ở Mombasa. Khi đoàn thám hiểm tới Malindi, cảng dừng chân cuối cùng ở châu Phi, tai tiếng về người Bồ Đào Nha khát máu đã tới trước họ, nên không tàu địa phương nào dám mạo hiểm ra khơi để làm ăn. Đây là một rắc rối, vì vào lúc đó họ không còn đủ đồ dự trữ và tìm kiếm trong vô vọng người dẫn đường sang Ấn Độ. Ở Malindi, tình huống cấp thiết buộc da Gama phải cư xử tử tế, đến mức cho thả các con tin Hồi giáo bắt ở Mombasa và Mozambique để tỏ ra thiện chí.

Ngày 24 tháng Tư năm 1498, sau khi được sultan của Malindi tái cấp hậu cần và cho một hoa tiêu Gujarati đi cùng, ba con tàu bé nhỏ của da Gama rời thành phố cảng tiến vào vùng nước xanh thẳm theo hướng đông bắc nhân đợt gió mùa hè đầu tiên. Năm ngày sau, họ lại băng qua đường xích đạo và trông thấy người bạn quen thuộc của thủy thủ châu Âu, ngôi sao phương bắc, và thấy những dãy núi ở bờ biển Malabar vào ngày 18 tháng Năm. Khi đó mới chỉ được 23 ngày, họ đã đi qua 4.500 km đại dương, bỏ lỡ mục tiêu của mình là Calicut chỉ 11 km. Quốc gia thương mại tàn bạo nhất thế giới đã “khám phá”

ra bí ẩn của gió mùa; con sói đã vào trong bãi chẵn cừu, và thế giới thương mại từ đây sẽ thay đổi mãi mãi.

Người Bồ Đào Nha không tìm kiếm một đế chế thương mại, mà là một hệ thống bảo hộ phi luật pháp buộc các nhà buôn địa phương phải bán gia vị và các hàng hóa khác ở giá thấp hơn thị trường và ngăn cản tất cả những bên khác, đặc biệt là người Hồi giáo, tiếp cận với thương mại trung thực. Ranh giới giữa bảo hộ và trộm cướp thực sự mong manh, mà người Bồ Đào Nha lại thường vượt qua nó. Trong hành trình đầu tiên tới Ấn Độ, da Gama đã tạo dựng một thông lệ được diễn tập tốt. Đội tàu nhỏ đợi tới khi các con thuyền tới chào, thủy thủ đoàn sẽ bắt cóc con tin. Chỉ huy ba con tàu - da Gama, người anh em Paulo, và Nicolau Coelho - ở trên tàu bất cứ khi nào có thể, và tùy nghi sử dụng biện pháp cưỡng chế như một phần của “đàm phán thương mại” tiếp sau.³⁸

Ở cả châu Phi và Ấn Độ, da Gama thuê tù nhân, những người được gọi là *degradado*, từ những nhà tù của Bồ Đào Nha, chọn theo khả năng ngôn ngữ, để đặt bước chân đầu tiên lên những miền đất lạ. *Degradado* được lựa chọn cho vinh dự này tại Calicut là João Nunez, người Do Thái mới cải đạo, có khả năng nói một chút tiếng Ả-rập. Những người Tunisia nói cả tiếng Tây Ban Nha và Ý sẽ gặp anh ta và hỏi, “Quý dũ sẽ mang người đi! Điều gì đưa người tới đây?” còn Nunez trả lời, “Chúng tôi tới để tìm các Kitô hữu và gia vị.”³⁹

Giống như ở Đông Phi, người Ấn Độ không tỏ ra kính nể chất lượng hàng hóa châu Âu. Để chuẩn bị cho cuộc gặp với *zamorin*, người lãnh đạo Hindu của Calicut, da Gama đã gửi cho ông ta “12 tấm [vải sọc], bốn mũ trùm đầu đỏ, sáu chiếc mũ, bốn chuỗi san hô, một thùng đựng sáu chậu rửa tay, một hộp đường mía, hai thùng dầu, và hai thùng mật ong.” Những món quà này thậm chí không thể gây ấn tượng với cả những nhà buôn *geniza* thấp cấp nhất, nữa là người đứng đầu trung tâm xuất nhập khẩu giàu có nhất Ấn Độ. Thuộc hạ của *zamorin* khi thấy những lễ vật này đã la lên chế nhạo, và thông báo với sứ giả của da Gama rằng, “Đó không phải là thứ có

thể dâng lên đức vua, bởi nhà buôn nghèo nhất từ Mecca hay bất cứ nơi nào ở Ấn Độ đều có thể dâng lên nhiều hơn, do vậy nếu ông ta muốn tặng quà thì nên là vàng.”⁴⁰

Zamorin không phải người duy nhất ở Calicut không hài lòng với da Gama. Các nhà buôn Hồi giáo hùng mạnh trong thành phố đã lo lắng một cách chính đáng, rằng sự xuất hiện của người Kitô giáo châu Âu chẳng đem lại điểm gì tốt lành cho lợi ích tương lai của mình, và họ chắc chắn sẽ khuyên *zamorin* thận trọng: ông ta để vị tổng chỉ huy phải đợi cả một ngày.

Mọi thứ trở nên tồi tệ hơn. Các lễ vật thì đã bị chê bai, nên vị tổng chỉ huy đến tay không, và khi *zamorin* quở trách ông vì không mang gì theo, da Gama trả lời rằng mục đích của ông là thám hiểm, không phải thương mại. *Zamorin* sau đó gay gắt hỏi, “anh ta đến để khám phá cái gì: đá hay con người? Nếu đến vì con người như anh ta nói, tại sao anh ta không mang theo thứ gì?”⁴¹

Nếu sự chuẩn bị về mặt thương mại của da Gama là không thích hợp, thì có nghĩa là hiểu biết của ông về văn hóa và tập quán Ấn Độ quá kém. Những hàng hóa thương mại tầm thường, tính kiêu căng ta đây, cùng sự hoang tưởng của người Bồ Đào Nha này đã khiến tình hình đi xuống theo đường xoắn ốc, cùng tình trạng bất cóc con tin và mối quan hệ xấu đi với thương nhân Hồi giáo, những người có lẽ cũng đã nhận thấy mong muốn của vị tổng chỉ huy là bị tổng ra khỏi thành phố. Các nhà buôn đập xuống đất và la ó “Bồ Đào Nha! Bồ Đào Nha” mỗi lần da Gama đi qua.

Đáng chú ý, gần một thập niên trước, Pero da Covilhã trên hành trình đi vào huyền thoại của mình đã tích lũy những hiểu biết về thương mại và ngoại giao, điều mà đáng buồn thay, da Gama lại thiếu. Tuy nhiên, đó là do điều kiện giao tiếp trong thời trung cổ, nên da Gama, cũng như Diaz, rõ ràng đã không nhận được tri thức vô giá đó của Covilhã.

Bất chấp những tình huống căng thẳng như vậy, rốt cuộc giao dịch mua bán giữa các nhà buôn Ấn Độ và thủy thủ đoàn của da Gama vẫn diễn ra. Kể cả khi các nhà buôn Hồi giáo đã cảm nhận đúng về lòng căm thù bị kích động bởi tôn giáo và mối hiểm nguy chết người do những đối thủ mới mang đến, thậm chí *zamorin* không ấn tượng với lễ vật từ những người phương Tây, nhưng thần dân Hindu của ông ta vẫn rất hài lòng đối gia vị lấy lựa châu Âu của da Gama. Dù người Bồ Đào Nha có nản lòng vì thứ vải lanh tốt nhất của họ chỉ bán được ở giá thấp - một phần mười giá họ có thể bán ở Lisbon, được tính toán trên cơ sở vàng và bạc - thì họ vẫn hào hứng vì có thể mua gia vị ở mức giá còn rẻ hơn.

Dù *zamorin* Hindu lúc đầu đồng ý giao dịch với người Âu, nhưng ông ta nhanh chóng chán ngán trò lừa dối của vị tổng chỉ huy. Cuối cùng ông ta để cho ba con tàu, sau ba tháng ở cảng (mà không trả phí hải quan như thường lệ), chậm rãi chất đầy khoang với hồ tiêu cùng nhiều đồ quý giá khác, được nhổ neo và rời Calicut ngày 29 tháng Tám năm 1498.⁴²

Thử thách trong chuyến đi đầu tiên của da Gama tới Đông Ấn mang tính đặc thù. Trong khoảng 170 người đi khỏi Lisbon, chưa đầy một nửa trở về. Đa phần tử vong là do bệnh scurvy trên đường băng qua Ấn Độ Dương khi quay về,⁴³ so với lúc đi thì khi về bệnh này tấn công còn dữ dội hơn nhiều, số người bị chết và suy kiệt lớn đến mức phải bỏ lại một tàu để tập hợp đủ thủy thủ khỏe mạnh cho hai tàu còn lại. Paulo da Gama bị đổ bệnh sau khi đến Azores, điềm dừng cuối trước khi tới Lisbon vào tháng Chín năm 1499. Không thành vấn đề. Thủy thủ đoàn của da Gama đã mang về đủ hồ tiêu, quế, và đinh hương từ Calicut, có giá trị bằng 60 lần chi phí cho hành trình, và khi những người sống sót của đoàn thám hiểm thiếu não tiến vào Lisbon, không ai đặt câu hỏi về chi phí con người quá khủng khiếp.⁴⁴

Vua Bồ Đào Nha nhanh chóng tiếp nối thành quả hàng hải và thương mại quan trọng này. Chưa đầy sáu tháng sau, vào tháng Ba năm 1500, Pedro-Alvares Cabral lên đường, mang theo 13 tàu và

xấp xỉ 1.500 người. Ông thậm chí còn làm một “vòng cua rộng” ấn tượng hơn ở Đại Tây Dương, an toàn đi tới phía nam Mũi Hảo Vọng đáng sợ và chuẩn bị trở thành người châu Âu đầu tiên tới Brazil, nơi đã tỏ ra hài lòng vì Bồ Đào Nha nằm về phía mình theo đường Tordesillas.

Hành trình đó đã tạo nên khuôn mẫu cho các chuyến thám hiểm tiếp sau của người châu Âu tới Đông Ấn. Họ khởi hành vào cuối đông để tận dụng tối đa gió mậu dịch Nam Đại Tây Dương, sau đó đón gió mùa hè đi qua Ấn Độ Dương để tới Ấn Độ vào tháng Chín, chỉ sáu tháng kể từ khi rời Lisbon. (Như lời một thuyền trưởng, “Đi vào ngày cuối cùng của tháng Hai là kịp lúc, nhưng vào ngày đầu tiên của tháng Ba thì lại muộn.”)⁴⁵ Sau khi dành cả mùa thu ở Ấn Độ để trao đổi hàng hóa, sửa chữa buồm và ván tàu, đoàn người châu Âu có thể trở về theo gió đông. Khởi hành từ châu Âu vào cuối đông không chỉ nhanh chóng hơn mà còn thường hiểm nguy hơn, bởi lịch trình này sẽ ném đoàn thám hiểm vào hàm răng của những cơn bão nam xích đạo khi trở về. Bốn trong số các tàu của Cabral đã mất tích giữa giông tố ở Nam Đại Tây Dương, và trong chín tàu sống sót thì chỉ sáu là tới được Ấn Độ. Vẫn không thành vấn đề. Quan trọng là lợi nhuận, còn mạng người thì rẻ mạt; hàng trăm con người bị bán rẻ để lấy tiêu, quế, và đinh hương đáp ứng nhu cầu của một châu Âu tham lam.

Khi tới Ấn Độ, Cabral khuấy lên chất men ngoại giao chứa độc đã được da Gama pha chế trong sự hoang tưởng và cực cần của hai năm trước đó. Vào thời gian chuyển tiếp giữa hai chuyến đi, vị *zamorin* già và kiêu hãnh từng diên tiết, nhưng sau lại có mối quan hệ giao dịch vừa ý với cả da Gama đã chết lẫn con trai ông lên thay. Cũng giống da Gama, Cabral đòi hỏi người Bồ Đào Nha phải được ưu tiên hơn các nhà buôn Hồi giáo. Lúc đầu, mọi thứ diễn biến tốt đẹp; người châu Âu chiếm đoạt một con tàu từ vương quốc Ấn Độ láng giềng chở theo con voi dùng làm lễ vật nịnh bợ *zamorin*, con tàu lớn nhất chở hồ tiêu và các gia vị hảo hạng. Nghe tin về một con tàu

Hồi giáo mang theo gia vị tới cảng Jeddah của Mecca ở Biển Đỏ, Cabral đã cướp tàu đó, và dưới con mắt của người Bồ Đào Nha thì bất cứ giao dịch nào với “những người Moor từ Mecca” bị ghét bỏ là vi phạm “thỏa thuận” với *zamorin*. Hành động này đã khiến người Hồi giáo trong thành phố phẫn nộ, họ tấn công trạm giao dịch của Bồ Đào Nha và giết chết 44 người.

Người Bồ Đào Nha chờ đợi cả ngày tin tức từ *zamorin*. Khi không thấy gì, họ nghĩ tới tình huống xấu nhất - *zamorin* là người đứng sau cuộc thảm sát ở trạm giao dịch - và đã cướp khoảng một tá tàu Ấn Độ, sát hại thủy thủ, tàn phá thành phố bằng súng thần công suốt một ngày. Sau đó đoàn người Bồ Đào Nha lên đường đi Cochim, đối thủ phía nam của Calicut. Ở Cochim và ở Cannanore cách Calicut 60 km về phía bắc, họ chất thêm gia vị nhiều hơn lên những con tàu bé nhỏ hơn. Lo sợ bị *zamorin* phản công và lãnh đạo của Cochim bội phản, họ vội vã lên đường tới mức bỏ cả các nhà buôn của mình nơi bờ biển, nhưng lại dành chỗ khá rộng để cất giữ bạc và hàng hóa. Trên đường trở về Lisbon, Cabral mất thêm một con tàu nữa.⁴⁶

Nhà vua không mấy hài lòng với vị chỉ huy đã mất hai phần ba số tàu và ngớ ngẩn mắc vào xung đột với vị tân *zamorin*. Nhưng những tội này nhà vua có thể tha thứ, còn số lượng lớn quế kém chất lượng mà vị chỉ huy này đã mua về mới là tội nghiêm trọng hơn. Tốt hơn là giao hạm đội lớn tiếp theo tới Ấn Độ cho da Gama, và năm 1502 ông đã lên đường với 25 con tàu.

Ba năm kể từ chuyến đi đầu tiên tới chuyến đi thứ hai này không làm cho da Gama trở thành vị tổng chỉ huy tử tế, lịch thiệp hơn. Chương trình của ông giờ đây dường như vượt xa mục đích thương mại đơn thuần: để trả đũa cho cuộc tàn sát tại trạm thương mại ở Calicut hai năm trước, ông dự định đóng cửa mọi con đường Hồi giáo từ bờ biển Malabar tới Biển Đỏ. Đầu tháng Chín năm 1502, bảy tháng sau khi rời Lisbon, hạm đội của ông chiếm giữ trạm bên ngoài Cannanore và chờ đợi.

Khoảng ba tuần sau, ngày 29 tháng Chín, hạm đội chặn đứng con tàu hành hương *Miri* chở vài trăm đàn ông, đàn bà, và trẻ em trở về từ Mecca. Qua năm ngày tiếp theo, thủy thủ đoàn của da Gama chậm rãi và cố ý tước đoạt hàng hóa trên tàu cùng đồ đạc của hành khách, giả điếc trước việc những người hành hương thương lượng đổi khá nhiều của cải có trên bờ để giữ được mạng sống của mình.

Một thành viên trong đoàn và là người chép sử ký của chuyến đi đó, Tomé Lopes, viết ngày 3 tháng Mười năm 1502, sau khi kết thúc cuộc cướp bóc, rằng những sự việc xảy ra khiến “tôi sẽ nhớ suốt đời mình.”⁴⁷ Da Gama ra lệnh vùi con tàu trong biển lửa. Các hành khách, từ đàn ông đến đàn bà, chẳng còn gì để mất, đã đáp trả bằng cách tấn công lính của da Gama với đá và tay không. Tiếp đó, những người Hồi giáo tuyệt vọng lao vào một trong những con tàu Bồ Đào Nha, ngăn quân da Gama tàn phá tàu *Miri* vì sợ sẽ đụng với chính tàu của mình, và một trận chiến giáp lá cà khốc liệt đã xảy ra. Trong lúc đó, những phụ nữ Hồi giáo vung vẩy nữ trang và treo đám con thơ của mình lên cột buồm, hy vọng da Gama đang quan sát từ cửa sổ tàu sẽ rủ lòng thương xót. Ông ta kệ. Chỉ các hành khách là trẻ em được tha mạng, chúng được mang đi rửa tội, và dĩ nhiên hoa tiêu cũng thoát chết.

Vị *zamorin* trẻ kêu gọi hòa bình, đề nghị theo lối ngoại giao rằng cuộc tàn sát và cướp bóc trên *Miri* đã vượt quá cả vụ tấn công ở trạm thương mại Bồ Đào Nha; cái gì đã qua hãy để nó qua. Điều này chỉ càng khiến da Gama phẫn nộ, ông tuôn ra những lời giận dữ, “Từ thuở bắt đầu thế giới, người Moor đã là kẻ thù của người Kitô giáo, và người Kitô giáo là kẻ thù của người Moor, họ luôn có chiến tranh với nhau.”⁴⁸

Da Gama đến Calicut trong tâm trạng tồi tệ nhất, và tàn phá cảng còn tàn bạo hơn ở Cabral. Ngày 1 tháng Mười một, ông treo hàng tá con tin Hồi giáo lên cột buồm rồi giết chết, và lấy đầu, tay, và chân của những người chết, đặt lên thuyền cùng với một lá thư, trong đó ông ta nói rằng nếu như những người này... đã nhận sự trừng phạt

như vậy... dù họ không gây ra cái chết của những người Bồ Đào Nha [tại trạm thương mại hai năm trước]... thì tác giả của hành động phản bội đó sẽ phải chờ đợi một cái chết thậm chí còn tàn khốc hơn.⁴⁹

Đây không phải việc tình cờ hi hữu. Người Bồ Đào Nha thường khoe khoang về chuyện treo người của các thuyền buồm Ả-rập bị cướp lên để làm bia tập luyện, sau đó gửi các mẫu thi thể tới người cai trị địa phương và gợi ý rằng ông ta có thể dùng chúng trong món ca-ri.⁵⁰ Kể cả ở thời kỳ này thì sự tàn bạo của họ vẫn là dị thường, được tính khí của người Thiên Chúa giáo chính thống thời đó làm cho ghê gớm hơn. Người Kitô giáo trung cổ coi việc chỉ trích những kẻ vô thần là một chân lý của đức tin; nếu người Do Thái, Hồi giáo, và Hindu bị kết tội chịu tra tấn trong lửa vĩnh viễn ở kiếp sau, thì họ chẳng thể trông mong sự cảm thông ngay kiếp này và tại đây.

Các hành động tàn bạo nghiêm trọng của Bồ Đào Nha đối với một bên không làm gì sai, đã dẫn tới kết quả là cuộc chiến tổng lực giữa da Gama và *zamorin*. Tháng Một năm 1503, nhà cai trị Hindu nhừ vị tổng chỉ huy từ điểm an toàn ở Cochin lọt vào điểm phục kích tại Calicut. Theo sau đó là vài cuộc tấn công trực tiếp từ những con tàu Ấn Độ mau lẹ; tất cả đều bị đẩy lùi.

Khi mùa đông đến và chiếc đồng hồ báo giờ mùa kêu tích tắc ngày càng rõ, người Bồ Đào Nha cuối cùng cũng rời đi. Lần này họ để lại các trạm cố định ở Cannanore và Cochin, cùng vài con tàu đóng vai trò như hạm đội thường trực Ấn Độ Dương. Những con tàu kia thì lẻ tẻ trở về quê nhà với lượng lớn gia vị, ước khoảng 1.700 tấn hồ tiêu, thêm 400 tấn quế, đinh hương, mace, và nhục đậu khấu lấy ở Cochin sau trận thăm sát *Miri*. Riêng vị tổng chỉ huy nghe nói đã mang lượng chất thơm trị giá khoảng 40.000 ducat trở về thượng nguồn sông Tagus.⁵¹

Năm năm sau khi da Gama xuất hiện ở Đông Phi và Ấn Độ vào năm 1498, người Bồ Đào Nha không chỉ thiết lập được hoạt động thương mại sinh lời tới không tưởng, mà còn tạo ra kẻ thù gần như ở

mỗi cảng trên đường. Kể cả có dùng cách tiếp xúc nhẹ nhàng hơn, họ vẫn vấp phải sự thù địch của những nhà buôn Hồi giáo bị thế chỗ. Con đường gia vị mới, rất dài, nguy hiểm, và dễ bị tấn công, phải cần tới một chuỗi các tiền đồn được gia cố của Bồ Đào Nha bảo vệ và hỗ trợ, cho tới ngày nay bóng dáng văn hóa và kiến trúc của chúng vẫn còn hiện diện trên khắp con đường từ Azores tới Ma Cao.

Công cuộc xây dựng của đế chế này đã bắt đầu nhanh chóng. Năm 1505, Francisco de Almeida gánh trách nhiệm là tổng trấn đầu tiên của Ấn Độ. Điểm dừng chân đầu tiên của ông là Kilwa (bờ biển Tanzania ngày nay), ông đã đột kích và khống chế nơi này, để lại đằng sau một sultan Ả-rập bù nhìn và một đơn vị đồn trú lớn. Tiếp theo là cướp phá Mombasa, và trong khi ông ra khơi tới Ấn Độ thì đội quân đồn trú đã chiếm đảo Mozambique. Trong vòng một vài tháng, Bồ Đào Nha đã nắm trong tay các cảng quan trọng nhất của Đông Phi. Các căn cứ và trạm thương mại này cũng đóng vai trò là nguồn cung vàng châu Phi để đổi lấy gia vị Ấn Độ. Ngược lại, vàng được mua bằng vải Gujarati. Tam giác thương mại gồm vải, vàng, và gia vị không phải thứ gì mới mẻ; các nhà buôn Ả-rập và châu Á đã khai thác mô hình này trong nhiều thế kỷ. Nhưng đối với người châu Âu thì lại có lợi thế là thêm vào chuyến đi của mình một số tuyến đường có lời qua Ấn Độ Dương, và tránh hành trình nguy hiểm qua Mũi Hảo Vọng.

Khi ở Ấn Độ, Almeida tiến hành khống chế một cách có hệ thống các cảng của Malabar. Đầu tiên, hai thế lực Hồi giáo hùng mạnh - Mamluk Ai Cập và những người lãnh đạo Hồi giáo của Gujarat - kháng cự. Năm 1508, họ triển khai đội quân liên minh tác chiến ở cảng Chaul, phía nam Bombay ngày nay, và tiến hành cuộc phục kích tàn phá nặng nề với các tàu Bồ Đào Nha, trong trận này con trai của Almeida bị giết. Một năm sau, vị tổng trấn trả thù cho cái chết của con mình bằng cách tiêu diệt hạm đội liên minh của Hồi giáo ở Diu (phía bắc Bombay ngày nay), loại trừ mối đe dọa duy nhất tới ưu thế hải quân của châu Âu ở Ấn Độ Dương, Venice một lần nữa

chứng minh rằng tiền bạc còn cao hơn cả lòng trung thành, ủng hộ đội quân Hồi giáo chống lại những người anh em theo Chúa Kitô bằng cách cung cấp các cố vấn quân sự cho hải quân Gujarati-Mamluk.

Cùng với các chiến dịch Đông Phi và Ấn Độ, cuộc tấn công thứ ba của Bồ Đào Nha do một sĩ quan hải quân chỉ huy mà hơn ai khác, tên ông là biểu tượng cho cuộc chinh phục Ấn Độ Dương của châu Âu: Afonso de Albuquerque. Vị chỉ huy huyền thoại này liên tục và nhanh chóng giành quyền điều khiển một số cảng Somali và hai đảo then chốt cho thương mại - Socotra, cánh cổng đa văn hóa thông ra Biển Đỏ, và Hormuz, đứng gác vịnh Ba Tư. Đó không phải lần cuối cùng mảnh đất Hormuz đầu thừa đuôi thẹo khô cằn nổi tiếng vì cát, đá, muối, và lưu huỳnh khiến một cường quốc phương Tây nổi sóng. Khi Albuquerque tài ba được triệu tới Ấn Độ làm tổng trấn, cư dân Hormuz đã hất cẳng người Bồ Đào Nha và buộc ông phải tái chiếm nó vài năm sau đó.

Việc kinh doanh của Bồ Đào Nha ở Ấn Độ Dương diễn ra không suôn sẻ. Khi Albuquerque tới Ấn Độ năm 1508, Almeida không thừa nhận nhiệm vụ của ông và giam ông trong xiềng xích vài tháng, cho tới khi một hạm đội khác đến từ Bồ Đào Nha mang theo giấy tờ khẳng định việc bổ nhiệm. Calicut giàu có, hùng mạnh, và thù địch đã chống lại cuộc xâm lược, còn Cochin đã nằm trong tay Bồ Đào Nha thì cho thấy nơi đây không phù hợp làm bến tàu. Tầm mắt Albuquerque cuối cùng dừng lại ở đảo Goa mà ông đã khống chế năm 1510; ở đó, ông thiết lập trụ sở của *Estado da Índia*, tên gọi toàn bộ đế chế thực dân của Bồ Đào Nha ở châu Á và châu Phi.

Tiếp theo, phải giành được Aden. Nơi đây giống như cái gai đối với Albuquerque và thật sự là chiếc cọc nhọn xuyên qua trái tim *Estado*. Được xây dựng trên ngọn núi lửa đã tắt nằm trong dãy núi ven biển, thành phố có tường bao quanh này làm chủ “Cổng u sầu”, Bab el Mandeb, phần lớn hàng hóa châu Á đi qua đây để tới châu Âu. Từ Abyssinia, nô lệ, ngà, cà phê, và thực phẩm cho thành phố

băng qua eo biển này; còn hương liệu và ngựa giống Ả-rập tốt nhất đi qua một khe núi phía đông. Hàng hóa đi về phương bắc được vận chuyển trên những con tàu lớn có mớn nước sâu, dừng ở Jeddah, điểm giữa hành trình tới Biển Đỏ. Ở đó, lượng lớn hàng hóa gồm hồ tiêu, đinh hương, nhục đậu khấu, vải bông Gujarati loại tốt, tơ lụa và đồ sứ Trung Hoa, cùng các hàng hóa ngoại lai khác được chuyển sang tàu nhỏ hơn, phù hợp vùng nước nông và nhiều đá ngầm ở nửa bắc của Biển Đỏ và vịnh Suez.⁵²

Thậm chí dù người Bồ Đào Nha đã kiểm soát nhiều trung tâm gia vị Ấn Độ và cả Hormuz, nhưng họ vẫn chưa nắm được Aden. Vì thế, các thủy thủ Hồi giáo và Hindu dẻo dai có thể dễ dàng vòng qua thành trì của người Iberia và đi qua vùng Biển Đỏ không có canh gác để tới Ai Cập: không có Aden, Bồ Đào Nha không có được độc quyền gia vị.

Albuquerque chưa bao giờ chiếm được Aden. Ban đầu, ông tính toán rằng việc có được đảo Socotra là tương đương với chuyện phong tỏa Bab el Mandeb, nhưng đảo này nằm quá xa để đạt mục đích đó. Ông từ bỏ Socotra chỉ vài năm sau khi chiếm được, và tới năm 1513, cuối cùng cũng mở trận đột kích trực tiếp vào chính Aden. Cuộc tấn công thất bại thảm hại. Sau đó ông lên đường đi Biển Đỏ, rồi gặp gió ngược nên buộc phải quay lại với nhiệm vụ tổng trấn ở Ấn Độ. Cuộc tấn công bất thành vào Biển Đỏ đã đánh dấu sự hiện diện quân sự hoành tráng đầu tiên của phương Tây ở vùng đường thủy trọng yếu đó, kể từ ba thế kỷ sau chuyến đi ngăn ngui của quân thập tự chinh phương bắc do Reginald vùng Châtillon chỉ huy vào năm 1183. Đó cũng là lần hiện diện cuối cùng trong hơn ba thế kỷ tiếp theo.

Vị tổng trấn vẫn mơ mộng khổng chế Bab el Mandeb, nếu không phải ở Aden thì sẽ là từ đảo Massawa trên eo biển về phía Abyssinia. Giống Aden, và bất kể cảng chiến lược nào khác ở khu vực này của thế giới, Massawa từ lâu đã nằm trong tay người Hồi giáo, từng bị giành khỏi tay người Abyssinia Kitô giáo vào thế kỷ 8. Albuquerque

đã viết thư cho Vua Bồ Đào Nha vào năm 1515, rằng nếu như ông giành được Massawa, đảo này đã có thể được tiếp tế, được vũ trang, và thoát khỏi tay người Hồi giáo nhờ trợ giúp từ Prester John, người trị vì gần đó:

“Giờ đây chúng ta không còn vấn đề nào chưa được giải quyết ở Ấn Độ ngoại trừ Aden và Biển Đỏ. Có lẽ Chúa sẽ hài lòng khi chúng ta có thể tự sắp xếp ở Massawa - cảng của Prester John.”⁵³

Albuquerque chết ba tháng sau khi ông viết lá thư này. Không chiếm được Aden, người Bồ Đào Nha bình định nơi có giá trị thứ hai. Từ Ấn Độ, họ dần trận phong tỏa hàng hải Bab el Mandeb vào mỗi đợt gió mùa đông, thời gian có các chuyến thương mại và hành hương đi qua. Nhưng bởi khoảng cách quá xa, lại chỉ có trong tay số tàu chiến hạn chế với chi phí khổng lồ khi phái đi, nên chiến dịch cấm vận đường biển này chưa bao giờ thành công.

Cánh cửa cơ hội cho phép người Bồ Đào Nha độc quyền gia vị cuối cùng cũng đóng lại vào năm 1538, khi người Ottoman thôn tính Aden. Các sử gia cho rằng chỉ huy và sĩ quan thực dân Bồ Đào Nha thu được lợi cao khi giả mù với các nhà buôn châu Á đi qua eo biển thay vì cố gắng giành quyền kiểm soát hoàn toàn. Ngược lại, chỉ huy của cứ điểm Bồ Đào Nha tại Aden có thể trong tình trạng đồn trú nóng nực, nguy hiểm, và chẳng béo bở gì.⁵⁴

Đô đốc vĩ đại Piri Reis người Ottoman là đối thủ Hồi giáo của Albuquerque. Không may cho người chỉ huy Bồ Đào Nha, sự nghiệp của vị đô đốc kéo dài hơn nhiều; suốt những năm phục vụ cho sultan, ông đi khắp Biển Đỏ, Ấn Độ Dương, vịnh Ba Tư, quấy rối, đánh lừa, và đánh vào sườn các đối thủ châu Âu. Ở tuổi 90, ông bị thống đốc người Ottoman ở Basra chặt đầu công khai vì từ chối ủng hộ chiến tranh chống người Bồ Đào Nha ở phía bắc vịnh Ba Tư.

Vị đô đốc Ottoman nối gót Reis tiếp tục theo cách hành động của ông, đột kích và thỉnh thoảng chiếm các căn cứ của người Bồ Đào

Nha từ Đông Phi tới Nam Ả-rập và Oman, thậm chí cả trên bờ biển Malabar. Có lần, chiếc tàu chiến đơn lẻ của người Turk gần như xua được tân binh Bồ Đào Nha ra khỏi căn cứ và trạm thương mại tại các cảng nói tiếng Swahili ở Đông Phi.⁵⁵ Cả người Iberia và thậm chí Ottoman hùng mạnh hơn nhiều đều không kiểm soát được giao thông hàng hải giữa châu Á và châu Âu. Chẳng bao lâu sau, người Bồ Đào Nha đã được thử sức với những đối thủ mới.

Năm 1505, hai anh em họ trẻ tuổi và là các quý tộc nhỏ người Bồ Đào Nha, Fernão de Magalhães và Francisco Serrão, quyết định tìm vận may ở Ấn Độ; họ khởi hành cùng hàng nghìn quân lính và thủy thủ trong hạm đội của Almeida. Các cuộc phiêu lưu sau này của họ đối với người hiện đại thì quả thật kỳ lạ, nhưng thời đó lại bình thường. Suốt cuộc đời mình, họ dựa vào tư tưởng và kinh nghiệm của nhau. Cuối cùng, họ có thể thay đổi tiến trình lịch sử.

Trong vài năm tiếp theo, Magalhães tham gia vô số trận đánh và bị thương vài lần, bao gồm trận thủy chiến ở Cannanore vào năm 1506, trong trận này Almeida đã đẩy lùi cuộc tấn công của liên minh giữa *zamorin* và sultan Mamluk. Vào dịp đó Magalhães đang ở nhà an dưỡng, nhưng vì đã từng nếm mùi phiêu lưu và cơ hội ở phương Đông, nên ông biết khí lực của Bồ Đào Nha đã kiệt quệ và bí bách. Cả ông và Serrão trở lại biển cùng hạm đội Ấn Độ tiếp theo.

Đoàn thám hiểm lần này của họ nhỏ hơn nhiều so với hạm đội năm 1505. Tuy nhiên, tầm quan trọng thì không hề suy giảm, bởi Vua Bồ Đào Nha đã giao nhiệm vụ cho vị chỉ huy Lopez de Sequeria phải thiết lập được thương mại với Malacca. Vai trò của Aden với cực tây Ấn Độ Dương là kiểm soát dòng hàng hóa tới châu Âu, Ai Cập, và Thổ Nhĩ Kỳ, tương tự vai trò của Malacca với cực đông vùng biển này - như chiếc phễu hẹp để các đặc sản của Quần đảo Gia vị và hàng hóa xa xỉ Trung Hoa, Nhật Bản chảy qua. Tháng Tư năm 1509, đội tàu đến Cochin, tiếp tế và sửa sang các tàu, rồi ngày 19 tháng Tám lại lên đường về phía đông theo gió mùa hè vào vùng biển mà

các thủy thủ châu Âu chưa từng biết tới. Họ đến Malacca chỉ 23 ngày sau đó, ngày 11 tháng Chín.

Vào ngày đó, cả người Bồ Đào Nha và người châu Á đều phải trải qua một cảm xúc hỗn độn không dễ chịu gì, đó là sự sợ hãi, dự cảm, hiếu kỳ, và kinh sợ. Kể cả những hiểu biết trước đó về một Ấn Độ kỳ diệu cũng không thể chuẩn bị được cho người châu Âu để đón nhận vẻ đẹp nhiệt đới lung linh, sự giàu có, những đội tàu buôn đồ sộ, hàng nghìn thương nhân và cửa hàng, cùng sự đa dạng văn hóa qua hàng tá giọng địa phương khác nhau ở một trung tâm xuất nhập khẩu lớn nhất thời đại. Chưa nói tới những kiến thức sẽ sớm trở thành của họ và cái giá khủng khiếp phải trả cho chúng. Tầng lớp quý tộc và cộng đồng nhà buôn Malacca cũng ở trong tình trạng như vậy, dù tới lúc đó họ mới chỉ gặp vài người châu Âu, nhưng cũng đủ để biết về sự tàn bạo của người Bồ Đào Nha.

Bề ngoài, tất cả đều êm ái và thân ái. Có thể hình dung được các thủy thủ Bồ Đào Nha đã thích thú đến thế nào, khi giờ đây ngập trong thức ăn dồi dào, đồ uống êm ái, và những phụ nữ kỳ lạ của thành phố cảng sôi động nhất thế giới, sau những tháng ngày vật lộn khổ sở trên tàu và ở các xưởng sửa chữa. Song Garcia de Sousa, người chỉ huy một trong năm con tàu Bồ Đào Nha đang nháp nhô uể oải ở bến cảng, thì thấy lo lắng khi có hàng trăm người Malacca vừa cười vừa trèo từ bè gỗ lên tàu chào bán hàng hóa địa phương mà họ mang theo. Người thấy mùi một cuộc đột kích, ông cử thủy thủ Magalhães dày dặn kinh nghiệm và đáng tin nhất, tới tàu chỉ huy để cảnh báo Sequeria. Khi tới tàu của Sequeria, anh ta bắt gặp vị chỉ huy đang chơi cờ và nhìn thấy đằng sau mỗi người chơi là một người bản địa mang theo dao Mã Lai cong - loại dao găm chết người. Anh ta thì thầm cảnh báo Sequeria, sau đó Sequeria đã cử một người quan sát trèo lên cột buồm.

Vào chính lúc đó, có dấu hiệu tấn công, một làn khói phụt ra từ cung điện hoàng gia. Hạm đội được cứu thoát nhưng chỉ vừa kịp; Sequeria, Magalhães, và một người Bồ Đào Nha đã hạ gục những

người Mã Lai trong cabin trước khi họ có thể ra đòn hiệu quả bằng dao găm, ném họ từ trên boong xuống biển, và xả súng xuống các bè gỗ đang áp sát.

Những thủy thủ còn trên bờ do bị niêm khoái lạc nhiệt đới của Malacca quấy rầy đã không gặp may mắn như vậy. Nhiều người bỏ chạy, nhưng vô ích, vì người Mã Lai đã đánh cắp tàu của họ. Chỉ một người Bồ Đào Nha trên bờ sống sót hôm đó: Frandsco Serrão. Bị người bản xứ vây quanh và quyết đưa anh ta tới chỗ chết, nhưng rồi anh ta được đưa xuống chiếc thuyền có mái chèo của người anh họ Magalhães tới giải cứu. Ngay sau đó, những người sống sót của đoàn viễn chinh vội vã ra khơi.

Trước đây, Magalhães đã chứng kiến nhiều sự việc và xử sự tốt, nhưng những chiến công của người lính nhỏ bé thuộc *Estado da Índia* này vẫn không được đánh giá là phi thường. Phải đến sự kiện lần này ở Malacca mới giúp ông được tiến cử và thăng chức. Năm 1510, đích thân Albuquerque phong Magalhães làm sĩ quan, và ông đi theo hạm đội của vị tổng trấn tới Malacca năm tiếp sau, do đó đã đoạt được phần thưởng cũng béo bở như Constantinople hay Venice. Với quan sát của phương Tây về các điểm chốt hàng hải thì người Bồ Đào Nha theo bản năng đã nắm lấy cổ họng nền thương mại giàu có của Trung Hoa, Nhật Bản, và đương nhiên là Quần đảo Gia vị, mở rộng qua kênh Moluccan đồ sộ hơn, cách Malacca 2.900 km về phía đông.

Vào thời điểm tột đỉnh vinh quang này, hai anh em đi theo con đường riêng. Magalhães đã có đủ: sự giàu có từ phần được chia gồm gia vị và các vật phẩm cướp được ở Malacca, danh tiếng được đảm bảo (hoặc là ông nghĩ thế), và còn sống, ông kết thúc cuộc chơi rồi trở về nhà cùng các nô lệ Mã Lai mua ở Malacca, sau này chúng ta sẽ còn nghe nhiều về họ. Về phần mình, Serrão quyết định quay bánh xe may mắn thêm một lần nữa, nhận chỉ huy một trong ba tàu tách từ hạm đội của Albuquerque do António de Abreu dẫn đầu, lên đường đi Quần đảo Gia vị.

Abreu, Serrão, và các thủy thủ không thể tin sẽ gặp được may mắn lớn nhường ấy. Ở Banda và Amboina, họ chất đầy khoang tàu những đinh hương, mace, và nhục đậu khấu, có được nhờ trao đổi vòng cổ, dây lưng, và nữ trang rẻ tiền, rồi nhanh chóng lên đường về nhà. Nhưng Abreu tỏ ra tham lam. Ông chất hàng hóa lên tàu quá tải, đến mức con tàu do Serrão chỉ huy đã bị vỡ và mắc kẹt vào đá ngầm.⁵⁶ Serrão đầy quả cảm chỉ huy những người sống sót ra khỏi tàu và quay lại Amboina. Theo quy tắc quân sự, ông trở lại Malacca với tốc độ cẩn trọng, và trình diện để nhà vua tùy nghi sử dụng. Nhưng ở thời điểm này, cũng giống người anh em của mình, ông đã chạm tới giới hạn của bản thân, ông đã hết lần này tới lần khác mạo hiểm mạng sống cho thanh danh của nhà vua thêm vĩ đại; sự tương phản giữa kỷ luật khi phục vụ nhà vua với phong cảnh nhiệt đới cùng người dân thân thiện ở Amboina khiến cơ thể mệt mỏi của ông khó mà chịu đựng. Không bao giờ trở lại Bồ Đào Nha, ông sống như người bản xứ, tìm được việc làm cố vấn quân sự cho vua của Ternate, sống hạnh phúc bên cô vợ trẻ và gia đình đầy con cái cùng nô lệ.

Serrão không cắt bỏ hoàn toàn gắn kết với quê nhà. Trước nhất, ông tiếp tục viết thư cho người anh họ mà ông đã nợ chính cuộc đời mình. Nhiều thế kỷ trước khi có Công ước Berne và Liên minh Bưu chính Quốc tế, bằng cách này hay cách khác những lá thư của Serrão đã tới được châu Âu từ vùng đất nằm dưới những cơn gió và vượt qua hiểu biết của phương Tây. Bên cạnh chuyện khẩn nài người anh họ yêu dấu trở lại phương Đông để sống nơi thiên đường hạ giới cùng mình, ông cũng cung cấp các dữ liệu hàng hải và thương mại chi tiết, chính xác. Magalhães nhanh chóng hiểu về Quần đảo Gia vị hơn khá nhiều người châu Âu khác, và ông lên kế hoạch sử dụng kiến thức của mình. Trong bức thư cuối gửi người em họ, ông hứa sẽ tới sống cùng Serrão, “nếu không qua Bồ Đào Nha thì sẽ bằng cách khác.”⁵⁷

Khi Magalhães trở lại Lisbon năm 1512, ông thấy mình lạc lõng ở chính quê nhà, một quân nhân không tên tuổi, không danh tiếng từ các cuộc chiến thuộc địa, giữa thành phố đang đầy tràn những thứ điểm trang cho sự giàu có không tưởng của thương mại gia vị. Chán ngán và bứt rứt vì phải làm kẻ theo đóm ăn tàn hạ cấp ở triều đình, ông lên tàu theo quân đội tới Morocco, ở đó ông trải qua vài trận đánh và bị thương nghiêm trọng hơn, lần này đầu gối bị xé toạc khiến ông không thể tham gia chiến đấu nữa và mang tật khập khiễng vĩnh viễn. Bị buộc tội ăn trộm khi làm sĩ quan hậu cần và đối mặt với phiên tòa, ông bí mật trở về Lisbon để trình bày lý lẽ trước Vua Dom Manuel, nhưng nhà vua đã từ chối cuộc diện kiến và yêu cầu ông trở lại Morocco để chịu xét xử. Ông tuân lệnh, tham dự phiên tòa và được tuyên bố vô tội.

Giống như bất cứ con người tự trọng nào từng đi xâm lược vào thời đó, ông chẳng sợ một ai, kể cả nhà vua. Thay vì giữ mồm giữ miệng và nhận lương hưu, nhân vật trung kiên từng nhiều lần đương đầu với những kẻ tàn bạo vì nhà vua và đất nước lại một lần nữa yêu cầu diện kiến Dom Manuel. Lần này ông được chấp thuận. Cuộc gặp có lẽ diễn ra trong cùng căn phòng nơi người họ hàng của Dom Manuel, João II, từng từ chối Christopher Columbus. Nó gây ra cùng hậu quả tai hại cho Bồ Đào Nha.

Khác với Columbus, Magalhães không mang theo kế hoạch thám hiểm hay xâm lược hoành tráng nào. Ông chỉ muốn tăng tiền trợ cấp ít ỏi và nâng vị thế ở triều đình lên cao hơn cánh trẻ non nớt giờ đang tỏ vẻ bề trên với ông. Magalhães cũng đề xuất một vị trí duy nhất xứng đáng với lòng can đảm, sự cống hiến của ông với nhà vua, năng lực và kinh nghiệm lâu năm của ông: chỉ huy một con tàu đi Ấn Độ.

Bị lạnh lùng từ chối cả ba yêu cầu, một Magalhães bị choáng váng hỏi Manuel: vì Bồ Đào Nha không còn cần tới ông nữa, ông có được tự do đi tìm việc ở nơi khác hay không? Manuel chỉ có mong ước duy nhất là thoát khỏi kẻ mới đến luôn tỏ ra quan trọng và nhiều

đòi hỏi này, nên đã thông báo với ông rằng việc ông dừng chân ở đâu không quan trọng với Bồ Đào Nha.

Magalhães nhấn nại ở lại triều đình thêm hơn một năm nữa, đợi chờ thời cơ và cần mẫn lục tìm thư viện hoàng gia để tìm kiếm các thông tin hữu ích từ biểu đồ và nhật ký về những chuyến đi gần nhất của Bồ Đào Nha tới châu Á và Brazil. Ông đặc biệt quan tâm tới bờ biển Nam Mỹ.

Ông cũng thiết lập quan hệ đối tác với một nhà thiên văn học, địa lý học kiệt xuất là Ruy Falerio, người đã lập tức nhận ra những kinh nghiệm khác thường của Magalhães và bổ sung thứ ông còn thiếu - chuyên môn hàng hải. Hai người đàn ông đã lên kế hoạch như thế nào cho chuyến đi đầu tiên vòng quanh thế giới bằng đường biển thành công vẫn còn là một bí ẩn, nhưng bằng cách nào đó họ đã suy luận về sự hiện diện của “eo phía nam” ở điểm mũi Nam Mỹ, vị trí 40° nam, giống như Mũi Hảo Vọng dẫn tới Đông Ấn nhưng ở phía đối diện.

Cũng giống như đánh giá thấp của Columbus về chu vi Trái đất, Magalhães đã lạc quan thái quá khi sắp xếp hành trình đi qua con đường này: các eo biển có lẽ sẽ được đặt theo tên ông và mũi đất phía dưới chúng nằm ở vị trí vượt quá vĩ tuyến 40 độ dài yên ả cả nghìn cây số khác nghiệt. Tương tự tính toán nhầm lẫn của Columbus, sai lệch này mang lại cho Magalhães lòng dũng cảm để thực hiện kế hoạch của mình.⁵⁸ Cuối cùng, giống như Columbus, Fernão Magalhães tìm kiếm sự trợ giúp và ủng hộ từ triều đình Tây Ban Nha, tại đó ông đã đổi tên theo cách đánh vần và phát âm kiểu Castile: Fernando de Magallanes, hay đối với người nói tiếng Anh là Ferdinand Magellan.

Vào thời gian này, không khó để thuyết phục nhà vua Tây Ban Nha. Hai thập niên trước, Hiệp ước Tordesillas đã dời giới tuyến 1.300 km về phía tây đường phân chia ban đầu của giáo hoàng, nhằm bảo vệ quyền lợi của Bồ Đào Nha ở châu Phi. Magellan nói với người Tây Ban Nha rằng Bồ Đào Nha giờ đây sẽ phải chịu mọi phí

tổn; do hiệp ước cắt đôi địa cầu, đường phân chia ở bán cầu đông cũng phải dời 1.300 km về phía tây, ngày nay là vị trí 135° kinh đông. Theo suy xét của Magellan, điều này đã dịch chuyển Quần đảo Gia vị về khu vực của Tây Ban Nha. Trong vòng vài tháng sau khi tới Tây Ban Nha vào mùa thu năm 1517, ông đã có được sự ủng hộ cho kế hoạch của mình, và hai năm sau, đoàn thủy thủ đa quốc gia của ông tiến vào Đại Tây Dương trong một hành trình lạ lùng nhất, và gần như hiểm nguy nhất trong tất cả các chuyến thám hiểm.

Chỉ 31 trong số 265 người đã hoàn thành chuyến đi vòng quanh thế giới bằng đường biển đó, họ là những người thoát chết khỏi người Philippine, Bồ Đào Nha, bệnh scurvy, hoặc không đào ngũ. Trong một sự kiện trùng hợp buồn bã nhất của lịch sử, hai anh em họ kể trên đã bị giết cách nhau vài tuần và vài trăm cây số: Magellan bị người Philippine đâm chết bằng giáo trên biển Mactan, và Serrão bị một sultan địa phương đầu độc sau khi can dự vào cuộc tranh đua lâu đời giữa hai đảo đình hương chủ chốt là Ternate và Tidore.

Câu chuyện đáng lưu ý nhất trong chuyến đi này liên quan tới một nô lệ, "Enrique của Malacca", được Magellan đưa về Lisbon năm 1512. Phục vụ ông chủ trong suốt hành trình trên Đại Tây Dương và Thái Bình Dương, anh được hứa hẹn tự do khi ông chủ chết. Tức giận vì không được giải phóng sau khi Magellan bị sát hại, anh đã bỏ trốn. Dù nơi sinh của anh và câu chuyện tiếp theo không được biết tới, thì có lẽ anh là người đầu tiên đi vòng quanh địa cầu.

Trong số năm con tàu lên đường, cuối cùng chỉ có hai đến được Tidore, đó là các tàu có trang bị nhân lực gần như theo đúng nghĩa đen, là các thủy thủ nòng cốt và do những hoa tiêu địa phương bị bắt về dẫn đường. Các thủy thủ chất đình hương lên khoang tàu, đầy đến mức sultan (là người đã đầu độc Serrão) nhìn thấy những con tàu ngập quá sâu trong nước nên đã đề nghị không bắn pháo từ biệt vì sợ chấn động sẽ làm vỡ thân tàu.

Chỉ một trong số hai con tàu này, tàu *Victoria*, hoàn thành hành trình. Nhưng 26 tấn đình hương mang lên từ Tidore đã đủ chi trả cho

toàn bộ chuyến đi.⁵⁹ Vua Tây Ban Nha thưởng cho vị chỉ huy Juan Sebastián de Elcano đã đưa được con tàu không lành lặn trở về Tây Ban Nha, khoản trợ cấp và tấm áo choàng với tay áo có hai thanh quế, ba hạt nhục đậu khấu, và một tá bông đinh hương.

Đầu thế kỷ 16, việc bên nào kiểm soát những mảnh đất đầu thừa đuôi theo bé tí có nguồn gốc từ núi lửa này là vấn đề mang tính sống còn đối với Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, nên khi Lisbon nhận được tin Magellan đã khởi hành, Dom Manuel sợ rằng nguồn lợi khổng lồ mà Bồ Đào Nha có được từ thương mại gia vị sẽ bị đe dọa. Ông hoảng loạn. Do hành trình của Magellan được bảo mật tốt, thậm chí còn không biết được các con tàu Tây Ban Nha đi về phía đông hay tây, nên Manuel không biết phái tàu của mình đi theo hướng nào. Bởi vậy ông rải các con tàu từ Argentina tới Mũi Hảo Vọng đến Malacca với hy vọng định vị hạm đội Tây Ban Nha. Cuối cùng người Bồ Đào Nha chỉ bắt gặp một trong các con tàu của Magellan, tàu *Trinidad*, vốn cần thêm nhiều sửa chữa tổng thể hơn chiếc *Victoria*, nên đã lỡ đợt gió mùa đông và vì thế buộc phải nỗ lực đi theo con đường chết về phía đông qua Thái Bình Dương. Khi tới vĩ tuyến bắc Nhật Bản, thủy thủ đoàn tuyệt vọng trở về quần đảo Molucca, tại đây họ bị người Bồ Đào Nha bắt giữ và tống giam, Bồ Đào Nha đã tới quá muộn để bắt kịp con tàu *Victoria*. Cuối cùng, chỉ bốn trong số các thủy thủ của *Trinidad* trở về được Tây Ban Nha.

Manuel chẳng cần phải lo lắng. Dù người Bồ Đào Nha đã để lại một trạm giao dịch nhỏ ở Tidore, nhưng khi đó các hoa tiêu của *Trinidad* và *Victoria* có lẽ đã nhận ra sai lầm trong tính toán ban đầu của Magellan và Falerio; đáng tiếc, Quần đảo Gia vị nằm ở khu vực của Bồ Đào Nha. (Philippine cũng là một phiên phức tương tự, nên Vua Philip II của Tây Ban Nha đã xâm lược các đảo này vào năm 1565 nhằm điều chỉnh điều đó.) Có lẽ phải thêm 250 năm nữa thì mới tính toán được chính xác vị trí để nắm được một cách chắc chắn, và lúc ấy nhục đậu khấu, mace, đinh hương đã quá phổ biến và rẻ mạt đến mức không thành vấn đề nữa.

Nhà vua Tây Ban Nha sau khi được tin về hành trình đau khổ đó, đã nhận ra rằng thậm chí con đường dài, nguy hiểm và đắt đỏ qua Mũi Hảo Vọng vẫn còn quá dễ dàng so với việc đi vòng bằng đường biển. Bồ Đào Nha vì có lợi thế vượt trội so với Tây Ban Nha, nên nắm được quyền kiểm soát hành trình qua Mũi đó. Cuối cùng, những yêu cầu về mặt ngoại giao và chi phí đắt đỏ để phái tàu đi tới Quần đảo Gia vị đã chấm dứt nỗ lực của Tây Ban Nha với thương mại gia vị. Vua Charles V của Tây Ban Nha cưới em gái của tân vương Bồ Đào Nha, João III, và rất cần duy trì quan hệ thân thiết với Bồ Đào Nha. Thêm nữa, các chuyến phiêu lưu quân sự của Tây Ban Nha đã khiến quốc gia ngập trong nợ nần. Cần cả tiền và hòa bình ở biên giới phía tây, nên năm 1529, Tây Ban Nha đã bán quyền lợi của mình tại Quần đảo Gia vị cho Bồ Đào Nha với giá 350.000 ducat.⁶⁰

Bồ Đào Nha dù không còn đối thủ Tây Ban Nha, nhưng vẫn phải đối mặt với các cường quốc thương mại châu Á. Có dân số ít ỏi và nguồn lực hạn chế, Bồ Đào Nha không thể đương đầu với nhiệm vụ lớn lao là kiểm soát toàn bộ Ấn Độ Dương. Thậm chí trong ranh giới khá nhỏ của Quần đảo Gia vị đã có quá nhiều cây gia vị, quá nhiều vùng biển, quá nhiều bè gỗ và quá nhiều những sĩ quan *Estado* thối nát sẵn lòng giả mù để có vài đồng vàng hoặc vài túi nhục đậu khấu. Kết quả là Bồ Đào Nha, bị hạn chế đến tuyệt vọng về nguồn lực con người, chỉ có thể kiểm soát một trạm giao dịch cũ nát ở quần đảo Molucca. Do đó, trong số đỉnh hưng tới châu Âu, chỉ một phần tám là được chuyên chở trên tàu của Bồ Đào Nha.⁶¹ Quê còn khó đọc quyền hơn, và hồ tiêu thì vô phương, bởi hồ tiêu không chỉ có dọc suốt chiều dài vùng núi Ghat Tây mà còn cả Sumatra.

Cơ hội khả dĩ duy nhất của Bồ Đào Nha để ngăn các tàu Hồi giáo chặt cứng gia vị tới Ai Cập và sau cùng là châu Âu, đó là phong tỏa Biển Đỏ. Điều này như chúng ta đã thấy là bất khả thi. Suốt những năm đầu tiên, sau khi Almeida và Albuquerque thiết lập căn cứ ở phía tây Ấn Độ Dương, người Bồ Đào Nha đã xuất hiện để cản trở con đường qua Bab el Mandeb. Thậm chí khi đó vẫn có thể dễ

dàng hỏi lộ các quan chức và sĩ quan hải quân *Estado*. Như quan sát của một nhà ngoại giao Venice, gia vị

“được lính Bồ Đào Nha cho qua, họ là những người kiểm soát... Biển Đỏ vì lợi ích của mình chống lại mệnh lệnh từ Nhà vua, vì cách duy nhất để [các binh lính Bồ Đào Nha] có thể kiếm sống ở nơi đó là bán quế, đinh hương, nhục đậu khấu, gừng, tiêu, và các loại dược liệu khác.”⁶²

Không ngạc nhiên nếu Venice giao nhiệm vụ cho các nhà ngoại giao của mình phải để mắt tới người Bồ Đào Nha, mà theo lời Tomé Pires thì đó là những người đang đặt đôi tay lạnh lẽo và tham lam của mình vào cổ họng dài mỏng manh của Venice ở Malacca và nơi nào đó. Các nhà buôn Venice tỏ ra khiếp sợ khi nghe tin da Gama trở lại Bồ Đào Nha, và ngay từ đầu đã thấy nỗi sợ hãi lớn nhất của mình thành hiện thực: vài thập niên sau năm 1498, thương mại gia vị của Venice sụt giảm, có lẽ tới ba phần tư. Tuy nhiên, suy giảm đó không phải do người Bồ Đào Nha phong tỏa, mà bởi phần lớn lượng gia vị giờ đây đi vòng qua Mũi Hảo Vọng tới Lisbon, sau đó tới Antwerp, trạm giao dịch chính ở Habsburg thuộc Bắc Âu đang ngày càng thịnh vượng. Khi da Gama rời Lisbon trong chuyến đi đầu tiên năm 1497, người châu Âu đã ước chừng con số này ít nhất là 900 tấn hồ tiêu mỗi năm. Tới năm 1560, nó đã lên tới khoảng 2.700-3.100 tấn.⁶³

Thậm chí mối quan hệ xấu đi giữa Venice với một Ottoman đang ngày càng bành trướng có lẽ còn gây tổn thất cho thương mại gia vị Venice nhiều hơn cả sự cạnh tranh trong hành trình qua Mũi Hảo Vọng. Suốt vài thập niên đầu tiên của thế kỷ 16, người Turk lái những con thuyền galley Venice mau lẹ mang theo hàng hóa xa xỉ đi qua phía tây Địa Trung Hải, tránh xa các vùng biển ngoài khơi.⁶⁴ Dẫu vậy, dòng chảy gia vị tới Ai Cập chỉ bị chặn khô hoàn toàn trong khoảng thời gian ngắn ngủi của cơn phản kích ban đầu, khi Bồ Đào Nha bành trướng ngay sau năm 1500.⁶⁵ Mặt khác, các nhà buôn Venice nhận thấy họ luôn có thể tìm thấy lượng lớn gia vị được bán với giá phải chăng ở Cairo và Alexandria - nếu họ có thể tới đó.

Những năm 1560, Venice tái lập thương mại với người Turk. Trong bối cảnh Bab el Mandeb, Biển Đỏ, Ai Cập nằm trong tay đế chế Ottoman, và nhu cầu hàng xa xỉ tăng nhanh ở châu Âu, lượng hồ tiêu đi qua Venice cao hơn thời kỳ trước khi da Gama mở ra hành trình qua Mũi Hảo Vọng. Không chỉ Venice gây dựng lại quan hệ ở Constantinople, mà các vương quốc Pháp và Đức cũng có thỏa thuận tốt đẹp với Ottoman, nên tàu của họ nhanh chóng gạt thuyền galley của Venice sang một bên.⁶⁶

Venice lo lắng về Bồ Đào Nha như thế nào, thì Bồ Đào Nha cũng thấy phiền hà như vậy về sức mạnh của mạng lưới thương mại Hồi giáo. Ngày nay, thật khó hình dung về thành phố tự trị Aceh phía tây Sumatra hồi thế kỷ 16 từng là đối thủ hùng mạnh nhất của Bồ Đào Nha ở Ấn Độ Dương, nhưng giờ đây chủ yếu được biết đến là một vùng xa xôi, kém phát triển, nạn nhân của sóng thần năm 2004. Tuy nhiên, giữa những năm 1500, đây là cường quốc thương mại hưởng lợi nhờ truyền thống đi biển, đã đưa những tổ tiên Austronesia của họ có mặt ở hầu hết các vùng thuộc Ấn Độ Dương và Thái Bình Dương. Aceh cũng có lợi thế khi chấp nhận Hồi giáo vào thế kỷ 13, điều đã hấp dẫn các nhà buôn châu Á vốn không muốn giao dịch với người Bồ Đào Nha ngoại đạo ở Malacca. Sự phát triển của Aceh đã giải thích phần lớn khó khăn của Bồ Đào Nha trong việc kiểm soát Ấn Độ Dương. Các con tàu châu Á tránh Malacca và Goa, cũng như có thể tránh bất cứ cảng nào do chế độ sultan tham lam và thối nát nắm giữ, thay vào đó là ưu tiên các trung tâm xuất nhập khẩu tạo cơ hội làm ăn trung thực cho thương gia. Giữa thế kỷ 16, Aceh đáp ứng điều kiện đó một cách hoàn hảo.⁶⁷

Aceh có tầm ảnh hưởng khắp Ấn Độ Dương và còn hơn thế. Ở cực đông lãnh thổ thương mại của mình, Aceh cạnh tranh thắng lợi với Bồ Đào Nha ở Quần đảo Gia vị và khủng bố Malacca bằng các cuộc đột kích nguy hiểm lặp đi lặp lại từ những con tàu có mái chèo lanh lẹ. Ở điểm cực tây, quan hệ thân thiết của Aceh với đế chế Ottoman khiến Bồ Đào Nha phải ớn lạnh.

Suốt thời kỳ trung cổ, gián điệp lớn vờn xung quanh các bến tàu và kho hàng, giống như đội ngũ điệp viên canh chừng các nhà máy tên lửa và hạt nhân thời kỳ Chiến tranh Lạnh. Năm 1546, hai gián điệp Bồ Đào Nha trú ở Venice đưa tin về 295 tấn gia vị - đủ để cung ứng cho châu Âu trong khoảng một tháng và dành riêng cho Venice - đã cập bến ở Cairo. Phần lớn số hàng này đến từ Aceh, nơi mỗi năm xuất khẩu sang phương Tây tới 3.200 tấn hồ tiêu - tương đương với lượng tiêu thụ của toàn châu Âu. Thậm chí nếu một phần trong số đó dành cho đế chế Ottoman, thì cũng có thể thấy Aceh, và do đó là Venice, đã kiểm soát thương mại gia vị Ấn Độ Dương nhiều hơn Bồ Đào Nha.⁶⁸

Gián điệp Bồ Đào Nha báo cáo rằng “Những người xuất hiện thường xuyên nhất trong hoạt động thương mại và hàng hải này chính là người Aceh”, và nhờ có họ mà thị trường gia vị khắp nơi đều tràn ngập hàng hóa và giá cả thì giảm xuống. Gián điệp Bồ Đào Nha cũng lưu ý là người Aceh đã cử đại sứ sang triều đình Ottoman ở Constantinople, và yêu cầu có được các chuyên gia làm súng để đổi lấy ngọc trai, kim cương, hồng ngọc. Theo một quan sát viên Bồ Đào Nha, Sultan Ri'ayat Shal al-Kahhar của Aceh “không bao giờ trở mình trên giường mà không nghĩ cách hoàn thành công cuộc tiêu diệt Malacca.”⁶⁹

Người Bồ Đào Nha biết rằng nếu không bẻ gãy được trục thương mại Aceh-Ottoman-Venice, đế chế gia vị của họ sẽ tiêu tan. Họ chuẩn bị những kế hoạch lớn để quét sạch Biển Đỏ và xâm chiếm Aceh; riêng với nhiệm vụ số hai, họ sẽ cần tới sự hợp tác từ hạm đội Manila của những người Tây Ban Nha đáng ghét. Tất cả đều vô ích; đơn giản là Bồ Đào Nha không có nguồn lực con người, tàu thuyền hay tiền để giữ quyền kiểm soát thương mại gia vị. Một quan sát viên Bồ Đào Nha ghi lại rằng các con tàu Java tự do chở đinh hương, nhục đậu khấu, và mace qua eo Malacca tới Aceh, “chúng ta không thể khiến họ dừng lại, bởi chúng ta không có hạm đội nào ở những nơi đó để mà ngăn cản.”⁷⁰ Tệ hơn, một hành trình khác từ Nam

Sumatra sau đó đi về phía bắc qua eo Sunda (ở giữa Sumatra và Java) hoàn toàn nằm ngoài tầm với của Bồ Đào Nha.

Khi địa vị thống trị của Bồ Đào Nha đối với thương mại gia vị dần suy giảm trong thế kỷ 16, thì xa hơn về phía đông, mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn, ít nhất là trong ngắn hạn. Thăng hoặc, con người xúi giục thương mại nhường chỗ cho chiến tranh và chủ nghĩa phân biệt chủng tộc. Trong nhiều thế kỷ, thương mại giữa Trung Hoa và Nhật Bản bị đình trệ vì cướp biển và các cuộc đột kích ven biển do Nhật Bản gây ra. Các hoàng đế nhà Minh cấm bất cứ quan hệ thương mại nào với “đế quốc lùn tịt” - Nhật Bản - khiến thị trường xuất khẩu cạn kiệt bạc được khai thác từ các mỏ của Nhật. Mất thị trường xuất khẩu, các nhà khai thác mỏ Nhật Bản bị giảm giá bán và thu nhập. Hơn nữa, dù Nhật có sản xuất tơ lụa nhưng họ lại chuộng hàng Trung Hoa hơn, và lại một lần nữa, do cấm vận nên giá bị đội lên cao ngất.⁷¹ Nhưng nếu Trung Hoa và Nhật Bản không thể giao dịch với nhau, thì chí ít họ cũng có thể làm ăn với người Bồ Đào Nha.

Và quả thật đã có quan hệ làm ăn giữa họ! Gần như ngay sau khi Albuquerque chiếm được Malacca vào năm 1511, người Bồ Đào Nha bắt đầu giao dịch mạnh mẽ với Trung Hoa. Chỉ sau một thập niên, họ đã nỗ lực chinh phục Quảng Châu, nhưng bị các tàu nhỏ ven biển của nhà Minh phản công. Năm 1557, họ có được vị trí nhỏ ở Ma Cao, và đã kiểm soát nó gần nửa thiên niên kỷ.

Cùng thời gian *Estado da Índia* thiết lập vị thế của mình ở Ma Cao, các nhà buôn Bồ Đào Nha cũng bắt đầu giao dịch ở đảo Kyushu phía nam Nhật Bản. Lượng bạc khổng lồ được mang từ Nhật Bản về cảng Ma Cao trên con tàu do Duarte con trai của Vasco da Gama chỉ huy đã khiến cộng đồng thương mại Bồ Đào Nha ở Trung Hoa phấn khích. Một người trong số đó nhớ lại:

“Cách đây 10 hay 12 ngày, một Tàu Lớn từ Nhật Bản đã đến đây, chất đầy hàng đến nỗi tất cả người và tàu Bồ Đào Nha ở Trung Hoa đều muốn lên đường đi Nhật Bản, và ước ao tránh

rét ở đây, trên bờ biển Trung Hoa, để có thể sang Nhật vào tháng Năm tới, khi có gió mùa để di chuyển theo hướng đó.”⁷²

Người Bồ Đào Nha đã vớ bở ngang với thương mại gia vị, và vào năm 1571, *Estado* thiết lập cảng thường trực tại Nagasaki - do các giáo sĩ Dòng Tên cai quản - nhằm mục đích khai thác nơi này. Lúc đầu, nhà vua ban thường cho các nhân viên và sĩ quan đã phục vụ tốt việc đi lại từ Ấn Độ tới cả Nhật Bản và Ma Cao. Bồ Đào Nha nhanh chóng đánh giá cao tiềm năng của thương mại bạc và tơ lụa giữa Nhật Bản-Trung Hoa, cố gắng khai thác tối đa lợi thế: cấp quyền cho một số lượng tàu hạn chế đi lại trên hành trình này (lúc đầu là một chiếc mỗi năm, tăng dần lên vài chiếc mỗi năm vào đầu thế kỷ 17). Người được cấp phép phải trả 10.000 cruzado (1 cruzado tương đương 1 ducat, khoảng 80 đô la Mỹ theo thời giá hiện nay) cho đặc quyền này, đổi lại được chất đầy lên tận mép tàu là tơ lụa nguyên liệu và thành phẩm ở Ma Cao, bạc ở Nagasaki. Các nhà buôn ở cả hai nơi ngóng chờ “con tàu lớn” này, và cả hai bến cảng trở nên thịnh vượng nhờ những chuyến đi đó. Một chuyến tàu cả đi cả về ước tính mang lại lợi nhuận là 200.000 ducat - tương đương hơn nửa số tiền Bồ Đào Nha đã trả cho Tây Ban Nha để quốc gia này từ bỏ vĩnh viễn mọi quyền lợi ở Quần đảo Gia vị.

Lúc đầu, các con tàu có kích thước bằng với tàu buôn đặc trưng của thời kỳ này, thường là tàu vuông có tải trọng 500 tấn. Tới thời kỳ cuối thế kỷ 16 đầu thế kỷ 17, chúng trở nên khổng lồ với tải trọng 2.000 tấn, là những con tàu đi xa khơi lớn nhất trong thời đại này. Có thể đoán được là các nhà buôn áp tải hàng và hoàn thành việc mua bán đã trả tiền để mua chuộc người tổng chỉ huy có quyền cấp phép. Một du khách Hà Lan mới đến Nhật Bản đã ghi lại những sự việc này sau khi một “con tàu lớn” đến Nagasaki:

“Con tàu đến từ Ma Cao thường có từ 200 nhà buôn trên tàu và cùng lên bờ một lúc, mỗi người trong họ mang theo một cái nhà để người hầu và nô lệ tạm trú. Họ không để tâm xem mình đã tiêu gì, và chẳng có gì là quá đắt với họ, đôi khi trong thời gian

7-8 tháng ở Nagasaki họ chi tới hơn 250.000 hay 300.000 [ounce bạc] vào những thứ mang lại lợi ích lớn cho dân chúng. Đó là một trong các lý do vì sao dân chúng vẫn rất thân thiện với họ.”⁷³

Như xảy ra tại bất cứ nơi nào khác ở châu Á, Bồ Đào Nha cuối cùng bị đánh bại do nhiệt tâm tôn giáo quá mức. Các shogun đầu tiên của nhà Tokugawa vừa nắm quyền lực ngay sau khi thiết lập thương mại “tàu lớn” không hài lòng với tình hình cải đạo ngày càng tăng, do các giáo sĩ Dòng Tên xâm nhập vào Kyushu từ Nagasaki. Sau cuộc nổi loạn Shimabara do người Kitô giáo cầm đầu vào năm 1637-1638, nhà Tokugawa liền tống khứ các nhà truyền giáo. Khi một phái đoàn Bồ Đào Nha đến từ Ma Cao để kêu gọi thay đổi, các thành viên trong đoàn đã bị chặt đầu.⁷⁴

Ngoài thương mại “tàu lớn”, Bồ Đào Nha không thể kiểm soát hiệu quả thương mại hàng hải ở Đông Ấn. Bởi vậy họ buộc phải tự vệ, thậm chí đôi khi tiến hành đột kích. Hệ thống bảo hộ phi luật pháp của họ được đặt tên theo *cartaz*, hay giấy thông hành, theo đó các con tàu châu Á bị ép phải mua giấy nếu không sẽ bị cướp và tệt hơn.

Người Bồ Đào Nha thậm chí không có đủ nguồn lực để triển khai hệ thống *cartaz*. Bản thân giấy thông hành được bán với giá không đáng kể, chỉ có vai trò là công cụ buộc tàu châu Á phải dừng ở các cảng do người Bồ Đào Nha kiểm soát và thu thuế. Ví dụ, năm 1540, một chiếc tàu Gujarati bị bắt, vì theo thông tin trên *cartaz* thì đích đến cuối cùng ở vịnh Ba Tư mâu thuẫn với vị trí xa xôi của nó trên Ấn Độ Dương. Thuế thấp - khoảng 6% giá trị hàng hóa - chính là bằng chứng cho thấy Bồ Đào Nha không có khả năng kiểm soát hoạt động hàng hải ở Ấn Độ Dương. Dù các nhà buôn châu Á miễn cưỡng mua *cartaz* dọc hành trình Hormuz-Gujarat-Malabar-Malacca, nhưng họ nhanh chóng nhận ra điều đó là không cần thiết, vì có thể đi thẳng từ Aden tới Aceh và ngược lại. Chỉ cần một cơn gió mùa cũng có thể di chuyển theo hành trình này, trong khi các đội tuần tra của Bồ Đào Nha không với tới được vì nó ở quá xa về phía nam.⁷⁶

Dù vua và giới nhà buôn ưu tú được hưởng ân huệ đã kiếm được rất nhiều lợi nhuận từ thương mại gia vị, tơ lụa, và bạc, nhưng Bồ Đào Nha vẫn bị suy kiệt bởi truyền thống huy hoàng của Iberia: triều đình chi tiêu phung phí và tổn thất liêng xiêng của chủ nghĩa phiêu lưu quân sự. Thậm chí ngày nay, việc một trong những kinh đô nhỏ bé nhất của châu Âu có thể triển khai hải quân nơi khơi xa, trên con đường từ Brazil về phía đông tới Ma Cao cũng là điều không tưởng; yêu sách của Bồ Đào Nha rằng các trung tâm thương mại ở Malabar như Calicut, vốn không chịu sự kiểm soát của Bồ Đào Nha, phải trục xuất tất cả các nhà buôn Hồi giáo là phi thực tế.

Có lẽ nếu Bồ Đào Nha đổ tất cả nguồn lực của mình vào thương mại thay vì hệ thống bảo trợ *cartaz* đắt đỏ, gia cố các hạm đội tàu chiến và bến cảng, thì nó có thể chuyên chở đủ lượng gia vị, tơ lụa, vải bông cao cấp, đồ sứ và ngọc trai quanh Mũi Hảo Vọng để trở thành quốc gia thịnh vượng nhất châu Âu. Hoàng gia cùng với các nhà buôn và thuyền trưởng được hưởng ân huệ đã có được sự giàu sang không tưởng từ thương mại gia vị, nhưng chính quốc gia lại bị phá sản do chi phí quân sự khổng lồ của một đế chế toàn cầu. Bồ Đào Nha đã trở thành “Đông Ấn của người Genoa”, chìm trong nợ nần và chịu ơn các chủ nợ chính của vương quốc như các nhà buôn Ý, các ngân hàng Đức do gia đình Fugger điều hành.⁷⁷

Thậm chí suốt thế kỷ 16, Bồ Đào Nha là một quốc gia kiệt quệ của những nông dân kiếm chỉ đủ sống và may ra dư thừa chút ít, của các thị trường tín dụng từ đó cung cấp tàu thuyền, thủy thủ, bạc, và hàng hóa thương mại cho các chuyến viễn chinh. Người Bồ Đào Nha thiếu hụt tiền mặt đến mức thường chỉ đủ khả năng thanh toán các chi phí không tránh được là người và tàu, không có đủ bạc và hàng hóa thương mại để mua gia vị khi các hạm đội tới điểm cuối ở Đông Ấn. Ví dụ, một lần vào năm 1523, vài thập niên trước khi những người châu Âu khác có khả năng thách thức Bồ Đào Nha ở châu Á, trạm giao dịch hoàng gia ở Ternate đơn giản là không đủ tiền để mua một chuyến hàng đinh hương lớn, kể cả ở mức giá thấp đang thịnh

hành ở quần đảo Molucca.⁷⁸ Thay vào đó, một nhà buôn tư nhân của Bồ Đào Nha đã mua chuyến hàng đó. 80 năm sau, khi người Hà Lan xuất hiện cùng những kiện vải Plemish cao cấp và những rương đựng các đồng xu bạc, thì các nhà buôn hồ tiêu và gia vị địa phương liền lũ lượt kéo đến. Không thể không nhận thấy đa số đồng bạc do người Hà Lan mang theo đến Amsterdam, Madrid, và Lisbon là do Tây Ban Nha đúc ở Mexico City và Lima.

Tình hình còn tệ hơn khi ngay cả một binh lính *Estado* cũng có thể leo lên những vị trí cao hơn để vươn tới giàu có và quyền lực, giống như Francisco Serrão đã làm, nhưng đó là một con đường dài và khó khăn với kết quả thất thường. Không chỉ mỗi *Estado* làm nản lòng những người có tài như Magellan, mà cả việc bổ nhiệm tới vị trí cao hơn cũng chỉ có hiệu lực trong ba năm. Người nào nhiều tham vọng, dũng cảm, và đủ may mắn để có được những vị trí như vậy (hoặc đủ giàu để mua chức ngay từ đầu) thì buộc phải khai thác tối đa nhiệm kỳ có thời hạn đó, vất kiệt thương lái địa phương, người dưới trướng, và cả chính nhà vua trong màn tự giao dịch điên cuồng kéo dài 36 tháng.

Lúc Serrão đến Ternate vào năm 1512 sau khi tàu của ông bị chìm, sultan đã đối đãi với ông như một vị thần, vì người này từng tiên tri rằng “người đàn ông sắt” sẽ đến từ một nơi xa xôi để giúp Ternate chiến đấu chống các chế độ sultan khác, đặc biệt là Tidore. Một thập niên sau, Tidore chào đón người của Magellan cũng vì lý do tương tự. Khi người Tây Ban Nha đó rời đi, Bồ Đào Nha đã phá hủy cung điện hoàng gia Tidore như một sự trừng phạt vì đã hợp tác với người anh em Iberia của họ.

Trong các thập niên tiếp theo, người Bồ Đào Nha nguyên rủa Bắc Molucca với một loạt các thống đốc ngày càng tàn bạo. Một trong số đó là Jorge de Menese đã cử quân tới cướp phá Ternate khi một chiếc thuyền tiếp tế không đến. Khi người Ternate tự vệ và giết chết vài lính của Menese, ông bắt giữ một viên chức địa phương làm con tin, lấy cớ là để đảm bảo không có thêm bạo lực. Không hề có

sự kích động nào, nhưng Menese vẫn chặt tay người này, buộc cánh tay anh ta ra sau lưng rồi cho chó cắn xé. Bằng cách nào đó nạn nhân đã xoay sở chạy được ra biển, anh ta dùng răng ngoạm từng con chó và dìm chúng chết đuối trước khi chính mình cũng chìm xuống.

Nhiệt tâm truyền giáo của người Bồ Đào Nha không dễ tồn tại với các sultan Hồi giáo trên quần đảo. Họ ngày càng lo lắng trước thành công cải đạo cho dân thường của các giáo sĩ Dòng Tên, đó là tầng lớp dễ bị ảnh hưởng của cả các nghi lễ nhà thờ và sự bảo hộ từ những nhân vật lãnh đạo người Ternate Hồi giáo tham lam.⁷⁹ Giữa thập niên 1530, người Bồ Đào Nha phải xoay sở trước một nhiệm vụ bất khả thi: Ternate và Tidore giờ đây là đồng minh, cùng với các vương quốc láng giềng nổi lên chống lại sự hiện diện của người Âu. Nhân vật trung tâm trong tấn kịch này là Sultan Hairun của Ternate. Được người Bồ Đào Nha đưa lên làm vua bù nhìn vào năm 1546, trong một phần tư thế kỷ tiếp sau, ông ở trong tình trạng quyền lực lúc có lúc không tùy theo hứng của họ, thậm chí ông còn ở vài năm tại Goa như khách mời bất đắc dĩ của *Estado*.⁸⁰ Dù lúc đầu Hairun có cân nhắc về Kitô giáo, nhưng dần dần ông hướng sang chống đối sự bạo ngược của người Bồ Đào Nha. Chuyển biến này càng củng cố con người Hồi giáo của ông, và mang lại cho ông sự ủng hộ từ những người Hồi giáo Molucca khác.

Mọi thứ lâm vào khủng hoảng khi người Bồ Đào Nha ám sát Hairun vào năm 1570. Con trai ông là Babullah kế vị và thề sẽ báo thù cho cha. Babullah nhanh chóng trở thành điểm tập trung cho các lãnh tụ Hồi giáo ở khắp nơi, kể cả bên ngoài Molucca. Cuộc nổi dậy ngày càng mang đặc trưng Hồi giáo. Các giáo sĩ Dòng Tên lo sợ báo cáo về việc các lãnh tụ Hồi giáo từ những nơi xa xôi như Aceh và Thổ Nhĩ Kỳ đang hô hào tín đồ tìm kiếm phần thưởng nơi thiên đường bằng cách tham gia chiến tranh Hồi giáo ở quần đảo. Người Molucca cho thấy họ cũng xấu xa không khác gì người Âu, họ rạch bụng phụ nữ Kitô giáo địa phương để lôi thai nhi ra, và băm nát cả

mẹ lẫn con. Cuộc nổi dậy đã quét sạch người Bồ Đào Nha ra khỏi phần lớn khu vực này. Lực lượng Babullah đánh bại pháo đài của *Estado* vào năm 1575 và biến nó thành cung điện hoàng gia. Trước khi qua đời vào năm 1583, Babullah nắm quyền kiểm soát phần lớn Quần đảo Gia vị, và trở nên rất giàu có.

Dễ dàng tạo ra sự kết nối hiện đại hiển nhiên - cuộc nổi dậy theo kiểu chiến tranh Hồi giáo liên kết các lực lượng vốn thù địch để cùng chống lại cường quốc Kitô giáo xa xôi đang cố gắng kiểm soát một mặt hàng chiến lược - nhưng câu chuyện ở Molucca giai đoạn cuối thế kỷ 16 phức tạp hơn. Đáng chú ý nhất là Molucca đã nồng nhiệt chào đón những người châu Âu khác làm đối tác tiềm năng trong liên minh chống Bồ Đào Nha. Đầu tiên là Francis Drake đang trên hành trình đi vòng quanh bằng đường biển và đàm đạo sâu rộng với Babullah vào năm 1579. Drake mô tả chi tiết về vương quốc đồ sộ của mình, chắc chắn vị sultan vốn là người yêu chuộng sự xa hoa, có hơn 100 người vợ và người hầu, không phải là người mộ đạo nhất của Hồi giáo. 20 năm sau, đoàn viễn chinh đầu tiên của Hà Lan cập bến, Babullah và những người kế vị cũng chào đón người mới đến như là đối trọng của người Bồ Đào Nha đáng ghét.⁸¹ Chao ôi, người Hà Lan nhanh chóng cho thấy mức độ tàn bạo còn khủng khiếp hơn.

Bồ Đào Nha không chỉ bóc lột người châu Á, mà cả công dân nước mình. Cuộc sống của những người lính thường cực khổ đến mức ngay sau khi đến Ấn Độ, hàng nghìn người đào ngũ trốn vào các tu viện. Tân binh Bồ Đào Nha thường đi mà không có nơi trú ẩn, và suốt thời kỳ gió mùa có thể bắt gặp họ trần truồng xin ăn ở lề đường.⁸² Có lẽ 10.000 người chết do các bệnh nhiệt đới và thiếu ăn ở bệnh viện Hoàng gia tại Goa là những kẻ may mắn.

Cuối cùng, những sự kiện tại Bắc Âu đã định đoạt số phận của đế chế gia vị Bồ Đào Nha. Đầu thế kỷ 17 xảy ra chiến tranh giành của cải và quyền lực giữa ba quốc gia - Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, và Hà Lan - họ mới nắm được kỹ năng sử dụng hệ thống gió mùa trên địa cầu để có thể cạnh tranh cả về thương mại và quân sự trên

một hành tinh được bao quanh hoàn toàn bằng các tuyến đường thương mại.

8.

MỘT THẾ GIỚI TRONG VÒNG VÂY

Tháng Sáu năm 1635, giới thợ cạo Tây Ban Nha ở Mexico City phản đối sự hiện diện của thợ cạo Trung Hoa tại đây lên tổng trấn. Tổng trấn đưa vấn đề ra hội đồng thành phố, được khuyến nghị hãy giới hạn số lượng cửa hàng cắt tóc của người châu Á còn 12, và hạn chế họ ở các vùng ngoại ô, đó là cách đối xử thường lệ với các nhà buôn nước ngoài tại Tây Ban Nha. Không biết tổng trấn cuối cùng đã quyết định ra sao.¹

Chưa đầy một thế hệ sau, năm 1654, 23 người Do Thái Hà Lan nói tiếng Tây Ban Nha tới New Amsterdam - có lẽ là những người Do Thái đầu tiên tới Bắc Mỹ. Thống đốc Hà Lan của thành phố là Peter Stuyveant cố gắng trục xuất họ, nhưng những chủ nhân của ông - Công ty Tây Ấn chứ không phải chính phủ Hà Lan - lại cho phép họ ở lại. Quyết định của Công ty đưa ra các giới hạn: người Do Thái không được tự mình tham gia kinh doanh, và “Những người nghèo khó trong số họ sẽ không trở thành gánh nặng của Công ty hay cộng đồng mà phải được quốc gia của họ hỗ trợ.”² Họ đến từ Brazil trên một con tàu Pháp nên không gây ra sự chú ý đặc biệt nào.

Gần ba thế kỷ sau, năm 1931, cậu bé 11 tuổi người Úc đi bộ một buổi chiều dọc các đụn cát gần bờ biển cách Perth gần 100 km. Cậu đi ngang qua 40 đồng bạc Tây Ban Nha có niên đại cùng thời với các thợ cạo Trung Hoa và những người nhập cư Do Thái Hà Lan-Bồ Đào Nha. Mãi tới năm 1963, những người săn cá cờ cách bờ biển vài cây số mới đi qua rãnh đại dương có chiến lợi phẩm này - xác tàu *Vergulde Draek* (“Rồng Vàng”), con tàu của Công ty Đông Ấn Hà Lan mang theo hàng ngàn đồng tiền, khởi hành từ Hà Lan năm 1655.

Làm cách nào các thợ cạo Trung Hoa đến được Mexico City vào giữa thế kỷ 17? Chưa đầy hai thập niên sau, con tàu chở đầy người

Do Thái nói tiếng Bồ Đào Nha từ Hà Lan đã làm gì ở Brazil? Tại sao Công ty Tây Ấn do tư nhân sở hữu lại đưa ra các quyết định liên quan đến chính sách quốc gia ở New Amsterdam? Và làm cách nào gần một thế kỷ trước khi Thuyền trưởng James Cook “khám phá ra” châu Úc, con tàu Hà Lan chở đầy đồng bạc Tây Ban Nha lại an nghỉ nơi đáy biển ở ngoài rìa phía tây xa xôi này?

Trả lời được bốn câu hỏi trên sẽ cho chúng ta những thông tin đáng giá về quá trình bành trướng phi thường trên phạm vi toàn thế giới của nền kinh tế toàn cầu, bắt đầu bằng việc theo chân những hành trình khám phá. Làm như vậy chúng ta sẽ bóc trần được gốc rễ của toàn cầu hóa ngày nay và những bất mãn với nó. Nhưng trước hết, chúng ta phải nắm được năm vấn đề.

Thứ nhất, trong vòng vài chục năm sau hành trình thứ hai của Columbus vào năm 1493, trao đổi hàng hóa theo mùa như ngô, lúa mì, cà phê, trà, và đường mía giữa các lục địa đã cách mạng hóa thị trường nông phẩm và thị trường lao động thế giới. Thay đổi không phải lúc nào cũng cải thiện tình trạng của con người.

Thứ hai, vào đầu thế kỷ 17, các thủy thủ Tây Ban Nha và Hà Lan đã giải mã được những bí mật vĩ đại cuối cùng của cỗ máy gió mùa trên hành tinh, giúp họ khá dễ dàng vượt qua những dải rộng bao la trên các đại dương của thế giới. Năm 1650, mọi loại hàng hóa và con người của tất cả các quốc gia xuất hiện gần như khắp địa cầu.

Thứ ba, việc khám phá ra lượng bạc khổng lồ bị vùi lấp ở Peru và Mexico đã tạo ra một hệ thống tiền tệ toàn cầu mới (cùng với tình trạng lạm phát đáng sợ do đúc quá nhiều tiền bằng bạc). Đồng tiền phổ biến nhất là đồng 8 real của Tây Ban Nha có mặt ở khắp nơi cũng tương tự tờ 100 đô la và thẻ Visa ngày nay.

Thứ tư, thế kỷ 17 chứng kiến một trật tự thương mại hoàn toàn mới lên ngôi - doanh nghiệp cổ phần sở hữu đại chúng. Mô hình này có lợi thế đáng kể so với những hình thức trước đây: những người bán rong cá thể, hộ gia đình, và độc quyền hoàng gia. Các tập đoàn

lớn nhanh chóng thống trị thương mại toàn cầu, một vị thế mà họ chưa từng từ bỏ.

Cuối cùng, thứ năm, thay đổi luôn khiến một số người không hài lòng. Trong nền kinh tế toàn cầu mới của thế kỷ 16 và 17, các nhà máy dệt, nông dân, và công nhân ngành dịch vụ đều chịu ảnh hưởng tiêu cực từ các sản phẩm rẻ hơn và tốt hơn của nước ngoài. Sau đó họ cũng la ó như nông dân Pháp và công nhân ngành xe hơi Mỹ ngày nay.

Để mở nút thắt bí ẩn về các thợ cạo Trung Hoa ở Mexico, chúng ta cần đào sâu thêm một chút vào lịch sử tơ lụa. Khoảng năm 3000 TCN, trong các dữ liệu khảo cổ học của Trung Hoa xuất hiện những mẫu vải dệt, các sợi dây, và chỉ nhuộm đỏ đầu tiên. Truyền thuyết Trung Hoa công nhận Hoàng hậu Luy Tổ (His-Ling), sống vào khoảng năm 2650 TCN và là vợ cả của hoàng đế, đã khám phá ra tơ lụa khi giải thoát một cái kén vô tình rơi từ cây dâu tằm xuống cốc trà nóng.

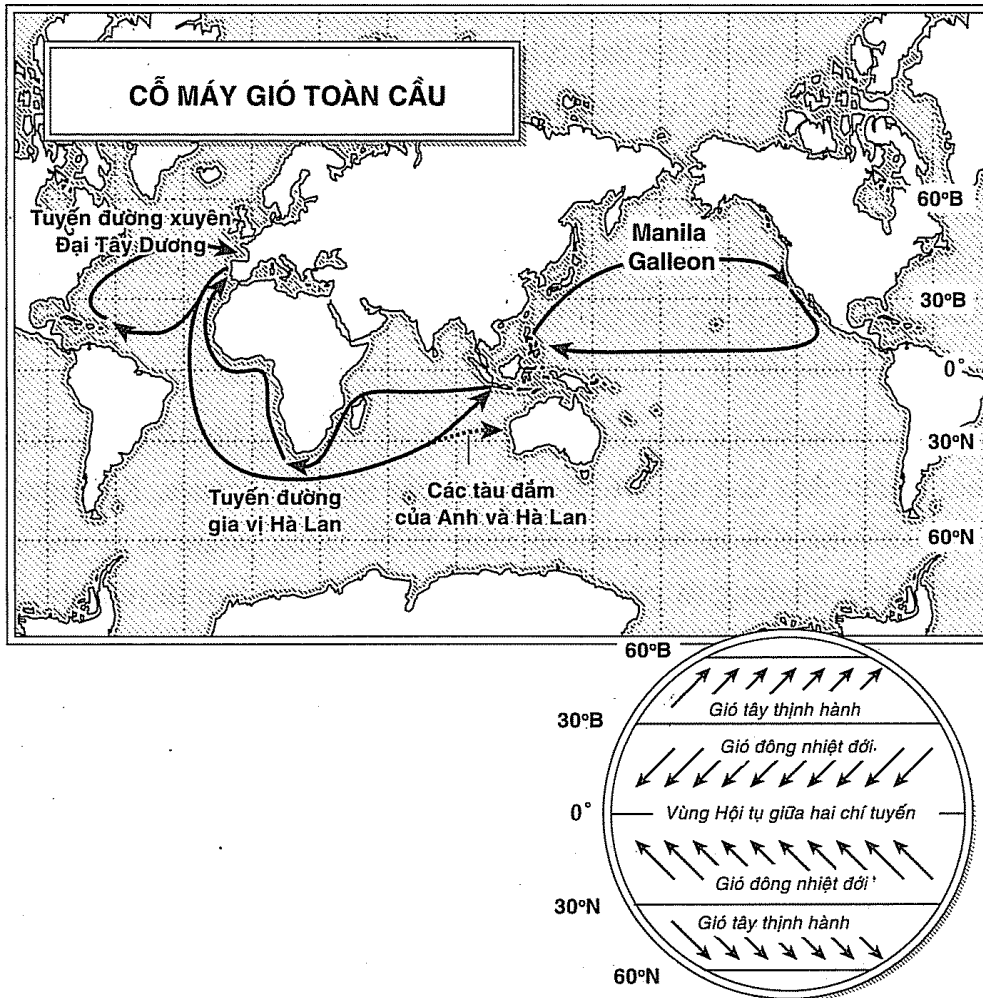
Không như nhục đậu khấu và đinh hương chỉ phát triển được trong một số môi trường sống và khí hậu, tằm và cây dâu tằm lại sống được ở nhiều nơi. Cùng thời gian này, người Trung Hoa sắp mất thế độc quyền trong sản xuất tơ lụa. Thật ngạc nhiên là điều đó lại không xảy ra cho tới khi thương mại Trung Hoa-La Mã bùng nổ vào giai đoạn năm 200 TCN tới năm 200, khi những con sâu mù và gàn như bất động này được đưa sang Hàn Quốc và Nhật Bản. Sau đó chúng đi về phía tây tới Trung Á, Trung Đông, và châu Âu thông qua cả hành trình trên bộ lẫn dưới biển.

Vào thế kỷ 6, Hoàng đế Justinian của Byzantine trao cho hai tu sĩ nhiệm vụ kiếm loài sâu quý giá này từ Trung Hoa. (Không cần lấy cắp cây dâu tằm, vì nhiều loài cây này đã mọc ở khắp Âu Á.) Trải qua hiểm nguy, cuối cùng họ cũng thành công, và chiến tích đó đã giúp ngành công nghiệp tơ lụa ở Tây Ban Nha và Ý phát triển rực rỡ.³ Không phải nỗ lực nào của châu Âu trong nghề nuôi tằm cũng có được thành quả như vậy; ngành công nghiệp tơ lụa của Anh mới

chào đời đã xì hơi do khí hậu lạnh ẩm. Tằm cũng không sống được trên các thuộc địa Anh ở châu Mỹ. Người Tây Ban Nha có được chút ít may mắn hơn ở Mexico, trong hầu hết thời kỳ của Cortés, các con tằm Âu Á cho ra loại tơ thô lậu, kém chất lượng.

Cuối thế kỷ 16, Tây Ban Nha từ bỏ nỗ lực tổng khứ Bồ Đào Nha khỏi Quần đảo Gia vị, rút lui về phía bắc tới Philippine. Khi người Tây Ban Nha tìm ra Manila vào năm 1579, trong phạm vi có thể đi thuyền khá dễ dàng từ phía nam Trung Hoa, họ đã làm lu mờ những nỗ lực còm cõi của người châu Âu và châu Mỹ trong lĩnh vực nuôi tằm. Gần như lập tức, thương mại lợi nhuận cao đối với mặt hàng bạc của Tân Thế giới và tơ lụa phương Đông đã bùng nổ tới mức không tưởng ở Thái Bình Dương. Con đường bán nguyệt được mô tả ở phần trên đã phá vỡ giới hạn công nghệ hàng hải thời kỳ này.

Để biết làm thế nào các con tàu Tây Ban Nha có thể thực hiện hành trình khứ hồi dài 32.000 km này, cần hiểu về hệ thống gió đang vận hành trên Trái đất. Các thủy thủ đã chế ngự gió mùa Ấn Độ Dương nhiều thế kỷ, nhưng khi ra khỏi châu Á thì các hiện tượng theo mùa này chỉ còn giữ vai trò bé nhỏ do bị hai hệ thống gió chính hoạt động quanh năm lấn át. Hệ thống thứ nhất từng được Columbus tận dụng, và tới Magellan thậm chí còn khai thác ngoạn mục hơn, nó thổi từ đông sang tây ở những vùng nhiệt đới (hay chính xác hơn là từ phía đông bắc bên trên xích đạo và từ phía đông nam bên dưới xích đạo). Hệ thống thứ hai thổi theo chiều ngược lại - từ tây sang đông - ở vùng ôn đới, mạnh nhất là tại vĩ tuyến 40 và 50 ở cả hai bán cầu nam bắc (lần lượt có vị trí gần tương đương với Venice và cực nam New Zealand).⁴



Chiếc *Trinidad* trong đoàn viễn chinh của Magellan là con tàu đầu tiên đi qua hệ thống gió vĩ độ cao này để vượt Thái Bình Dương, trong nỗ lực vô vọng nhằm chạy trốn vào năm 1522. Năm 1565, hai con tàu thuộc một đoàn viễn chinh khác của Tây Ban Nha - một chiếc do Alonso de Arellano chỉ huy, và chiếc còn lại khởi hành hai tháng sau, do Friar Andrés Urdaneta chỉ huy - đã trở thành những con tàu đầu tiên hoàn toàn nương theo hệ thống gió tây-sang-đông qua phía bắc Thái Bình Dương trong hành trình 19.000 km từ Manila tới Acapulco. Họ chỉ mất bốn tháng cho cung đường nói trên.⁵

Hai con tàu này đã mở đường cho hành trình hằng năm của những chiếc tàu “galleon Manila.” [Galleon: loại tàu buồm lớn và nhiều sà, được sử dụng chủ yếu ở các quốc gia châu Âu từ thế kỷ 16 tới thế kỷ 18.] Mỗi năm một lần, hạm đội tàu nhỏ cao quý từ Mexico, thường gồm hai tàu lớn, chở đầy bạc, và được một galleon

có vũ trang hạng nặng bảo vệ, đi theo phía tây dọc hành trình xích đạo do Magellan tiên phong, tới Manila. Bạc dùng để đổi lấy các hàng hóa xa xỉ của phương Đông, chủ yếu là tơ lụa cao cấp của Trung Hoa do thuyền mành của nhà Minh mang từ bờ biển phía nam tới Philippine, sau đó được galleon Manila chở về phía đông tới Acapulco.

Theo cách thức này, gia tài giàu có của người Tây Ban Nha được đổi lấy các mặt hàng cực độ xa xỉ của phương Đông. Năm 1677, một tu sĩ Ireland là Thomas Gage đã viết về Mexico City, “Cả đàn ông và đàn bà đều thừa mứa trang phục, sử dụng tơ lụa nhiều hơn vải và các chất liệu khác.” Ông đã kinh ngạc trước hàng nghìn chiếc xe lượn qua lượn lại trên Alameda, con đường chính vốn chỉ có trong truyền thuyết ở thành phố thuộc địa, trên xe “đầy những quý ông, quý bà, thường dân, để nhìn ngắm và được nhìn ngắm, để phán xét và bị phán xét.” Ở khu vực đồ kim hoàn, “Mắt của một người đàn ông có thể thấy lượng vàng, bạc, ngọc trai, và trang sức trị giá nhiều triệu trong chưa đầy một giờ.”⁶

Việc khám phá ra “núi bạc” ở Potosí trong khu kiêu dân Peru (thuộc Bolivia ngày nay) xảy ra gần như cùng lúc với việc phát hiện được các vỉa bạc dưới mặt đất Mexico tại Guanajuato (lần lượt vào năm 1547 và 1548). Sự thừa mứa ở Lima lặp lại tương tự Mexico City, ở Calle de Mercaderes (“Đường của các Thương gia”) thuộc Lima, có thể mua đồ xa xỉ ở hàng tá cửa hàng lớn, nơi mà người ta đồn rằng một số trong đó chứa lượng hàng hóa trị giá hơn 1 triệu peso bạc. Năm 1602, Tổng trấn Peru viết thư cho Philip III:

“Mọi người ở đây đều sống ở mức xa xỉ nhất. Tất cả đều mặc đồ tơ lụa cao cấp nhất và đắt tiền nhất. Váy dạ hội và quần áo của phụ nữ nhiều và thừa mứa đến mức không thể thấy cảnh tương tự ở bất cứ vương quốc nào trên thế giới.”⁷

Việc tái phân bổ sự giàu sang này đã bồi thêm một cú sốc cho nền kinh tế toàn cầu vốn đã hỗn loạn. Như thường lệ, có kẻ thắng người thua. Đối tượng bị tổn thương là ai? Các thợ cạo Tây Ban Nha

ở Mexico City thấy chính mình là nạn nhân trước phiên bản thế kỷ 17 của sự cạnh tranh không lành mạnh từ lao động nhập cư giá rẻ. Họ quả quyết với tổng trấn là mong muốn trục xuất những thợ cạo Trung Hoa hoàn toàn vì lợi ích quốc gia. Họ chỉ tìm cách bảo vệ sức khỏe người dân khỏi tài đức thấp kém của các đồng nghiệp Trung Hoa, họ lưu ý rằng trong khi người châu Âu dù “rất siêng năng... lo lắng cho những bệnh tật phổ biến” nhưng đã có nhiều người chết, và “cho rằng những người Trung Hoa này không mang lại lợi lộc gì.”⁸

Đương nhiên, bên có lợi ích nhiều hơn đã bị tổn thương hơn so với vài thợ cạo Tây Ban Nha. Đầu bảng trong số đó là ngành tơ lụa Tây Ban Nha và Mexico, không thể cạnh tranh cả về giá cả lẫn chất lượng với những kiện vải Trung Hoa do tàu galleon Manila chở tới Acapulco.

Năm 1581, bắt đầu có đường đi thẳng giữa Manila và Peru; ngay năm sau, theo yêu cầu của những người làm tơ lụa Tây Ban Nha, nhà vua đã cấm các chuyến hàng này. Nhưng cả giới thương gia cùng giới chức Lima và Mexico City vẫn thường xuyên bỏ qua lệnh vua, lần này cũng không ngoại lệ. Trong nỗ lực vô ích nhằm chấm dứt thương mại giữa Manila và Peru, sắc lệnh được tái ban hành vào các năm 1593, 1595, và 1604.

Năm 1611, dưới áp lực từ các nhà sản xuất tại và xung quanh Puebla ở phía đông nam thủ phủ, Tổng trấn Mexico City đưa ra lý lẽ rằng phải cấm hoàn toàn các giao dịch liên quan tới tàu galleon Manila, nhưng không thành công. Các nhà sản xuất tơ lụa Tây Ban Nha và Mexico thậm chí còn xem thương mại ven biển giữa Peru và Mexico là mối đe dọa, lo sợ tơ lụa Trung Hoa một khi đã từ phương Đông cập bến Mexico thì có thể chuyển tàu sang Peru, hoặc nếu không đưa vào được Peru từ Manila thì sẽ chở ngược lại Mexico. Theo yêu cầu của họ, thật ngạc nhiên là nhà vua đã cấm hoạt động thương mại giữa hai thuộc địa lớn nhất ở Tân Thế giới: “Vì thế, ta ra lệnh cho chỉ huy các tổng trấn Peru và Tân Tây Ban Nha (Mexico) phải cấm và ngăn chặn thành công hoạt động thương mại, mua bán

này giữa hai vương quốc.”⁹ Cùng với việc cấm đi lại giữa Manila và Peru, sắc lệnh bất khả thi như vậy lại được tái ban hành, không dưới năm lần sau lần đầu năm 1604.

Các cộng đồng thương mại nhanh chóng hình thành xung quanh giao dịch tơ lụa và bạc giữa Philippine và Mexico. Các nhà buôn tơ lụa từ cả Philippine và Mexico băng qua Thái Bình Dương để thiết lập các khu thương mại. Những người định cư ở Philippine, gọi là Manileño, đã nỗ lực phát súng đầu tiên: họ đi về phía đông tới Mexico và kiếm được lợi nhuận môi giới khổng lồ nhờ các kho hàng ở Acapulco và thủ phủ. Thương nhân Mexico sau đó thay đổi thế trận bằng cách cử đại diện của mình tới Manila.

Một lần nữa, nhóm lợi ích đã hình thành lại lên tiếng phản đối. Các Manileño luôn xem mình là người sáng lập và được hưởng lợi hợp pháp từ thương mại tơ lụa. Không hài lòng khi bị mất độc quyền do những người Mexico mới đến Manila, họ khiếu nại tới lãnh đạo Philippine. Cũng như giới thợ cạo Tây Ban Nha trước đây hay các thể hệ bảo vệ nền công nghiệp nội địa sau này, các Manileño cố gắng trình bày tình hình dưới góc độ lợi ích quốc gia: “Một trong những thứ phá hủy vùng đất này là các chuyến hàng lớn chở đầy tiền mà người giàu ở Mexico đã gửi sang đây.”¹⁰ Nhà vua hồi đáp bằng một sắc lệnh mà có thể dễ lẩn tránh, đó là cấm gửi tiền và đại diện đến từ Mexico; sự vô hiệu của nó được nhấn mạnh với những lần tái ban hành lặp đi lặp lại trong các thập niên sau.

Người Tây Ban Nha ở Philippine không chỉ kiếm được tơ lụa xuất khẩu từ Trung Hoa, mà còn cả lương thực thiết yếu và lao động, đều là những mặt hàng khan hiếm ở thuộc địa mới tại châu Á này. Giới cầm quyền thực dân thiết lập Parián ngay bên ngoài Manila làm nơi cư trú cho dân nhập cư Trung Hoa, trong vòng vài chục năm đã có hơn 20.000 người Trung Hoa sống ở đó. Năm 1628, Thống đốc Tây Ban Nha thừa nhận về người Trung Hoa, “Nếu không qua họ, thì không người Tây Ban Nha nào, dù là thế tục hay có đạo, có được thức ăn, quần áo, hay giày dép.”¹¹ Giới nhà buôn Manileño giàu có,

các đại diện của Mexico, và quan chức thực dân đều thu nhận những người hầu Trung Hoa, nhiều người trong số đó đi từ Parián tới Acapulco bằng tàu galleon Manila. Bởi vậy mới có phản ứng bảo hộ nhằm chống lại giới thợ cạo Trung Hoa ở Mexico City, bốn thế kỷ trước khi xuất hiện đồ điện tử rẽ mặt của châu Á và các cuộc náo loạn ở hội nghị của Tổ chức Thương mại Thế giới.

Những người Do Thái đầu tiên ở Bắc Mỹ còn tiến xa hơn. Câu chuyện của họ bắt đầu vào năm 1496, khi Vua Manuel I của Bồ Đào Nha ra tối hậu thư cho họ - cải đạo hoặc rời đi. Nhiều người lên đường đi Amsterdam. (Những người Do Thái ở lại và cải đạo được gọi là *critão novo* - con chiên Kitô giáo mới - và nhiều người trong đó phục vụ *Estado* ở phương Đông. Manuel mở rộng tới người Do Thái phiên bản trung cổ của “Không hỏi, Không nói”; theo đó những người ở lại và không cải đạo được bảo vệ khỏi các cuộc thẩm vấn cho tới năm 1534. Nhưng đề nghị của Manuel là một âm mưu; năm 1504 và 1505, nhiều người đã bị sát hại.) 100 năm sau, khi Bồ Đào Nha và Hà Lan đấu tranh giành quyền kiểm soát thương mại đường dài, người Do Thái Bồ Đào Nha ở Hà Lan đã trở thành trung tâm của xung đột. Ở châu Á, cuộc chiến này xoay quanh gia vị; ở Tân Thế giới, một mặt hàng khác đóng vai trò trung tâm: đường mía.

Ngày nay, đường mía là mặt hàng phổ biến với giá rẻ đến mức người ta cho nhau mà không cần nghĩ ngợi: người Mỹ tiêu thụ trung bình 82 kg mỗi năm; người châu Âu tiêu thụ trung bình 109 kg. Song ở thời trung cổ, nó được xem là loại gia vị “cao cấp”, hiếm có, và đắt đỏ như đinh hương, nhục đậu khấu, mace, và quế. Các sử gia kinh tế ước tính trong thế kỷ 15, mỗi người dân châu Âu chỉ dùng một thìa đường mía mỗi năm.¹²

Không quá khi gọi đường mía là một loại thực phẩm gây nghiện. Trẻ em sẽ chọn loại đồ uống có đường mía hơn là nước, không xã hội hay nền văn hóa nào của loài người không sử dụng đường hạt, dù có một bộ phận dân cư cơ thể không dung nạp đường mía như các bộ lạc Inuit.¹³ Đường mía là chất hóa học duy nhất con người có

thể vui vẻ sử dụng ở dạng nguyên chất. Hầu như ở bất cứ nơi nào trên thế giới, mức tiêu thụ đường mía trên đầu người tăng ổn định theo diễn trình lịch sử được ghi nhận.

Người Anh đặc biệt hảo ngọt kể từ nhiều thế kỷ trước. Hãy xem du khách người German Paul Hentzner mô tả về Nữ hoàng Elizabeth vào khoảng năm 1595:

“Khuôn mặt bà thon dài, cân đối nhưng nhăn nheo, đôi mắt nhỏ, nhưng đen và dễ chịu, mũi hơi khoằm, môi hẹp và răng đen, một khiếm khuyết người Anh thường bị do dùng quá nhiều đường mía.”¹⁵

Nếu đường mía dễ gây nghiện và dễ trồng, thì vì sao nó không lan ra nhanh chóng hơn từ vùng đất quê hương ở Đông Nam Á? Cây mía đường, *Saccharum officinarum*, đòi hỏi thời gian sinh trưởng khoảng 12 tới 18 tháng không bị lạnh, được tưới tắm hoặc có lượng mưa ổn định dồi dào và nhiệt độ quanh năm bình quân trên 21°C. Thu hoạch mía đường rồi chiết thành đường tinh khiết, đường hạt từ thân mía sau khi chặt là công việc nóng bức, cực nhọc, tiêu tốn rất nhiều nhiên liệu và nhân công.

Sản xuất đường mía cũng là một quá trình công nghiệp như hàng nông phẩm, và qua ba bước. Đầu tiên, ép thân cây để lấy nước mía chứa đường. Trong hàng nghìn năm, công đoạn này sử dụng các thiết bị kiểu cối-và-chày vừa thô sơ vừa kém hiệu quả, vì thế nước mía là sản phẩm xa xỉ, kể cả khi dồi dào lao động nô lệ. Bước tiếp theo, cô nước mía bằng cách đun thành dung dịch đường mía đặc, quá trình này tiêu tốn rất nhiều nhiên liệu. Cuối cùng, dung dịch lại được làm nóng và làm lạnh trong quá trình tinh chế để đưa đường thành dạng hạt nguyên chất, từ loại kết tinh trong suốt tới phần cặn màu nâu - mật đường hay rỉ đường - không thể kết tinh được nữa. Bước tinh chế đường mía cuối cùng này không chỉ cần nhiều nhiên liệu hơn nữa, mà còn đòi hỏi kỹ năng thành thạo, yêu cầu cao đến mức trong thời kỳ thuộc địa, công đoạn này chủ yếu được tiến hành tại những trung tâm công nghiệp tiên tiến ở châu Âu.¹⁶

Dân bản xứ New Guinea có lẽ là những người đầu tiên thuần dưỡng cây mía đường vào khoảng năm 8000 TCN. Nghề trồng mía đường lan rộng nhanh chóng tới phía nam Trung Hoa, Đông Dương, và Ấn Độ, là những nơi loại cây này có thể phát triển tốt trong khí hậu ấm nóng. Đường thể rắn không xuất hiện trong các dữ liệu lịch sử cho tới khi được đề cập ở tài liệu về tôn giáo Ấn Độ vào khoảng năm 500.¹⁷ Sau đó, những người đi chinh phục và thương gia Hồi giáo xuất khẩu cả cây mía cùng kỹ thuật tinh chế đường mía tới Trung Đông và châu Âu. Như một câu châm ngôn cổ: “Đường theo chân kinh Koran.”¹⁸

Nhưng chưa đủ. Người Hồi giáo cũng trồng *Saccharum officinarum* trên vài dải đất hẹp ở Trung Đông và Địa Trung Hải, tưới tắm bằng những cơn mưa hay nước: thung lũng sông Nile, bờ biển Palestine, Bắc Sicily, Tây Ban Nha, Crete, và một số thung lũng ven sông vùng núi ở Morocco. Xa hơn về phương bắc, khí hậu quá lạnh; xa hơn về phía nam, không có đủ nước tưới.

Khi người châu Âu giành quyền kiểm soát nhiều khu vực trong số đó sau năm 1000, họ thừa hưởng nghề trồng mía và khao khát đường. Người Bồ Đào Nha di dời khâu sản xuất sang các thuộc địa nhiệt đới mới khai phá ở Đại Tây Dương: đầu tiên là đảo Madeira ở Đại Tây Dương, sau đó là Azores, tiếp đến là São Tomé, một đảo nằm ngoài khơi bờ biển châu Phi gần xích đạo. Những hòn đảo màu mỡ này dễ dàng tiếp cận các lao động nô lệ và tạo điều kiện thuận lợi hơn nhiều cho các chủ đồn điền so với Trung Đông hay Địa Trung Hải. Những người trồng mía đường đặc biệt bị São Tomé hấp dẫn, nơi từng bị bỏ không khi người Bồ Đào Nha xuất hiện vào năm 1470, nhưng gần với trung tâm mua bán nô lệ Trung Phi.

Dù mía đường đã được trồng ở các đảo trên Đại Tây Dương, nhưng đường mía vẫn là mặt hàng xa xỉ do khâu sản xuất mở rộng chưa đủ để cung ứng số lượng lớn. Có hai vấn đề tiếp tục cản trở người trồng mía đường: thiếu các thiết bị ép mía hiệu quả, thiếu nhiên liệu. Vấn đề thứ nhất được giải quyết vào khoảng năm 1500

khi máy ép ba trục ra đời, có thể chạy bằng sức nước hoặc động vật. Máy gồm ba trục dọc liên tiếp và chỉ cần ba người điều khiển: một người điều hướng bánh xe nước hoặc động vật kéo để sinh lực, và hai người liên tục đưa mía chạy qua trục sang phía người kia. Vấn đề thứ hai, thiếu nhiên liệu, là kết quả của tình trạng phá rừng tại Trung Đông, châu Âu, và chẳng bao lâu sau là các đảo ở Đại Tây Dương. Khi phát hiện những cánh rừng bạt ngàn ở Tân Thế giới, rào cản cuối cùng này biến mất.

Thời kỳ diễn ra các hành trình vượt Đại Tây Dương của Columbus, cây mía được di chuyển tới quần đảo Canary của Tây Ban Nha, các chuyến đi của ông bắt đầu từ đây. Cây mía nhanh chóng lan rộng khắp các vùng nhiệt đới của Tân Thế giới, và khơi mào cho sự bùng nổ sản xuất đường mía giúp tăng trưởng kinh tế thế giới mạnh mẽ trong ba thế kỷ tiếp sau. “Vành đai mía đường” của Tân Thế giới từ phía bắc Brazil trải rộng tới Surinam, tạo thành chuỗi từ Caribe tới Cuba, thu hút số lượng lớn thực dân châu Âu bị quyến rũ với quãng đường vượt Đại Tây Dương ngắn ngủi, thiếu vắng phe đối lập bản địa hoạt động có tổ chức và lợi nhuận nông nghiệp không tưởng ở quê nhà.

Tây Ban Nha nhanh chóng để mất lợi thế của kẻ mới đến ở Caribe cho những người Bồ Đào Nha chăm chỉ hơn tại Brazil. Nơi đầu tiên cảm nhận cú sốc về sản xuất đường mía ở Tân Thế giới là đảo Madeira của Bồ Đào Nha. Đây không chỉ là nguồn mía đường hàng đầu của thế giới trước khi phát hiện ra Tân Thế giới, mà còn là điểm dừng chân chính trên hành trình Brazil-Lisbon. Số lượng lớn đường mía từ Brazil đổ vào thị trường nội địa gây tổn thất cho người trồng mía địa phương, nên họ đã đưa ra yêu cầu và được bảo hộ. Năm 1591, chính quyền ở Punchal, thủ phủ hòn đảo, đã cấm nhập khẩu đường mía từ Tân Thế giới, người nào vi phạm sẽ bị tống giam hoặc bị phạt tiền tương đương vài năm tiền lương.

Năm 1591, chế độ bảo hộ đã thành chuyện quá khứ. Một lý do khiến người Tây Ban Nha thụt lùi trong cuộc đua về đường mía là vì

những tác động tiêu cực trong ngành này ở Cuba, Jamaica, và Puerto Rico, do áp lực chính trị từ những người trồng mía đầu tiên của Tân Thế giới, những người ở Hispanola.¹⁹

Vào thế kỷ 16, sức mạnh kinh tế của Hà Lan và Anh ngày càng tăng khiến Bồ Đào Nha bị mất lợi thế hơn nữa. Cả hai cường quốc mới ở Bắc Âu này đều háo hức trước đế chế thương mại giàu có, bạt ngàn với khả năng phòng vệ kém mà Lisbon chỉ kiểm soát lỏng lẻo, và phần thưởng tuyệt vời của nó là gia vị châu Á và đường mía Brazil.

Người Hà Lan tấn công trước hết vào đế chế ở hải ngoại của Bồ Đào Nha. Kết quả lẫn lộn. Một trong số này là thất bại đáng chú ý hơn cả khi giành giật thương mại và lãnh địa từ Bồ Đào Nha, xảy ra ở Nam Mỹ. Năm 1630, Công ty Tây Ấn Hà Lan (WIC), ra đời từ bảy năm trước với mục tiêu thu vét đầu cơ đường mía, đã lựa chọn cơ sở chính ở Tân Thế giới tại một số đảo châu thổ trên bờ biển Brazil, những nơi có địa hình phẳng, gần biển, gọi nên nổi nhớ quê hương với các nhân viên. Nơi đây họ đã xây dựng thành phố Mauristaad (Recife ngày nay) tại điểm cực đông của Brazil. Lúc đầu, mọi chuyện đều thuận lợi; trong thập niên tiếp theo, họ chiếm lĩnh hầu hết vùng bờ biển phía bắc Brazil - từ Mauristaad tới cửa sông Amazon, cách nhau khoảng 1.600 km - và từ đó nắm được phần lớn nhất của ngành thương mại đường mía thế giới. Thế kỷ 17 và 18, đường mía và nô lệ có mối quan hệ không thể tách rời, vì thế WIC cũng nắm trong tay cả lĩnh vực mua bán nô lệ; từ năm 1636 đến 1645, WIC đã bán, tính riêng cho Brazil, ít nhất 23.000 nô lệ.

Để hiểu khi người Do Thái nói tiếng Bồ Đào Nha ở Amsterdam cầm đầu các cuộc chinh phục Brazil của WIC, họ không chỉ sở hữu kỹ năng ngôn ngữ cần thiết mà còn tham gia sâu vào lĩnh vực thương mại đường mía, hoạt động tinh chế và thị trường tài chính của thành phố. Thành công bước đầu của WIC giúp nâng cao vị thế của người Do Thái Hà Lan. Ví dụ, khác với Công ty Đông Ấn Hà Lan, WIC có nhiều cổ đông là người Do Thái. Khi hoạt động của WIC tại

Brazil phát triển vào giữa thập niên 1640, hơn một phần ba trong số 4.000 thành viên là người Do Thái.

Vào lúc này, lịch sử chống lại WIC, và cùng với nó là người Do Thái ở Brazil. 60 năm trước, vào năm 1580, Philip II của Tây Ban Nha thừa kế ngôi vua Bồ Đào Nha khi dòng dõi hoàng gia của quốc gia này bị tuyệt diệt. (Đối với Philip, điều này hết sức tự nhiên; ông mang dòng máu Bồ Đào Nha, được người Bồ Đào Nha nuôi dưỡng, nói tiếng Bồ Đào Nha như ngôn ngữ chính của mình, và nhại lại Caesar với câu, “Tôi kế vị, Tôi mua, Tôi chiếm lĩnh.”) Hợp nhất lỏng lẻo sau đó giữa Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha giúp Brazil và *Estado da Índia* thoát khỏi sự kiểm soát của Tây Ban Nha, sau cuộc nổi dậy của Bồ Đào Nha vào năm 1640 thì liên minh này cũng tan rã.

Việc Bồ Đào Nha giành được độc lập từ Tây Ban Nha năm 1640 đã dẫn tới hai hậu quả, chúng kết hợp thành thảm họa cho WIC. Thứ nhất, tân vương Bồ Đào Nha là João IV đàm phán đình chiến với chính phủ Hà Lan vào năm 1641, không xét tới WIC, buộc công ty này phải ngừng bành trướng và tạm ngưng các hoạt động tấn công chống lại tàu Bồ Đào Nha. Thứ hai, cuộc nổi loạn chống lại Tây Ban Nha đã kích động các tín đồ Thiên Chúa giáo Bồ Đào Nha lập nghiệp ở Brazil, những người mà chẳng bao lâu sau đã nổi dậy chống lại giới chủ Hà Lan theo Tin Lành và Do Thái. Cơn kích động lên cao trong các thành phố, đặc biệt là Mauristaad, nơi nhiều người Bồ Đào Nha chìm sâu trong nợ nần với các chủ nợ người Do Thái.²⁰ Năm 1654, những người Bồ Đào Nha đi lập nghiệp đã giành lại Mauristaad, khiến người Hà Lan xâm lược Brazil chạy tán loạn về phương bắc tới Surinam, Caribe, và trở về Amsterdam.

Trong thế kỷ 17, Tòa án dị giáo vẫn hoành hành ở cả Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. May mắn cho người Do Thái là Francisco Barreto de Menezes, vị chỉ huy Bồ Đào Nha đã chiếm Mauristaad, lại tôn trọng luật của giáo hội, theo đó chỉ những người nào cải từ Kitô giáo sang Do Thái giáo mới là mục tiêu của Tòa án dị giáo - khác biệt

nhỏ này ít thấy ở cả Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, nơi người Do Thái không cải đạo thường bị ngược đãi.

23 người Do Thái lập nghiệp lên một chiếc tàu Hà Lan ngược gió tới Jamaica của Tây Ban Nha, và lần thứ hai họ rơi vào lưới gươm của Tòa án dị giáo. Một lần nữa, may mắn lại mỉm cười: Thống đốc Tây Ban Nha không muốn chọc giận Bồ Đào Nha hay Hà Lan, nên đã để họ đi. Nhóm tị nạn tìm được chỗ trên một con tàu Pháp mang tên *Sainte Catherine*, thuyền trưởng tàu này liền tống tiền như có thể, rồi thả họ ở Manhattan vào năm 1654.²¹

Một lần nữa, độc giả hiện đại có thể thấy cảm giác quen thuộc không hề dễ chịu về các sự kiện dẫn tới cuộc đổ bộ của những người Do Thái đầu tiên lên New York vào thế kỷ 17: sản xuất hàng hóa đột ngột dịch chuyển trên cả nửa quả địa cầu, các trung tâm sản xuất trước đây đưa ra lời kêu gọi bảo hộ quen thuộc, còn những người có kỹ năng chuyên môn thì di cư tới vùng đất rất xa quê nhà.

Việc Thống đốc Peter Stuyvesant của New Amsterdam phục vụ cho lợi ích tư nhân, đó là WIC, dường như hoàn toàn tự nhiên. Sau tất cả, các tiền đồn của Hà Lan ở Indonesia, Nam Phi và Tân Thế giới (cũng như các cơ sở của Anh tại Ấn Độ) gần như là các doanh nghiệp thương mại độc quyền; và chỉ hợp lý khi người của doanh nghiệp chứ không phải quan chức chính phủ điều hành những cơ sở đó.

* * *

Đầu thế kỷ 17, giới thủy thủ đã làm chủ hệ thống gió mùa trên Trái đất đến mức không có gì lạ nếu một nhóm người Do Thái từ Amsterdam qua Brazil tới New York, hay tơ lụa Trung Hoa đến Mexico hoặc thậm chí Peru bằng đường Manila. Nhưng vẫn còn một hệ thống gió mùa cuối cùng nữa cần khám phá.

Chưa rõ bằng cách nào khi các thủy thủ gặp phải phiên bản phương nam của gió tây vĩ độ cao thổi các con tàu galleon Manila từ Philippine tới Mexico. Nhưng chắc chắn ở Nam Ấn Độ Dương cường

độ của những cơn gió này dữ dội hơn tại Bắc Thái Bình Dương, do Ấn Độ Dương có ít vùng đất liền cản trở hơn - “vùng bão vĩ tuyến 40” của Bán cầu Nam. Da Gama và người của mình nhanh chóng tận dụng sức gió yếu ở phía bắc trong cung đường cuối của “vòng cua rộng” qua phía nam Đại Tây Dương để đi vòng quanh Mũi Hảo Vọng. Nếu biết được, họ đã có thể nương theo những cơn gió này trên hầu hết hành trình tới Quần đảo Gia vị.

Năm 1611, Thuyền trưởng Henrik Brouwer của Công ty Đông Ấn Hà Lan vượt qua Mũi Hảo Vọng, thay vì đi về phía đông bắc tới Ấn Độ theo gió mùa hè, ông liền lĩnh rẽ hướng đông nam đi vào khoảng không và trở thành thuyền trưởng đầu tiên đi theo bão vĩ tuyến 40 suốt hành trình tới Java. Chỉ năm tháng và 24 ngày sau khi rời Hà Lan, ông tới được Batavia (Jakarta ngày nay); để so sánh, con đường theo gió mùa thông thường mất hơn một năm. Lộ trình mới không chỉ rẻ hơn và nhanh hơn, mà thủy thủ đoàn còn khỏe mạnh hơn và hàng cung ứng tươi mới hơn khi ở rãnh vĩ tuyến trong khí hậu mát mẻ hơn. Như một phần thưởng thêm, Brouwer còn tránh được người Bồ Đào Nha ở Malacca.

Cách của Brouwer - vòng qua Mũi Hảo Vọng, đi theo phía đông 11.000 km rồi rẽ trái - trở thành hành trình chuẩn cho các thủy thủ châu Âu trong ba thế kỷ tiếp theo.²² Mẹo ở chỗ phải biết được khi nào đi theo hướng bắc để lách qua eo Sunda giữa Java và Sumatra. Phải 150 năm sau mới xuất hiện đồng hồ bấm giờ hàng hải của John Harrison giúp đo chính xác kinh độ, nên nhiều con tàu Hà Lan và Anh không thể xác định điểm rẽ, bị “vượt quá khúc cua” (giống thủy thủ thời cổ đại của Coleridge bị nguyên rủa vì bắn một con chim hải âu lớn, đã đi về phía nam Úc và lao thẳng vào Thái Bình Dương). Chỉ kẻ nào may mắn mới có thể trở về để kể lại những phát hiện tình cờ về vùng bờ biển phía bắc và phía tây Úc.

Thường thì rẽ nhầm như vậy sẽ dẫn tới thảm họa, những vùng bờ biển rải đầy san hô của Úc trở thành bãi tha ma của hàng tá tàu thuyền châu Âu. Tai tiếng nhất trong số này là xác tàu *Batavia* được

tim thấy tại dãy đá ngầm ở Tây Úc năm 1629. Khoảng một phần tư trong số 300 hành khách và thủy thủ đoàn chết chìm, số còn lại sống sót nhờ bám vào dải san hô hoang vắng và không có nước ngọt. Thuyền trưởng và nhà buôn đứng đầu con tàu (người này là anh rể của Brouwer) tới được Java trên chiếc thuyền không mui nhỏ. Khi đội cứu viện đến vào ba tháng sau, họ chứng kiến cảnh tượng khủng khiếp khó tả: một nhóm nhỏ nổi loạn đã sát hại dã man và có phương pháp hầu hết những người sống sót. Công ty Đông Ấn Hà Lan đã cố gắng giấu giếm những cảnh tượng này, họ gần như đã thành công do khoảng cách và thiếu phương tiện đi lại cũng như cách thức liên lạc hiệu quả. Phải nhiều thế kỷ sau, sự kiện khủng khiếp này mới rò rỉ và khiến thế giới bàng hoàng về câu chuyện những người châu Âu sát hại lẫn nhau khi ở một nơi hoang dã, nằm ngoài vòng luật pháp và văn minh.²³ (Từ đây về sau, Công ty Đông Ấn Hà Lan sẽ được gọi theo tên viết tắt chữ cái đầu bằng tiếng Hà Lan - VOC - hoặc trong văn cảnh phù hợp, đơn giản là “Công ty”)

Khả năng làm chủ những luồng gió trên thế giới mà con người khó khăn mới giành được đã tạo ra một hệ thống tiền tệ mới, ở nhiều góc độ có thể xem như là nguyên mẫu ban đầu của cơ chế tín dụng và thanh toán toàn cầu ngày nay, để mua các loại hàng hóa nhập khẩu xa xỉ nhằm đáp ứng nhu cầu tham lam ở cả Cựu Thế giới và Tân Thế giới. Tàu đi về phía đông theo hành trình vượt bão vĩ tuyến 40 chở các loại hàng hóa chủ yếu để phục vụ châu Á: hàng dệt may cao cấp của châu Âu và kim loại quý, phần nhiều số này được đúc thành những đồng “đô la Tây Ban Nha” 8 real hay còn gọi là những đồng 8 mảnh ở Mexico và Peru. Đồng tiền này tràn ngập thị trường tiền tệ châu Âu vào thế kỷ 16, có kích cỡ và trọng lượng tương tự đồng thaler của Bohemia - nguồn gốc sinh ra từ “đô la”. (Do 8 real tương đương 1 “đô la”, và đồng tiền này lại công kênh khi sử dụng hằng ngày nên 1 real thường được chia thành 8 phần bằng nhau, từ đó mới có từ “đồng 8 mảnh”, [Nguyên văn: Piece of eight] và tên gọi khác của một phần tư đô la là “hai mẩu.” [Nguyên văn: Two bits])

Người Tây Ban Nha đúc khá nhiều các đồng tiền này. Không rõ về con số tổng, nhưng trong vòng 10 năm từ 1766-1776, riêng ở Mexico đã sản xuất hơn 200 triệu đồng tiền này, mỗi đồng có trọng lượng gần 1 ounce.²⁴ Giữa thế kỷ 16 và 19, đồng tám, đặc biệt là loại sản xuất tại Mexico được tín nhiệm, đã trở thành tiền tệ thế giới trên thực tế. Dù ở trong tay những công ty thương mại hùng mạnh hay một nhà buôn địa phương tầm thường, đô la Tây Ban Nha có thể dùng để mua nhục đậu khấu ở Banda, vải in hoa ở Gujarat, tơ lụa ở Manila và Mexico, cà phê ở Yemen, và quế ở Sri Lanka.

Đồng tiền này có thể biến mất hoặc tái xuất hiện tùy theo tình hình tiền tệ. Ví dụ, ở Ấn Độ vào cuối thế kỷ 17, khi bạc rất được ưa chuộng thì nó nhanh chóng xuất hiện trong các nồi nung kim loại để nấu thành các đồng rupi hoặc trang sức.²⁵ Ngược lại, ở Mỹ, đô la Tây Ban Nha được xem là đồng tiền pháp định cho tới năm 1857.

Từ góc độ Công ty Hà Lan, thiệt hại về tài sản ở dãy đá ngầm Úc ít ra cũng nghiêm trọng như tổn thất sinh mạng. Đoàn cứu viện được phái tới *Batavia* mang theo các thợ lặn chuyên nghiệp của Hà Lan và Gujarati đã vớt được 10 trong số 12 thùng đựng bạc Tây Ban Nha trên tàu. Khi *Vergulde Draek* gặp nạn trên đường trở về vào năm 1656 và bị mắc cạn ở phía bắc Perth ngày nay cùng với tám thùng đựng bạc, thủy thủ đoàn, hành khách, và Công ty còn ở trong tình trạng thậm chí tồi tệ hơn *Batavia*. Chỉ bảy trong số những người sống sót của *Vergulde Draek* trở về được Java. Số còn lại chẳng bao giờ có tin tức gì nữa, dấu vết về số bạc trên tàu cũng không xuất hiện cho tới ba thế kỷ sau, khi một cậu bé người Úc vấp phải vài đồng tiền cũ trên bãi biển.

Những năm 1960, các nhà khảo cổ Úc đã khôi phục khoảng một nửa trong số 46.000 đồng tiền ước tính có trong các thùng được đưa lên tàu ở Hà Lan. Xác con tàu phần nào đã bị những kẻ cướp bóc tàn phá, một số trong đó còn sử dụng chất nổ; điều này khiến công chúng phẫn nộ và kết quả là luật bảo vệ khu vực khảo cổ của Úc ra đời²⁶. Điều thú vị là hầu như tất cả các đồng tiền đều đóng dấu chữ

“M” của xưởng đúc tiền Mexico City, dù rằng khoảng 60% đồng bạc của Tân Thế giới đến từ Potosí ở Peru và được đúc ở Lima. Lý do rất đơn giản: VOC tránh các đồng tiền của Peru, do xưởng đúc tiền ở Lima khét tiếng là thối nát, và tiền đúc ở đây thường bị giảm giá trị. Năm 1650, những quan chức chịu trách nhiệm đã bị trừng phạt - ít nhất một người bị tử hình - và VOC không sử dụng đồng bạc Peru cho tới năm 1661, ngay sau khi *Vergulde Draek* bị đấm.²⁷

Vì kho báu khổng lồ này là tài sản của VOC, nên nó cho ta gợi ý rằng vào giữa những năm 1600, thương mại đường dài toàn cầu trở thành lãnh địa của chủ nghĩa tư bản tập đoàn đa quốc gia. Trong thế kỷ 17, Công ty Hà Lan đã cẩn thận loại trừ đế quốc thương mại Bồ Đào Nha bị mua chuộc và mục nát, để rồi đối mặt với mối đe dọa còn nghiêm trọng hơn nhiều từ một kẻ thách thức khác cũng là tập đoàn, Công ty Đông Ấn Anh. Tiến bộ hàng hải được phác thảo trong chương này đã hỗ trợ cho những cuộc chiến tập trung vào các trạm buôn của châu Âu và đồn điền khắp nơi trên thế giới. Hầu như đó không phải cuộc chiến của quân đội và hải quân quốc gia, mà là giữa các tập đoàn.

9.

CÁC TẬP ĐOÀN XUẤT HIỆN

Ngày 13 tháng Mười hai năm 1577, hạm đội nhỏ gồm năm tàu do Francis Drake chỉ huy rời Plymouth, Anh. Nhiệm vụ bí mật Nữ hoàng Elizabeth giao cho Drake gồm ba phần; lặp lại hành trình đi vòng quanh bằng đường biển của Magellan, thiết lập thương mại với Quần đảo Gia vị, và cướp bóc thương thuyền của người Iberia.

Không công việc nào có thể phù hợp hơn với Drake. Mới 37 tuổi, nhưng anh ta đã nổi danh về kỹ năng hàng hải và lòng quả cảm khi gặp thử thách. Chín năm trước, anh ta cùng người em họ John Hawkins lên đường đi Caribe buôn bán nô lệ. Khi đang sửa soạn tàu tại cảng San Juan de Ulúa thuộc Mexico, họ đã bị lừa gạt và suýt nữa bị người Tây Ban Nha bắt được, đó là trải nghiệm khiến Drake căm ghét người Iberia suốt đời. Năm năm sau, Drake trả được thù khi cướp con tàu chở bạc của Tây Ban Nha ở Panama. Anh ta trở lại Anh với chiến lợi phẩm kếp xù 20.000 bảng dâng lên Nữ hoàng.

Hành trình đi vòng quanh bằng đường biển của Drake đã thành công vượt quá cả mong đợi viên vông nhất của chính anh ta và Elizabeth. Ngày 26 tháng Chín năm 1580, những chiếc tàu còn lại của Drake trở lại cảng Plymouth, không chỉ tới được Molucca mà còn đi theo bờ biển phía tây Tân Thế giới từ Mũi Sừng tới đảo Vancouver. Trong hành trình đi vào lịch sử này, Drake đã khai phá, buôn bán, và cướp bóc. Giờ đây những chiếc tàu của anh ta nặng trĩu của cải Tây Ban Nha và hàng hóa Bồ Đào Nha chiếm đoạt được của các galleon và tàu buồm nhỏ từ châu Phi đến Peru, riêng đinh hương và nhục đậu khấu có được theo cách thức lương thiện hơn từ Babullah, sultan chống đối của Ternate ở Quần đảo Gia vị.

Ở châu Âu, giao dịch yên ổn thuộc về các quốc gia giàu có và hùng mạnh như Tây Ban Nha và Hà Lan, họ có lý do riêng để giữ các vùng biển không bị cướp. Giống nhiều quốc gia nghèo hèn, yếu kém, và tụt hậu, Anh cuối thế kỷ 16 không thể có được sự xa xỉ là cho phép các tàu buôn nước ngoài đi lại mà không bị quấy rầy; đơn giản là việc cướp bóc mang lại quá nhiều lợi nhuận. Phải hơn hai thế kỷ sau mới có một đế chế Anh tự do thương mại, oai nghiêm, và hào phóng; nước Anh thời Tudor là quốc gia của những vua chúa phá sản, ngôi vị độc quyền được trao cho những người được sủng ái tại triều đình, và các [giấy phép chặn bắt](#)

Letter of marque: giấy phép quốc gia cho phép tư nhân được sử dụng thuyền vũ trang chặn bắt thuyền buôn nước ngoài.
hoàng gia trao quyền cho kẻ cướp.

Thời đó, mặt hàng giá trị nhất cập bến Plymouth không phải gia vị hay đồng bạc mà là vốn trí tuệ. Khởi đầu những cuộc phiêu lưu của Drake, anh ta tóm được con tàu *Santa Maria* của Bồ Đào Nha gần quần đảo Cape Verde, ngoài bờ biển phía tây châu Phi. Người của Drake hào hứng dỡ hàng từ con tàu buồm nhỏ tải trọng 100 tấn; len, vải lanh, nhung, tơ lụa, và rượu, vốn được dành cho Brazil. Ngoài ra trên tàu còn có vải bạt, đinh, và các dụng cụ - các trang thiết bị và đồ đạc cần cho một chuyến đi biển đường dài.

Tuy nhiên, Drake thì quan tâm nhiều hơn tới hoa tiêu Nuno da Silva, một trong các thủy thủ giàu kinh nghiệm nhất của châu Âu. Viên hoa tiêu Bồ Đào Nha và gã cướp biển Anh dành không biết bao nhiêu giờ đồng hồ cùng nhau tìm hiểu và phiên dịch các bản đồ của *Santa Maria*; chỉ trong thời gian ngắn, Silva nói được tiếng Anh thành thạo. Trong những tháng tiếp theo, người hoa tiêu ăn tối tại bàn của thuyền trưởng và được đáp ứng mọi yêu cầu, đương nhiên ngoại trừ mong muốn được trả tự do ngay lập tức. (Drake đã thả anh ta một năm sau đó.) Thông qua Silva và những bản đồ của anh ta, Drake mang về cho Anh bí mật thương mại và hàng hải được giữ kín nhất của thời kỳ này: hàng hải thiên văn ở những vùng xa lạ “nằm dưới đường xích đạo” ở bán cầu Nam.¹

Sự chuyển giao tri thức sinh tồn này từ phía nam sang phía bắc châu Âu không phải là biểu trưng lịch sử duy nhất diễn ra hôm đó ở Plymouth. Khi Drake đến nơi, các nhà chức trách lập tức đưa ông xa khỏi tầm mắt công chúng. Khoảng năm tháng sau, Elizabeth phong tước hầu cho ông trên boong tàu *Golden Hind*. Quốc gia làm nghề cướp biển đang trở nên lỗi thời, và cho dù năm 1587 ông đã khiến mình nổi bật hơn khi dám tấn công hạm đội tàu chiến của Philip II tại Cádiz - nổi tiếng vì đã “đốt xém râu Vua Tây Ban Nha” - nhưng lúc đó ông đã trở thành nổi hủ thẹn. Tương lai của Anh nằm ở thương mại chứ không phải cướp bóc. Sở kế toán đã nhanh chóng cho thấy sức mạnh của nó còn hơn cả đao kiếm, còn gã cướp biển, nhà buôn độc hành quả cảm, vị chỉ huy hải quân hung hăng của thời đại trước, sắp bị những người quản lý vô danh của hai tập đoàn đa quốc gia hùng mạnh thời cận đại thay thế.

Tập đoàn thứ nhất là VOC, thống trị thương mại đường dài vào thế kỷ 17; thứ hai là Công ty Đông Ấn Anh (từ đây trở đi viết là EIC, hoặc trong ngữ cảnh phù hợp thì gọi đơn giản là “Công ty”), kế thừa vị trí của nó vào thế kỷ 18. Hai công ty với nguồn gốc và triết lý tổ chức khác nhau đã đấu tranh với nhau suốt 200 năm để giành ưu thế tuyệt đối về thương mại toàn cầu, và vận mệnh của hai công ty là ánh xạ của các quốc gia sinh ra chúng.

Trước chuyến viễn chinh của Drake, các con tàu Bắc Âu đi về phía đông chỉ tới được Địa Trung Hải qua nẻo Gibraltar. Nếu một người Hà Lan hay Anh muốn sang phương Đông thì phải đi tàu của Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha hay châu Á, hoặc dùng đường bộ.

Đầu thế kỷ 16, nhà Tudor bắt đầu cấp phép độc quyền cho các *syndicate* [Một dạng tổ chức liên kết giữa các công ty nhằm độc quyền. (BT)] thương mại. Đầu tiên trong số đó có lẽ là một nhóm mang tên *Các nhà buôn Phiêu lưu*, được cấp phép năm 1505 để cho tàu chở len rời Cypress, Tripoli, và Sicily. Khi thành công, họ trở lại Anh với tơ lụa, gia vị, bông, và thảm. Sau đó có thêm nhiều bên được cấp phép, đáng chú ý nhất là Công ty Muscovy năm 1555, Công ty Eastland được hoạt động ở Scandinavia và Baltic năm 1579, và Công ty Levant được giao thương với Thổ Nhĩ Kỳ năm 1581.

Khi *Golden Hind* trở lại Plymouth năm 1580, chất nặng của cải từ phương Đông, lượng hàng trên tàu đủ trả cho những nhà đầu tư vào Drake 50 bảng mỗi người, dĩ nhiên chưa kể tới 50.000 bảng bằng đồng tám Tây Ban Nha và vàng thỏi được mang tới mái vòm Tòa tháp làm tài sản hoàng gia.

Thành công của Drake đã truyền cảm hứng cho một dòng chảy của những kẻ phiêu lưu, đều đặn lên đường đi Đông Ấn theo nhiều hành trình khác nhau. Năm 1583, bốn nhà buôn từ London - James Story, John Newberry, Ralph Pitch, và William Leeds - đi đường bộ tới Ấn Độ và trình bức thư hữu

ngự của Elizabeth gửi Hoàng đế Mông Cổ Akbar. Những mô tả của Pitch viết về khối lượng lớn những hồng ngọc, kim cương, tơ lụa, vàng, và bạc ở triều đình Mông Cổ đã kích động London. Năm 1586, Thomas Cavendish thực hiện chuyến đi vòng quanh bằng đường biển thứ ba (sau Magellan và Drake). Ông trở về vào năm 1588, trên tàu chất đầy vật phẩm của Tây Ban Nha, thủy thủ thì mặc đồ tơ lụa Trung Hoa, các lá buồm phụ được làm bằng vải màu vàng, còn buồm chính làm hoàn toàn bằng lụa damask. Ông thực hiện một chuyến vòng quanh bằng đường biển tiếp theo vào năm 1591, và bắt vô âm tín.

Năm 1591, một chuyến viễn chinh khác do James Lancaster chỉ huy cũng khởi hành đi Ấn Độ qua Mũi Hảo Vọng. Nhiệm vụ của Lancaster là cướp bóc, không phải thương mại. Trong chuyến đi dài ba năm, ông lang thang khắp nơi giữa Mũi Hảo Vọng và quần đảo Molucca, cướp hàng hóa từ vài chiếc thuyền lớn đi Ấn Độ của người Bồ Đào Nha, và mất 90% thủy thủ đoàn do bệnh scurvy và bão. Sau khi thất bại trong việc nỗ lực giành tỉnh Pernambuco ở ven biển phía đông Brazil từ tay người Bồ Đào Nha, ông trở lại London, tại đây ông là người đầu tiên đề xuất cho một kiểu đầu cơ mới, đó là EIC.²

Nguồn gốc của VOC về căn bản là khác biệt, và để có thể hiểu được, trước hết chúng ta cần mô tả căn nguyên chính trị xã hội. Trước giữa thế kỷ 16, nơi là Hà Lan và Bỉ ngày nay, có 17 tỉnh thành chủ yếu nằm ở vùng đất thấp mà là một phần của Burgundy. Vua Carlos I nhà Habsburg của Tây Ban Nha được thừa kế chúng vào năm 1506, sau này ông trở thành hoàng đế của La Mã Thần thánh. Khi con trai của Carlos là Philip II xâm chiếm lãnh địa này vào năm 1568 nhằm đàn áp cuộc cải cách Tin Lành, năm tỉnh phía bắc đã nổi dậy. Họ chính thức tuyên bố độc lập năm 1579 với Hiệp ước Utrecht, gắn kết họ trong Liên minh Các tỉnh - tức Hà Lan ngày nay.

Vào thời điểm đó, Antwerp (thuộc Bỉ ngày nay) là trạm thương mại của Bắc Âu. Thành phố giàu có này thu hút các nhà buôn cả Thiên Chúa giáo lẫn Tin Lành từ Anh, Đức, và Liên minh Các tỉnh mới. Tất cả đều hài lòng giao dịch với Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, không chỉ là gia vị mà cả các loại hàng hóa khác, quan trọng nhất là muối của Iberia dùng để bảo quản cá trích Hà Lan. Đổi lại, Hà Lan gửi tới phương nam các sản phẩm dệt may ngày càng tinh xảo, cùng với lúa gạo và gỗ từ Baltic.

Năm 1585, cháu của Philip là Công tước xứ Parma (thuộc Ý) đã chiếm đoạt Antwerp, và cư xử khác với khuôn mẫu thời đó là để các tín đồ Tin Lành ra đi trong hòa bình. Gần như đồng thời, chú của ông này cấm vận Liên minh Các tỉnh và bắt giữ tàu của họ ở các cảng Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. Cả ba hành động trên đều là những sai lầm nghiêm trọng. Trong phút chốc, Philip đã tạo nên mạng lưới thương nhân làm việc chăm chỉ nhất, buôn bán khéo léo nhất thế giới - đó là các tín đồ Tin Lành Antwerp tha hương, giờ đang nỗ lực vượt qua các cảng Iberia.³

Phần đông người tị nạn dừng chân ở Amsterdam, thủ phủ của Hà Lan nhưng từ trước đến nay chỉ là một bến cảng không quan trọng. (Nói một cách chính xác thì trong thời kỳ đó, "Hà Lan" có nghĩa là thành phố lớn nhất trong Liên minh Các tỉnh, chứ không phải là một quốc gia.) Từ năm 1585 tới 1622, dân số Amsterdam phình to do dân tị nạn Tin Lành, tăng từ 30.000 người lên 105.000 người và trở thành một trong các thành phố lớn nhất châu Âu. Phiến quân phong tỏa Antwerp, giờ đã co hẹp tới mức vô nghĩa.⁴

Cuối những năm 1500, một người Hà Lan là Jan Huyghen van Linschoten tạo nên cú hích cuối cùng để Hà Lan xâm nhập vào Ấn Độ Dương. Trong vài năm đóng vai trò thư ký cho Tổng giám mục Bồ Đào Nha tại thành phố Goa của Ấn Độ, và sau cái chết của Tổng giám mục vào năm 1588, ông quyết định tìm kiếm vận may và lên đường đi tới nơi thậm chí còn xa hơn về phía đông, ông không mơ mộng giàu có, mà chỉ là một công việc bán rong nhỏ lẻ: “Chỉ cần tôi có 2 hay 300 ducat, chúng sẽ dễ dàng sinh sôi thành 6 hay 700.”⁵

Cuối cùng ông trở lại quê nhà Hà Lan năm 1592, van Linschoten bắt đầu viết sách, được biết tới dưới cái tên thường gọi là *Itinerario*, mô tả thực vật học và địa lý thương mại của Đông Nam Á, cũng như đưa ra các lời khuyên về hàng hải. Lời khuyên hữu ích nhất trong cuốn sách là về thương mại Đông Ấn:

“Ở nơi này của Sunda có nhiều họ tiêu chất lượng tốt hơn Ấn Độ hay Malabar, với số lượng hàng bốc lên tàu hàng năm rất lớn [227 tấn]... ở đó cũng có nhiều hương trầm, long não, và kim cương như vậy, người dân có thể vận chuyển các mặt hàng này mà không bị cấm, vì thế Bồ Đào Nha không đi về hướng đó, bởi rất nhiều người ở Java đã tự tới Malacca để bán hàng hóa của mình rồi.”⁶

Nói cách khác, đi về phía nam Sumatra, sau đó theo hướng bắc qua eo Sunda (giữa Java và Sumatra) để tránh người Bồ Đào Nha vốn đang hài lòng với các nhà buôn Indonesia đến với họ nơi phía tây Malacca. Dù tới năm 1596 cuốn sách mới được in ấn, nhưng những quan sát và lời khuyên của van Linschoten trở thành kiến thức phổ biến, được ứng dụng rộng rãi ở Hà Lan ngay sau khi ông trở về vào năm 1592. Về sau *Itinerario* được dịch ra vài thứ tiếng, đã tạo ra sự quan tâm ở Pháp, Anh, và Đức.

Năm 1594, các quan sát và bản đồ hàng hải của van Linschoten (dù chưa xuất bản) đã khích lệ bốn nhà buôn Amsterdam thành lập “Công ty Far Lands”, và một năm sau, syndicate này đưa bốn con tàu cùng 249 thủy thủ sang Ấn Độ. Như kịch bản quen thuộc thời kỳ này, chỉ có 89 người trở về vào năm 1597. Tệ hơn, họ chỉ mang về được một ít hồ tiêu, và chẳng có giá vị hảo hạng nào hết. Mặc dù kém may mắn và kế hoạch bất thành, nhưng các nhà buôn vẫn thu được lợi nhuận cao, và điều này không bị bỏ qua. Trong 12 tháng tiếp theo, Far Lands và năm công ty đối thủ mới phái ít nhất 22 chiếc tàu đi phương Đông. Một lần nữa, chỉ có 14 tàu và chưa đầy nửa số thủy thủ quay về, nhưng những con tàu của Far Lands khi trở về trĩu nặng với 270 tấn hồ tiêu, mang lại cho các nhà đầu tư khoản lợi nhuận khổng lồ.⁷

Khi con tàu đầu tiên trong số đó trở về Amsterdam vào năm 1601, chuông nhà thờ vang lên hân hoan. Theo một nhà quan sát, “Kể từ khi Hà Lan là Hà Lan, chưa bao giờ thấy những con tàu chất đầy hàng hóa dồi dào đến thế.”⁸ Người Hà Lan say sưa với nhiệt tình thương mại chính đáng, điều có thể khiến bất cứ người hiện đại nào cổ vũ cho tự do thương mại cũng thấy tự hào. Jacob van Neck, người chỉ huy chuyến đi thành công đó ghi lại cách hành xử của họ “không phải để cướp đoạt tài sản của bất cứ ai, mà là mua bán ngay thẳng với tất cả các quốc gia nước ngoài.”⁹ Điều này sẽ sớm thay đổi.

Cùng thời gian đó, các sự kiện cũng diễn ra nhanh chóng ở Anh, giống như ở hầu hết các quốc gia khác trong thời kỳ này, không ai hoài nghi về cách thức hành động phù hợp: nhà vua có thể đưa ra yêu sách phi lý đòi độc quyền thương mại cho nước mình, hoặc biến nó thành phần thưởng cho một

người được triều đình sủng ái để trả công cho một số việc. Elizabeth từng là bậc thầy của kiểu đổi chác này; ví dụ, năm 1583, bà cho phép Ngài Walter Raleigh được độc quyền rượu vang ngọt trên toàn lãnh thổ Anh.

Nữ hoàng hồi hải đảo bám thương mại gia vị vì thành công của Hà Lan, với các nhà buôn đã đầu cơ thị trường hồ tiêu rồi nhanh chóng tăng gấp ba giá bán vào năm 1599. Giới thương nhân Anh không thể ngồi im chứng kiến.¹⁰ Một nhóm thương nhân London, nhiều người trong đó là đại diện của Công ty Levant, đã kiến nghị lên hội đồng cơ mật với hồ sơ mang tên “Lý do chính xác vì sao thương nhân Anh có thể giao dịch ở Đông Ấn.” Hội đồng đưa ra chỉ dẫn thông qua, và trong một năm rưỡi sau, những người tổ chức tiến hành nhiều cuộc họp, thu hút được tổng số vốn đầu tư là 68.000 bảng Anh. Chợt nhớ tới lịch sử cấp phép độc quyền của Nữ hoàng, những người tổ chức bèn đánh liều: họ đặt bà vào sự đã rồi. Từ trước khi chính thức được cấp phép, họ đã mua, đại tu, và tích trữ cho năm chiếc tàu, tiếp đó chất đầy tàu hàng hóa và quà tặng cho giới lãnh đạo địa phương.

Khi đơn thỉnh cầu tới tay Elizabeth, đã có hơn 200 chữ ký trên đó. Ngày 21 tháng Mười hai năm 1600, Elizabeth cộp dấu và ký vào giấy phép cho công ty mới, đủ cho 15 năm; chỉ sáu tuần sau, hạm đội nhỏ dưới sự chỉ huy của James Lancaster đã xuôi dòng sông Thames.¹¹

Năm 1601 cũng là một năm xảy ra nhiều sự kiện ở Hà Lan. Trước thành công mà chuyến viễn chinh thứ hai của Far Lands có được, sáu công ty hiện thời của Hà Lan đã phái 14 đoàn gồm 65 tàu đi quanh Mũi Hảo Vọng. Cho tới lúc này, rõ ràng mong muốn giành được thương mại gia vị đang vượt khỏi tầm tay, khi các công ty cạnh tranh chen chúc nhau ở cả điểm đầu và điểm cuối của chuỗi cung ứng, đồng thời nâng giá ở Indonesia và cung cấp thừa mứa hàng hóa ở Amsterdam. Nếu không vắt kiệt được lợi nhuận từ thương mại, thì chính phủ Hà Lan sẽ phải điều chỉnh nó.

Ở Anh, như chúng ta đã thấy, ham muốn tự nhiên của thương nhân phiêu lưu sang Đông Ấn là được triều đình cho phép độc quyền. Nhưng Hà Lan không phải là quốc gia châu Âu theo chính thể chuyên chế trung cổ điển hình, còn chính phủ Hà Lan thì nghiêng hẳn về phía hành động vì lợi ích toàn thể quốc gia, nhất là khi điều này lại có lợi về mặt chính trị.

Chính xác thì cụm từ “chính phủ Hà Lan” có nghĩa là gì? Trong hai thế kỷ sau năm 1579, khi Liên minh Utrecht đặt các tỉnh thành phía bắc vào cuộc nổi dậy chống Tây Ban Nha, thể chế chính trị quốc gia duy nhất là Nghị viện. Cơ quan đại diện này họp ở The Hague và quyết định các chính sách quân sự, ngoại giao cùng với thống đốc, vị vương cha truyền con nối của House of Orange. Mặt khác, mỗi tỉnh lại tự mình quản lý, điều hành các nhà buôn và thương nhân của mình, cũng như đấu tranh cho các công ty của mình trước Nghị viện, và chính họ cũng thường bất hòa với House of Orange. Không dễ dàng để tạo nên một công ty thương mại quốc gia.

May thay cho người Hà Lan, vào năm 1602, lãnh đạo tài năng của Nghị viện là Johan van Oldenbarnevelt, và thống đốc có ảnh hưởng lớn là Hoàng tử Maurice, đã tán tỉnh các tỉnh thành chấp nhận một tổ chức độc quyền liên hợp duy nhất để tiến hành mọi hoạt động thương mại với Đông Ấn.

Tổ chức mới đó là VOC, giống y hệt quốc gia đã sinh ra nó. Mỗi trong sáu công ty ban đầu được thành lập tại địa phương một trụ sở, hay phòng thương mại riêng của mình. Ban điều hành quốc gia có 17 giám sát viên gọi là Heeren XVII, trông coi hoạt động của sáu văn phòng này. Cơ cấu Heeren

gần như phân chia theo dân số quốc gia: bốn tỉnh nhỏ hơn mỗi tỉnh được một người; tỉnh Zeeland có dân số đứng thứ hai được bốn người; và Hà Lan có tám người. Như vậy Hà Lan không chiếm đa số tuyệt đối, mà là thành viên thứ 17 luân phiên giữa Zeeland và một trong bốn tỉnh thành còn lại.

Giấy phép cho Công ty được quyền thuê nhân lực quân đội, kèm điều kiện duy nhất là họ phải thể trung thành với Nghị viện và sẽ tham gia chiến đấu khi cần “phòng vệ.” (EIC cũng được phép tiến hành hoạt động quân sự, và như chúng ta sẽ sớm thấy, các công ty Anh và Hà Lan thường xuyên áp dụng đặc ân này để chống lại đối phương.) Do liên lạc với Đông Ấn mất tới một năm cho mỗi chiều nên VOC hành xử như một nhà nước tối cao ở bất cứ nơi nào nó đến, và tự do phá hoại cơ sở vật chất của các đối thủ châu Á bất cứ khi nào Heeren XVII, hay một thống đốc hoặc chỉ huy địa phương đặc biệt ưa gây hấn, cảm thấy thích.

VOC cùng với Công ty Tây Ấn (WIC), cũng được cấp phép với vị thế quân sự tương tự 20 năm sau đó, đã không chậm trễ trong việc sử dụng vũ lực. Từ năm 1602 tới 1663, hai công ty nhắm tới người Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha định cư ở Chile, Brazil, Đông và Tây Phi, vịnh Ba Tư, Ấn Độ, Sri Lanka, Indonesia, Trung Hoa, và Philippine. Thực tế, WIC và VOC là hai công ty tư nhân đã gây ra Thế chiến I để chiếm đoạt gia vị ở châu Á, đường mía ở Brazil, cùng với nô lệ và vàng ở châu Phi.¹²

Kết quả lẫn lộn. Người Hà Lan thu được thắng lợi lớn ở Ấn Độ và Indonesia; trong khi vào cuối thế kỷ 17, Bồ Đào Nha chỉ còn lại những vùng đất nhỏ bé ở giữa Goa và Timor. Nhưng Hà Lan thất bại thảm hại ở Manila, Ma Cao, và quan trọng nhất là châu Phi. Không thể chiếm được căn cứ của Bồ Đào Nha ở Angola và Mozambique, VOC buộc phải thiết lập tiền đồn mới ở mũi phía nam xa xôi của châu Phi, Mũi Colony, nhằm bảo vệ các tuyến đường Ấn Độ Dương của mình.

Cỗ máy tạo chiến tranh của VOC và WIC cũng ấn tượng như vũ khí mạnh mẽ nhất của họ là tài chính Hà Lan. Năm 1602, các nhà đầu tư cấp vốn đầu tư ban đầu cho VOC là 6,5 triệu guilder - tương đương 100 triệu đô la theo thời giá hiện nay - để thuê nhân lực, mua tàu, bạc, và hàng hóa nhằm đổi lấy gia vị. Đây là khoản đầu tư cố định, có nghĩa là nếu thành công thì phần lợi nhuận tạo ra chủ yếu để mở rộng kinh doanh. Dù các nhà đầu tư hy vọng được chia khoản lợi tức khiêm nhường hằng năm, nhưng họ cũng không có lý do trông chờ thu hồi sớm số vốn 6,5 triệu guilder ban đầu. Với các nhà đầu tư hiện đại thì điều này không có gì lạ lắm, nhưng vào thời điểm đầu thế kỷ 17, sự xuất hiện của vốn đầu tư cố định cho thấy mức độ tin tưởng cực kỳ lớn vào các tổ chức tài chính của Hà Lan.¹³

Đầu thế kỷ 17, mọi con đường đều dẫn tới Hà Lan. Quốc gia này so với Bồ Đào Nha thì có diện tích nhỏ hơn và dân số nhỉnh hơn một chút (1,5 triệu người vào năm 1600), nhưng đã thiết lập được hệ thống thương mại toàn cầu đúng nghĩa đầu tiên. Ngày nay, thành bại trên thị trường toàn cầu không phụ thuộc vào quy mô mà là các thể chế tài chính, chính trị, và pháp luật tiên tiến; năm 1600, Hà Lan có các thể chế tốt nhất, đặt quốc gia này vào vị thế thuận lợi nhất để thách thức đế chế thương mại Bồ Đào Nha. Thực sự thì Hà Lan vẫn đang đấu tranh giành độc lập từ Tây Ban Nha - Chiến tranh Tám mươi Năm, mãi đến năm 1648 mới kết thúc bằng Hiệp ước Munster. Mặc dù đang có xung đột như vậy, nhưng Hà Lan vẫn cường thịnh hơn Tây Ban Nha, Anh, hay bất cứ quốc gia nào khác ở châu Âu. Kỳ tích của Drake, thất bại của Armada, lợi thế nhỏ riêng của EIC, lãnh địa của hai nhà Tudor và Stuart bị xung đột tôn giáo khuấy động, những thị trường tài chính ban sơ và

bất ổn, và cuối cùng là cuộc chiến tranh dân sự tàn khốc. Pháp và Tây Ban Nha thậm chí còn tụt lùi hơn do tai họa từ độc quyền ngôi vua và vỡ nợ kinh niên. Ngược lại, liên minh Hà Lan là một trong những quốc gia châu Âu hiếm hoi thoát được lời nguyền của chế độ quân chủ chuyên chế, sở hữu các thể chế luật pháp và tài chính khỏe mạnh, dung nạp khá tốt tham vọng và khả năng của tất cả các tín ngưỡng.

Những cặp số liệu thống kê đơn giản cho chúng ta biết về kỳ tích đó. Các sử gia kinh tế ước tính vào năm 1600, tổng sản phẩm quốc nội bình quân đầu người của Anh là 1.440 đô la theo giá đô la hiện tại, còn của Hà Lan là 2.175 đô la. (Số liệu so sánh của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha lần lượt là 1.370 đô la và 1.175 đô la.)¹⁴ Những con số này tiết lộ khoảng cách rất lớn về kỹ thuật và thương mại giữa Hà Lan và Anh khi cuộc đua giành ưu thế ở thuộc địa bắt đầu, nhưng những khác biệt về thể chế và tài chính của hai quốc gia thậm chí còn đóng vai trò quan trọng hơn. Ở Anh, những người đi vay có uy tín (chắc là *không* bao gồm nhà vua), trả 10% giá trị khoản vay, còn ở Hà Lan là 4%, và chính phủ Hà Lan thì lấy mức lãi suất thấp nhất. Ngược lại ở Anh, nơi nhà vua có thể, và thường là thế, từ chối trả nợ thì bên cho vay tính lãi cao hơn so với mức lãi dành cho bên đi vay thương mại có uy tín.¹⁵

Vì sao lãi suất ở Hà Lan lại thấp như vậy? Năm 1600, do địa hình là vùng đất thấp đến kỳ lạ và vốn văn hóa, nên Hà Lan trở thành quốc gia tiên tiến về tài chính nhất châu Âu. Phần nhiều diện tích đất trồng trọt chăn nuôi nằm dưới mực nước biển, được cần mẫn vỡ hoang qua nhiều thế kỷ với hệ thống mương và cối xay gió (dùng để truyền lực cho máy bơm). Các dự án này do địa phương thực hiện và chi trả, họ tạo ra đất mới màu mỡ không chỉ mang lại giá trị nông nghiệp, mà còn cả tầng lớp nông dân tự chủ và phát đạt, không có bóng dáng của nhà vua hay chúa đất phong kiến.

Các dự án khai hoang đã thúc đẩy thị trường tín dụng quốc gia. Kênh mương và cối xay gió đất đỏ, nên nhà thờ địa phương và hội đồng thành phố kêu gọi vốn dưới dạng các khoản vay. Điều này khiến Hà Lan trở thành quốc gia tư bản: các nhà buôn, giới quý tộc, hay thậm chí những nông dân giàu có thường đầu tư tiền dư thừa vào trái phiếu dùng để cấp vốn cho các dự án khai hoang. Cách thức này được đưa vào thương mại; sau năm 1600, công dân Hà Lan xem việc sở hữu lượng cổ phần bé nhỏ trong các tàu buôn đi Baltic hoặc Quần đảo Gia vị là điều hết sức bình thường.¹⁶ Cuối cùng, các nhà buôn và người môi giới chia quyền sở hữu thành các phần còn nhỏ hơn: không chỉ một nửa hay một phần tư cổ phần, mà còn một phần ba mươi hai và thậm chí một phần sáu mươi tư. Cho tới nay, người Hà Lan vẫn nằm trong số những nhà đầu tư quốc tế năng nổ nhất thế giới.

Phân chia cổ phần theo cách này chính là bản chất của “tài chính Hà Lan”, với năng lực phi thường ở chỗ giúp thương nhân và nhà đầu tư chia sẻ rủi ro. Năm 1610, hồ sơ của triều đình cho thấy gia tài của một nhà buôn tiểu tư sản gồm các cổ phần nằm ở 22 con tàu: 13 món 1/16 cổ phần, bảy món 1/32 cổ phần, một món 1/17 cổ phần, và một món 1/28 cổ phần.¹⁷ Cổ phần chia nhỏ không chỉ giúp nhà buôn dễ dàng hơn khi gánh vác rủi ro được tính toán kỹ lưỡng, mà còn giúp nhà đầu tư mở rộng biên độ an toàn nhờ giảm thiểu tổn thất do thất lạc một con tàu đơn lẻ hoặc một thương vụ bất thành. Đổi lại, điều này khiến các nhà đầu tư sẵn lòng cấp vốn hơn, từ đó giảm bớt lãi suất.

Một sáng kiến tài chính khác của Hà Lan giúp giảm rủi ro (ít nhất là khi áp dụng phù hợp) đó là thị trường tương lai - “mua cá trích trước khi bắt được chúng.”¹⁸ Về bản chất, các thị trường như vậy thiết lập giá cho một lượng

hàng hóa nhất định tại một thời điểm trong tương lai - ví dụ cho 450 kg cá trích ở năm sau. Các công cụ tài chính này sau đó có thể mua và bán như hàng hóa thực sự. Người Hà Lan không phát minh ra khái niệm này - nó đã được biết đến rộng rãi ở cả Nam Âu và thế giới Hồi giáo - nhưng họ đã chất lọc và thể chế hóa tới mức độ chưa từng có. Bằng cách bán hợp đồng tương lai, các nông dân và nhà buôn Hà Lan được đảm bảo giá bán nhất định cho sản phẩm của mình trong sáu hay 12 tháng tới. Và khi mua các hợp đồng tương lai, người mua có thể tránh được rủi ro giá tăng đột biến trong thời gian đó. Người gửi hàng cũng có thể mua bảo hiểm hàng hải để ngăn ngừa tổn thất mất hàng hóa trên biển, đó cũng là một công cụ chia sẻ rủi ro khác. Cổ phần nhỏ lẻ, hợp đồng tương lai, và bảo hiểm hàng hải đều có tác dụng thúc đẩy thương mại.

Như Josiah Child, một nhà buôn, nhà kinh tế học Anh vào thế kỷ 17, và là Thống đốc Công ty Đông Ấn Anh, giải thích, "Ngày nay tất cả các quốc gia đều giàu lên hoặc nghèo đi chính xác theo tỉ lệ Lãi suất Cho vay mà họ phải trả hoặc đã thường phải trả." Trong cả nghìn năm, các nhà buôn đã phải vay mượn để cấp vốn cho các chuyến phiêu lưu thương mại của mình, và chính phủ thì phải vay mượn để đáp ứng tham vọng quân sự. Khi tất cả các yếu tố khác là tương đương, thì một công ty Hà Lan có thể vay ở mức lãi suất 4% cho số tiền gấp 2,5 lần khoản vay mà một công ty Anh có được ở mức lãi suất 10%.

Tình hình cũng tương tự đối với trường hợp quốc gia muốn trang trải cho quân đội của mình. Lãi suất 4% đồng nghĩa với thịnh vượng và hùng cường; 10% là nghèo đói và yếu ớt. Với khả năng vay mượn của người Hà Lan, cùng với tình hình chính trị biến động của Anh, đã giúp Hà Lan có được lợi thế mà Anh không thể vượt qua nổi, cho mãi tới khi tiến hành cải cách thể chế tài chính và chính trị ở những thế hệ kế tiếp.

Tình trạng đáng buồn ở các thị trường tài chính Anh đã tự biểu hiện ở mức vốn ban đầu bé nhỏ của EIC: 68.000 bảng, chỉ bằng một phần mười của VOC.²⁰ Hơn nữa, vốn của công ty Anh *không* phải vốn cố định; nó phải được hoàn trả toàn bộ cho các nhà đầu tư ngay khi tàu của công ty trở lại Thames và hàng được đưa đi bán. Đã hơn một lần, các nhà đầu tư được trả bằng gia vị thay cho tiền và nhận các túi hồ tiêu thay cho sterling.²¹

Tưởng tượng một chút xem, Microsoft; và Boeing sẽ gặp khó khăn thế nào khi cạnh tranh với các công ty nước ngoài, nếu họ phải trả lại toàn bộ vốn đầu tư ban đầu sau mỗi lần phát triển xong một phần mềm hay một chiếc máy bay, sau đó phải lặp lại quá trình cho mỗi dự án mới. Tưởng tượng xa hơn nữa, thỉnh thoảng họ gửi cho các nhà đầu tư cả đồng đĩa chứa phần mềm hay tấm xà dọc cánh máy bay thay vì chi phiếu cổ tức. Những mô tả này gần như chính là khó khăn mà các đối thủ của Hà Lan gặp phải.

Trong gần một thế kỷ, EIC đóng vai trò là đứa em khó chịu của VOC. Ví dụ, vào năm 1622, công ty Hà Lan chỉ huy 83 tàu tiến vào vùng biển châu Á, trong khi công ty Anh chỉ có 28, gần tương đương tỉ lệ chênh lệch lãi suất giữa hai quốc gia. Một quan sát viên Hà Lan ghi lại:

"Đó là sai lầm lớn về phía Ngài khi cho rằng có thể nắm được những cơ hội thương mại tốt nhất ở khắp nơi trên thế giới, và giữ chúng trước bàn dân thiên hạ bằng cách nắm 30, 40, hay có lẽ là 50 con tàu và thuyền buồm trên luồng lạch."²²

Tài chính và tàu thuyền không phải lợi thế duy nhất của Hà Lan so với Anh. Dù cơ cấu của VOC phản ánh sự phân chia trong Liên minh Các tỉnh, nhưng EIC thậm chí còn phi tập trung hơn. Tính chất doanh nghiệp thương mại kém hơn cả một phường hội, công ty Anh cho phép mỗi thành viên được tự mình giao dịch, sở hữu riêng những con tàu tương tự các thành viên khác. Do các chuyến đi và nhà buôn đều được cấp vốn riêng rẽ, nên hầu như không có sự hợp tác nào ở nơi cần hợp tác: đó là tại các trạm buôn của EIC. Tranh chấp xảy ra giữa các thương nhân Anh ở châu Á phải được giải quyết tại London ở nửa kia thế giới và mất hai năm cả đi lẫn về. Tại Bantam thuộc Java gần Jakarta ngày nay, có ba văn phòng thương mại Anh khác nhau. Các nhà buôn của EIC không những được buôn bán hàng hóa của riêng mình, họ còn được tự do cạnh tranh trực tiếp với công ty của chính họ.²³ Ngược lại, VOC đưa tới Indonesia một toàn quyền mạnh mẽ có đầy đủ quyền lực đối với tất cả nhân viên của công ty.

Khi có Nghị viện là bà đỡ, VOC có thể dựa vào hỗ trợ của chính phủ, cả về quân sự và chính trị. Nhưng EIC là một công ty tư nhân gồm các nhà buôn liên kết lỏng lẻo, nên không thể trông chờ được bảo vệ để chống lại cuộc tấn công từ các cường quốc thương mại nước ngoài, hay từ chế độ bảo hộ nơi quê nhà.

Cơ chế phi tập trung của EIC khiến nó dễ rơi vào tham nhũng hơn VOC. Dù về mặt này các nhà buôn và thủy thủ Hà Lan cũng hiếm khi kiên định, nhưng nhân viên của EIC thì coi tàu của công ty như tàu của mình, và dùng để vận chuyển số lượng lớn hàng hóa của chính mình đến và đi từ châu Á. Như một viên chức EIC viết cho các giám đốc:

“Liên quan giao dịch cá nhân của người Anh... Các ngài phải tin rằng nếu Công ty Anh được phục vụ theo cách thức Các ngài được phục vụ, thì nó hẳn đã vượt qua Công ty Hà Lan từ lâu rồi.”²⁴

Một lợi thế lớn khác của Hà Lan so với Anh và so với các đối thủ châu Âu khác, đó là công nghệ hàng hải. Sau năm 1595, nạn cướp biển giảm bớt ở vùng biển Bắc Âu đã tạo điều kiện để phát triển loại tàu tròn, chậm nhưng hiệu quả cao mang tên *fluitschip*, hay “tàu sáo”, chỉ cần số thủy thủ bằng một nửa số thủy thủ của các loại tàu khác cùng tải trọng. Lúc đầu, loại tàu này trở thành nạn nhân bởi chính thành công của nó: tính hiệu quả của nó đã khiến nhiều thủy thủ thất nghiệp và trở thành cướp biển.²⁵

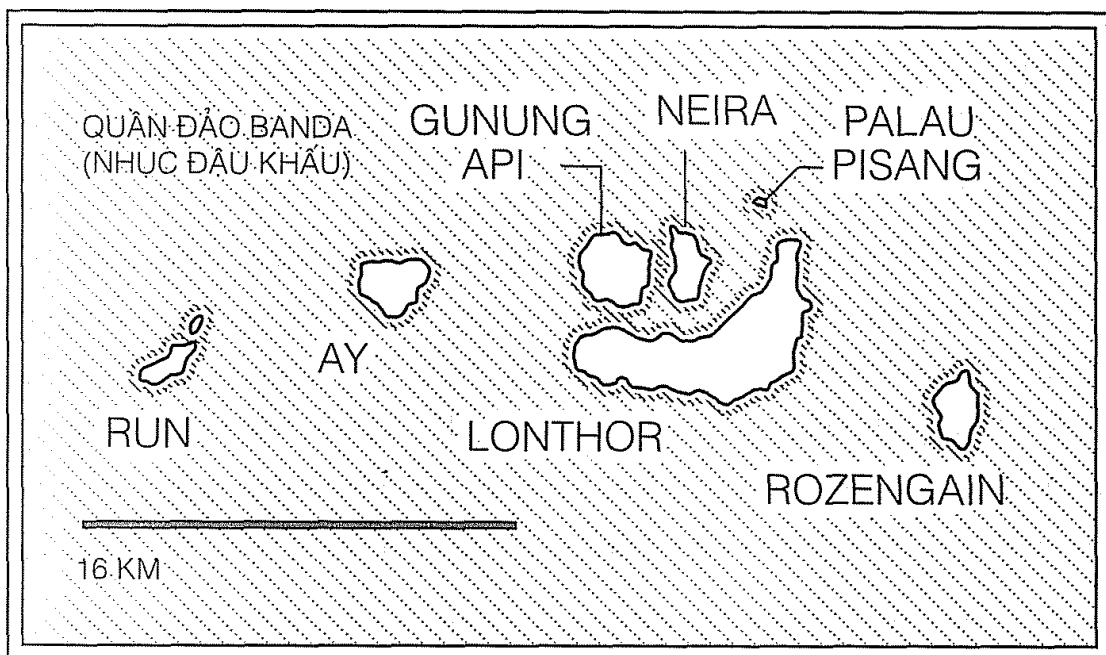
Năm 1605, VOC nhận thấy nếu muốn tối đa hóa lợi nhuận thì phải độc quyền, không chỉ ở thị trường gia vị của Hà Lan mà ở cả phần còn lại của thế giới. Để đạt được điều đó, VOC cần các căn cứ thường trực ở châu Á để trữ hàng hóa, sửa chữa và cung ứng cho tàu thuyền, cũng như điều phối các hoạt động mà không gặp trở ngại từ chính quyền địa phương hoặc người Bồ Đào Nha. Năm tiếp theo, sau thất bại của Bồ Đào Nha khi tấn công Malacca, Công ty chuyển hướng về phía đông nhắm tới Quần đảo Gia vị và Java.

Năm 1606, lực lượng Tây Ban Nha từ Manila chiếm giữ đảo Ternate của Molucca, và khi sultan kêu gọi VOC trợ giúp, công ty đã phái quân tới. Trong vài chục năm tiếp theo, người Hà Lan dần đẩy Tây Ban Nha ra khỏi quần đảo Molucca.²⁶ Do liên lạc chậm trễ giữa Đông Ấn và châu Âu, nên trận đánh cuối cùng trong cuộc chiến giành độc lập từ Tây Ban Nha của người Hà Lan diễn ra vào năm 1649, tròn một năm sau khi ký Hiệp ước Munster vào năm 1648.²⁷

Sau khi VOC giành được thương mại châu Á, dòng sự kiện tiếp theo xoay quanh việc Hà Lan tiếp quản các đảo Banda, các mẩu nhỏ này của Molucca được đưa vào tầm ngắm của lịch sử nhờ loại đất đặc biệt khiến chúng trở thành nguồn nhục đậu khấu và mace duy nhất trên thế giới.

Trong thế kỷ 16, Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha đã giảm bớt sự phụ thuộc vào sản xuất đinh hương ở phía bắc Molucca bằng cách khai thác sự cạnh tranh giữa các đảo, đặc biệt là giữa Ternate và Tidore. Đồng thời, những người ở phía nam Molucca, đặc biệt là Banda, trở nên thịnh vượng. Gần như không còn bị người Iberia quấy nhiễu, họ thu gom nhục đậu khấu và mace từ các khu rừng bao phủ đảo như truyền thống hơn nghìn năm qua. Họ trở nên giàu có bằng cách vận chuyển nhục đậu khấu và mace của mình tới Malacca, cách 3.200 km về phía tây, và mang đinh hương về từ các làng giềng phía bắc.

VOC nhanh chóng nhận ra nếu muốn giữ độc quyền thương mại gia vị thì người Banda phải ra đi. Và họ đã làm như vậy, với sự tàn bạo và hiệu quả đã trở thành thương hiệu cho chính sách của Hà Lan ở châu Á. Phần lớn nhất và quan trọng nhất của Banda gồm ba hòn đảo nằm riêng rẽ trong một lòng chảo - Lonthor, Neira, và Gunung Api. Cách đó vài cây số là đảo Ay nhỏ bé nhưng màu mỡ; và xa hơn về phía tây vài cây số là đảo Run cô độc nhất và thậm chí còn bé nhỏ hơn.



Đường đi của các công ty

Giống cư dân phía bắc Molucca, người Banda chào đón Hà Lan khi họ xuất hiện lần đầu tiên vào năm 1599, như là đối trọng với người Bồ Đào Nha hống hách và thích truyền đạo. VOC dễ dàng lừa cư dân trên đảo cung cấp độc quyền nhục đậu khấu cho mình ở mức giá thấp không tưởng. Không rõ người Banda có hiểu các giấy tờ họ đã ký hay không, nhưng dù thế nào thì các tranh chấp đã sớm xuất hiện. Nguồn cung thực phẩm cho dân cư trên đảo hoàn toàn phụ thuộc vào hoạt động trao đổi với các đảo láng giềng, đó là sự thật mà người Hà Lan lúc đầu dường như không hiểu được. Người Banda gần như ngay lập tức “vi phạm” “thỏa thuận” với VOC, đơn giản là để

chống đối. Tệ hơn, vào năm 1609, cư dân Neira đã cho phép Thuyền trưởng William Keeling của EIC dựng một trạm thương mại.

Sự xem thường của người Banda đối với các điều khoản tinh vi trong giao kèo bằng hợp đồng với người Âu, cùng tính vô tâm của những người Anh ăn bám không chịu mất chi phí quân sự ở Molucca, khiến người Hà Lan điên tiết, và điều này không hề đơn giản, vì cạnh tranh với Anh đã đẩy giá mua lên cao. Cùng năm đó, VOC cử một phái đoàn tới Lonthor để “đàm phán” thỏa thuận mới. Dân đảo đã đón gục người Hà Lan ngay khi họ đặt chân lên đảo và bằm 47 binh lính và sĩ quan thành từng mảnh. Đội cứu viện của Hà Lan đã đến quá muộn.

Trong số người đến cứu viện có một “nhà buôn hạng dưới” còn trẻ mà tên tuổi về sau gắn liền với năng lực và tính cách tàn bạo của người Hà Lan: Jan Pieterszoon Coen. Trước khi lên tàu đi Đông Ấn, suốt những năm tháng niên thiếu Coen là thợ học việc cho chi nhánh một công ty thương mại Hà Lan tại thành Rome, ở đây cậu ta được học bộ môn mới là kế toán kép, vốn chưa được sử dụng rộng rãi ở Hà Lan.

Năm 1607, Coen lên đường đi Đông Ấn ba năm (trong thời gian này ông đã tham gia đội quân cứu viện bắt thành ở Lonthor). Sau đó ông trở lại Hà Lan trong hai năm. Năm 1612, ông lại lên đường với vai trò là “nhà buôn hạng trên.” Với tư cách này, Coen đưa ra *Discoers Touscherende den Nederlantsche Indischen Staet*, bản phân tích xuất sắc về hoạt động của VOC dựa trên kỹ thuật kế toán mới, phân tích này nhanh chóng được Heeren XVII quan tâm. Trong báo cáo của mình, Coen, ông tổ linh hồn thực thụ của MBA “đếm đậu” [Nguyên văn; bean-counting, ám chỉ công việc kế toán.] ngày nay, đã sử dụng những công cụ quản lý hiện đại và tiên tiến của thế kỷ 17, để nhận thấy công ty chỉ kiếm được rất ít lợi nhuận từ các hoạt động rồi rắm. Ông đề xuất hai hành động: thứ nhất, phải độc quyền giao dịch ba “gia vị cao cấp” quý giá - nhục đậu khấu, đinh hương, mace - và thứ hai, điều này phải đạt được bằng mọi giá, kể cả bóc lột tàn bạo lao động địa phương và nhập khẩu thực dân Hà Lan cùng lao động nô lệ.

Không rõ liệu sự liên đới của Coen tới trận thảm sát ở Lonthor có ảnh hưởng tới các khuyến nghị trong *Discoers* và tính hung bạo sau này của ông hay không. Tuy nhiên, có một điều hoàn toàn rõ ràng. Nền thương mại mới, được hình thành nhờ sức mạnh quân đội:

“Ngài nên trải nghiệm để biết rằng thương mại châu Á phải được định hướng và duy trì dưới sự bảo hộ cũng như cho phép từ chính các vũ khí của Ngài, các vũ khí đó phải được mua bằng lợi nhuận từ thương mại, vì thế chúng ta không thể mua bán mà không có chiến tranh, hay chiến tranh không thể thiếu vắng thương mại²⁸.”

Người Anh là những người đầu tiên cảm nhận được sức mạnh vũ trang đó. Dù Thuyền trưởng Keeling của Anh mới đây còn bảo vệ cho đoàn VOC ở Ay trước cuộc tấn công của người bản xứ, nhưng Hà Lan vẫn nghi ngờ ông có quan hệ với người Banda, một suy nghĩ có lẽ là sai lầm. Bị Hà Lan áp đảo về người và vũ khí, Keeling chất đầy gia vị lên thuyền và ra đi.

Lúc này, Neira đã nằm dưới quyền kiểm soát của Hà Lan. Lonthor bị đối do cấm vận nên đã phải khuất phục sau đó. Năm 1610, Thuyền trưởng David Middleton của EIC tới Neira. Bị VOC cản trở, ông không đưa được gì lên tàu, dù chỉ là chút nhục đậu khấu. Sau đó ông rút tới Ay cách đó vài cây số,

ở đây người dân vui vẻ chất lên tàu ông các loại gia vị hảo hạng, mưu mẹo này được các thuyền trưởng EIC về sau áp dụng trong vài năm tiếp theo.

Năm 1615, VOC mất kiên nhẫn với cả người Anh và cư dân Ay. VOC xâm lược và bị cư dân đảo đẩy lùi. Lần này, nghi ngờ về mưu đồ của người Anh hoàn toàn có cơ sở. Vũ khí của Anh xuất hiện trên đảo, các thuyền Anh quan sát trận chiến và có lẽ đã bắn vào quân VOC. Người Hà Lan tấn công vào năm sau, để lại sự tàn phá nặng nề. Họ sát hại hàng trăm người, đánh đuổi hàng nghìn người, và bắt số còn lại làm nô lệ. Bị mất trạm giao dịch ở Ay, EIC đơn giản là di dời căn cứ hoạt động về phía tây vài cây số tới Run. Vào lúc này, Coen, được bổ nhiệm làm chỉ huy của VOC tại Bantam ở Java từ vài năm trước, đã cảnh báo người Anh rằng ông coi bất cứ sự trợ giúp nào dành cho Banda là một hành động gây chiến.

Sự leo thang thù địch giữa VOC và EIC làm dấy lên nỗi quan ngại không chỉ tại trụ sở chính của hai công ty ở London và Amsterdam mà còn ở Windsor và The Hague. Từ năm 1613 đến 1619, hai chính phủ tiến hành các cuộc đàm phán thương mại đầy tranh cãi, không khác gì hội nghị của WTO hay GATT. Người Anh khó chịu vì Hà Lan cử không ai khác mà chính là Hugo Grotius làm trưởng đoàn đàm phán, ông là học giả luật hàng đầu của thời đại này và là tác giả của nguyên lý *Mare Liberum* - quan niệm rằng Chúa ban cho tất cả các quốc gia quyền đi lại trên biển và tự do thương mại.

Dẫu người Anh có chế nhạo Grotius bằng cách trích dẫn từ chính học thuyết của ông, thì Grotius vẫn là một diễn giả kiệt xuất và không gặp khó khăn khi tranh luận ở góc độ ngược lại - đó là người Anh không đóng góp gì trong quá trình thiết lập thương mại với Quần đảo Gia vị, và không kinh doanh gì ở đó. Ngay khi các hạm đội của EIC và VOC chuẩn bị chạm trán ngoài khơi Bantam vào tháng Ba năm 1620, tàu *Bull* của Anh tới mang theo thông điệp từ Heeren XVII cho Coen: chín tháng trước, các công ty đã ký một hiệp ước hợp tác.

Thỏa thuận đó làm Coen tức điên, vì ông muốn phá hủy bất cứ trạm giao dịch và tàu buôn nào của Anh còn sót lại ở Đông Ấn. Theo điều khoản đưa ra, EIC được một phần ba lợi nhuận từ Molucca, nhưng đồng thời phải chịu một phần ba chi phí.

Thỏa thuận đã trao cho Coen công cụ để tổng khử người Anh, nhưng theo kiểu hòa bình chứ không phải là cách thức mà ông muốn. Do Anh không thể cạnh tranh với Hà Lan về tài chính, nên việc vượt mặt họ chỉ là trò trẻ con, đặc biệt với một người chỉ huy như Coen, vốn thành thạo kế toán kép chẳng khác nào sử dụng đại bác. Ông liên tục đưa cho EIC các hóa đơn khổng lồ với nội dung mua gia vị, cung ứng cho tàu thuyền, và chi phí quân sự mà người Anh khó có thể trả nổi. Khi người Anh phàn nàn là không đủ tiền hoặc từ chối cung ứng cho tàu chiến phục vụ những cuộc tấn công của Coen lên các đảo, người Hà Lan không cho họ mang gia vị lên tàu.

Cuối năm đó, không cần tới người Anh ủng hộ, VOC đã gây ra những sự kiện đẫm máu nhất trong thời kỳ thực dân khi tấn công đảo Lonthor, sát hại gần như toàn bộ 13.000 cư dân nơi đây. Số ít người sống sót bị đưa đi làm lao động cưỡng bức ở Java, hoặc phục dịch cho những cây đinh hương từng là tài sản của họ. Trong các thập niên tiếp theo, những cư dân bị đày đi Java được đưa trở lại quê nhà, vì người Hà Lan tự thấy cần phải có chuyên gia bản địa để cứu nguy các khu rừng nhục đậu khấu bị họ quản lý sai lầm.

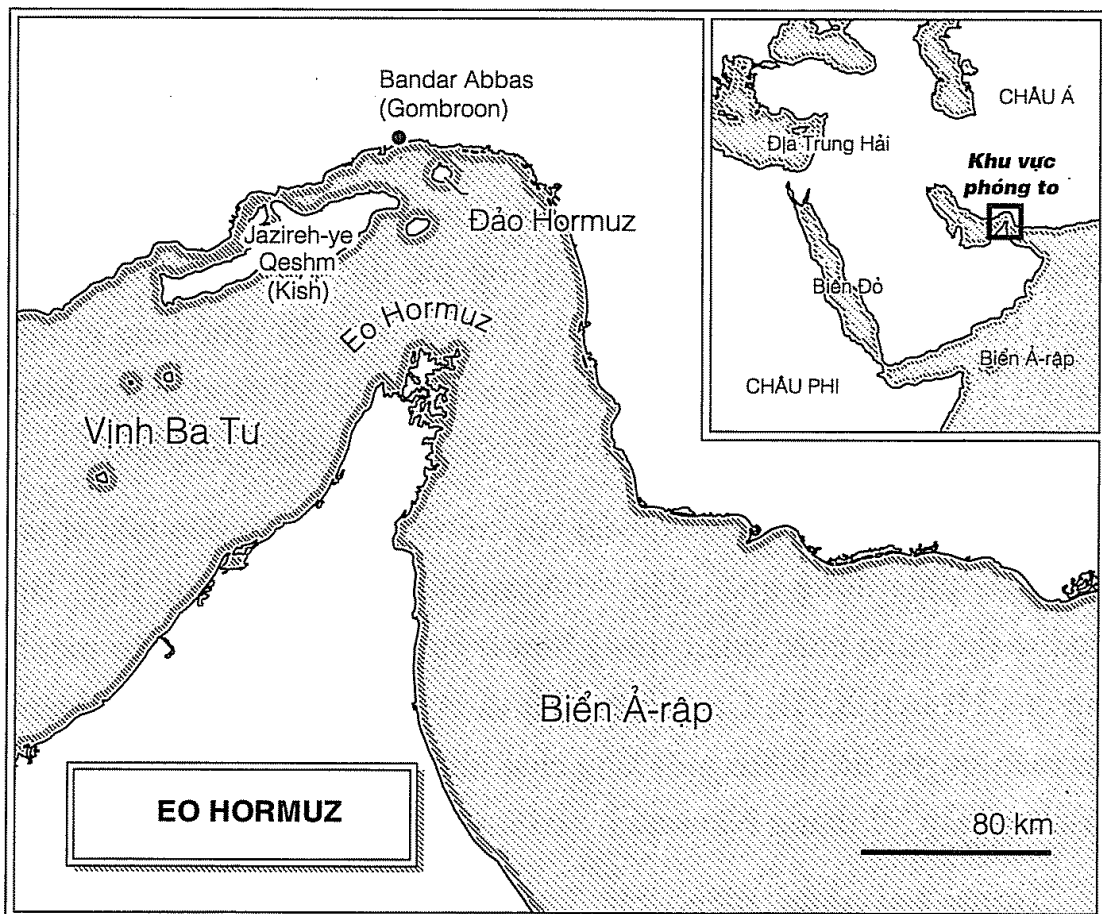
Một số cư dân đảo trốn thoát về phía tây, nhất là tới cảng Makassar của người Bugi (nằm dọc theo đường biển chạy từ Quần đảo Gia vị tới Java và

Malacca), tại đây họ trở thành một phần quan trọng của cộng đồng thương mại chủ chốt này.²⁹ Trong lúc đó, người Anh chỉ còn quyền kiểm soát trên danh nghĩa đảo Run và một đảo nhỏ láng giềng. Dù Hà Lan không tống khứ người Anh khỏi Run vì sợ vi phạm hiệp ước 1619, nhưng họ lại tàn phá các cây nhục đậu khấu trên đảo.³⁰

Trong khi củng cố độc quyền của mình trên Quần đảo Gia vị tại điểm mũi phía đông quần đảo thuộc Indonesia, VOC cũng thiết lập được vị thế vững chắc quan trọng hơn ở cực tây Java. Bất chấp mệnh lệnh của Heeren XVII, Coen kiệt xuất và vĩ cuồng vừa được bổ nhiệm làm toàn quyền đã chiếm một làng chài nhỏ ở Jakarta từ tay sultan của Bantam ngày 30 tháng Năm năm 1619, và đổi tên thành Batavia.

Trong hai thập niên, Hà Lan đã đạt mục tiêu mà người Bồ Đào Nha không thực hiện được trong cả thế kỷ trước - giành được độc quyền gần như hoàn toàn đối với đinh hương, nhục đậu khấu, và mace. Nhưng cũng giống như Bồ Đào Nha, họ không thể kiểm soát được thương mại hồ tiêu với địa hình trải rộng khá rườm rà giữa Ấn Độ và Indonesia.

Chinh phục Quần đảo Gia vị là một phần trong kế hoạch to lớn hơn của VOC, nhằm giành quyền kiểm soát thương mại châu Á từ tay người Bồ Đào Nha. Năm 1622, Hà Lan có được sự trợ giúp vô tình từ Ba Tư và Anh, khi liên minh của hai quốc gia này chiếm của Bồ Đào Nha hòn đảo Hormuz, vị trí án ngữ lối vào vịnh Ba Tư khá hẹp. Hoàng đế Ba Tư là Abbas I từ lâu đã muốn giành lại vị trí kiểm soát vịnh của cảng này, nhằm mở đường xuất khẩu tơ lụa, một độc quyền của hoàng gia. Trước đó, tơ lụa phải đi bằng đường bộ qua lãnh địa Ottoman, kẻ thù số một của Ba Tư.



Hormuz, từng là một trong các trạm giao dịch tập nập nhất và có tầm ảnh hưởng nhất thế giới, giờ hoang phế, không thể nào hồi phục được nữa, sự sụp đổ của nó đã làm thay đổi diện mạo thương mại châu Á. Thứ nhất, người Anh tiếp nhận một căn cứ ở Gombroon nằm trên phần đất liền của Ba Tư, sau đó đổi tên thành Bandar Abbas (“Cảng Abbas”), và thống trị eo biển này mãi tới ngày nay. Thứ hai, vịnh Ba Tư giờ đây đóng cửa với người Bồ Đào Nha, cũng như với người Gujarati và Aceh ở phía tây Sumatra. Đến lượt mình, điều đó đã chấm dứt thương mại bộ hành cổ đại qua sa mạc Syria, từng đóng vai trò vận chuyển gia vị từ Ấn Độ Dương tới Levant và Venice trong suốt cả nghìn năm qua.

Nghịch lý ở chỗ, khi liên minh Anh-Ba Tư giành được Hormuz, thì bên hưởng lợi thực sự lại là VOC.³¹ Ba Tư và Anh, những kẻ chiến thắng trên danh nghĩa ở Hormuz, chỉ được chút lợi ích từ quyền điều hành vịnh mới giành được, mà với Ba Tư là do không có hạm đội tàu buôn, còn với Anh là vì họ không còn nắm được gia vị từ Molucca để chuyển tới cho các đoàn buôn lữ hành tại các cảng trên vịnh Ba Tư. Người Hà Lan gần như hoàn toàn gạt Anh ra khỏi thương mại gia vị, mãi tới cuối thế kỷ 17 EIC mới có thể khai thác các mặt hàng khác, và lại một lần nữa thách thức VOC.

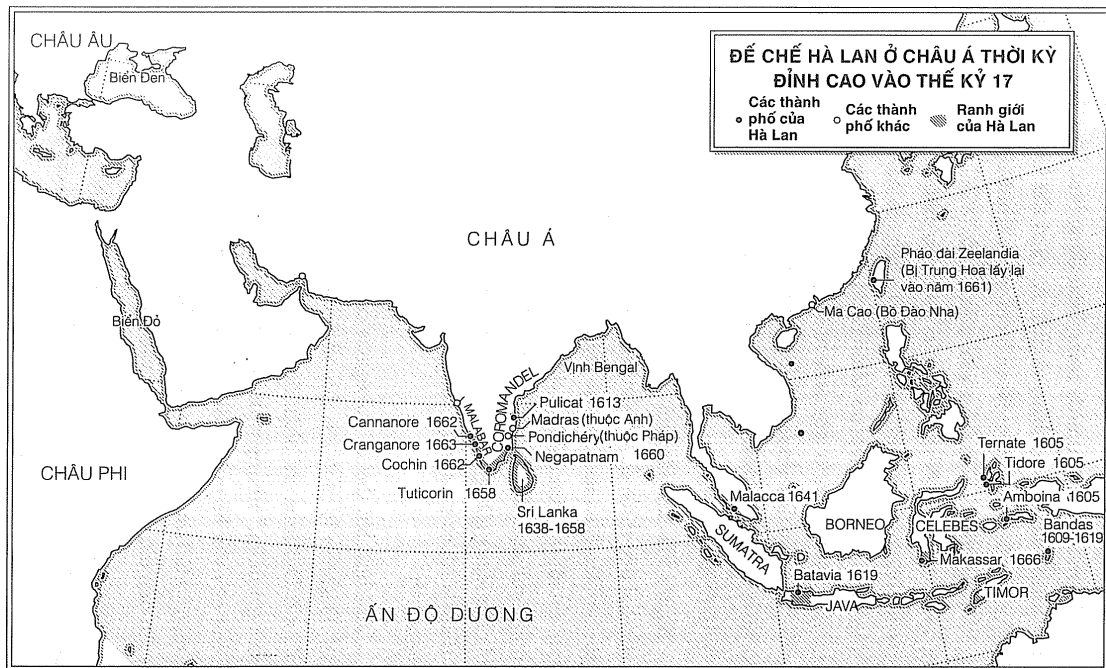
Hà Lan tiếp nối vận may bất ngờ này bằng cách chiếm Sri Lanka từ tay người Bồ Đào Nha trong một chiến dịch dài hơi và đẫm máu, kéo dài từ năm 1638 tới 1658, đưa thêm độc quyền quế với lợi nhuận cao vót vào danh mục hoạt động của mình. Sau rốt, họ hoàn toàn bịt kín nốt khe hở cuối cùng từ Quần đảo Gia vị khi đưa cảng Makassar của Bugin, thị trường gia vị quan trọng của các nhà buôn châu Á, nằm dưới quyền cai trị của VOC vào năm 1669, và giành được Bantam, căn cứ chính của Anh ở Indonesia, vào năm 1682.

Cùng với sự sụp đổ của Hormuz và Bồ Đào Nha thực sự bị vô hiệu hóa ở Ấn Độ Dương, con đường duy nhất còn mở cho các đối thủ châu Á là đường qua Biển Đỏ. Sau năm 1630, người Turk mất quyền kiểm soát lối vào ở Bab el Mandeb cho lãnh đạo Hồi giáo Yemen địa phương, người đã tái mở cửa thương mại cho tất cả các bên, bao gồm người Âu, thông qua cảng Mocha gần Aden. Dù về lý thuyết thì Biển Đỏ đã mở cửa, nhưng các đối thủ cạnh tranh của Hà Lan lại không có gia vị để chuyên chở qua đó. Người Aceh, từng thành công khi chống lại hệ thống *cartax* của Bồ Đào Nha vào thế kỷ 16, cũng biến mất ở Tây Ấn Độ Dương. Không rõ lý do thực sự khiến họ suy tàn là gì, nhưng có lẽ các nhà buôn Aceh không thể mua gia vị vì VOC hiện diện ngày càng nhiều ở Sumatra.

Công nghệ hàng hải Hà Lan được cải tiến tới mức cuối cùng thì hành trình đi vòng qua Mũi Hảo Vọng lại thực sự rẻ hơn và nhanh hơn “Đường của Sinbad” và đường qua Biển Đỏ. Khả năng kiểm soát của VOC đối với Quần đảo Gia vị đạt được sự toàn diện, ngành hàng hải Hà Lan hoạt động hiệu quả, còn công tác tài chính và quản lý của Công ty thì quá tốt đến mức đầu thế kỷ 17, VOC đã có thể cung cấp thoải mái hồ tiêu và gia vị hảo hạng cho Địa Trung Hải từ phía tây qua Gibraltar. Trong khi hành động này làm giảm lợi nhuận, thì giá giảm khiến việc vận chuyển gia vị bằng đường bộ trở nên không kinh tế, làm hoạt động thương mại lâu đời của Venice qua bờ tây Địa Trung Hải sụp đổ.³² 150 năm sau, mất đi nguồn thu chính, Venice dễ dàng rơi vào tay quân đội của Napoleon.

Rốt cuộc, Tomé Pires, thầy thuốc, nhà phiêu lưu, tác giả người Bồ Đào Nha mà chúng ta gặp trong Chương 3, đã kết luận sai trong phát ngôn nổi tiếng, “Người nào làm chủ Malacca thì đã đặt được tay lên yết hầu Venice.” Để bóp

nguyệt được nó, cần phải làm chủ không chỉ Malacca, mà cả Sunda, Mũi Hảo Vọng, và Quần đảo Gia vị. Bồ Đào Nha đã không làm được điều đó, nhưng vào giữa thế kỷ 17, Hà Lan cuối cùng cũng lũng đoạn được thị trường gia vị và bóp chặt yết hầu Venice.



Phần sinh lời nhiều nhất trong hoạt động kinh doanh của VOC diễn ra hoàn toàn trong phạm vi châu Á, và vì thế lại tránh được con đường qua Mũi Hảo Vọng dài và hiểm nguy. Khi Mạc phủ Tokugawa tống khứ người Bồ Đào Nha vào năm 1638, VOC chiếm được một trạm giao dịch của Nhật Bản trên hòn đảo nhỏ Deshima tại cảng Nagasaki. Người Nhật tạo nên hòn đảo nhân tạo này từ bãi rác nhằm thể hiện mục tiêu cô lập nó khỏi Kitô giáo và sùng ông - hai thứ được Tokugawa xem là gây ảnh hưởng nguy hiểm nhất từ phương Tây. Ở Deshima, bạc được đưa lên các thuyền của Hà Lan cho tới khi Tokugawa cấm xuất khẩu bạc vào năm 1668, và người Hà Lan lại thay nó bằng vàng và đồng.

Người Hà Lan rất phù hợp với vị chủ nhà theo chủ nghĩa biệt lập. Cả hai đều thích đồ uống mạnh và chè chén no say (những thứ mà người Bồ Đào Nha ưa đạm bạc kiêng cử), và những người theo thuyết Calvin thì rất ít bị ám ảnh với việc cứu rỗi các linh hồn ngoại đạo so với ham muốn kiếm tiền. (Charles X của Thụy Điển đáp lại nhà ngoại giao từ Hà Lan đang giảng giải cho ông về tự do và tôn giáo bằng hành động nổi tiếng là rút từ túi ra một đồng xu Hà Lan và châm biếm, “*Voilà votre religion.*” [Tiếng Pháp: “Tôn giáo của ông đây.”])³³

Suốt hơn hai thế kỷ Tokugawa cô lập Nhật Bản với thế giới bên ngoài, Deshima là cánh cửa duy nhất với phương Tây. Lúc đầu, người Hà Lan ở Deshima chỉ nhận được những thứ thiết yếu như “đồ cung ứng và gái điếm”, nhưng tính hiếu kỳ đã quyến rũ người Nhật từ lâu. Sức hút của văn hóa và tri thức công nghệ phương Tây, hay “hiểu biết của người Hà Lan”, đã giúp mở cửa Nhật Bản rất lâu trước khi những con tàu đen của Perry xuất hiện vào năm 1854.³⁴

Trong khi người Hà Lan quan hệ tốt với người Nhật, thì họ lại xúc phạm người Trung Hoa khi từ chối bán gia vị cho các nhà buôn nước này ở

Sumatra và Java. Cần nhớ rằng người Trung Hoa sử dụng gia vị nhiều hơn hẳn người Âu, đặc biệt là tiêu, và VOC giờ đang kiểm soát phần lớn lĩnh vực thương mại này. Trung Hoa phản ứng bằng cách đưa tơ lụa thẳng tới Nhật bản và Manila của Tây Ban Nha (từ đây tơ lụa sẽ đi Mexico bằng thuyền galleon Manila). Coen trả đũa bằng cách cướp thuyền trên hành trình Quảng Châu-Manila, điều đó càng khiến người Trung Hoa ghét thêm, và năm 1622, ông cố gắng chiếm Ma Cao. Khi nỗ lực này thất bại, Coen đã buộc người Trung Hoa phải khuất phục khi nhận chìm 80 con thuyền dọc bờ biển phía nam Trung Hoa. Hoạt động ngoại thương đình trệ, Trung Hoa phải cho phép VOC thành lập trạm giao dịch thường trực ở Đài Loan - pháo đài Zeelandia - các kho ở đây nhanh chóng chật ních gia vị, tơ lụa, đồ sứ, và dược liệu.³⁵

Trung tâm thương mại châu Á vẫn tiếp tục duy trì ở phía tây Java, có thể đến đây dễ dàng bằng con đường qua vùng bão vĩ tuyến 40 do Brouwer khám phá. Nếu Messiah trở lại Trái đất năm 1650, chắc hẳn ông sẽ đổi tàu ở Batavia. Gần như tất cả thương thuyền đến và về từ Hà Lan đều đi qua cảng lớn này, nó cũng đóng vai trò là trung tâm của mạng lưới thương mại nội Á phức tạp. Gia vị hảo hạng từ Indonesia; đồng, vàng, và bạc từ Nhật Bản; trà, đồ sứ, và tơ lụa từ Trung Hoa quá cảnh qua các kho ở đây trước khi tới bờ biển phía đông và tây Ấn Độ để đổi lấy vải bông. Đến lượt mình, vải vóc Ấn Độ được đưa trở lại Batavia để đổi lấy gia vị, tơ lụa, và hàng hóa khác với số lượng nhiều hơn. Hoạt động thương mại nội Á này gần giống như một cỗ máy tiền tệ vận hành không ngừng mà thế giới từng chứng kiến.³⁶ Chỉ những mặt hàng tinh tế nhất - tơ lụa cao cấp nhất, gia vị hảo hạng nhất, vàng, đồ sứ, và trang sức quý giá - mới đi vòng quanh Mũi Hảo Vọng tới Amsterdam.

Một tù binh Anh ở Batavia vào thế kỷ 17 ước tính vào bất cứ thời điểm nào, VOC có tới 200 tàu và 30.000 người ở khắp khu vực Đông Ấn. Với tỉ lệ nhân lực tử vong cao - khoảng một phần tư biến mất chỉ tính riêng cho hành trình ra đi - VOC đòi hỏi lượng người tòng quân ổn định, không chỉ từ các địa phương trong Liên minh Các tỉnh. Số nhân lực cần nhiều tới mức từ giữa thế kỷ 17 trở đi, phần lớn binh lính và thủy thủ đến từ nước ngoài, đặc biệt là Đức.

Hoạt động tuyển quân ghê tởm này do một quân đoàn chuyên trách đa phần là nữ giới đảm nhiệm, gọi là *zielverkooper* (nghĩa đen là “kẻ bán linh hồn”). Đối tượng của họ là những người đàn ông ngoại quốc trẻ tuổi, chủ yếu từ Đức, tập trung ở các thành phố Hà Lan nhằm tìm kiếm vận may. Để giảm bớt tiền trả trước khi ký hợp đồng và tiền thanh toán về sau cho Công ty, trong suốt vài tuần hay vài tháng trước khi tân binh lên đường đi châu Á, những phụ nữ này quảng cáo về phòng, tàu, và các hoạt động giải trí mà cánh đàn ông trẻ tuổi không vướng bận thường tìm kiếm.

Thực tế khác xa hứa hẹn. Một báo cáo đương thời mô tả 300 người trong một căn áp mái,

“họ phải ở đó cả ngày lẫn đêm, thực hiện các chức năng tự nhiên, không có nơi ngủ phù hợp, phải nằm lộn xộn đè lên nhau... tỉ lệ tử vong đáng báo động đến mức giới chủ không dám đưa ra con số chính xác, thỉnh thoảng lại chôn hai xác trong một quan tài.”³⁷

Hà Lan vẫn là Hà Lan, giao dịch kiểu [Faust](#) này đã sinh ra một công cụ tài chính, trong tình huống này là *transportbrief* - một dạng chứng khoán có thể mua bán cho phép *zielverkooper* cắt bớt một phần lương mà tân binh kiếm được do Công ty chi trả. Các nhà đầu tư khác thì mua chứng khoán này ở

mức chiết khấu, cho thấy tỉ lệ tử vong cao của nhân sự VOC và rấp nối họ với ngành kinh doanh con người lợi nhuận cao và đa dạng. Những kẻ giàu có này có cái tên rất phù hợp là *zielkooper* - người mua linh hồn. Vào thế kỷ 18, khi các quy trình của Công ty lỏng lẻo dẫn đến tỉ lệ tử vong của các binh lính và thủy thủ VOC tăng vọt, nhiều *zielkooper* đã bị phá sản.

Faust: theo truyền thuyết Đức, là người đã bán linh hồn cho quỷ dữ để đổi lấy sức mạnh và trí tuệ.

Trong số những người lên đường sang phương Đông từ các bến tàu của Hà Lan, khoảng nửa triệu không bao giờ trở lại. Theo lời của sử gia kinh tế Jan de Vries, “Không có gì phóng đại khi nói rằng Công ty đã quét sạch người ăn xin và người thất nghiệp khỏi các con đường thành phố.”³⁸ Chất lượng tân binh thấp cuối cùng trở thành gót chân Achilles của VOC. Ngược lại,EIC nhận thấy mình cần người có khả năng đi biển, sắp xếp hàng hóa, và chiến đấu để phục vụ trên các con tàu đi Đông Ấn tương đối nhỏ và thiếu nhân công. Công ty Anh chỉ chọn các ứng viên phù hợp nhất và miễn cho họ không phải tham gia tuyển mộ vào Hải quân Hoàng gia.³⁹

Nếu hàng trăm nghìn người rời các bến tàu Hà Lan để rồi kết thúc trong khốn khổ và khiếp sợ ở biển cả hoặc các cảng đầy dịch bệnh của châu Á, thì hàng hóa trở về từ phương Đông lại là vấn đề khác, VOC cử các tàu quan sát đi tuần tra thường xuyên trên vùng biển nhà, và thưởng tiền cho thuyền trưởng nào có thủy thủ là người đầu tiên phát hiện ra các tàu đi Ấn Độ trở về từ phương Đông.

Các đại diện cấp cao của Công ty dùng thuyền một buồm ra đón các tàu trở về. Đầu tiên là tới tàu chỉ huy, ở đó vị chỉ huy chuyến đi sẽ có báo cáo ngắn gọn. Trên tàu có các hàng hóa nào? Mất bao nhiêu người và tàu? Khi tới bến cảng có tàu lạ nào đến gần hạm đội không? Rồi đoàn ra đón chia nhau đi các tàu. Chủ nhân mỗi con tàu đưa ra túi da có kim cương và trang sức cùng với nhật ký hàng hải để thuyền của phái đoàn mang về. Phái đoàn tiếp đó sẽ kiểm tra hàng hóa cá nhân và túi của thủy thủ đoàn. Họ hỏi sĩ quan và thủy thủ về chuyến đi. Sĩ quan và phó tàu có ý kiến gì về thủy thủ? Thủy thủ có phàn nàn gì về công tác chỉ huy trên tàu? Phái đoàn sử dụng các con thuyền có mớn nước nông chuyên dụng, gọi là thuyền dỡ hàng, để thu gom hàng hóa và tù binh, cũng như trang thiết bị, quần áo, và hàng hóa cá nhân của thủy thủ, đồng thời kiểm tra súng ống, đạn dược của tàu.

Người của thuyền dỡ hàng sau khi có cam kết đặc biệt, mở các vách ngăn và trượt các kiện gia vị xuống thuyền đang chờ. Công việc nóng bức vô vị này đốt cháy cổ họng; nên họ phải giải tỏa với rượu gin và bánh quy đường. Cuối cùng, phái đoàn bước xuống hầm tàu để giám sát công việc bốc dỡ các hàng hóa làm đồ dần; gạo Java, đồng Nhật Bản, và đồ sứ bình dân Trung Hoa. (Đồ sứ cao cấp để ở các khoang bên trên.) Sau khi đã chất đầy hàng, các thuyền dỡ hàng đi vào cảng, rồi từ đó phân chia vào mạng lưới vận chuyển nội địa phức tạp của Hà Lan. Để tới kho hàng của các *kamer* (chi nhánh khu vực của Công ty). Nhiệm vụ trên tàu hoàn thành, phái đoàn rời đi trên thuyền một buồm và tập trung ở trụ sở chính của công ty, tại đây họ trình lên Heeren XVII các túi da đựng đồ quý để tiến hành mở túi.

Bây giờ đến phần khó khăn: phân phối số lượng lớn các hàng hóa mà không đim giá. VOC thu xếp theo nhiều cách khác nhau, nhưng phổ biến nhất là bán toàn bộ một mặt hàng ở một mức giá cố định, kèm theo hứa hẹn Công ty sẽ không xuất kho nữa trong một thời gian định trước - trong tiếng Hà Lan gọi là *stilstand* - nhằm bảo vệ người mua. Ví dụ, vào năm 1624, một

syndicate của ba thương nhân gia vị đã hợp đồng mua hơn 900 tấn hồ tiêu theo giá bán buôn là 4 triệu guilder cho toàn bộ số hàng này, cùng với *stillstand* trong 24 tháng. Hơn một thế kỷ sau đó, không có các công ty thương mại và nhà buôn của bất cứ quốc gia nào có thể điều chỉnh thương mại ở quy mô lớn như vậy.⁴⁰

Kiểm soát của VOC đối với thị trường gia vị toàn diện đến mức hơn năm thập niên sau năm 1690, Công ty có thể giữ giá nhục đậu khấu và đinh hương gần như không đổi. Khả năng này không phải dễ dàng mà có, đặc biệt trong điều kiện sản lượng thu hoạch biến động thất thường. Năm 1714, tại Bắc Molucca thu hoạch được khoảng 680 tấn đinh hương; năm 1715, chỉ có 90 tấn. Năm 1719, sản lượng quá cao trong khi nhu cầu của châu Âu quá thấp, dẫn tới phải tiêu hủy hơn 2.000 tấn đinh hương và 680 tấn nhục đậu khấu. Năm nay người Hà Lan có thể trồng rất nhiều, năm sau họ có thể hủy hàng chục nghìn cây.⁴¹

Cũng như các hạm đội khi trở về, thuyền dỡ hàng và kho oằn mình với hàng hóa phong phú từ châu Á, có thể thấy được một châu Âu hào phóng khi quan sát hàng hóa đi ra khỏi lục địa: dây thừng Đức, vải bạt Nga, gỗ xẻ Na Uy, muối Iberia, xà phòng Pháp, da thuộc Anh, phô-mai từ Edam, than đá từ Newcastle, cá trích từ Hà Lan, tiền đúc từ bạc Tân Thế giới.

Hiếm có điều gì kích động lòng đố kỵ và hiếu chiến của các quốc gia khác nhiều như sự thịnh vượng từ thương mại. Cơ sở ngầm cảm xúc này tỏa khắp các mối quan hệ Anh-Hà Lan trong thế kỷ 17 và 18, khi Anh và Hà Lan bước vào bốn cuộc xung đột vũ trang toàn diện. Theo nghĩa đen thì đó là chiến tranh thương mại, chứ không phải những vở kịch cảm khờ khan về thương mại và ngoại giao của thời đại chúng ta.

Hiệp ước Munster được ký kết vào năm 1648 chấm dứt Chiến tranh Tám mươi Năm giữa Hà Lan và Tây Ban Nha, đem lại độc lập cho Hà Lan, giải phóng tối đa mọi tiềm năng thương mại vốn trước đó bị hạn chế do mối đe dọa chiếm đoạt và phong tỏa từ người Tây Ban Nha.

Sức mạnh thương mại mới của Hà Lan khiến Anh choáng váng. Khi không còn mối đe dọa từ Tây Ban Nha, người Anh thậm chí không còn là đối thủ của các thương nhân Hà Lan. Người Hà Lan đột nhiên xuất hiện khắp mọi nơi ở Baltic, Tây Ban Nha, và Địa Trung Hải, chất đầy các con thuyền sáo với gỗ, muối, rượu vang, và dầu ô liu trước đây vốn thuộc về tàu Anh.⁴²

Kết quả là kinh tế Anh đình trệ, còn Hà Lan có vị thế độc tôn ở Ấn Độ Dương và từ chối đề nghị thiết lập liên minh chống Thiên Chúa giáo của Oliver Cromwell sau khi Charles I bị chém đầu năm 1649, hệ quả của những sự kiện này là Luật Hàng hải được thông qua năm 1651. Luật này cấm hoạt động thương mại của bên thứ ba tại Anh - tức là hoàn toàn đúng luật khi tàu nước ngoài đưa hàng hóa của nước mình lên các bến tàu của London, nhưng nếu đó là hàng hóa của một quốc gia khác thì sẽ phạm luật. Do luật này áp dụng đối với hầu hết hàng hóa của tàu Hà Lan, nên nó không khác gì lời tuyên chiến với Hà Lan.

Hải quân và tàu săn lũng của Cromwell bắt đầu bắt giữ hàng trăm tàu Hà Lan, và trong vòng bảy tháng từ khi thông qua luật, chiến tranh Anh-Hà Lan lần thứ nhất bắt đầu. Cùng lúc, ba cuộc xung đột tương tự nổ ra vào thời kỳ từ năm 1652 đến 1672. Mỗi trận đều xảy ra khá gần nhau, và nhìn chung Hà Lan thường giành chiến thắng.

Trong trận đầu tiên kéo dài tới năm 1654, hoạt động hàng hải của Hà Lan ở Bắc Âu chịu tổn thất nặng nề với việc hơn 1.200 tàu thuyền bị bắt giữ hoặc bị chìm. Nhưng cuối cùng, Hà Lan giành chiến thắng nhờ khả năng kiểm soát các trọng điểm ở Gibraltar và tại eo biển giữa Thụy Điển và Đan Mạch. Thương nhân Anh bị kẹt tại các cảng ở Thụy Điển, Ý, Đức, và Hải quân Hoàng gia, với nguồn cung gỗ từ Scandinavia bị đe dọa, đã cùng nhau gây áp lực buộc Nghị viện cầu hòa.

Nhưng chỉ trong thời gian này. Điểm yếu nhất của Hà Lan là Oresund, một eo biển rộng 3,9 km nằm giữa thành phố Helsingor (Elsinore trong Hamlet) của Đan Mạch và Helingsborg của Thụy Điển ngày nay. Lương thực, gỗ, kim loại thiết yếu từ Scandinavia và Đức cung ứng cho Hà Lan, cùng với cá trích và các sản phẩm mà Hà Lan dùng để trao đổi, tất cả đều đi qua con đường sống còn này. Vào thế kỷ 16 và 17, những người Danes, vốn có thể bắn vào bất cứ tàu nào đi qua eo biển từ các pháo đài ở cả hai phía, đã thu thuế tất cả các hoạt động mua bán đi qua đây - gọi là "thuế eo biển." Khi sức mạnh hải quân và thương mại của Hà Lan phát triển, tầm quan trọng của sự ổn định và cơ chế thuế hợp lý ở eo biển này cũng tăng theo, còn Đan Mạch yếu thế hơn lại thấy mình ở vị thế khách hàng của Hà Lan.

Năm 1658, Charles X của Thụy Điển tấn công Copenhagen và eo biển. Khi Thụy Điển và Đan Mạch lần lượt liên minh với Anh và Hà Lan, thì nó biến thành cuộc chiến tranh đại diện Anh-Hà Lan. Hà Lan dù đã đổ máu và kiệt sức trong cuộc xung đột năm 1652-1654, vẫn tập hợp lực lượng hải quân và bộ binh dự bị cuối cùng để đẩy lùi Thụy Điển và Anh, lúc này đã bắt đầu đưa hải quân tuần tra vùng biển Đan Mạch. Trong một loạt giao tranh, hai đô đốc Hà Lan là Obdam và de Ruyter đã bẻ gãy vòng vây của Thụy Điển ở Copenhagen, đuổi người Anh ra khỏi quần đảo Đan Mạch, và mở cửa Oresund bằng cách hộ tống một đoàn buôn lớn đi qua vùng giao tranh ác liệt thuộc Thụy Điển trước đôi mắt sững sờ của Charles X đang quan sát từ lâu đài Helsingor.

Không chỉ Anh phật ý với quyền bá chủ thương mại của Hà Lan. Năm 1667, Pháp thách thức thương mại Baltic của Hà Lan khi Colbert, Bộ trưởng Tài chính của Louis XIV, thành lập Compagnie du Nord để vận chuyển muối và vàng Pháp tới Thụy Điển và Đức, vốn là lĩnh vực thương mại mà Hà Lan thống trị. Cùng thời điểm đó, Colbert áp mức thuế khắc nghiệt lên vải, thuốc lá và dầu cá voi của Hà Lan.

Sức mạnh tài chính ghê gớm của Hà Lan đã giành phần thắng; Compagnie không đủ khả năng trả trước cho các nhà buôn Pháp khi mua vàng và muối như Hà Lan. Colbert đã không khôn ngoan khi đấu trí tài chính với người Hà Lan, họ làm cho hậu quả tồi tệ hơn khi nhắm tới Compagnie bằng cách hạ giá gỗ Scandinavia trên thị trường Pháp, khiến giá trị hàng gỗ do Compagnie du Nord nhập về bị giảm mạnh.

Pháp đáp lại đối thủ thương mại bằng nhiều cách khác nhau và xâm lược Hà Lan năm 1672. Thống đốc Willem III đánh bại người Pháp bằng cách mở toang các con đê và nhấn chìm những kẻ đang áp sát Amsterdam. Thất bại cả trong rắc rối thương mại và trên chiến trường, Louis XIV và Colbert đóng cửa Compagnie năm 1675. Tình hình còn tệ hơn khi vào năm 1688, Willem xâm lược Anh và trở thành Vua William với sự thể hiện ý đồ muốn thiết lập một liên minh chống Pháp.

Giai đoạn sau năm 1648 đánh dấu thời hoàng kim của Hà Lan, được Rembrandt và Vermeer khắc họa rõ nét. Không chỉ trấn giữ các con đường

thương mại của thế giới, mà ngành công nghiệp của nước này cũng có rất ít đối thủ. Cuối thế kỷ 17, người Turk ngày càng ưa chuộng loại len Leiden gần như tơ mà các thợ thủ công Venice không thể cạnh tranh được; năm 1670, Thượng viện Venice đưa ra kết luận rằng muốn hồi sinh ngành công nghiệp dệt của quốc gia này thì chỉ có cách nhập thiết bị từ Hà Lan. Các nhà nhập khẩu Anh gửi tới Hà Lan đường thô để tinh chế, thuốc lá thô để chế biến, và kim cương thô để cắt. Các bà nội trợ ở lục địa thích đồ sứ Delít, một dạng hàng nhái giá rẻ của đồ sứ Trung Hoa, còn xà phòng và dầu đèn có được từ nghề đánh cá voi ở Hà Lan đã nâng cao tiêu chuẩn vệ sinh của châu Âu và giúp đường phố về đêm an toàn. Thậm chí giấy, vốn là lãnh địa truyền thống của các nhà sản xuất Pháp, giờ đây cũng chuyển thành loại giấy trơn, trắng từ thành phố Zaan ở phía bắc.⁴³

Các quyết định của giới thương nhân và chính khách London, cũng như sự thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng Tây phương, đã nhanh chóng chấm dứt thời hoàng kim của Hà Lan. Trớ trêu thay, việc Willem III giành ngôi vua Anh đã khơi mào một chuỗi sự kiện dọn đường cho việc Anh thay thế Hà Lan ở vị trí siêu cường kinh tế và quân sự thế giới. Kỷ nguyên gia vị đi đến hồi kết, và Anh bị đẩy ra khỏi Đông Ấn, chuyển mối quan tâm về phía bắc tới Ấn Độ và Trung Hoa, về phía tây tới Caribe và châu Phi, những nơi giúp họ trở nên thịnh vượng nhờ các mặt hàng của tương lai: bông, trà, đường mía, thuốc phiện, và nô lệ.

10.

DI THỰC

Trong lịch sử Mỹ có rất ít hình tượng thân thuộc như hình ảnh những người yêu nước đầu tiên của quốc gia này, ăn vận giống người da đỏ với tấm áo choàng và gương mặt bị đen lại, ném trà xuống bến cảng Boston vào ngày 16 tháng Mười hai năm 1773, biểu thị cho yêu sách “Không đóng thuế nếu không được cử đại diện.” Khẩu hiệu sôi nổi này phản ánh nhu cầu tuyên truyền của các nhà cách mạng hơn là thực tế.

Khi Arthur M. Schlesinger Sr. - cha đẻ của sử gia Harvard lỗi lạc và là phụ tá của John E. Kennedy - đưa vấn đề này vào một tiểu luận năm 1917, ông gọi nó là “Cuộc nổi dậy chống lại Công ty Đông Ấn.”¹ Một sử gia hiện đại viết về sự kiện này có thể dễ dàng gắn cho nó cái nhãn “đại hội chống toàn cầu hóa đầu tiên của người Mỹ.”

Cuối thế kỷ 18, người Anh khắp nơi trở nên nghiện trà, và các thực dân ở Tân Thế giới cũng không phải ngoại lệ. Ngay trước Cách mạng Mỹ, Thống đốc Thomas Hutchinson của Massachusetts, cũng là một thương nhân, đã ước tính người Mỹ tiêu thụ khoảng 3.000 tấn trà mỗi năm, tức bình quân 1,1 kg/người. Trên thực tế, thứ thuế duy nhất đánh lên trà là thuế nhập khẩu khoảng 10% theo Luật Townshend được thông qua tròn sáu năm trước khi diễn ra Tiệc Trà Boston. Thực dân dễ dàng qua mặt thứ thuế khiêm nhường này bằng cách buôn lậu lá trà khô qua Hà Lan và Pháp. Chỉ khoảng 5% lượng trà tiêu thụ được khai báo với nhà vua. Vì sao sau đó người Boston lại nổi đóa vào năm 1773, sáu năm sau sự kiện trên? Đơn giản thôi: họ ném trà xuống bến cảng vì sợ Công ty Đông Ấn (EIC) sẽ dồn gánh nặng cho họ.

Khi kinh tế toàn cầu suy sụp sau Chiến tranh Bảy năm - cuộc xung đột nặng nề trên phạm vi toàn thế giới giữa Pháp và Anh kéo dài từ năm 1756 tới 1763 - Anh nhận thấy mình đang gặp các khó khăn tài chính và quyết định khắc phục bằng nguồn tiền từ thuộc địa. Luật Stamp năm 1765 đánh thuế các văn bản pháp lý, báo chí, tờ gấp, thậm chí cả quân bài ở Bắc Mỹ thuộc Anh, gây ra sự phản đối trên diện rộng, khiến luật này được thay thế ở năm tiếp theo bằng Luật Townshend ôn hòa hơn, nó cũng làm xôn xao dư luận về việc đánh thuế mà không có quyền đại diện.

Chiến tranh tác động mạnh tới EIC, và đầu thập niên 1770, Công ty khẩn thiết yêu cầu chính phủ trợ giúp. Luật Townshend cấm Công ty bán hàng trực tiếp cho thực dân. Thay vào đó, EIC phải bán đấu giá hàng hóa cho trung gian, bên trung gian sẽ chuyển hàng cho những người bán buôn của Mỹ, cuối cùng bên bán buôn mới bán lại cho các cửa hàng địa phương. Tháng Năm năm 1773, theo đề nghị của EIC, Nghị viện thông qua Luật Trà. Theo đó không áp dụng thuế mới, mà cho phép Công ty lần đầu tiên được nhập khẩu trà trực tiếp từ châu Á vào Mỹ. Luật này khiến giá trà giảm xuống một nửa và người tiêu dùng ở thuộc địa được lợi.²

Luật này cắt bỏ vai trò của bên trung gian, khiến giới buôn lậu địa phương và thương nhân trà không hài lòng với luật mới. Khi tin tức về việc thông qua luật tới Boston vào tháng Chín năm 1773, hai nhóm này liền hành động chống lại “cạnh tranh nước ngoài không lành mạnh” từ EIC. Lờ đi sự thật khó chịu là luật giúp các đồng hương của họ tiết kiệm được khoản tiền

không nhỏ, các thương nhân và giới buôn lậu che đậy tranh luận của mình dưới ngôn ngữ quen thuộc của chủ nghĩa bảo hộ địa phương là vì lợi ích quốc gia. Một nhà xã luận dưới bút danh “Một người yêu nước nhất quán” bày tỏ quan điểm rằng quy định mới khiến các thương nhân Mỹ thật thà, chăm chỉ mất kế sinh nhai “để nhường chỗ cho một người của Đông Ấn, có thể là từ Bắc Anh, phát triển dựa trên lợi ích chính đáng đang thuộc về các nhà buôn của chính chúng ta.”³ Những người khác dựa vào sự thiếu hiểu biết và óc đảng phái của khán giả, đề xuất khẩu hiệu thuế không có đại diện, và đưa ra mối đe dọa không có thật về việc Anh chiếm được toàn bộ hoạt động thương mại của Mỹ. Tuy nhiên, ít nhất có một hội đồng thành phố đã nhìn nhận sự việc rõ ràng hơn, và cho rằng các hành động phản đối luật “là vì phương thức bán hàng dự kiến của Công ty Đông Ấn ở đất nước này có thể làm tổn hại lợi ích cá nhân của nhiều người buôn bán lớn trong ngành trà.”⁴

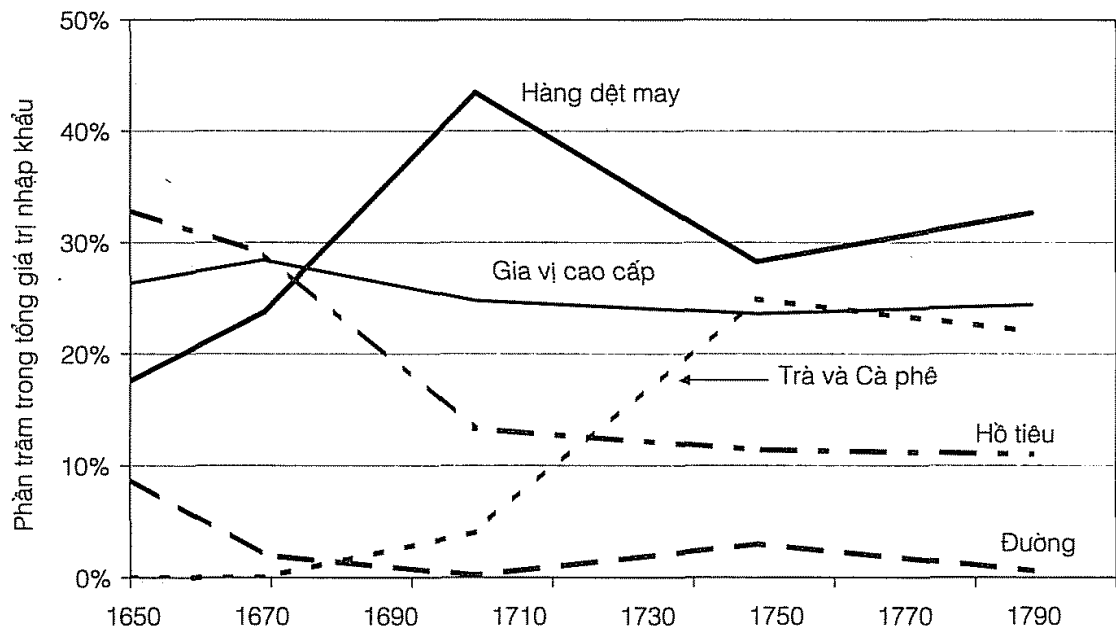
Tháng Mười một năm 1773, các tàu buôn Đông Ấn là *Dartmouth*, *Beaver*, và *Eleanor* cập cảng Boston với chuyến hàng trà đầu tiên của EIC. Những người âm mưu phản đối, có lẽ do Samuel Adams dẫn đầu, đã chuẩn bị kỹ lưỡng và có kỷ luật cao: họ lau sạch sàn tàu sau khi xong việc và không lấy chút trà nào để sử dụng cá nhân hoặc bán lại sau này.

Cùng thời gian diễn ra Cách mạng Mỹ, đã xuất hiện nhiều yếu tố quen thuộc của toàn cầu hóa. Các tập đoàn quốc tế đưa hàng hóa của mình tới khắp nơi trên hành tinh và tác động tới khẩu vị người tiêu dùng, tới mức thứ đồ uống pha từ lá khô được xem là “thức uống cần thiết và phổ thông của đời sống.” Các nhóm lợi ích đặc biệt ở thuộc địa dùng lời lẽ sáo rỗng về chế độ bảo hộ địa phương để chống lại lợi ích của số đông và chống lại các công ty lớn, nên khó có thể chỉ trích là tay sai của văn hóa nước ngoài.

Trước năm 1700, thương mại toàn cầu xoay quanh thương mại có vũ trang, nhắm tới việc duy trì độc quyền các mặt hàng nổi tiếng từ nước ngoài. Chỉ một lần duy nhất vào thế kỷ 17, người Hà Lan có được vị thế lý tưởng này khi lũng đoạn thị trường gia vị cao cấp từ quần đảo Molucca tới Sri Lanka.

Sau năm 1700, mô hình đã thay đổi hoàn toàn. Các mặt hàng mới - cà phê, đường mía, trà, và bông - trước đây ít được phương Tây biết tới, và là những hàng hóa mà công đoạn sản xuất có thể dễ dàng di dời giữa các lục địa, giờ đây chi phối thương mại toàn cầu. Qua rồi thời kiếm được lợi nhuận khổng lồ chỉ nhờ dỡ mấy tấn gia vị, lụa hay hương liệu lên bến tàu ở Antwerp, London, Lisbon, Amsterdam, hay Venice. Hơn nữa, các công ty có thể thúc đẩy nhu cầu đối với các mặt hàng mới của thị trường đại chúng này.

Hình 10-1 biểu thị tỉ lệ phần trăm hàng hóa Công ty Đông Ấn Hà Lan (VOC) nhập khẩu vào Amsterdam, cho thấy rõ ràng vị thế nổi bật của các mặt hàng mới này. (Thực tế biểu đồ này đã giảm bớt tầm quan trọng của hàng hóa ở châu Âu do EIC tiến tới nắm quyền chi phối hàng dệt và đồ uống nhập khẩu, nhưng lại có vị thế không đáng kể trong thương mại gia vị.) Không ai kỳ vọng duy trì độc quyền các loại nông sản dễ trồng trọt và chế biến, và với vai trò là quốc gia thành thạo nhất trong lĩnh vực thương mại mới có khối lượng lớn này, Anh dần nhận ra thương mại tự do hòa bình mang lại lợi ích cao nhất.



Hình 10-1. Nhập khẩu của Công ty Đông Ấn Hà Lan vào Amsterdam

Câu chuyện lên ngôi của các tập đoàn đa quốc gia và hàng hóa phục vụ đại chúng đã bắt đầu với một loại đồ uống khác, đó là cà phê, vượt xa vị thế đồ uống đơn thuần hơn nửa thiên niên kỷ. Nhục đậu khấu, đinh hương, quế, và hồ tiêu từng thôi miên những tầng lớp vô cùng kiêu ngạo, nhưng cuối cùng cũng hết thời. Ngược lại, thứ chất lỏng màu đen chế từ hạt cây *Coffea arabica* rang lên vẫn nhận được sự quan tâm từ chủ tịch các tập đoàn, thủ tướng, và ngày càng nhiều người trên thế giới. Trong vòng năm thế kỷ sau khi ra mắt thế giới Hồi giáo, loại đồ uống nóng, đậm hương vị này đã thúc đẩy các mối quan hệ xã hội, các giao dịch tài chính, và đôi khi là các cuộc cách mạng.

Theo truyền thuyết, vào năm 700, một người chăn thả Ethiopia để ý thấy khi đến ăn cỏ ở một vùng cao nhất định, lạc đà và dê của ông không nghỉ ngơi mà sục sạo suốt đêm. Ông tìm hiểu và phát hiện chúng ăn các quả màu đỏ của một loại cây bụi nhỏ. Khi thử nhai vài quả đỏ đó, ông thấy mình như được tiếp thêm sinh lực.⁵ Dù câu chuyện này gần như chắc chắn là ngụy tạo, thì hầu hết các chuyên gia uy tín đều nhất trí rằng cà phê được thu hoạch lần đầu ở Ethiopia, vào thời điểm ngay sau năm 1000, và sau đó đi qua Biển Đỏ tới Arabia Felix (Yemen) ngày nay, ở đó các thành viên giáo phái Sufi - một nhánh bí ẩn của Hồi giáo - bắt đầu sử dụng chúng thường xuyên.

Những người Sufi hiếm khi là các tu sĩ toàn thời gian; giống đa số các tín đồ khác, họ cũng có công việc hằng ngày của mình. Điểm khác biệt gần như hoàn toàn với những người có đức tin trên thế giới là họ giải quyết tình trạng này bằng cách thực hành nghi lễ vào đêm khuya, cố gắng đạt tới trạng thái tách biệt, xuất thần vào thế giới bên kia. Khoảng giữa thế kỷ 15, những người Sufi bắt đầu uống cà phê để tỉnh táo thay vì dùng chất kích thích truyền thống của Yemen là lá cây bụi *qat*.

Sự thật là các tín đồ Sufi không tu theo kiểu khổ hardi mà vẫn có cuộc sống đời thường, điều này đã đẩy nhanh tốc độ lan tỏa của cà phê từ không gian tôn giáo sang thế tục. Một trong những người đầu tiên không theo Sufi đã chú ý về hiệu quả chữa bệnh của cà phê là một giáo sĩ Aden, khi ông bị ốm

đã lấy một ít [cà phê] với hy vọng sẽ khiến mình ổn hơn. Khi sử dụng cà phê, không chỉ sức khỏe của giáo sĩ được phục hồi mà ông còn mau chóng cảm nhận được các đặc tính khác của cà phê; đặc biệt là làm đầu óc nhẹ nhõm, tinh thần phấn chấn, ngăn cơn buồn ngủ mà không gây cảm giác khó chịu.⁶

Cuối thế kỷ 15, cà phê đảm đương vai trò kép thời hiện đại, đó là chất bôi trơn trong quan hệ xã hội và trợ giúp con người xoay sở giữa núi công việc đơn điệu và mệt nhọc của đời sống hằng ngày.⁷ Một người quan sát ở châu Âu từ buổi ban đầu đã ấn tượng với cà phê, cho rằng cà phê thúc đẩy các tương tác chân thành của con người và các quan hệ làm ăn hơn bất cứ thứ gì khác, có thể giúp con người đủ tư cách tham gia các mối quan hệ xã hội và các cam kết chặt chẽ... và khiến những lời cam đoan của họ thành thật hơn nhiều, bởi chúng được nói ra từ một tâm trí không bị u ám bởi khói thuốc, và không dễ bị lãng quên như vẫn thường là vậy khi phát ra từ những người ngạp trong rượu.⁸

Do nhu cầu tăng, nên hoạt động trồng trọt có tổ chức nhanh chóng xuất hiện ở các quả đồi phía bắc cảng Mocha của Yemen, ngay phía trong Bab el Mandeb. Những rừng cà phê tạo nên một thói quen nhanh chóng lan tỏa về phía bắc qua tuyến đường thương mại Biển Đỏ. Khoảng năm 1500, cà phê tới Jeddah, điểm trung chuyển giữa các tàu buôn lớn của Ấn Độ Dương và các tàu nhỏ qua lại phía bắc Biển Đỏ. Tại đó, cà phê nhanh chóng được ưa chuộng và có tầm quan trọng như Seattle. Một nhà quan sát châu Âu ở Jeddah ghi lại:

“Họ thường dùng cà phê, nó được bán công khai trong các Coffee-House, họ tùm tùm ở đó, giả đờ giết thời gian bằng cách dễ chịu hơn; họ chơi cờ, thậm chí có ăn tiền như ở Mancalah. Ở đó họ múa may, chơi các nhạc cụ và nhảy nhót, những thứ mà các tín đồ Hồi giáo cứng nhắc không thể chịu được, những thứ cuối cùng gây nên rắc rối.”⁹

Khi các quán cà phê chật cứng còn nhà thờ thì rỗng không, rắc rối thực sự xuất hiện, ở Mecca, sứ giả rắc rối là Thống đốc Mamluk có tên Kliair Beg al-Mimar, một quan chức phá đám điển hình, đã quan sát với lo sợ rằng ở đâu đó, bằng cách nào đó, mọi người đang vui vẻ. Năm 1511, được hai thầy thuốc Ba Tư trợ giúp, ông đã cấm thứ thức uống này với lý do về cả y học lẫn đạo đức. Người Mecca phỉ báng quyết định này, còn quy định chính thức từ Cairo thì khôn ngoan cho phép sử dụng cà phê tại nhà. Trong vòng vài năm, Khair Beg và hai thầy thuốc đối mặt với những đe dọa chết người, dù đó có thể là do cuộc chinh phục của Ottoman hơn là từ cà phê.¹⁰

Vỡ diễn đạo lý tương tự diễn ra khi cà phê lan tỏa tới phía bắc và đông trong khắp thế giới Hồi giáo. Những chiếc tách nhỏ đựng thứ chất lỏng mạnh, không ngọt, thường cho thêm hương vị của đinh hương, hoa hồi, hay bạch đậu khấu, đã tìm được đường vào hậu cung; phụ nữ xem việc cung cấp đều đặn loại hạt rang này là nghĩa vụ thiết yếu trong cuộc sống vợ chồng, và nếu không làm được điều đó thì sẽ góp phần dẫn tới ly hôn.¹¹

Năm 1555, một doanh nhân Syria tên là Shams mang theo hạt cà phê cùng xúc cảm đó tới Constantinople, nơi mà trong vòng vài thập niên đã mọc lên vài trăm quán cà phê. Ở đó “mọi người tụ tập cả ngày lẫn đêm, tầng lớp nghèo hèn hơn xin tiền trên đường phố thực sự chỉ vì mục đích duy nhất là mua cà phê.”¹² Không lâu sau đó, vỡ kịch quen thuộc diễn ra ở Bosphorus khi thế lực đứng sau Sultan Murat IV, Tể tướng Mahomet Kolpili độc ác và vớ vẩn, đã đóng cửa các quán cà phê, vì lo sợ những nơi đó kích động làm

cách mạng. Gần như cùng thời gian đó ở Ba Tư, vợ Hoàng đế Abbas I cho thấy khả năng tinh tường về chính trị hơn: bà không đóng cửa những nơi như vậy, mà cử gián điệp thâm nhập và lái các cuộc nói chuyện từ chính trị sang những chủ đề có thể chấp nhận được hơn.¹³

Đầu thế kỷ 17, các du khách phương Tây không thể làm ngơ trước hiện tượng này. Một người châu Âu ước tính khoảng 2.000 tới 3.000 quán cà phê nở rộ ở Cairo. Tại Constantinople, du khách Pietro della Valle quan sát thấy trong các ngôi nhà giàu có, người ta duy trì bếp lửa lớn [để giữ cà phê nóng] và các tách sứ nhỏ sẵn sàng rót cà phê vào; khi cà phê đủ nóng, những người đàn ông có nhiệm vụ là mang các tách nhỏ đó cho mọi người... và cũng mang cho mỗi người một ít hạt dưa để cắn nhằm giết thời gian. Với hạt dưa và thức uống này, gọi là *kafoue*, họ tự mình tiêu khiển... trong khoảng thời gian bảy hoặc tám giờ.¹⁴

Bất cứ mặt hàng nào phổ biến ở Constantinople cũng sẽ nhanh chóng được thấy ở phần còn lại của châu Âu qua Venice, lúc đó đã khôi phục quan hệ với Ottoman.¹⁵ Các nhà thần học Thiên Chúa giáo của Ý, cũng giống những đồng sự Hồi giáo của mình, nghi ngờ về tính đạo đức của thứ đồ uống này, nhưng Giáo hoàng Clement VIII đã không can thiệp vào cuộc tranh cãi về cà phê ở châu Âu, khi vào năm 1600, ông đã thử một tách và tôn cà phê thành thức uống của người Kitô giáo. Thầy thuốc người Pháp Pierre de La Roque đưa cà phê tới Marseille năm 1644, và Jean con trai ông, về sau đã viết *A Voyage to Arabia Felix* (Hành trình tới Arabia Felix), cuốn sách nổi tiếng mô tả những chuyến đi của ông với tư cách thương nhân và lịch sử cà phê ở thuở ban đầu.

Năm 1669, người Turk cử Suleiman Aga làm đại sứ tại Versailles. Ăn vận láo xược với áo khoác len đơn giản và từ chối cúi chào trước Louis XIV đeo đầy trang sức, ông nói năng với Vua Mặt trời như người bằng vai phải lứa và lập tức bị cấm tới Paris. Sứ mệnh đại diện của ông thất bại, nhưng cà phê lại thành công, ở Paris, ông thuê một ngôi nhà lớn trong khu vực thời thượng. Tin đồn về không khí lạ kỳ, sức mùi hương ở ngôi nhà đã lôi kéo đám phụ nữ quý tộc háo hức đến làm khán giả bên trong, tại đó các nô lệ Nubia phục vụ họ thứ cà phê rót trong tách sứ mỏng như vỏ trứng và mạ vàng trang nhã. Cà phê khiến lũ họ mềm ra, họ tiết lộ với Suleiman chuyện Louis đã mời người Turk tới Paris với ý đồ duy nhất là làm người Áo lo sợ rằng ông sẽ không ủng hộ họ trong cuộc bao vây Vienna dự kiến của Ottoman. Điều này khiến mối quan hệ giữa Versailles và Thổ Nhĩ Kỳ càng bất ổn.

Thứ mới này nhanh chóng lan rộng khắp Paris, tới nỗi nhiều người trông như người Armenia, ăn vận giống người Turk với khăn xếp và áo [caftan](#)

Một kiểu áo dài của người Turk. (BT)

, mang theo khay đặt trên đó ấm và tách để bán thức uống này khắp các đường phố. Những người bán rong lang thang này sau đó nhường chỗ cho các gian hàng tại hội chợ và cuối cùng phát triển thành quán cà phê. Một trong các quán nổi tiếng nhất là Procopé, được mở năm 1686 và đặt theo tên hầu bàn người Ý của một trong các chủ quán Armenia đầu tiên. Một thế kỷ sau, Robespierre và Marat hùn vốn vào Procopé, và nhà hàng này vẫn còn phục vụ khách cho đến hôm nay, tương tự quán cà phê thậm chí còn nổi tiếng và đắt đỏ hơn của Venice là Café Florian, khai trương cùng thời gian đó.

Từ Constantinople, cà phê cũng tới Vienna, không phải bởi các nhà buôn mà từ binh lính. Năm 1683, Ottoman bao vây và phong tỏa Vienna trong hai

tháng, trước khi bị quân đội Áo mà chủ yếu là người Ba Lan, trong đó có Franz George Kolschitzky, đẩy lùi. Trước đây từng làm thông dịch cho phái đoàn Thổ Nhĩ Kỳ, nên Kolschitzky là người lý tưởng cho nhiệm vụ đưa tin nguy hiểm giữa những người chống đỡ bên trong thành phố và liên minh Ba Lan đang đợi phía ngoài. Anh đã vài lần thoát chết trong gang tấc nhờ đánh lừa khi đi qua phòng tuyến kẻ thù bằng trang phục của người Turk và khả năng ngôn ngữ của mình.

Khi người Ba Lan cuối cùng cũng giải thoát cho thành phố, người Turk để lại đằng sau không chỉ hy vọng chinh phục châu Âu, mà cả số lượng lớn bò, lạc đà, lều bạt, và vàng, chúng được quân chiến thắng chia nhau. Những người chống đỡ ở Vienna cũng thừa hưởng các bao cà phê, nhưng không ai nhận. Thấy vậy, Kolschitzky nói, “Nếu không ai lấy các bao đó, tôi sẽ nhận.”¹⁶ Từng sống cùng người Turk, anh biết phải làm gì với số hạt này. Là người đã vẽ lại lịch sử Paris với thứ đồ uống này, đầu tiên Kolschitzky thử bán cà phê trên đường phố và tới tận từng nhà. Sau đó, anh thuê một ngôi nhà nhỏ, sau này thành quán cà phê Vienna đầu tiên.

Năm 1700, phần lớn cà phê được phục vụ ở châu Âu không phải là tại Venice, Paris, hay Vienna, mà là hai bên bờ sông Thames. Việc người Anh bấy giờ tiêu thụ phần lớn của một trong các mặt hàng xa xỉ thời này cho thấy ưu thế thương mại châu Âu đã chuyển hướng tới London, và không nhóm nào chào đón được tính tăng cường khả năng chịu đựng và giúp trí óc sắc bén của cà phê hơn tầng lớp thương nhân mới. Ở bất cứ điểm đến nào, cà phê đều trở thành “thức uống của thương mại.”¹⁷

Vị thế đi lên nhanh chóng về thương mại của Anh đến sau cuộc Cách mạng Vinh quang năm 1688, khi Thống đốc Tin Lành người Hà Lan Willem III cùng người vợ dòng dõi hoàng gia Anh là Mary lật đổ vị vua Công giáo cuối cùng James II. Willem giờ là Vua William, tìm kiếm ngôi vua Anh nhằm hợp nhất Anh và Hà Lan thành liên minh Tin Lành chống lại Louis XIV. Để đạt được điều này, ông sẵn lòng từ bỏ đặc quyền thiêng liêng từ cổ đại của nhà vua, nâng Nghị viện lên vị trí tối cao trong chính phủ. Đổi lại, Nghị viện để William hưởng phần hậu hĩnh trong thuế hàng hóa nội địa (đặc biệt là thuế đánh vào các mặt hàng xa xỉ như cà phê) để chi trả cho cuộc chiến chống Pháp của ông.

Giao kèo quan trọng này - Dàn xếp Cách mạng năm 1689 - đã gây ra các ảnh hưởng sâu rộng. Thứ nhất, chuyển giao quyền lực từ quân chủ chuyên chế sang một cơ quan lập pháp đại diện đã tiếp thêm sinh lực cho quy định pháp luật, mảnh đất cần thiết để các quốc gia trưởng thành về mặt kinh tế.¹⁸ Thứ hai, thiết lập thuế hàng hóa hoàng gia tạo điều kiện cho chính phủ trả hết nợ nần dễ dàng hơn, từ đó cải thiện rủi ro tín dụng và giảm mạnh lãi suất. Thêm nữa, người cho vay nhận thấy một cơ quan lập pháp tối cao gồm các doanh nhân và người nắm giữ công trái giàu có ít gặp nguy cơ mất khả năng trả nợ. Từ năm 1690 đến 1727, lãi suất cơ bản ở Anh giảm từ hơn 10% về 4%.¹⁹ Thứ ba, sau sự kiện năm 1688-1689, các nhà tài phiệt Hà Lan kết luận rằng ngọn gió thương mại đã đổi chiều, và đồng loạt rút sang London. Một trong những người di cư là Abraham Ricardo, cha của nhà kinh tế học David Ricardo mà chúng ta sẽ nghe nói về ông sau này.

Cuộc Dàn xếp Cách mạng đã làm nền kinh tế Anh tăng tốc. Nó cũng khiến người Anh trở thành những người thèm khát cà phê nhất châu Âu, các nhà buôn, chuyên gia tài chính, người môi giới chứng khoán của nước này đều tập trung ở các quán cà phê London. Theo đó, các quán nằm bên cạnh những bến cảng thành phố là điểm đến đầu tiên của tin tức từ thị trường

nước ngoài, là nơi những người khuyh đảo nền kinh tế thương mại mới của Anh gặp gỡ bàn chuyện làm ăn, trí tuệ của họ không bị lu mờ vì rượu bia như ngày xưa mà lại sắc bén hơn nhờ thần dược của tính táo bạo trong kinh doanh.

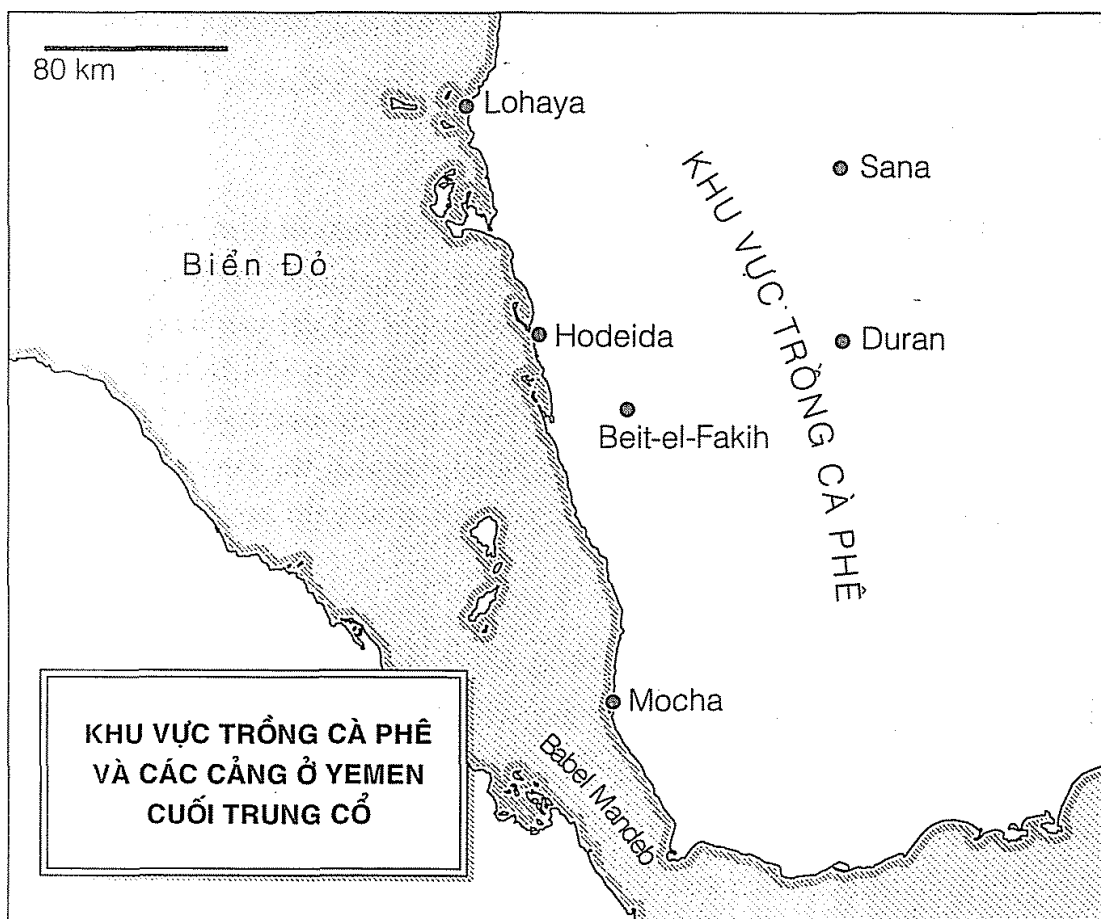
Chừng nào chỉ có người Yemen trồng cà phê, chừng đó thứ đồ uống này còn khan hiếm và đắt đỏ. Vào những thập niên đầu tiên của thế kỷ 18, ngày càng nhiều thương nhân châu Âu tập trung ở Yemen, đầu tiên là Mocha, tiếp đó là thị trấn cao nguyên bụi bặm Beit-el-Fakih ở khu vực trồng trọt phía bắc cảng. Gia nhập đội quân VOC và EIC có thêm đại diện từ các công ty thương mại của Pháp, Flanders, Đức, và thậm chí nhiều nhất là các nhà buôn Hồi giáo.

Người châu Âu là lính mới hoặc những kẻ đến sau trong thương mại. Giữa thế kỷ 18, phần lớn cà phê vẫn đi về phía bắc tới các thị trường truyền thống ở Ai Cập, Thổ Nhĩ Kỳ, Lưỡng Hà, hoặc về phía đông tới Ba Tư và Ấn Độ. Ví dụ, trong thập niên 1720, Yemen mỗi năm xuất khẩu khoảng 7.300 tấn (40.000 *bahar*, hay sức chở lạc đà) tới thế giới Hồi giáo, so với chỉ 2.700 tấn tới châu Âu, đa số trong đó là đi Anh.

Người của EIC thường vượt trội hơn các đồng sự VOC, họ khiến dân Hà Lan mua phải cà phê mốc giá cao. Thất bại của VOC là kết quả của tham nhũng và lòng biếng. Đặc biệt, các nhà buôn Hà Lan không sẵn lòng rời Mocha tương đối tiện nghi để mạo hiểm tới Beit-el-Fakih, trong khi các đối thủ của họ ngày càng hay đi lối đó.²⁰

Khi cơn cuồng cà phê lan khắp châu Âu sau năm 1700, thêm nhiều tàu thuyền xuất hiện ở Mocha cũng như ở Hodeida và Lohaya, hai cảng nhỏ hơn gần Beit-el-Fakih. Các đại lý châu Âu lo sợ khi bất cứ tàu buôn nào tiến vào những cảng này, kể cả tàu từ chính công ty họ, bởi điều này luôn làm giá tăng. Có lúc giá cà phê mua tại gốc ở Yemen lên tới 0,8 guilder cho 0,5 kg, tương đương 12 đô la thời giá hiện nay; ở mức giá như vậy, chỉ người giàu có nhất mới có thể thường xuyên ghé thăm các quán cà phê ở châu Âu.²¹

Khoảng năm 1725, cạnh tranh khốc liệt ở cả hai đầu chuỗi cung ứng giữa các công ty châu Âu đã vắt kiệt lợi nhuận ngành này. Điểm đáng chú ý nhất về thương mại cà phê Yemen là một sự kiện *đã không* xảy ra. Dù các công ty của Anh, Hà Lan, Pháp, Flanders, và Đức đang cạnh tranh khốc liệt, nhưng lúc này họ lại tránh một cuộc chiến công khai. Về phần mình, Yemen hả hê thường thức cuộc đua tranh trả giá điên cuồng giữa những người châu Âu. Khi Nghị viện vội vàng chỉ dẫn EIC bắt giữ tất cả những người Anh ở Mocha không làm việc cho Công ty, người quản lý ở địa phương đã khuyến nghị không nên làm vậy vì có thể chọc giận sultan, “người mà chúng tôi tin rằng sẽ can thiệp để bảo vệ thành viên của bất cứ tàu nào tới cảng khi họ thể hiện sự tôn trọng như nhau, không phân biệt dành cho người Âu.”²²



Nếu người Hà Lan không thể vượt các đối thủ Anh và Pháp trong lĩnh vực thương mại, thì ít nhất họ cũng đi trước về mặt trồng trọt khi đưa cây cà phê tới Surinam, Sri Lanka, và bờ biển Malabar. Sau một số thất bại ban đầu, những bụi cà phê đầu tiên di thực từ Yemen tới bờ biển Malabar đã được trồng thành công ở các cao nguyên Java gần Batavia. Năm 1732, Indonesia cho sản lượng khoảng 540 tấn cà phê mỗi năm, các bao cà phê từ Surinam và Brazil hội cùng cà phê từ Đông Ấn trên các bến tàu Amsterdam. Nguồn cung tăng lên phá vỡ thế độc quyền của Yemen và cuối cùng làm giảm giá thành. Người trồng cà phê ở những nơi mới có giá thành sản xuất thấp hơn Yemen, từ đó mang lại lợi nhuận cao cho Hà Lan.²³

Giá tụt giảm do xuất hiện các vùng trồng trọt mới ở Indonesia và Tân Thế giới làm thay đổi thói quen uống cà phê của người châu Âu. Đột nhiên, ai cũng có thể mua được thứ đồ uống kỳ lạ này. Năm 1726, một giáo sĩ Hà Lan phàn nàn rằng các cô thợ may thậm chí không khâu nổi chỉ qua kim nếu không có tách cà phê sáng, và năm 1782 một quý tộc Pháp đã châm biếm:

“Chẳng có gia đình tư sản nào mà không mời bạn cà phê, chẳng có chủ hiệu, đầu bếp, hầu phòng nào không dùng bữa điểm tâm với cà phê sữa vào buổi sáng... Thường có chiếc ghế gỗ dài gần bằng gian hàng hay cửa hiệu của nhà buôn. Đột nhiên, bạn sẽ bất ngờ thấy một phụ nữ từ Les Halles hoặc người phu bốc vác xuất hiện và gọi cà phê... Những kẻ sành điệu này đứng uống cà phê, túi vẫn trên lưng, nếu không có sự cảm nhận tinh tế của giác quan, thì họ cũng muốn đặt túi lên ghế và ngồi xuống.”²⁴

Chất lượng cà phê Java không sánh được với hàng thứ thiệt từ Mocha. Trong khi người châu Âu nói chung không phân biệt nổi (có lẽ ngoại trừ một điều là cà phê di thực chứa lượng caffeine nhiều hơn cà phê từ Yemen tới 50%), thì người tiêu dùng Hồi giáo tinh tường hơn lại nhận biết được, và họ sẽ không động đến thứ cà phê rẻ tiền đó từ Indonesia. Thể hiện rõ nhất sự ngoan cố tự mãn của VOC thế kỷ 18 đó là hồi đáp từ các giám đốc Công ty - Heeren XVII - trước các báo cáo về thái độ xem thường cà phê Java của người Hồi giáo. Nhóm người oai vệ này trang trọng báo cáo rằng họ đã thử cả cà phê Java lẫn Mocha, và không thể phân biệt hai loại đó. Họ không thể tin rằng “một nhóm người Turk và Ba Tư cục mịch lại có vị giác tốt hơn hẳn chúng ta và những người như chúng ta.”²⁵

Việc Anh có thể đạt được vị trí dẫn đầu trong ngành thương mại cà phê (và sau đó là trà) không phải là điểm tốt cho các đối thủ châu Âu. Sau tất cả, các mặt hàng này xuất phát từ những nơi mà Hà Lan và Pháp đã đến trước Anh từ lâu - Yemen và Trung Hoa. Khi đó, kịch bản xấu nhất cho các đối thủ của Anh sẽ là một thứ hàng mới, được trồng ở nhiều nơi và nhu cầu về nó khá phổ biến.

Đó là bông. Nó đáp ứng đầy đủ các đặc điểm đó. Trong đời sống hiện đại, loại vải này đã quá phổ biến khiến người ta lãng quên điều quan trọng là các đặc tính sinh học và địa lý độc đáo của nó. Trước nhất, *Gossypium hirsutum* - loại cây chiếm hơn 90% sản lượng toàn cầu ngày nay - chứa bốn cặp nhiễm sắc thể hoàn chỉnh, thay vì hai cặp như hầu hết các loài động thực vật khác. (Thuật ngữ khoa học gọi đó là sinh vật thể tứ bội, ngược với các thể lưỡng bội thông thường.) Nhiều loài, trong đó có *G. hirsutum*, chứa một cặp nhiễm sắc thể xuất xứ từ châu Á và một cặp khác xuất xứ từ châu Mỹ.

Đáng ngạc nhiên là các nghiên cứu khoa học gần đây khi sử dụng “đồng hồ phân tử” DNA đã cho thấy cái giống lai giữa Cựu Thế giới và Tân Thế giới này có từ khoảng 10 triệu năm về trước, rất lâu trước khi con người xuất hiện. Trong khoảng vài triệu năm trước, nhiều loài phát triển ở những vùng đa dạng như Peru, Ấn Độ, Đông và Nam Phi, Ai Cập, New Guinea, Ả-rập, Cape Verdes, Úc, Galápagos, và Hawaii.

Làm thế nào cây bông phát triển khả năng độc nhất vô nhị này để có thể lan tỏa, thậm chí là lai giống, khắp nơi trên bề mặt Trái đất mà không cần tới sự trợ giúp của con người? Câu trả lời có lẽ nằm ở hai đặc tính bất thường của hạt bông: thứ nhất, khả năng sống tới vài năm khi bị ngâm trong nước mặn; thứ hai, bản năng hồi phục và xu hướng bám vào các vật nổi lềnh bềnh trên biển.

Cây bông cổ đại chỉ cho những đoạn sợi dài khoảng một inch, [Đơn vị đo chiều dài của Anh, bằng 2,54 cm.] trái ngược với sản phẩm nông nghiệp đã thuần hóa ngày nay có thể cho sợi dài tới vài inch. Các loài động thực vật quan trọng nhất về thương mại được thuần hóa chỉ một lần, nhưng những nông dân cổ đại ở cả Cựu Thế giới và Tân Thế giới đã làm điều này ít nhất là bốn lần riêng biệt - hai lần ở châu Mỹ (*G. hirsutum* và *G. barbadense*), một lần ở châu Á (*G. arboreum*), và một lần ở châu Phi (*G. herbaceum*)²⁶.

Đất đai rất đa dạng ở Ấn Độ đã tạo ra các loại bông khác nhau, khiến nước này sản xuất được nhiều loại vải phong phú, như vải muslin cao cấp từ Dacca ở phía đông Bengal, vải sa-tanh và vải in hoa từ Gujarat. Giống như các ngành công nghiệp xe hơi, phim ảnh, và phần mềm ngày nay kết tinh từ chuyên môn kỹ thuật được tích lũy lần lượt ở Detroit, Hollywood, và Thung lũng Silicon, các thành phố Ấn Độ thế kỷ 16 như Kasimbazar và Ahmadabad

đã thu hút các thợ quay sợi, thợ dệt, thợ hoàn thiện, và các sản phẩm của họ trở nên nổi tiếng trên toàn thế giới. Trong số bốn trung tâm dệt chính của Ấn Độ - Bengal, Punjab, bờ biển (đông nam) Coromandel, và Gujarat - thì Gujarat đóng vai trò quan trọng nhất và cung cấp cho các đế chế Hồi giáo Trung Đông cả loại vải thường lẫn loại xa xỉ cao cấp nhất qua đường Biển Đỏ và vịnh Ba Tư.

Cho tới tận kỷ nguyên hiện đại, hàng dệt may vẫn là mặt hàng sản xuất chủ lực trên thế giới. Thường kết hợp với bạc, vàng và tơ lụa, hàng dệt may cũng là dạng tích lũy của cải hàng đầu cho cả người giàu lẫn kẻ nghèo; đa số gia đình đeo của cải của mình trên lưng và treo trên tường hay cửa sổ. Đáng chú ý hơn, mọi người thừa hưởng gia tài dệt may này từ bố mẹ mình; thời trang có lẽ ít thay đổi trong nhiều thế kỷ, và hầu hết những người giàu có nhất sở hữu vài món.²⁷ Theo thời gian, phong cách không những không thay đổi mà còn phân cấp một cách cứng nhắc theo tầng lớp. Một cấu trúc xã hội bất linh hoạt được củng cố bằng các luật thắt chặt chi tiêu quyết định ai là người có thể mặc những món đồ ấy. Giữa thế kỷ 17, EIC đã phá vỡ tình trạng này, khiến thế giới công nghiệp, thương mại, thời trang, và địa vị xã hội của Anh đảo lộn chỉ trong vài thập niên. Công cụ giúp Công ty thực hiện cuộc cách mạng thương mại này là bông.

Quá trình phát triển của vải bông thành hàng hóa thương mại chủ lực giống đường mía đến kinh ngạc. Khi EIC ra đời năm 1600, bông là sản phẩm cao cấp đắt đỏ ngang với tơ lụa; việc có khả năng chi trả cho mặt hàng này hay không, thậm chí như một mặt hàng xa xỉ, phụ thuộc vào mức rẻ mặt của lao động Ấn Độ. Giống như đường mía, bông dễ trồng nhưng đòi hỏi số nhân lực khổng lồ cho khâu chế biến. Vào buổi bình minh của kỷ nguyên công nghiệp, để trồng được 45 kg hỗn hợp thô của xơ và hạt - quả nang - chỉ mất hai ngày công lao động. Lụa bỏ hạt từ quả (tĩa hạt), sắp xếp xơ thẳng hàng (chải) và đóng gói (thành kiện) mất thêm 70 ngày công mà chỉ tạo ra 3,6 kg bông thô ("bông xơ").²⁸ Những phụ nữ làm công việc quay sợi (từ đây gọi là "thợ quay sợi") cần thêm 35 ngày công để xử lý số bông xơ này thành sợi. Như vậy, mỗi 0,5 kg bông cần khoảng 13 ngày công, so với len cần một hoặc hai ngày, vải lanh cần hai tới năm ngày, và tơ lụa cần sáu ngày.²⁹

Ấn Độ không chỉ có lực lượng lao động đông đảo và rẻ mặt, mà còn có cả mấy trăm năm dệt bông thành thạo. Việc chấp nối hàng triệu mẩu bông mảnh, ngắn thành sợi dai bền không phải là công việc đơn giản. Trước năm 1750, sợi bông do các thợ quay sợi người Anh dệt không đủ chắc để dùng cho vải dệt dọc, vì thế vải sản xuất trong nước thường được trộn vải lanh hoặc sợi len dọc với sợi bông ngang; chỉ thợ quay sợi thành thạo của Ấn Độ mới làm được loại sợi đủ tiêu chuẩn để tạo thành các súc vải bông nguyên chất. Vì thế, trước khi phát minh ra máy xe sợi công nghiệp vào thế kỷ 18, hầu hết vải bông của phương Tây làm từ loại sợi quay ở Ấn Độ.

Đầu những năm 1600, EIC chỉ chiếm một phần nhỏ trong lĩnh vực thương mại gia vị khá quan trọng; ngành kinh doanh chủ yếu của Công ty là tơ lụa Ba Tư chuyên chở bằng lạc đà qua sa mạc Syria tới các cảng Thổ Nhĩ Kỳ. Không lâu sau, EIC cũng bắt đầu tiếp cận thị trường vải Ấn Độ. Vào thời điểm ban đầu đó, không ai có thể hình dung là thương mại dệt may cuối cùng sẽ làm bùng phát cuộc Cách mạng Công nghiệp, tiêu diệt ngành dệt Ấn Độ, châm lửa cho cuộc tranh cãi về tự do thương mại ở Anh khiến nó kéo dài như bất cứ tranh luận nào trong nền kinh tế toàn cầu hóa ngày nay, và cuối cùng nhưng rất quan trọng, khai sinh ra đế chế Anh.

Trong vòng vài thập niên sau khi Elizabeth I cấp phép cho Công ty vào ngày cuối cùng của thế kỷ 16, Anh nhìn không chớp mắt vào thế giới biển ảo của vải vóc, sắc màu, và hoa văn, những thứ chưa từng thấy ở châu Âu trước đây. Hàng len đơn sắc, nặng tính truyền thống của Anh không cạnh tranh nổi với quần áo, vải vóc, nệm ghế làm từ vải Ấn Độ in hoa văn với nhiều màu sắc rực rỡ và tươi sáng. Điều đó không gây tổn hại cho một trong những tổ chức thương mại hiệu quả nhất thế giới hiện đang điều hành thương mại bông.

EIC không bằng lòng để hàng hóa kinh doanh và nhập khẩu của mình bị định hướng chỉ bởi nhu cầu thị trường. Giữa thế kỷ 17, Công ty bắt đầu chủ động điều tiết thị hiếu người dùng, trong quá trình đó đã tạo ra cả ngành công nghiệp thời trang lẫn xã hội tiêu dùng như chúng ta thấy ngày nay.

EIC nhận ra nếu “người dẫn đầu về thời trang” mặc vải in sặc sỡ của Ấn Độ và treo màn rủ in hoa, những người khác sẽ nhanh chóng bắt chước. Trong một xã hội quân chủ mục ruỗng và bị ám ảnh bởi địa vị, khá dễ dàng để nhận diện và dụ dỗ những người dẫn đầu này - chính là hoàng gia. Nếu họ theo một phong cách nhất định, giới quý tộc sẽ noi theo, đến lượt mình giới quý tộc lại khiến các quý tộc nhỏ bắt chước, và những người này được nhóm tinh hoa thương mại sao chép y nguyên, và cứ thế cho tới tầng lớp nông dân thấp kém nhất chỉ có vài shilling để trang trải.

Cuối thế kỷ 17, vải in hoa Ấn Độ được một số ít giới trung lưu Anh dành cho chút ưu ái, do nó đã bắt chước những loại vải đắt đỏ hơn mà giới quý tộc vẫn mặc là tơ lụa, sa-tanh, và vải bóng. Tuy nhiên, chính hoàng gia lại xa lánh các bản sao mới này từ Tiểu lục địa, và ưa chuộng “hàng thật” hơn. Ngài Josiah Child, Thống đốc EIC, tìm cách thay đổi điều đó. Trước đây Công ty đã đặt làm một “món quà” là bộ đồ ăn bằng bạc trị giá 3.000 bảng Anh để dâng lên Charles II vào năm 1660, nhưng ban giám đốc quyết định rằng đưa ra món trao đổi nhỏ bé như vậy thật là vô dụng. Năm 1684, họ nâng món quà gửi tới Vua thành “khoản đóng góp tự nguyện” trị giá 324.250 bảng, ngoài ra Vua và Công tước xứ York đều được tặng cổ phần công ty. Chế độ quân chủ lập hiến ra đời năm 1689 không chấm dứt thiện ý đó. Năm 1698, một cận thần nhìn thấy trong phòng Nữ hoàng “những tấm vải sa-tanh trắng được thêu thùa từ Ấn Độ do Công ty dâng lên bà.”³⁰ Các thành viên khác trong giới quý tộc cũng không bị bỏ quên; họ không chỉ nhận được vải hoa và cổ phần, mà còn trở thành thành viên hội đồng và được vận chuyển miễn phí trên tàu thuyền của EIC.³¹

Đầu thế kỷ 18, vải bông trút ngôi tơ lụa và len khỏi vị trí đỉnh cao của thế giới thời trang. Daniel Defoe quan sát:

“Tơ lụa tinh tế và những thứ cao cấp của chúng ta phải chấp nhận rằng vải in hoa đã được lòng giới quý tộc, vải muslim sọc đã dững cảm hơn cả khi hạ bệ ngành sản xuất viền đăng ten của quý vị, và đôi khi được bán giá cao.”³²

EIC cũng khám phá ra các lợi ích khi thay đổi phong cách hàng năm. Defoe châm biếm, “[Thật] khó tin [khi] quần áo bị quảng đi ở Anh không phải vì cũ hỏng mà chỉ đơn giản vì lỗi Mốt, và có lẽ tương đương Phí tổn Y phục ở một vài quốc gia.”³³ Công ty cũng khuyến khích quan điểm “ăn mặc thoải mái”, hay như chúng ta gọi ngày nay là ăn vận bình thường - mặc đồ mỏng và váy ngắn trong không gian riêng tư tại nhà³⁴.

Trong khi đưa thời trang cao cấp và bình dân vào hoạt động của EIC, Josiah Child không quên vị thế của các tiền đồn tại Ấn Độ. Chưa đầy mười năm sau khi ra đời vào năm 1600, Công ty thiết lập cơ sở hoạt động đầu tiên ở Surat (phía bắc Bombay), cảng chính của Mughal, thế ngôi Cambay sau khi nơi này ngập trong bùn. Khi Child trở thành giám đốc năm 1677, EIC đã thiết lập “các quận” hoặc trạm giao dịch ở Madras (bờ biển phía đông nam Ấn Độ) và Bombay. (Cái tên Bombay xuất phát từ *Bom Baia*, hay “vịnh tốt đẹp”, do người Tây Ban Nha đặt. Năm 1661, Charles II của Anh tiếp quản nơi đây như là của hồi môn từ cô dâu Bồ Đào Nha, Catherine của Braganza, và cảng này nhanh chóng làm lu mờ Surat bên cạnh.³⁵) Năm 1690, dưới sự lãnh đạo của Child, quận thứ ba được thiết lập ở Calcutta. Cuối cùng, các trạm giao dịch này với mục đích chính là mua hàng dệt đã trở thành những viên gạch lát nền của đế chế Anh.

Là người không ngại ngần ngưỡng mộ các trạm giao dịch được gia cố của Hà Lan, Child nhanh chóng xây dựng quân đội EIC tại ba quận. Chính sách này phát huy tác dụng khi xung đột giữa Mughal và người Maratha Hindu diễn ra ác liệt từ năm 1681 tới 1707. Ông cũng củng cố “các luật thương mại” phức tạp do đòi hỏi của “vòng hồi tiếp” kéo dài hai năm tính từ xuất phát điểm ban đầu của bạc và các hàng hóa thương mại từ Anh tới khi đưa vải in hoa trở về quê nhà.

Cuối thế kỷ 17, Công ty đưa về Anh hơn 1,5 triệu súc vải bông và quần áo mỗi năm, chiếm 83% tổng giá trị hàng nhập khẩu.³⁶ Giá vị đã chết; vải bông giờ đã thực sự lên ngôi.

Không cần nói cũng biết, các đối thủ của EIC đã gào lên phản đối. Ví dụ, năm 1681, Công ty Levant đeo đuổi việc cấm nhập khẩu vải bông cao cấp từ Ấn Độ.³⁷ Luận điểm của họ nghe cũng giống những người ủng hộ bảo hộ, theo đó buộc tội việc mua bán của EIC đã bòn rút hết vàng thỏi của Anh nhằm kiếm được vải in hoa, hồ tiêu, tơ lụa tinh xảo, và loại tơ lụa thô lừa đảo - vải in hoa và tơ lụa thành phẩm được sản xuất ở Ấn Độ rõ ràng gây tổn hại cho người nghèo của nước này, còn tơ lụa thô thì chắc chắn là sự phá hoại của thương mại Thổ Nhĩ Kỳ.³⁸

Đó chưa phải là tất cả. EIC còn bị buộc tội xuất khẩu công nghệ tiên tiến của Anh tới Ấn Độ, vì đã gửi sang Ấn Độ những người thợ quay sợi, thợ dệt, thợ nhuộm, và thực sự thiết lập hoạt động sản xuất tơ lụa tại đó... nhập khẩu sản phẩm đã làm và nhuộm sẵn vào Anh là hành vi làm bản cứng hóa cục độ những con người đang lao động tại vương quốc này, những người cũng có thể được thuê làm việc ở đó và hủy hoại hàng nghìn gia đình nơi đây.³⁹

Josiah Child lúc đó mới lên làm thống đốc EIC cuối cùng cũng xoay sở thành công, như ông vẫn thường thể:

“Sự thật sâu xa của câu chuyện này là: việc nhập khẩu tơ lụa thô tốt hơn và rẻ hơn từ Ấn Độ có thể làm giảm lợi nhuận của một số nhà buôn người Turk trong hiện tại, dù nó mang lại lợi ích cho vương quốc... Tiếp theo là gì? Liệu việc giao dịch một mặt hàng có bị gián đoạn bởi một mặt hàng khác bán chạy? Nếu điều ấy xảy ra ở đó thì sẽ chẳng có gì ngoài tình trạng hỗn loạn không có hồi kết ở nước này.”⁴⁰

Hiện đại hóa ngữ pháp và thay một số danh từ là đoạn trao đổi trên có thể dễ dàng biến thành cuộc đối thoại trên truyền hình giữa hai phe phản đối và ủng hộ thỏa thuận thương mại quốc tế mới đây.

Những năm cuối thế kỷ 17, ba nhóm sau đây ở Anh đã hợp thành một liên minh bảo hộ kỳ lạ nhằm đóng cửa nhập khẩu bông từ châu Á: các nhà đạo đức học tức giận vì quần áo lòe loẹt phá vỡ trật tự xã hội; các thợ dệt tơ lụa và len bị ra rìa vì sản phẩm nhập khẩu rẻ hơn tốt hơn; và những người theo chủ nghĩa trọng thương không hài lòng vì dòng bạc chảy ra nước ngoài chỉ để chi trả cho thời trang. Các lực lượng này nổi dậy chống lại EIC, gây ra những hậu quả thảm khốc cho Công ty cũng như các cuộc cách mạng về kinh tế, cấu trúc xã hội, và kiểm soát của Anh. Thêm nữa, như chúng ta sẽ thấy ở Chương 11, họ cũng phá hủy nền tảng kinh tế và ngành dệt của Ấn Độ.

Trong ba nhóm chống lại thương mại Ấn Độ, nhóm trọng thương là những người gây ảnh hưởng mạnh nhất. Tranh cãi giữa họ và những người ủng hộ tự do thương mại đứng về phía EIC đã lôi kéo những bộ óc kinh tế tài năng nhất và tìm ra cách biểu đạt tương tự blog chính trị thời đó, một kiểu sách nhỏ, thường có giá vài pence mỗi cuốn. Chính lý thuyết của các nhà trọng thương cũng đơn giản: sự thịnh vượng của một quốc gia được đo bằng tổng lượng vàng và bạc mà nó sở hữu.

Nói cách khác, thương mại quốc tế là trò chơi tổng-bằng-không, theo đó lợi ích mà một nước thu về là duy nhất từ tổn thất của một nước khác, và cách duy nhất để một nước trở nên giàu có là thu gom vàng bạc từ nước ngoài bằng cách xuất siêu. Theo cách nói hiện đại, con đường tới thịnh vượng nằm ở cán cân thương mại dương. Đây cũng là trò kéo co tàn nhẫn, bởi mỗi đồng vàng hay đồng tám mà một nước tích lũy được đều phải lấy từ đối thủ. Theo lời Thomas Mun, một thương nhân EIC thời kỳ đầu, “Chúng ta phải luôn tuân theo nguyên tắc này: hàng năm bán cho người ngoài lượng hàng có giá trị nhiều hơn lượng hàng của họ mà chúng ta tiêu dùng.”⁴¹

Không phải mọi sự nhập khẩu và xuất khẩu đều ngang bằng trong cơ chế hàng hóa của chủ nghĩa trọng thương. Lý tưởng là một quốc gia chỉ nhập khẩu nguyên liệu thô và chỉ xuất khẩu sản phẩm đã chế biến, bởi điều này sẽ tạo ra nhiều công ăn việc làm. Tương tự, một người cẩn trọng sẽ từ chối dùng đồ xa xỉ nhập khẩu, vì những mặt hàng này làm bốc hơi lượng lớn vàng bạc và làm suy yếu việc làm nội địa, lập luận này nhắm thẳng vào EIC. Những người trọng thương tìm cách tối thiểu hóa hàng nhập khẩu bằng cách đánh thuế cao, hoặc thỉnh thoảng công khai ngăn cấm, và khuyến khích xuất khẩu bằng cách miễn thuế hàng lên tàu, hay thậm chí bằng cách hỗ trợ xuất khẩu.

Ngày nay, sai lầm trong những luận điểm này là hiển nhiên: các quốc gia trở nên giàu có chủ yếu nhờ cải tiến năng suất công nghiệp và nông nghiệp. Việc tiêu dùng hàng hóa xa xỉ nhập khẩu liên quan không đáng kể, và rất ít người Mỹ quan tâm có bao nhiêu thỏi vàng nằm trong các hầm chứa ở Fort Knox hay Ngân hàng Dự trữ Liên bang New York. (Bóng ma chủ nghĩa trọng thương vẫn ám ảnh thế giới hiện đại dưới hình thức thuế và hạn chế nhập khẩu, và nguy hiểm nhất là trợ cấp nông nghiệp.)

300 năm trước, khi Anh tranh cãi về thương mại với Ấn Độ, một số người đã phát hiện ra sai lầm của cơ chế trọng thương.⁴² Roger Coke, một quan sát viên ghi lại rằng Hà Lan, quốc gia giàu có nhất thế giới tính theo đầu người, “nhập khẩu mọi thứ”, họ bòn rút các nhà xuất khẩu Ireland gấp nhiều lần giá trị nhập khẩu.⁴³ Một người khác là Charles Davenant giải thích đầy thuyết phục rằng lợi ích của việc một quốc gia duy trì “thêm nhiều nguồn cung Rẻ” bằng cách nhập khẩu nước ngoài mang lại lợi ích lớn hơn nhiều so với thiệt hại gây ra cho việc làm nội địa. Ông lập luận đầy am hiểu rằng thương mại

trên thực tế không phải là trò chơi tổng-bằng-không, “Bởi tất cả các giao dịch Phụ thuộc lẫn nhau, cái này sinh ra cái kia, và tồn thất của cái này thường dẫn tới mất mát đáng kể cho phần còn lại.” Theo quan điểm của ông, các biện pháp của người theo chủ nghĩa bảo hộ là “vô ích, không theo quy luật, và không tạo điều kiện thuận lợi cho Hàng hóa được Phổ cập”; hơn nữa, chúng khuyến khích các ngành sản xuất nội địa vốn không hiệu quả với giá thành quá cao, và ném tiền cho những hoạt động kinh doanh đang trên đà thất bại.⁴⁴

Cho tới giờ, người theo chủ trương thương mại tự do nổi bật nhất là Henry Martyn, với tác phẩm *Considerations upon the East India Trade* (Xem xét về thương mại Đông Ấn) ra đời trước *Wealth of Nations* (Của cải của các dân tộc) của Adam Smith 75 năm. Martyn nhìn thấy rõ ràng rằng những người trọng thương khi đánh đồng vàng với thịnh vượng đã lặp lại sai lầm của Vua Midas. Các kim loại quý hữu ích chỉ vì chúng có thể trao đổi với những thứ chúng ta muốn hoặc cần. Martyn nhận ra của cải thực sự của một quốc gia được định nghĩa bằng lượng *tiêu thụ*.

Các thỏi kim loại quý chỉ là thứ cấp và phụ thuộc, vải và sản xuất mới là của cải thực và chính yếu. Những thứ này không phải được xem là của cải ở khắp nơi trên thế giới sao? Và rằng quốc gia được xem là giàu nhất thì có nhiều nhất những thứ đó chẳng? *Hà Lan* là kho cho sản xuất của mọi quốc gia; vải *Anh*, rượu vang *Pháp*, tơ lụa *Ý* và các kho báu ở những nơi đó. Nếu những thứ này không phải là của cải, họ đã không đổi vàng bạc lấy chúng.⁴⁵

Martyn hãnh diện với sự phong phú của thương mại:

“Tại sao chúng ta được biển cả bao quanh? Chắc hẳn mong muốn của chúng ta khi ở quê nhà là được thỏa mãn bằng những chuyến đi biển tới các quốc gia khác, tốn ít nhân công nhất và dễ dàng nhất. Bằng cách này, chúng ta thường thức gia vị của *Á-rập*, dù chúng ta không bao giờ cảm nhận được Mặt trời thiêu đốt đã đưa họ tiến lên phía trước; chúng ta tỏa sáng trong tơ lụa mà đôi tay chúng ta chưa bao giờ làm ra; chúng ta uống rượu từ những vườn nho mà chúng ta chưa bao giờ trồng; châu báu từ các mỏ là của chúng ta, dù chúng ta chưa bao giờ đào ở đó; chúng ta chỉ cây sồi và hưởng mùa màng của mọi quốc gia trên thế giới.”⁴⁶

Martyn thoải mái thừa nhận rằng sự cho phép nhập hàng hóa giá rẻ từ Ấn Độ vào khiến các thợ dệt Anh mất việc, nhưng ông cũng thấy lao động của họ là lãng phí vì “làm cho có”, trong khi có thể thuê ở bất cứ nơi nào mang lại lợi ích:

“Nếu Thượng đế mang lương thực cho *Anh* như *hương thực trời cho* trước đây của *Israel*, thì mọi người sẽ không được giao việc cày xới, gieo hạt, và thu hoạch... Cũng theo cách thức như vậy, nếu *Đông Ấn* cho chúng ta vải miễn phí, cũng tốt hay tương đương vải làm ở *Anh* với lượng nhân công khổng lồ, chúng ta sẽ khó kim lòng mà từ chối món quà đó.”⁴⁷

Kiến thức kinh tế xuất chúng của Martyn vượt quá xa thời đại đó, và khác Adam Smith, ông đã không nổi tiếng. Về hàng nhập khẩu từ Ấn Độ của EIC, các hồ sơ pháp lý hiếm khi nhắc tới ông hay Coke và Devenant; chỉ có nhà trọng thương John Pollexfen, thành viên Ủy ban Thương mại, gây ảnh hưởng tới cuộc tranh luận nghị viện theo cách Smith đã làm hồi thế kỷ 19.⁴⁸

Cuộc chiến thực sự - đấu tranh chính trị - bắt đầu vào năm 1678. Trong năm đó, Nghị viện nhận thấy khó khăn của việc áp đặt thời trang vào đời sống, nên đã yêu cầu là người chết chỉ ít phải được liệm bằng vải len. Trong thập niên tiếp theo, EIC và các đồng minh suy tụt nữa thất bại trước một loạt dự luật nhắm vào hàng nhập khẩu của họ. Một trong số đó dự định yêu cầu tất cả sinh viên, giảng viên, quan tòa, và luật sư phải mặc đồ len; dự luật khác thì yêu cầu tất cả công dân phải mặc đồ len sáu tháng mỗi năm; và dự luật nữa là tất cả nữ phục vụ kiếm được dưới 5 bảng mỗi năm phải đội mũ phớt.

Khi Cách mạng Vinh quang diễn ra vào năm 1688, tranh cãi xoay quanh vải in hoa còn trở nên sôi nổi hơn. Khi Vua William người Hà Lan lên ngôi, Công ty bị mất phân lớn ảnh hưởng của mình với ngai vàng từ trước đến nay. Thuế Đất nộp cho Vua William mới được điều chỉnh đã xung đột với Pháp và các chủ đất chịu thuế người Anh. Về phần mình, các chủ đất xem tầng lớp thương nhân là lũ côn đồ gây ra tội lỗi chủ yếu trong giáo điều trọng thương: bòn rút vàng bạc của vương quốc để trả cho những thứ phù phiếm từ châu Á. Tầng lớp thương nhân mới do EIC đại diện nhận thấy mình nhìn chung đã bại trận trước các nhà đạo đức học, thợ dệt, cùng những người theo chủ nghĩa trọng thương, và đang phải đấu tranh chống lại các thế lực bảo hộ.

Năm 1696, thợ dệt và thợ quay sợi từ Canterbury, Norwich, NoiTolk, và Cambridge bị kiệt quệ do vải in hoa cạnh tranh, đã kiến nghị Nghị viện trợ giúp. Hạ viện đáp ứng bằng dự luật hà khắc trong đó cấm nhập khẩu bất cứ loại vải bông nào vào vương quốc, người nào vi phạm bị phạt 100 bảng - tương đương tới 10 năm tiền lương của một lao động trung bình. Phía đề xuất dự luật tập hợp được một đội ngũ nhân chứng ổn định là những người bị thương mại Ấn Độ hủy hoại - không chỉ thợ làm len và tơ lụa, mà cả công nhân sơn nội địa, người làm đồ nội thất và quạt bị thất nghiệp do các sản phẩm giá rẻ hơn của Ấn Độ. Phía phản đối gồm EIC và những người ủng hộ nó - người làm nghề bọc ghế, người bán vải lanh, thợ nhuộm, và thợ in vải.

Dự luật được Hạ viện thông qua, nhưng bị bóp chết sau cánh cửa khép chặt của Thượng viện, có thể là trong cơn mưa hối lộ từ Child. Đau đớn vì kết quả bại bạc đó, các thợ dệt lại đệ trình lên Nghị viện, và sau đó dự luật lại được đưa ra vào cuối năm 1696. Tháng Một năm 1697, bị kích động với tin đồn giả rằng dự luật một lần nữa lại bị gạt đi, 5.000 thợ dệt vây quanh Nghị viện và cố gắng tràn vào hành lang Hạ viện. Các nghị sĩ khóa cửa dẫn tới sảnh chính, ngay sau đó các thợ dệt tiếp tục đi tới trụ sở EIC nhưng cũng không vào được bên trong. Cả Nghị viện và EIC đều được thất chặt an ninh, còn Hạ viện trong cơn sợ hãi liền xoa dịu các thợ dệt bằng cách tiếp tục thông qua dự luật. Một lần nữa, Child đã bôi trơn bánh xe của Thượng viện bằng cách "rót vàng tới tấp như mưa vào lòng các phu nhân, những người ở cận kề các thế lực lớn."⁴⁹ Hàng nghìn thợ dệt lại giận dữ tập trung, lần này là trước trụ sở của Child, tại đây binh lính đã xả súng vào đám đông, giết chết một người và khiến vài người khác bị thương.

Những người ủng hộ giàu có hơn liền hành động chống lại EIC. Trong nhiều năm, giới nhà buôn tư nhân nhỏ giao dịch ở các cảng châu Á, xâm phạm thế độc quyền của Công ty. Năm 1698, Nghị viện trao vị thế chính thức cho "những người xâm phạm" này theo đúng tên gọi của họ, và cấp phép cho họ thành lập Công ty Tân Đông Ấn. Để tái lập độc quyền, EIC cũ buộc phải mua phần lớn cổ phần trong công ty mới, và sau đó sáp nhập hoạt động của công ty mới vào công ty cũ.

Năm 1699, vào đúng thời khắc quan trọng này thì Child qua đời. Thiếu vắng trí tuệ và nguồn tài chính dồi dào của ông, phe bảo hộ cuối cùng giành chiến

thắng. Tháng Tư năm 1700, Tory, đảng bảo hộ lợi ích đất đai, thành công trong việc thông qua Luật Cấm, theo đó cấm nhập khẩu các loại vải in hoa hay nhuộm và tơ lụa; các loại vải không in vẫn được cho phép nhập khẩu dù phải chịu thuế tới 15%.⁵⁰

Luật 1701 (được đặt tên theo năm chính thức có hiệu lực) gây ra tác dụng ngược vì ba lý do. Thứ nhất, vải in hoa trở thành trái cấm, vì thế lại được thềm muốn hơn. Thứ hai, hệ quả đi kèm không thể tránh được của cấm đoán là buôn lậu, đã bùng phát vào những năm tiếp theo sau khi thông qua luật này. Như lời một người chuyên viết tờ rơi, “Anh giờ là một Hòn đảo với hàng ngàn nơi để đặt hàng hóa trên bờ biển.”⁵¹ Dù đa phần vải in buôn lậu do các thương nhân Pháp và Hà Lan mang tới, thì vẫn có một phần không nhỏ nhập vào Anh từ hành lý cá nhân của nhân viên EIC. Thứ ba, và là thứ tồi tệ nhất đối với các thợ dệt, luật trợ giúp các nhà sản xuất bông nội địa bằng cách cấp cho họ số lượng lớn vải trơn Ấn Độ để phục vụ các máy in tiên tiến. Những người làm len nhanh chóng nhận thấy luật này còn làm tình trạng của họ tồi tệ hơn. Trước khi luật được thông qua:

“Vải in hoa được in ở Ấn Độ chủ yếu được người giàu có hơn sử dụng, còn người nghèo vẫn tiếp tục mặc và dùng vải len của chúng ta. Giờ đây khi vải in hoa được in ở Anh thì giá quá rẻ và hợp mốt, nên đủ loại người thuộc mọi tầng lớp đều mặc và trang trí nhà cửa bằng nó.”⁵²

Điều này là nói quá. Bởi vẫn cần số lượng lớn nhân công để biến bông thô thành vải cao cấp, vải in thành phẩm vẫn đắt hơn len và tơ lụa rất nhiều. Suy thoái kinh tế năm 1719 do chiến tranh với Tây Ban Nha đã đẩy các thợ dệt lụa và len vào cảnh tuyệt vọng. Ngày 10 tháng Sáu năm đó, mấy trăm công nhân từ Spitalfields, quận tập trung nghề dệt lụa của London, đã tấn công các cửa hàng bán vải in hoa, các cửa hiệu in vải bông, và thậm chí bắt những người không may đang mặc vải này. Vài lần, “những người săn lùng vải in hoa” xé rách lưng áo của những người mặc thứ vải đáng ghét này, nhúng vải trong dung dịch axit nitric ăn mòn rồi dùng que nhắc chúng lên, phô trương chiến tích sặc sỡ này trên đường phố. Trong nhiều tháng, các thợ dệt đã khủng bố London. Bạo động chỉ chấm dứt lúc đông về, khi cả những quý bà thời trang nhất cũng khoác lên người vải len ấm áp hơn.⁵³

Ám ảnh về sự nổi dậy khiến Nghị viện và tân vương của Hanover khiếp sợ. Họ tranh cãi làm sao xoa dịu đám đông thợ dệt, ít nhất vào một dịp khác lại tức tối bao vây Nghị viện, hô khẩu hiệu, và yêu cầu hành động. Cuộc chiến pháp lý diễn ra ác liệt trong hai năm. Cuối cùng, vào năm 1721, sau khi Bong bóng Nam Ấn Độ Dương sụp đổ khiến kinh tế hỗn loạn, Nghị viện ra lệnh cấm nhập khẩu kể cả vải trơn của Ấn Độ. Mặc nó cũng bị quy là có tội; người vi phạm bị phạt 5 bảng, kẻ báo tin có quyền nhận khoản đó. Từ đó, chỉ nhập khẩu sợi hoặc bông thô. Kỳ lạ là Nghị viện lại cho phép lệnh cấm tất cả các loại vải có một ngoại lệ: phụ nữ được phép mặc đồ bông nhập khẩu nếu đã nhuộm màu xanh trơn không hợp thời trang.⁵⁴

Chắc chắn các biện pháp bảo hộ này gây tác dụng ngược cho ngành công nghiệp len và các thợ dệt lụa. Đầu thế kỷ 18, vải in hoa là “hàng hóa giá trị gia tăng cao” kinh điển. Sự giàu có của Croesus đến với những ai có thể biến bông thô giá rẻ thành thứ vải đắt, trơn, sáng sủa mà người tiêu dùng muốn. Nhu cầu và giá bán cao của vải in hoa, kết hợp với tình trạng thiếu vải Ấn Độ đã khiến các nhà sáng chế nỗ lực cải tiến quá trình quay tơ và dệt vải.

Họ đã làm được. Chỉ 12 năm sau khi thông qua luật 1721, John Kay hoàn thành thoi bay, giúp tăng gấp đôi năng suất của thợ dệt. Từ đó làm tăng nhu

cầu sợi trong khi công đoạn quay sợi thì khó cơ giới hóa hơn, Năm 1738, Lewis Paul và John Wyatt sáng chế ra máy quay sợi cơ khí đầu tiên, nhưng cho tới giữa thập niên 1760 thì mới có thiết bị khả dụng trong thương mại nhờ phát minh của James Hargreaves, Richard Arkwright, và Samuel Crompton. (Những thiết bị đó lần lượt là máy xe đa sợi, dàn khung nước, và máy kéo sợi,* [Nguyên văn là “mule” - con la.] thiết bị cuối có tên gọi như vậy vì nó là sản phẩm lai của hai loại máy trước.)⁵⁵

Như câu nói nổi tiếng của sử gia kinh tế Eric Hobsbawm, “Bất cứ ai nói tới Cách mạng Công nghiệp là nói tới bông.” Các máy móc mới là trái tim của cuộc biến chuyển vĩ đại gây ra tình trạng dư thừa không kể xiết với hàng nghìn thợ quay sợi và thợ dệt, những người đã tham gia cơn cuồng nộ “đập phá máy móc” vào thế kỷ 18 và 19 trước khi cuối cùng biến mất vào các nhà máy mới.⁵⁶ (Từ “Luddite” [Người bảo chủ.] có lẽ xuất phát từ Ned Ludd, người lãnh đạo tưởng tượng trong các cuộc nổi dậy đập phá máy móc vào thập niên 1810.)

Ngay sau luật 1721, hàng hóa nhập khẩu ưa thích của EIC là sợi Ấn Độ, nhưng khi các máy móc mới tài tình này ra đời thì bông thô trở thành nguyên liệu của Cách mạng Công nghiệp và là lựa chọn của hàng hóa thương mại. Đầu thập niên 1720, EIC nhập khẩu khoảng 680 tấn bông xơ từ Ấn Độ mỗi năm; con số này tăng lên thành 13.600 tấn vào cuối thập niên 1790.⁵⁷

Trong 75 năm tiếp theo, công nghiệp bông của Anh làm tăng nhu cầu đối với các sản phẩm mới giá rẻ bằng cách phát minh ra cỗ máy tiếp thị tiêu dùng đa chiều mà ngày nay khá quen thuộc: các tạp chí thời trang, vòng đời một ngắn hơn, các cửa hàng bán lẻ, các kho hàng cấp vùng miền tồn tại nhờ hệ thống đường và xa lộ vừa được tư nhân hóa.⁵⁸

Sản lượng bông thu hoạch ở châu Á không còn đủ để thỏa mãn dạ dày háu đói của những nhà máy quĩ dữ tằm tối. Các nhà máy của Anh sản xuất được khoảng 230 tấn vải thành phẩm vào năm 1765, hơn 900 tấn vào năm 1775, và 7.300 tấn vào năm 1784. Thợ dân Anh bắt đầu trồng bông ở vùng nhiệt đới Nam Mỹ và Đông Ấn, những nơi có sẵn lao động nô lệ, nhưng kể cả như vậy cũng không đáp ứng được nhu cầu bông thô cho Lancashire. Nguồn cung không tới từ để chế, mà là từ nước Mỹ mới độc lập.

Trong cuộc điều tra dân số đầu tiên năm 1790, nền cộng hòa non trẻ này có khoảng 700.000 nô lệ (chiếm một phần sáu tổng dân số), đa phần sống ở miền Nam. Nhưng do suy thoái nông nghiệp nên miền Nam khi ấy thực sự đã xuất nô lệ nhiều hơn là nhập. Năm 1794, tình trạng này thay đổi khi Eli Whitney phát minh ra máy tía hạt bông - một thiết bị thô sơ gồm đinh-và-trụ giúp tách xơ khỏi hạt hiệu quả. Loại máy này chuyển vùng lòng chảo rộng lớn có thể canh tác ở miền Nam thành nông trường bông của Anh, từ Bristol và Liverpool đi đường biển tới đây chỉ mất vài tuần (so với sáu tháng nếu đi vòng qua mũi châu Phi từ Ấn Độ).

Năm 1820, lượng bông Mỹ xuất khẩu, chủ yếu sang Anh, tăng lên tới 90.000 tấn mỗi năm, và vào đêm trước cuộc Nội Chiến, con số đó đã phình lên gần 1 triệu tấn.⁵⁹ Nước Anh, tức giận trước cơ chế bảo vệ nô lệ thái quá của Liên bang và khinh thường đám đông Scotland-Ireland định cư ở miền Nam, đứng ra thì nên về phe với Liên minh miền Bắc. Tuy nhiên, [Vua Bông](#)

Nguyên văn: King Cotton, khẩu hiệu được sử dụng phổ biến thời kỳ này nhằm đề cao ngành bông.
gây ảnh hưởng quá u ám khiến Anh duy trì trung lập suốt thời kỳ xung đột.

Ngay khi Quần đảo Gia vị rơi vào tay người Hà Lan trong thế kỷ 17 đã buộc EIC phải chuyển hướng tập trung sang ngành dệt Ấn Độ, và khi mất đi ngành thương mại bông thành phẩm và tư lợi nhuận cao vào thế kỷ 18 thì một lần nữa công ty lại chuyển trọng tâm hoạt động. Lần này là sang Trung Hoa và thương mại trà.

Trong khi Ấn Độ là vùng đất rời rạc được phân chia theo các dòng dân tộc, tôn giáo, chính trị, và vì thế dễ bị mảnh khoé của người châu Âu lừa phỉnh, thì Trung Hoa là đất nước tập trung, cố kết dân tộc. Quốc gia này dễ dàng giữ khoảng cách với thương nhân phương Tây và chỉ cho phép họ vào Quảng Châu. Tệ hơn, người Trung Hoa không ưa chuộng hàng hóa phương Tây ngoài các sản phẩm cơ khí mới như đồng hồ đeo tay, đồng hồ treo tường và “dàn đồng ca” (hộp nhạc phức tạp của người châu Âu được các gia đình hoàng gia ưa chuộng), hay các hàng hóa chiến lược ngoại lệ mà Trung Hoa thiếu, chẳng hạn như đồng. Mất cân bằng thương mại bùng nổ thành cuộc chiến dữ dội hồi giữa thế kỷ 19, và xung đột đó vẫn còn đầu độc quan hệ thương mại và chính trị Trung Hoa-phương Tây ngày nay.

Các tàu chuyên vận chuyển trà đi Trung Hoa của EIC được đóng kỹ càng để đảm bảo tốc độ, các thùng chứa trên tàu được niêm phong và thiết kế đặc biệt để bảo vệ mặt hàng quý nhưng dễ hỏng này. Để tránh người Bồ Đào Nha, tàu Hà Lan đi vòng qua Malacca, tương tự, tàu Anh chạy ra xa eo biển này để tránh người Hà Lan. Lướt đi, các con tàu sang Trung Hoa trĩu nặng hàng hóa men theo hành trình của Thủy thủ Cổ đại, vào vùng bão vĩ tuyến 40 lạnh lẽo phía nam Úc trước khi rẽ sang hướng bắc. Lướt về, họ tránh các đội tuần tra của Hà Lan bằng cách hướng về phía đông nam sâu trong Thái Bình Dương trước khi lách qua mũi phía đông của New Guinea và eo Torres nước nông ở phía bắc Úc.

Do Trung Hoa tống khứ hầu hết dân phương Tây, nên người châu Âu cũng chẳng biết thêm gì nhiều về trồng trà so với thời Marco Polo. Quá trình sản xuất phức tạp hơn nhiều so với việc chỉ trồng và sao khô lá. Khi trà có mặt nơi các bến tàu Quảng Châu thì đó là trà đã qua mấy lần chế biến, vận chuyển, và bảo quản, ở mỗi công đoạn, trà được ném và pha trộn với các loại lá từ các tỉnh thành khác, đồng thời thêm các thứ kỳ lạ như bergamot có mùi thơm hoặc thứ lừa lọc như mùn cưa.

Cà phê đã đi trước trà cả một thế kỷ; VOC mang những lá trà khô đầu tiên tới Amsterdam khoảng năm 1610; chuyến hàng đầu tiên tới Anh khoảng năm 1645; và năm 1657 Garroway's Coffee House tọa lạc tại quận tài chính của London bắt đầu bán thức uống này.⁶⁰ Khi Catherine xứ Braganza của Bồ Đào Nha kết hôn với Charles II, bà mang tới triều đình Anh không chỉ của hồi môn từ Bombay, mà cả trà, thức uống sau đó được ưa chuộng ở Lisbon. Giống như với bông, con đường dẫn tới thành công về thương mại ở Anh trực tiếp đi qua các lâu đài hoàng gia; tiếp tục là tầng lớp quý tộc, rồi thấp hơn là giới thượng lưu, và đến dân thường cũng khao khát. Năm 1685, EIC thông báo tới những người mua hàng ở Quảng Châu:

“Trà đang trở thành hàng hóa ở đây và chúng tôi có dịp giới thiệu tới những người bạn lớn ở Triều đình; chúng tôi muốn các ngài hàng năm gửi năm hay sáu hộp trà loại tốt nhất và mới nhất.”⁶¹

Năm 1700, với mỗi 0,5 kg trà, nông dân Trung Hoa được trả 1 penny, trong khi giá bán tại các cửa hiệu ở Anh vào khoảng 3 bảng. Năm 1800, giá rớt hẳn 95% về 3 shilling, khiến hầu hết công dân đều có khả năng mua trà. Năm 1700, chỉ những người giàu có nhất mới uống trà; vào giữa thế kỷ này,

hầu hết thành viên của giai cấp tư sản (bao gồm Dr. Johnson nổi tiếng) dùng trà hàng ngày; năm 1800 thậm chí trà đã tràn lan ở các trại tế bần.

Công ty tăng sản lượng để bù đắp việc giảm giá, trong thế kỷ 18, sản lượng trà tăng từ 50 tấn lên 15.000 tấn mỗi năm. Mặc dù phần lớn trà được tái xuất tới những nơi như Paris và Boston, nhưng một người Anh vẫn tiêu thụ từ 0,5 tới 1 kg trà mỗi năm. Có lẽ EIC lãi 1 shilling cho mỗi 0,5 kg - không phải mức lợi nhuận cao, nhưng nếu nhân với cả ngàn tấn mỗi năm thì cũng đủ khiến mọi tầng lớp trong xã hội Anh phải căm ghét và ghen tị. Thậm chí nhiều lời độc địa hơn còn dành cho vương triều với tổng số thuế thu được cao tới mức tương đương 100% giá đất ở Anh. Người Anh càng nghiện trà thì nhà vua càng nghiện thu thuế nhập khẩu mặt hàng này.

Thuế cao chắc chắn kéo theo buôn lậu. Bờ biển phía nam và miền Tây của Anh trở thành thiên đường cho trà lậu cập bến, còn các nhà buôn Pháp thì chuộng quần đảo Channel. Hình ảnh tiêu biểu là các thương nhân nội địa xếp hàng chờ tàu ngoại để mua hàng phi pháp, mà sau đó cũng tìm được đường vào các hang động, lâu đài, nhà riêng, kể cả hầm mộ nhà thờ. Phụ nữ đi du lịch may các túi giấu trong váy lót. Có tới ba phần tư ưa dùng ở Anh là hàng lậu, chỉ có thuộc địa châu Mỹ mới vượt qua tỉ lệ này. Giữa thế kỷ 18, xung đột giữa những người kinh doanh trà và cơ quan thuế gần biến thành chiến tranh. Bia mộ của một người buôn lậu có ghi:

“Một chút trà, một lá tôi cũng không ăn cắp

Vì sự đổ máu vô tội tôi đã đi theo Chúa

Đặt trà ở đĩa cân bên này và máu người ở phía bên kia

Và nghĩ về điều gì đã giết chết người anh em vô hại.”⁶²

Mĩa mai thay, những người buôn lậu khi khiến giá thành trà giảm mạnh, họ lại làm lượng tiêu thụ tăng lên. Năm 1784, chính phủ cuối cùng cũng nhận ra và giảm thuế từ 120% xuống còn 12,5%.

Tuy nhiên, nhập khẩu trà bùng nổ vào thế kỷ 18 không phải hoàn toàn nhờ công giới buôn lậu, chứ chưa nói đến thiên tài tiếp thị của EIC. Do giá trà tại gốc ở Trung Hoa khá rẻ, nên ở đó người ta dùng trà ấm trong các tách không quai loại nhỏ. Còn ở Nhật, do chi phí cao nên trà được rót theo cách thức trang trọng hơn nhiều, còn người châu Âu vì thêm đường để phù hợp khẩu vị phương Tây nên uống trà nóng để đường tan nhanh. Thói quen này đòi hỏi một sáng tạo mới: tách có quai.

Loại tách không quai của Trung Hoa có thể xếp thành chồng và vận chuyển như đồ dần rồi bán với giá vài pence. Quai được thêm vào sau đó, và vào giữa thế kỷ 18, các nhà sản xuất quai đã có mặt ở hầu hết các thành phố lớn của châu Âu. Dần dần, thợ thủ công châu Âu khám phá ra bí quyết làm sứ cao cấp, trong số đó có Josiah Wedgwood, với kỹ năng chỉ thua kém biệt tài tiếp thị của ông.

Tiêu thụ trà nở rộ khi thức uống và tách đựng được kết hợp làm thay đổi nhịp điệu cuộc sống thường nhật ở Anh, được xen vào các nghi lễ tràn ngập mỗi ngày trong hoạt động xã hội và giao tiếp có tổ chức, từ những gia đình phong cách nhất tới những người thấp kém nhất ở nơi làm việc. Điều đó khiến những người dẫn dắt thời trang thuộc tầng lớp quý tộc sùng sốt và tức giận, khi giới cùng khổ làm theo phong cách vốn thuộc về riêng họ.⁶³ Ngay từ năm 1757, một nhà quan sát đã chế giễu:

“Người lao động và thợ máy bắt chước ông chủ... Người hầu của người hầu của các ngài cho tới tận những kẻ ăn mày sẽ không thỏa mãn nếu không uống thứ sản phẩm từ đất nước Trung Hoa xa xôi.”⁶⁴

Lịch sử của trà và đường mía hòa quyện với nhau và lượng tiêu thụ chúng cũng tăng gần như đồng thời. Người trồng mía đường khuyến khích tiêu thụ trà vì nhận thấy điều đó có lợi cho mình, và EIC cũng làm tương tự với đường mía, nếu không thì đường mía có rất ít giao dịch trực tiếp. Vào thế kỷ 18, một số ít nhà quan sát đã sững sốt khi hai mặt hàng này được xem là thiết yếu đối với mọi tầng lớp từ cao tới thấp, trồng ở nơi cách Anh hàng ngàn cây số và ở hai phía đối diện địa cầu.

Không thể hiểu rõ câu chuyện về đường mía nếu không nắm được lịch sử Caribe. Từ năm 1492, Tây Ban Nha đã tự nhận Caribe là lãnh địa độc quyền của mình, trong khi suốt nhiều thế kỷ, Hà Lan, Anh, và Pháp tìm cách tước nơi này khỏi tay người Tây Ban Nha. Năm 1559, Pháp và Tây Ban Nha đồng ý khu vực này là “bên ngoài ranh giới” - tức là được miễn trừ khỏi bất cứ hiệp ước và thỏa thuận nào giữa hai quốc gia ở phần còn lại của thế giới. Vùng này để mở cho các bên tranh giành - miền Tây Hoang dã của những năm 1600 và 1700 - và làm nên sức hút không thể cưỡng lại với những người ưa phiêu lưu khắp châu Âu.

Caribe không phải thiên đường nhiệt đới cuối trung cổ, mà là xoáy nước của tham lam và man rợ theo ý của triết gia Hobbes. Người châu Âu lên đường về phía tây coi thường không chỉ các quy định trong hiệp ước giữa các quốc gia của họ, mà còn cả tập quán, và ranh giới ứng xử thông thường. Sự lệch lạc này biểu thị ở mọi kiểu đi quá giới hạn: nhậu nhẹt, tiêu xài phung phí, hành hung người bản xứ, nô lệ và chính những người khác. Khi một người Pháp không tìm thấy người Hà Lan, người Tây Ban Nha, hoặc người Anh nào để giết, thì chính đồng hương của anh ta sẽ phải thỏa mãn nhu cầu đó. Theo tinh thần thời bấy giờ, nỗ lực đầu tiên của người Anh ở nơi này là do những cướp biển như Drake cùng người anh em họ là Hawkins dẫn dắt, họ đã buôn nô lệ tới các đồn điền của người châu Âu khi không cướp được tàu thuyền của Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha.

Theo truyền thống, các nhà địa lý chia quần đảo Caribe thành Đại Antilles - gồm Cuba, Hispanola, Puerto Rico, Jamaica - và Tiểu Antilles: một loạt đảo nhỏ bao quanh phía nam tới Venezuela. Người Tây Ban Nha nhanh chóng định cư ở Đại Antilles, nơi sau này trở thành vùng trũng, phụ thuộc nhiều vào sự giàu có hơn của Mexico và Nam Mỹ. Điều đó khiến cho người Pháp, Hà Lan, và Anh chỉ còn được mấy mẫu thừa là Tiểu Antilles. Mặc dù người Tây Ban Nha có rất ít lợi ích lãnh thổ trực tiếp ở những đảo nhỏ này, nhưng họ cũng không bỏ qua, bởi các tàu châu báu mang theo bạc từ Mexico và Nam Mỹ phải lách qua lối hẹp chiến lược giữa những đảo nhỏ này để về nhà.

Người Anh bắt đầu từ tốn tiến vào Caribe bằng cách chiếm đảo Saint Christopher nhỏ xíu (Saint Kitts ngày nay) vào năm 1623. Đảo này sau đó nhanh chóng bị rơi vào tay người Pháp, rồi được lấy lại nhờ con đường ngoại giao. (Hơn một thế kỷ sau, Alexander Hamilton sinh ra ở đảo Nevis láng giềng.) Năm 1627, Anh bắt đầu trồng trọt phục vụ đời sống ở Barbados, một hòn đảo lớn hơn (430 km²), không có người sinh sống và nằm biệt lập về phía đông của chuỗi đảo chính.

Năm 1625, nhà vua ban thưởng Barbados cho hai “nhà sáng chế” đang cạnh tranh của hoàng gia là William Courteen và Bá tước xứ Carlisle. Khi vị sau

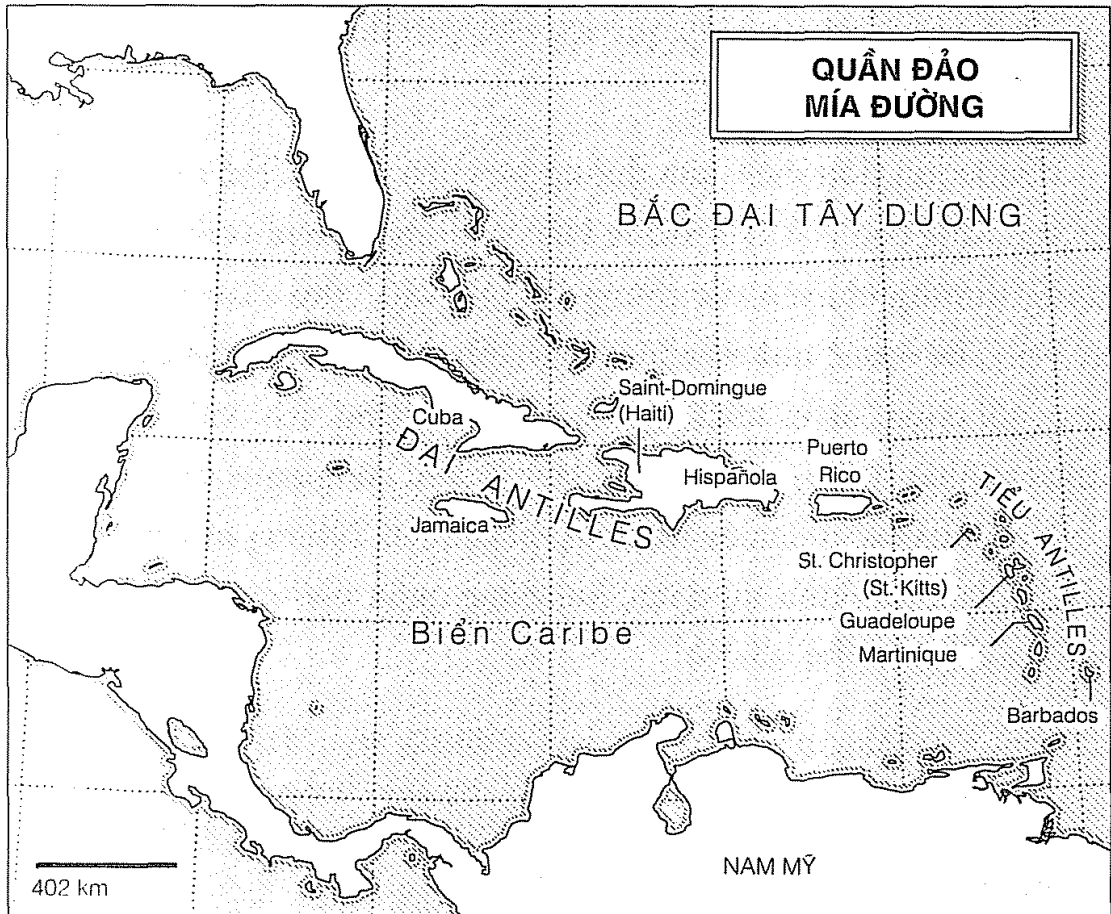
giành chiến thắng vào năm 1630, ông chia đất cho 764 dân di cư, mỗi người được từ 30 tới 1.000 mẫu Anh. Những nông dân di cư đầu tiên này tự túc lương thực, và cũng trồng các loại cây phục vụ thương mại, quan trọng nhất trong đó là thuốc lá và bông.

Mỗi chủ đất mới lại thường thu hút nhân công làm thuê và người hầu từ Anh với hứa hẹn sau khi hết thời gian phục vụ sẽ được một phần đất nhỏ khoảng 10 mẫu Anh. Lúc đầu, hầu hết các hứa hẹn này được giữ, nhưng khi đất khan dần vào thập niên 1630, dân nhập cư mới đứng trước lựa chọn khó khăn là đi sang đảo khác để tìm đất, ở lại Barbados, hoặc tay trắng trở về Anh.

Xã hội Barbados thuở ban đầu không khác nhiều so với xã hội Anh, nếu có nô lệ cũng rất ít. Khoảng năm 1640, người dân nhận thấy nhu cầu đường mía của châu Âu tăng nhanh, nên quyết định cùng nhau trồng mía đường, loại cây đến từ Surinam ngay sau khi Barbados bị thực dân hóa lần đầu tiên.

Số phận đã mỉm cười với hòn đảo, bởi ngay lúc đó xuất hiện những kẻ thâm nhập nhỏ bé của Hà Lan đang nỗ lực tìm con đường thương mại đường mía, không phụ thuộc vào thế độc quyền do Công ty Tây Ấn Hà Lan (WIC) nắm giữ; họ tới Caribe, mang tới cho thực dân Pháp và Anh kỹ thuật trồng mía đường và nô lệ. Từ năm 1645 đến 1654, lại có thêm sự trợ giúp khi thực dân Bồ Đào Nha buộc WIC rút khỏi Brazil, và người trồng cây Do Thái Hà Lan-Bồ Đào Nha vì không muốn ở lại trên thuộc địa mới thuộc về Thiên Chúa giáo Bồ Đào Nha nên đã sẵn sàng làm việc ở Caribe.

Trong vòng vài chục năm, những nông dân Anh đầu tiên cùng người hầu gần như dọn sạch Barbados và trồng mía đường trên đó. Năm 1660, số thực dân ở đây đã nhiều hơn Virginia và Massachusetts, trung bình 400 người trên 2,6 km², gấp bốn lần mật độ dân số ở Anh. Đảo này trở thành nơi sản xuất đường mía nhiều nhất thế giới, cung ứng khoảng hai phần ba lượng tiêu thụ ở Anh.⁶⁵ Làm thế nào hòn đảo nhỏ bé này có thể cạnh tranh với các đối thủ lớn hơn nhiều ở Brazil và Đại Antilles? Một vài câu trả lời có thể tìm thấy ở đặc điểm đất đai phù hợp và được lợi về sức gió ở mặt khuất gió, nên nơi đó được bảo vệ một cách tương đối trước những cơn bão. Công lao cũng thuộc về tư duy tư bản của nông dân Anh, họ sở hữu đất đai của mình (hoặc ít nhất là trả tiền thuê cho chủ đất), thuê lao động và thu lợi nhuận cho chính mình. Ngược lại, người Brazil áp dụng mô hình cấy rẽ hợp tác xã, theo đó các nông dân nghèo đưa mía đường tới máy ép của chủ đất và chỉ được nhận lại một phần nhỏ đường tinh chế từ số mía. Khi giá đường mía lên khá cao và đất đai ở Barbados cũng được định giá cao không kém, nông dân chỉ sử dụng một ít diện tích cho các loại hoa màu thiết yếu, làm hòn đảo phải nhập nhiều lương thực, tình trạng này về sau cũng lặp lại ở các đảo mía đường lớn hơn ở Caribe.



Trong số tất cả các hòn đảo, Barbados thu hút rõ nét nhất hình dung của người Anh. Đất đai màu mỡ nơi đây cho lượng mía đường dư thừa, và vùng cao mát mẻ đều đưa gọi cho những người di cư nhớ về quê hương Anh. Một người đến đây từ ban đầu, Richard Ligon, say mê mô tả về chuyến viếng thăm đầu tiên của mình:

“Chúng tôi càng tới gần, vẻ đẹp của hòn đảo càng hút mắt... Ở đó chúng tôi thấy những cái cây to và cao, cành lá vươn rộng và ngọn đang nhô lên... như vươn tới vẻ đẹp và sự hùng vĩ hoàn hảo. Chúng đáng được biết ơn vì bóng mát mang lại... Những vườn cây lớp này nối lớp kia trước mắt chúng tôi, giống như những câu chuyện được kể trong các lâu đài, khiến chúng tôi muôn phần thích thú.”⁶⁷

Gió Mậu dịch hướng đông cấp cho các máy ép mía đường nguồn năng lượng ổn định, vào năm 1660 trên hòn đảo rải rác hàng trăm cối xay gió đẹp như tranh. Nhưng thứ thực sự hấp dẫn dân di cư lại là một đặc tính ít thẩm mỹ hơn; hòn đảo trở thành một trong những nơi giàu có nhất thế giới với tầng lớp quý tộc chủ đồn điền chỉ có trong truyền thuyết hoa mỹ.

Trước khi đồn điền mía đường mọc lên ở Tân Thế giới, các đồn điền trải rộng bao la ở Địa Trung Hải và những đảo phía đông Đại Tây Dương thường chuyển các thùng “đường mía” thô màu nâu tới nhà máy tinh chế ở quê nhà để chế biến thành đường trắng cao cấp ở công đoạn cuối cùng, niềm khao khát của khách hàng. Khi việc sản xuất ở Barbados phát triển, các chủ đồn điền sở hữu công nghệ kết tinh phức tạp và vượt xa các nhà máy tinh chế ở châu Âu. Những nhà máy này ở Anh đã phản ứng như dự đoán, khi dùng ngôn ngữ mang tính lợi ích quốc gia của các nhà bảo hộ:

“Một tàu đường trắng kéo theo ba tàu đường nâu... Đây có phải là cách duy trì nơi nuôi dưỡng các thủy thủ của chúng ta? Vì ngành tinh chế ở Anh đã có giao thương từ trước khi có các đồn điền [thật ngớ ngẩn khi] chúng ta sẽ bị thiệt hại.”⁶⁸

Họ không cần lo lắng thêm, vì các nhà tư bản công nghiệp mía đường của Barbados đã nhanh chóng chuyển nỗ lực của mình từ thứ vàng trắng này sang một sản phẩm từ mía mà tên gọi về sau đồng nghĩa với hòn đảo: rượu rum. Loại thức uống ngọt chứa cồn này lúc đầu do các nô lệ Barbados lên men từ mật mía vốn là sản phẩm được thải ra từ quá trình tinh chế, sau đó rượu rum nhanh chóng được sản xuất ở châu Phi, tại đó nó được chuộng hơn hẳn rượu mạnh của Anh. Thương gia Caribe nhanh chóng đưa các tàu chở rum ra khơi tới vịnh Guinea để đổi lấy nô lệ. Các chủ đồn điền Barbados chuyển các nhà máy sang hướng sản xuất rum và giữ cho hòn đảo ở vị trí giàu nhất Caribe cho tới thế kỷ 18, kể cả khi sản lượng đường mía ở đây xuống thấp hơn hẳn Jamaica, Saint-Domingue (Haiti ngày nay) và Leewards.⁶⁹

Trong khi một số thực dân gốc ở lại và gia nhập đội ngũ chủ đồn điền dẫn đầu mới, thì nhiều người bán đất để trở về Anh nghỉ hưu, chỉ tính riêng thập niên 1640, bất động sản ở đây đã được định giá cao gấp 10 lần. Những người này, vốn là các nông dân nghèo gan dạ không có đất cắm dùi, đã xác lập chỗ đứng bằng cách phá rừng nhiệt đới thành ruộng ở các thập niên 1620 và 1630. Diện tích lý tưởng của đồn điền mía đường ở Barbados là khoảng 200 mẫu Anh, đủ rộng để nhà máy ép có tính kinh tế. Sau năm 1650, phải có dòng vốn mạnh mới mua được một trong những đồn điền ngày càng đắt đỏ; nhiều người mới đến tuy nghèo nhưng đáng tin cậy, là con trai của giới địa chủ quý tộc, thường mới thoát ra từ các trận đánh của cuộc nội chiến Anh. Điển hình của những thực dân mới là Thomas Modyford, người tự mình ra quyết định không quay mặt về Anh cho tới khi anh ta lên đường, có việc làm ở đó, kiếm được 100.000 bảng; và tất cả đều nhờ đồn điền mía đường này.⁷⁰

Thèm thường trước sự giàu có của ngành mía đường Barbados, Anh bèn để mắt tới các hòn đảo khác ở Caribe. Giờ đây không tránh được xung đột với Tây Ban Nha, lâu nay vốn thu tóm các bất động sản tốt nhất ở Caribe. Người Anh cuối cùng định cư ở Jamaica, rộng gấp 26 lần Barbados. Năm 1655, hòn đảo lớn hơn bị cướp phá, và vài lần cướp biển và người Anh đã đốt các thành phố ở đây. Năm đó, binh lính Anh xâm chiếm đảo này (dưới sự lãnh đạo của Đô đốc William Penn, cha của người sáng lập ra Pennsylvania), và năm 1658 họ đuổi nốt những người Tây Ban Nha cuối cùng. Từ đó, người Anh cố gắng biến Jamaica thành kho mía đường của mình, có lúc đã thu hút tới một phần ba số nô lệ châu Phi chuyển tới.⁷¹

Thời hoàng kim của Barbados khá ngắn. Sau năm 1680, do giá đường mía giảm, thuế nhập khẩu của Anh, đất và rừng bị suy kiệt đã hủy hoại các đồn điền, nhiều chủ đồn điền bỏ sang các đồng cỏ xanh tươi hơn ở Tân Thế giới. Ví dụ, Modyford, đã trở thành một trong những người giàu nhất thế giới, tới Jamaica và trở thành thống đốc ở đây. Những người khác quay về và làm chủ các bất động sản tại Anh, trở thành nguyên mẫu của tầng lớp trọc phú thế kỷ 18, được liên tục mô tả sinh động trong văn học thời kỳ này. Còn có một nhóm khác đi tới nơi thậm chí rộng lớn hơn và hứa hẹn hơn; vùng đất giờ là Nam Carolina, tại đây họ tái lập xã hội đồn điền mà họ đã bỏ lại trên đảo. Di sản Barbados này được thể hiện trong một xã hội tập trung nô lệ cao

độ nhất ở lục địa Bắc Mỹ, với một phong cách chính trị mà nhiều thế kỷ sau đã sinh ra Port Sumter và Strom Thurmond.⁷²

Người Bồ Đào Nha, Anh, và Hà Lan hoạt động “bên ngoài ranh giới” ở Tân Thế giới đã trở thành ba trong số những người sử dụng lao động nô lệ lớn nhất trong lịch sử nhân loại. Đây là hậu quả bất ngờ và không nằm trong kế hoạch của hoạt động hậu cần ở nền kinh tế đồn điền.

Tròng mía đường đòi hỏi nhân công cực lớn mà quê nhà châu Âu không đáp ứng được. Như sử gia Richard S. Dunn mô tả các sự kiện tại Caribe của người Anh: “Tiến trình cưỡng bức dễ dàng đến chết người: từ bóc lột người lao động nghèo Anh tới lạm dụng nông nô thuộc địa, rồi đánh bẫy để bắt cóc, cầm tù, và cuối cùng là nô dịch hóa người da đen châu Phi.”⁷³

Những công nhân đầu tiên trên các cánh đồng mía đường ở Caribe của Anh là người tự do da trắng, nhưng tới cuối thế kỷ 17 khoảng một phần ba lao động trên cánh đồng là tù nhân.⁷⁴ Nghe đâu có những người trẻ bị bắt cóc (hay “barbadosed”, tương tự với từ hiện đại hơn là “shanghaied”) trên đường phố ở Bristol hay Liverpool để đưa đi làm việc trên các cánh đồng mía đường. Lao động Anh thường cấu kỉnh và bất hợp tác; dù trong những điều kiện tốt nhất, nhưng họ chỉ ở lại đồn điền vài năm cho tới khi bán giao kèo, hợp đồng, điều khoản giam giữ, sự kiên nhẫn hay mạng sống của họ chấm hết. Cần có một giải pháp bền vững hơn.

Từng có thời các thủy thủ bị bắt cóc để phục vụ các tàu đi Trung Hoa, từ “shanghaied” xuất phát từ đó (shanghai là Thượng Hải) để chỉ việc bắt cóc và cưỡng bức phục vụ trên các con tàu. Từ barbadosed có lẽ cũng xuất phát từ Barbados để chỉ việc bắt cóc và cưỡng bức phục vụ trong các đồn điền.

Khoảng năm 1640, một nhóm chủ đồn điền Barbados tới thăm các đồn điền của Hà Lan ở Brazil, hết sức ấn tượng với lợi thế của lao động nô lệ da đen. Trong hàng nghìn năm, người châu Phi đã là những nông dân hoàn hảo; không chỉ sử dụng thành thạo cày và cuốc, mà ngược lại với người Anh, họ còn quen thuộc với nóng bức và có khả năng miễn nhiễm với các đại sát thủ trên những hòn đảo mía đường - bệnh sốt vàng da và sốt rét. Ưu điểm lớn nhất là giá nhân công rẻ so với các lao động tự do người Anh, xét cả về giá mua ban đầu và chi phí trong quá trình sử dụng. Sau năm 1600, đội quân đồn điền có vài chục, sau đó là vài trăm người Phi trở thành chuyện bình thường.⁷⁵

Lúc đầu người Bồ Đào Nha, vốn quen thuộc với vùng bờ biển Tây Phi, cung ứng cho nhu cầu của người Anh ở Caribe, nhưng người Anh đã nhanh chóng tham gia mua bán mặt hàng này. Chỉ bốn tháng sau khi chế độ quân chủ phục hồi vào năm 1660, theo truyền thống thời đó, Charles II lập một công ty độc quyền, mang cái tên hài hước là “Những người phiêu lưu hoàng gia tới châu Phi”, nhằm tiến hành thương mại với châu lục này. Các cổ đông bao gồm hầu hết hoàng tộc, Lord Sandwich và Lord Ashley, là những người đỡ đầu và bảo trợ chính của triết gia John Locke theo cách nói mỉa mai mang tính tự tưởng đầy thú vị của lịch sử. Công ty chủ yếu nhắm tới mặt hàng xuất khẩu chính của châu Phi là vàng, nhưng cũng đã đưa vài nghìn nô lệ tới Barbados.

Tình trạng quản lý yếu kém kinh niên của Những người phiêu lưu dẫn tới việc bị giải thể vào năm 1672, và thay vào đó là một tổ chức độc quyền ghé góm hơn nhiều - Công ty Phi châu Hoàng gia (RAC). Lần này, có lẽ được Ashley tiết lộ về lợi nhuận của hoạt động buôn bán nô lệ nên chính Locke

cũng trở thành một cổ đông nhỏ. Là tay sai của chế độ quân chủ, RAC hoạt động không hiệu quả sau Cách mạng Vinh quang năm 1688, và một thập niên sau thì mất vị thế độc quyền. (Đối với độc quyền, thời điểm là tất cả, và RAC đã không đúng thời điểm; Charles II đã cho công ty độc quyền thương mại với châu Phi 1.000 năm). Sau khi mất độc quyền nô lệ, RAC thu một phần mười tiền đặc quyền bán các nô lệ độc lập - được gọi là “những người 10%.” Trước khi RAC chìm trong quên lãng vào thế kỷ 17, công ty này đã đưa 75.000 nô lệ qua Đại Tây Dương. Trong số này, cứ sáu người thì có một người chết trên hành trình. (Tỉ lệ tử vong của các thủy thủ da trắng hầu như chắc chắn cao hơn, so với các nô lệ thì họ không chỉ dễ mắc các bệnh nhiệt đới hơn mà chi phí thay thế còn rẻ mạt hơn).⁷⁶

Có hàng triệu người nổi bực. Kể cả khi không có những lời chỉ trích tôn giáo và văn hóa chống chế độ nô lệ, thì vẫn thật khó khăn và đắt đỏ để săn lùng, bắt giữ, và vận chuyển người; đa phần nô lệ da đen lúc đầu rơi vào tay các bộ lạc kẻ thù chứ không phải lái buôn nô lệ. Do người châu Âu dễ mắc bệnh lây nhiễm, nên tại các bờ biển nô lệ ở châu Phi có rất ít người da trắng hiện diện, chỉ hạn chế trong các thủy thủ tới thăm hay một vài đại diện thường trực, là những người mà chuyên môn chính là cung ứng liên tục đủ loại quà cáp và đồ hồi lộ cho quan chức địa phương.

Khi cư dân địa phương tại các cảng buôn bán nô lệ không tán thành cách đối xử vô nhân đạo đối với những người anh em cùng dân tộc với mình, các tù nhân thường phải được chuyển qua lại nhiều lần trước khi tới đây, nhằm đảm bảo họ không xuất xứ từ cùng bộ lạc với những cai tù người Phi ở điểm cuối này. Cho tới thế kỷ 19 phần lớn người Bồ Đào Nha, Anh, Hà Lan, và Pháp vẫn chưa biết bằng cách nào họ có được các chuyến hàng là con người, và thường không biết xuất xứ địa lý chính xác của những người đó. Thậm chí nếu muốn tự mình bắt giữ nô lệ thì người châu Âu cũng không sống đủ lâu để làm được điều đó. Báo cáo của RAC cho thấy 60% người của công ty ở châu Phi chết trong năm đầu tiên, 80% sau năm thứ bảy, và chỉ có một phần mười số người kết thúc công việc mà vẫn còn sống.⁷⁷ Một trong những sử gia hàng đầu về nô lệ là David Brion Davis đã chỉ rõ:

“Từ lâu đã có truyền thuyết phổ biến rằng người châu Âu chính là những người đã nô dịch hóa người Phi - kiểu như một nhóm thủy thủ nhỏ bé, dễ mắc các bệnh nhiệt đới và không có các tuyến đường tiếp tế từ quê nhà, lại có thể bắt cóc chừng 11 tới 12 triệu người châu Phi.”⁷⁸

Người châu Âu trả công cho nô lệ thế nào? Thường là vải. Hồ sơ của RAC cho thấy vào cuối những năm 1600, gần ba phần tư lượng hàng hóa sang châu Phi là hàng dệt may, chủ yếu từ các nhà sản xuất của Anh, nhưng cũng có một phần đáng kể là vải in hoa Ấn Độ. Các hàng hóa khác chủ yếu gồm sắt thô, súng cầm tay các loại, và tiền vỏ ốc.⁷⁹

Sau khi đổi hàng hóa lấy tù nhân, người châu Âu tiếp tục các hành động dã man. Mỗi tù nhân được một chỗ khoảng 0,4 mét vuông trên tàu - tương đương không gian của mỗi hành khách trên các chuyến xe điện ngầm hoặc hàng không thương mại chật cứng, nhưng thiếu các điều kiện vệ sinh cơ bản, khả năng thông gió hay chút để thở trong môi trường ngột ngạt, không phải trong vài phút hay vài giờ mà là vài tuần. Kể cả trong điều kiện tốt nhất - đó là khi không có dịch bệnh vốn thường quét qua các tàu chở nô lệ - tù nhân bị nén chặt với nhau theo kiểu úp thìa trong bể chất thải của chính mình. Thêm nữa là bệnh đường ruột liên quan tới khí độc và mụn lở loét tràn lan trong điều kiện bất động, tình trạng của các con tàu buôn nô lệ xuyên Đại Tây Dương nhanh chóng vượt xa trí tưởng tượng của con người. Lời chứng

gửi Nghị viện từ viên sĩ quan có mặt trên một trong những con tàu đó, tàu *Alexander*, đã tiết lộ rằng:

“Khi làm công việc nhồi nhét nô lệ, anh ta tận dụng tối đa khoảng trống trong phòng và lèn họ vào đó. Họ không có được một khoảng rộng bằng người chết trong quan tài dù theo chiều dọc hay chiều ngang. Họ không thể quay người hay dịch chuyển... Anh ta nói rằng không thể tưởng tượng được tình huống nào kinh khủng và ghê tởm như khi cả đồng người nô lệ mắc bệnh: trên tàu *Alexander*, khoang tàu đầy máu và dịch nhầy, y như lò mổ. Mùi hôi thối và không khí nhiễm độc không thể chịu nổi.”⁸⁰

Rất ít chủ đề bàn về vấn đề cảm xúc trong buôn bán nô lệ, và cho tới mãi gần đây, hầu hết những ước đoán về số lượng, quốc tịch, và tỉ lệ tử vong vẫn phản ánh nhu cầu tinh thần của người dự đoán hơn là thực tế khách quan. Chỉ sau năm 1950, chủ đề này mới trở thành đối tượng điều tra sử học nghiêm túc, khi các học giả như Philip Curtin và David Eltis nỗ lực để có được một kết quả thống kê dân số có ý nghĩa và chính xác về ngành thương mại này.

Số liệu của họ đã vẽ nên một bức tranh choáng váng.⁸¹ Từ năm 1519 đến khi kết thúc thời kỳ thương mại nô lệ vào cuối thập niên 1860, có 9,5 triệu nô lệ châu Phi ở Tân Thế giới; Hình 10-2 biểu thị giao dịch xuyên Đại Tây Dương hằng năm. Ước tính đáng tin cậy nhất về tỉ lệ tử vong giữa hành trình là khoảng 15%, tức là từ châu Phi đã có 11 triệu tù nhân lên đường.

Phần lớn trong số 9,5 triệu người sống sót qua hành trình làm công việc chặt, ép, và nấu mía đường.⁸² Có 80% số nô lệ tới Brazil và Caribe, còn đa số những người còn lại tới Bắc Mỹ thuộc Tây Ban Nha và Nam Mỹ. Số nhập cư bất đắc dĩ này lớn tới mức ngay từ năm 1580, quá nửa những người đi tới Tân Thế giới là nô lệ; năm 1700, ba phần tư; và năm 1820 là 90%. Sự thật là quá trình thực dân ở châu Mỹ sẽ không thể thành công nếu không có các nô lệ da đen, họ chiếm tới 77% số người vượt Đại Tây Dương trước năm 1820.⁸³ Chỉ từ giữa thế kỷ 19 về sau, khi thể chế này cuối cùng cũng đứng ngoài vòng pháp luật thì đa phần người nhập cư mới là dân da trắng.



Hình 10-2. Thương mại nô lệ xuyên Đại Tây Dương hằng năm

Ngạc nhiên là chỉ khoảng 400.000 người - tức 4,5% - tới các thuộc địa của Anh ở Bắc Mỹ. Bảng 10-1 tổng kết tỉ lệ lao động đến Tân Thế giới theo điểm đến và tỉ lệ con cháu họ còn sống ở đó vào năm 1950, đã giải đáp cho nghi vấn này. Thứ nhất, chú ý rằng dù sự thật là Mỹ và Canada tiếp nhận số nô lệ ở tỉ lệ thấp hơn một phần hai mươi, nên hai quốc gia này hiện có gần một phần ba con cháu của các nô lệ đó. Ở Caribe thì ngược lại, số nô lệ tới đây là hơn hai phần năm, nhưng giờ chỉ có một phần năm đời con cháu, điều đó cho thấy khó để duy trì số lượng nô lệ ở quần đảo này.

Bảng 10-1. Tỉ lệ nô lệ nhập cư Tân Thế giới giai đoạn 1500-1880 và số con cháu của họ năm 1950

	Tỉ lệ nô lệ nhập khẩu vào Tân Thế giới giai đoạn 1500-1880	Tỉ lệ con cháu người Phi ở Tân Thế giới năm 1950
Mỹ và Canada	4,5%	31,1%
Mexico và Trung Mỹ	2,4%	0,7%
Quần đảo Caribe	43,0%	20,0%
Brazil	38,2%	36,6%
Khu vực khác của Nam Mỹ	11,8%	11,8%

Làm thế nào mà số lượng nô lệ lại tăng ở Canada và Mỹ? Câu trả lời đến từ mía đường, thứ cây trồng gây chết người nhiều nhất, mà hầu hết vùng Bắc Mỹ thuộc Anh không trồng mía. Quá trình chặt, ép, và nấu đồng nghĩa với làm việc quá sức và tử vong sớm đối với hàng triệu người Phi - đa số là đàn ông, bởi nam giới khỏe mạnh là hàng hóa nhập khẩu ưa chuộng của các đồn điền. Không ở đâu có các hòn đảo mía đường giống như từng thấy trước đây ở Barbados, Jamaica, Winwards và Leewards, Saint-Domingue, và hy vọng về sau này không phải chứng kiến hình ảnh nào tương tự. Hầu như những xã hội này gồm toàn bộ người da đen châu Phi, đa số tham gia vào quá trình sản xuất một loại hàng hóa. Vì vậy các hòn đảo mía đường

phụ thuộc vào việc nhập khẩu lương thực và hầu hết đồ thiết yếu khác. Lực lượng lao động nô lệ ở đó bị hủy hoại do làm việc quá sức, thiếu dinh dưỡng, và bệnh tật, nên phải yêu cầu lượng người mới đều đặn chỉ để duy trì số lượng nô lệ.

Đây không phải kiểu nô lệ gia đình hay nô lệ hậu cung như ở Trung Đông, thường được đối xử như thành viên trong gia đình và được phép đứng ra buôn bán; cũng không như các Mamluk có thể được giải phóng và thậm chí có quyền lực nhờ cải đạo và phục dịch. Hơn cả thế, đây là địa ngục luôn luôn nóng bức, với công việc chết người trên những cánh đồng và nhà máy, dưới sự giám sát từng giờ từng phút của băng nhóm các ông chủ.⁸⁴

Vào “mùa ép mía” thì mức độ chết người thực sự kinh khủng. Do nước mía ép sẽ sớm bị chua, trừ phi được ép và nấu trong vòng 24 giờ sau khi chặt, nên quá trình sản xuất phải nhồi nhét trong các ca trọn cả ngày đêm, với những công việc làm đến gãy lưng trên các cánh đồng, tại các máy ép ba trục, và trong các căn phòng nấu như địa ngục. Điều này khiến các nam nô lệ có giá, nhưng lại gây nên tình trạng thiếu hụt tương đối nữ giới trên các đảo. Tỷ lệ sinh vì thế thấp, không chỉ vì có ít phụ nữ mà còn bởi bất ổn xã hội do sự mất cân bằng. Hơn nữa, các chủ đồn điền không sử dụng nô lệ trẻ em, bởi họ phải nuôi ăn đến hơn 10 năm trước khi chúng mang lại lợi ích kinh tế; tốt hơn là nhập khẩu trai trẻ khỏe mạnh, có thể mua để dùng cho ba hay bốn năm. Nô lệ trẻ em thực sự không được ưa thích, nên một đứa bé có giá bằng một phần hai mươi tới một phần mười giá của người trưởng thành.⁸⁵

Chết chóc ở đồn điền là người bạn trung thành của mía đường, khiến các thuộc địa phụ thuộc chủ yếu vào mía đường gặp khó khăn nhất là trong việc duy trì số lượng nô lệ. Số dân da đen ở Bắc Mỹ thuộc Anh, nơi trồng ít mía đường, tăng với tốc độ gần như người da trắng. So với tỷ lệ tử vong thấp hơn ở các nô lệ Bắc Mỹ, có một ngoại lệ là khu vực nam Louisiana, một trong số ít nơi trồng mía đường ở lục địa này. Ngược lại, so với tỷ lệ tử vong cao của nô lệ ở Brazil, thì ngoại lệ là tỉnh Minas Gerais, nơi chủ yếu phụ thuộc vào loại lao động “dễ dàng hơn”: sản xuất cà phê và sữa.⁸⁶

Khuôn mặt chết người của “đặc điểm nhân khẩu học mía đường” có thể dễ dàng quan sát thấy trong sự khác biệt về văn hóa hiện nay giữa dân da đen ở Mỹ và Canada với những cư dân còn lại của bán cầu. Do tăng trưởng dân số tốt nên vùng Bắc Mỹ thuộc Anh chỉ cần một tỷ lệ pha trộn ngày càng nhỏ các nô lệ Phi châu. Sau năm 1800, tỷ lệ sinh của nô lệ Mỹ khá cao trong khi tỷ lệ tử vong thấp, nên các chủ đồn điền miền Nam đơn giản không cần nhập thêm người Phi nữa. Lệnh cấm mua bán nô lệ của Mỹ năm 1808 dễ dàng được Nghị viện do miền Nam chiếm đa số thông qua chỉ vì lý do: sự bãi bỏ mua bán nô lệ của Mỹ sẽ làm tê liệt các đối thủ của họ ở Caribe và Brazil. Năm 1808, hầu hết nô lệ Bắc Mỹ là người bản xứ, và vào thời Nội Chiến, chỉ còn chút ký ức văn hóa châu Phi sót lại.⁸⁷ Mặt khác, quần đảo Caribe và Brazil cần một lượng lao động người Phi ổn định; vào cuối thế kỷ 20, ngôn ngữ Yoruba bùng nổ ở Cuba, thành lũy cuối cùng của xã hội đồn điền Tân Thế giới, và những ảnh hưởng châu Phi vẫn lan tỏa trong văn hóa Caribe.

Thương mại xuyên Đại Tây Dương vào thế kỷ 17 tới thế kỷ 19 - cà phê, bông, đường mía, rượu rum, và thuốc lá từ Tân Thế giới tới châu Âu; hàng sản xuất, đặc biệt là sản phẩm dệt may, từ châu Âu tới châu Phi; và nô lệ từ châu Phi tới Tân Thế giới - được mô tả là “mô hình thương mại tam giác” và được dạy cho hầu hết học sinh. Bức tranh đơn giản hóa quá mức này phản ánh thế giới thực của thương mại trên khoảng cách ngắn hơn. Một con tàu

Anh mang thuốc nhuộm chàm từ Jamaica tới Philadelphia, rồi chở lượng thực ở đó về London, sau đó lại mang vải len từ đây đi Le Havre, tiếp theo là tơ lụa Pháp tới các bờ biển buôn bán nô lệ của châu Phi, và cứ thế.

Ở phương Đông, mọi thứ không êm ả như vậy. Mặc dù người Anh say mê vải in hoa và mờ mắt vì trà, nhưng vẫn khó khăn trong việc tìm hàng hóa để trao đổi với những thứ đó, đặc biệt với người Trung Hoa có khả năng tự cung tự cấp và tự hài lòng. Cần có một hệ thống thậm chí trơn tru hơn, tương tự thành quả đạt được ở Đại Tây Dương. Cũng như vũ khí thương mại nô lệ của tam giác Đại Tây Dương đã đầu độc các quan hệ chủng tộc trong nhiều thế kỷ sau đó, sự bất công của thương mại Ấn Độ và Trung Hoa vào thế kỷ 19 đã ảnh hưởng sâu sắc tới quan hệ Đông-Tây cho tới ngày nay.

11. THẮNG LỢI VÀ BI KỊCH CỦA THƯƠNG MẠI TỰ DO

Có lý do để lo sợ rằng trong nhiều thế kỷ hay cả thiên niên kỷ tới, Trung Hoa sẽ gặp nguy nan vì xung đột với các quốc gia phương Tây.

- Hoàng đế Trung Hoa Khang Hy cảnh báo về sự xuất hiện của người Anh ở Quảng Châu năm 1717¹

Ngày 30 tháng Ba năm 1802, William Jardine, một thanh niên Scot 18 tuổi, lên tàu *Brunswick* đi Trung Hoa trong vai trò giúp việc cho một bác sĩ phẫu thuật. Anh là điển hình cho những người tiến bộ và nhiều hoài bão của Công ty Đông Ấn (EIC). Sau cái chết của người cha là một nông dân bình thường vùng Cao nguyên, William đã vào học trường y tại Edinburgh nhờ sự giúp đỡ của anh trai.

Vào thời đó, có được một vị trí trên tàu Anh đi Ấn là món bở hiếm có. Lợi ích có được không chỉ từ lương Công ty trả - trong trường hợp của Jardine là 5 bảng bèo bọt trả trước cho hai tháng, tương đương 800 đô la theo thời giá hiện nay - mà còn ở "đặc quyền vận chuyển" được chia cho thủy thủ đoàn. EIC cho giúp việc của bác sĩ phẫu thuật mức 2 tấn; bác sĩ là 3 tấn; thuyền trưởng là 56 tấn lúc đi và 38 tấn khi về. Một thành viên thủy thủ đoàn trên tàu Anh đi Ấn có thể bán lại quyền lợi chuyên chở của mình cho các nhà buôn tư nhân với mức giá từ 20 tới 40 bảng mỗi tấn, nhưng những người có đầu óc kinh doanh như Jardine có thể kiếm được nhiều hơn bằng cách chờ hàng cho chính mình. Sự nghiệp của vị bác sĩ trẻ tuổi này minh họa hùng hồn cho những thay đổi quét qua thương mại thế giới vào đầu thế kỷ 19, đây cũng là người về sau đã sáng lập ra một trong những đế chế thương mại lớn của thế giới hiện đại.

Dù không có ghi chép nào về năng lực y khoa của Jardine, nhưng chắc hẳn người này đã hoàn thành nhiệm vụ một cách thành thạo và nhiệt tình, bởi ở ngay chuyến tiếp theo, Jardine được đưa lên làm bác sĩ của tàu. Nhưng tài năng thực sự của Jardine không nằm ở đó. Trong sáu chuyến đi cùng EIC tới phương Đông, anh ta tích lũy được gia tài cá nhân đáng kể bằng cách đổi bạc cũng như các sản phẩm của Anh và Ấn lấy hàng hóa Trung Hoa, chủ yếu là trà và tơ lụa.

Theo tiêu chuẩn ở thế kỷ 19, nhiệm kỳ 15 năm của Jardine ở EIC là bình thường, dù thực tế là bốn trong sáu hành trình diễn ra vào thời chiến. Trong chuyến đi thứ hai năm 1805, tàu của anh, chiếc *Brunswick* đến đũi; bị người Pháp chiếm giữ ngoài khơi Sri Lanka, họ đưa Jardine tới nhà tù ở Mũi Hảo Vọng, về sau thuộc quyền kiểm soát của Cộng hòa Hà Lan mới bị Napoleon chinh phục, rồi thả anh ta về nhà trên một chiếc tàu Mỹ. Do chính sách của Công ty là chỉ chi trả cho những người đã phục vụ trong các chuyến đi thành công, nên lương của anh ta cho hành trình này bị cắt.

Tuy nhiên, sự kiện quan trọng nhất trong hành trình này là Jardine đã làm quen với một nhà buôn người Parsi (Báỉ hỏa giáo) đầy lời cuốn và tham vọng, Jamsetjee Jeejeebhoy, mà kể cả theo tiêu chuẩn của thời đó thì người này vẫn có một tính cách rất kỳ cục. Dù người Parsi là một dân tộc thiểu số

của Ấn và sống tại Bombay, nhưng họ lại thực hành một nhánh Đạo thờ lửa của Ba Tư. Do có gốc Ba Tư-Ấn Độ, nên không có gì ngạc nhiên khi họ tham gia sâu vào buôn bán ở chợ Ấn Độ Dương cổ đại. Họ quen thuộc với Trung Hoa, nhiều thế kỷ qua họ đã đưa sang nước này cả bông thô và bông thành phẩm, nhựa thơm, ngà, vây cá mập, và vô số hàng hóa khác, nổi danh là “người Do Thái của Ấn Độ” - (Cách gọi này bỏ qua thực tế là người Do Thái thực sự đã sống ở Tiểu lục địa này hàng nghìn năm, có lẽ từ thời triều đại Solomon.)

Sinh năm 1783 trong một gia đình nghèo nhưng có truyền thống tu sĩ, Jeejeebhoy là thợ học việc với người chú, một wallah chai lọ (người bán chai lọ). Chàng trai trẻ sớm chán cái nghề mà gia đình đã chọn cho mình, và trong vòng một năm đã lên tàu sang Trung Hoa lần đầu tiên, rồi ở lại nơi này vài lần trong thập niên tiếp theo. Giống Jardine, anh ta bị mất hàng hóa và vốn liếng vào tay những người bắt giữ tàu *Brunswick*, nhưng trong bốn thập niên tiếp theo, hai cộng sự làm ăn này đã tích lũy được của cải cùng tước hầu - Jeejeebhoy là người Ấn Độ đầu tiên được phong tước này - trong thế giới mơ hồ về đạo đức thương mại hàng hải giữa Ấn Độ và Trung Hoa, được gọi là “thương mại quốc gia.”³

Nếu Jardine là hình ảnh thu nhỏ của thế hệ thương nhân Anh mới ở Quảng Châu, thì Khâm sai Lâm Tắc Từ là hiện thân của văn hóa và xã hội Trung Hoa, và đã chào đón con người Scot đầy tham vọng đến Quảng Châu. Sống giữa bao nhiêu học giả và chính khách, Lâm đi theo con đường của các nhân tài là mãi mê với học thuật truyền thống của Trung Hoa, vượt qua những kỳ thi sát hạch nghiêm ngặt, từ đó tiến vào quan trường. Ông lần lượt làm qua các công việc như thư ký tuần phủ tỉnh ven biển Phúc Kiến, người biên soạn tại viện hàn lâm của tỉnh, phụ trách ban chấm thi của tỉnh, quan tuần du, quan kiểm soát muối, quan tư pháp, quan tài chính, quan bảo tồn sông, tuần phủ tỉnh, tổng đốc tỉnh, cuối cùng được bổ nhiệm vào vị trí đáng khao khát là khâm sai vào năm 1838. Trong thời gian này, ông tư vấn cho hoàng đế về chính sách thuốc phiện, và ở vị trí khâm sai triều đình, ông còn đối mặt với cuộc chiến quan trọng chống lại người Anh, khiến mối quan hệ Đông-Tây xấu đi cho tới ngày nay.⁴

Jardine, Jeejeebhoy, và Lâm hoạt động trong một thế giới thương mại vốn tuân theo các nguyên tắc và tập quán từ lâu đời. Năm 1650, Mãn Châu, triều đại cuối cùng của Trung Hoa, chiếm được Bắc Kinh và truất ngôi nhà Minh. 12 năm sau - từ 1662 tới 1722 - bắt đầu triều đại của Hoàng đế Khang Hy, cùng thời với Louis XIV. Lúc đầu, Khang Hy thay đổi chính sách biệt lập của nhà Minh, mở cửa đất nước cho các nhà buôn nước ngoài, nhưng ông đã sớm thay đổi và thiết lập sự hạn chế gồm các quy tắc ngoại giao và thương mại về sau được gọi là “Hệ thống Quảng châu”, đặt tên theo tỉnh phía nam nơi các nhà buôn phương Tây bị giới hạn.⁵ Việc chọn Quảng Châu, nơi gần như cách biệt với trung tâm quyền lực Bắc Kinh và có một cảng nước sâu, không phải là điều ngẫu nhiên.

Tay chơi chính của châu Âu trong hệ thống lâu đời này và chào đón chàng trai Jardine lần đầu tới Quảng Châu, đương nhiên là ông chủ của anh, EIC (hay như tên gọi phổ biến thời đó là “Công ty Danh dự”). Trong hơn một thế kỷ, độc quyền của EIC trong giao dịch với phương Đông bị “những kẻ xâm phạm” đe dọa, vốn là những nhân viên cũ của công ty và ngày càng phổ biến.

Khi thế kỷ 18 đi tới hồi kết, xuất hiện một kẻ thù nội địa mới và hùng mạnh hơn khiến Công ty Danh dự điều đứng - Adam Smith và học trò, những

người thực hành khoa học mới là “kinh tế chính trị.” Họ có uy tín vì *không* có lợi ích cá nhân nào trong cuộc chiến lâu đời giữa phe độc quyền và phe tự do thương mại. Tuy nhiên, Thomas Mun và Josiah Child có tài thuyết phục đến mức cuối cùng họ trở thành các giám đốc của Công ty, được hưởng lợi từ độc quyền thương mại phương Đông, và đồng thời bị thiệt hại do chủ nghĩa bảo hộ của các nhà sản xuất dệt may địa phương.⁶ Giờ đây, các học giả đáng kính không còn lợi ích tài chính từ kết quả tranh luận đang đưa ra những lý lẽ mạnh mẽ để bảo vệ tự do thương mại.

Phân tích đầy thuyết phục của Smith về EIC cuối cùng dẫn tới cú đánh chí mạng vào vị thế độc quyền thương mại phương Đông của tổ chức này. Công ty không chỉ là doanh nghiệp thương mại lớn nhất thế giới mà còn là thứ độc chiếm của vương quyền, vì thế không ngạc nhiên khi Smith có rất nhiều điều để nói về hoạt động của nó.

Để hiểu được phân tích của Smith về chính sách của Công ty tại Ấn Độ cũng như hoạt động thương mại với Trung Hoa, thì không thể không nắm được chút kiến thức về lịch sử Ấn Độ. Năm 1757, Robert Clive, một đại tá trẻ hãn xược của EIC, đã đánh bại Mogul Nawab của Bengal và đồng minh Pháp của ông ta trong trận Plassey (cách Calcutta ngày nay khoảng 160 km về phía bắc). Nhờ đó lần đầu tiên ông mang lại cho EIC quyền nắm giữ đáng kể về lãnh thổ ở Tiểu lục địa này - đại khái bao gồm Bangladesh ngày nay và Đông Ấn Độ kề bên, tương đương diện tích New Mexico. Quan trọng hơn, Clive cũng thừa hưởng từ chế độ Mogul cũ *diwani* - quyền thu thuế của người cai trị - thời đó có nghĩa là thay vì tiền, thì sẽ nhận một phần sản phẩm thu hoạch từ vùng đất này, đặc biệt là bông.⁷ Công ty đang thiếu người, giờ lại phải trực tiếp điều hành một phần nhỏ của vùng đất Ấn Độ rộng lớn, nên đã khôn ngoan giữ nguyên cấu trúc thể chế của Mogul. Một trong các sắc lệnh của EIC đã phản ánh chính sách nói lỏng kiểm soát ở cấp độ địa phương: “Không có hạn chế nào về việc các hoàng thân có bao nhiêu phụ nữ, dù là vợ hay nàng hầu, khi họ nghĩ thế là chính đáng. Họ không có cách tiêu tiền nào vô hại hơn việc đó.”⁸

Chưa đầy hai thập niên sau trận Plassey, Smith đã mô tả Bengal là một xã hội tàn tạ với các công dân dốt nát bị “chết đói, hoặc kiếm kế sinh nhai bằng cách ăn xin, hoặc gây ra những tội ác khủng khiếp nhất.”⁹ Ông quy trách nhiệm cho tình trạng đáng buồn này hoàn toàn do lỗi của Công ty Danh dự. Smith quả quyết nhiệm vụ của chính quyền là coi sóc người dân và đảm bảo cạnh tranh giữa vô số doanh nghiệp trong hoạt động và nguồn vốn đầu tư, đó chính xác là những gì mà chế độ độc quyền né tránh. Để tự bản độc quyền điều hành chính phủ sẽ mang tới thảm họa, như đã xuất hiện khi Công ty hạn chế việc buôn bán gạo ở Bengal, dẫn tới nạn đói khiến một phần sáu dân số tử vong.¹⁰

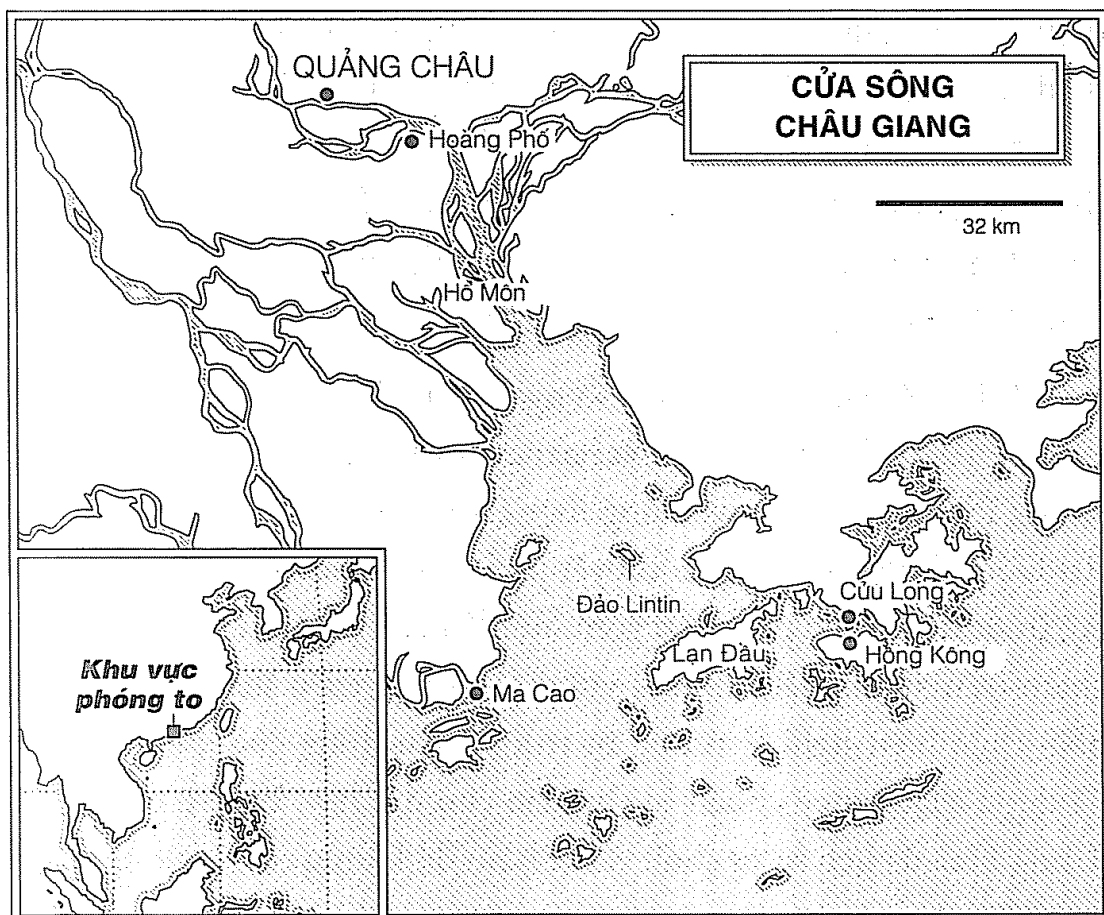
Ngày nay Smith được tôn sùng, nhưng thời đó ông chỉ là một trong số nhiều người đưa ra những luận điểm với khả năng tác động trực tiếp lên chính sách là rất yếu ớt. Chiến thắng của thương mại tự do ở Anh trong thế kỷ 19 không phải do các nhà kinh tế học mà là nhờ học trò của họ, những ngọn cờ đầu bất khuất của Cách mạng Công nghiệp, những chủ xí nghiệp ở Manchester với quyền lợi không thay đổi trong các thị trường quốc tế mở cho hàng hóa rẻ của họ.

Cuộc chạm trán đầu tiên xuất hiện cùng với Luật Hiến chương năm 1793, theo đó Nghị viện miễn cưỡng cấp định mức nhỏ hằng năm cho các nhà buôn tư nhân, 3.000 tấn (tương đương 15 chuyến tàu) chia cho tất cả họ.

“Hệ thống Lục địa” của Napoleon cấm các đồng minh giao dịch với Anh gặp “các mệnh lệnh hội đồng” bị ổi tương tự do Anh ban hành năm 1807 và 1809, trong đó cấm tất cả giao dịch đi châu Âu xuất phát từ Anh. Điều này dẫn tới Chiến tranh 1812, phá vỡ dòng hàng bông của châu Mỹ sang Anh. Đột nhiên bị phụ thuộc vào bông giá cao do EIC độc quyền thương mại với Ấn Độ, giới chủ nhà máy ở Lancashire nổi giận. Nghị viện bãi bỏ các mệnh lệnh vào tháng Sáu năm 1812 nhưng đã quá muộn để dừng cuộc chiến với người Mỹ, và tháng Bảy năm 1812 đã bỏ phiếu chấm dứt độc quyền của EIC tại Ấn Độ. Do thương mại với Quảng Châu ở thời điểm đó không quan trọng với các nhà buôn tư nhân hay giới chủ nhà máy Lancashire, nên Công ty giữ được độc quyền giao dịch với Trung Hoa, và Hệ thống Quảng Châu vẫn đứng vững thêm 20 năm nữa.¹¹

Hệ thống Quảng Châu chỉ cho phép các nhà buôn châu Âu giao dịch với một số công ty thương mại Trung Hoa được chính thức phê chuẩn, hay còn gọi là các hãng buôn, và người nước ngoài chỉ được ở trong một khu kiều dân nhỏ khoảng vài trăm mét vuông. Thêm nữa, các nhà buôn không được cư trú dài hạn ở đó mà chỉ được ở trong khoảng thời gian từ cơn gió mùa hè đưa họ đến, đến cơn gió mùa đông đưa họ đi.

Cửa sông Châu Giang chính là sân khấu địa lý của vở kịch lớn làm xói mòn quan hệ Đông-Tây. Khi một thủy thủ đến Quảng Châu, điều đầu tiên đập vào mắt sẽ là nhóm đảo án ngữ một cái vịnh dài khoảng 32 kilômét nằm ngay lối vào. Tại điểm cực tây là tiểu bán đảo Ma Cao, trạm giao dịch của Bồ Đào Nha, và ở cực đông là quần đảo Lan Đầu và Hồng Kông cùng hải cảng lộng lẫy của mình. Vịnh trải dài về phía bắc 64 km, xen giữa là đảo núi đá Lintin, một địa điểm lý tưởng cho buôn lậu.



Ở điểm cực bắc của vịnh là cửa ngõ sông Châu Giang có tên Bogue, tại đây hoàng đế bố trí một trận địa pháo đầy ấn tượng nhằm chặn các tàu địch và cướp biển ngược sông tới Quảng Châu. Có một vấn đề với hình dạng của các khẩu pháo này - chúng được gắn chết với mặt đất trên các bệ pháo cố định. Nói cách khác, chúng thực sự không thể ngắm bắn. Như một sử gia đã viết, "Chúng giống pháo hoa hơn là pháo tấn công", đây chính là thiếu sót gây tác hại rõ ràng trong các cuộc Chiến tranh Nha phiến về sau.¹² Con sông sau đó uốn quanh thêm 64 km về phía bắc, rồi về phía đông, tới Quảng Châu. Trên cung đường này có rất nhiều đảo thấp, trong đó quan trọng nhất là Whampoa ở phía đông Quảng Châu, là nơi mà Hệ thống Quảng Châu yêu cầu các tàu nước ngoài neo lại và chuyển hàng sang thuyền nhỏ.

Rào cản giữa phương Đông và phương Tây ở Trung Hoa không chỉ là địa lý. Về mặt kỹ thuật thì Trung Hoa không hề tham gia thương mại; hơn nữa, quốc gia này chấp nhận cống vật cho hoàng đế, và hoàng đế đáp lại người thỉnh cầu ngoại quốc bằng quà tặng. Tuy nhiên, trên thực tế sự trao đổi cống vật lấy tặng phẩm này rất giống giao dịch thông thường tại các chợ khác của châu Á. Trung Hoa đã nhầm lẫn lớn khi cho rằng Anh chỉ là một nước chư hầu bình thường như Xiêm, một sai lầm khiến quốc gia này phải trả giá đắt.

Các hiểu lầm thương mại và ngoại giao đầy bi hài. Năm 1793, khi George III cử Lord George Macartney tới Bắc Kinh làm đại sứ, người Trung Hoa dán lên thuyền ông một cái nhãn ghi, "Cống vật từ người Rợ Đỏ." Ngược với truyền thuyết phổ biến, Macartney đã đồng ý bái lạy (một nghi thức phức tạp gồm một lần cúi, một lần quỳ và chín lần chạm trán xuống đất), nhưng với điều kiện là triều thần của hoàng đế phải thực hiện nghi lễ tương tự trước chân dung của quân chủ Anh đã được Macartney chuẩn bị chu đáo cho dịp này. Bị khó chịu, người Trung Hoa đã lịch sự từ chối, vì thế hôm đó không có bất cứ nghi lễ bái lạy nào ở cả hai phía.¹³

Mặc dù một số người châu Âu có thể thông thạo thổ ngữ Trung Hoa, nhưng người Trung Hoa thì hầu như chẳng bao giờ thành thạo ngôn ngữ nào của châu Âu. Ví dụ, Khâm sai Lâm thuê những thông ngôn tốt nhất mà ông có thể tìm được, để rồi sau này kiểm tra trong công việc mới thấy họ chỉ biết tiếng bồi. Quan trọng hơn cả là sự ngăn cách về văn hóa và giai cấp giữa Trung Hoa và Anh: vào thế kỷ 18, các thương nhân Anh có vị thế cao hơn trong xã hội Anh, còn ở Trung Hoa thì giới lái buôn bị coi khinh như cặn bã suốt cả nghìn năm.¹⁴

Thoạt đầu, Hệ thống Quảng Châu khá phù hợp với EIC. Về phía Trung Hoa thì các hãng được độc quyền thương mại, còn phía châu Âu là Công ty đã đẩy được cả người Bồ Đào Nha và Hà Lan ra khỏi Trung Hoa trong thế kỷ trước đó, giờ đây nắm toàn quyền kiểm soát thương mại. Kết quả, các hãng và tư bản độc quyền EIC vừa khít với nhau như trò chơi ghép hình.

Dưới bề mặt thì không tốt đẹp như vậy. Trước hết, EIC có thể cấp vốn cho hoạt động của mình nhờ nguồn tư bản dư thừa sẵn có ở London, trong khi đó Trung Hoa là xã hội mới ở mức đủ sống, có thị trường tài chính sơ khai nhất, vốn nhỏ giọt, và lãi suất cao ngất ngưởng. Điều này khiến đối tác hãng của EIC thực sự suy yếu.

Lãi suất cao là con dao hai lưỡi. Một mặt, nó khiến Công ty và sau đó là các nhà buôn tư nhân của Anh thu được lợi nhuận khổng lồ bằng cách vay vốn lãi thấp ở Anh rồi cho vay với lãi suất trên trời ở Trung Hoa. Nhưng nó cũng khiến EIC khốn đốn với các đối tác thương mại thiếu nợ kinh niên cần cứu nguy lập tức. Thậm chí ngày nay, thương mại quốc tế cũng là ngành kinh

doanh rất mạo hiểm, các thương nhân thường xuyên phải chịu mất mát. Tín dụng với thương mại cũng như độ cao đối với máy bay; nếu không có nó, nguy cơ gặp thất bại trên chiến trường thương mại đầy hiểm nguy là rất lớn. Tất cả các nhà buôn không sớm thì muộn cũng bị mất hàng hóa hoặc gặp phải thị trường cung nhiều hơn cầu. Nếu không có dự trữ vốn đủ đáp ứng và khả năng vay ở lãi suất thấp thì chắc chắn xảy ra vỡ nợ. Mở rộng so sánh này một chút, hệ thống hăng như chiếc máy bay không có khả năng đạt độ cao an toàn, và nó lại còn hoạt động dựa trên một động cơ duy nhất. Người Trung Hoa không có thị trường bảo hiểm; khi hỏa hoạn xảy ra ở Quảng Châu năm 1822, hầu hết nhà buôn địa phương bị mất trắng.¹⁵

Giữa thế kỷ 18, thậm chí xuất hiện một vấn đề nghiêm trọng hơn: người Anh ngày càng ưa thích trà, nhưng người Trung Hoa lại có khá ít nhu cầu với hàng hóa Anh. Như lời của Robert Hart, ủy viên thương mại Anh tại Trung Hoa thế kỷ 19:

“Người Trung Hoa có lương thực tốt nhất thế giới, gạo; thức uống tốt nhất, trà; và y phục tốt nhất, bông, tơ lụa, lông. Sở hữu những sản phẩm chủ yếu này cùng vô số mặt hàng phụ trợ khiến họ không cần mua một xu hàng hóa nào từ nơi khác.”¹⁶

Doanh thu từ đồng và các đồ cơ khí mới - những mặt hàng duy nhất Trung Hoa muốn có từ phương Tây - không đủ để mua trà dù chỉ một lượng nhỏ. Nếu người Anh muốn có trà, họ phải trả bằng bạc. Hồ sơ của EIC vào thế kỷ 18 cho thấy khoảng 90% giá trị hàng xuất khẩu của Anh sang Trung Hoa là ở dạng bạc nén.¹⁷ Ví dụ, năm 1751, bốn con tàu Anh tới Trung Hoa mang theo hàng hóa trị giá 10.842 bảng và bạc trị giá 119.000 bảng.¹⁸

Dù người Trung Hoa không đánh giá cao hàng hóa Anh, nhưng họ lại thêm khát bông Ấn Độ, mặt hàng hiện tại do EIC sở hữu với một lượng dồi dào từ *diwani* Mughal cũ khi thắng trận Plassey. Mặc dù Trung Hoa đã trồng bông cả nghìn năm, nhưng trước năm 1800 sản xuất nội địa vẫn không đủ đáp ứng, và họ phải nhập khẩu cả bông thô và vải in hoa từ Ấn Độ. Tương tự ở Đại Tây Dương, một hệ thống tam giác bắt đầu bùng nổ: hàng sản xuất của Anh tới Ấn Độ, bông Ấn Độ sang Trung Hoa, và trà Trung Hoa trở lại Anh. Anh cũng bắt đầu xuất khẩu bông ngày càng nhiều từ các nhà máy mới ở Lancashire tới Trung Hoa và Ấn Độ.

Những năm 1820, nhu cầu của Trung Hoa đối với bông Ấn Độ giảm xuống, do khó khăn kinh tế và lượng bông trồng ở nội địa tăng. Một lần nữa người Anh trở lại với việc đổi những nén bạc quý giá lấy trà, và nhắm tới một loại cây trồng khác của *diwani*, cây thuốc phiện, với những cánh đồng đầu tiên ở Ấn Độ nằm bao quanh Patna và Varanasi do Clive giành được vào năm 1757.

Trong vài nghìn năm, loài người đã làm khô nhựa cây thuốc phiện, *Papaver somniferum*, thành nha phiến. Cùng với nhiều loại cây trồng hiện đại, thuốc phiện cũng là một loại cây trồng để thu hoạch và khó mọc hoang, điều đó cho thấy các xã hội nông nghiệp coi trọng thuốc phiện như thực phẩm.

Có lẽ lúc đầu con người chiết thuốc phiện để dùng ở Nam Âu, người Hy Lạp và La Mã sử dụng rất phổ biến. Lái buôn Ả-rập di thực cây thuốc phiện tới các vùng đất và khí hậu dễ chịu hơn ở Ba Tư, Ấn Độ, sau đó là Trung Hoa, có ghi chép cho thấy thuốc phiện đã được sử dụng ở đây từ thế kỷ 8.¹⁹

Hầu hết tài liệu lịch sử đều không gắn sự nhục nhã đặc biệt nào với việc sử dụng nha phiến như một loại thuốc giảm đau, thư giãn, hỗ trợ trong công việc và chất bôi trơn trong quan hệ xã hội. Người Hà Lan ở Indonesia là những người đầu tiên hút thuốc phiện vào đầu những năm 1600, dùng kèm với thuốc lá, mặt hàng mới nhập khẩu từ Tân Thế giới. Người Trung Hoa có lẽ học theo người Hà Lan ở Formosa, từ đó thuốc phiện nhanh chóng lan ra khắp lục địa.²⁰ Ngay từ năm 1512, Pires đã quan sát thấy thương mại thuốc phiện ở Malacca từ nhiều thế kỷ trước khi người Anh và Hà Lan tham gia vào ngành thương mại này. Điều đó cho thấy thuốc phiện là một mặt hàng có quy mô lớn trong hệ thống thương mại chợ Ấn Độ Dương rất lâu trước khi người Anh giành quyền thống trị nó.²¹

Thế kỷ 19, người châu Âu thường nuốt một lượng lớn thuốc phiện, trong khi người Trung Hoa thì hút. Khi thuốc phiện qua đường hút gây nghiện hơn hẳn qua đường nuốt thì thứ này ở Trung Hoa trở nên nguy hiểm hơn nhiều so với các quốc gia phương Tây. Ở Anh, các tổ chức làm vườn đánh giá cao cây thuốc phiện trồng nội địa có công năng đặc biệt (mặc dù hầu hết thuốc phiện dùng ở Anh là từ Thổ Nhĩ Kỳ), cả tầng lớp trên và dưới đều sử dụng thuốc phiện một cách vô tội vạ, nổi tiếng nhất là các nhân vật Samuel Taylor Coleridge (“Kubla Khan”), Thomas de Quincey (*Confessions of an Opium Eater* - Lời thú tội của một người ăn thuốc phiện.), và Sherlock Holmes của Arthur Conan Doyle. Trước khi Luật Dược ra đời năm 1868, có thể tự do mua thuốc phiện ở Anh; các quốc gia phương Tây khác không hạn chế sử dụng thuốc phiện cho tới khoảng năm 1900.

Vào thời điểm EIC giành được Bengal, người Bồ Đào Nha đã vận chuyển thuốc phiện từ Goa tới Quảng Châu được một thời gian. Chính quyền Trung Hoa lần đầu tiên cấm sử dụng vào năm 1729, chưa rõ lý do nào khiến họ quyết định như vậy.²² Cuối thế kỷ 18, không thấy EIC liên đới trực tiếp tới việc đưa thuốc phiện vào Trung Hoa, điều có thể khiến hoàng đế nổi giận. Theo lời của sử gia Michael Greenberg, như một sự đáp lại, Công ty Danh dự “đã hoàn thiện kỹ thuật trồng thuốc phiện ở Ấn Độ và từ bỏ nó ở Trung Hoa.”²³

Công ty thực hiện bằng cách giám sát chặt chẽ hoạt động sản xuất, duy trì cơ chế giá độc quyền, và kiểm soát chất lượng tại điểm cuối chuỗi cung ứng ở Ấn Độ. Đối với người tiêu dùng Trung Hoa, nhãn hiệu Patna và Varanasi của Công ty (đặt tên theo hai thành phố phía bắc Ấn Độ nơi có các đại lý thuốc phiện chính của công ty) đồng nghĩa với hảo hạng, các hộp thuốc phiện dán nhãn đó có giá rất cao.

EIC bán dòng sản phẩm có nhãn cao cấp cho các nhà buôn tư nhân như Jardine, họ chuyển hàng tới đảo núi đá Lintin ở cửa sông Châu Giang, tại đây họ cư ngụ trên các tàu thủy thả nổi để phòng thủ nằm ngay ngoài bờ biển (trái với bến tàu Whampoa ở cửa sông của Quảng Châu là nơi dỡ hàng hóa hợp pháp). Dân buôn lậu địa phương mang hàng lên thượng nguồn và tuần qua các thanh tra hải quan của Quảng Châu. Dân buôn lậu trả các nhà buôn tư nhân Anh bằng bạc Trung Hoa, sau đó các nhà buôn Anh lại tới văn phòng Công ty để đổi lấy hóa đơn bạc, có thể dùng để rút tiền tại các chi nhánh Công ty ở Calcutta và London. Về phía EIC, công ty sử dụng bạc do các nhà buôn tư nhân mang về để mua trà.²⁴

Quan điểm phổ biến cho rằng toàn bộ dân cư và kinh tế Trung Hoa bị thuốc phiện tàn phá là sai lầm. Thứ nhất, thuốc phiện rất đắt, đa phần được dùng trong giới quan lại và các nhà buôn ở tầng lớp trên. Thứ hai, cũng như rượu,

chỉ một bộ phận nhỏ người sử dụng là bị nghiện nặng. Ngay cả các sào huyệt thuốc phiện xấu xa cũng không hẳn như danh tiếng ám muội của mình, như Somerset Maugham đã thất vọng khám phá ra:

“Và khi một người lai Âu Á nói năng lưu loát dẫn tôi tới sào huyệt thuốc phiện, anh ta dẫn tôi đi qua lối cầu thang hẹp, quanh co khiến tôi chuẩn bị tinh thần đón chờ cơn rùng mình kinh sợ như mình vẫn tưởng. Tôi được đưa vào một căn phòng vừa đủ sạch sẽ, sáng sủa, chia thành các ô nhỏ, nền tôn cao, có thảm sạch, tạo nên một chiếc giường tiện lợi. Ở một ô, có một quý ông già, tóc hoa râm và đôi bàn tay rất đẹp, lặng lẽ đọc báo với ống điếu dài bên cạnh... [Trong một phòng khác] bốn người đàn ông ngồi xôm quanh bàn cờ, và cạnh đó là người đàn ông khác đang cụng nựng một đứa trẻ... Đó là một nơi vui vẻ, dễ chịu, giống như ở nhà, ấm áp. Nó nhắc tôi nhớ tới một quán bia nhỏ ấm cúng ở Berlin mà đàn ông tới vào buổi tối và tận hưởng giờ phút yên bình sau ngày làm việc mệt nhọc.”²⁵

Nghiên cứu học thuật về tiêu thụ thuốc phiện ở Trung Hoa cho thấy quan sát của Maugham là chính xác; lúc đó thuốc phiện là loại thuốc mang tính xã hội và chỉ gây nguy hại cho một bộ phận rất nhỏ người dùng. Một học giả hiện đại ước tính, cho dù tới một nửa đàn ông và một phần tư phụ nữ là những người sử dụng thuốc phiện không thường xuyên, thì vào năm 1879, chỉ khoảng 1% dân Trung Hoa hút đến độ có nguy cơ bị nghiện.²⁶

Vua quan có thể hiện sự giận dữ đôi chút về mặt đạo đức trước sự suy nhược do thuốc phiện gây ra, nhưng họ chủ yếu lo lắng về thiệt hại đối với cán cân thương mại nước nhà. Trung Hoa trung thành với chủ nghĩa trọng thương kiểu châu Âu cũng như bất cứ nền quân chủ phương Tây nào vào thế kỷ 17. Trước năm 1800, thương mại trà mang lại lợi nhuận lớn cho người Trung Hoa, ít nhất là theo tư tưởng trọng thương thời đó. Hồ sơ của EIC đánh dấu 1806 là năm mà dòng chảy bạc đảo ngược. Sau năm đó, giá trị thuốc phiện nhập khẩu vượt quá lượng trà xuất khẩu, và bạc Trung Hoa lần đầu tiên chảy *ra khỏi* Thiên Quốc. Sau năm 1818, bạc chiếm tới một phần năm giá trị hàng hóa xuất khẩu của Trung Hoa.

Thập niên 1820, một nhóm quan lại quyền lực bắt đầu ủng hộ hợp pháp hóa thuốc phiện như một cách để hạ giá thành thuốc phiện và giảm bớt dòng bạc chảy ra nước ngoài. Một trong số đó là Hsu Nai-chi, đã dâng sớ lên hoàng đế nói rằng đúng là có một số người dùng thuốc bị suy nhược, nhưng hậu quả tài chính mà quốc gia phải gánh chịu còn nặng nề hơn nhiều. Ông đề xuất hợp pháp hóa với quy định chỉ được mua thuốc phiện theo hình thức đổi chác (đoán chừng là với trà), không phải bằng bạc. Nội dung bản sớ này lan truyền rộng rãi trong các nhà buôn nước ngoài ở Quảng Châu, khiến họ kỳ vọng sự hợp pháp hóa sẽ sớm xảy ra. Tuy nhiên, đề xuất của Hsu bị bác bỏ sau một cuộc tranh luận gay gắt tại triều đình.²⁷

Đầu thế kỷ 19, người Anh chỉ kiểm soát một phần nhỏ Tiểu lục địa Ấn Độ, và không lâu sau các nhà buôn Parsi, nhất là Jámsetjee Jeejeebhoy, đã xoay sở với độc quyền thuốc phiện của EIC tại Bengal bằng cách chuyển hàng nội địa, gọi là *malwa*, đi từ các cảng Malabar và Gujarati. (*Malwa* là thuật ngữ chung chỉ thuốc phiện không phải của EIC đi từ các cảng phương Tây, khác với các thùng hàng Patna và Varanasi dán nhãn EIC xuất đi từ cảng phía tây Calcutta.) Công ty cuối cùng cũng nhận ra lợi ích của việc tập trung các chuyến hàng *malwa* tại bến tàu tiện lợi ở Bombay, nên sau năm 1832, Công ty bắt đầu thu thuế quá cảnh với lái buôn địa phương ở mức thấp.

Đầu thế kỷ 19, xuất hiện các kế hờ trong độc quyền của Công ty Danh dự. Ngoài việc sử dụng lái buôn tư nhân để vận chuyển thuốc phiện tới Trung Hoa, EIC bắt đầu cho phép một số “nhà buôn quốc gia” tư nhân cũng được buôn bán hợp pháp tới Whampoa, sử dụng quyền lực độc tôn còn sót lại để kiểm soát các nhà buôn này. Giới thương nhân lông thú của Mỹ do John Jacob Astor dẫn đầu đã thúc ép việc mở những lối đầu tiên trong hệ thống độc quyền cho các mặt hàng da hải cẩu và rái cá từ Tây Bắc Thái Bình Dương, đây là những sản phẩm rất được ưa chuộng ở Trung Hoa.²⁸ EIC để người Mỹ được tự do, vì sợ chọc giận một quốc gia độc lập hung dữ khó đoán từng khiến mấu quốc thất bại nhứt trong Chiến tranh Cách mạng.

Thậm chí trước khi xuất hiện những người của thuộc địa cũ, các nhà buôn tư nhân Anh đã tìm ra cách qua mặt độc quyền của EIC: sử dụng vỏ bọc ngoại giao. Năm 1780, một người Anh tên là Daniel Beale theo tàu tới Trung Hoa dưới màu cờ Áo trong vai trò lãnh sự của Phổ. Ông sử dụng vị trí của mình để tham gia hoạt động thương mại quốc gia sinh lời giữa Ấn Độ và Trung Hoa mà không phải chịu sự kiểm soát của EIC. John Henry Cox, một nhà buôn khác của Anh là người tiên phong nhập khẩu hộp nhạc vào Trung Hoa, đã tránh sự can thiệp từ EIC bằng cách sử dụng tàu hải quân Thụy Điển: khi Công ty không cho tàu của ông tiến vào, ông thay cờ Thụy Điển bằng cờ Phổ. Phần Lan, Genoa, Sicily, và Đan Mạch đều hào phóng trao đặc quyền ngoại giao cho thương nhân Anh, có thể đoán là ở một mức giá nào đó.²⁹

Khi Jardine trở lại London năm 1817, ông đã là người giàu có và thôi làm việc ở Công ty, rồi ông hợp tác với một bác sĩ trước đây làm trên tàu của EIC là Thomas Weeding, người được Công ty cho đặc quyền đáng giá là tham gia thương mại quốc gia với vai trò cá nhân. Hai người kết hợp với Framjee Cowasjee là dân Parsi ở Bombay, và năm 1819 Jardine lên đường đi Bombay, kiếm được 649 thùng malwa ở đó, sau đấy cả ba người bán số hàng này ở Quảng Châu, thu về 813.000 đô la.³⁰ (Từ đây về sau, trong chương này, đô la là chỉ đồng tám hay đô la Tây Ban Nha. Ký hiệu quen thuộc đó có lẽ xuất phát từ phù hiệu khắc trên những đồng tiền này). Đó có lẽ là hội đầu tiên trong nhiều hội buôn lậu thu lời khá cao cho Jardine. Ở Bombay, ông liên hệ lại với Jeejeebhoy, có mối quan hệ làm ăn sinh lời và bền lâu với người này. Tại đó ông cũng gặp James Matheson; hai người về sau thành lập hãng lớn mang tên họ: Jardine Matheson and Company.

Matheson đến từ một gia đình người Scot đủ giàu có để chi cho giấy phép cần thiết của EIC nhằm tiến hành thương mại quốc gia với vai trò tư nhân. Điều này giúp ông tránh được thời gian học việc kéo dài với Công ty mà Jardine từng phải chịu đựng. Matheson cuối cùng trở thành “lãnh sự Đan Mạch” ở Quảng Châu, một vị trí giúp ông đồng thời tránh được các hạn chế trong giấy phép của EIC.

Matheson cũng tìm ra mẹo khác mà về sau được xem là có tầm quan trọng toàn cầu. Trong khi việc vận chuyển hàng hóa trực tiếp từ Ấn Độ tới Trung Hoa của lái buôn tư nhân là vi phạm độc quyền Trung Hoa của EIC, thì lại hoàn toàn đúng luật nếu chuyển hàng từ Calcutta tới eo Malacca hay từ eo biển này tới Quảng Châu, ví dụ thế. Năm 1822, người đàn ông Scot lăm lăm mưu lần đầu tiên lợi dụng sự tinh vi hợp pháp này bằng cách chuyển hàng từ tàu này sang tàu kia tại bến cảng mới được thành lập ở Singapore, chỉ ba năm sau khi Stamford Raffles phát hiện ra nơi này trên một hòn đảo với đầm lầy và bệnh sốt rét.³¹

Do giàu có, nên Matheson tự do đeo đuổi đồng thời cả lĩnh vực hàn lâm và báo chí. Giống nhiều nhà buôn trẻ hoạt bát thời đó, ông thừa nhận tư tưởng tự do thương mại được Adam Smith cổ vũ trong *Wealth of Nations*. Năm 1827, Matheson bắt gặp tờ báo đầu tiên bằng tiếng Anh ở Trung Hoa tên là *Canton Register*, in một mặt trên giấy khổ rộng, có các thông tin hàng hải địa phương, giá thuốc phiện trình bày dưới dạng bảng, và được thực hiện để chống lại sự chuyên chế của EIC. Cùng năm đó, sau cái chết của đối tác ban đầu là một người Tây Ban Nha có tên Xavier Yrissari, ông thông báo với các khách hàng Trung Hoa rằng từ đây William Jardine chịu trách nhiệm quản lý chung hoạt động kinh doanh. Năm 1830, hãng mới mang tên Jardine Matheson and Company buôn lậu khoảng 5.000 thùng thuốc phiện tới Trung Hoa mỗi năm, và giống bất cứ công ty non trẻ và hùng mạnh nào, nó luôn tìm kiếm hiệu quả ở mọi hướng đi.

Người có nhiệm vụ xé tan Hệ thống Quảng Châu là một thành viên đáng chú ý của Jardine Matheson, Karl Friedrich August Gutzlaff, nhà truyền giáo hành nghề y và biết nhiều thứ tiếng, ông đã làm điều đó bằng cách triển khai các thuyền buôn lậu nhỏ rải tới tận bờ biển Manchuria để bán *malwa* cho các nhà buôn địa phương, thách thức trực diện chính quyền Trung Hoa.³² Gutzlaff là một người theo phái Luther xứ Pomerania và sùng bái Anh mãnh liệt, có thể nói hầu hết phương ngữ chính của Trung Hoa, liên tiếp cưới ba phụ nữ Anh và tin tưởng mạnh mẽ vào khả năng cứu rỗi của thương mại đối với những người Trung Hoa ngoại đạo.³³ Không may cho danh tiếng của ông trong lịch sử, khi ông chọn thuốc phiện làm phương tiện cứu thế ưu tiên của Kitô giáo.

Sử gia Carl Trocki cung cấp cái nhìn rõ nét về cuộc sống thường ngày của một trong những tàu buôn thuốc phiện ven biển. Sau khi neo ở một vịnh an toàn, thủy thủ đoàn trên một con tàu thấy xung quanh chật cứng người Trung Hoa, trong khi [thuyền trưởng] người đổi tiền [kiểm tra và đổi tiền xu] và một người châu Âu ẩn kín trong đêm, bán thuốc phiện cho “bất cứ ai đến, tầng lớp trên hay dưới.” Trong lúc chờ đợi, vài người ngủ trên giường trong cabin của mình, những người khác chợp mắt trên sàn tàu giữa tiếng bàn tính lách cách, người Trung Hoa và châu Âu giao tiếp bằng ngôn ngữ ký hiệu. Trong bốn ngày, [thủy thủ đoàn] bán lượng thuốc phiện trị giá... khoảng 200.000 đô la.³⁴

Dù để mất dần thị phần cho các nhà buôn tư nhân, nhưng EIC vẫn mở đường cho một tiến bộ hàng hải có ảnh hưởng mạnh mẽ tới kinh tế và lịch sử. Trong gần 2.000 năm, gió mùa khiến các thủy thủ mỗi năm chỉ đi được một chuyến khứ hồi giữa Ấn Độ và Trung Hoa. Giới hạn này đã bị phá vỡ, không phải bởi công nghệ hơi nước, mà bởi cải tiến thiết kế thân tàu và buồm. Trong thời kỳ Chiến tranh 1812, người Mỹ đưa ra một thiết kế tàu có tính cách mạng, với tốc độ khiến các tàu săn lùng của họ có thể hủy diệt thương thuyền Anh và vượt vòng vây - gọi là [Clipper](#) Baltimore. Chiếc nổi tiếng nhất là *Prince de Neufchatel*, đã bắt giữ nhiều tàu buôn Anh trước khi bị ba tàu khu trục Hải quân Hoàng gia bao vây ngay khi chiến tranh sắp kết thúc. Người Anh kéo chiếc Clipper này tới vũng tàu cạn và khám phá bí mật về tốc độ của nó: thân tàu cân đối, hẹp giúp tàu không bị nghiêng khi đi vào các cơn gió mạnh nhất; và nhiều buồm lớn, treo sát nhau là đặc điểm dễ dàng thấy ở thuyền buồm đua ngày nay. Sai lầm chết người trong thực tế của Thuyền trưởng *Prince de Neufchatel* là khiến tàu bị quá tải do trọng lượng buồm quá lớn, và đã phải hạ buồm xuống trong điều kiện gió mạnh xảy ra liên tục vào chuyến đi cuối cùng.³⁵

Clipper (từ động từ clip, có nghĩa là cắt, xén), ám chỉ loại tàu này đi với tốc độ rất nhanh, như cắt nước.

William Clifton, một thuyền trưởng Hải quân Hoàng gia, sau cùng đã có được các chi tiết kỹ thuật của chiếc Clipper. Sau khi rời hải quân, ông chỉ huy các con tàu EIC, nhận ra thân tàu thủng và nhiều lá buồm sát nhau chính là tấm vé chinh phục gió mùa. Năm 1829, được sự ủng hộ của Toàn quyền Lord William Bentinck, EIC tiến hành sản xuất *Red Rover*, chiếc tàu tải trọng 255 tấn, là sự kết hợp giữa kiểu thân của chiếc Clipper Baltimore với thiết kế buồm của thuyền ba buồm (barque) được hải quân ưa chuộng.³⁶ Ngày 4 tháng Một năm 1830, chiếc tàu mới bóng mượt được hạ thủy trên sông Hooghly và đi theo hướng gió thổi tới Singapore, tới nơi chỉ sau 16 ngày. Chưa đầy một tuần sau đó, nó lại lên đường về hướng bắc vào vùng ngược gió, và đến Ma Cao chỉ trong 22 ngày. Năm đó, Clifton tiếp tục hoàn thành ba chuyến đi khứ hồi giữa Ấn Độ và Trung Hoa, giúp ông không chỉ được tung hô mà còn nhận giải thưởng 10.000 bảng từ EIC.³⁷ *Red Rover* cuối cùng kết thúc cùng tất cả thủy thủ tại vịnh Bengal bão tố năm 1853, một sự nghiệp kéo dài bất thường so với các Clipper Trung Hoa vốn dành phần lớn thời gian để chiến đấu với gió mùa khắc nghiệt.³⁸

Chắc chắn tàu Clipper không hề rẻ. Một trong số đó, chiếc *Lanrick*, tiêu tốn của hãng 65.000 đô la. Nhưng nó chở được 1.250 thùng thuốc phiện và kiếm 25.000 đô la mỗi chuyến, vì thế chỉ cần tới chuyến đi khứ hồi thứ ba trong vòng một năm là đủ để trả toàn bộ giá mua tàu.

Dù EIC đưa Clipper vào thương mại Trung Hoa, nhưng cuối cùng các công ty tư nhân lại khai thác triệt để nhất tiềm năng của loại tàu mới này. Jardine Matheson và những người khác tham gia thương mại quốc gia đã nhận ra, rằng làm trung gian môi giới và kết nối người bán *malwa* ở Bombay với người mua ở đảo Lintin mang lại lợi nhuận cao hơn. Mỗi thùng hàng được hoa hồng 20 đô la, là khoản lợi nhuận chắc chắn hơn so với tự họ trực tiếp mua và bán thuốc phiện.³⁹

Năm 1830, liên minh giữa các nhà buôn quốc gia và nhóm xí nghiệp chung lợi ích tại Manchester do một Jardine hăm hở dẫn đầu đã để mắt tới kỳ hạn sắp kết thúc của giấy phép EIC, và đề xuất Nghị viện ủng hộ một “luật thương mại mới.” Theo đúng tinh thần thời đó, Nghị viện đã thông qua. Cuối cùng thì độc quyền thương mại phương Đông của EIC đã vĩnh viễn vô hiệu từ tháng Tư năm 1834. Các nhà buôn tư nhân vốn đã kiểm soát được thuốc phiện gần như ngay lập tức nắm lấy thương mại trà đáng quý và có lời, cũng là sản phẩm chính cuối cùng được Công ty bảo hộ.

150 năm đã thực sự làm nên điều khác biệt. Năm 1700, Công ty Danh dự đi tiên phong trong thương mại tự do, còn ngành dệt của chủ nghĩa bảo hộ Anh tìm cách duy trì thế độc tôn đang bị xói mòn. Tới đầu thế kỷ 19, vị thế đã đảo chiều: EIC cứng nhắc tuyệt vọng tìm cách duy trì vị thế độc quyền, trong khi các nhà sản xuất bông thúc đẩy thương mại không hạn chế, mừng tưng là “chỉ cần thuyết phục được tất cả người Trung Hoa kéo dài đuôi áo thêm 30 cm thì chúng ta có thể duy trì các nhà máy ở Lancashire chạy cả ngày.”⁴⁰ Trước năm 1700, tín điều về chủ nghĩa toàn cầu của Child và Martyn đã xuất sắc lôi kéo được một bộ phận nhỏ công chúng, nhưng tới năm 1830 thì các nguyên lý thị trường tự do của Adam Smith, với hiện thân là William Jardine và James Matheson, đã giành chiến thắng. Nhiều thế kỷ trước khi người châu Âu xuất hiện, các chợ ở Ấn Độ Dương được biết đến là những thị trường tương đối mở. Giờ đây là phương Tây, sử dụng công nghệ quân sự

và hàng hải tối tân mới, đã từ bỏ con đường độc quyền đi kèm vũ trang và ủng hộ tự do thương mại, bất luận người Trung Hoa và Ấn Độ có muốn hay không.

Năm 1828 là năm chúng ta có được các dữ liệu đặc biệt tốt, cung cấp cho chúng ta hình ảnh chụp nhanh về thương mại Trung Hoa ngay trước khi hủy bỏ độc quyền của Công ty. Trong số hàng nhập khẩu vào Quảng Châu trị giá khoảng 20 triệu đô la, hơn ba phần tư là qua con đường của các nhà buôn quốc gia cá nhân, trong đó ba phần tư số này là thuốc phiện. Nói cách khác, thuốc phiện chiếm quá nửa thương mại của Anh, và tư nhân chiếm phần chi phối trong đó. Hơn 99% hàng xuất khẩu của EIC từ Trung Hoa là trà, mặt hàng mà trước năm 1834 các nhà buôn tư nhân, chủ yếu thanh toán bằng bạc, không được phép mang theo.⁴¹

Sau năm 1834, cùng với sự ra đi của độc quyền Công ty, lái buôn tư nhân mở rộng phạm vi hoạt động của mình; giờ đây họ thoát mái bả qua Hệ thống Quảng Châu từng được EIC thúc ép thi hành quyết liệt không kém hoàng đế. Clipper thuần, nhanh là phương tiện lý tưởng cho các hàng hóa giá trị cao như thuốc phiện và trà. Cuối thập niên 1830, loại tàu này giúp các công ty như Jardine Matheson kiểm soát cả thương mại quốc gia cũ và thương mại ven biển mới do Gutzlaff tiên phong. Nhập khẩu thuốc phiện tăng khá chậm, từ 4.000 thùng mỗi năm vào năm 1800 lên 10.000 vào năm 1825. Sau khi các công ty tư nhân giành được thương mại Trung Hoa từ tay EIC, số lượng bùng nổ tới 40.000 thùng vào cuối thập niên 1830.⁴²

Khi EIC từ bỏ độc quyền của mình vào năm 1834, một ủy ban riêng của Công ty chuyên điều hành thương mại Anh đã nhượng bộ trước vị trí giám sát viên thương mại Anh ở Trung Hoa do nhà vua bổ nhiệm, chịu nhiều ảnh hưởng từ các nhà buôn tư nhân đầy quyền lực cùng lòng căm giận của họ đối với chính quyền Trung Hoa. Một loạt sự cố xảy đến với giám sát viên đầu tiên, Lord William John Napier lạc lõng, điển hình cho sự khác biệt văn hóa giữa Trung Hoa và phương Tây. Napier đến nhà máy của EIC ở Quảng Châu vào lúc 2 giờ sáng 25 tháng Bảy năm 1834 mà không báo trước; mới tảng sáng ông đã cho kéo quốc kỳ Anh lên, một sự lằng mọ trắng trợn với người Trung Hoa. Lỗi lầm đáng xấu hổ này mới chỉ là khởi đầu. Tiếp theo, Napier có lá thư giới thiệu dịch sang tiếng Trung và chuyển tới toàn quyền địa phương Trung Hoa. Trong vòng 48 giờ kể từ khi đến Quảng Châu, vị giám sát đã vi phạm một loạt sắc lệnh của hoàng đế dành cho người nước ngoài: đi lên thượng nguồn tới Quảng Châu mà chưa được chấp thuận, cư trú tại đó, trực tiếp gửi thư cho toàn quyền (mà không thông qua các nhà buôn của hãng), và viết bằng tiếng Trung (thay vì tiếng Anh). Người Trung Hoa khước từ Napier, đóng cửa mọi hoạt động thương mại với người Anh, và bắn vào các tàu Anh. Jardine và các nhà buôn tư nhân khác từng hối thúc Napier giờ nhận ra họ đã đánh giá quá cao khả năng của mình, nên đã xoa dịu người Trung Hoa bằng cách đàm phán để vị giám sát không may kia rời đi ngay lập tức.⁴³

Bốn năm sau, đến lượt hoàng đế cư xử thái quá khi cử Lâm là người thông minh nhưng vụng về không kém làm khâm sai, tạo nên vũ đài cho cuộc chạm trán còn căng thẳng hơn nhiều giữa hai chính quyền. Thậm chí trước khi Lâm được bổ nhiệm, chính quyền Trung Hoa đã bắt đầu bắt giam nhiều dân buôn lậu thuốc phiện địa phương, và khiến thương mại đi vào bế tắc. Tháng Ba năm 1839, Lâm tăng áp lực khi buộc tội bất kỳ nhà buôn nước ngoài nào chở hàng lậu. Không lâu sau, Lâm ra lệnh công khai chém đầu dân buôn thuốc phiện trước những ánh mắt kinh hoàng của người Âu, rồi giữ tất cả người nước ngoài cư trú ở đây - người Anh, Mỹ, Parsi, và Pháp -

làm con tin trong các nhà máy của họ vài tuần, cho tới khi họ đồng ý chuyển giao hơn 20.000 thùng thuốc phiện. Chỉ sau khi quân của Lâm tiêu hủy lượng thuốc phiện khổng lồ này thì người nước ngoài mới được thả.

Giám sát viên thương mại mới, Charles Elliot, là một thuyền trưởng Hải quân Hoàng gia đã về hưu, và là cựu binh của các đội tuần tra chống nô lệ Tây Phi. (Có thời điểm ông giữ chức vụ “Người bảo hộ nô lệ.”) Là một người theo phái Calvin nghiêm ngặt và căm ghét thuốc phiện, ông tách bạch rõ ràng giữa niềm tin tôn giáo và nhiệm vụ công việc đủ để xoa dịu các nhà buôn tư nhân đang ngày càng tuyệt vọng bằng cách bồi thường cho họ số thuốc phiện đã bị tịch thu. Hành động này đã trực tiếp đưa chính phủ Anh vào xung đột.

Chỉ một đóm lửa là đủ. Vài tháng sau, vào tháng Tám năm 1839, sau khi một thủy thủ Anh say rượu sát hại một dân làng địa phương, Lâm đã dùng cấp thức ăn nước uống cho hải quân Anh và yêu cầu giao nộp thủy thủ kia để xét xử. Elliot từ chối, thay vào đó ông giao bị cáo cho bồi thẩm đoàn gồm các thương nhân Anh, họ đã đưa ra phán quyết phạt tiền và sáu tháng phục dịch ở Anh. (Khi về tới Anh, anh ta đã được trả tự do bởi bồi thẩm đoàn trong đó có James Matheson, vốn được thành lập sai quy cách.⁴⁴) Khoảng trưa 4 tháng Chín, Gutzlaff, theo lệnh của Elliot, đã trình thư cho các chỉ huy trên hai con tàu Trung Hoa phía ngoài Kowloon và thông báo nếu đồ tiếp tế không đến trong vòng 30 phút, tàu của họ sẽ bị đánh chìm. Đợi mãi vẫn không có thức ăn hay nước uống, chiếc *Volage* HMS [thuyền của Hải quân Hoàng gia Anh] liền bắn vào các con tàu này. Để trả đũa, Lâm ra lệnh cấm vĩnh viễn mọi hoạt động thương mại với Anh và bắn vào tàu Anh.

Trong lúc đó, Jardine và những người kỳ cựu khác vượt vòng vây của Lâm tại các nhà máy Quảng Châu và lên đường về Anh. Khi đến nơi, họ yêu cầu nội các của Thủ tướng Lord Melbourne thuộc đảng Whig phải đề nghị người Trung Hoa xin lỗi và đàm phán một hiệp ước “công bằng” hơn để mở thêm vài cảng khác với phương Tây. Elliot, người đã bị tổn thương lòng kiêu hãnh và danh tiếng vì sự vụng về của Lâm, cũng đưa ra những thông điệp ủng hộ việc cứng rắn với người Trung Hoa.

Đi xa hơn, Jardine và các đồng minh còn đề xuất cần có hải quân hậu thuẫn cho các đòi hỏi của họ. Tất cả những gì còn lại là cách thức cấp tiền cho chiến tranh. Thomas Babington Macaulay người đứng đầu cuộc chiến, đã cung cấp điều đó: bắt người Trung Hoa bồi thường. Melbourne phái đội quân gồm 12 tàu chiến và vài nghìn lính thủy đánh bộ tới Trung Hoa vào tháng Sáu năm 1840.

Chiến tranh Nha phiến Thứ nhất đã nổ ra. Cuộc chiến kéo dài tới năm 1842 và kết thúc với Hiệp ước Nam Kinh nhục nhã, trong đó quy định bồi thường cho Anh bằng tiền, bãi bỏ độc quyền của hãng, áp thuế xuất nhập khẩu của Trung Hoa ở mức thấp, và mở cửa Quảng Châu cùng với bốn cảng khác theo hiệp ước (Thượng Hải, Hạ Môn, Phúc Châu, và đảo Ninh Ba). Tại những cảng này, người Anh được hưởng đặc quyền ngoại giao (miễn trừ trước pháp luật Trung Hoa) và do lãnh sự Anh cai quản. Hiệp ước không nhắc tới thuốc phiện, nhưng cả hai bên ngầm hiểu việc nhập khẩu mặt hàng này vẫn tiếp tục. Cho tới ngày nay sự nhục nhã của Hiệp ước Nam Kinh vẫn thiếu sót ý thức quốc gia của Trung Hoa. Việc gần như không người Mỹ nào từng nghe về hiệp ước này cũng chẳng phải là điểm tốt cho mối quan hệ Trung-Mỹ trong thế kỷ 21.

Thêm vào đó, người Anh muốn có một khu kiều dân vĩnh viễn. Matheson từ lâu đã ao ước Formosa, nhưng tại London Jardine phản biện rằng hòn đảo này quá lớn để bình định và ủng hộ phương án cảng Ninh Ba. Cả hai đều không đạt ý đồ, vì cựu sĩ quan hải quân Elliot lại thích bến cảng vắng vẻ ở Hồng Kông, nên với thể chủ động của mình đã đưa nơi này vào nội dung chuyển nhượng trong hiệp ước. Ngay trước ngày ký hiệp ước, Matheson đã chuyển trụ sở thương hội của mình tới Hồng Kông, bắt đầu con đường đi lên thịnh vượng song hành giữa hòn đảo và thương hội.

Chắc chắn Elliot không phải người Anh duy nhất nghi ngờ về tính đạo đức của thương mại thuốc phiện. Giới tăng lữ Anh và lãnh đạo đảng bảo thủ Tory là Robert Peel đã phát động một phong trào chống thuốc phiện. Người ủng hộ cấm thương mại thuốc phiện hùng hồn nhất là William Gladstone, một nghị sĩ 30 tuổi có chị gái bị thuốc phiện hủy hoại vì nghiện. Khi Peel tới Nghị viện năm 1840 để lên án cuộc tấn công Trung Hoa, Gladstone trẻ tuổi đang say sưa diễn thuyết tại Hạ viện, nó khiến anh được công chúng chú ý. Sau đó mấy thập niên, Gladstone giữ ghế thủ tướng trong bốn nhiệm kỳ.

Nhìn chung, vào giữa thế kỷ 18 ở Anh thuốc phiện vẫn là loại thuốc giảm đau vạn năng, dùng cho trẻ bị đau bụng hay các quý bà đang về già nuốt nhằm giảm mệt mỏi do tuổi tác. Phong trào cấm thuốc phiện mới nổi không đủ sức cạnh tranh với tổ chức mà sử gia W. Travis Hanes gọi là “đại nha phiến” - [consortium](#)

Liên kết minh mang tính tạm thời giữa các công ty nhằm thu lợi nhuận độc quyền của các nhà buôn Trung Hoa và đồng minh ở London do William Jardine đứng đầu.⁴⁵

Sau Chiến tranh Nha phiến Thứ nhất, hoạt động mua bán thuốc phiện thậm chí còn phát triển nhanh hơn. Ví dụ, năm 1845, tổng kiểm toán khu kiều dân mới tại Hồng Kông ước tính vào bất cứ thời điểm nào cũng có 80 Clipper chở thuốc phiện tới Trung Hoa và mang trà từ Trung Hoa đi, một phần tư trong đó là của Jardine Matheson. Dần dà, Jardine Matheson trở thành tâm điểm cho tinh thần chống thuốc phiện đang ngày càng dâng cao tại Anh.

Về mặt cá nhân, Jardine Matheson hài lòng với hoạt động buôn lậu và e ngại nguy cơ hợp pháp hóa mà người Trung Hoa mong ngóng từ ngày này sang ngày khác, vì nó sẽ mở cửa cho “những người vốn nhỏ” cạnh tranh.⁴⁶ E ngại đó hoàn toàn có cơ sở. Năm 1858, Hiệp ước Thiên Tân chấm dứt Chiến tranh Nha phiến Thứ hai đã buộc người Trung Hoa hợp pháp hóa thuốc phiện (đồng thời đưa thêm 10 cảng vào hiệp ước, chi trả nhiều hơn cho công tác sửa chữa và chuyển giao Cửu Long). Hợp pháp hóa thương mại thuốc phiện đồng nghĩa với việc ai cũng có thể mua malwa ở Bombay, chở trên một trong các tàu mới của Công ty Peninsular and Oriental Steamship, rồi bán ở Hồng Kông. Trong vòng vài năm, Jardine Matheson nhận thấy mình đã bị đẩy ra khỏi thương mại thuốc phiện bởi những người như David Sassoon, một nhà buôn Bombay xuất thân Do Thái ở Baghdad. Kiến thức của Sassoon về các nhà sản xuất nội địa Ấn Độ, mối quan hệ làm ăn rộng lớn của gia đình cùng với việc hợp pháp hóa đã giúp ông giành quyền kiểm soát thương mại thuốc phiện từ những nhà buôn quốc gia “cũ” của Anh. Nhiều nhà buôn Ấn Độ cũng tham gia vào thương mại thuốc phiện cùng Sassoon, đặc biệt là những người Parsi kể tục Jeejeebhoy.

Việc Jardine Matheson bị đánh bật khỏi thương mại thuốc phiện cho thấy trong cái rủi lại có cái may, khi đa dạng hóa là bắt buộc. Đến năm 1880,

nhập khẩu thuốc phiện tăng lên tới 100.000 thùng mỗi năm.⁴⁷

Các chuẩn mực xã hội thay đổi rất nhanh chóng. Ví dụ, năm 1600, kể cả những người châu Âu tân tiến nhất cũng thấy chế độ nô lệ da đen là không có gì sai trái; năm 1800, một số ít người châu Âu và không nhiều người Trung Hoa chỉ trích người Anh xuất khẩu thuốc phiện sang Trung Hoa. Không thể làm ngờ rằng thuốc lá ít nhất cũng gây nghiện như thuốc phiện và giết nhiều người hơn, ngày nay vẫn đang được các công ty hậu duệ của William Jardine và James Matheson tiếp thị nhiệt tình khắp thế giới.

Nếu việc nhập khẩu một sản phẩm có hại như thuốc phiện đã gây ảnh hưởng xấu tới Trung Hoa, thì ngày nay nhập khẩu một mặt hàng vô hại là vải bông công nghiệp lại được xem là nguyên nhân đẩy Ấn Độ vào cảnh nghèo đói. Tất nhiên, đó là cách mà Karl Marx đánh giá khi ông trích lời toàn quyền EIC, William Bentinck: “Trong lịch sử thương mại khó lòng tìm được thứ gì tương đương với sự nghèo khổ đó. Xương của những người thợ dệt bông đang tẩy trắng những cánh đồng Ấn Độ”⁴⁸. Những người sáng lập Ấn Độ và nhiều người Ấn Độ ngày nay cũng đồng quan điểm đó.

Câu chuyện phổ biến diễn ra kiểu như thế này. Người Anh cấm xuất khẩu hàng công nghiệp của Ấn Độ trong khi cho phép hàng của Anh “tự do nhập khẩu.” Kết quả là ngành công nghiệp dệt may được ca tụng của Ấn Độ đã bị hủy diệt. Như lời Jawaharlal Nehru, người khai quốc Ấn Độ hiện đại và là thủ tướng đầu tiên:

“Tầng lớp thợ thủ công bị thủ tiêu dẫn tới số người thất nghiệp vô cùng lớn. Hàng chục triệu người, mà tới nay vẫn tham gia kinh doanh và sản xuất, có thể làm gì? Họ sẽ đi đâu? Nghề trước đây không còn mở cho họ, còn đường tới nghề mới đã bị chặn lại. Tất nhiên họ có thể chết; con đường giải thoát khỏi tình huống không thể chịu đựng này luôn mở. Họ đã chết, hàng chục triệu người.”⁴⁹

Marx và Nehru đã nắm được một sự thật cốt yếu: năm 1750, Ấn Độ cung cấp gần một phần tư sản lượng dệt của thế giới; năm 1900, tỉ lệ đó rút xuống chưa đầy 2%.⁵⁰

Thiệt hại tổng thể cho nền kinh tế Ấn Độ khá khiêm nhường, vì hầu hết sản phẩm của quốc gia này là nông sản; khoảng từ hai tới sáu triệu người mất việc làm - chiếm tới đa 3% lực lượng lao động - chứ không phải hàng chục triệu người như văn tế ngày tận thế của Marx và Nehru.⁵¹ (Để so sánh, thất nghiệp ở Mỹ thời kỳ Đại Khủng hoảng là trên 30%.) Một số sử gia kinh tế phản biện rằng nhập khẩu sợi cao cấp với giá rẻ hơn đã giúp công nghiệp dệt may nội địa thực sự phát triển. Thật lạ khi hầu hết các tranh luận đều thiếu vắng sự thật không thể chối cãi là hàng trăm triệu người Ấn Độ, nghèo cũng như giàu, có thể mặc quần áo may bằng vải của Anh vừa rẻ hơn vừa có chất lượng tốt hơn.⁵²

Ấn Độ không hề bị nghèo đi, còn phương Tây công nghiệp hóa nhanh chóng lại trở nên giàu có hơn rất nhiều. Các sử gia kinh tế hiện đại ở cả châu Âu và Ấn Độ quy các rắc rối ở Ấn Độ thế kỷ 18 và 19 cho một loạt các yếu tố không liên quan tới chính sách thương mại của Anh: đất cần, thường xuyên hạn hán, hệ thống giao thông nội địa thiếu thốn, thiếu thị trường vốn hoạt động, và cái chết năm 1707 của hoàng đế Mughal vĩ đại cuối cùng, Aurangzeb.⁵³

Liệu chúng ta có thể đổ lỗi cho người Anh, như Nehru đã làm, vì đã để hàng hóa Anh tràn vào Ấn Độ mà không phải đóng thuế trong khi ngăn cản dòng hàng từ Ấn Độ chảy ngược lại? Lỗi ấy chỉ ở mức khá nhỏ: vào giữa thế kỷ 19, hầu hết hàng hóa nhập khẩu của Anh vào Ấn Độ chịu thuế 3,5 và 7% (phụ thuộc vào việc chúng có được chở bằng tàu Anh hay không). So sánh với thuế áp cho hàng hóa nước ngoài (gồm cả Ấn Độ) tới Anh là từ 15 tới 20%; hàng nông sản, như đường mía và bông thô của Ấn Độ, chịu thuế thấp hơn nhiều.⁵⁴ Chắc chắn là có sự phân biệt, nhưng không phải để ngăn cấm. Cũng không thể khéo léo biện luận rằng việc người Anh lạm dụng *diwani* đã làm xói mòn của cải của Ấn Độ. Người Anh sử dụng phần lớn *diwani* vào các công trình công cộng như hệ thống đường xe lửa lớn của Tiểu lục địa này, hơn hẳn số tiền các Mughal ưa xa hoa đã tiêu, và trong bất cứ trường hợp nào thì khoản thu này không vượt quá 1% thu nhập quốc gia.^{55, 56}

Nghiên cứu các giao dịch của Anh đan xen giữa thuộc phiện Trung Hoa và bông Ấn Độ, giờ đây chúng ta đi tới hồi kết và có tính quan trọng nhất về lịch sử thời kỳ tự do thương mại thế kỷ 19: thương mại lương thực của Anh với châu Âu.

Chí ít là từ thế kỷ 15, nhà vua thấy rằng sẽ phù hợp nếu có một loạt “các luật lương thực” để quản lý vi mô thương mại lương thực trọng yếu của quốc gia. Theo cách sử dụng thông thường trong tiếng Anh, “lương thực” [ngũ cốc] bao gồm các loại hạt - lúa mạch, lúa mạch đen, và đặc biệt là lúa mì. (Trước thời Columbus, người châu Âu không biết tới ngô.) Trong khoảng thời gian từ năm 1660 khi các luật được cụ thể hóa và đến năm 1846 bị bãi bỏ, ít nhất 127 luật về lương thực được ban hành để quản lý mọi mặt có thể nghĩ tới trong thương mại lương thực và các loại thực phẩm khác: giao dịch bán buôn và bán lẻ, tích trữ, nhập khẩu, xuất khẩu, và quan trọng nhất là thuế nộp chính phủ. Cuộc chiến dữ dội vào thế kỷ 19, xoay quanh tự do thương mại, về nhiều mặt có thể xem như một tranh biện về sự khôn ngoan trong những can thiệp bừa bãi của chính phủ vào một thứ đang ngày càng trở thành thương mại quốc tế.⁵⁷

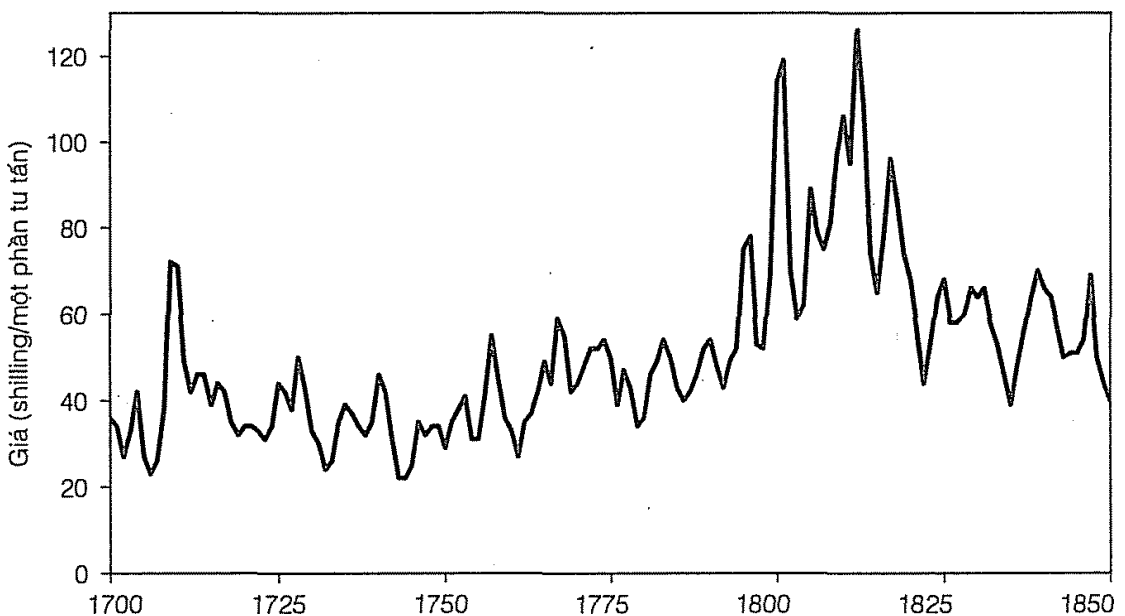
Cho tới giữa thế kỷ 18, sự thịnh vượng và quyền lực của Anh không đến từ thương mại hay sản xuất, mà từ sức mạnh nông nghiệp đã trở nên hiệu quả tới mức năm 1800 chỉ cần hai phần năm lực lượng lao động cả nước là đã sản xuất đủ lương thực.⁵⁸ Trong thế kỷ 17 nhiều biến động, nông dân Anh xuất khẩu rất ít lương thực. Cuối cùng khi hòa bình và ổn định thể chế cũng đến sau cuộc Bình định Cách mạng năm 1689, Anh trở thành vựa lúa của Bắc Âu.

Sau đó, sự thặng dư tiêu tan, cũng nhanh chóng như khi xuất hiện. Có bốn sự kiện xảy ra ngốn hết phần dư thừa. Thứ nhất, một loạt các xung đột lớn đã ghim chặt châu Âu và làm lụn bại thương mại lương thực trong khu vực. Từ Cuộc chiến Bảy năm năm 1756 tới khi kết thúc chiến tranh Napoleon của Pháp năm 1815, Anh vừa tham gia vào xung đột toàn cầu vừa phải gắng sức chuẩn bị cho nó. Thứ hai, vào thế kỷ 18, dân số Anh tăng gần gấp đôi lên chín triệu người. Thứ ba, tốc độ công nghiệp hóa nhanh sau năm 1760 đã đưa các công nhân và tư bản tài chính từ cánh đồng tới nhà máy. Cuối cùng, thứ tư, hàng loạt mùa màng thất bát từ năm 1756 và tiếp tục lên xuống trong gần hai mươi năm. Sau 1780, hầu như năm nào Anh cũng trong tình trạng nhập siêu lương thực, chủ yếu từ Đan Mạch, Phần Lan, và miền ven biển Đức. 1808 là năm cuối cùng Anh xuất siêu lương thực.⁵⁹

Trong những năm tự cung tự cấp và dư thừa, không nhiều người, kể cả nông dân, chú ý tới luật lương thực. Đôi khi những luật này ưu ái tầng lớp quý tộc có đất bằng cách áp thuế cao và do đó không khuyến khích nhập khẩu, thậm chí còn thưởng cho thương nhân xuất khẩu, và đôi khi đưa ra những quy định ngược lại nhằm tạo điều kiện cho cư dân thành thị. Nhưng đa phần các luật này không phù hợp; nền kinh tế trung cổ chủ yếu là tự cung tự cấp, và trong bất cứ tình huống nào, nhân lực hành pháp bị dàn quá mỏng trong các xã hội trung cổ nên hiếm khi đưa được các điều luật mù mờ này vào thực tế.

Khi Chiến tranh Bảy năm bùng nổ vào năm 1756, tầm quan trọng của các luật lương thực tăng theo; thiếu hụt lương thực quét qua các trung tâm công nghiệp ở miền Bắc, những người nổi loạn cướp phá kho lương thực, thậm chí cả tiệm bánh. Giới lái buôn lương thực, trong nhiều thế kỷ đã bỏ qua hay vô tình không biết tới các hạn chế về buôn bán của luật lương thực, đột nhiên thấy mình bị các tòa án được thành lập trong vội vàng kết án treo cổ. (Cuối cùng, hầu hết được ân xá hoặc “bị lưu đày” sang Úc.)

Bỗng nhiên, chính sách thương mại nông nghiệp trở thành chủ đề hàng đầu trong những cuộc tranh luận công khai. Trong vài thập niên tiếp theo, Nghị viện thông qua một loạt các luật lương thực được xây dựng nhằm tăng cung cho người tiêu dùng và duy trì lợi ích của giới quý tộc có đất. Chúng thường không đi đến đâu cả. Sau năm 1793, chiến tranh với một nước Pháp cách mạng và mùa màng thất bát nặng nề hàng loạt, một lần nữa lại gây ra thiếu đói. Giá lúa mì vốn ở mức trung bình 40 shilling cho một phần tư tấn (500 cân Anh) trong suốt một thế kỷ trước năm 1790, giờ tăng lên tới hơn 100 shilling, như ở Hình 11-1. Ngày 29 tháng Mười năm 1795, khi nhà vua đang trên đường tới Nghị viện để phát biểu khai mạc, một đám đông vây quanh đoàn của ông. Xe ngựa của ông bị bắn trong khi đám đông hô to “Hòa bình! Hòa bình!”



Hình 11-1. Giá lúa mì ở Anh thời kỳ 1700-1850

Chính phủ làm đủ mọi cách ngăn chặn. Họ cấm xuất khẩu hay sử dụng lương thực trong các nhà máy rượu, hủy bỏ thuế nhập khẩu, mua lúa mì vùng Baltic qua các kênh chính thức. Hải quân cướp lương thực từ các tàu trung lập trên đường đi Pháp. Những hành động này không chỉ giúp ngăn

chặn phần nào nạn đói lan rộng, mà còn khiến giới chủ đất giàu có nổi giận vì không thể tiếp tục lừa dối quần chúng bị bần cùng và đói khát.

Tiếp đó, chính phủ lại đưa ra chính sách thưởng cho *hàng nhập khẩu* và khuyến khích mọi người ăn bánh làm từ bột mì trộn lúa mạch hoặc lúa mạch đen. Nhưng từ cuối thế kỷ 18, ngay cả người nghèo cũng đã quen với bánh mì trắng từ lâu, còn các thợ làm bánh không muốn làm bánh mì đen vì sẽ bị hỏng và không bán được.⁶⁰

Sau năm 1800, mùa màng thuận lợi tạm thời khiến giá giảm, và vào tháng Mười một năm 1804, các chủ đất lợi dụng tình trạng khan hiếm chung của thời chiến, đã ép Nghị viện thông qua một luật lương thực sử dụng “thang đối chiếu” truyền thống về thuế với lúa mì nước ngoài.

Việc áp mức thuế nhập khẩu khó nhằn như vậy cho lúa mì nước ngoài, mặt hàng có phí vận chuyển cao hơn lúa mì trong nước, đã đảm bảo cho nông dân Anh có được giá tối thiểu là 63 shilling cho mỗi một phần tư tấn, cao hơn 50% mức giá trong lịch sử. Luật Lương thực 1804 đã cho thấy tư duy và quyền lực chính trị của nông dân Anh, và cũng minh họa rõ ràng con dao hai lưỡi của cơ chế bảo hộ, bảo vệ các nhà sản xuất trong nước (trong trường hợp này là giới quý tộc Anh có đất) nhưng lại gây bất lợi cho người tiêu dùng. Về bản chất, các chủ đất của Anh tìm cách giữ giá lương thực thời chiến luôn ở mức cao.

Luật đó gần như không có tác dụng, do mùa màng thất thu và chiến tranh với Pháp leo thang nhanh chóng, đẩy giá thị trường một lần nữa lên mức hơn 100 shilling. Năm 1809, khan hiếm ở Anh kết hợp với mùa vụ bội thu ở Pháp đã trao cho Napoleon cơ hội không thể từ chối: thu về lợi nhuận khổng lồ bằng cách bán lương thực cho kẻ thù.⁶¹

Bảng 11-1. Thuế nhập khẩu thu được từ lúa mì theo Luật Lương thực 1804

Giá lương thực (shilling/một phần tư tấn)	Thuế nhập khẩu (shilling/một phần tư tấn)
Dưới 63	24,25
Từ 63 tới 66	2,5
Trên 66	0,5

Tháng Mười năm 1813, Anh và đồng minh xâm lược Pháp, và tháng Tư năm 1814 Napoleon bị đưa tới đảo Elba. Trong khoảng thời gian này, giá lúa mì rơi từ 120 shilling còn 70 shilling, và các chủ đất Anh, giờ đã quen với giá thị trường ở mức ba con số, lại nài xin luật pháp kéo dài thời gian hưởng lợi trời cho đó cả trong thời bình. Một lần nữa, người nghèo tập trung trên các đường phố và vây lấy Nghị viện.

Vào lúc này, lịch sử mấy trăm năm của luật lương thực đọng lại trong câu chuyện về một gia đình dòng dõi đương thời - nhà Ricardo. Không lâu sau khi Bồ Đào Nha trục xuất và tàn sát người Do Thái vào đầu thế kỷ 16, nhiều thành viên trong dân tộc đặc biệt này tìm được nơi tị nạn tại các cảng tự do của Livorno, hay Leghorn, phía bắc thành Rome. Khác với các thành bang của Ý, Livorno không ép buộc người Do Thái đeo thẻ, sống trong khu dành riêng, hay phải chịu đựng các thầy tu diễn thuyết.

Lĩnh vực kinh doanh chính của dân Do Thái tại Livorno là buôn bán san hô đỏ của Địa Trung Hải cổ đại, nhưng khi nguồn cung cạn kiệt, Amsterdam

rộng lượng và tháo vát bật đèn xanh cho một người Do Thái là Samuel Israel, người đã chuyển tới cộng hòa Hà Lan vào khoảng năm 1680. Tại đây, gia đình này rất phát triển; cháu của Samuel là Joseph Israel Ricardo trở thành nhà mua bán chứng khoán thành công, góp phần tạo lập thị trường chứng khoán Amsterdam, và cuối cùng đóng vai trò cung cấp tài chính cho hoạt động quân sự của Hà Lan suốt thời kỳ Chiến tranh Bảy năm.

Các chuyến đi của Joseph Ricardo nhằm cấp tiền cho lực lượng vũ trang Hà Lan thường đưa ông tới London. Con trai ông, Abraham Israel Ricardo, không thể thờ ơ trước việc thủ đô của Anh đã thay thế Amsterdam để trở thành trung tâm tài chính thế giới. Khoảng năm 1760, Abraham Israel Ricardo cùng gia đình sống tại thành phố bên bờ sông Thames. Con trai ông là David trở thành người chủ trương và nhà lý luận về tự do thương mại, và cũng là đối thủ mới có tầm ảnh hưởng và hay lên tiếng nhất của luật lương thực.⁶²

David sinh năm 1772, bốn năm trước khi Adam Smith xuất bản *Wealth of Nations* nhiệt liệt ủng hộ tự do thương mại. Có lẽ ông đã bắt gặp cuốn sách lần đầu tiên ở tuổi 27 trong một thư viện tại Bath, nơi vợ ông đang chữa trị. Trong những năm tiếp theo, ông vượt qua thành công của cha mình trên thị trường chứng khoán London, và năm 1815 chàng môi giới trẻ tuổi kiếm được lợi nhuận khổng lồ nhờ sở hữu trái phiếu chính phủ, tăng giá sau chiến thắng Waterloo (cùng với Nathan Mayer Rothschild, người đã sớm có thông tin chiến thắng). David sử dụng tài sản mới có để giành được một ghế trong Hạ viện và theo đuổi các mối quan tâm về tri thức. Vào lúc nào đó, ông đã có trong tay cuốn sách của Smith, về sau có 150 ghi chú được tìm thấy trong đó. Những ghi chép nguệch ngoạc này tạo cơ sở cho cuốn *Principles of Political Economy and Taxation* (Nguyên lý về Kinh tế Chính trị và Hệ thống thuế) nổi tiếng của ông, xuất bản năm 1817.

Principles đã chứng minh đây là một tác phẩm kế thừa xứng đáng của *Wealth of Nations*; như lời sử gia David Weatherall, “Adam Smith giải thích hệ thống tư bản chủ nghĩa là gì. David Ricardo giải thích hệ thống tư bản chủ nghĩa hoạt động như thế nào.”⁶³ Chương nổi tiếng trong cuốn sách của Ricardo là về ngoại thương, bắt đầu bằng tuyên bố thẳng thắn làm thay đổi hoàn toàn tư duy của chủ nghĩa trọng thương: “Chúng ta sẽ không tạo được giá trị lớn hơn, nếu bằng cách tìm ra các thị trường mới, chúng ta có được gấp đôi lượng hàng hóa nước ngoài khi trao đổi với một lượng hàng hóa nhất định của chúng ta.” Ricardo tiếp tục mô tả quy luật lợi thế so sánh, trong đó ông đưa ra tình huống giả định tiếp theo. Giả sử cần 120 người Anh để sản xuất một lượng rượu nhất định và 100 người để sản xuất một lượng vải nhất định, trong khi chỉ cần lần lượt 80 và 90 người Bồ Đào Nha để sản xuất cùng lượng rượu và vải đó. Dù Bồ Đào Nha có sản xuất cả rượu lẫn vải hiệu quả hơn Anh, nhưng Ricardo cho rằng sẽ tốt hơn cho Bồ Đào Nha nếu tập trung sản xuất mặt hàng nào mà họ làm tốt nhất - đó là rượu, chỉ cần 80 lao động - và đổi lượng rượu không dùng đến để lấy vải của Anh, hơn là tự mình làm ra vải.⁶⁴ Nhưng kết luận của Ricardo quá mờ mịt với các độc giả đương thời, và thậm chí ngày nay người ta vẫn thường hiểu nhầm quy luật lợi thế so sánh.⁶⁵

Sẽ cần một ví dụ thuyết phục hơn. Hãy hình dung nhanh về một luật sư nổi tiếng, cung cấp các dịch vụ rất được ưa chuộng với mức phí theo giờ là 1.000 đô la. Hình dung tiếp là ông cũng rất giỏi nghề mộc - thành thạo đến mức năng suất của ông gấp đôi thợ mộc trung bình. Ví dụ, để sửa lại một căn bếp thì thợ mộc mất 200 giờ, trong khi luật sư tài năng của chúng ta chỉ

mất 100 giờ. Một thợ mộc trung bình kiếm được 25 đô la một giờ, như vậy kỹ năng làm mộc của luật sư được thị trường định giá 50 đô la một giờ.

Nếu gia đình luật sư cần một căn bếp mới, liệu ông có nên tự làm vì năng suất của ông cao gấp đôi người thợ mộc trung bình hay không? Không, vì kỹ năng luật của ông trị giá 1.000 đô la một giờ. Trong 100 giờ ông dùng để sửa bếp, ông có thể kiếm được 100.000 đô la với công việc ở văn phòng. Tốt hơn là ông thuê thợ mộc có khả năng kém hơn trong vòng 200 giờ, và nó chỉ tốn của ông 5.000 đô la. Nói cách khác, luật sư nên làm việc chuyên môn của mình trong 5 giờ để trả cho thợ mộc làm căn bếp hơn là tự mình làm việc đó trong 100 giờ. Theo cách nói của kinh tế học, luật sư có một *lợi thế so sánh* trong công việc luật và một *bất lợi so sánh* trong nghề mộc. (Lưu ý rằng phân tích của Ricardo không tính đến niềm vui hay sự ưa thích. Luật sư của chúng ta có thể *thích* làm mộc và quyết định tự mình làm việc đó - một lựa chọn có tính cảm xúc, nhưng không hợp lý về kinh tế.)

Chào ôi, *Principles* và chính Ricardo đã xuất hiện quá muộn màng để có thể cứu Anh khỏi Luật Lương thực hà khắc năm 1815. Đáp lại bài luận ủng hộ Luật Lương thực của Thomas Malthus, Ricardo viết một cuốn sách nhỏ chống Luật Lương thực có tên "Một tiểu luận về ảnh hưởng của giá lương thực thấp đối với lợi nhuận từ cổ phần" (*An Essay on the Influence of a low Price of Corn on the Profits of Stock*). Trong đó, ông chỉ ra lợi thế chính của Anh "đời thực" (đối lập với Anh giả định trong *Principles*) nằm ở máy móc trong xưởng, ông viết rằng, các luật lương thực ngăn cản mua lương thực nước ngoài và buộc Anh phải lãng phí nguồn lao động quý giá vào công việc kém năng suất ở nông trại. Điều này không làm lợi cho bất cứ ai trừ giới quý tộc có đất. Cuốn sách nhỏ của Ricardo chỉ thuyết phục được một số ít người. *Principles* có tầm ảnh hưởng lớn hơn thì mãi tới năm 1817 mới được in, và chính ông cũng tới năm 1819 mới gia nhập Nghị viện.

Cái suy nghĩ về chuyện các kho hàng của Đức, Ba Lan, và Đan Mạch đột nhiên phình lên với lương thực rẻ mạt khiến tầng lớp lao động nghèo ở Anh bị kích động. Cuối cùng thì quần chúng đã minh chứng khả năng ảnh hưởng của mình lớn hơn sức mạnh của diễn thuyết bằng lý lẽ, nhưng theo hướng khác so với dự định. Tháng Ba năm 1815, những người chống Luật Lương thực đã nổi loạn khắp các đường phố London, tràn vào nhà những người ủng hộ đạo luật, trong đó có nhà của Lord Casdareagh, Ngoại trưởng khét tiếng đàn áp, và Frederick Robinson, người đề xuất luật này. Sau cuộc chiến tranh với Pháp, hậu quả để lại là những công nhân đói kém nổi loạn đòi tự do thương mại, còn ngày nay người lao động giàu có hơn thì tụ tập chống lại nó.

Năm 1815, nhóm lợi ích đất đai là những người đề ra luật thời đó. Để thông qua luật đáng xấu hổ của năm này, đòi hỏi không chỉ đa số phiếu trong cả hai viện mà còn cả lờ lẽ bảo vệ vòng ngoài, nó cấm hoàn toàn nhập khẩu lương thực khi giá lúa mì giảm xuống dưới 80 shilling mỗi một phần tư tấn.⁶⁶ Không lâu sau, giá lúa mì nhanh chóng giảm xuống dưới 80 shilling, và Ricardo tham gia đấu tranh thành công, sau đó dùng hoạt động viết sách và diễn thuyết ở Hạ viện để chống lại đòi hỏi của các chủ đất muốn được gia tăng bảo hộ.⁶⁷ Ông qua đời năm 1823 ở tuổi 51, khi vẫn chưa trọn giấc mơ tự do thương mại toàn cầu.

Luật bảo hộ thường tấn công mạnh hơn vào những người yếu thế và bất lực, và Luật Lương thực 1815 cũng không phải ngoại lệ. Trong khi giá lúa mì hiếm khi tăng quá 80 shilling vào thời bình, và cơ chế tự cung tự cấp về nông nghiệp của Anh nhanh chóng biến mất, thì luật đó lại ngăn chặn hiệu

quả lương thực nhập khẩu, buộc dân nghèo Anh phải trả ở mức giá lạm phát cưỡng ép cho bánh mì ăn hằng ngày. Các biện pháp cưỡng chế sau đó không gây nên bạo lực sau khi luật được thông qua, nhưng lương thực đắt đỏ vẫn là một trong các mối bất bình hàng đầu đằng sau những nỗ lực cải cách chính trị thời hậu chiến ở Anh. Những nỗ lực này thường trở nên bất thối, như trong sự kiện “Thảm sát Peterloo” năm 1819, khi cảnh sát bị hoảng loạn đã điên rồ tấn công người biểu tình hòa bình ở Manchester.^{68,69}

Sau đó, cũng trong thế kỷ 19, các nhà sản xuất làm ăn ngày càng phát đạt bắt đầu thách thức giới quý tộc chủ đất, vốn hưởng lợi từ giá lương thực rẻ dùng làm thức ăn cho lực lượng lao động đói khát tại nhà máy của mình. Năm 1828, các chủ nhà máy ở Lancashire thúc ép thông qua luật mới, thay thế rào cản 80 shilling cứng nhắc bằng một thang thuế co giãn hơn, tương tự luật 1804.⁷⁰ Năm 1804, dòng chảy tri thức chuyển biến rõ nét, theo hướng có lợi cho tự do thương mại, tuy vậy luật mới dù bớt tàn bạo chút ít so với luật 1815 thì vẫn ảnh hưởng xấu với dân nghèo Anh. Richard Cobden, một người mơ mộng ít triển vọng, đã giáng đòn sau cùng vào hệ thống luật đó, và thắng lợi này của ông vẫn tiếp tục cung cấp nhiều thông tin xoay quanh các tranh luận ngày nay về chủ đề toàn cầu hóa, cũng như quá trình dân chủ nói chung.

Cobden sinh năm 1804 trong một gia đình tiểu địa chủ nghèo, ông bước chân vào hoạt động xã hội rất đúng lúc - ngay sau khi ra đời Luật Cải cách năm 1832. Khi 10 tuổi, Richard đã chứng kiến cảnh cha mình bị mất trang trại gia đình. Chú của ông, một nhà buôn vải, ngẫu hứng đưa ông tới tổ chức dành cho nam thiếu niên làm nên sự nổi tiếng nhờ Charles Dickens. (Sau này khi đọc *Nicholas Nickelby* [Tên một tiểu thuyết của Charles Dickens.] Cobden đã sốc khi nhận ra trường nội trú Dotheboys Hall trong tiểu thuyết này.⁷¹) 15 tuổi, Richard tập việc thư ký cho người chú chuyên bán vải in hoa, và lúc 20 tuổi ông tới vùng đồng quê để bán loại vải đó. 30 tuổi, ông cùng anh trai là Frederick thành lập nhà máy in riêng của họ ở Manchester, trở thành những người làm việc độc lập.

Dù chắc chắn có đủ tài năng để trở nên giàu có, nhưng Cobden lại chưa bao giờ nhắm tới điều đó, chỉ thích theo đuổi tri thức, du lịch, và chính trị hơn là buôn bông. 33 tuổi, ông tới châu Âu, Trung Đông, Mỹ, và nhận xét về Mỹ, “Nếu tri thức là sức mạnh, và nếu giáo dục đem lại tri thức, thì người Mỹ rõ ràng là những người mạnh nhất thế giới.”⁷² Các chuyến đi dạy ông rằng Anh chỉ thịnh vượng nếu có khả năng bán sản phẩm của mình rẻ hơn các quốc gia khác. Can thiệp quân sự đã ngốn mất tiền thuế từ đó làm tăng giá hàng hóa xuất khẩu của Anh, và tiêu dùng quá nhiều cho lương thực nội địa được bảo hộ đắt đỏ để làm đồ ăn cho người lao động Anh cũng gây ra hậu quả tương tự. Cả hai đều hủy hoại quốc gia.⁷³ Lập luận này đương nhiên sẽ làm ông tin vào chủ nghĩa hòa bình, hợp tác quốc tế, và quan trọng nhất là thương mại tự do. Năm 1840, Anh đưa một phần ba lượng hàng xuất khẩu - chủ yếu là vải bông và quần áo - tới Mỹ để đổi lấy bông thô của miền Nam. Điều này không thoát khỏi con mắt của ông chủ nhà máy trẻ tuổi, rằng thương vụ này không cần tới bảo hộ hàng hải đắt đỏ.

Cobden không cô đơn trong những cảm nghĩ này. Vào thập niên 1830, có hai bên cùng phe hoàn toàn xa lạ cũng đi tới kết luận rằng Luật Lương thực phải ra đi: nhóm lợi ích ngành bông ở Manchester, và nhóm theo phong trào Hiến chương - những người cấp tiến coi thường luật pháp đang nỗ lực mở rộng quyền biểu quyết công dân ra khỏi phạm vi của giới quý tộc chủ đất. Tháng Chín năm 1838, đại diện của hai nhóm này gặp nhau tại Manchester

và thành lập Liên đoàn Chống Luật Lương thực. Cobden, người chủ trương thương mại tự do nổi tiếng nhất ở Anh, đảm nhận vị trí lãnh đạo Liên đoàn vào cuối năm đó.⁷⁴

Năm 1838, Liên đoàn nhận thấy cơ hội đã đến, đúng lúc đúng chỗ. Trước thập niên 1830, liên lạc và vận tải đất đỏ đến mức khó sử dụng. Một thế giới mà ở đó chỉ người giàu mới có thể viết thư hay di chuyển đường dài đã hoàn toàn tước bỏ quyền công dân của những người không có khả năng làm điều đó. Ở Anh, điều này đồng nghĩa với việc giới chủ đất lâu đời và có vị thế chắc chắn dễ dàng nắm quyền thao túng trong cuộc chiến với người tiêu dùng nghèo nhằm bảo hộ lương thực.

Công nghệ thời kỳ này phát triển nhanh chóng, đặc biệt là động cơ hơi nước, làm giảm đáng kể tình trạng mất cân bằng trên. Liên đoàn Chống Luật Lương thực giờ đây có thể cử các diễn giả lồi cuồn của mình - Cobden cuốn hút và thuyết phục, cùng John Bright đam mê và cảm xúc - mau chóng đi vòng quanh đất nước để tổ chức và sắp xếp việc ủng hộ.

Liên đoàn phát triển nhiều công cụ phức tạp mà ngày nay các đảng chính trị lớn và các nhóm lợi ích đặc biệt vẫn sử dụng: gửi thư cho quần chúng, các chiến dịch vận động dọc theo hành trình được lên chi tiết cẩn thận, khai thác các ẩn dụ tôn giáo, thăm dò ý kiến tỉ mỉ, và các chống đối hợp pháp có định hướng.

Không lâu sau khi lãnh đạo Liên đoàn, Cobden thấy bên cạnh mình có một người mơ mộng khác với học vấn hạn chế là Rowland Hill, người ủng hộ nhiệt thành phong trào “gửi thư 1 xu.” Năm 1838, Anh đang trên đà khai thác hiệu quả vận tải đường sắt tốc độ cao, giúp giảm thiểu chi phí vận chuyển. Tuy nhiên, chính phủ không chuyển phần tiết kiệm được này cho người nhận thư. Thời đó, cước phí do *người nhận* trả và rất đắt: ví dụ, một lá thư gửi từ Edinburgh tới London mất 1 shilling - gần bằng một ngày lương của nông dân hay công nhân nhà máy.

Người nhận phải trả phí và phí cao dẫn tới đủ loại thủ đoạn và lạm dụng. Những người thường xuyên đi lại thì mang thư cho bạn bè, họ hàng, và người lạ, một số thư viết trên một mặt giấy và gửi tới thành phố ở xa, tại đó thư được cất ra và chuyển tiếp cho những người nhận khác ở đấy. Sách từ nhà in gửi tới cửa hàng kèm theo nhiều thư kẹp giữa các trang. Người làm công nhận thư ghi địa chỉ nơi làm, và đóng dấu miễn cước hợp pháp - đặc quyền gửi thư miễn phí bưu điện - là một trong những đặc lợi quan trọng của cơ quan công vụ.⁷⁵

Hill tính toán chi phí bưu điện chỉ là một phần ba mươi sáu xu để gửi thư từ London đi Edinburgh, và Cobden nhanh chóng đồng ý với Hill trong việc sử dụng sức hút huyền thoại và kỹ năng thuyết phục của mình để diễn thuyết trước một ủy ban riêng thuộc Hạ viện. Cobden trình bày với ủy ban, rằng bưu phí rẻ hơn sẽ cho phép 50.000 người Ireland làm việc ở Manchester thường xuyên viết cho người thân yêu ở quê nhà; khi các thành viên nghi hoặc liệu bưu điện có thể xoay sở với lượng thư lớn như vậy không, ông điềm tĩnh cho họ biết một con voi mới đây vừa được chuyển bằng xe lửa từ London tới Manchester với tốc độ 32 km mỗi giờ.

Nghị viện đã thông qua mức phí 1 xu, có hiệu lực từ ngày 10 tháng Một năm 1840. Thoạt đầu, tình trạng rối rắm bao trùm do không biết cách thức chính xác để triển khai cơ chế này; Cobden gợi ý về “thứ gì đó tương tự tem trên

thuốc đã đăng ký, do một bên dán bằng keo dính lên phong bì, sau đó đóng dấu ở bưu điện”, kết quả là ra đời tem thư có keo dính như ngày nay.⁷⁶

Cobden biết rõ mình đang làm gì; nghe nói khi việc gửi thư 1 xu được Thượng viện thông qua, ông đã hét lên sung sướng “Luật Lương thực tàn rồi!”⁷⁷ Gửi thư giá rẻ trở thành vũ khí lợi hại nhất trong kho vũ khí của lực lượng đấu tranh đòi bãi luật, là viên trái phá thực sự cho việc tuyên truyền. Hơn nữa, từ đó Liên đoàn Chống Luật Lương thực có thể tiếp cận hỗ trợ từ giới chủ nhà máy, nguồn cung cấp tài lực cho Cách mạng Công nghiệp.

Kết hợp giữa nguồn tài chính dư dả và bưu phí rẻ giúp Liên đoàn nắm gọn được số cử tri ít đến thăm thương của Anh - chỉ 7% nam giới trưởng thành sau Luật Cải cách năm 1832.⁷⁸ Chiến lược chính là tính hệ thống và sự đều đặn không đổi: Nhật báo *The Anti-Corn Law Circular* (Thông tin Chống Luật Lương thực), tuần báo *The League* (Liên đoàn) có chất lượng tốt, và hàng loạt các sách nhỏ liên tiếp ra mắt. Khi phong trào lên đến đỉnh cao vào đầu thập niên 1840, Cobden ước tính hơn một phần ba trong số 800.000 cử tri của quốc gia thường xuyên nhận được tờ *The League*.⁷⁹

Phe đòi bãi luật không chỉ tranh thủ sức mạnh mới của vận tải đường sắt và hệ thống gửi thư 1 xu, mà còn cả một nguồn lực từ lâu đời: các sứ giả của Chúa trên Trái đất. Những người chủ trương tự do thương mại sử dụng niềm nhiệt thành tôn giáo của các đồng minh là nhóm Hiến chương và nhóm đòi bãi nô. Tại một cuộc mít-tinh của Liên đoàn, 700 người tham gia ở Manchester tuyên bố Luật Lương thực “trái với luật của Chúa”, có lẽ đó là lần đầu và cũng là lần cuối Đấng Toàn năng được viện dẫn thống thiết bên lề phong trào đòi giảm thuế.⁸⁰

Liên đoàn cũng đưa luật sư về các tỉnh thành để thăm dò ý kiến cử tri và xác định thiên hướng chính trị của họ. Bất cứ chủ đất nào bị nghi vấn về việc tham dự và phẩm chất, sẽ không được thừa nhận quyền bầu cử, và để tránh phe đối lập làm tương tự, giấy tờ của những người ủng hộ thương mại tự do được xác lập chủ quyền. Chiến lược này thường mang lại kết quả là trong một quận nhất định thì có tới một phần sáu cử tri của đảng Tory bị tước quyền bầu cử. Cuối cùng, Liên đoàn có thể khai thác nguồn tài lực dồi dào của mình để mua lại các khu bất động sản dưới danh nghĩa những tá điền nghèo, nhờ đó mỗi người nhận 40 shilling tiền thuê mỗi năm - vừa đủ để có quyền bầu cử.⁸¹

Khi họ không quá bận rộn ở Westminster, Cobden và cộng sự John Bright đi khắp đất nước để vận động bầu cử, Cobden dẫn dắt khán giả với khả năng mê hoặc và làm chủ một cách kín đáo các cơ sở lập luận, trong khi John Bright khiến họ chìm trong xúc động với lòng căm phẫn sục sôi về đạo đức của giới chủ đất bội bạc. Đường xe lửa mới đưa họ đi từ thành phố này tới thành phố kia gần như chỉ trong một giờ, và họ đến mỗi địa điểm mới trong trạng thái tươi tỉnh, thư thái, một kỳ tích không tưởng so với việc di chuyển nhiều ngày trên xe ngựa.

Năm 1841, chính phủ đảng Whig của Lord Melbourne sụp đổ và thúc ép phải sớm có cuộc tổng tuyển cử. Bốn năm trước, Cobden đã bị đánh bại sát nút trong cuộc đua vào Hạ viện, nhưng giờ đây cá nhân ông đã nổi tiếng tới mức dễ dàng thắng cử cùng với một số ứng viên khác của Liên đoàn, trong đó có John Bright.

Cuộc bầu cử cũng chứng kiến các thành viên đảng Tory giành lại quyền lực và đưa Robert Peel trở lại số 10 phố Downing, nơi ở mà ông đã phải rời khỏi

năm 1835. Tầm nhìn chính trị của Peel và chủ nghĩa kinh nghiệm bền bỉ đã đưa ông tiến xa về phía trước, ở ngoài tầm với của giới chủ đất quý tộc phản động trong đảng Tory. Trong vài năm tiếp theo, Cobden tranh luận với ông về Luật Lương thực, và trong khi các trao đổi của họ thỉnh thoảng trở nên gay gắt, thì khả năng làm chủ tình hình của Cobden cùng thái độ ôn hòa và hợp lý của ông đã dần làm suy yếu quan điểm phản đối việc bãi luật của vị thủ tướng.

Bản chất lập luận của Cobden như sau. Cho phép nhập khẩu lương thực giá rẻ để giúp người lao động theo hai hướng: thứ nhất, để họ dễ dàng kiếm được bánh mì; và thứ hai, bánh mì này sẽ do các nhà máy của Anh chi trả, bởi các nhà máy này sản xuất sẽ tạo ra việc làm cho người lao động. Tóm lại, thương mại nhu yếu phẩm hướng nội tạo ra thương mại hướng ngoại.⁸² Một lần khi Cobden đang phát biểu ở Hạ viện, Peel quay sang người phó của mình là Sidney Herbert và nói, “Ông phải trả lời vấn đề này, vì tôi không thể.”⁸³

Cả hai bên đều tìm cách khai thác điều kiện lao động ảm đạm thời kỳ đó. Cụ thể, các thành viên đảng Tory có thể chỉ trích với sự phẫn nộ chính đáng (và không đạo đức giả chút nào) nhắm tới các nhà máy ma quỷ tối tăm thường do thành viên Liên đoàn sở hữu. Ngay sau khi Cobden có được ghế trong Hạ viện năm 1841, ông đã bị tấn công với tư cách một chủ nhà máy vô lương tâm và bị điều tra vì có những bất thường về kế toán. Thời đó, các nhà máy của Cobden nhìn chung là hoạt động tốt và nhân văn, nên ông dễ dàng thoát truy tố. Năm 1844, Lord Ashley Cooper, Nghị sĩ đảng Tory có gia đình sở hữu các điền trang lớn, đã đề xuất phương pháp giúp hạn chế triệt để số giờ làm việc và lao động trẻ em trong nhà máy. Luật sau đó được giảm nhẹ và thông qua nhờ sự can thiệp của Peel, và năm 1845 Cooper đổi theo những người in vải, một động thái rõ ràng là hoàn toàn nhắm vào Cobden. Khi Cooper chỉ ra rằng lao động trẻ em trong nhà máy phải làm việc nhiều giờ để kiếm được mỗi tuần 3 shilling rẻ mạt, Cobden đáp trả là ít nhất chúng cũng được làm việc trong nhà, còn lao động trẻ em ở trang trại phải làm việc dưới mọi kiểu thời tiết để kiếm số tiền bằng một nửa.⁸⁴

Chiến thắng trong trận đấu bãi luật đến thành từng đợt. Năm 1842, mùa màng thất bát khiến Peel phải thuyết phục nội các của mình giảm một nửa mức thuế nhập khẩu lương thực, và năm 1843 Nghị viện giảm thuế áp cho lúa mì Canada còn 1 shilling mỗi một phần tư tấn.⁸⁵ Khi làm vậy, thủ tướng không khiến bất cứ bên nào hài lòng - kể cả Cobden, Bright, và các cộng sự trong Liên đoàn vẫn chế giễu biện pháp đó là thờ ơ, còn một số thành viên cùng thuộc đảng Tory thì chán ghét sự phản bội rõ ràng của Peel với giai cấp mình. Tuy nhiên, hai năm sau, mùa màng bội thu đã giải tỏa áp lực cho giới chủ đất, khiến Liên đoàn đạt được rất ít tiến triển trong Nghị viện.

Sau đó, vào năm 1845, những vị thần nông nghiệp nổi cơn cuồng nộ trên quần đảo Anh, tạo nên một trong những trường đoạn kịch tính nhất trong lịch sử chính trị quốc gia này. Tháng Bảy và tháng Tám năm đó chứng kiến “mùa đông xanh” khô và lạnh chà đạp mùa lúa mì. Gần như cùng lúc ấy, căn bệnh thối khoai tây xuất hiện ở miền Nam nước Anh và lan rất nhanh tới Ireland, đẩy dân chúng tới bờ vực đói kém. Khi năm ác mộng này qua đi, chính phủ của Peel chứng kiến cảnh hoảng loạn. Một ủy ban cứu tế được trao quyền mua lương thực của Mỹ (ngô), và một ủy ban khoa học đặc biệt ra thông báo rằng bệnh thối khoai tây thậm chí còn kinh khủng hơn những gì người ta đã khiếp sợ. Ngày 22 tháng Mười một, một vấn đề khác nảy sinh khi lãnh đạo phe đối lập thuộc đảng Whig, Lord John Russell tuyên bố bãi luật.

Vào lúc đó, thậm chí những thành viên kiên định nhất của đảng Tory cũng hiểu rằng, để tránh nạn đói xảy ra trên diện rộng, phải mở cửa các cảng của Anh và Ireland cho lương thực nước ngoài. Peel nhận ra xa hơn, rằng một khi đã mở cửa, thì sẽ không thể đóng lại mà không gặp rủi ro xảy ra cách mạng; hai tuần sau, ông họp nội các và thông báo dự định đưa ra việc bãi luật.⁸⁶ Khi hai trong số các thành viên phản đối, ông đệ đơn xin từ chức lên Nữ hoàng. Russell đã chứng minh không thể quy tụ một chính phủ đảng Whig, do đảng này chỉ chiếm thiểu số trong Hạ viện, và Peel phục chức vào ngày 20 tháng Mười hai.

Tháng Một năm 1846, Peel không còn lựa chọn nào khác ngoài việc thừa nhận công khai rằng Cobden và Liên đoàn từ lâu đã chứng tỏ quan điểm của họ là đúng, và bản thân ông cũng thay đổi tư duy về Luật Lương thực. Những người cùng đảng Tory với ông, nếu vẫn chưa thay đổi thì buộc phải tỏ ra khôn ngoan.⁸⁷ Hành động hy sinh đặc biệt này đã gắn cả số phận chính trị cũng như danh tiếng của ông với vai trò có thể được coi là người lãnh đạo tài năng nhất của Anh thế kỷ 19. Ngày 25 tháng Sáu, Thượng viện thông qua đề xuất bãi luật, và trong vòng vài ngày sau, giới chủ đất cao cấp của đảng Tory do Benjamin Disraeli cầm đầu đã buộc Peel cuối cùng phải từ chức.^{88,89} Peel đã cứu giai cấp quý tộc chủ đất của mình khỏi thất bại của chính nó, nhưng cũng trở thành kẻ bị giai cấp ấy nguyên rủa.

Mặc dù việc bãi luật năm 1846 đã đánh dấu bước ngoặt lịch sử trong chính sách thương mại thế giới, nhưng tới thời điểm đó thì đa phần công việc chuyển giao đã hoàn thành rồi. Luật 1842 giảm thuế xuống mức còn thấp hơn quyết định bãi luật cuối cùng, và các học giả hiện đại cho rằng thuế lương thực hiệu lực năm 1846 đã giảm trong nhiều thập niên; trước thời điểm bãi luật cuối cùng, chúng đã không còn quan trọng về mặt kinh tế.⁹⁰

Cobden tiếp tục hoạt động tại Nghị viện. Để lan tỏa chân lý tự do thương mại, ông ngày càng tích cực ra nước ngoài sinh sống. Về cuối đời, ông tìm thấy một người tiếp bước thiện chí là Hoàng đế Pháp Napoleon III, cháu của Napoleon I.

Năm 1859, mối quan hệ Anh-Pháp xấu đến mức gần như chiến tranh, chủ yếu do tình thần kích động bao trùm từ việc người Anh mất lòng tin vào đối thủ truyền kiếp của mình, và Cobden thực hiện chuyến công vụ không chính thức sang Paris nhằm ủng hộ một hiệp ước giảm thuế giữa Anh và Pháp, ông có vài dịp gặp gỡ Napoleon III và các bộ trưởng. Hoàng đế nhấn mạnh rằng mặc dù ông rất muốn bãi bỏ thuế nhập khẩu của quốc gia, “Nhưng các khó khăn là rất lớn. Chúng tôi không thể cải cách ở Pháp; chúng tôi chỉ có thể làm cách mạng.”⁹¹ Napoleon III rất cởi mở với các lời khuyên mang tính duy tâm của Cobden, nhưng các thuyền trưởng của ngành công nghiệp Pháp và đồng minh của họ trong chính phủ không mong muốn bất cứ thứ gì về tự do thương mại. Bấy giờ, Cobden vẫn là một nhạc trưởng đại tài trong nghệ thuật đánh bại các khẳng định của chủ nghĩa bảo hộ. Một đoạn nhật ký của ông có thể cuốn hút thế giới hôm nay không khác gì đã hấp dẫn Napoleon III:

“[Hoàng đế] lập lại với tôi lý lẽ mà một bộ trưởng của mình đã dùng để can ngăn ông khỏi chính sách tự do thương mại, đặc biệt là M. Mange, Bộ trưởng Tài chính, nhấn mạnh rằng chỉ cần ông ta thay đổi hệ thống từ cấm sang... mức thuế vừa phải, chấp nhận một lượng lớn hàng hóa nước ngoài nhập khẩu, thì với mỗi thứ hàng hóa sản xuất ra được tiêu dùng ở Pháp, tương ứng sẽ là một hàng hóa sản xuất nội địa bị thay

thế. Tôi chỉ ra sai lầm trong lý lẽ của M. Mange ở chỗ, giả định rằng mọi người Pháp đã có đủ quần áo, và rằng không có bất cứ sự tăng trưởng nào trong tiêu dùng. Tôi đã quan sát thấy nhiều triệu người ở Pháp không bao giờ đi tất, thế nhưng tất bị cấm. Ông ta lưu ý rằng mình rất tiếc khi phải nói rằng hàng chục triệu người gần như chưa bao giờ được nếm bánh mì, mà sống nhờ khoai tây, hạt dẻ, v.v..”⁹²

Không có gì đáng ngạc nhiên về việc Napoleon III rất cởi mở với tự do thương mại: ông từng bị đày sang Anh năm 1846, đúng lúc thi hành bãi luật, và ở lại đó hai năm, thời điểm quốc gia này nằm dưới sự chi phối về tri thức của Smith, Ricardo, và chính Cobden. Các nhà sản xuất vải bông của Pháp, bị hủy hoại do vải Anh rẻ và tốt hơn, đã liên tiếp khẩn nài Hoàng đế ban hành chính sách bảo hộ đặc biệt, nhưng ông cũng lắng nghe những người ủng hộ tự do thương mại: các nhà sản xuất rượu vang, tơ lụa, và nội thất cao cấp, tất cả đều háo hức chờ xuất khẩu hàng hóa của mình. Nhiều nhà sản xuất ở Pháp phụ thuộc vào nguyên liệu ngoại nhập, chẳng hạn những người chế tạo cơ khí phải dùng lượng lớn sắt nhập khẩu, cũng thúc ép giảm thuế nhập khẩu.⁹³

Tới thập niên 1850, sách hỏi đáp về tự do thương mại được phân phát khắp Channel, [Một nhánh Đại Tây Dương nằm giữa Pháp và Anh.] các tổ chức chống thuế nờ rộ ở Bỉ và Pháp truyền cảm hứng cho một thế hệ các nhà kinh tế học tự do. Nổi bật nhất trong đó là một giáo sư kinh tế chính trị và cũng là dân biểu Nghị viện, Michel Chevalier. Ông viết:

“Việc Anh chấp thuận tự do thương mại là một trong những sự kiện vĩ đại nhất của thế kỷ này. Khi một quốc gia quyền lực và giác ngộ như vậy không chỉ đưa một nguyên lý lớn vào thực tiễn mà còn nổi tiếng vì đã thu lợi từ đó, thì làm sao mà các đối thủ của nó lại không đi theo con đường tương tự cơ chứ?”⁹⁴

Năm 1860, Cobden và Chevalier đưa hiệp ước Anh-Pháp vượt qua sóng gió do phe đối lập ở cả hai bờ Channel gây ra. Nghị sĩ William Gladstone của đảng Tự do nhớ về Cobden:

“Đặc ân hiếm có với bất cứ người nào, 14 năm trước đã trợ giúp đáng kể cho đất nước của ông, giờ đây chỉ trong cùng một phần đời ngắn ngủi đã được vinh danh không phải bằng đất đai hay chức vụ, không mang dấu hiệu nào để phân biệt ông với những người mà ông yêu quý, được chấp thuận thực hiện một hành động khác vĩ đại và đáng nhớ cho quân chủ và đất nước của ông.”⁹⁵

Hiệp ước Cobden-Chevalier giảm thuế nhập khẩu cho cả hai bên. Trong vòng mấy năm sau đó, Ý, Thụy Sĩ, Na Uy, Tây Ban Nha, Áo, và các thành phố trong liên minh Hanse cũng tham gia vào xu hướng của thời đại. Thời kỳ này chứng kiến lần đầu tiên quy chế tối-huệ-quốc (MFN) được áp dụng rộng rãi. Trở lại với các hiệp ước của thế kỷ 12, trạng thái MFN tương tự lời đề nghị “tôi sẽ đánh bại bất cứ giá nào” từ giới bán xe hơi nơi bạn sống. Quốc gia trao quy chế này cam kết những mức thuế thấp như mức đã đưa ra với quốc gia khác, và nếu trong tương lai quốc gia này tiếp tục áp mức thuế thấp hơn cho hàng hóa từ một quốc gia khác, thì cũng phải làm như vậy đối với mọi đối tác MFN của mình. Khi trái bóng MFN bắt đầu lăn vào thập niên 1860, “giải trừ quân bị” về thuế lan ra khắp lục địa. Mức thuế cao 50% hoàn toàn biến mất ở một số mặt hàng sản xuất.⁹⁶

Giai đoạn kể từ khi xuất bản *Wealth of Nations* năm 1776 đến lúc bãi bỏ Luật Lương thực năm 1846, Smith, Ricardo, và Cobden đã đặt nền móng về lý thuyết và chính trị cho nền kinh tế mới toàn cầu, đạt đỉnh cao phát triển trong nhiều thập niên sau khi ký hiệp ước Cobden-Chevalier. Những người bảo hộ dự báo nông dân sẽ gặp thảm họa do lương thực giá rẻ nhập khẩu từ nước ngoài. Lúc đầu, điều này không xảy ra, vì dân số ngày càng tăng của châu Âu đảm bảo giá thực phẩm giữ ở mức cao. Nhưng một thế hệ sau khi bãi luật, dòng thác lương thực giá rẻ từ Mỹ, Úc, New Zealand, Nga đã chôn vùi nông dân Anh và Lục địa. Năm 1913, Anh nhập khẩu 80% lúa mì từ nước ngoài, nhưng sang đầu thế kỷ 20, không người Anh bình thường nào muốn đánh đổi hiện tại công nghiệp của quốc gia lấy quá khứ nông nghiệp của mình.⁹⁷

Sự xâm nhập của lương thực Tân Thế giới diễn tiến theo hướng khác ở Lục địa, nơi mà vào thập niên 1880 đã chứng kiến làn sóng phản đối mạnh mẽ chống lại tự do thương mại kéo dài tới giữa thế kỷ 20. Phản ứng của thế kỷ 19 chống lại nền kinh tế mới toàn cầu là tiếng nói mạnh mẽ với thế kỷ 21: dù tự do thương mại nhìn chung mang lại lợi ích cho con người, nhưng nó cũng tạo nên những kẻ thua cuộc không ngồi im chấp nhận trật tự mới.

12.

KỶ TÍCH CỦA HENRY BESSEMER

Nếu con người có thể chuyển các nhà máy của mình tới Mỹ hay Trung Hoa bất cứ khi nào, nhờ đó họ có thể tiết kiệm một phần nhỏ chi phí, thì lợi nhuận sẽ bằng nhau... ở khắp nơi trên thế giới, và mọi thứ sẽ được sản xuất ở những nơi mà nhân công và vốn như nhau, tạo ra sản phẩm với số lượng và chất lượng tốt nhất. Một xu thế, có lẽ kể cả đến tận bây giờ, vẫn được quan sát như một tình trạng chung.

- *John Stuart Mill, 1848*¹

Vũ điệu của sản xuất quốc tế hiện đại làm choáng ngợp trí tưởng tượng. Vô số chi tiết trong chiếc máy tính xách tay, máy chơi nhạc kỹ thuật số, và xe hơi của bạn được thiết kế, sản xuất, lắp đặt ở các lục địa khác nhau, một số trong đó trải qua nhiều hành trình vượt đại dương trước khi bạn mua được sản phẩm cuối cùng.

Nếu ai đó nghĩ điều này là mới mẻ thì nên đến thăm thị trấn Jerome ở phía bắc Arizona, trước đây khai thác đồng. Ngày nay, một người thợ già cả chuyên nấu kim loại ngòi giữa công trường nhỏ bé đẹp như tranh này, hiện dành cho du lịch, là nhân chứng lặng thầm cho câu chuyện quá khứ. Chỉ một chút nỗ lực, cỗ máy xấu xí ngòi xỏm này sẽ bằng lòng kể lại câu chuyện ấn tượng về thương mại toàn cầu cuối thế kỷ 19.

Câu chuyện bắt đầu vào cuối thời trung cổ ở cực Tây nước Anh, nơi người Cornwall và Wales trở thành những người đứng đầu trong ngành khai mỏ và luyện kim. Từ lâu họ đã cung cấp phần lớn lượng quặng đồng, thiếc, và sắt ở châu Âu. Cũng có tầm quan trọng gần như vậy, các mỏ của họ cung cấp một trong các loại than đá không chứa lưu huỳnh tốt nhất thế giới, rất cần thiết cho quá trình nóng chảy. Năm 1820, lò phản ứng - loại lò nấu chảy mới và hiệu quả (trong đó tách riêng lửa với hỗn hợp quặng và than hoặc than đá) bắt đầu vượt quá khả năng cung ứng của các mỏ ở Anh và Ireland. Các nhà máy nấu kim loại phải nhập quặng từ bất cứ nơi nào họ tìm được: đầu tiên là Tây Ban Nha, Cuba, và Úc, sau đó là khu vực quanh Mũi Sừng từ Chile tới Arizona. Ngược lại, than của miền Tây nước Anh chất đầy trên các chuyến tàu ra hải ngoại.

Cảng Swansea bình lặng của xứ Wales, với điểm neo thuyền nông bị một vũng cạn nguy hiểm án ngữ, là trung tâm hoạt động thương mại đường dài của mặt hàng công kênh này. Tính chất đặc biệt của chúng - than và quặng - cùng với phương tiện thô sơ tại cảng ở cả hai đầu hành trình, khiến các tàu neo ở vũng cạn này được thiết kế đáp ứng yêu cầu tải trọng chứ không phải tốc độ. Trớ trêu là, dù số than do Wales sản xuất và xuất khẩu chiếm tỉ trọng cao trong tổng sản lượng than thế giới, thì loại thuyền chuyên chở mặt hàng này - thuyền ba buồm vận tải quặng - lại sử dụng năng lượng từ buồm cho mãi tới đầu thế kỷ 20.

Tiểu thuyết gia kiêm thủy thủ Joseph Conrad đã nắm được linh hồn của lĩnh vực thương mại này sau khi thăm một cạm thuyền trưởng đang hấp hối:

“Ông đã “phục vụ thời của ông” với... thương mại quặng đồng nổi tiếng của thời xa xưa giữa Swansea và bờ biển Chile, mang than đi và đưa

đồng về, cả hai chiều đều nặng trĩu hàng, như thể một sự đùa giỡn bất chấp biển cả bao la ở Mũi Sừng - một công việc dành cho các con tàu chắc chắn, và là trường học tuyệt vời rèn luyện bản lĩnh cho các thủy thủ miền Tây Nam nước Anh. Cả một hạm đội thuyền buồm chở quặng, với phần khung và sàn vững chắc, trang bị đầy đủ và to lớn như vẫn thường là thế, được đưa ra biển, cùng thủy thủ đoàn gan dạ và những chỉ huy trẻ điều hành, đã tham gia vào ngành thương mại mà từ lâu không còn tồn tại này.”²

Hàng hóa ở cả lượt đi lẫn lượt về đều có thể gây nguy hiểm chết người theo những cách riêng. Quặng giàu đồng của Tân Thế giới có hàm lượng cực cao, đôi khi chứa hơn 50% kim loại.³ Nếu không được nén chặt trong các thùng đặc biệt, quặng có thể bị xóc lên và gây mất cân bằng nghiêm trọng cho tàu. Thêm nữa, sắt và đồng không ưa nhau, nếu quặng dịch chuyển đến phần đáy của thân tàu sẽ ăn mòn đinh và làm chìm tàu.

Từ Swansea ra nước ngoài, than cũng mang hiểm họa của riêng nó - cháy. Bụi than có thiên hướng tự cháy, nên vào cuối thế kỷ 19, trung bình một năm có sáu trong tổng số 150 tàu chở than bị cháy trên biển giữa hành trình. Đám cháy than âm ỉ sâu trong khoang tàu nhiều ngày mà không bị phát hiện, nên gần như không thể dập tắt được, cũng may là tốc độ cháy thường chậm, đủ để vớt hàng xuống biển hay ít nhất là các thủy thủ kịp bỏ tàu trong trật tự.

Lúc đầu, quặng từ nước ngoài sinh lời nhờ độ tinh khiết cao có vẻ là đáp án cho lời thỉnh cầu của ngành nấu kim loại xứ Wales. Nếu các chủ nhà máy đặc biệt may mắn, họ sẽ gặp loại quặng chứa hàm lượng bạc cao có thể tách ra. Mãi tới năm 1850, hầu hết quặng đồng trên thế giới vẫn được đun nóng chảy ở Nam Wales.

Về dài hạn, Cornwall và Wales khó có thể hy vọng giữ ngành công nghiệp nấu kim loại có lời này cho riêng mình. Sau khi các hầm khai thác cạn kiệt từ lâu bị đóng cửa, lực lượng thợ mỏ dư thừa đã mang theo kỹ năng của mình vượt đại dương; ngẫu nhiên, số ít trại khai thác mỏ ở Tân Thế giới đang thiếu “Những người anh em Jack” (tên gọi người Cornwall). Cuối thế kỷ 19, công nhân nấu kim loại của Wales cũng bắt đầu di cư ra nước ngoài. Với sự giúp đỡ của họ, công nghệ tinh chế ở châu Mỹ nhanh chóng vượt qua các nhà máy ở Cựu Thế giới.

Khi đường xe lửa vươn tới khu vực mỏ đồng tại Montana, Utah, và Arizona, một mô hình thương mại mới hình thành. Điển hình là trải nghiệm của Jerome. Năm 1882, hoạt động nấu kim loại đã có mặt ở đó, và nơi đây trở thành trung tâm chính của cả hoạt động khai thác mỏ và nấu kim loại.⁴ Than cốc loại tốt của Wales (luyện từ than mỡ) đi vòng qua Mũi Sừng tới San Francisco; từ đó theo xe lửa tới Ashfork, Arizona, nơi đường sắt kết thúc; và tiếp tục đi xe la kéo thêm gần 100 km cuối để vượt núi tới Jerome. Tại đây, than cốc làm nóng chảy quặng địa phương thành đồng nguyên chất để chở về châu Âu theo hành trình ngược lại - tổng hành trình khứ hồi là hơn 51.000 km, một chu trình sản xuất có thể gây ấn tượng với ngay cả người làm ra máy tính hiện đại.⁵

Thế kỷ 19 mang tới những thay đổi cho thương mại thế giới mà có lẽ ngay cả thế kỷ 20 cũng không bằng. Năm 1900, giao thương xuyên lục địa với hàng hóa xa xỉ và hàng hóa khối lượng lớn đã trở thành một phần trong cuộc sống thường nhật. Tưởng tượng vào lúc nào đó có hai nhà lữ hành thời gian: người thứ nhất đi từ năm 1800 tới năm 1900, và người thứ hai đi từ

năm 1900 tới năm 2000. Lữ khách thời gian thế kỷ 20 của chúng ta, ra đi từ năm 1900, có lẽ đã quen thuộc với các phương tiện truyền thông toàn cầu tức thời, các tàu khách với vận tốc trên 96 km một giờ, và các loại thực phẩm dễ hư hỏng xuất phát từ phía bên kia địa cầu bằng xe lửa và tàu trữ lạnh. Ngược lại, lữ khách thời gian thế kỷ 19, ra đi từ năm 1800, có lẽ chưa bao giờ thấy thông tin, con người, hay hàng hóa di chuyển với tốc độ nhanh hơn vận tốc của ngựa. Với lữ khách này, ý tưởng mua hoa tulip được trồng ở bên kia lục địa, ăn quả dâu tây trái vụ từ bên kia đại dương, hay đọc tin tức diễn ra trong ngày ở bất cứ nơi nào trên Trái đất - tất cả đã xảy ra hằng ngày vào năm 1900 - có vẻ khá ngoạn mục.

Không thể bàn về câu chuyện cách mạng thương mại thế kỷ 19 theo một tuyến hẹp, bởi nó liên quan tới nhiều thành tố đan xen diễn ra gần như đồng thời. Thập niên 1800 chứng kiến sự ra đời của tàu chạy bằng hơi nước, đường xe lửa, điện tín, và hệ thống ướp lạnh phi thường cả tự nhiên và nhân tạo, tất cả lại được quá trình sản xuất mới tạo ra thép giá rẻ và chất lượng cao hỗ trợ. Những sự kết hợp này tạo điều kiện cho Tân Thế giới, Úc, và Ukraine khai thác nông nghiệp, ngược lại kết quả này làm đẩy lên làn sóng bảo hộ dữ dội ở Lục địa châu Âu vẫn còn kéo dài tới ngày nay.

Ra đời năm 1776, Mỹ từng là một liên bang nông nghiệp nhỏ nằm dọc bờ biển phía đông Bắc Mỹ, chụm lại khó nhọc do dãy Appalachia chắn ngang. Các bang ở miền Bắc và miền Nam bị chia cắt không chỉ do chế độ nô lệ riêng, mà còn vì các khác biệt sâu sắc và lâu dài trong chính sách thương mại. Không quá khi cho rằng cuộc chiến thuế quan cũng tương đương cuộc chiến bãi nô và là một nguyên nhân dẫn đến Nội Chiến. Chỉ số ít người miền Nam sở hữu nô lệ, và thậm chí số người miền Bắc theo chủ nghĩa bãi nô còn ít hơn, nhưng gần như tất cả người Mỹ đều tiêu dùng hoặc tạo ra các sản phẩm thương mại. Đầu thập niên 1830, tranh cãi về thuế suất gây ra trận quyết đấu sớm, chỉ có kỹ năng chính trị của Andrew Jackson, Henry Clay, và James Madison lớn mới có thể ngăn chặn tình huống đó.

Lực lượng công nghiệp hủy diệt của Anh đe dọa các hãng sản xuất nhỏ nhưng đang phát triển tập trung ở [New England](#)

Vùng miền Bắc nước Mỹ gồm Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Connecticut và Rhode Island, và các quốc gia thuộc Trung-Đại Tây Dương. [Vùng ở Mỹ gồm Delaware, Maryland, Virginia, New York, Pennsylvania, và New Jersey.] Alexander Hamilton cảm nhận mạnh mẽ rằng nền công nghiệp non trẻ của Mỹ cần được bảo hộ chống lại các đối thủ to lớn từ nước ngoài, mặc dù dưới hình thức trợ cấp chứ không phải thuế quan. Có ảnh hưởng gần như vậy là nhà kinh tế học kiệt xuất sinh ra ở Đức, Georg Friedrich List, đã sống nhiều năm ở Mỹ để làm giàu trong lĩnh vực đường sắt. Khi trở lại Đức vào năm 1832 trong vai trò lãnh sự Mỹ, ông nỗ lực hết mình cho kinh tế học thương mại. Ông cho rằng Adam Smith và David Ricardo đã phạm sai lầm: họ đều viết rằng các quốc gia hưởng lợi từ chính sách thương mại tự do ngay cả khi đối mặt với chủ nghĩa bảo hộ từ các quốc gia láng giềng, nhưng List tính toán thấy chính sách trả đũa sẽ tốt hơn. Ở Mỹ, ông say mê Hệ thống kiểu Mỹ của Hamilton - một kế hoạch sử dụng thuế nhập khẩu để chi trả phần lớn cơ sở hạ tầng quốc gia. List cũng đồng ý với Hamilton rằng ngành công nghiệp còn non trẻ, do đó các quốc gia nên bảo hộ các doanh nghiệp trẻ của mình trước đối thủ mạnh và lâu đời như Anh.⁶ Học trò người Mỹ hàng đầu của List là Henry Carey rất có thể lực, là nhà kinh tế học và trùm tư bản bảo hiểm của Philadelphia, có cảm nhận còn mạnh mẽ hơn rằng con đường dẫn tới thịnh vượng quốc gia phải được lát bằng thuế quan cao.

Những lúc khó khăn, cả nông dân và công nhân đều yêu cầu sự bảo hộ. Điều này rõ ràng đã xảy ra khi giá lương thực rớt do hậu quả từ các cuộc chiến của Napoleon. Nông dân Mỹ tìm cách giữ thị trường lương thực nội địa cho riêng mình, còn giới chủ nhà máy ở New England đòi hỏi được bảo vệ trước những đối thủ hủy diệt từ các nhà máy ở Lancashire.

Trước khi áp dụng thuế thu nhập vào thế kỷ 20, thuế nhập khẩu chiếm tới 90% nguồn thu của chính phủ Mỹ.⁷ Nghĩa là phải tăng thuế khi khủng hoảng kinh tế, một chính sách hoàn toàn sai lầm áp dụng cho thời suy thoái. Ba yếu tố này - nỗi sợ hãi trước các nhà sản xuất của Anh, suy thoái kinh tế thường xuyên, và nhu cầu tăng thu - đã định hướng cho bảo hộ của miền Bắc, vẫn còn kéo dài tới thế kỷ 20.

Ngược lại, miền Nam ủng hộ tự do thương mại. Những ai vô tình tới thăm các cảng ở miền Nam trước chiến tranh có thể hiểu vì sao lại như vậy. Vào ngày nào đó trong năm 1798, một quan sát viên đếm được không dưới 117 con tàu ở bến cảng Charleston, mang hàng hóa về từ những nơi như Liverpool, Glasgow, London, Bordeaux, Cádiz, Bremen, và Madeira, hay chở ra nước ngoài các sản phẩm như bông, thuốc lá, gạo, và bột chà, chẳng thứ gì ở đây cần tới biện pháp thúc đẩy hay chính sách bảo hộ thuế quan.⁸

Trước năm 1820, miền Nam có những tranh chấp khá nhỏ với miền Bắc; phần lớn vùng Dixie ủng hộ Hệ thống thuế Mỹ. Nhưng trong năm đó, Thỏa hiệp Missouri đã khiến miền Nam nhận thấy khả năng đại bộ phận miền Bắc đang trở thành sẽ giới hạn chế độ nô lệ. Điều này đã tập trung sự chú ý của người miền Nam vào những bất đồng khác với miền Bắc, nổi bật trong đó là vấn đề thuế quan. Cả hai vấn đề đều chấm dứt "Kỷ nguyên của Cảm giác Tốt đẹp."

Các mặt hàng xuất khẩu của miền Nam như bông, bột chà, và gạo tiếp tục bùng nổ, nhưng với sự trỗi dậy của miền Bắc và miền Tây thuộc quốc gia mới, hàng hóa châu Âu vào New York ngày càng nhiều. Thủ phủ đang phát triển này nhanh chóng trở thành trung tâm tài chính quốc gia, và sau năm 1825 thì thành điểm phân phối dòng hàng xuất khẩu về phương tây qua kênh Erie. Người miền Nam nghĩ thấy mùi âm mưu trong uy thế của New York, và Nghị viện lại bồi thêm bằng một loạt các đợt tăng thuế quan đột ngột vào thập niên 1820. Trong mắt người miền Nam, tội tệ nhất là chính sách thuế quan dành cho hàng len thấp cấp của Anh, hay "quần áo da đen" mà nô lệ vẫn mặc. Thành viên Hạ viện từ các bang ở Trung-Đại Tây Dương bỏ phiếu ủng hộ luật 1824 với tỉ lệ 60/15, trong khi người miền Nam bỏ phiếu chống với tỉ lệ 64/3.⁹ Nếu biểu quyết trực tiếp về luật bãi nô diễn ra trước kỳ họp Nghị viện năm đó, kết quả khó có thể bị phân cực hơn.

Hai nhân vật chính trong cuộc chiến thuế quan của thập niên 1820 và 1830 là John Calhoun của Nam Carolina và Andrew Jackson, người trước là Phó Tổng thống dưới thời Jackson và người tiền nhiệm John Quincy Adams. Liên minh của Jackson đảm bảo với Calhoun rằng họ sẽ không thông qua một luật thuế thậm chí còn hà khắc hơn dù bị phe Adams đe dọa. Lời hứa chỉ là lời hứa. Liên minh Jackson cùng với phe Adams biểu quyết thông qua Luật 1828 khắc nghiệt hơn, với tên gọi phổ biến hơn là "Thuế Cấm thù." Luật này thổi bùng lên mối bất hòa đang lớn dần giữa miền Bắc và miền Nam.¹⁰

Không nơi nào cơ thịnh nộ lại lớn hơn ở Nam Carolina, vùng mà các chủ đồn điền mía đường biệt xứ từ Barbados tới định cư gần hai thế kỷ trước. Giữa hai cuộc điều tra dân số năm 1790 và 1830, tỉ lệ nô lệ tăng từ 42% lên 54% dân số. Điều đó khiến bang này trở thành Sparta của Mỹ, nơi một số ít

người da trắng tinh hoa cư ở trên đầu đông đảo dân cư là nô lệ da đen. Nam Carolina lo lắng về cả người da đen cũng đầu ở nhà lẫn cánh bãi nô ở miền Bắc, nên đã dẫn đầu phe chống chính sách thuế mới và khẳng định quyền của các bang được tuyên bố vô hiệu với những luật của liên bang khi thấy có sự vi hiến. Một nghị sĩ thận trọng của Nam Carolina, George McDuffie, phản nài về các luật 1824 và 1828, đồng thời đưa ra “lý thuyết 40 kiện”, trong đó cho rằng thuế suất 40% đánh vào hàng dệt nhập khẩu tương đương với việc giảm 40% chất lượng sống. “Nhà sản xuất xâm phạm kho hàng của bạn, tước đoạt của bạn 40 trên mỗi 100 kiện sản phẩm bạn làm ra.”¹¹

Sau khi Thuế Cấm thù được thông qua năm 1828, cơ quan lập pháp Nam Carolina đề nghị Phó Tổng thống Calhoun, người ủng hộ chủ nghĩa hợp hiến nhiệt thành nhất của miền Nam, đưa ra lời khuyên giúp bang này có thể vô hiệu hóa luật đó. Ông đã làm thế, nhưng trong bí mật. Bốn năm liền, miền Nam nỗ lực hết mình để giảm nhẹ các loại thuế quan.

Andrew Jackson sinh ở Nam Carolina và lớn lên ở Tennessee, ông cho rằng chức vị tổng thống năm 1829 có nhiệm vụ xoa dịu cảm giác tiêu cực của những người ủng hộ tự do thương mại và giới chủ nô miền Nam. Nhưng ông cũng muốn xóa nợ quốc gia, và như vậy đòi hỏi duy trì khoản thu từ thuế quan. Để cân bằng hai mục tiêu đối lập như vậy, ông đã giữ quốc gia ổn định bằng cách duy trì một “chế độ trung dung và công bằng”: Luật Thuế 1832 ôn hòa.¹² Jackson được James Madison khi đó 80 tuổi trợ giúp, Madison đã cảnh báo những người anh em miền Nam không nên gây áp lực quá lớn lên miền Bắc. Madison tập trung thuyết phục Henry Clay, lãnh đạo đảng Whig theo chế độ bảo hộ mới ra đời và là người ủng hộ đáng tin cậy cho Hệ thống kiểu Mỹ của Hamilton.

Luật 1832 chỉ giảm nhẹ thuế quan cho một số mặt hàng sản xuất. Jackson cho rằng những nhượng bộ này sẽ xoa dịu miền Nam, nhưng kết quả là không, do luật giữ nguyên mức thuế áp cho hàng dệt nhập khẩu, đặc biệt là vải đen, ở mức 50%.¹³ Ngày 24 tháng Mười một năm 1832, một hội nghị cấp bang ở Nam Carolina áp dụng chiến thuật luật bí mật của Calhoun để thông qua Sắc lệnh Vô hiệu, theo đó tuyên bố cả hai luật thuế 1828 và 1832 là không hợp pháp trong lãnh thổ của bang. Cuối năm đó, Calhoun từ chức Phó Tổng thống, trở về nhà, và đắc cử Thượng nghị sĩ. Jackson hồi đáp khá nhanh, đầu tiên là bằng lời (tuyên bố rằng người Nam Carolina đã “ở trạng thái mất trí”), sau đó gửi một đội hải quân tới Charleston, và thậm chí còn đe dọa bắt giữ Thống đốc Virginia do đã đại dốt ngăn cản quân đội liên bang được phái qua bang của ông ta nhằm bình định Nam Carolina.¹⁴

Vào lúc đó, Jackson tràn đầy cơn phẫn nộ chính đáng với miền Nam, và dường như đã sẵn sàng cho một cuộc chạm trán khốc liệt. Nhưng nhà bảo hộ Henry Clay, “Người thỏa hiệp vĩ đại” đã ngăn ông thực hiện hành vi nguy hiểm ấy. Clay nhận ra hai điều; thứ nhất, là chỉ khi tiếp tục giảm thuế nhập khẩu thì mới ngăn được Nam Carolina vô hiệu hóa các luật thuế quan trước đó hoặc thúc đẩy xung đột; và thứ hai, là Jackson muốn dùng quyền lực để ép một Nam Carolina ngày càng cấp tiến phải theo ý mình.¹⁵

Clay hoàn thành cả hai mục tiêu, và do đó trì hoãn Nội Chiến thêm một thế hệ. Ngày 1 tháng Ba năm 1833, Nghị viện thông qua “Thuế quan Thỏa hiệp”, theo đó mức thuế giảm dần trong vài năm tiếp theo. Sự kiện này chia tách Nam Carolina điên dại, bị tê liệt vì đại bộ phận dân số là nô lệ đang tăng lên và cam kết thực hiện vô hiệu hóa, với phần còn lại của miền Nam. Cùng

ngày, “Luật Vũ lực” cũng được thông qua, trong đó cho phép Tổng thống thực thi bất cứ hành động nào ông cho là phù hợp nhằm thu thuế và duy trì Liên bang. Calhoun khôn ngoan không có lựa chọn nào khác ngoài việc chấp nhận, và ngày 3 tháng Ba ông chạy đua trên chiếc xe thư không mui trong mưa lạnh tới Columbia, Nam Carolina để ngăn hội nghị cấp bang thông qua sắc lệnh vô hiệu hóa.

Tám ngày sau, bị Calhoun thuyết phục rằng Thuế Thỏa hiệp đã tước bỏ hỗ trợ của các bang miền Nam khác, hội nghị ngừng đưa ra yêu sách. Hội nghị đã vô hiệu hóa Luật Vũ lực, nhưng hành động này là vô nghĩa: khi đã chấp thuận Thuế Thỏa hiệp, tức là giờ đây cũng không cần đến Luật Vũ lực nữa.

Nhờ thủ đoạn chính trị tài tình của Jackson và Clay, Nam Carolina thấy mình cô đơn trong cuộc chiến quyền lực với chính phủ liên bang về chủ trương vô hiệu hóa các luật thuế quan. Thực tình Calhoun vẫn tin tưởng mạnh mẽ vào Liên bang, kể cả khi nhiều đồng sự của ông ở Nam Carolina không như thế. Ông cho rằng vô hiệu hóa là một cách để xoa dịu việc ly khai và giữ bang của ông nằm trong hệ thống quốc gia, mà thực sự nó đã nằm ở đó thêm một thế hệ nữa.¹⁶

Hai thập niên sau, năm 1856, việc John C. Frémont, người theo chủ nghĩa bãi nô và là ứng viên tổng thống đầu tiên của đảng Cộng hòa, có tỉ lệ ủng hộ thấp trong cuộc đua với James Buchanan đã thuyết phục đảng mới này rằng chỉ riêng chuyện dựa trên nền tảng chống nô lệ thì không đủ. Bang bảo hộ mạnh mẽ nhất trong Liên bang, Pennsylvania, là bang then chốt trong cuộc bầu cử, tiếp tục giữ vai trò như vậy cho tới cuộc bầu cử năm 1860. Ngắm bùa mê của Henry Carey, nhân vật chính ủng hộ bảo hộ, Abraham Lincoln chấp nhận đề nghị tăng thuế quan, giành chiến thắng tại bang then chốt này và Nhà Trắng. Carey trở thành cố vấn trưởng về kinh tế của ông.¹⁷

Khi Nam Carolina lại kích động xung đột vào năm 1861, phe chủ trương ly khai giành quyền kiểm soát toàn bộ miền Nam, còn miền Bắc thì không được sáng ý như thế hệ trước. Theo huyền thoại Liên bang, một thành viên đảng Hợp nhất ở Virginia là Colonel John Baldwin đã đề nghị Lincoln hoãn hội nghị ly khai ở bang mình để đổi lấy việc rút lui khỏi pháo đài Sumter. Lincoln được cho là đã trả lời, “Điều gì sẽ xảy ra với thuế quan của tôi?”¹⁸

Năm 1861, cán cân quyền lực kinh tế và tiềm năng quân sự đã nghiêng về phía có lợi cho miền Bắc. Nếu Jackson, Clay, và Madison hành động kém khôn ngoan hơn, mâu thuẫn về thuế quan của thập niên 1830 và khủng hoảng vô hiệu hóa sau đó có lẽ sẽ kết thúc với thất bại của Liên bang.

Đương nhiên gốc rễ bất mãn của người miền Nam đã vượt qua vấn đề chính sách thương mại; năm 1833, lực lượng vô hiệu hóa đe dọa quyền của các bang và duy trì chế độ nô lệ bị những người ôn hòa trong Nghị viện buộc tội đã sử dụng luật về thuế quan làm lý do hợp lý để chia cắt Liên bang.¹⁹ Calhoun đã thừa nhận điều đó. Khi nói chuyện với một người bạn miền Bắc, ông giải thích, “Thuế quan chỉ là cái cớ chứ không phải nguyên nhân thật sự cho tình trạng không hài lòng về nhiều thứ.”²⁰

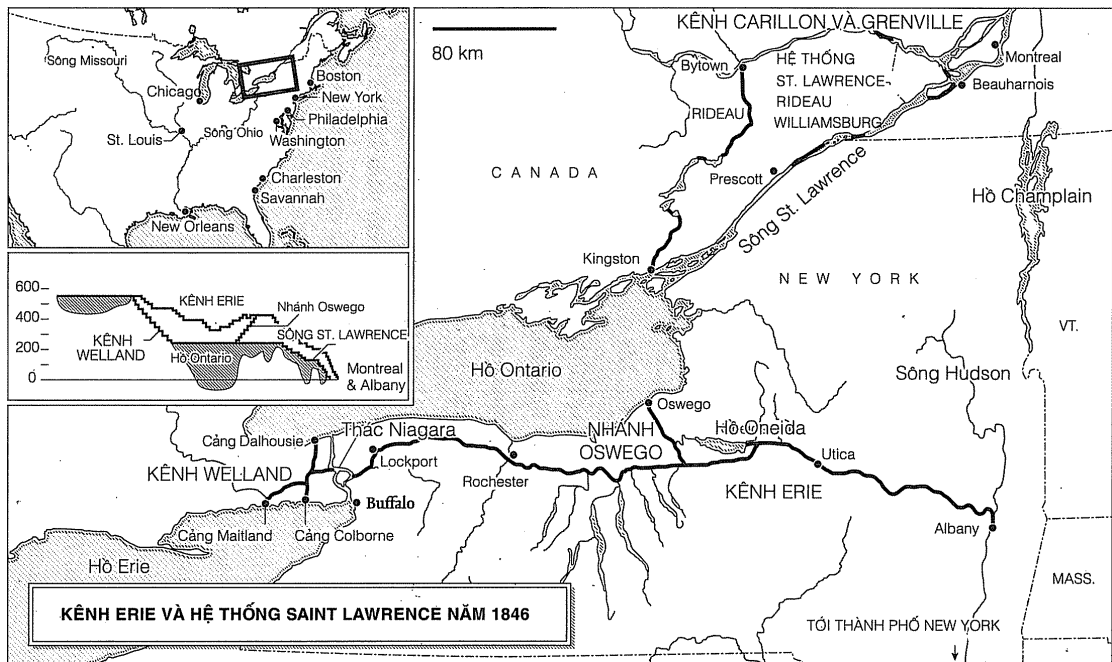
Tuy nhiên, không có gì phải nghi ngờ về tầm quan trọng của sự chia rẽ giữa những người chủ trương tự do thương mại với các nhà bảo hộ như một nguyên nhân của Nội Chiến. Sau cuộc bầu cử của Lincoln, một bài xã luận trên tờ báo mang cái tên khá phù hợp là *Natchez (Mississippi) Free Trader* nêu quan điểm:

“Trước lần thứ tư vào tháng Ba tới [ngày nhậm chức] các dấu hiệu của thời đại là một Liên minh miền Nam được hình thành và nguyên tắc tự do thương mại được thiết lập. Sau đó sẽ là miền Bắc, kiệt sức ở mãi đằng sau, cảm thấy quá rõ ràng về thứ trạng sức quý giá họ đã buộc phải cho đi sẽ không bao giờ lấy lại được nữa. Miền Nam không cần Trạm Hải quan và sẽ phát triển nhờ thương mại tự do, thứ không thể không có.”²¹

Năm 1861, ly khai và chiến tranh khiến miền Bắc cần nguồn tài chính cho quân đội, kể đến cho lương hưu và tái kiến thiết; để đủ tiền chi trả cho những thứ đó đòi hỏi nguồn thu hàng tỉ đô la từ thuế nhập khẩu. Liên bang giờ đã dẹp được những kẻ chống đối miền Nam, mặc sức dựng lên một trong những tường thành thuế quan cao nhất thế giới. Hơn nửa thế kỷ sau Nội Chiến, rào cản ghê gớm này đã che chở cho các ngành công nghiệp của Mỹ trước đối thủ Anh.

Tương tự mâu thuẫn về bảo hộ đã khuấy đảo Mỹ và châu Âu vào đầu thế kỷ 19, vấn đề này bị áp đảo bởi chi phí vận chuyển giảm đột ngột. Sau năm 1830, cước vận tải rẻ tạo ra một thị trường toàn cầu mới mang tính cách mạng cho mặt hàng công kênh quan trọng nhất thế giới là lương thực.

Sử gia kinh tế Paul Bairoch tính toán, vào năm 1830 ở châu Âu lúa mì có giá xấp xỉ 95 đô la một tấn, chi phí vận chuyển mỗi tấn cho quãng đường 1.600 km là 4,62 đô la nếu đi đường biển, 28 đô la nếu đi đường kênh hay sông, và 174 đô la nếu đi đường bộ. (Giá được quy đổi theo đô la năm 2007.) Các vùng đất mới màu mỡ của châu Mỹ có khả năng sản xuất lúa mì với mức chi phí bằng một nửa châu Âu: 47,5 đô la một tấn, rẻ hơn 47,5 đô la; trừ tiếp đi chi phí vận chuyển lúa mì từ Tân Thế giới qua 5.800 km đại dương là 17 đô la một tấn, con số rẻ hơn còn lại là 30,5 đô la. Tuy nhiên, khi tính gộp chi phí vận chuyển tàu, hàng hư hỏng, và bảo hiểm thì lời lãi có lẽ cũng không còn nhiều.²²



Những con số này cho thấy vào giữa thế kỷ 19, chi phí vận chuyển cao tới mức lương thực và hàng hóa tải trọng lớn khác từ châu Mỹ không thể cạnh tranh ở châu Âu. Nói cách khác, chi phí vận chuyển đường bộ cho hàng hóa

tải trọng lớn cao tới mức thuế quan đánh vào các mặt hàng đó là không thích hợp.

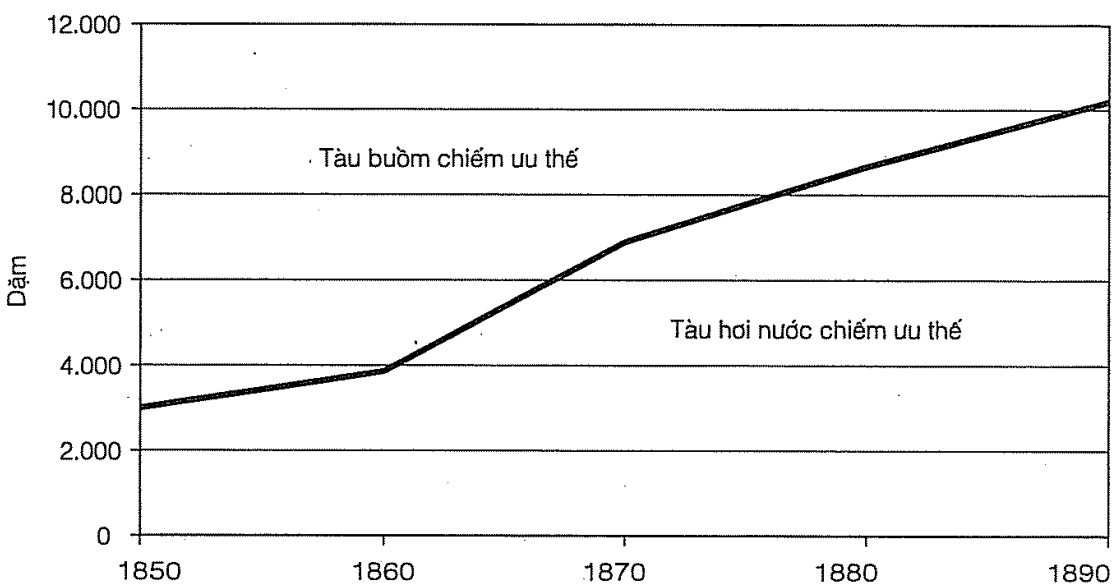
Hệ thống Mississippi hay Các Hồ Lớn đều không có khả năng cung cấp dịch vụ vận tải rẻ hoặc hiệu quả đủ để giải quyết vấn đề đó. Giải pháp là kênh Erie, con kênh dài 586 km cắt qua vùng hoang vu không người ở từ phía nam thác Niagara tới sông Hudson ở Albany, vắt qua độ cao hàng trăm mét trên đường đi.

Khi con kênh được mở ra vào năm 1825, mỗi năm có 185.000 tấn hàng đi qua đó về phía đông. Lưu lượng vận tải qua đây tăng nhanh tới mức con kênh nhanh chóng được mở rộng và số âu thuyền tăng gấp đôi; năm 1845, lượng hàng hóa qua đó là 1 triệu tấn; 1852, 2 triệu; và 1880, 4,6 triệu. Sự thành công của Erie mở ra thời kỳ bùng nổ kênh đào, mang lại cho Mỹ 5.353 km kênh nhân tạo vào năm 18.

Các sử gia từ lâu vẫn thắc mắc bằng cách nào vận tải qua kênh Erie tiếp tục tăng trong 55 năm trong khi phải cạnh tranh với đường sắt.²³ Số phí thu được của kênh tăng khủng khiếp trong hơn nửa thế kỷ chính là vì đầu máy xe lửa. [Nguyên văn: iron horse.] Trước khi có đường sắt, vận chuyển qua kênh chịu chung nhược điểm với vận tải đường biển: do chi phí vận chuyển đường bộ cực lớn, nên lượng thực trồng ở nơi cách cảng 30 tới 50 km cũng chẳng khác gì lấy từ trên cung trăng. Công nghệ hơi nước và đường sắt ban sơ vào giữa thế kỷ 19 không đủ khả năng mang nông phẩm tới cảng và đưa chúng vượt đại dương một cách hiệu quả. Cần có công nghệ luyện kim tiên tiến hơn để tạo ra chuỗi cung ứng nội địa mới.

Chướng ngại chính là đặc tính cơ khí của sắt. Đường ray bằng sắt được rèn quá mềm, không chịu nổi tải trọng xe lửa nặng và bị hỏng quá nhanh; nồi hơi làm bằng sắt không đủ khỏe để chịu áp suất lớn.

Cần có thép khỏe và dẻo để làm đường ray và nồi hơi, nhưng cho tới trước khi Henry Bessemer phát minh ra công nghệ luyện kim vào giữa thập niên 1850, thép vẫn quá đắt để có thể ứng dụng làm ray hay nồi. Sau khi công nghệ của ông được Charles William Siemens và Pierre Martin hoàn thiện, giá thép giảm chỉ còn vài bảng một tấn, bằng một phần mười giá trước đây.²⁴



Hình 12-1. So sánh giữa tàu buồm và tàu hơi nước

Nguyên liệu làm nồi hơi và pit-tông chuyển từ sắt sang thép cứng hơn và dẻo hơn cho động cơ khỏe hơn, và quan trọng nhất là tăng đáng kể áp lực và hiệu năng nhiên liệu. Tuy nhiên, cải tiến mới thường đi kèm với rắc rối mới: thân tàu bằng gỗ không thể chịu được áp lực của hệ thống đẩy mới. Các thanh thép gia cường đã giúp thân tàu khỏe hơn nhẹ hơn, bộ phận đẩy và trục bằng thép chịu được vận tốc quay cao hơn sắt. Đây là những điều kiện thuận lợi để động cơ hơi nước giành chiến thắng trên đại dương.

Nơi xa khơi, thắng lợi của động cơ hơi nước không đến dễ dàng. Cùng thời điểm thiết kế thân tàu và động cơ bằng thép mới khiến tàu động cơ hơi nước có thể ra xa khơi, thì buồm và thân tàu gỗ cũng có các cải tiến căn bản, đặc biệt ở các Clipper đã mô tả trong Chương 11. Tàu hơi nước cần tiếp liệu khiến cho hành trình bị kéo dài hơn, khả năng cạnh tranh về giá giảm đi. Cuối thế kỷ 19, thiết kế “clipper tột bậc” với đại diện nổi bật là *Cutty Sark*, chịu được vận tốc hơn 15 hải lý và thống trị các hành trình dài.²⁵ Ở vùng bão vĩ tuyến 40, một Clipper chuẩn bị tốt có thể chạy với vận tốc lên tới 20 hải lý, không tàu hơi nước nào thời đó có thể sánh kịp.²⁶

Các sử gia kinh tế đã tính toán vì sao lượng hàng mà tàu hơi nước chuyên chở (không tính chở than, vì thế có thể chở hàng hóa) lại giảm đi theo khoảng cách, như được thấy ở Hình 12-1. Với tải trọng hàng thấp hơn 75% (nghĩa là phải dành hơn một phần tư khoang hàng để chứa than), tàu hơi nước không thể cạnh tranh với tàu buồm. Trong thế kỷ 19, “ranh giới hơi nước-buồm” mờ dần khi có các động cơ hiệu quả hơn tiêu tốn ít nhiên liệu hơn. Năm 1850, tàu hơi nước thua tàu buồm ở các khoảng cách từ 4.800 km trở lên. Cuộc cạnh tranh có thể viết thành sử thi giữa tàu hơi nước và tàu buồm diễn ra ác liệt suốt thế kỷ 19 gần như đến hồi kết thúc. Đầu thế kỷ 20, tàu hơi nước mang tính kinh tế trong mọi hành trình, trừ các tuyến vượt đại dương dài nhất.²⁷

Tàu kim loại sử dụng động cơ hơi nước cũng có những bất lợi khác. Chi phí cho một tàu hơi nước cao hơn 50% tàu gỗ có cùng kích cỡ và cần số thủy thủ nhiều hơn 50%. Các công ty tàu hơi nước tiêu tốn số tiền lớn để làm sạch đáy tàu bằng sắt do thân kim loại dễ nhiễm bẩn từ các động vật chân có lông tơ và tảo biển. (Đồng có thể chống lại các loài này hiệu quả hơn nhiều. Một lớp đồng mỏng dễ dàng bọc bên ngoài thân tàu gỗ, nhưng lại ăn mòn nhanh chóng thân tàu sắt hay thép.) Nếu một công nhân bốc dỡ tại bến cảng hay thư ký vận chuyển không biết tàu sắp tới theo lịch trình là tàu buồm hay tàu hơi nước, thì khi tàu đó bị chậm họ sẽ đoán được đó là tàu hơi nước. Lại xin dẫn Joseph Gonrad:

“Tàu buồm, thứ tôi biết từ khi nó còn trong thời hoàn hảo, là một sinh vật nhạy cảm... Không tàu sắt nào của hôm qua chạm tới kỳ tích tốc độ mà tãi đi biển của những người nổi tiếng thời trước đã đạt được với các tàu hồi ấy làm bằng gỗ phủ đồng. Người ta làm mọi thứ để tàu sắt hoàn hảo, nhưng không trí tuệ nào của con người nghĩ ra nổi lớp phủ hữu dụng giúp phần đáy tàu sạch sẽ, sự sạch sẽ trơn mượt của kim loại màu vàng. Sau một thời gian ngắn chỉ vài tuần trên biển, tàu sắt bắt đầu ị ạch như thể đã bị mọt quá sớm.”²⁸

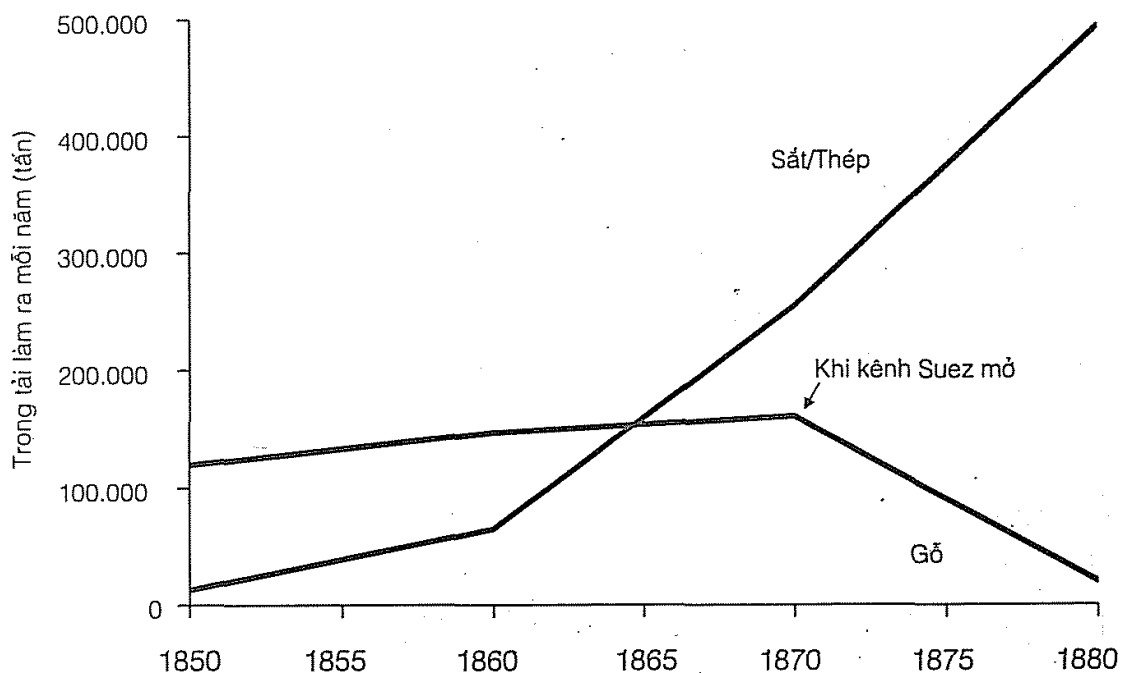
Hai yếu tố nữa khiến tàu buồm vẫn tồn tại. Thứ nhất là gỗ châu Mỹ rẻ; vào giữa thế kỷ 19, Mỹ nhanh chóng vượt Anh để dẫn đầu trong ngành đóng tàu trên thế giới (dù hầu hết tàu Clipper làm ở Mỹ ra khơi với cờ Anh). Thứ hai là cải tiến khả năng quan sát thời tiết. Bắt đầu với những hành trình vào thế kỷ

18 của Thuyền trưởng James Cook, các nhà địa lý và thủy thủ của cả Anh và Mỹ đều bản đồ hóa một cách có hệ thống các luồng gió và hải lưu. Tàu buồm không còn sử dụng quy tắc ngón cái theo mùa để mò đường, mà có thể duy trì hải trình có lợi nhất vào thời điểm chính xác trong năm. Trong thế kỷ 19, những cải tiến này rút ngắn hành trình 18.000 km từ Anh qua Mũi Hảo Vọng tới Úc từ 125 ngày còn 92 ngày.

Dần dần, các công năng được cải tiến của động cơ hơi nước đã áp đảo hành động vãn hồi anh dũng của tàu buồm. Năm 1855, tàu hơi nước chuyên chở một phần ba hàng hóa thương mại của Anh với miền Tây Địa Trung Hải và hầu hết hàng hóa giao thương của Anh với Bắc Âu; năm 1865, tàu hơi nước cũng vận tải hàng hóa giao dịch với Alexandria. Năm 1865, tàu hơi nước *Halley* vận chuyển cà phê từ Rio de Janeiro tới New York, lật đổ huyền thoại rằng chỉ có tàu gỗ mới giữ được hương vị cà phê, và tàu sắt tiếm ngôi thống trị thương mại Bờ Đông của Bắc và Nam Mỹ.²⁹

Kênh Suez khai trương ngày 17 tháng Mười một năm 1869, đã rút ngắn khoảng cách giữa London và Bombay từ 18.500 km còn 10.000 km. Điều đó đã làm mất lợi thế đường dài của tàu buồm. Khi ranh giới tàu hơi nước-tàu buồm (biểu thị ở Hình 12-1) vào năm 1870 là khoảng 11.000 km, thì việc mở con kênh đã đột ngột khiến cho di chuyển bằng tàu buồm giữa châu Âu và châu Á mất đi tính kinh tế. Tệ hơn, tàu buồm không thể đi về phía bắc tới Biển Đỏ do phải đối mặt với gió ngược thịnh hành ở đây, và buộc phải được kéo qua kênh ở cả hai hướng. Trong năm năm đầu kể từ khi con kênh đi vào hoạt động, thậm chí chưa tới một phần hai mươi lượng tàu qua đây là tàu buồm.

Hình 12-2 biểu thị suy giảm đáng kể trong hoạt động đóng tàu gỗ do kênh Suez đi vào hoạt động. Trong 20 năm sau đó, những con tàu buồm gỗ cũ còn lại cũng bị mục nát và được thay thế bằng tàu sắt; năm 1890, tổng trọng tải tàu hơi nước toàn cầu đã mãi mãi vượt qua tàu buồm.³⁰



Hình 12-2. Ngành đóng tàu thế giới qua một số năm

Về lý thuyết, tàu buồm có thể cạnh tranh với tàu hơi nước trên khoảng cách rất xa trong hoạt động thương mại với Trung Hoa. Nhưng do các mặt hàng xuất khẩu của Trung Hoa chủ yếu là trà giá trị cao, nên các bên vận chuyển vui vẻ trả phí cao hơn để hàng đi bằng tàu hơi nước sau khi kênh Suez hoạt động. Chiếc Clipper huyền thoại cuối cùng rời Quảng Châu vào cuối thập niên 1870.

Do con kênh chỉ giảm bớt 160 km cho hành trình qua Mũi Hảo Vọng giữa Sydney và London, nên hầu hết giao dịch của Úc vẫn để ngỏ cho tàu buồm. Dù thế, vận chuyển hàng giá trị cao - hành khách và đồ xa xỉ - vẫn dùng tàu hơi nước, nên chỉ có quặng và phân bón đi bằng tàu buồm.³¹ Năm 1914, kênh Panama đi vào hoạt động, cắt bỏ đoạn đường dài qua Mũi Sừng, hạ tầm màn cuối cùng của kỷ nguyên tàu buồm.

Động cơ hơi nước và thép tạo nên cuộc cách mạng thương mại không chỉ ở các đại dương trên thế giới, mà còn ở các con sông, kênh, và đất liền. Những đổi thay này đặc biệt quan trọng trong không gian mở cực lớn của Tân Thế giới vốn không thể tới được bằng tàu buồm, và lại đưa câu chuyện của chúng ta tới với kênh Erie.

Khi được khai trương vào năm 1825, kênh Erie làm giảm đáng kể giá vận chuyển đường thủy nội địa, nhưng rào cản nội địa vẫn còn. Không có vận tải đường sắt hiệu quả thì hệ thống Các Hồ Lớn chỉ tiếp cận tới vùng lãnh thổ lưỡi liềm mảnh trong bán kính vài chục cây số từ bờ các hồ lớn Erie, Huron và Michigan.

Đường ray bằng thép khỏe và rẻ cùng với nồi hơi bằng thép áp suất cao giúp đưa sự phong phú của châu Mỹ tới phần còn lại của thế giới. Năm 1830, để chở một tấn hàng đi 1.600 km bằng xe ngựa tốn chi phí là 173,82 đô la (theo đô la hiện nay); vào năm 1910 nếu đi bằng xe lửa thì mức cước chỉ là 22,43 đô la, bằng một phần tám và đôi khi còn nhanh hơn so với năm 1830.³²

Không có điểm nào của Anh nằm xa hơn 110 km tính từ biển tới các vùng đồng quê đã khai hoang tương đối. Trong nhiều thế kỷ, điều kiện địa lý này cùng với chi phí cao không kham nổi của xe ngựa kéo trong nội địa đã mang lại cho Anh lợi thế vô giá so với các quốc gia láng giềng trong lục địa. Khi vận tải đường sắt và đường kênh giá rẻ ra đời, thế mạnh này tiêu tan; đối với các nông dân trên thế giới, địa cầu ngay lập tức trở nên phẳng sau lần đầu tiên Bessemer rót thép ra từ nồi nấu kim loại.

Khi các âu thuyền trên kênh Mary's Fall kết nối hồ Thượng với Các Hồ Lớn và kênh Erie vào năm 1855, chúng đã mở ra khả năng tiếp cận không chỉ với nông sản vùng Đại Bình nguyên mà với cả các mỏ chứa quặng sắt khổng lồ ở Minnesota, từ đây có thể thêm nhiều đường ray, nồi hơi, và khung tàu bằng thép.

Do quy luật vật lý khiến vận tải đường thủy thường có hiệu suất cao hơn đường bộ, nên vận chuyển qua kênh vẫn rẻ hơn đường sắt. Tuy nhiên, theo thời gian, các nhà buôn ngày càng đánh giá cao tốc độ và độ tin cậy của đường sắt. Lương thực chuyển đi trực tiếp bằng tàu hàng tới Bờ Đông nhanh hơn, ít bị hỏng hơn nếu vào mùa hè, và không đòi hỏi hai lần chuyển tàu đất đỏ và rũi ro như trên hệ thống hồ: từ đường sắt tới tàu chạy hơi nước trên hồ, rồi từ tàu chạy hơi nước trên hồ tới sà lan ở kênh. Người chở hàng bằng tàu trả chi phí bảo hiểm cao cho hàng hóa trên hệ thống hồ, trong khi đường sắt có vẻ khôn ngoan để trách nhiệm trực tiếp cho tàu hàng. Thêm

vào đó, đường sắt có thể duy trì hoạt động trong mọi điều kiện thời tiết, kể cả lúc trời xấu nhất vào mùa đông, khi hồ đóng băng hết.

Trong thế kỷ 19, lợi thế của đường sắt tăng lên. Trước năm 1873, lúa mì tới miền Đông qua Chicago chỉ đi bằng tàu hỏa nếu các hồ bị đóng băng; sau thời gian đó, hầu hết lúa mì đi thẳng bằng xe lửa; tới năm 1884 thì việc chuyển đổi này diễn ra với các lượng thực có giá trị thấp hơn. Không phải ngẫu nhiên mà Chicago nổi lên là một trung tâm đường sắt. Từ bờ nam của hồ Michigan, xe lửa có lợi thế quyết định so với hành trình qua hồ về phía đông: đường xe lửa từ Chicago tới Bờ Đông thẳng hơn so với đi tàu hơi nước theo hình bán nguyệt vòng qua các hồ Michigan và Huron. Dù lưu lượng của kênh Erie đã tăng lên sau hơn nửa thế kỷ kể từ khi đi vào hoạt động năm 1825 và lên tới đỉnh điểm vào năm 1885, nhưng *giá trị* hàng hóa qua kênh bắt đầu giảm trước đó khá lâu, từ năm 1853, do đường xe lửa được dùng để chở hàng giá trị cao và dành cho hệ thống kênh hồ các hàng hóa rẻ, khối lượng lớn như quặng sắt.³³

Trước khi mở kênh Erie, New York và Pennsylvania ở vị trí số một và số hai trong ngành sản xuất lúa mì của châu Mỹ. Sau năm 1870, Illinois và Iowa giành được vinh dự đó. Kênh Mary's Fall mở ra hồ Thượng đã tạo điều kiện tiếp cận dễ dàng với vùng Đại Bình nguyên và thay đổi mạnh mẽ toàn cảnh nền nông nghiệp quốc gia; năm 1895, Dakota và Minnesota giành được quyền kiểm soát giỏ bánh mì.³⁴

Những người trồng lúa mì và ngũ cốc ở Bắc Mỹ hưởng lợi lớn khi lượng thực có thể rút thẳng vào xe lửa rồi chất lên các tàu hơi nước lên đường đi châu Âu, nhưng không chỉ có mình họ. Nông dân Argentina, Úc, New Zealand, và vùng nội địa Ukraine cũng được lợi khi bắt đầu kỷ nguyên vận tải giá rẻ.

Ngày 5 tháng Chín năm 1833, chiếc Clipper *Tuscany* của Mỹ xuất hiện tại cửa sông Hooghly của Ấn Độ, cho một hoa tiêu đường sông lên tàu, và đi về phía thượng nguồn tới Calcutta. Tin tức về sự xuất hiện của con tàu nhanh chóng lan về thượng nguồn, đưa Calcutta với tên gọi có nghĩa là nóng bức ngọt ngào vào trạng thái kích động. *Tuscany* mang theo một mặt hàng mới và vô giá: hơn 100 tấn nước đá New England trong suốt.

Năm đó, nước đá đã được vận chuyển qua các quãng đường dài được gần ba thập niên. Cha đẻ của ngành kinh doanh này là Frederic Tudor, một người Boston lập dị. Trong chuyến đi thời trẻ tới thăm Hỏa ngục Havana vào mùa hè, ông hình dung mình sẽ làm giàu khi giúp thành phố này quen với đồ uống lạnh, ông đã đúng. Bắt đầu từ Caribe, ông mở rộng hoạt động qua khắp châu Âu và Mỹ, đặc biệt ở New Orleans, nơi đá của Tudor làm nước ngọt bạc hà trở nên nổi tiếng.

Cảm giác đưa hàng đông lạnh từ Massachusetts tới Ấn Độ bằng tàu buồm thật khó khăn, nhưng thực tế không phải thế - khối nước đá càng lớn thì càng lâu tan. Cách ly bằng một lớp mùn cưa và thông gió một chút là đủ để giữ được hai phần ba của 150 tấn nước đá qua hành trình bốn tháng.

Phần khó trong công việc chuyển nước đá tới vùng nhiệt đới là giữ cho khối hàng trong và lạnh ở tình trạng đủ về khối lượng, chất lượng, và hình dạng. Nathaniel Wyeth, với công việc chính là trông coi khách sạn và việc phụ thêm là bán nước đá cho Tudor, đã giải quyết được vấn đề này. Phát minh của Wyeth được cấp bằng sáng chế năm 1829 đã khai sinh ra một trong những ngành công nghiệp lớn nhất của New England vào thế kỷ 19. Thứ

máy kỳ cục do ngựa kéo của ông trang bị các răng cắt trên chiếc khung hình chữ nhật, tạo ra các khối đá 50,8 cm để bốc dỡ và xếp thành chồng chặt khít.

Bắt đầu với các chuyến hàng đầu tiên của mình ở Caribe, Tudor cho trái cây theo mùa vào các khoang trữ lạnh - thường là táo Baldwin đi về phía nam tới Havana, và cam đi về phía bắc. Xa hơn về phía bắc, những chiếc sà lan đầu tiên trên kênh Erie chở cá đã đông lạnh từ Các Hồ Lớn tới New York. Là Tudor không khai thác tiến bộ này là bao. Cho tới lúc qua đời vào năm 1864, gần như ông chỉ buôn nước đá, và để những người khác phát triển ngành vận chuyển hàng để hư hỏng này, một lĩnh vực kinh doanh sẽ trở nên lớn hơn rất nhiều.³⁵

Khoảng giữa thế kỷ 20, hầu hết nước đá của Mỹ được khai thác từ các sông hồ ở New England và vùng Thượng Trung Tây rồi đóng lên các tàu, sà lan, và đặc biệt là xe lửa chở hàng có thiết kế đặc biệt để trữ lạnh với số lượng ngày càng nhiều đi Bờ Đông, Caribe và châu Âu.

Một trong các nguồn hàng ít hơn của Tudor là hồ Walden. Henry David Thoreau, sau khi đưa ra những thông tin chưa đầy đủ về hành trình thương mại qua Ấn Độ Dương, về nhiệt độ trên biển và vật lý học truyền nhiệt, đã từ tốn tường thuật về các khối nước đá lộn xộn của Tudor đổ xuống bến cảng Calcutta:

“Nước tinh khiết từ Walden hòa trộn với nước thiêng của sông Hằng. Nó đi theo những cơn gió ôn hòa thổi qua các đảo thần thoại của Đại Tây Dương và Hesperides, tạo nên chỉ dẫn hàng hải của Hanno, bồng bềnh cạnh Ternate, Tidore, và cửa vịnh Ba Tư, tan chảy trong gió nhiệt đới của Ấn Độ Dương, rồi được đưa lên bờ tại các cảng mà Alexander mới chỉ nghe tên.”³⁶

Các xe trữ lạnh bắt đầu xuất hiện vào thập niên 1830. Những bức ảnh chụp ở Promontory, Utah năm 1869 ngay sau khi thông tuyến đường sắt xuyên lục địa, cho thấy một hàng dài xe chở trái cây mang dấu hiệu Union Pacific để phân biệt, dùng để vận chuyển nho, lê, và đào trái vụ tới những người miền Đông đang còn sửng sốt. Các hàng hóa đông lạnh khác được mở rộng từ hoa tới sườn bò, những đồ xa xỉ phong phú này đáp ứng nhu cầu ngày càng nhiều của người tiêu dùng. Giữa thế kỷ 19, từ bến cảng Boston, lượng nước đá lên đường đi Ấn Độ, châu Âu, và vòng qua Mũi Sừng tới Bờ Tây nhiều hơn bất cứ sản phẩm nào khác. Thành thạo, các chuyến hàng đi xa tới tận Trung Hoa và Úc.³⁷

Cùng thời gian đó, Gustavus Swift, một người kinh doanh thịt hộp ở New England, đã quyết định chuyển việc làm ăn tới trung tâm đường sắt Chicago. Bất gặp các công ty đường sắt vừa không thiện chí vừa không có khả năng cung cấp các xe trữ lạnh, ông bắt đầu thử nghiệm nhiều thiết kế xe lửa khác nhau, ông chọn một thiết kế do Andrew Chase phát minh với khả năng chất được hai thùng nước đá giống nhau ở phía trên tại cả hai đầu một cách dễ dàng, cấu trúc này về sau được một người kinh doanh thịt hộp khác là Philip Armour cải tiến bằng cách thêm hỗn hợp làm mát hiệu quả gồm nước đá vụn và muối.³⁸

Năm 1880, phía đường sắt và các nhà buôn tư nhân sở hữu trên 1.300 xe trữ lạnh; năm 1900, con số đó tăng lên tới 87.000. Năm 1930 đạt tới đỉnh điểm là 181.000 xe.³⁹

Năm 1875, nhà phân phối thịt bò Mỹ là Timothy Eastman chuyển lượng thịt đông lạnh đầu tiên từ New York tới Anh. Ông lèn nước đá vào một phần tư thể tích khoang hàng, và làm mát hàng xếp sát bên bằng quạt thông gió. Nữ hoàng Victoria thấy thịt bò “rất ngon”, đó là sự kế tục truyền thống nhiều thế kỷ: sử dụng sự xác thực của hoàng gia cho các hàng hóa tiêu dùng mới lạ, từ đó mang thịt bò Mỹ đông lạnh tới bàn ăn của người Anh.

Không mấy khu vực có dân cư sinh sống trên thế giới được ban tặng những mùa thu hoạch nước đá một cách chắc chắn. Kể cả ở Boston là nơi hoạt động của Tudor, một mùa đông ôn hòa thường dẫn tới một “mùa màng thất bát”, gây ra hoảng loạn ở các khu vực tinh khiết hơn tại miền Nam và đưa đoàn cắt đá sang Maine. Vào thế kỷ 19, công chúng cũng dần quan tâm tới độ tinh khiết của nước đá được thu hoạch từ các sông hồ ngày càng ô nhiễm bằng máy cắt Wyeth sử dụng ngựa kéo. Cả người châu Mỹ và châu Âu đều bắt đầu nghiên cứu cách làm lạnh nhân tạo.

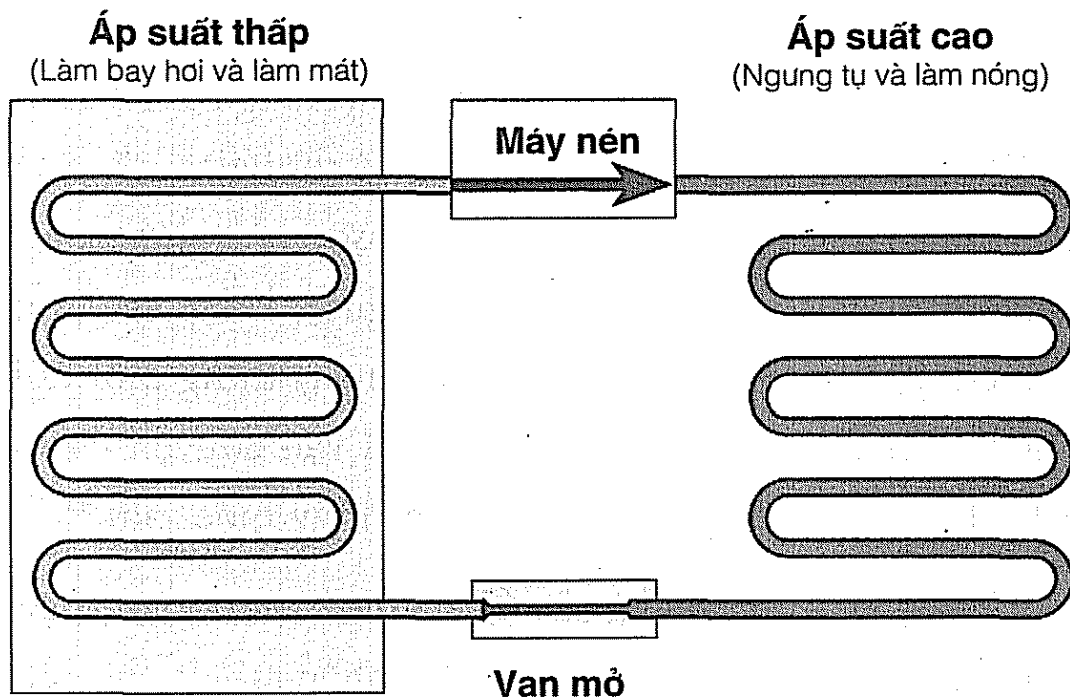
Từ giữa thế kỷ 20 trở về trước, phương pháp làm lạnh tại gia là sử dụng các hộp nước đá. Đầu thế kỷ 20, hầu hết hộ gia đình Mỹ sở hữu “những tủ lạnh” như vậy - các hộp cách nhiệt bằng gỗ tuyết tùng hoặc gỗ sồi dùng để giữ lạnh một chút thịt hoặc sản phẩm từ sữa bằng nước đá được bổ sung sau mỗi vài ngày.

Phương pháp giữ lạnh cơ học không có sự tham gia của Alexander Graham Bell hay Thomas Edison. Từ thời tiền sử, cảm giác lạnh khi gió thổi vào da ướm đã giúp con người biết tới nguyên tắc làm lạnh nhân tạo cơ bản. (Theo ngôn ngữ vật lý hiện đại, sự bay hơi làm mất nhiệt, và vì thế có tác dụng làm mát.) Ở Ai Cập cổ đại, các nô lệ của người giàu có nhiệm vụ làm ướt mặt ngoài các chai lọ đất nung để chúng trở nên lạnh khi tiếp xúc với gió đêm; người Ấn Độ ghi chép về hoạt động sản xuất nước lạnh nhân tạo đầu tiên nhờ liệu pháp tương tự: sử dụng các hồ đầy nước đầy kín.

Năm 1755, William Cullen, một thầy thuốc Scotland, đã thực hiện một đột phá đơn giản nhưng có thể ứng dụng sâu rộng khi ông tạo môi trường chân không trong chiếc tàu đổ đầy nước. Môi trường đó khiến nước sôi ở nhiệt độ phòng (hay ít nhất là hiện tượng gì đó được thừa nhận như vậy ở Scotland). Do sôi về căn bản là quá trình bay hơi cực nhanh, nên nó dẫn tới kết quả tạo mát nhanh chóng - hiện tượng tương tự xuất hiện khi bạn lên bờ sau khi bơi và gặp gió mạnh. Chẳng bao lâu, Cullen có thể tạo ra đá lạnh ở nhiệt độ phòng. Các thay đổi trong kỹ thuật cơ bản của Cullen tăng lên theo cấp số nhân; đáng sợ nhất trong đó là sử dụng axit sulfuric đậm đặc để hút nước nhanh nhằm thúc đẩy quá trình bay hơi.

Các nhà vật lý cải tiến phương pháp Cullen bằng cách sử dụng ête, có nhiệt độ sôi thấp hơn nước rất nhiều, và vì thế là chất làm mát hiệu quả hơn. Cuối cùng, phát minh nhiệt động lực học khám phá ra một số loại khí, đặc biệt là amoniac và carbon dioxide, cũng có khả năng tồn tại ở cả thể rắn lẫn thể lỏng ở nhiệt độ đủ thấp hay áp suất đủ cao, vì thế khả năng làm mát còn cao hơn.

Hình 12-3 minh họa một thiết bị làm lạnh cơ học đơn giản thời kỳ đầu. Bộ phận nén khí hút amoniac từ hệ thống ở phía bên trái sơ đồ, tạo áp suất thấp ở đó, và nén sang nửa bên phải. Amoniac sôi ở phía áp suất thấp sẽ làm mát bao chứa muối (cũng có nhiệt độ đóng băng thấp), hơi mát được truyền ra ngoài đáp ứng nhiệm vụ đang thực thi - máy làm nước đá nếu là ở một nhà máy nước đá, hoặc gian lạnh nếu là trên một con tàu. Ở phía áp suất cao, amoniac tích tụ tạo ra nhiệt “thải” được thông hơi thoát ra ngoài.



Các tủ lạnh cơ học bằng động cơ hơi nước hiệu năng thấp và nặng nề đầu tiên này là do hàng chục nhà phát minh với vô số sáng chế làm ra, được sử dụng trong những nhà máy làm nước đá cố định nằm xa nguồn nước đá tự nhiên - tại Caribe, phía nam tuyến Mason-Dixon thuộc các thành phố Bờ Tây, đặc biệt trong các nhà máy thịt hộp của Argentina và Úc. Hoạt động thương mại của Tudor với Calcutta có lợi nhuận tăng trưởng ổn định trong gần nửa thế kỷ sau chuyến hàng đầu tiên năm 1833, đã đột ngột kết thúc sau vài năm mở cửa nhà máy nước đá nhân tạo đầu tiên ở thành phố này vào năm 1878.⁴⁰

Sản phẩm nhân tạo và tự nhiên bù trừ hợp lý cho nhau: nước đá sản xuất tại nhà máy ở New Orleans hay California dùng cho bể làm mát trên các xe lạnh đi về phía bắc và phía đông; các khối nước đá khai thác từ các sông ở miền Trung tây và hồ ở New England làm mát những chuyến hàng đi về phía nam và phía tây.

Đối tác của Timothy Eastman là Henry Bell, ngờ rằng trong vận tải hàng hải thì các thiết bị làm lạnh nhân tạo sẽ có tính kinh tế cao hơn đá. Năm 1877, ông tham khảo ý kiến nhà vật lý nổi tiếng Sir William Thompson (sau này là Lord Kelvin) về tính khả thi trong vận chuyển thịt bò được đông lạnh và giữ lạnh nhân tạo. (Hãng Kelvinator của Mỹ về sau đã chiếm dụng tên của ông.) Không có thời gian cũng như thiên hướng cho các kế hoạch thương mại, Thompson bèn giới thiệu Bell cho cộng sự của mình là J. J. Coleman, và hai người đã lập ra Công ty Giữ lạnh Cơ học Bell-Coleman.⁴¹ Họ cùng nhau xây dựng một đội tàu giữ lạnh cơ học, một trong số đó là *Circassia* đã vận chuyển chuyến hàng thịt bò Mỹ đầu tiên được giữ lạnh bằng các máy móc mới.⁴²

Năm 1881, Úc là ngôi nhà của 65 triệu con cừu, tám triệu gia súc, và chỉ hơn hai triệu người; thiết bị làm lạnh nhân tạo đã cho phép nhiều thịt cừu tìm đường tới được các cửa hàng thịt ở Anh. Năm 1910, Mỹ đưa khoảng 400.000 tấn thịt bò tới Anh mỗi năm, và Argentina thì cung cấp lượng hàng lớn hơn bao gồm cả thịt bò và thịt cừu. (Thịt bò Mỹ được giữ lạnh trong khi

thịt của Argentina và Úc được làm đông lạnh sâu ở nhiệt độ -9°C do khoảng cách vận chuyển lớn hơn.) Vào đêm trước của Thế chiến I, gần 40% lượng thịt tiêu thụ ở Anh là nhập từ nước ngoài.⁴³ Phóng viên tại London của tờ *Scientific American* quan sát:

“Tôi thường đứng ở kho hàng lớn bên bờ sông Thames và nhìn những chiếc sà lan lấy ra các súc thịt cừu sống... được xếp thành đống không khác gì súc gỗ và bị quăng quật như súc gỗ, dưới những nhịp lớn của cầu Cannon Street, trong các căn phòng chứa tới 80.000 súc. Ở đó bạn sẽ thấy thịt cừu từ New Zealand và Nam Mỹ, được đông lạnh nhân tạo tại điểm xuất phát, được giữ lạnh trên suốt hành trình, được bảo quản trong các kho dưới những nhịp cầu lớn và giao tới người bán lẻ vẫn trong trạng thái đông lạnh. Tất cả thịt đó do Armour, Hammond, Eastman, và những nhà buôn khác chuyển tới.”⁴⁴

Công nghiệp thịt lạnh còn có thêm cú hích tiếp thị khác từ Edward L. Bernays, người tiên phong trong lĩnh vực quan hệ công chúng và là cháu họ của Sigmund Freud. Thập niên 1920, những người Mỹ và người Anh bận rộn đã giảm thời gian chuẩn bị bữa sáng bằng nước ép, bánh mì nướng, cà phê hoặc trà. Bernays thực hiện chiến dịch “ba trong số bốn bác sĩ khuyên dùng” đầu tiên cho Công ty Đồ hộp Beechnut của New York. Chiến dịch này ca tụng một bữa sáng thịnh soạn (và đề cao bữa chính), với bữa sáng truyền thống gồm thịt xông khói và trứng của những người nói tiếng Anh ở cả hai bờ Đại Tây Dương.⁴⁵

Xuyên suốt lịch sử, những tăng trưởng về quy mô thương mại luôn có lợi cho người này và gây thiệt hại cho người khác. Chi phí vận chuyển giảm cho phép các nông dân và chủ trại gia súc ở Mỹ, Canada, Argentina, New Zealand, Úc, Ukraine đê bẹp châu Âu dưới những núi lương thực và thịt. Mặt khác, những người đóng tàu Mỹ, vốn dựa vào gỗ nội địa giá rẻ và kỹ năng tàu buồm thành thạo, đã chịu thua trước công nghệ hơi nước và thép của Anh. Giữa năm 1850 và 1910, hai phần năm lượng hàng qua Đại Tây Dương được chuyển bằng tàu mang cờ Anh, so với chỉ một phần mười là chở bằng tàu mang cờ Mỹ.⁴⁶

Ấn Độ cũng thiệt hại. Những người trồng bông và đay ở đây thì thịnh vượng, nhưng ngành hàng hải dựa vào tàu buồm lại bị động cơ hơi nước và kênh Suez liên thủ tàn phá. Khi bắt đầu Thế chiến I, tàu của Ấn Độ thậm chí không thể phục vụ cho chính giao thương ven biển của nước này, công nghiệp đóng tàu Ấn Độ gần như hoàn toàn biến mất.⁴⁷

Trong khi các quan sát viên lạc quan, như phóng viên của tờ *Scientific American*, sững sốt trước kỳ quan thương mại toàn cầu thì một làn sóng phản đối cũng hình thành. Phản ứng của người châu Âu với hàng hà sa số nông sản từ Tân Thế giới đã trì hoãn xu thế thương mại tự do hơn nửa thế kỷ, góp phần không nhỏ vào hai cuộc Thế chiến thảm khốc, và tạo cơ sở cho các cuộc xung đột ngày nay quanh vấn đề toàn cầu hóa.

13.

SỰ ĐỒ

Chúng ta học được một điều rằng thuế quan bảo hộ ngăn cấm là khẩu súng giật ngược lại chính chúng ta.

- Cordell Hull¹

Đó là những thời khắc tồi tệ nhất với một công dân Mỹ. Khắp nơi trên thế giới, các nhà lãnh đạo chính trị và những người viết xã luận chỉ trích chính sách đối ngoại của nước Mỹ, cho rằng nó đơn phương, kiêu căng, và nguy hiểm; đúng thế. Người châu Âu bị xúc phạm đã tẩy chay sản phẩm của Mỹ. Một doanh nhân Ý viết cho người khác như sau, “Tài xế lái một chiếc xe Mỹ ở tỉnh ta, đặc biệt trong môi trường thành phố, liên tục làm trò cười bằng những cử chỉ và từ ngữ bần thiêu, không xứng đáng là một người văn minh.”² Người Pháp, như luôn là thế, bực bội về chuyện quyền lực của Mỹ ngày càng tăng. Một biên tập viên Paris xem hành động phản đối con quái vật bên kia Đại Tây Dương là bổn phận của mọi người châu Âu - “cách duy nhất để đấu tranh chống lại tình trạng bá chủ của người Mỹ.”³

Điều gì đã khiến phong trào bài Mỹ mạnh mẽ như vậy? Cuộc xâm lược Iraq? Xung đột ở Việt Nam? Sự hiện diện khắp toàn cầu của McDonalds, Microsoft, và Disney? Giai đoạn vừa đề cập là thời kỳ 1930-1933, và vấn đề nằm ở Thuế quan Smoot-Hawley.

Đó là một trong những luật tai tiếng nhất từng được Nghị viện thông qua, cũng là một trong những luật khó hiểu nhất. Smoot-Hawley đẩy thuế quan của Mỹ lên cao vót, dù nó đã cao sẵn rồi. Quan trọng hơn, và trái ngược với tư duy thông thường, nó đã không gây ra hay thậm chí làm Đại Khủng hoảng trở nên sâu sắc hơn, cũng không đi chệch hướng quá nhiều so với chính sách thương mại của Mỹ trước đây. Hơn nữa, Thuế quan Smoot-Hawley tượng trưng cho thời đỉnh cao của chủ nghĩa bảo hộ trên phạm vi toàn thế giới, liên quan đến thương mại nông nghiệp toàn cầu mới.

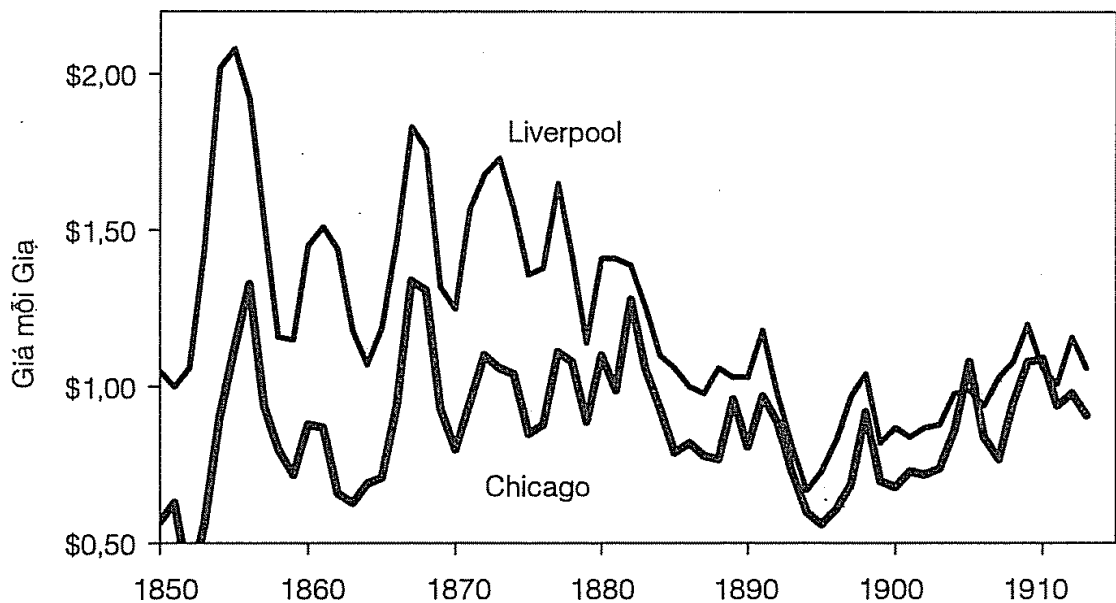
Câu chuyện bắt đầu với chuyến tham quan ngắn qua lý thuyết thương mại thế kỷ 20. Các nhà tư tưởng cận đại lớn trong lĩnh vực này - Henry Martyn, Adam Smith, và David Ricardo - đã mô tả lợi ích *tổng thể* của thương mại tự do. Họ hiểu nhưng đa phần bỏ qua thực tế rằng một cộng đồng thiểu số quan trọng gồm những con người vô tội thường xuyên bị thiệt hại. Những hậu duệ của họ trong thế kỷ 20 - Bertil Ohlin, Eli Heckscher, Paul Samuelson, và Wolfgang Stolper - đã xây dựng một khuôn khổ để nhận diện ai thắng, ai thua, và cách mà họ phản ứng lại.

Năm 1860, Bắc Âu, dường như đã kiên định theo con đường thương mại tự do, đang tắm trong ánh sáng rực rỡ và áp lực của việc hủy bỏ Luật Lương thực, ký kết Hiệp ước Cobden-Chevalier và “giải trừ quân bị thuế quan” sau đó. Hành trình dễ chịu và có lợi này không tồn tại được bao lâu.

Chi phí vận chuyển giảm đồng nghĩa với giá hội tụ. Từ cuối thập niên 1850 tới năm 1912, chi phí gửi 1 tạ lương thực từ Chicago tới Liverpool giảm từ 35 cent còn khoảng 10 cent. Khi vận chuyển hàng hải nhanh hơn và chắc

chấn hơn, đồng nghĩa với phụ phí và phí bảo hiểm đều thấp hơn, dẫn tới người tiêu dùng được lợi hơn rất nhiều.

Có thể đoán được vào sáu thập niên trước Thế chiến I, giá lúa mì ở Cựu Thế giới và Tân Thế giới tiệm cận như trong Hình 13-1.⁴ Tình trạng giá hội tụ tương tự cũng xảy ra với nguyên liệu thô và sản phẩm như thịt bò, đồng, sắt, máy móc, và hàng dệt may vào cuối thế kỷ 19. Năm 1870, giá thịt ở Liverpool cao hơn 93% so với Chicago; tới năm 1913 khoảng cách này thu hẹp chỉ còn 16%.



Hiệu năng vận tải hàng hải tăng vọt không chỉ tạo nên giá nông sản hội tụ, mà còn hủy hoại người bán của nông dân trong những thời kỳ khó khăn: tăng giá bán. Trong một thế giới mà chi phí nhập khẩu lương thực từ các thung lũng láng giềng quá cao, chưa kể từ cả bên kia đại dương, thì mùa màng thất thu sẽ phần nào được bù đắp bằng cách tăng giá. Trong một thị trường nông sản toàn cầu với chi phí hàng hải rẻ thì ngay cả sự an ủi đó cũng biến mất.⁵ Mất đi khoản dự phòng quen thuộc này có thể xem như một ví dụ chua cay cho bất cứ rủi ro nào từ nền kinh tế toàn cầu hóa.

Tình hình lại đảo ngược với các sản phẩm mà ban đầu có giá rẻ hơn được sản xuất ở Cựu Thế giới vốn dồi dào lao động và vốn. Năm 1870, giá gang thỏi ở Mỹ đắt hơn Anh 85%; năm 1913, khoảng cách này thu hẹp còn 19%. Trong khoảng thời gian đó, chênh lệch giá đồng nung chảy rơi từ 32% về 0, còn cơ cấu giá hàng dệt thì đảo ngược: năm 1870, hàng dệt may ở Boston đắt hơn Manchester 13,7%, đến năm 1913 thì ở Manchester lại đắt hơn 2,6%.⁶

Không chỉ giá lương thực truyền thống dịch chuyển theo hướng hội tụ trên phạm vi toàn cầu, mà mặt hàng chủ yếu và quan trọng của phương Đông là gạo cũng hòa nhịp theo. Nơi gặp nhau của thị trường gạo-lúa mì là Ấn Độ; giá lúa mì tăng ở Bombay cũng làm tăng giá gạo vì người Ấn Độ ăn cả hai loại này. Hơn nữa, vào thập niên 1860 và 1870, khi mà hệ thống đường dây điện tín đường dài trên mặt đất và ngầm dưới biển lan rộng, nghĩa là chỉ cần có một động thái về lúa gạo ở Calcutta, điều đó sẽ lập tức được phản ánh trên các thị trường London, Sydney, và Hồng Kông.⁷

Đầu thế kỷ 20, hai nhà kinh tế học người Thụy Điển là Eli Heckscher và Bertil Ohlin thấy bối rối với các dữ liệu này, và đi đến kết luận là có điều gì đó thậm chí sâu sắc hơn đang diễn ra. “Kinh tế học cổ điển” của Adam Smith, David Ricardo, và John Stuart Mill quy định có ba yếu tố đầu vào cho mọi sản phẩm: lao động, đất, và vốn - lần lượt được trả bằng tiền công, tiền thuê, và lãi suất.⁸ Heckscher và Ohlin thấu hiểu sâu sắc là chi phí vận chuyển giảm không chỉ tạo ra sự hội tụ toàn cầu về giá hàng hóa, mà còn cả sự hội tụ về giá của ba yếu tố cơ bản: tiền công, tiền thuê, và lãi suất.⁹

Nghiên cứu gần đây đã khẳng định giả thuyết của họ. Đầu thế kỷ 19, lao động và vốn ở Cựu Thế giới dồi dào hơn Tân Thế giới; do đó, tiền công và lãi suất ở đây thấp còn ở Tân Thế giới lại cao. Ngược lại, đất ở Tân Thế giới lại nhiều hơn vì thế giá thuê ở đó thấp hơn. Các sử gia kinh tế Kevin O'Rourke và Jeffrey Williamson lưu ý rằng vào năm 1870 ở Tân Thế giới, tiền công thực tế bình quân (được định nghĩa là sức mua thực tế) cao hơn ở Cựu Thế giới 136%; năm 1913 khoảng cách này giảm còn 87%. Ngạc nhiên hơn, trong thời gian đó giá thuê đất ở châu Mỹ tăng 248,9% trong khi ở Anh giảm 43,3%.¹⁰

Các lý do dẫn tới giá thuê hội tụ là rõ ràng. Vận chuyển rẻ khiến châu Âu tràn ngập lương thực và thịt, làm giá các mặt hàng này ở Cựu Thế giới giảm xuống trong khi ở Tân Thế giới lại tăng do trước đây thường phải bỏ đi. Ngược lại điều đó làm giảm giá trị đất nông trại ở Cựu Thế giới trong khi làm tăng giá ở Tân Thế giới.

Thị trường vốn hội tụ còn dễ hiểu hơn. Điện tín làm mất đi tính không chắc chắn của lãi suất ở khoảng cách xa và thậm chí tạo ra “đường dây” vốn và tín dụng tức thời.

Lý do cho giá nhân công hội tụ còn gây tranh cãi nhiều hơn. Giải thích rõ ràng nhất và có lẽ đúng nhất là di cư do tiền công cao hơn ở Tân Thế giới. Người châu Âu không di cư sang Tân thế giới vì khao khát tự do hay các con đường lát vàng; họ đơn giản là muốn có chi phí lương theo giờ cao hơn. Cuối thế kỷ 19, một thợ mộc Ireland có thể kiếm sống tốt hơn nhiều ở New York, và một nông dân Ý có thể giàu có nhờ những cánh đồng hoang vô tận ở Argentina, thành quả họ không bao giờ có được với đất cần nơi quê nhà. Nhưng khi có rất nhiều người châu Âu di cư qua Đại Tây Dương thì khoản chênh lệch thu nhập này dần biến mất, và thực tế thì trước khi bị pháp luật hạn chế, số lượng nhập cư cũng đã giảm đi rồi. Năm 1900, tiền công thực tế ở Argentina cao gần gấp ba lần ở Ý. Năm 1950 thì tương đương, và năm 1985, một người Ý trung bình kiếm được nhiều hơn bốn lần những người anh em Argentina di cư.¹¹

Nếu chúng ta tính toán hơn thua về cuộc cách mạng vận chuyển thế kỷ 19, thì giới lao động Cựu thế giới và chủ đất Tân Thế giới (chủ yếu là nông dân) giành phần thắng, còn các chủ đất Cựu thế giới cũng như giới lao động ở Tân Thế giới thua cuộc. Phải thừa nhận rằng nhiều công nhân Mỹ có đời sống được cải thiện vào thời gian từ năm 1870 đến 1913, nhưng lợi thế nổi trội của họ so với các công nhân Anh đã bị xói mòn nghiêm trọng. Điều tương tự không xảy ra với các chủ đất ở Anh, với giá thuê giảm thảm hại.

Năm 1941, sau khi Thuế quan Smoot-Hawley bị vô hiệu và trong thời kỳ chiến tranh thế giới do luật này góp phần gây nên, Wolfgang Stolper, một giảng viên người Áo tại Đại học Harvard, đã tham vấn đồng nghiệp trẻ Paul Samuelson với câu hỏi về học thuyết thương mại. Ông hò nghi vì sao kinh tế học cổ điển dạy rằng tất cả các quốc gia có lợi từ thương mại, trong khi

nghiên cứu của Heckscher và Ohlin cho thấy khi phát triển thương mại thì tiền công ở một số quốc gia bị sụt giảm, ảnh hưởng tới người lao động. Samuelson nhận thấy Stolper đã phát hiện ra điều gì đó, và hai người hợp tác cho ra đời định lý Stolper-Samuelson về sau trở nên nổi tiếng, cung cấp một cơ sở lý thuyết về yếu tố chính trị trong thương mại toàn cầu: ai là người hưởng lợi, ai gặp khó khăn, và quan trọng nhất, các hậu quả chính trị ngoài ý muốn ảnh hưởng như thế nào tới số phận các dân tộc.

Toán học là ngôn ngữ của các nhà kinh tế học, và để nghiên cứu mô hình của mình, Stolper và Samuelson chỉ đưa vào nghiên cứu hai sản phẩm với hai yếu tố đầu vào - một sản phẩm khan hiếm tương đối so với ở quốc gia kia, và sản phẩm thứ hai dư thừa tương đối so với quốc gia còn lại. Mô hình của họ dự đoán chính sách bảo hộ có lợi cho những người sở hữu phần lớn một yếu tố khan hiếm tương đối và đe dọa người sở hữu một yếu tố dư thừa tương đối.¹² Với thương mại tự do thì ngược lại. (Các yếu tố được xem xét điển hình là các yếu tố đầu vào của kinh tế học cổ điển: đất, lao động, và vốn.)

Hãy xem mô hình này hoạt động như thế nào. Nếu lao động khan hiếm ở quốc gia A và dư thừa ở quốc gia B, thì tiền công ở quốc gia B sẽ thấp hơn và các sản phẩm sử dụng nhiều lao động ở quốc gia B vì thế sẽ rẻ hơn. Với thương mại tự do, các nhà buôn và người tiêu dùng sẽ ưa chuộng sản phẩm có giá thấp hơn của quốc gia B hơn là sản phẩm được làm tại quốc gia A. Công nhân ở B sẽ hưởng lợi và công nhân ở A chịu thiệt hại. Điều này cũng đúng với hai yếu tố còn lại; tự do thương mại có lợi cho nông dân các quốc gia dư thừa đất và gây thiệt hại cho các quốc gia khan hiếm đất, cũng như có lợi cho các nhà tư bản ở các quốc gia giàu có và có hại cho các nhà tư bản ở những quốc gia nghèo.

Theo cách dùng của Stolper và Samuelson, thì các thuật ngữ “thương mại tự do” và “bảo hộ” không chỉ đề cập các mức thuế quan và lệnh cấm, mà còn cả chi phí vận chuyển. Giảm giá vận tải có cùng ảnh hưởng như giảm thuế; nói cách khác, giảm chi phí vận chuyển 50 cent mỗi giỏ và giảm thuế 50 cent mỗi giỏ đều làm gia tăng thương mại lượng thực với khối lượng tương đương nhau.

Điều này có ý nghĩa gì trong thực tiễn? Trước năm 1870, so với các quốc gia khác, Anh tương đối dư thừa vốn và lao động nhưng lại khan hiếm đất. Ngược lại, Mỹ tương đối khan hiếm vốn và lao động, nhưng dư thừa đất. Trong thời kỳ đó, thuế quan tăng mạnh ở khắp nơi trên thế giới, đặc biệt là tại Mỹ sau thời kỳ Nội Chiến, nhưng thương mại lại trở nên tự do hơn vì chi phí vận chuyển giảm nhanh hơn phần bù trừ do tăng thuế. Bảng 13-1 biểu thị “lưới Stolper-Samuelson” cho một số quốc gia và thời kỳ như một ví dụ.

Bảng 13-1. Phân loại theo Stolper-Samuelson

	(Các) Yếu tố dư thừa (ủng hộ thương mại tự do)	(Các) Yếu tố khan hiếm (ủng hộ thương mại bảo hộ)
Hợp chúng quốc Hoa Kỳ trước 1900	Đất	Lao động, vốn
Hợp chúng quốc Hoa Kỳ sau 1900	Đất, Vốn	Lao động
Anh, 1750-hiện tại	Lao động, vốn	Đất
Đức trước 1870	Lao động, Đất	Vốn

Đức 1870-1960	Lao động	Vốn, Đất
Đức sau 1960	Lao động, vốn	Đất

Định lý Stolper-Samuelson dự đoán đối tượng hưởng lợi chính khi thương mại gia tăng sẽ là chủ sở hữu những yếu tố dư thừa ở mỗi quốc gia: các nhà tư bản và người lao động ở Anh, và các chủ đất (tức nông dân) ở Mỹ. Đó chính xác là những gì đã xảy ra, vì thế không có chuyện ngẫu nhiên tất cả các nhóm này đều hưởng lợi từ thương mại tự do. Cũng vậy, không có gì ngạc nhiên khi chủ sở hữu các yếu tố khan hiếm ở mỗi quốc gia - chủ đất Anh, người lao động và nhà tư bản Mỹ - tìm kiếm sự bảo hộ.

Còn châu Âu lục địa thì sao? Nhìn chung, các quốc gia ở đây khan hiếm vốn và đất, nhưng dư thừa lao động. Stolper-Samuelson dự đoán chi phí vận chuyển giảm sau năm 1870 sẽ tạo ra một làn sóng kêu gọi bảo hộ từ phía các nhà tư bản và nông dân Lục địa. Một lần nữa, thuyết này là chính xác: nông dân châu Âu phản ứng dữ dội và dẫn đến sự chấm dứt kỷ nguyên tự do thương mại vốn bắt đầu với việc bãi bỏ Luật Lương thực và Hiệp ước Cobden-Chevalier.

Sự thật là người Pháp chưa bao giờ hài lòng với hiệp ước đó, các lực lượng dân chủ và nông dân luôn xem đó là “cuộc đảo chính hoàng gia” của một Napoléon III chuyên chế. Khi Chiến tranh Pháp-Phổ nhục nhã giai đoạn 1870-1871 lật đổ đế chế Thứ hai của Napoleon III, người Pháp cũng dần thôi ủng hộ tự do thương mại.

Nước Pháp mới, nền Cộng hòa Thứ ba, ra đời gần như đồng thời với trận lụt lúa mì ở Tân Thế giới. Từ ngàn xưa, bức tường thành của địa hình và khoảng cách giúp bảo vệ nông dân Pháp, đặc biệt là những người ở nội địa. Đường sắt và tàu hơi nước đã phá hủy những rào cản để chịu này, và năm 1881, giá trị nhập khẩu lúa mì thực của Pháp đã vượt qua mức triệu tấn. Lương thực nhập khẩu rẻ hơn đây ngày càng nhiều nông dân Pháp ra đường, họ la lối đòi phải có một sự cô lập mới thay thế sự cô lập trước đây có được bằng xe ngựa và đường mòn. Đơn giản là ở Pháp có quá nhiều nông dân khiến chính phủ được bầu không thể làm ngược; thậm chí mãi tới cuối thế kỷ 19, khoảng một nửa lực lượng lao động quốc gia vẫn làm việc trên đồng ruộng. Chế độ bảo hộ được những nhà tư bản tài chính đang thiếu vốn của Pháp ủng hộ. Vốn đang bị nợ nần từ Chiến tranh Pháp-Phổ thảm khốc, các nhà tài phiệt của nước này cũng nhìn thấy phao cứu sinh khi tăng thu nhập từ thuế quan. Sự kết hợp này giữa các nhà tư bản và nông dân Pháp đã chứng minh vai trò quyết định của mình. Ngược lại, ở Anh chỉ có một phần sáu lực lượng lao động làm công việc trồng trọt. Và các nhà tài phiệt Anh, vì thừa vốn nhờ công nghiệp và thương mại, nên đã chống lại chính sách bảo hộ.¹⁴

Một lần nữa, kết quả khác biệt ở Anh và Pháp phù hợp với dự đoán của Stolper-Samuelson: ở Anh, các yếu tố dư thừa là lao động và vốn thuận lợi cho tự do thương mại đã kết hợp lại để đánh bại yếu tố khan hiếm đứng về phía chế độ bảo hộ, giới chủ đất. Ở Pháp, các yếu tố khan hiếm ủng hộ chủ nghĩa bảo hộ là vốn và giới chủ đất, đã kết hợp để đánh bại yếu tố dư thừa đứng về phía thương mại tự do, đó là lao động.

Từ giữa tới cuối thế kỷ 19, mỗi quốc gia lớn đều có môn đệ của Friedrich List và “kinh tế học dân tộc chủ nghĩa” của ông, với các thương hiệu bảo hộ trở nên nổi tiếng: Henry Carey ở Mỹ; Joseph Chamberlain ở Anh; và ở Pháp là Paul-Louis Cauwes, Chủ nhiệm khoa tại trường luật Sorbonne. Năm 1884, Pháp bãi bỏ luật đã được chính phủ cách mạng thông qua gần một thế kỷ

trước đó, có nội dung ngăn cản nông dân và những người lao động khác tập hợp trong các đoàn thể dựa trên lợi ích kinh tế. Gần như ngay sau đó, các syndicate nông nghiệp nở rộ và đòi hỏi bức tường thuế quan. Kết quả là luật nhanh chóng được ban hành, theo đó tăng thuế chậm đối với lương thực, gia súc nông trại, và thịt nhập khẩu. Cuộc tổng tuyển cử năm 1889 mang tới Nghị viện khá nhiều đại biểu theo chủ nghĩa bảo hộ, đặc biệt từ các thành trì nông nghiệp ở Normandy và Brittany.

Sau đó một loạt các âm mưu nghị trường và tranh cãi nổ ra, đỉnh điểm là cuộc đấu khẩu tay đôi giữa nhà kinh tế học tự do giữ chức Bộ trưởng Tài chính Léon Say và người theo chủ nghĩa bảo hộ Félix Jules Méline, học trò của Cauwes và là thủ tướng tương lai của Pháp. Để kích lại bất cứ chính sách tăng thuế quan nào tiếp theo, Say phản biện rằng trận đấu không chỉ là giữa thương mại bảo hộ và thương mại tự do, mà hơn thế đó là “cuộc đại chiến của các cá nhân chống lại quốc gia.”¹⁵ Tài hùng biện của Say không làm lay chuyển được Nghị viện, “Thuế quan Méline” vẫn thông qua vào đầu năm 1892. Theo đó tăng gấp đôi mức thuế quan hiện tại và thậm chí vẫn tiếp tục tăng cho tới thế chiến II.

Luật thuế đó không thể ngăn nền nông nghiệp Pháp suy tàn, và chỉ làm tăng gánh nặng lên các công dân với chi phí thực phẩm leo thang. Dù nhiều nhà quan sát ở Pháp đã làm giảm bớt nỗi sợ hãi của các đồng hương đối với nền kinh tế toàn cầu mới, nhưng những người khác vẫn xem đó là định mệnh. Trong một bình luận như là lời giải thích đặc tính quốc gia của Pháp ngày nay, tương tự như nó đã từng được mô tả vào năm 1904, nhà kinh tế học Henri Truchy nhận xét:

“Chúng ta đánh giá sẽ tốt hơn nếu tự hài lòng với việc yên ổn sở hữu thị trường nội địa hơn là chịu rủi ro với các nguy cơ của thị trường thế giới, và chúng ta bèn dựng lên một pháo đài thuế quan vững chắc. Trong vùng giới hạn này, nhưng với thị trường được đảm bảo, người Pháp sống êm ả, dễ chịu, đủ khiến những người khác phải đau khổ vì tham vọng lớn, và giữ vai trò khán giả không hơn trong cuộc chiến quyền lực tối cao về kinh tế.”¹⁶

Tuy nhiên, một số ít người Anh lại buồn bã vì các thiệt hại mà giới quý tộc chủ đất phải gánh chịu do lương thực và thịt từ Tân Thế giới. Như lời sử gia kinh tế Charles Kindleberger:

“Không hành động nào được thực thi nhằm ngăn giá nông sản giảm hay hỗ trợ cộng đồng nông nghiệp... Giá thuê giảm, những người trẻ bỏ nông trại tới thành phố, đất canh tác nhanh chóng bị thu hẹp. Lời đáp cho tình trạng giảm giá lúa mì trên thế giới là hoàn thành quá trình thủ tiêu nông nghiệp với tư cách nhóm kinh tế quyền lực nhất ở Anh.”¹⁷

Sau năm 1890, một số ít ngành công nghiệp của Anh, đáng chú ý nhất là thép, tinh chế đường mía, và kim hoàn, bắt đầu cảm nhận được nỗi đau của giới chủ đất, và họ chạm trán ngày càng nhiều đối thủ ở Mỹ với lời hô hào “thương mại công bằng.” Anh bắt đầu nhiễm dịch bảo hộ do Joseph Chamberlain lan truyền, ông là một chính trị gia xuất chúng (lúc đầu thuộc đảng Tự do, sau đó là đảng Hợp nhất Tự do), Chủ tịch ủy ban Thương mại và là cha đẻ của Thủ tướng tương lai Neville Chamberlain. Chế độ bảo hộ của ông mang chiều hướng khác biệt với nhiều cách làm thông thường của Lục địa; nó dựng lên một bức tường thuế quan cao bao quanh toàn bộ để chế và cộng đồng, tự do thương mại nằm trong phạm vi đó - được gọi là “chế độ ưu đãi hoàng gia.” Nhưng Anh chưa sẵn sàng từ bỏ thương mại tự

do. Đề xuất của Chamberlain trở thành chủ đề chính của cuộc tổng tuyển cử 1906, trong đó ông và những người ủng hộ đã hoàn toàn bại trận.¹⁸

Trong khi hầu hết châu Âu lục địa tự cách ly mình khỏi hàng hóa nhập khẩu, và thậm chí người Anh phiền muộn vì chính sách tự do thương mại của họ, thì một quốc gia vẫn đi con đường riêng, dựa trên lợn và bò giữa vô vàn những lựa chọn khác. Thịt chất lượng nhất đến từ những con vật còn non nhất, và giết thịt lúc còn non nghĩa là phải tăng cường cho ăn để tăng cân nặng. Sau năm 1870, nhu cầu cao, chi phí vận chuyển đông lạnh thấp kết hợp với thức ăn từ lương thực giá rẻ đã mang tới những ngôi sao tham gia vào đội hình gần như hoàn hảo của các nhà sản xuất thịt bò, thịt lợn, phô mai, sữa, và bơ trên thế giới. Trong nhiều thế kỷ, các quốc gia Bắc Âu dẫn đầu về hoạt động chăn nuôi gia súc cao cấp, nhưng điều lạ là chỉ Đan Mạch mới mở cửa thị trường và tận dụng được bối cảnh này.

Các ngành vĩ đại thường được sinh ra từ mối quan tâm hời hợt trong những bối cảnh tầm thường. Năm 1882, một nhóm nông dân làm bơ sữa ở ngôi làng Hjedding phía tây Jutland (bán đảo đất liền khá lớn của Đan Mạch) tổ chức một hợp tác xã để mua một trong các máy tách sữa mới đắt đỏ, cùng nhau bán sản phẩm kem và bơ. Họ bầu ra ban giám đốc ba người, và sau một đêm dài bàn bạc ban này đã nhất trí ban hành thỏa thuận hội viên, đặt nền móng cho con đường đi lên thịnh vượng của Đan Mạch vào đầu thế kỷ 20.

Giao kèo ở đây khá đơn giản; mỗi sáng, xe tải của hợp tác xã thu gom sữa mang tới nhà máy để các thợ lành nghề chế biến. Sữa tách béo được trả lại cho nông dân, bơ bán ở các thị trường tự do, và lợi nhuận chia cho thành viên dựa theo số lượng và chất lượng sữa ban đầu họ đóng góp. Các thành viên đồng ý chuyển cho hợp tác xã toàn bộ lượng sữa không được dùng ngay ở trang trại, và thu gom sữa theo các tiêu chuẩn vệ sinh nghiêm ngặt. Mô hình hợp tác này thành công hơn mong đợi, và trong vòng chưa đầy mười năm, các nông dân Đan Mạch đã lập ra hơn 500 hợp tác xã.

Nhưng đây mới chỉ là màn dạo đầu cho sự kiện chính: thịt lợn xông khói. Năm 1887, một nhóm nông dân nuôi lợn ở miền Đông Jutland không hài lòng với dịch vụ xe lửa, đã tập hợp lại theo mô hình Hjedding và xây dựng một nhà máy thịt đóng hộp tiên tiến nhất. Lần này có sự tham gia của chính phủ: chất lượng lợn biến động hơn sữa, nên Bộ Nông nghiệp Đan Mạch thiết lập các trạm kiểm định nhằm cung cấp kho giống tốt nhất cho nông dân. Năm 1871, Đan Mạch có 442.000 con lợn; năm 1914 là 2,5 triệu con. Trong khoảng thời gian trên, xuất khẩu thịt lợn tăng từ khoảng 5.000 tấn lên 136.000 tấn. Đầu thập niên 1930, với hơn nửa dân số trưởng thành tham gia hợp tác xã, quốc gia nhỏ bé này xuất khẩu 332.000 tấn thịt lợn - chiếm gần một nửa tổng sản lượng giao dịch trên toàn thế giới.

Chính phủ cũng khuyến khích tinh thần nông dân, và gợi ý các tổ chức chăn nuôi lợn và bơ sữa quốc gia làm thương hiệu về chất lượng sản phẩm ở nước ngoài. Thương hiệu Lur, liên quan tới nhãn hiệu Lurpak hiện đại, ngày nay nổi bật ở các kệ hàng trong siêu thị khắp nơi trên thế giới.¹⁹

Các tổ chức bơ sữa hay hợp tác xã thịt lợn đều đòi hỏi nguồn vốn vay khá lớn để xây dựng nhà máy, trang thiết bị, phương tiện chuyên chở, và thuê nhân công. Ngày nay, kinh nghiệm của Đan Mạch vẫn để lại một bài học sâu sắc, dù gần như đã bị quên lãng, về phản ứng phù hợp của chính phủ đối với thách thức trong cạnh tranh toàn cầu: ủng hộ và tài trợ, nhưng không bảo hộ.

Ở Đức, nỗi ám ảnh về nông sản giá rẻ từ Tân Thế giới và nông sản từ Anh mang lại kết quả không mấy tích cực. Trong nhiều thế kỷ, đời sống kinh tế và chính trị Đức bị giới địa chủ quý tộc Junker thống trị, họ là đồng sự người Phổ của giới quý tộc có đất ở Anh.²⁰ Những nông dân tự do này thống trị biên giới “miền Đông hoang dã” giữa Đức với Phần Lan và Nga, qua nhiều thế kỷ đã tích tụ đất canh tác với tỉ lệ ngày càng tăng trong toàn quốc. Không gì có thể ngăn được họ; thậm chí việc triệt tiêu giai cấp nông nô ở Phổ năm 1807 còn cho phép giới địa chủ quý tộc khai thác các mối quan hệ và chiếm hữu nhiều đất của nông dân hơn. (Và không gì khiến họ dừng lại cho tới khi Xô Viết tịch thu tài sản của họ vào năm 1945.)

Trước năm 1880, yếu tố được giới địa chủ quý tộc sử dụng mạnh mẽ nhất là đất trở nên dư thừa so với đất của những người láng giềng với Đức lúc đó. Đức là nhà xuất khẩu lúa mì và lúa mạch đen, là nguồn cung chính của Anh cho hai loại lương thực thiết yếu này. Dĩ nhiên, vào thời đó thì địa chủ quý tộc là các thương nhân tự do. Theo sử gia kinh tế Alexander Gerschenkron, họ không quá kiên định, mà rất dễ dàng xoay xở để tìm chỗ đứng cho Adam Smith trong hệ thống triết học chung, và không có gì ngoài sự khinh bỉ và căm ghét dành cho học thuyết bảo hộ từ [người đồng hương] Friedrich List.²¹

Sau năm 1880, giới sở hữu đất của Đức mang dáng dấp khá bé nhỏ so với các quái vật nông nghiệp mới: Mỹ, Canada, Argentina, Úc, New Zealand, và Nga. Đột nhiên, vị thế của các địa chủ quý tộc chuyển từ sở hữu yếu tố dư thừa tự do giao dịch sang sở hữu yếu tố khan hiếm trong hệ thống bảo hộ. Cũng như ở Pháp, một loạt hành động bảo hộ, đáng chú ý nhất là “thuế quan Bulow” ra đời năm 1902, tăng đột ngột thuế nhập khẩu, đặc biệt là khi áp cho lương thực.

Phản ứng bằng chế độ bảo hộ chỉ có lợi cho giới quý tộc trồng lương thực, còn với những người khác là một đại thảm họa. Trong quá trình ấy, địa chủ quý tộc lừa phỉnh nông dân miền Bắc Đức đứng về phía chính sách thuế quan này, qua việc tạo lá chắn cho bò và lợn của họ bằng thuế bảo hộ cao đánh vào gia súc và thịt nhập khẩu. Thành thực nghề chăn nuôi gia súc như người láng giềng Đan Mạch, các nông dân nghèo này thấy thiếu thốn lương thực giá rẻ làm thức ăn, thứ có thể làm họ phát đạt. “Sát thủ thầm lặng” của chế độ bảo hộ - chi phí nguyên liệu thô tăng đối với các ngành công nghiệp trong nước - lại tấn công lần nữa.

Thứ tệ hơn còn ở phía trước. Hãy xem lại Bảng 13-1. Lưu ý rằng ở mỗi quốc gia trong mỗi thời kỳ, những người sở hữu yếu tố đầu vào đối đầu nhau theo dạng hai-đánh-một.²² Ở cả Anh và Mỹ thời kỳ trước năm 1900, lao động và vốn ở cùng phe - ủng hộ thương mại tự do ở Anh và đứng về bảo hộ ở Mỹ. Ở Đức, vốn và đất đai (liên minh của “sắt và lúa mạch đen”, gọi như vậy vì ngành công nghiệp sắt ngốn nhiều vốn là yếu tố khan hiếm) chống lại người lao động đô thị có khuynh hướng Mác-xít.

Công nhân đô thị Đức ủng hộ thương mại tự do, không chỉ vì họ đại diện cho yếu tố dư thừa, mà còn bởi tính ngoan cố trong thế giới quan Mác-xít. Thương mại tự do là nguyên liệu thiết yếu cho công thức cách mạng, bởi nó thúc đẩy phát triển công nghiệp và chủ nghĩa tư bản chín muồi, từ đó tất yếu dẫn tới sụp đổ và dọn đường cho chủ nghĩa cộng sản.²³ Vì vậy, với khả năng logic đặc biệt, Marx chống lại thuế quan:

“Hệ thống bảo hộ của thời đại chúng ta mang tính thủ cựu, trong khi hệ thống thương mại tự do lại không có tính xây dựng. Nó phá vỡ các tính

chất dân tộc trước đây và thúc đẩy mâu thuẫn giữa giai cấp vô sản và giai cấp tư sản tới đỉnh điểm. Tựu trung, hệ thống thương mại tự do đẩy nhanh cách mạng xã hội. Riêng về ý thức cách mạng này, thưa các ngài, tôi ủng hộ tự do thương mại.”²⁴

Bằng cách nhận diện ai ủng hộ và ai chống đối thị trường tự do, Stolper-Samuelson giúp giải thích các liên minh chính trị. Vào thế kỷ 20, thế giới có thể thấy ở Đức xuất hiện một liên minh chịu sự sai khiến của chủ nghĩa phát-xít, gồm các nhà tư bản và chủ đất theo chủ nghĩa bài ngoại, bảo hộ dàn trận chống lại tầng lớp công nhân ủng hộ tự do thương mại và chủ nghĩa xã hội. Mặt khác, ở Anh của thế kỷ 19, các nhà tư bản và công nhân liên hợp ủng hộ thương mại tự do chống lại các đầu sỏ chính trị sở hữu đất già đời, một sự phát triển dân chủ sâu sắc. (Các nhà tư bản và công nhân Mỹ cũng làm tương tự, nhưng với mục tiêu khác - chế độ bảo hộ.) Rõ ràng, giải thích này của Stolper-Samuelson, được nhà khoa học chính trị Ronald Rogowski của UCLA phát triển, là một mô hình đơn giản không tính đến các yếu tố chủng tộc, văn hóa, hay lịch sử, và chính Rogowski cũng đã nhiều lần cảnh báo rằng mô hình của ông chỉ là một phần của câu chuyện. Tuy vậy, những hiểu biết sâu sắc mà mô hình này mang tới cho các diễn biến chính trị ở khắp nơi trên thế giới thì rất đáng chú ý.²⁵

Hàng rào thuế quan nhanh chóng được dựng lên vào thời kỳ 1880-1914 đáng lẽ đã chặn đứng thương mại toàn cầu. Thực tế, điều tương tự đã không xảy ra; trong khoảng thời gian đó, khối lượng thương mại toàn cầu tăng xấp xỉ ba lần, do hai yếu tố. Thứ nhất, động cơ hơi nước tiếp tục cho thấy nó đồ sộ hơn cả tòa nhà hải quan, khi tiết kiệm được chi phí vận chuyển nhiều hơn so với phần thu từ tăng thuế nhập khẩu. Thứ hai, thế giới trở nên giàu có hơn nhiều, với tổng GDP thực toàn thế giới tăng gần bốn lần trong vòng 34 năm đó. Tất cả các yếu tố khác là tương đương, các xã hội thịnh vượng hơn thì giao dịch nhiều hơn vì có nhiều hàng hóa dư thừa hơn để trao đổi. Điều này có nghĩa là nhìn chung khối lượng giao dịch tăng nhanh hơn của cải; từ năm 1720 đến 1998, GDP thực của thế giới tăng trung bình 1,5% mỗi năm, trong khi giá trị giao dịch thực tăng 2,7% mỗi năm.²⁶

Kể từ thời Nội Chiến, chính sách thuế quan của Mỹ đi theo một vòng quay đều đặn của sự bảo hộ dưới thời đảng Cộng hòa và ôn hòa dưới thời đảng Dân chủ. Trong cuộc bầu cử năm 1888, Benjamin Harrison của đảng Cộng hòa giành chiến thắng sát nút trước Grover Cleveland của đảng Dân chủ (dù ông này thực sự chiến thắng số phiếu phổ thông). Phái đoàn nghị sĩ của đảng Cộng hòa do Thượng nghị sĩ William McKinley dẫn đầu xem đây là “sự ủy thác” thông qua luật thuế tai tiếng mang tên ông, được ông mang theo tới chiếc ghế tổng thống tám năm sau đó. Sau cuộc bầu cử của Woodrow Wilson đảng Cộng hòa năm 1912, Thuế quan McKinley bị thay bằng Thuế quan Underwood, đưa mức thuế nhập khẩu dần về mức thấp kỷ lục trong lịch sử là 16% vào năm 1920.

Thuế quan Underwood là chiến thắng tạm thời của những người ủng hộ tự do thương mại Mỹ. Không lâu sau khi nó được thông qua, người của đảng Cộng hòa đoạt lại ghế tổng thống và Nghị viện. Hai năm sau đó, 1922, Thuế quan bảo hộ Fordney-McCumber được Tổng thống Harding ký ban hành. Thuế nhập khẩu nhanh chóng vượt mức 40%.

Bên cạnh việc cao tới lố bịch, các loại thuế quan của đảng Cộng hòa cũng mang xu thế “tự trị.” Nghĩa là chúng do Nghị viện lập ra và tổng thống được trao quyền trừng phạt các đối tác thương mại bằng tỉ suất cao hơn nhưng

không được giảm các mức. Các loại thuế quan của đảng Dân chủ như Thuế quan Underwood thường đề ngỏ khả năng giảm thuế và trao đổi với các đối tác thương mại, dù những lựa chọn này ít khi được dùng đến, do lo ngại sẽ đánh thức giới làm luật của đảng Cộng hòa.²⁷

Từ năm 1830 đến 1910, chi phí vận chuyển bằng đường biển, kênh hay sông, và đường bộ giảm lần lượt 65, 80, và 87%. Thời kỳ Thế chiến I, quả cam của hiệu quả vận chuyển gần như đã bị vắt kiệt nước. Đương nhiên, những tiến bộ lớn trong vận tải - động cơ đốt trong, máy bay, và Container chở hàng - đều ra đời trong thế kỷ 20. Nhưng khi Đại chiến bùng nổ, thậm chí các mặt hàng khối lượng lớn như quặng, phân bón, và gỗ thường vẫn đi vòng qua Mũi Sừng - và từ đó đưa lên thuyền buồm. Việc chậm cải tiến hiệu suất vận tải hay sự suy giảm nặng nề của kinh tế thế giới đã đánh mất khả năng bù đắp mức thuế tăng cao. Không may là cả khủng hoảng toàn cầu và bức tường thuế quan cao vọt lại được kết hợp cùng sự thất bại do Herbert Hoover tạo ra.

Là một kỹ sư mỏ chuyển hướng thành công sang hoạt động xã hội, Hoover trở nên nổi bật khi nhắm tới các nỗ lực xoa dịu ở một châu Âu bị thiệt hại nặng nề vì chiến tranh. Khi được chất vấn về tính khôn ngoan của việc cấp lương thực cho người Nga sau cuộc cách mạng, trong đó có cả những người Bolshevik, nghe đâu ông đã trả lời, “20 triệu người đang chết đói. Bất kể quan điểm chính trị của họ là gì, họ vẫn cần được ăn!”²⁸

Hoover đã luôn là một người theo chủ nghĩa bảo hộ, và ông vẫn giữ quan điểm như vậy suốt thời kỳ đảm nhiệm vai trò thư ký thương mại cho Harding và Coolidge. Dù nắm vững sách vở về nghề mỏ, nhưng ông chưa từng đọc hay hiểu Ricardo, và tin rằng các quốc gia chỉ nên nhập khẩu những sản phẩm mà trong nước không thể sản xuất được. Năm 1928, ông công khai lôi kéo nông dân, cử tri truyền thống của đảng Dân chủ, là những người bị thiệt hại khi giá nông sản giảm:

“[Chúng tôi] nhận thấy rằng có những ngành nhất định giờ đây không thể cạnh tranh với các nhà sản xuất ở nước ngoài do tiền công và sinh hoạt phí ở đó thấp hơn, và chúng tôi cam kết Nghị viện Cộng hòa tiếp theo sẽ thẩm tra kỹ lưỡng và xem xét sự cần thiết của những kế hoạch đó nhằm giúp lao động Mỹ trong các ngành này có thể giành lại quyền điều khiển thị trường nội địa, có thể duy trì mức sống tiêu chuẩn, và có thể dựa vào công việc ổn định trong lĩnh vực quen thuộc của mình.”²⁹

Sẽ chính xác hơn nếu gọi luật mà ông đã ký sau này là “Thuế quan Hoover”, nhưng sự nhục nhã mà nó đem tới lại rơi vào hai người ủng hộ thuộc phe Cộng hòa: Thượng nghị sĩ Reed Smoot của Utah và Nghị viên Willis Hawley của Oregon. Smoot-Hawley đã gây choáng váng khi tăng mức thuế quan bình quân đối với các mặt hàng chịu thuế lên gần 60%, đơn giản là đẩy tỉ suất vốn đã cao của Thuế quan Pordney-McCumber lên tới cực độ.

Thậm chí trước khi Thuế quan Smoot-Hawley được thông qua, có hai nhóm đã phản ứng với sự kinh sợ: người châu Âu và các nhà kinh tế học. Vào thời điểm luật được đưa lên Thượng viện, các cơ quan ngoại giao khắp nơi trên thế giới liền gửi thư phản đối tới Bộ Ngoại giao Mỹ, và các hành động tẩy chay đã xuất hiện; gần như tất cả các nhà kinh tế học thuộc mọi lĩnh vực của Mỹ - tổng cộng 1.028 người - đã ký đơn kiến nghị gửi tới Hoover đề xuất phủ quyết.³⁰

Không có kết quả. Ngày 17 tháng Sáu năm 1930, ông đã ký ban hành Thuế quan Smoot-Hawley, bắt đầu hành động trả đũa và chiến tranh thương mại. Luật bao gồm hàng chục nghìn điều khoản; dường như được thiết kế để làm tổn hại tới mọi đối tác thương mại cuối cùng. Trong đó cũng đưa ra nhiều “rào cản phi thuế quan.” Ví dụ, nút bần dùng cho chai lọ chiếm tới một nửa giá trị xuất khẩu của Tây Ban Nha sang Mỹ; luật mới không chỉ tăng thuế nút bần tới mức không thể chịu đựng được, mà còn đòi hỏi sản phẩm phải đóng tem ghi quốc gia xuất xứ, điều khiến chi phí cho công đoạn này thực sự còn cao hơn giá thành sản phẩm.

Luật giáng cú tát thuế cao vào đồng hồ ngoại nhập, đặc biệt là các loại giá rẻ cạnh tranh với “đồng hồ 1 đô la” của Mỹ. Cứ 10 công nhân Thụy Sĩ thì có một là lao động trong ngành hoặc có liên hệ mật thiết với ngành đồng hồ, nên vấn đề đó đã kích động quốc gia vốn dễ bằng lòng và ưa hòa bình này nổi cơn giận chính đáng. Đồng hồ và nút bần là các minh họa điển hình cho sự bất lực của những quốc gia nhỏ; trong khi hàng sang Mỹ chiếm 10% tổng xuất khẩu của Thụy Sĩ, thì kim ngạch theo chiều ngược lại chỉ chiếm một phần mười trong 1% tổng xuất khẩu của Mỹ. Cảm giác không thể phản kháng của những người Thụy Sĩ và Tây Ban Nha càng khiến họ thêm tức giận.

Các quốc gia lớn tại Lục địa là Ý, Pháp, và Đức ở vị thế tốt hơn để ra đòn, và họ đã làm thế với niềm tự hào của công nghiệp Mỹ là xe hơi và máy thu thanh: tăng thuế nhập khẩu bình quân những mặt hàng này lên trên 50%. Nhưng phải cần tới sự khiêu khích không nhỏ để kích động Benito Mussolini phản ứng trước sự kiện này; là một người đam mê xe hơi, vốn chán ghét chất lượng xoàng xĩnh của Fiat, nhà sản xuất lớn nhất ở Ý, Il Duce đã có nhiều năm chống lại yêu cầu bảo hộ từ vị chủ tịch hãng là Giovanni Agnelli. Thuế quan Smoot-Hawley cuối cùng đã rút cạn sự kiên nhẫn của ông, và ông đáp trả bằng mức thuế tới 100%, gần như chặn đứng hoàn toàn xe nhập khẩu từ Mỹ.³¹ (Một số thứ thực sự không bao giờ thay đổi: các Agnelli tiếp tục điều hành Fiat, sản xuất những chiếc xe tồi, và đòi bảo hộ gần như đến tận thế kỷ 21.) Năm 1932, thậm chí nước Anh tự do thương mại cũng tham gia phong trào bằng việc thông qua thuế quan 10% đánh vào hầu hết hàng nhập khẩu và triệu tập Hội nghị Khối Thịnh vượng chung ở Ottawa, dựng lên bức tường bảo hộ bao quanh đế chế.

Câu chuyện cứ thế diễn ra khắp nơi trên thế giới trong ba năm kể từ năm 1930 thông qua Thuế quan Smoot-Hawley, khiến đấng-tên Pháp, trái cây Tây Ban Nha, gỗ Canada, thịt bò Argentina, đồng hồ Thụy Sĩ, và xe hơi Mỹ dần biến mất khỏi các bến cảng thế giới. Năm 1933, dường như toàn thể địa cầu đang hướng tới tình trạng mà các nhà kinh tế học gọi là autarky - tình trạng trong đó các quốc gia có khả năng tự cung tự cấp mọi mặt hàng, bất kể việc sản xuất ra chúng có bất hợp lý đến thế nào.

Mỹ đã đưa thế giới tới bờ vực sụp đổ thương mại quốc tế, và điều đó mang tới một người Mỹ để xoay chuyển tình thế. Sinh ra trong một ngôi nhà gỗ nhỏ ở vùng trồng thuốc lá phía đông Tennessee, Cordell Hull tích lũy những kiến thức sơ đẳng về kinh tế học của Ricardo, và quan trọng hơn, là giá trị đạo đức của thương mại. Nấm bắt của ông về chủ đề này được thể hiện rõ nhất trong đoạn trích từ hồi ký của ông:

“Khi tôi còn là một đứa trẻ trong trang trại ở Tennessee, chúng tôi có hai láng giềng - tôi sẽ gọi họ là Jenkins và Jones - họ là kẻ thù của nhau. Trong nhiều năm giữa họ luôn là cảm giác tiêu cực - tôi không biết vì

sao - và khi họ gặp nhau trên đường, trong thị trấn, hay ở nhà thờ, họ lạnh lùng nhìn nhau và không nói năng gì.”

Rồi một trong các con la của Jenkins bị què vào mùa xuân đúng lúc Jenkins cần nó nhất cho việc cày ruộng. Cùng thời gian đó Jones thiếu ngũ cốc cho lợn. Hiện trạng là Jones đã cày xong cho mình và có một con la rảnh rỗi, còn Jenkins có một thùng đầy ngũ cốc. Một bên thứ ba thân thiện đưa hai người gặp nhau, và Jones để Jenkins sử dụng la của mình, đổi lấy ngũ cốc cho lợn.

Kết quả là, chẳng mấy chốc hai kẻ cựu thù đã trở thành bạn tốt nhất của nhau. Giao dịch với ý thức chung và tình hàng xóm thông thường đã làm họ nhận thức được nhu cầu kinh tế của mỗi bên và đưa họ tới hòa bình.³²

Là một nghị sĩ đảng Dân chủ trong gần một phần tư thế kỷ, Hull đấu tranh bằng hành động cứu vãn kiên cường, chống lại cả Pordney-McCumber và Smoot-Hawley, năm 1930 ông giành được ghế ở Thượng viện, chỉ để từ nhiệm hai năm sau đó khi Roosevelt chọn ông làm Ngoại trưởng. Khi tới nhiệm sở, ông đã đối diện với không dưới 34 kháng nghị chính thức chống lại chính sách thuế quan Mỹ từ các chính phủ nước ngoài.

Cũng như Cobden vào một thế kỷ trước, ông đưa thông điệp của mình tới quốc gia và sau đó là ra nước ngoài. Giữa lúc thương mại rơi vào bế tắc và thế giới quần quại trong khủng hoảng, ông thuyết phục bất cứ ai có thể lắng nghe trong hoàn cảnh bi thương hiện thời: “Rõ ràng [rằng] các mức thuế quan cao không phải là những yếu tố không thể sai lầm hay không thể tránh được nhằm tạo ra thịnh vượng như lý do chúng hiện diện.”³³ Ông nói tiếp, không thể trông đợi các quốc gia khác mua sản phẩm của chúng ta nếu họ không thu được tiền nhờ bán hàng cho chúng ta.

Thính giả ương bướng nhất là tân tổng thống, nỗi sợ hãi những người Cộng hòa khiến ông phải gần như lập tức rút lui khỏi hứa hẹn tự do thương mại trong chiến dịch tranh cử. Hull dần giành phần thắng bằng cách chỉ ra các chính sách thuế quan Pordney-McCumber và Smoot-Hawley đã làm thui chột khả năng của tổng thống trong việc điều chỉnh các mối quan hệ thương mại quốc tế. Hull đầy mưu mẹo đề xuất với Roosevelt rằng Thuế quan Smoot-Hawley chỉ cần được “sửa đổi” để tổng thống có quyền tăng hoặc giảm một nửa thuế, và đơn phương đưa ra những nhượng bộ có giới hạn khác cho các quốc gia nước ngoài, chẳng hạn như đảm bảo một mặt hàng trong danh mục miễn thuế sẽ được duy trì. Kết quả pháp lý là Luật về Hiệp định Thương mại Đối ứng ra đời năm 1934, dừng cuộc điều hành hướng tới bảo hộ và tự cung tự cấp kéo dài gần nửa thế kỷ. Luật này được thực thi trong ba năm, sau đó liên tục được Nghị viện làm mới.

Hull bắt đầu một cách khiêm nhường: trước hết đàm phán một hiệp định với Cuba, sau đó kéo Canada ra khỏi Hiệp định Ottawa. Tiếp theo, Ông đàm phán các hiệp định với hầu hết phần còn lại của bán cầu, theo sau là hiệp định với các quốc gia lớn ở châu Âu, Úc, New Zealand, cuối cùng là đàm phán hiệp định mang tính biểu tượng lớn với Anh giống như ánh sáng đang soi vào châu Âu lần thứ hai trong cùng một thế hệ. Hull giữ vai trò Ngoại trưởng lâu nhất trong lịch sử Mỹ - gần 12 năm - trước khi từ chức vào năm 1944 do sức khỏe kém.

Đương nhiên, đã có những người hưởng lợi khi thương mại sụp đổ vào giai đoạn 1930-1933: Fiat, những người trồng nho ủ rượu ở California, người làm đồng hồ ở Waltham, Massachusetts, và nhà sản xuất máy thu thanh ở

Đức. Nhưng nhìn chung, thiệt hại là rõ ràng. Bao nhiêu? Từ góc độ kinh tế học, đáng ngạc nhiên là rất ít. Về cơ bản, do tăng trưởng kinh tế là người cầm lái mạnh mẽ của thương mại, nên nó chứng tỏ một hiệu ứng theo hướng ngược lại - chủ nghĩa bảo hộ làm thế giới nghèo đi (hay tự do thương mại mang lại giàu có). Từ năm 1929 đến 1932, GDP thực giảm 17% trên toàn thế giới, và riêng ở Mỹ thì giảm 26%, nhưng hầu hết các sử gia kinh tế giờ đây tin rằng chiến tranh thuế quan chỉ gây nên một phần rất nhỏ trong thiệt hại khổng lồ cho GDP thế giới và GDP Mỹ.

Tính toán nhanh và sơ bộ cho thấy điều này chắc là đúng. Vào thời điểm thông qua Thuế quan Smoot-Hawley, khối lượng giao dịch chỉ chiếm 9% tổng đầu ra kinh tế thế giới. Nếu mọi hoạt động thương mại quốc tế bị hủy bỏ, và nếu không có tiêu dùng nội địa cho các hàng hóa xuất khẩu trước đây, thì GDP thế giới có lẽ sụt giảm với cùng mức 9%. Từ năm 1930 đến 1933, tổng giao dịch trên thế giới giảm từ một phần ba tới một phần hai. Phụ thuộc cách thức tính toán mức độ sụt giảm, thì sẽ ra kết quả là 3 tới 5% GDP thế giới, và những mất mát này một phần do các loại hàng hóa nội địa đắt đỏ hơn gây ra.³⁴ Vì thế, thiệt hại không thể vượt quá 1 hoặc 2% GDP thế giới - không ở đâu có mức lao dốc gần 17% như từng thấy ở thời Đại Khủng hoảng.

Thậm chí ấn tượng hơn, các quốc gia phụ thuộc chủ yếu vào thương mại lại không phải là những bên chịu thiệt hại nặng nề nhất. Ví dụ ở Hà Lan, thương mại chiếm 17% GDP, song nền kinh tế nước này chỉ co lại mất 8% vào những năm đó. Ngược lại, thương mại chiếm chưa đầy 4% GDP Mỹ, nhưng nền kinh tế suy giảm tới 26% trong thời kỳ Khủng hoảng.³⁵ Không còn cách nào khác là đưa ra kết luận: ngược lại với nhận thức chung, Thuế quan Smoot-Hawley không gây ra, hay thậm chí là không khoét sâu, cuộc Đại Khủng hoảng.³⁶

Dù nếu thương mại thập niên 1930 không ảnh hưởng mạnh tới kinh tế thế giới, nhưng chắc chắn nó đã ngăn chặn thương mại quốc tế. Như vừa đề cập, thương mại thế giới giảm mạnh trong những năm Thuế quan Smoot-Hawley có hiệu lực. Từ năm 1914 tới 1944, khối lượng giao dịch thế giới vẫn bị đình trệ, một sự kiện chưa từng có trong ba thập niên lịch sử hiện đại, trong đó GDP thế giới đã tăng xấp xỉ gấp đôi, bất chấp hai cuộc xung đột toàn cầu dữ dội.

Gần đây, các sử gia kinh tế tính toán chiến tranh thuế quan của thập niên 1930 gây ra chưa tới một nửa tình trạng sụt giảm thương mại này, phần còn lại là do chính Đại Khủng hoảng đã làm giảm nhu cầu hàng hóa thương mại. Thú vị là, kết hợp giữa “thuế quan đặc biệt” với giảm phát ít nhất cũng gây ra thiệt hại ngoài ý muốn, tương đương thiệt hại do tăng thuế có chủ đích. Thuế quan đặc biệt là các loại thuế tính theo cân Anh hoặc đơn vị; nếu giá mỗi cân giảm mà giá trị thuế thu trên một cân đó không đổi thì sẽ làm tăng không chủ đích tỉ lệ thuế trên giá hàng thực. Như thế, mức thuế quan đặc biệt 20 cent mỗi cân thịt có giá 40 cent, tương đương mức thuế 50%; nếu giá thịt giảm còn 20 cent, thuế trên giá hàng thực tế giờ là 100%.³⁷

Về lâu dài, chiến tranh thuế quan không gây ra thiệt hại thực sự, mà chỉ là tổn thất với nền kinh tế thế giới, kể cả với thương mại thế giới vốn có khả năng hồi phục khá nhanh. Nhưng nó sẽ gây thiệt hại cho những yếu tố vô hình của thương mại: khả năng mở rộng tiêu dùng ngoài hàng hóa nội địa, giao dịch và sống cùng với người nước ngoài để hiểu về động cơ cũng như mối quan tâm của họ. Những nông dân Jones và Jenkins trong câu chuyện ẩn dụ của Hull cuối cùng cũng hiểu rằng họ có giá trị hơn cho người kia khi họ

sống chứ không phải khi chết, nhưng thời kỳ trước Thế chiến II các quốc gia trên thế giới đã không nhận ra điều đó cho tới khi quá muộn. Các lợi ích chính trị và tinh thần của thương mại thực tế đã được John Stuart Mill mô tả hùng hồn gần một thế kỷ trước đó:

“Các ảnh hưởng về tri thức và tinh thần của thương mại còn quan trọng hơn cả lợi ích kinh tế của nó. Trong tình trạng con người chậm đổi mới ngày nay, không thể đánh giá quá cao giá trị của việc đặt con người trong mối liên hệ với những người khác không giống họ, với suy nghĩ và hành động khác với kiểu cách họ đã quen thuộc... Thương mại trước hết dạy các quốc gia có cái nhìn thiện chí với của cải và thịnh vượng của quốc gia khác. Trước đó, người yêu nước, trừ phi đủ tiến bộ để cảm nhận thế giới và đất nước mình, đã ước ao rằng tất cả các quốc gia đều yếu ớt, nghèo đói, và điều hành kém ngoại trừ đất nước mình: giờ đây anh ta thấy rằng sự thịnh vượng và tiến bộ của họ là nguồn gốc trực tiếp cho sự thịnh vượng và tiến bộ trên đất nước mình.”³⁸

Suốt nửa đầu thế kỷ 20, những người yêu nước khắp nơi trên thế giới càng ngày càng ít cảm nhận về thế giới cũng như đất nước mình, điều này gây tai họa không nhỏ. Mỹ đã có bài học chua chát rằng bảo hộ sẽ mời gọi các hành động trả đũa; một quốc gia không thể chỉ xuất khẩu mà không nhập khẩu.

Mỹ cũng học được rằng một cuộc chiến thương mại có thể khơi mào cho một cuộc chiến thực sự, và thậm chí trước khi Mỹ tham gia Thế chiến II, các sử gia và chính khách đã nhận thấy rằng chủ nghĩa biệt lập và bảo hộ góp phần tạo nên biến cố lớn. Sử gia John Bell Condliffe, năm 1940 đã đưa ra quan sát mang tính tiên tri, “Nếu một hệ thống quốc tế cần phải đưa đi phục hồi, thì đó phải là hệ thống thống trị của Mỹ, dựa trên *Pax Americana*..” [Hòa bình kiểu Mỹ: thuật ngữ lịch sử ám chỉ nền hòa bình tương đối ở Tây Bán cầu và sau này là thế giới phương Tây, có được nhờ ưu thế quyền lực của Mỹ bắt đầu từ khoảng đầu thế kỷ 20.]³⁹ Albert Hirschman, người tham gia các sự kiện thời kỳ này ghi lại vào năm 1945:

“Không nghi ngờ gì nữa [các cuộc chiến tranh thương mại] đã làm sâu sắc thêm tinh thần phản kháng quốc gia. Chúng cũng cung cấp những cơ hội tuyệt vời cho các nhà lãnh đạo dân tộc chủ nghĩa đánh thức lòng oán giận trong công chúng... các mối quan hệ kinh tế quốc tế tạo cho chúng một công cụ xuất sắc để đạt mục tiêu, như lời hứa về một chiến thắng nhanh chóng và chí mạng nhờ những cách cao siêu ở trên trời, rõ ràng đã góp phần quan trọng nhất dẫn tới cuộc chiến hiện tại.”⁴⁰

Khi Mỹ nổi lên sau hậu Thế chiến II, nước này bắt đầu công việc dài hơi và khó khăn là tháo dỡ hàng rào thuế quan đã dựng lên gần trọn thế kỷ trước. Những ai tìm kiếm nguồn gốc của nền kinh tế toàn cầu hóa và đa quốc gia thống trị ngày nay có thể thấy câu trả lời trong báo cáo của Bộ Ngoại giao Mỹ xuất bản năm 1945, *Proposals for the Expansion of Trade and Employment* (Các đề xuất để tăng cường thương mại và việc làm). Mặc dù tài liệu đáng chú ý này do bộ máy quan chức thời chiến của Mỹ biên soạn, nhưng nó vẫn thấm nhuần tinh thần của Smith, Ricardo, Cobden, và Hull.⁴¹

Những người biên soạn cảm thấy họ là những diễn viên trên một sân khấu lịch sử độc nhất vô nhị - nơi mà mọi thứ bao quanh họ là mớ hỗn độn, trong đó số phận của toàn thế giới phụ thuộc vào cách mà họ ráp lại những mảnh rời rạc ấy. Như được trình bày trong câu mở đầu của *Proposals*, “Giải

thường chính cho chiến thắng của Liên Hợp Quốc là sức mạnh hạn chế và nhất thời nhằm tạo lập thế giới mà chúng ta muốn sống trong đó.”⁴²

Proposals tiếp tục liệt kê các sai lầm và đề xuất cách thức tổng quan nhằm tránh lặp lại chúng, và sau đó, cụ thể hơn, là cách thức vượt qua những hạn chế của chủ nghĩa bảo hộ đã ngáng trở thương mại quốc tế từ năm 1880. Đó chính xác là bản đồ chỉ đường cho *Pax Americana* thương mại mới. Sử gia kinh tế Clair Wilcox viết năm 1948, tổng kết ngắn gọn sự chuyển mình của Mỹ từ chế độ tự cung tự cấp sang vai trò lãnh đạo trật tự thương mại quốc tế mới:

“[Sau Thế chiến I] chúng ta cung cấp các khoản vay mới cho phần còn lại của thế giới; giờ đây, một lần nữa, chúng ta lại cung cấp những khoản vay như vậy. Nhưng sau đó, chúng ta tìm cách lấy lại cả gốc lẫn lãi của số tiền chúng ta đã ứng trước cho các đồng minh để có tài chính đeo đuổi chiến tranh. Và đồng thời, chúng ta tăng thuế quá nhanh và quá rộng khiến cho việc trả các khoản vay đó trở nên khó khăn, nếu không muốn nói là không thể. Tuy nhiên, giờ đây chúng ta đã ghi nhận khoản lỗ trong bảng quyết toán thời chiến về tài khoản cho vay-cho thuê, và chúng ta đã dẫn đầu trong việc giảm rào cản thương mại. Cuối cùng, chúng ta đã nhận ra những yêu cầu đối với vị thế của chúng ta như là chủ nợ lớn nhất thế giới. Chúng ta cho thấy rằng chúng ta có thể học từ lịch sử.”⁴³

Đơn hàng kinh doanh đầu tiên là đưa Anh vào cuộc. Năm 1945, vị thế của Anh và Mỹ đã hoàn toàn đảo ngược: Anh ngập trong nợ nần, phải tìm cách chặn đứng hàng nhập khẩu để không làm xói mòn nguồn tiền dự trữ khan hiếm; còn Bộ Ngoại giao Mỹ thì muốn mở cửa thương mại quốc tế càng nhanh càng tốt. Sau các cuộc đàm phán cứng rắn, những người chiến thắng đã đạt được một thỏa thuận: câu chuyện về thương mại đa phương có thể tiếp tục, nhưng các bên tham gia đều được phép áp dụng “điều khoản rút lui” nếu họ xác định rằng thuế thấp có thể gây ra “tổn thương đột ngột và trên diện rộng đối với các nhà sản xuất có liên quan.”

Ít nhất vào lúc đầu, thương mại thế giới mới mở cửa giống một tạo vật Mỹ, một sự ngẫu hợp giữa các điều kiện kinh tế quốc tế đơn lẻ vào thời điểm kết thúc chiến tranh. Bởi Mỹ là bên cuối cùng còn đứng vững, nên các nông dân, công nhân, và nhà tư bản Mỹ chẳng phải e sợ sự cạnh tranh nước ngoài ở bất cứ khu vực nào. Trong những năm ngay sau chiến tranh, người Mỹ thuộc đủ thành phần không phản đối gì với mức thuế quan đã giảm.⁴⁴

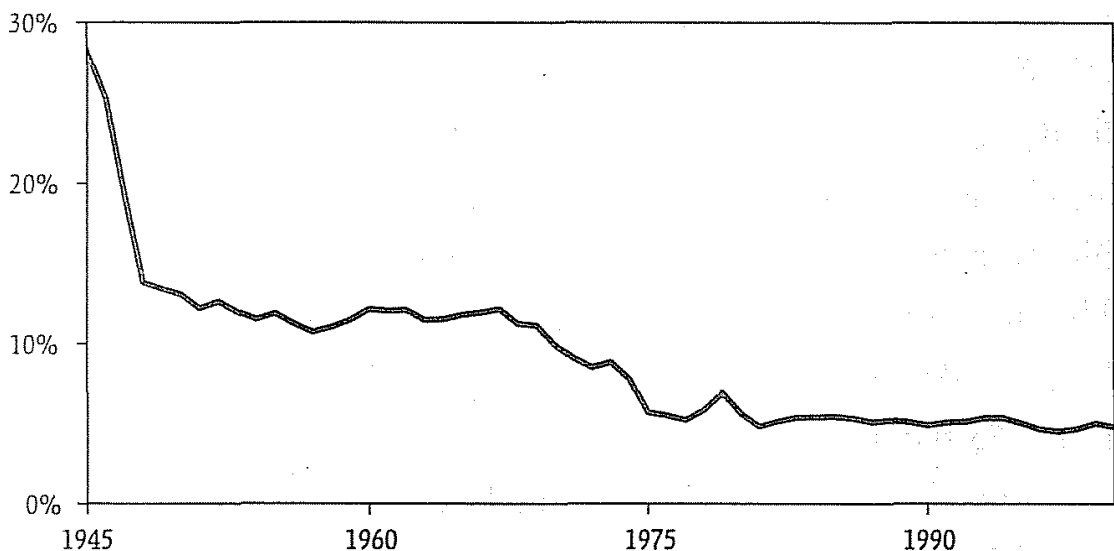
Bảng 13-2. Các vòng đàm phán GATT

Năm	Vòng/Sự kiện	Hành động
1947	Geneva	Giảm thuế song phương 45.000 mặt hàng, chiếm một phần năm tổng mậu dịch thế giới
1949	Annency, Pháp	Giảm thuế song phương 5.000 mặt hàng
1951	Torquay, Anh	Giảm thuế song phương 8.700 mặt hàng, bao gồm hầu hết hàng hoá chưa được cắt giảm trong các vòng đàm phán trước
1955-1956	Geneva	Giá trị thuế song phương giảm 2,5 tỉ đô la
1960-1962	Vòng Dillon	Giá trị thuế song phương giảm 5 tỉ đô la; bắt đầu các thảo luận về EEC

1964-1967	Vòng Kennedy	Giá trị thuế song phương giảm 40 tỉ đô la, thiết lập các nguyên tắc đàm phán
1973-1979	Vòng Tokyo	Giá trị thuế song phương giảm 300 tỉ đô la, thiết lập các quy trình giải quyết tranh chấp, chống bán phá giá và cấp phép
1986-1993	Vòng Uruguay	Tiếp tục giảm thuế, gặp các khó khăn trong việc hợp lý hoá thuế nông nghiệp
1995	Thành lập WTO	WTO thay thế GATT
2001-hiện tại	Vòng Doha	Các thảo luận tập ở vấn đề Bắc/Nam và trợ cấp nông nghiệp

Đầu năm 1947, các quan chức thương mại từ 22 quốc gia lớn có mặt tại Geneva, sử dụng *Proposals* làm kế hoạch hành động chi tiết, tiến hành hơn 1.000 hội thảo song phương hai nước theo một kiểu vòng tròn đến chóng mặt để bàn về trên 50.000 sản phẩm. Kết quả của các cuộc đàm phán là một văn bản được biết tới với tên gọi Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), với chữ ký của 23 quốc gia (Pakistan được thành lập trong tiến trình này) vào ngày 18 tháng Mười một năm 1947.

Chỉ ba ngày sau, 56 quốc gia tham gia đàm phán ở Havana để thành lập Tổ chức Thương mại Quốc tế (ITO), cơ quan giám sát các vòng đàm phán GATT sau đó. Là ITO thì chết, như một nạn nhân của thói thờ ơ ở Nghị viện Mỹ và của phe chiến thắng thuộc đảng Cộng hòa trong cuộc bầu cử Nghị viện năm 1946, trong khi GATT phát triển rầm rộ.⁴⁵ Cuối vòng đàm phán thứ ba ở Torquay, Anh, năm 1951, phần lớn rào cản trước chiến tranh dành cho các sản phẩm công nghiệp đã bị dỡ bỏ. Sự suy giảm này được phản ánh ở các mức thuế nhập khẩu của Mỹ, được trình bày trong Hình 13-2.

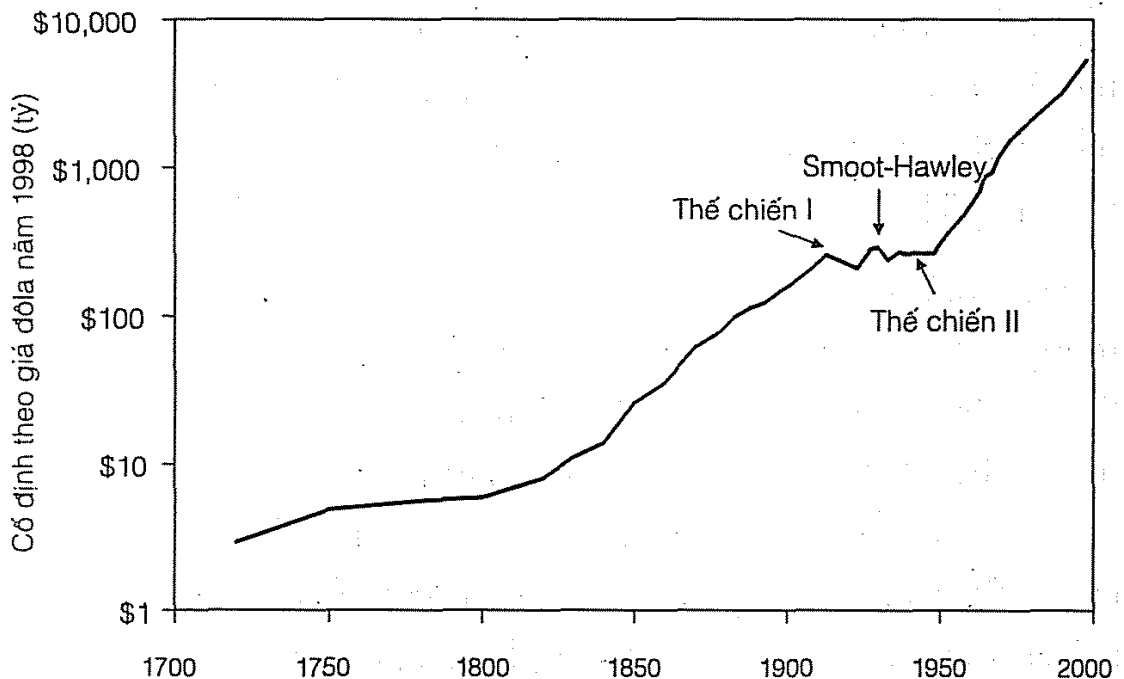


Hình 13-2. Thuế nhập khẩu hàng hóa phải nộp theo GATT

Các tác giả khuyết danh của *Proposals* có lẽ đã vô thức bẻ gãy một trong các vấn đề trung tâm của tự do thương mại, hành động mà các nhà kinh tế học và xã hội học hiện đại gọi là “logic của hành động chung.”⁴⁸ Tự do thương mại tạo ra các lợi ích vừa phải cho hầu hết dân cư, trong khi gây thiệt hại nặng nề cho các nhóm nhỏ của một số ngành nghề cụ thể. Ví dụ, hãy tưởng tượng Mỹ cấm nhập khẩu gạo trồng ở nước ngoài. Chính sách

này có thể khiến vài nghìn nông dân nội địa vô cùng giàu có, họ có thể kiếm được nhiều triệu đô la, và hầu hết người Mỹ không chú ý tới mỗi năm lại có vài đô la cộng thêm ẩn trong hóa đơn mua hàng tạp phẩm của mình. Nông dân nội địa, mà mỗi người trong đó có được quyền lợi lớn từ chính sách này, có thể làm đủ mọi cách để ngăn việc mở cửa thị trường cho gạo nước ngoài, họ năng động hơn nhiều so với hàng trăm triệu người tiêu dùng chỉ thu được chút lợi nhỏ mỗi năm do nhập khẩu gạo giá rẻ hơn. Về bản chất, GATT tạo ra “hiệp hội người tiêu dùng” đại diện cho cả tỉ người mua trên thế giới đã bị tước quyền, mỗi người bị xoáy mất vài penny, franc, hay yen mỗi khi máy tính tiền rung lên.

Sau đó, một cách tương đối, chúng ta có thể chia lịch sử của toàn cầu hóa thời hiện đại thành bốn giai đoạn. Giai đoạn thứ nhất từ năm 1830 tới 1885, khi chi phí vận chuyển và liên lạc giảm nhanh cùng với thuế quan khá thấp (trừ ở Mỹ) làm tăng một cách ngoạn mục tổng khối lượng thương mại và tạo ra sự hội tụ toàn cầu về tiền công, giá bán cũng như giá thuê đất, và lãi suất. Giai đoạn thứ hai từ năm 1885 tới 1930, cạnh tranh nông nghiệp gay gắt từ châu Mỹ, Úc, New Zealand, và Ukraine gây nên làn sóng phản đối mạnh mẽ của những người theo chủ nghĩa bảo hộ ở châu Âu; tình trạng này dễ dàng bị lấn át khi giá vận tải tiếp tục giảm.⁴⁷ Giai đoạn thứ ba bắt đầu khi thông qua Thuế quan Smoot-Hawley năm 1930, chứng kiến các cải tiến chậm chạp của công nghệ vận tải bị nhấn chìm do thuế tăng đột ngột trên diện rộng. Các sự kiện này dẫn tới thương mại thế giới sụp đổ nặng nề.⁴⁸ Giai đoạn thứ tư bắt đầu từ năm 1945, khi Mỹ đưa ra sáng kiến thương mại tự do được phác thảo trong *Proposals*, mở ra những cánh cổng điều hướng của thương mại thế giới. Giá trị thực của thương mại thế giới bùng nổ và tăng trưởng với mức độ kinh ngạc là 6,4% mỗi năm trong nửa thế kỷ tiếp theo. Từ năm 1945 đến 1998, tổng giá trị thương mại thế giới tăng từ 5,5% GDP thế giới lên 17,2%.



Hình 13-3. Giá trị thực của thương mại thế giới thời kỳ 1720-2000 (theo đô la năm 1998)

Tăng trưởng thương mại hậu chiến, kết hợp với sự phát triển gần như đồng thời của các liên hiệp dân lao động ven biển khiến chi phí đưa hàng hóa từ khoang tàu tới xe chở hàng (và ngày càng nhiều hơn là xe tải chạy diesel) đắt gần ngang chi phí vận chuyển qua đại dương. Một nghiên cứu toàn diện của chính phủ về cước vận chuyển, hàng của [SS](#)

Steamship: tàu chạy bằng động cơ hơi nước.

Warrior trên một hành trình xuyên Đại Tây Dương cho thấy, hơn một phần ba chi phí đưa hàng tới đích cuối là phát sinh trên bến tàu. Với các hàng hóa qua lại Hawaii, phần chi phí đó lên tới gần 50%.

Những người lập quốc của Mỹ mắc rất ít sai lầm khi soạn thảo Hiến pháp, nhưng chắc chắn nguy hại nhất là năm chữ cái “extra” (phụ thêm) trong Điều khoản Thương mại của Mục I nổi tiếng, theo đó cho chính phủ liên bang quyền “điều hành thương mại với các quốc gia nước ngoài, và giữa một số bang và với các bộ tộc da đỏ.” Năm 1887, quyền điều hành thương mại giữa các bang cuối cùng phát triển thành ủy ban Thương mại Liên bang (ICC), kiểm soát hầu như mọi hoạt động vận tải đường dài tại Mỹ, găm mòn gần như tất cả các ngành mà nó chạm đến, và kiểm chế sáng kiến vận tải Mỹ cho tới khi bị bãi bỏ vào năm 1995.

Hơn một thế kỷ, các nhà buôn tìm kiếm phương tiện vận tải “đa phương thức” có thể thực hiện liền mạch hoạt động bốc dỡ hàng lên xuống xe lửa, xe tải, và tàu thuyền. Năm 1837, một người làm nghề vận tải ở Pittsburgh là James O’Connor nghĩ ra kiểu xe thùng có thể nối với bánh xe tàu hỏa hay được nâng với sà lan trên kênh, và năm 1926 Công ty Biển Bắc Chicago & Đường sắt Milwaukee bắt đầu “vác trên lưng” các toa moóc đặt trên xe hàng phẳng không có thùng. ICC quyết định các phương tiện vận tải liên hợp nằm dưới quyền kiểm soát của mình và nhanh chóng kiểm tỏa sự phát triển của hình thức này.

Giữa thập niên 1950, nổi lên hai sự kiện đã cách mạng hóa công nghệ đó. Đầu tiên là phát minh của tài xế xe tải mơ mộng Malcolm McLean: nguyên mẫu của Container vận chuyển hiện đại, được thiết kế đặc biệt để xếp vào chỗ trống trong tàu chở hàng quân đội, được chọn vì phần thân gần như hình chữ nhật. Thứ hai là quyết định của tòa án liên bang năm 1956 đưa Container đa phương thức ra khỏi tầm ảnh hưởng của ICC.

Áp dụng hệ thống mới của McLean trên diện rộng làm chi phí ở cảng giảm nhanh trong vài thập niên tiếp sau. Nếu cước vận chuyển quốc tế trước năm 1960 ở mức rẻ thì từ đó về sau gần như miễn phí - theo biệt ngữ khó hiểu của kinh tế học thì đó là “không ma sát.”⁴⁹ Thoát khỏi gánh nặng thuế quan và chi phí vận chuyển, hàng hóa bắt đầu di chuyển tự do hơn tới khắp nơi trên địa cầu. Ở một đất nước nhất định, nếu có thể sản xuất áo sơ mi hay xe hơi ở mức giá rẻ hơn nhiều thì sản xuất của họ sẽ dịch chuyển theo hướng đó.

Cùng thời điểm chi phí vận chuyển giảm xuống chủ yếu về phía bắc, châu Âu đang trở nên giàu có. Cửa cải mới trên lục địa này rơi vào tay các nhà tư bản châu Âu, giờ là chủ sở hữu của một yếu tố dư thừa, cùng với lao động ủng hộ giảm thuế quan. Như Stolper-Samuelson dự đoán, người châu Âu ủng hộ cả tự do thương mại lẫn dân chủ. Mặc dù Cộng đồng châu Âu hỗ trợ nông dân bằng các trợ cấp dưới tên gọi là Chính sách Nông nghiệp chung, thì cũng không thể ngăn nổi sự suy giảm của nông nghiệp: năm 1950, nông dân chiếm 35% lực lượng lao động của Lục địa; năm 1980, chỉ còn 15%.

Giai đoạn hậu Thế chiến II chứng kiến các đảng chính trị lớn của Mỹ đưa ra những chính sách thương mại thậm chí còn thất thường hơn. Khi quốc gia này trở nên ngày càng thịnh vượng và nguồn vốn dư thừa hơn, thì Cộng hòa, đảng truyền thống của phe tư bản, đã thay đổi đối tượng tận trung từ chủ nghĩa bảo hộ sang thương mại tự do. (Sự chuyển dịch này xảy ra trong thời chính quyền Eisenhower.) Còn những người Dân chủ có truyền thống đại diện cho lợi ích của người lao động, chủ sở hữu các yếu tố khan hiếm, và nông dân, chủ sở hữu của một yếu tố dư thừa. Vào thế kỷ 20, quy mô tương đối của lực lượng lao động tăng lên trong khi tầng lớp nông dân thu hẹp lại; ngày nay, nông dân chỉ chiếm 1% lực lượng lao động. Sự chuyển dịch này trong đội ngũ cử tri dẫn tới việc đảng Dân chủ chuyển hướng sang chủ nghĩa bảo hộ, và để phản ứng lại, nông dân đồng loạt bỏ sang đảng Cộng hòa.

Ronald Rogowski mang tới điệu [twist](#)

Tên một điệu nhảy sôi động của Mỹ. (BT)
cuối cùng và đầy mê đắm cho Stolper-Samuelson; hệ lý thuyết của ông cho thấy ai là người ủng hộ hoặc chống đối thương mại tự do, cũng như nhóm nào cho rằng quyền lực của họ được tăng cường hoặc bị giảm sút do chính sách thương mại quốc gia. Chủ nghĩa bảo hộ phát triển vào thập niên 1930 đã tạo ra quyền lực cho tầng lớp chủ sở hữu các yếu tố khan hiếm cả ở Mỹ (lao động, đại diện là đảng Dân chủ) lẫn ở Đức (đất và vốn, đại diện tàn bạo nhất là Đức Quốc xã). Cũng như sự phát triển của thương mại tự do ngày nay tạo nên sức mạnh cho những người ủng hộ nó, trong đó đáng chú ý nhất là chủ sở hữu các yếu tố dư thừa của Mỹ - đất và vốn - đại diện là đảng Cộng Hòa. Rogowski quan sát vào năm 1987:

“Như một người ngày nay có thể tưởng tượng, phe Dân chủ... sẽ tăng cường ủng hộ chủ nghĩa bảo hộ, và cũng như đảng Lao động Anh, sẽ bị suy yếu thành một đảng khu vực của sự mục nát công nghiệp, ở phương Tây và phương Nam đang phát triển và hướng tới xuất khẩu, đảng Cộng hòa sẽ đạt được vị thế gần như sự thống trị độc đảng.”⁵⁰

Trong 20 năm tiếp theo, dự đoán của Rogowski ngày càng đúng. Chỉ trong thời gian rất ngắn và cho tới tận bây giờ, chủ nghĩa bảo hộ vẫn nhận được sự ủng hộ của những người Cộng hòa kiên định ở miền Tây và Nam. Phe Cộng hòa đã duy trì rất tốt vị trí thống trị ở những khu vực này, mặc dù vẫn có thể quan sát thấy các sai lầm khủng khiếp của chính quyền Bush trong chính sách đối ngoại.

Dù GATT làm biến đổi mạnh mẽ cán cân quyền lực trong cuộc chiến giữa bảo hộ và tự do thương mại, nhưng nó vẫn không thành công với mọi hàng hóa. Nông nghiệp, dệt may là hai khu vực kinh tế lâu đời nhất và lớn nhất trên thế giới. Trong nhiều thế kỷ, cả hai khu vực đã tích lũy được các ngón nghề quan trọng trong chính trị và tuyên truyền, bèn tìm cách thoát ly những khó khăn khắc nghiệt của thị trường toàn cầu mới, đánh đổi bằng thiệt hại lớn về phía người tiêu dùng, ở hầu hết các quốc gia, nông dân đã thành công khi tự mình đóng vai “linh hồn của đất nước”, dù sự thật là họ chỉ đóng góp một phần nhỏ bé trong lực lượng lao động ở hầu hết các nước phát triển.

Từ khi ban hành, nông dân và các hãng dệt may trên thế giới đã có khả năng đứng ngoài khuôn khổ GATT và vẫn cứ duy trì mức thuế quan cao, thậm chí quan trọng hơn đó là các rào cản phi thuế quan như hạn ngạch, hạn chế, và trợ cấp đối với cả sản xuất nội địa và xuất khẩu.

Sự tồn tại chế độ bảo hộ sản phẩm dệt may và nông nghiệp rõ ràng đã khiến các quốc gia đang phát triển trên thế giới phải trả giá đắt, bởi đó là hai lĩnh vực họ có lợi thế so sánh lớn nhất. Chính xác là bằng cách nào và vì sao lại xảy ra điều này thì vẫn còn là vấn đề gây tranh cãi. Có giải thích rằng GATT chỉ là một cơ chế phân phối những mẩu vụn từ bàn ăn của người da trắng tới các quốc gia nghèo nhất trên thế giới, tàn phá họ ở chính những lĩnh vực mà họ có khả năng cạnh tranh cao nhất. Theo một giải thích thay thế khác, các quốc gia đang phát triển trên thế giới nhất quyết tự cung tự cấp và về bản chất là thờ ơ với GATT, không có ý chí hay không có khả năng bắt kịp các quốc gia phát triển.

Thực tế đã nghiêng về giả thuyết thứ hai. Thứ nhất, các quốc gia đang phát triển thường áp dụng mức thuế nhập khẩu nông nghiệp vượt quá 50% (ở Ấn Độ là trên 100%), so với mức 30% ở châu Âu và 15% ở Mỹ. Thứ hai, cho tới rất gần đây, nhiều quốc gia đang phát triển dẫn đầu là Ấn Độ công khai theo chính sách “thay thế nhập khẩu” - theo đó khuyến khích mở rộng quy mô của các ngành sản xuất trong nước với thuế nhập khẩu cao. (Chế độ tự cung tự cấp của Ấn Độ được biểu trưng trên quốc kỳ đầu tiên do Gandhi khởi xướng với hình *chakra*, hay bánh xe đang quay. Ngay trước khi độc lập, trong sự thất vọng của Gandhi, hình này đã bị thay thế bằng *ashoka chakra*, bánh xe pháp luật.) Cuối cùng, như sẽ thấy ở chương 14, các quốc gia đang phát triển tự mở cửa với thương mại quốc tế sẽ rất thịnh vượng.⁵¹

Để thấy được bộ mặt hiện đại của chủ nghĩa bảo hộ, hãy gặp anh em nhà Fanjul. Đó là đội ngũ kế tục những người trồng mía đường giàu có ở Cuba đã rời bỏ hòn đảo sau chiến thắng của Fidel Castro năm 1958, và là một trong các gia đình hưng thịnh nhất của Florida, ba anh em này ngày nay sở hữu khoảng 65.000 ha mía, đứng đầu ở Florida, thêm 97.000 ha ở Cộng hòa Dominica. Bộ Lao động nhiều lần nhắm đích danh công ty cổ phần Flo-Sun của họ do lạm dụng và bóc lột công nhân, còn Bộ Nội vụ đã buộc họ phải đền bù một khoản khá lớn do dòng thải độc từ các cánh đồng chảy vào Everglades.⁵²

Tuy nhiên, một cơ quan liên bang lại có cái nhìn tươi sáng hơn về nhà Fanjul, đó là Bộ Nông nghiệp, trong những năm gần đây đã trả cho họ khoảng 65 triệu đô la mỗi năm để mua đường mía - cao hơn hai lần giá thế giới - như một phần trong hệ thống hỗ trợ nông nghiệp rộng lớn tiêu tốn 8 tỉ đô la tiền thuế mỗi năm.⁵³ Với nhà Fanjul, khoản trợ cấp 65 triệu đô la này thực ra chỉ là tiền lẻ lót đĩa; cái chính ở đây là hạn ngạch, khiến giá tạp hóa và thực phẩm phụ tăng bằng cách không nhập nông sản từ bên ngoài Mỹ, và trong năm 1998 đã cướp của người tiêu dùng Mỹ khoảng 2 tỉ đô la chỉ riêng cho đường mía.⁵⁴ Không phải ngẫu nhiên mà Cộng hòa Dominica, nơi đặt các đồn điền lớn của nhà Fanjul, lại có hạn ngạch nhập khẩu cao nhất trong số các quốc gia sản xuất đường mía trên thế giới. Đây chưa phải là tất cả; Liên đoàn Kỹ sư Quân đội Mỹ chi khoảng 52 triệu đô la mỗi năm để giữ khô các cánh đồng mía này, gây thiệt hại cho môi trường còn nhiều hơn.⁵⁵

Làm thế nào Fanjul và các chiến hữu luôn nhận được sự hào hiệp như vậy từ chính phủ trong nhiều năm? Bằng cách chi hậu hĩnh cho nhiều chiến dịch chính trị, kể cả dưới hình thức trực tiếp hay tiền “mềm.” Một trong các đoạn hấp dẫn nhất trong hồ sơ được luật sư độc lập trao cho Nhà Trắng về việc kiện tụng bồi nhọ William Clinton liên quan tới mối quan hệ lãng nhãng của ông với Monica Lewinsky. Ngài tổng thống cho thấy tài năng đa nhiệm lừng danh bằng cách kết nối những phiên làm việc này với các cuộc điện đàm. Chỉ một lần duy nhất ông yêu cầu phụ tá trẻ tận tụy của mình rời phòng để

ông trả lời một cuộc gọi riêng tư. Người gọi không phải là Thủ tướng Anh hay Giáo hoàng, mà là Alfonso (“Alfie”) Fanjul.⁵⁶

Từ khi bắt đầu GATT, hầu như tất cả các quốc gia đều tránh nỗ lực hết mình để hạ thấp rào cản đối với thương mại nông nghiệp - những quốc gia giàu có với các rào cản phi thuế quan (chủ yếu là trợ cấp) còn nước nghèo thì bằng thuế trực tiếp.⁵⁷ Sau cuộc tấn công 11 tháng Chín, Mỹ và châu Âu triệu tập Vòng đàm phán Doha trong khuôn khổ các cuộc đàm phán GATT dưới sự bảo trợ của hậu duệ ITO - Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) mới hình thành. Vòng đàm phán Doha kiên quyết chấm dứt tất cả các trợ cấp trước năm 2013 nhằm giảm bớt đói nghèo ở các quốc gia đang phát triển, mảnh đất màu mỡ cho chủ nghĩa khủng bố quốc tế.

Các cuộc đàm phán thất bại ê chề vào tháng Bảy năm 2006 trong một loạt những cáo buộc lẫn nhau. Không bên nào trong ba bên chính tại các cuộc đàm phán - Mỹ, châu Âu, và các quốc gia đang phát triển - muốn tự gây ra tổn thương cho tầng lớp nông dân vô cùng quan trọng tại quốc gia của mình. Một nhà quan sát nhận xét rằng thất bại của Vòng đàm phán Doha là “chiến thắng lớn của các nhóm vận động hành lang nông nghiệp”, và đại diện của Ấn Độ tuyên bố, “Chúng ta không thể thỏa hiệp cuộc sống và sinh kế... đáng lẽ không nên yêu cầu chúng ta làm như thế.” Peter Mandelson, người đàm phán phía châu Âu, còn bình luận thật thà hơn trước vòng đàm phán rằng mất mát của châu Âu là “gần như bằng không” nếu các cuộc đàm phán có thất bại.⁵⁸ Có một điều an ủi: khi thế giới trở nên giàu có hơn, thực phẩm và hàng may mặc được bảo hộ luôn chiếm một phần nhỏ hơn trong nền kinh tế toàn cầu. (Ví dụ, năm 2006 người Mỹ chi tiêu dưới 10% thu nhập cho thực phẩm, còn năm 1929 là 24%.⁵⁹)

Thương mại thế giới chưa thực sự tiến hóa tới điểm được John Stuart Mill mô tả trong đề từ ở Chương 12, nơi “mọi thứ sẽ được sản xuất ở những nơi mà nhân công và vốn như nhau, tạo ra sản phẩm với số lượng và chất lượng tốt nhất”, nhưng nó cũng đang dần tới đó với tốc độ nhanh chóng. Trong quá trình ấy, những va chạm và khủng hoảng như mô tả trong các chương trước sẽ tiếp tục nhân lên và gấp gáp hơn.

14.

TRẬN CHIẾN SEATTLE

Lý lẽ của chúng ta không cung cấp nổi sự biện hộ chính trị cho các nhà bảo hộ... Thực tế đã cho thấy thiệt hại mà thương mại tự do gây ra cho bên sản xuất cần nhỏ hơn lợi ích đạt được với bên còn lại. Vì thế, luôn có thể mua chuộc bên chịu thiệt hại bằng trợ cấp hoặc các công cụ tái phân bổ khác, để kết quả của thương mại sẽ là mọi bên đều ở trong tình trạng tốt hơn.

- Wolfgang Stolper và Paul Samuelson¹

Tháng Một năm 1999, các nhà lãnh đạo chính trị Seattle hoàn toàn có quyền tự hào khi đã chiến thắng San Diego trong việc đăng cai tổ chức Hội nghị Bộ trưởng lần thứ ba của WTO vào cuối năm đó. Không chỉ là hàng nghìn vị khách sẽ đổ vào các khách sạn và nhà hàng, mà Hội nghị này sẽ đưa hình ảnh của thành phố tới các nhà lãnh đạo trên thế giới, trong đó có cả Tổng thống và Ngoại trưởng Mỹ.

Norm Stamper, Cảnh sát trưởng tài năng của Seattle cũng biết rằng Hội nghị sẽ thu hút hàng chục nghìn người phản đối chống toàn cầu hóa, và rằng Hội nghị Bộ trưởng gần đây nhất diễn ra ở Geneva 18 tháng trước đã trở nên tồi tệ. Nhưng đây là Mỹ, không phải châu Âu; trong cả một thế hệ qua đất nước này không chứng kiến cuộc biểu tình chính trị bạo lực nào đáng kể, và chắc chắn 1.200 cảnh sát được huấn luyện tốt dưới sự chỉ huy của ông sẽ sẵn sàng trước bất cứ thách thức nào. Thêm vào đó, APL-CIO, nhánh lớn nhất của phe chống đối, đã hứa hẹn sẽ kiềm chế.

Stamper và AFL-CIL đã tính toán sai lầm. Nhiều người chống đối thuộc một cộng đồng thiểu số đã tích trữ đủ chai lọ, mặt nạ phòng độc, xà beng, búa thợ nề, và giá ba chân dùng để treo các nhà quan sát lên trên đám đông, trút giận vào những người không thể tự vệ. Vào ngày thứ ba của Hội nghị, cảnh sát Seattle mất kiểm soát. Đám đông rạch lốp xe, đập vỡ cửa sổ, và cướp phá các cửa hiệu, hơn 1.000 người tấn công bao vây một đồn cảnh sát trong nhiều giờ, trước khi cảnh sát sau cơn sững sốt đã giải tán cuộc đột kích bằng hơi cay và đạn cao su.²

Những người biểu tình buộc Hội nghị phải kết thúc sớm và tập trung sự chú ý của thế giới vào quá trình thương mại tự do toàn cầu. Trận chiến Seattle có thể hiện điều gì mới trong lịch sử thương mại quốc tế?

Hầu như không. Gần như không có tia sáng nào về kinh tế, tư tưởng, hay thậm chí là chiến thuật tách những người chống đối ở Seattle khỏi đội ngũ chống toàn cầu hóa của các thế kỷ trước: những người trồng mía ở Madeira nổi giận vì đường nhập khẩu từ Tân Thế giới; thợ cạo và người ươm tơ Tây Ban Nha ở Mexico City lo lắng về lao động và hàng dệt may giá rẻ của châu Á; các nhà máy tinh chế đường mía ở Anh tức giận khi bị nhà máy Barbados cạnh tranh; thợ dệt len tấn công Nhà Josiah Child, trụ sở EIC, và Nghị viện; hay những người dự cuộc vui tại Tiệc Trà Boston. Nếu các nhà khảo cổ có khám phá ra rằng 4.000 năm trước, vì không hài lòng trước hiện tượng bán phá giá lương thực của người Sumer, nông dân Dilmun đã tấn công trạm hải quan, thì chúng ta chắc hẳn không bị bất ngờ.

Chương cuối này đặt ra hai câu hỏi đơn giản: Lịch sử thương mại thế giới đã dạy chúng ta điều gì? Chúng ta có thể áp dụng những bài học đó trong các tranh cãi ngày nay xung quanh toàn cầu hóa hay không?

Bản năng giao dịch và trao đổi thuộc về thiên tính con người; bất cứ nỗ lực nào nhằm ngăn chặn bản năng ấy cũng sẽ dẫn đến kết cục thất bại trong tương lai. Từ khi những con người đầu tiên thách thức biển cả và sa mạc bằng thuyền và lạc đà, họ đã mang theo mình những hàng hóa có thể giao dịch. Vào đầu Công nguyên, những nơi xa xôi nhất của nền văn minh châu Âu và châu Á đã biết tới và thèm khát những sản phẩm xa xỉ của nhau. Tới cuối thế kỷ 19, hầu hết những tính năng mà chúng ta coi là đặc quyền của thương mại toàn cầu hiện đại - liên lạc tức thời, giao dịch đường dài hàng hóa khối lượng lớn và hàng dễ hư hỏng, vòng tròn sản xuất liên lục địa - đã được thiết lập xong xuôi. Các cuộc tranh cãi ngày nay về toàn cầu hóa trong một số trường hợp đã lặp lại gần như trọn vẹn những ngôn từ của các kỷ nguyên trước đó. Thương mại đi đến đâu thì lòng oán giận, chế độ bảo hộ, và những người bạn trung thành của nó - buôn lậu, bất tuân quyền lực, và đôi khi cả chiến tranh - sẽ theo chân tới đó.

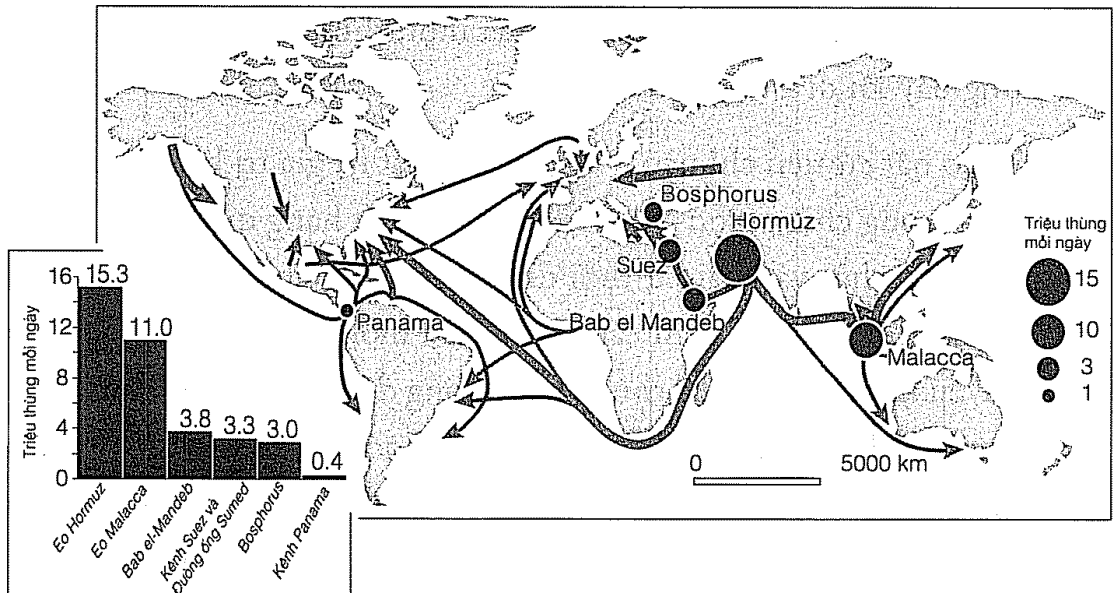
Từ trước tới nay, và cả trong tương lai có thể nhìn thấy được, tàu thuyền luôn là phương tiện vận tải đường dài hiệu quả nhất. Đến lượt mình, buôn bán bằng đường biển đòi hỏi sự ổn định chính trị tại các điểm hàng hải trọng yếu. Từ thời cổ đại, địa hình bờ biển cuộn xoắn của châu Âu đã dạy cho các nhà buôn và hải quân ở đây giá trị của các eo biển và hành lang chiến lược, chiếm được những nơi đó có thể khiến một quốc gia hay kẻ thù của họ lâm vào đói kém. Trong ít nhất 2.500 năm, Hellespont và Bosphorus là các chốt hàng hải quan trọng nhất, và vẫn duy trì như vậy tới ngày nay. Khi người châu Âu khám phá Ấn Độ Dương theo dấu vết Vasco da Gama, không phải lúc nào họ cũng tới được những mục tiêu quan trọng là các eo Malacca, Hormuz, và Bab el Mandeb.

Gần như chẳng có gì thay đổi, ngoại trừ có thêm hai điểm chốt nhân tạo tại Suez và Panama. Ngày nay, khoảng 80% lượng giao dịch của thế giới đi bằng tàu, đa phần đi qua một, thỉnh thoảng là hai hoặc ba, trong bảy lối đi trọng yếu trên.

Theo bất cứ tiêu chí nào - khối lượng vật lý, giá trị bằng tiền, hay tầm quan trọng chiến lược - dầu mỏ luôn là mặt hàng quan trọng nhất được chuyên chở vào bất cứ thời điểm nào cũng chiếm gần một nửa khối lượng thương mại toàn cầu. Hiện nay mỗi ngày thế giới bơm và vận chuyển khoảng 80 triệu thùng dầu, trong đó Mỹ sử dụng một phần tư: 20 triệu thùng. Khoảng ba phần năm số đó, tương đương 12 triệu thùng mỗi ngày, là phải nhập khẩu. Dầu mỏ không chỉ mang sức mạnh cho thế giới mà còn bôi trơn nó, khiến cho nó màu mỡ, và cung cấp thành phần chính cho nguyên liệu sản xuất phổ biến nhất thế giới hiện đại, nhựa. Nếu đường ống dẫn dầu bị gián đoạn nghiêm trọng, nhiều hoạt động trên hành tinh này thực sự sẽ chậm dần rồi ngừng hẳn, và hàng trăm triệu người sẽ chết đói.

Lượng dầu nhập khẩu vào Mỹ bằng với lượng dầu thô hàng ngày đi qua lối vào vịnh Ba Tư tại eo Hormuz. Một lượng nhỏ hơn, nhưng vẫn đóng vai trò quan trọng chiến lược, đi qua Dardanelles và Bosphorus (từ đây trở đi sẽ gọi cả hai điểm này là Các Eo biển Thổ Nhĩ Kỳ), Bab El Mandeb, kênh Suez, đường ống Sumed (song song với kênh Suez) và kênh Panama. Cuối cùng, hầu hết dầu mỏ sang Đông Á qua các eo ở Trung Đông này đều phải đi qua Malacca. Nếu đột nhiên đóng cửa bất cứ con đường nào trong số đó đều sẽ khiến kinh tế thế giới lâm vào hỗn loạn.

Trong vòng vài thập niên tiếp theo, một sự kiện như vậy không phải là hiếm khả năng hay có thể xảy ra, mà gần như là chắc chắn xảy ra. Nếu ai còn nghi ngờ điều đó thì có thể xem xét lịch sử gần đây. Khu vực Suez đã khuấy động hai cuộc xung đột chỉ riêng trong thế kỷ 20: một vào năm 1956 liên quan tới Ai Cập, Israel, Anh, và Pháp; và một vào năm 1967, Chiến tranh Sáu ngày, sau đó Suez đã bị đóng cửa trong 15 năm.



Hormuz thậm chí còn nhiều vấn đề hơn. Trong Thông điệp Liên bang năm 1980 của mình, Tổng thống Carter đã đưa ra quan điểm mà về sau được gọi là Học thuyết Carter:

“Một nỗ lực của lực lượng bên ngoài nhằm giành quyền kiểm soát khu vực vịnh Ba Tư sẽ được xem là một cuộc tấn công vào lợi ích sống còn của Mỹ, và cuộc tấn công đó sẽ bị đẩy lùi bằng bất cứ biện pháp cần thiết nào, kể cả quân đội.”³

Trong thời kỳ chiến tranh giữa Iran và Iraq 1981-1988, hai nước này đã tham gia vào “chiến tranh tàu chở dầu”: tấn công cả tàu chiến và tàu trung lập (đặc biệt là của Kuwait). Đáng ngại nhất là quân Iraq liên tục nỗ lực vô hiệu hóa cơ sở xuất khẩu chính của Iran tại đảo Kharg. Lúc tập đoàn Lloyd’s of London đột ngột tăng phí bảo hiểm với các tàu đi vào vùng Vịnh, cả Liên Xô và Mỹ khi thuê các tàu chở dầu đều phải “thay cò” bằng cờ của mình để buộc bên tham chiến cân nhắc trước các cuộc tấn công liên tiếp.

Cách này không hiệu quả, bất chấp thực tế là cuối thập niên 1980, có ít nhất 10 đơn vị hải quân phương Tây và tám đơn vị trong khu vực tuần tra vùng Vịnh. Ngày 17 tháng Năm năm 1987, một tên lửa Iraq tấn công “nhầm” chiến hạm USS *Stark* làm 37 thủy thủ thiệt mạng. Khi Mỹ ủng hộ Iraq, Tổng thống Reagan đổ rắc rối này lên Iran vì đã khơi mào cuộc chiến, lời cáo buộc giả dối giống như tính kỳ dị của nó.

Khi người Iran tấn công một trong các tàu đã thay cò, tàu *Sea Isle City*, quân đội Mỹ trả đũa bằng cách phá hủy hai giàn khoan dầu của Iran.⁴ Sau một thời gian ngừng bắn vào tháng Tám năm 1988, tình hình lắng xuống, chỉ để bị thay thế bằng mối đe dọa mới vào năm 2000, khi Al Qaeda tấn công chiến hạm USS *Cole* ở bến cảng Aden tại Bab el Mandeb, làm chết 17 người. Hệ thống thương mại thế giới dễ bị tổn thương nhất tại ba điểm chốt này - kênh

Suez, eo Hormuz, và Bab el Mandeb - bởi cả ba đều nằm ở vùng rất bất ổn, trong phạm vi có thể bị các quốc gia hoặc tổ chức phi quốc gia thù địch phương Tây tấn công dễ dàng.

Ngay cả các hành lang “an toàn” cũng có vấn đề. Dù các eo Thổ Nhĩ Kỳ đã yên ổn trong vài thập niên trước, nhưng chúng cũng chứng kiến những xung đột dữ dội trong Chiến tranh Crime và Thế chiến I. Năm 1936, Công ước Montreux khi giao quyền kiểm soát danh nghĩa các eo cho Thổ Nhĩ Kỳ, đồng thời cũng cho tất cả các quốc gia quyền tự do đi lại qua đó. Trên thực tế, công ước này cho phép Thổ Nhĩ Kỳ “đo” lượng giao dịch qua các eo, nhưng không được vào trong hoặc kiểm tra các tàu quá cảnh.

Đây là khác biệt không nhỏ, và với bất cứ ai đã từng nhìn thấy một Bosphorus quỳn rũ và đẹp đẽ, thì ý nghĩa này rất rõ ràng. Rộng hơn 900 mét tại điểm hẹp nhất, quay mặt vào những ngôi nhà đất đỏ ở hai bên bờ theo chiều dài 32 km, mỗi ngày Bosphorus chật cứng với một hàng dài các tàu chở dầu, tàu vận tải, phà đường dài, và các tàu khách cao cấp đi làn riêng về phía bắc và nam, cùng với hàng nghìn tàu thuyền nhỏ hơn. Các eo biển từ lâu đã chạm ngưỡng trọng tải tối đa, và những va chạm nguy hiểm hay bị tràn dầu trở nên thường xuyên. Tệ hơn, khi các tàu dài hơn 150 mét đi vào Bosphorus, và điều này gần như liên tục xảy ra, thì làn đối diện phải đóng lại do các con quái vật này có bán kính quay rộng, gây ách tắc khủng khiếp.

Khi lượng dầu mới phát hiện ở khu vực Caspia chảy qua các eo biển đó, khả năng gặp tai nạn tràn dầu khiến người Thổ Nhĩ Kỳ phải vượt qua giới hạn được quy định trong Công ước Montreux, họ cấm các tàu chở dầu lớn quá cảnh vào ban đêm. Năm 2001, Thổ Nhĩ Kỳ thông báo kế hoạch áp dụng mức phí đáng chú ý với các tàu chở dầu, mặc dù chính sách đó ít nhất về nguyên tắc đã vi phạm cả Công ước Montreux lẫn luật quốc tế.

May mắn là các vấn đề này được giải quyết bằng con đường ngoại giao. Nghiêm trọng hơn đó là khả năng khủng bố từ phe nổi loạn Al-Qaeda hoặc người Kurd; Các nhà khoa học ước tính một tàu lớn chở xăng dầu tự nhiên dạng lỏng nếu nổ ở Bosphorus, thì sức tàn phá sẽ vượt quá trận động đất 8 độ Richter.⁵

Xa hơn về phía đông, dầu đi Nhật, Hàn Quốc, và Trung Hoa qua eo Malacca có thể gặp tai họa do cướp biển, nhóm khủng bố Jamal Islamiya, và các tranh cãi xung quanh chi phí nạo vét cao giữa ba quốc gia quanh bờ biển này: Malaysia, Indonesia, và Singapore. Hiện tại Hạm đội Bảy của Mỹ tuần tiễu eo biển này, và không khó để tưởng tượng xung đột Trung-Mỹ trong tương lai, do quan ngại của Trung Hoa về kiểm soát nước ngoài đối với mặt hàng ngày càng đóng vai trò quan trọng với quốc gia này là dầu mỏ, cũng như con đường buôn bán sang Trung Đông và châu Âu.

Bất ổn còn thường xuất hiện ở các điểm chốt phía Tây Bán cầu. Năm 1989, khi người đàn ông quyền lực Manuel Noriega hủy bỏ kết quả bầu cử Tổng thống Panama của Guillermo Endara, Mỹ đã can thiệp, bề ngoài là đưa Endara lên nắm quyền. Nếu sự kiện tương tự xảy ra ở Honduras hay Paraguay, có lẽ quân đội Mỹ sẽ không thể can thiệp trực tiếp hoặc các chỉ huy của họ sẽ kết thúc trong nhà tù Miami.

Các điểm chốt cũng có thể xa lánh những láng giềng tốt nhất. Hành lang Tây Bắc từng mịt mờ và làm nản lòng các nhà thám hiểm châu Âu, cho tới khi Roald Amundsen chinh phục thành công vào năm 1906, gần đây lại làm dấy

lên xung đột giữa Mỹ, bên coi đó là tuyến biển quốc tế, với Canada, bên đòi chủ quyền ở lối vào phía đông tại eo Davis (nằm giữa đảo Baffin và Greenland). Năm 1969, tàu chở dầu *Manhattan* của Humble Oil thực hiện chuyến đi đầu tiên qua hành lang này khiến Canada chú ý, và khi tàu tuần duyên Mỹ qua đây năm 1985, người Canada đã giáng đòn phản pháo chính thức.⁶

Do hiệu ứng ấm lên toàn cầu, hành lang Tây Bắc có xu hướng cho phép đi lại quanh năm trong một hoặc hai thập niên, và khi nổi lên như một tuyến biển phục vụ thương mại sẽ tạo ra tranh luận sôi động giữa Ottawa và Washington trong những năm tới. Không lâu sau khi thông hành lang Tây Bắc, nhiệt độ Trái đất tiếp tục tăng, có thể sẽ mở ra các tuyến đường ở khu vực Bắc cực, qua eo Bering để đi từ Đông Á tới châu Âu và bờ biển phía đông của Bắc Mỹ, giảm hơn một phần ba chiều dài của hành trình qua Suez hiện nay. Các tuyến đường mới từ châu Âu tới bờ biển phía tây của Bắc Mỹ cũng có thể trở thành hiện thực; những tuyến qua các vùng cực gần như chắc chắn sẽ xuất hiện do căng thẳng giữa Mỹ và Nga về quyền kiểm soát eo Bering.⁷

Những người nhiệt thành với thương mại tự do đã đánh giá quá cao lợi ích kinh tế của mô hình này. Diễn biến lịch sử trong thế kỷ 19 đã làm dấy lên nghi ngờ về khái niệm cho rằng thương mại là động cơ tăng trưởng. Nếu thương mại tự do là con đường dẫn tới thịnh vượng quốc gia, thì Mỹ, với hầu hết lịch sử áp mức thuế quan trên trời, có lẽ sẽ không bao giờ trở nên giàu có. “Kỷ nguyên vàng” giảm thuế ở châu Âu giai đoạn 1860-1880, đáng lẽ phải là thời kỳ tăng trưởng cao hơn nhiều so với thời kỳ bảo hộ 1880-1900; thực tế, tăng trưởng giai đoạn sau đó lại vượt trội. Cũng vậy, sau năm 1880, nền kinh tế bảo hộ Bắc Âu tăng trưởng nhanh hơn Anh tự do thương mại.

Điểm này không qua được mắt những người theo chủ nghĩa bảo hộ có hiểu biết ở Mỹ, một trong số đó là ứng viên tổng thống năm 1996, Patrick Buchana, ông viết:

“Đằng sau hàng rào thuế quan do Washington, Hamilton, Clay, Lincoln, và các tổng thống đảng Cộng hòa sau đó dựng lên, Mỹ từ một nước cộng hòa nông nghiệp ven biển đã trở thành cường quốc công nghiệp lớn nhất trong lịch sử thế giới - chỉ trong một thế kỷ. Đó là thành công của chính sách mang tên chế độ bảo hộ mà ngày nay đã bị coi nhẹ quá mức.”⁸

Buchanan không lẽ loi khi đưa ra khẳng định này; có nhiều sử gia kinh tế ủng hộ luận điểm trên, trong đó có Paul Bairoch được đánh giá cao gần đây.⁹ Các kỹ thuật định lượng hiện đại xác nhận rằng lấy động cơ tăng trưởng làm bằng chứng cho thương mại tự do trong thế kỷ 19 là kém tin cậy nhất. Trên thực tế, nhiều nghiên cứu định lượng nghiêm ngặt cho thấy vào thập niên 1800, thực tế là chế độ bảo hộ đã thúc đẩy phát triển kinh tế. Một phân tích chi tiết “là gì nếu” của chủ nghĩa bảo hộ Mỹ thời kỳ đầu thế kỷ 19 do sử gia kinh tế Mark Bils thực hiện, cho thấy Hamilton, những người phái Adam, và Carey có lẽ đã đúng ngay từ đầu: nếu không áp thuế quan cao, “khoảng một nửa khu vực công nghiệp của New England sẽ phá sản.”¹⁰ Một sử gia kinh tế lỗi lạc khác là Kevin O'Rourke khi nghiên cứu tám quốc gia châu Âu giàu có, Mỹ, và Canada vào cuối thế kỷ 19, đã giật mình phát hiện ra mối tương quan *tích cực* giữa mức thuế quan và tăng trưởng kinh tế -

thuế quan càng cao, quốc gia càng phát triển. Theo ngôn ngữ nói giảm của kinh tế học hàn lâm, ông kết luận:

“Có vẻ như giả thuyết Bairoch [rằng thuế quan có xu hướng phù hợp với mức tăng trưởng vào cuối thế kỷ 19] vẫn đúng một cách kinh ngạc, khi kiểm nghiệm với các số liệu sẵn có gần đây, và khi kiểm soát các yếu tố khác ảnh hưởng tới tăng trưởng.”¹¹

Một nghiên cứu được thực hiện cẩn trọng về việc Anh tạm ngưng tự do thương mại năm 1932 cũng kết luận là thuế quan năm đó đã thúc đẩy nền kinh tế.¹²

Không phải sử gia thương mại nào cũng đồng ý rằng chính sách thuế quan cao vào thế kỷ 19 của Mỹ là có lợi. Bradford DeLong của Berkeley cho rằng chủ nghĩa bảo hộ đã kìm hãm giới doanh nhân New England trong việc đầu tư vào các công nghệ về công nghiệp và động cơ hơi nước tiên tiến của Anh, những ngành công nghiệp đang trì trệ có thể hưởng lợi từ đó. Dù Bils có lẽ đúng khi cho rằng thuế quan thấp hơn có thể sẽ hủy diệt các nhà máy hiện tại của New England, nhưng DeLong phản biện rằng thay vào đó, quốc gia có thể vươn tới một khu vực khác, thịnh vượng hơn nhiều, tập trung sâu về vốn ở khu vực công nghiệp “công nghệ cao” của mình.¹³

Tuy nhiên, sau năm 1945, bức tranh thay đổi. Một phân tích chi tiết của sử gia kinh tế Edward Denison cho thấy các lần giảm thuế của GATT giai đoạn 1950-1960 đã tạo ra tăng trưởng phần nào cho Bắc Âu, chỉ thêm 1%, tính tổng thể cho suốt thời kỳ đó; ở Mỹ thì không mang lại hiệu quả gì.¹⁴

Sau năm 1960, xuất hiện các bằng chứng mạnh mẽ hơn về lợi ích của tự do thương mại, đặc biệt là ở các nước đang phát triển. Năm 1995, các nhà kinh tế học Jeffrey Sachs và Andrew Warner nghiên cứu về những gì đã xảy ra với những thị trường quốc tế tự do vào cuối thế kỷ 20. Họ bắt đầu bằng cách chia các quốc gia đang phát triển thành ba nhóm: nhóm các nước luôn có chính sách tự do thương mại hợp lý, nhóm các nước chuyển đổi từ chủ nghĩa bảo hộ vào thời điểm nào đó, và nhóm các nước luôn có tính bảo hộ cao. Bảng 14-1 liệt kê các nước ở nhóm đầu và nhóm cuối.¹⁵

Bảng 14-1. GDP bình quân đầu người của các quốc gia mở cửa và đóng cửa với thương mại thế giới

Các quốc gia luôn mở	GDP bình quân đầu người năm	Các quốc gia luôn đóng	GDP bình quân đầu người năm
Barbados	2006	Algeria	2006
Cyprus	\$17.610	Angola	\$7.189
Hồng Kông (TQ)	\$21.177	Bangladesh	\$2.813
Mauritius	\$33.479	Burkina Faso	\$2.011
Singapore	\$12.895	Burundi	\$1.285
Thái Lan	\$28.368	Cộng hòa Trung Phi	\$700
Yemen	\$8.368	Chad	\$1.128
	\$751	Trung Quốc	\$1.519
		Congo	\$2.001
		Bờ Biển Ngà	\$1.369
		Dominica	\$1.600

Ai Cập	\$7.627
Ethiopia	\$4.317
Gabon	\$823
Haiti	\$7.055
Iran	\$1.791
Iraq	\$7.980
Madagascar	\$2.900
Malawi	\$900
Mauritania	\$596
Mozambique	\$2.535
Myanmar	\$1.379
Niger	\$1.693
Nigeria	\$872
Pakistan	\$1.188
Papua New Guinea	\$2.653
Rwanda	\$2.418
Senegal	\$1.380
Sierra Leone	\$1.759
Somalia	\$903
Syria	\$600
Tanzania	\$3.847
Togo	\$723
Zaire	\$1.675
Zimbabwe	\$774
	\$2.607

Danh sách hai nhóm đã nói lên điều đó: năm 2006, GDP bình quân của nhóm “luôn mở” là 17.521 đô la, so với 2.362 đô la của nhóm “luôn đóng.” Tiếp đó, Sachs và cộng sự quan sát ảnh hưởng của chính sách thương mại đối với khả năng các quốc gia tham dự “câu lạc bộ hội tụ” của các nền kinh tế thịnh vượng trên thế giới.¹⁶ Lần này, họ nghiên cứu mối quan hệ giữa GDP bình quân đầu người năm 1970 với tỉ lệ tăng trưởng trong 20 năm tiếp theo tại cả các quốc gia phát triển lẫn đang phát triển. Họ nhận thấy các quốc gia thương mại tự do có tỉ lệ tăng trưởng rất cao. Điều này đặc biệt đúng với những nước bắt đầu bằng GDP bình quân đầu người khá thấp vào năm 1970; các nước này thường có mức tăng trưởng vượt 5% mỗi năm. Các quốc gia thịnh vượng lúc đầu có xu hướng tăng trưởng chậm hơn, từ 2 tới 3% mỗi năm. Nói cách khác, các quốc gia nghèo áp dụng tự do thương mại có xu hướng bắt kịp những nước giàu.

Sachs và Warner tiếp tục thực hiện các bước nghiên cứu tương tự với các quốc gia có chính sách nhìn chung là bảo hộ trong cùng thời kỳ đó. GDP đầu người thực của họ tạm coi là tăng, đều đặn ở mức trung bình chỉ 0,5% một năm.

Khi các nước nghèo bảo hộ, họ trì trệ và thậm chí thụt lùi rất xa sau các quốc gia phát triển. (Sau này, Giáo sư Sachs nổi danh vì có quan điểm gây tranh cãi về nhu cầu tái phân phối của cải từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển. Nghiên cứu trước đó của ông về quan hệ giữa tăng

trường và thương mại được các nhà kinh tế học chú ý hơn là những tuyên bố gần đây.)

Làm cách nào để dung hòa sự khác biệt giữa các số liệu thế kỷ 19 và 20? Sachs và Warner bắt đầu bằng cách xem xét công trình nghiên cứu của những người khác cho thấy ở Nhật Bản và Mỹ, thu nhập ở các bang và tiểu khu hội tụ vào thế kỷ 19 và 20, tương tự các nền kinh tế của những quốc gia đang phát triển hội tụ thông qua thương mại vào cuối thế kỷ 20.

Và lời giải đáp cho điều khó hiểu nằm ngay trong đó: vào thế kỷ 19, thương mại nội địa quan trọng hơn nhiều so với thương mại quốc tế. Một khi thị trường nội địa của quốc gia còn mở cửa thì hàng rào thuế quan chống lại hàng hóa nhập khẩu sẽ chỉ gây tổn thương khá nhỏ. Trước thế kỷ 20, thương mại quốc tế chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong nền kinh tế của hầu hết các quốc gia. Ví dụ, năm 1870 xuất khẩu chỉ chiếm 2,5% GDP ở Mỹ; ở Pháp là 4,9%; thậm chí ở quốc gia tự do thương mại như Anh cũng chỉ là 12,2%. Khi thương mại tăng trưởng, kinh tế thế giới phụ thuộc nhiều hơn vào nó, với tỉ lệ xuất khẩu tăng từ 4,6% GDP toàn cầu vào năm 1870 lên 17,2% vào năm 1998.

Địa lý cũng góp phần: một quốc gia càng rộng và càng phân tán kinh tế thì càng có xu hướng tự cung tự cấp, vai trò của thương mại càng nhỏ bé. Kể từ khi độc lập, Mỹ trở thành quốc gia tự cung tự cấp cao nhất trong nhóm các nước lớn; ngày nay nhập khẩu chỉ chiếm khoảng 14% GDP của Mỹ. Hà Lan nằm ở thái cực ngược lại, nhập khẩu chiếm tới 61% nền kinh tế.¹⁷ Đặc điểm này phù hợp với dữ liệu của Edward Denison giai đoạn 1950-1962, cho thấy việc giảm thuế quan trên phạm vi toàn cầu mang lại lợi ích lớn nhất cho Hà Lan, Bỉ, và Na Uy, lợi ích nhỏ hơn cho các nền kinh tế lớn hơn và phân tán hơn như Đức, Pháp, và không có lợi gì cho Mỹ.¹⁸

Vào thế kỷ 19, các quốc gia, đặc biệt là những nước có diện tích lớn và tự chủ như Mỹ, có thể tiến hành các chính sách thương mại bảo hộ mà không bị chỉ trích. Trong nền kinh tế hội nhập toàn cầu của thế kỷ 21, tự cung tự cấp trở thành tuyên bố mạo hiểm hơn nhiều. Hơn nữa, hầu hết thiệt hại đối với kinh tế tại các quốc gia đang phát triển là do tự những nước này gây ra; nhắc lại lời Cordell Hull, chủ nghĩa bảo hộ là khẩu súng giết ngược mạnh nhất ở quốc gia kém may mắn nhất.

Phần thưởng vô hình của tự do thương mại đã bị đánh giá thấp. 150 năm trước, nhà kinh tế học người Pháp Frédéric Bastiat nói, “Khi hàng hóa không được phép qua biên giới, thì quân đội sẽ làm điều đó.”¹⁹ Hội đồng Nobel chắc hẳn cũng đồng ý như vậy khi trao Giải thưởng Hòa bình năm 1945 cho Cordell Hull vì vai trò của ông trong việc tái mở cửa thương mại thế giới thập niên 1930 và 1940.

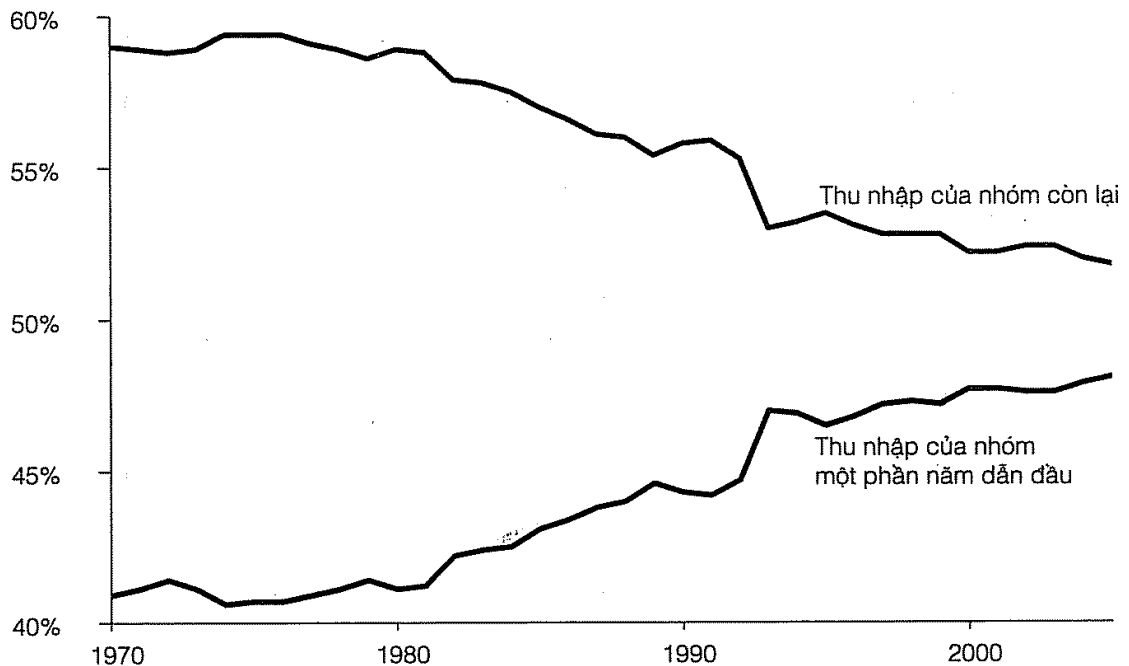
Cuộc sống trên Trái đất dần dần bớt bạo lực, chủ yếu vì người ta ngày càng nhận ra rằng giềng sẽ hữu dụng hơn khi sống chứ không phải khi chết. Những người còn nghi ngờ đánh giá màu hồng này nên xem xét một số dữ liệu từ Tổ chức Y tế Thế giới. Thống kê của họ cho thấy năm 2004, bạo lực chỉ chiếm 1,3% ca tử vong trên thế giới, một con số thấp nhất trong lịch sử, và rằng vào đầu thế kỷ 21, số người chết trận mỗi năm giảm một phần ba mươi so với thập niên 1950. Điều này dường như là một phần của một xu thế lịch sử dài hạn; dữ liệu khảo cổ học cho thấy có tới 20% dân số Thời kỳ Đồ đá chết vì bạo lực, kết quả này được khẳng định thêm bằng nghiên cứu về các xã hội săn bắt hái lượm hiện đại.²⁰ Có lẽ bằng chứng mạnh mẽ nhất cho mối liên hệ giữa thương mại và hòa bình là Liên minh châu Âu, khiến

cho xung đột quân sự giữa các cường quốc thành viên rất hiếm khi xảy ra - ở một châu lục mà trước năm 1945 đã chứng kiến các cuộc chiến gần như liên miên. Trong kinh tế học vi mô, thật vô nghĩa nếu ném bom những người mua hay sản xuất áo sơ mi, máy tính xách tay, và xe hơi của chúng ta.

Mối đe dọa lớn nhất đối với an ninh thế giới ngày nay không đến từ quân đội thông thường, mà từ chủ nghĩa khủng bố đóng ở những quốc gia thất bại trên thế giới - chính xác là những phần địa cầu sẽ hưởng lợi nhiều nhất từ gia tăng tự do thương mại và cắt giảm trợ cấp nông nghiệp. Theo cách nói của Bastiat, nếu bông, đường mía, và gạo có thể vượt biên, thì có lẽ những kẻ khủng bố sẽ không thể làm như vậy.

Dù thương mại tự do mang lại lợi ích cho loài người nói chung, nhưng nó cũng tạo ra nhiều người thua cuộc. Sự bành trướng trong tương lai của thương mại thế giới có được nhờ gia tăng thịnh vượng, giảm thuế quan, và triệt tiêu chi phí vận tải, sẽ tạo thêm nhiều kẻ thắng cũng như tăng thêm những người thua thuộc phe thiểu số. Nếu không đối xử công bằng và vị tha với những người thua cuộc này, chắc chắn sẽ dẫn tới thất bại. Một lần nữa, Stolper-Samuelson đã đưa ra hình mẫu đúng đắn. Thay vì hai hay ba yếu tố nếu chỉ xét riêng lao động, thì giờ đây sẽ chia thành hai nhóm: tay nghề cao và tay nghề thấp. So với phần còn lại của thế giới, các nước phát triển gần như được trời phú cho đội ngũ dồi dào những lao động kỹ năng cao và có khá ít lao động thiếu kỹ năng.

Đối tượng nào sẽ bị tổn thương do thương mại tự do tại các nước phát triển? Yếu tố khan hiếm tương đối: lao động tay nghề thấp. Ai hưởng lợi? Lao động tay nghề cao. Hơn nữa, toàn cầu hóa làm tăng chênh lệch thu nhập tại các quốc gia giàu có, vì thu nhập được điều chỉnh theo lạm phát đối với lao động tay nghề cao tăng nhanh, còn đối với lao động tay nghề thấp lại tăng chậm hơn hay thậm chí bị giảm.



Một lần nữa, Stolper-Samuelson sống lại trong thế giới thực. Trong thế hệ trước, chênh lệch thu nhập tăng vọt ở Mỹ. Hình 14-1 biểu thị dữ liệu của Cục điều tra Dân số, với các gia đình Mỹ được chia thành hai nhóm - nhóm một

phần năm, hay 20% dẫn đầu, và 80% còn lại - sau đó tính toán đóng góp của họ trong tổng thu nhập quốc gia 35 năm qua.

Đồ thị này cho thấy rõ ràng ở Mỹ, nhóm một phần năm hay 20% dẫn đầu trở nên giàu hơn một cách tương đối, làm tăng phần đóng góp trong miếng bánh thu nhập thêm một phần sáu (từ 41% lên 48%) giai đoạn 1970-2005, trong khi những người khác đều nghèo đi một cách tương đối.

Hầu hết mọi người có thể mô tả về tầng lớp ở biên dưới của nhóm một phần năm dẫn đầu, những người kiếm 103.100 đô la vào năm 2005, là những người giàu khiêm nhường nhất. Để biết sự giàu có đang thực sự được tạo ra như thế nào, nhóm dẫn đầu cần được chia nhỏ hơn. Nhóm 5%, gồm những người kiếm được hơn 184.500 đô la năm 2005, cho thấy miếng bánh của họ tăng thêm hơn một phần ba trong 35 năm trước; nhóm 1% thu nhập hơn 340.000 đô la năm 2005, miếng bánh này tăng gấp đôi.

Trong khi thu nhập của chuyên gia lành nghề và cấp quản lý tăng mạnh trong những thập niên gần đây, thì lương điều chỉnh sau lạm phát của tầng lớp lao động năm trung bình (xếp thứ 50 trên thang 100) không tăng trong hơn một thế hệ.²¹ Trong nhận thức phổ biến của người Mỹ về toàn cầu hóa, đa phần tin rằng công việc lương cao trong nhà máy đã mất hút vào tay các nước ngoài và thay bằng những công việc rẻ mạt.

Tệ hơn, dù tỉ lệ thất nghiệp giảm trong hai thập niên trước, nhưng sự bất an về việc làm lại tăng mạnh trong cùng thời kỳ. Người lao động trung bình có nguy cơ mất việc cao hơn một phần ba so với hai thập niên trước, và được trả thấp hơn gần 14% khi họ cuối cùng cũng tìm được việc khác, nếu may mắn. (Một phần ba lao động không may mắn như vậy.) Một khảo sát năm 1998 của *Wall Street Journal* (Tạp chí Phố Wall) đã hỏi người Mỹ xem liệu họ có đồng ý với nhận định, “Ngoại thương ảnh hưởng xấu tới kinh tế Mỹ do hàng hóa nhập khẩu giá rẻ đã lấy mất tiền công và việc làm ở đây.” Như dự đoán của Stolper-Samuelson, vấn đề này đã chia tách quốc gia dọc theo lằn ranh tranh cãi về yếu tố dư thừa-khan hiếm: trong số những người kiếm được trên 100.000 đô la mỗi năm, chỉ một phần ba đồng ý, còn với nhóm công nhân cổ xanh và thành viên công đoàn, hai phần ba đồng ý.²²

Stolper-Samuelson đã sai lầm trong ít nhất một khu vực khi dự đoán thương mại tự do hơn sẽ làm giảm bất công ở các quốc gia đang phát triển bằng cách trợ giúp lao động kém tay nghề. Trên thực tế, xảy ra điều ngược lại: lao động công nghiệp tay nghề cao kiếm được nhiều tiền hơn ở các trung tâm chăm sóc khách hàng và nhà máy thuộc các công ty đa quốc gia, làm tăng khoảng cách giữa những người may mắn tìm được công việc như vậy và những người không may.²³ Dù điều kiện lao động trong một nhà máy Nike tại châu Á có thể khiến người dân nước phát triển kinh sợ, thì việc làm trong các nhà máy liên doanh với Mỹ lại là những công việc được săn lùng nhất ở “các khu vực phát triển” của Việt Nam. Công việc có độ hấp dẫn thua xa là trong các nhà máy do người Trung Hoa làm chủ, vận hành nghiêm ngặt và khắc nghiệt hơn cả người Sparta. Tệ nhất là những công việc thay thế cho công việc trong nhà máy: làm nông trại chỉ đủ duy trì cuộc sống, và mại dâm.²⁴

Khu vực đang phát triển xuất khẩu sang Mỹ không chỉ áo sơ mi, giày thể thao, đồ điện tử, mà cả vốn nhân lực dư thừa: lao động tay nghề thấp cạnh tranh với tiền công nội địa vốn đã thấp của người Mỹ, gia tăng khoảng cách thu nhập, và làm bùng lên làn sóng chống nhập cư. Không phải ngẫu nhiên

mà các thành viên công đoàn nằm trong nhóm phản đối to mồm nhất khi đòi hỏi chính sách nhập cư nghiêm ngặt hơn.

Song một lần nữa, chẳng có gì mới. Vào thế kỷ 19, khi chênh lệch thu nhập lớn hơn thì nỗi sợ hãi nhập cư cũng tăng lên. Một thế kỷ trước, Mỹ, Canada, Úc, Brazil, và Argentina đều bắt đầu hạn chế nhập cư. Chính sách thắt chặt này hoàn toàn không liên quan tới các yếu tố từng được xem là nguyên nhân của nó: thời kỳ kinh tế khó khăn và chủ nghĩa phân biệt chủng tộc. Thực tế, điều này xảy ra chính xác vào lúc cạnh tranh thu nhập từ người nhập cư châu Âu ở điểm thấp trên thang bậc lương bắt đầu vắt kiệt các cử tri có mức lương thấp.²⁵

Vì sao bất bình đẳng thu nhập lại gây ra những ồn ào như vậy? Chẳng lẽ đó không đơn giản là dấu hiệu của một nền kinh tế khỏe mạnh tưởng thường hậu hĩnh cho những người thành công và tham vọng? Đúng là không. Các nhà kinh tế học và nhân khẩu học sử dụng một số phương pháp để tính toán về sự bất bình đẳng, phổ biến nhất là hệ số Gini. Hệ số này biến thiên từ 0 tới 1: trong một nhóm dân cư mà chính xác là mọi người đều có cùng thu nhập thì hệ số là 0,0; còn nhóm dân cư mà trong đó chỉ một cá nhân kiếm toàn bộ thu nhập thì hệ số là 1,0.

Hệ số Gini của 20 quốc gia giàu nhất trên thế giới xếp hàng từ 0,25 (Thụy Điển) tới 0,41 (Mỹ). Danh sách các quốc gia có hệ số Gini cao nhất không gây ấn tượng gì: Namibia 0,74; Bostwana 0,63; Bolivia 0,60; và Paraguay 0,58.²⁶ Các nghiên cứu có tính hệ thống hơn cho thấy chắc chắn bất bình đẳng ngày càng tăng tạo nên các bất ổn xã hội và chính trị, ngược lại những bất ổn này khiến đầu tư giảm và phát triển kinh tế chậm lại.²⁷

Các quốc gia phát triển hiện đại thường có chủ định làm thấp hệ số Gini bằng chính sách thuế tái phân bổ và các chương trình phúc lợi xã hội. Những kế hoạch đất đỏ đó có thể đe dọa sự phát triển kinh tế, nhưng bằng cách giảm bất bình đẳng, họ lại có được sự bình ổn xã hội, thứ có thể bù đắp cho tính thiếu hiệu quả của tiêu dùng xã hội. Một trong những người có thẩm quyền hàng đầu trong lĩnh vực này, Geoffrey Garrett, cho rằng:

“Vi trạng thái hạnh phúc đã làm dịu xung đột bằng cách giảm bất bình đẳng về rủi ro và của cải do thị trường gây ra, nên nó có thể mang lại kết quả có lợi hơn là có hại cho hoạt động kinh doanh. Chỉ tiêu chính phủ vì thế có thể thúc đẩy đầu tư bằng hai kênh - tăng nâng suất thông qua phát triển con người và nguồn vốn vật chất, tăng cường ổn định thông qua duy trì sự hỗ trợ đối với tính mở của thị trường.”²⁸

Nói cách khác, quan trọng là tìm được trạng thái trung dung vui vẻ giữa [Scylla](#)

Theo truyền thuyết Hy Lạp, hai bờ eo biển Messina có hai quái vật trấn giữ: Scylla nằm ở bán đảo Ý, và Charybdis nằm bên phải đảo Sicily. Khi muốn vượt qua eo biển này, nếu đi gần phía bán đảo Ý thì bị Scylla ăn thịt, còn đi về phía Sicily lại bị Charybdis nuốt chửng, kiểu nào cũng chết. của hệ thống phúc lợi xã hội tổn kém gây thiệt hại về kinh tế và Charybdis của mạng lưới an toàn quá mỏng làm tồi tệ thêm sự bất bình đẳng. Mỹ và Bắc Âu giàu có gần như nhau, nhưng Mỹ sử dụng khoảng 30% GDP vào các cơ quan điều hành cấp liên bang, bang và địa phương, trong khi các chính phủ Bắc Âu dùng tới gần một nửa GDP, phần lớn trong đó để chi trả cho hệ thống phúc lợi xã hội. Điều này cho thấy “điểm ngọt ngào” nằm đâu đó ở giữa hai điểm trên.

Vấn đề là sự bất bình đẳng và bất an ngày càng tăng này không phải hoàn toàn, hoặc có lẽ không phải chủ yếu, do thương mại tự do hơn. Các nhà kinh tế học tranh cãi kịch liệt về con số thiệt hại chính xác do thuê ngoài và mất việc vào tay các nhà máy nước ngoài, cũng như con số thiệt hại chính xác do tăng tiền công trả cho các lao động có học vấn và tay nghề cao.

Xem xét hai người làm nông khác nhau, một người có thể gặt lúa mì với hiệu suất 99,5%, và người kia là 95%. Chắc chắn, người thứ nhất có thể nhận mức lương cao hơn người thứ hai, nhưng không chênh nhiều. Giờ hãy xem xét một nhà máy sản xuất vi mạch phức hợp đòi hỏi 100 công đoạn sản xuất, một lỗi trong bất cứ công đoạn nào cũng sẽ phá hỏng sản phẩm đầu cuối. Ở đây, đội ngũ lao động hoàn thiện mỗi công đoạn với độ chính xác 99,5% sẽ gây ra tỉ lệ lỗi 39%, và tỉ lệ lỗi sẽ là 99,4% nếu đội ngũ lao động có độ chính xác 95%. Vì thế, trong những nền kinh tế sản xuất và dịch vụ tiên tiến, lao động tay nghề cao sẽ kiếm được tiền lương cao hơn hẳn so với người có tay nghề kém hơn. (Hệ lý thuyết này có tên gọi là “Thuyết O-Ring”, sau khi sai lầm nhỏ trong thiết kế đã phá hủy tàu con thoi Challenger.)²⁹

Paul Krugman tin tưởng rằng hầu hết các chênh lệch tiền lương ngày càng tăng ở Mỹ là do phần thưởng cho kỹ năng đã được tăng thêm (và gần đây hơn là các thay đổi trong chính sách thuế), trong khi dữ liệu từ nhà kinh tế học Adrian Wood cho thấy phần nhiều, nếu không muốn nói là chủ yếu, là do gia tăng thương mại quốc tế. Sự nhất trí nằm đâu đó ở giữa: một phần có lẽ một phần năm tới một phần tư chênh lệch đang mở rộng trong tiền công ở Mỹ là do thương mại, phần còn lại là do cắt giảm thuế nhắm tới người giàu và các phần thưởng tăng thêm cho giáo dục trong đào tạo nội địa.³⁰

Hiệp định Thương mại Tự do năm 1989 giữa Mỹ và Canada cung cấp cho các nhà nghiên cứu một chiếc thấu kính gần như lý tưởng để quan sát thỏa hiệp toàn cầu hóa. Hiệp định cắt giảm thuế từ 8% còn 1% đối với các hàng hóa đi về phía bắc, và từ 4% còn 1% đối với hàng hóa đi về phía nam. Cả hai quốc gia đều có thể chế luật pháp, ngân hàng, chính trị ổn định, và do Mỹ chi phối kinh tế Canada nên tác động lớn nhất của Hiệp định xuất hiện ở phía bắc biên giới.

Nhà kinh tế học Daniel Trefler tính toán rằng dù Hiệp định về tổng thể thì mang lại lợi ích thực đáng kể cho Canada, với năng suất dài hạn trong một số ngành tăng thêm tới 15%, nhưng nó cũng làm tiêu tan 5% việc làm của người Canada, và tới 12% ở một số ngành. Tuy nhiên, mất mát về việc làm này chỉ kéo dài chưa đầy một thập niên; nhìn chung, thất nghiệp ở Canada giảm từ khi thông qua Hiệp định. Bình luận về thỏa hiệp này, Trefler viết rằng vấn đề lớn trong chính sách thương mại là hiểu được “làm cách nào thương mại tự do hơn có thể diễn ra ở một nền kinh tế đã công nghiệp hóa, theo cách thức thừa nhận cả lợi ích dài hạn và chi phí điều chỉnh ngắn hạn đối với người lao động và những tầng lớp khác.”³¹

Trong gần hai thập niên, các nhà kinh tế học và chính trị gia vật lộn với vấn đề làm cách nào, hay thậm chí là liệu có nên, bồi thường cho những người bị tụt lại đằng sau do thương mại tự do. Năm 1825, John Stuart Mill tính toán rằng dù Luật Lương thực mang lại một số tiền gia tăng nhất định cho hầu bao của giới chủ đất, nhưng về tổng thể thì thiệt hại gây cho quốc gia lại cao hơn nhiều lần. Ông lập luận rằng sẽ rẻ hơn nhiều nếu giới chủ đất là phía gánh hậu quả:

“Các chủ đất nên ước tính các thiệt hại có thể xảy ra do bãi bỏ Luật Lương thực và dựa vào đó để yêu cầu bồi thường. Một số người thực

sự có thể đặt câu hỏi: những người đã vì thu nhập của mình mà áp một trong những chính sách thuế tồi tệ nhất lên các đồng hương [tức là Luật Lương thực], được quyền nhận đền bù đến mức nào cho việc từ bỏ lợi thế mà họ đáng lẽ không bao giờ nên từ bỏ. Tuy nhiên, sẽ tốt hơn nếu hủy bỏ Luật Lương thực, dù đi kèm là bồi thường, hưởng hồ ở đây lại chẳng có gì; và nếu đó là lựa chọn duy nhất của chúng ta, thì không ai có thể phàn nàn về sự thay đổi, nhưng nếu có thể ngăn chặn thảm họa khổng lồ thì không ai chịu mất mát.”³²

Nói cách khác, sẽ rẻ hơn và tốt hơn nhiều cho các bên nếu tiến hành bồi thường trực tiếp cho phía chịu tổn thất. Gần hai thế kỷ sau khi lý luận trên xuất hiện, và nửa thế kỷ sau khi Cordell Hull và *Proposals* khởi động thế giới trên con đường tới thương mại tự do, hệ quả bất bình đẳng và sai lệch lại một lần nữa bắt đầu làm quá trình này trật khỏi đường ray. Liệu thương mại tự do cùng với tất cả lợi ích của nó có thực sự được cứu bằng cách bồi thường cho những người thua cuộc?

Nhiều người Mỹ ủng hộ thương mại tự do nhận thấy, nếu để hệ thống thương mại khá tự do như hiện nay tiếp tục tồn tại, thì mạng lưới an toàn xã hội của quốc gia cần được mở rộng, nhưng tất cả những gì thường được đề xuất chỉ là nói suông, hay thậm chí còn tệ hơn. Hãy xem ý kiến của Jagdish Bhagwati, có lẽ là người ủng hộ tự do hóa thương mại nổi tiếng nhất thời hiện tại và là một viện sĩ không vừa khi đã đào tạo nhiều nhà kinh tế học hàng đầu ngày nay. Cuốn sách *In Defense of Globalization* (Biện hộ cho Toàn cầu hóa) của ông dùng 300 trang để đi sâu vào đúng chủ đề ở tựa sách; còn vấn đề “trợ giúp điều chỉnh” chỉ chưa đầy hai trang. Đoạn dưới đây trong cuốn sách này cho thấy giọng điệu mà nhiều người ủng hộ tự do thương mại sử dụng khi bàn bạc về lực lượng lao động bị thay thế:

“Nếu một nhà máy thép đóng cửa ở Pennsylvania vì giá thép hạ ở California, công nhân có xu hướng chấp nhận rằng điều gì đó đã xảy ra, và bảo hiểm thất nghiệp chung dường như là cách thức phù hợp để giải quyết tai họa mà số phận không thể đoán trước đã giáng xuống. Nhưng những người này trở nên căm phẫn khi mất mát đó lại do một công ty thép ở Hàn Quốc hay Brazil, và họ bắt đầu xúi giục hành động chống bán phá giá... Hoặc họ yêu cầu cứu tế đặc biệt dưới hình thức bồi thường thất nghiệp bổ sung đi kèm hoặc không đi kèm các lợi ích và yêu cầu tái đào tạo.”³³

Giáo sư Bhagwati chỉ miễn cưỡng thừa nhận yêu cầu bồi thường. Khi tham chiếu mạng lưới biện pháp an toàn đặc biệt cho những người bị thất nghiệp do hàng hóa nước ngoài, ông nói tiếp: “Sự bài ngoại này chỉ là một thực tế trong cuộc sống. Nếu tự do hóa thương mại diễn ra và được duy trì, thì cần phải xem xét tới một hoặc hơn các chương trình và chính sách đặc biệt đó.”³⁴

Những ý kiến như vậy không chỉ gây thù địch không cần thiết trong lực lượng lao động mà còn là bất công; thực tế, giới kinh doanh ở Mỹ thành thạo hơn người lao động rất nhiều trong việc tìm kiếm bảo hộ, đặc biệt là dưới dạng các rào cản phi thuế quan: hạn ngạch, trợ cấp, luật chống bán phá giá, và những thứ tương tự.³⁵ Các nhà kinh tế học thương mại bắt đầu chậm chạp nhận ra họ nên dừng lại việc trở thành kẻ thù xấu xa nhất của chính mình. Dani Rodrik thuộc Trường Kennedy của Chính phủ ở Harvard, với sự nhạy cảm lớn lao, đã khảo sát trên diện rộng hậu quả tàn phá xã hội khi tăng tính dịch chuyển của hàng hóa và dịch vụ, khám phá mức độ cần thiết của chính sách bồi thường và cân nhắc cách thức vận hành của nó. Ông tin

rằng, không phải ngẫu nhiên mà các quốc gia phát triển với tỉ lệ thương mại trên GDP cao nhất lại có chế độ phúc lợi xã hội dồi dào nhất.³⁶ Thương mại tự do và một mạng lưới an sinh hào phóng củng cố lẫn nhau; các quốc gia thương mại ổn định và giàu có nếu muốn duy trì con đường đó, thì không thể chấp nhận vứt đi những “con sói già đời” mà công việc của họ có thể dễ dàng “được trao đổi” trong nền kinh tế toàn cầu ngày càng trộn tru. Theo Rodrik:

“Chi dùng xã hội có chức năng quan trọng là mua hòa bình xã hội. Nếu không đồng ý về nhu cầu loại trừ rác rưởi và cải cách tình trạng phúc lợi rộng rãi hơn, tôi sẽ phải cho rằng nhu cầu bảo hiểm xã hội không giảm mà lại tăng khi hội nhập toàn cầu tăng.”³⁷

Hơn nửa thế kỷ sau khi Stolper và Samuelson chấp bút luận thuyết của họ giải thích ai thắng ai thua, Paul Samuelson, được nhiều người đánh giá là nhà kinh tế học vĩ đại nhất thế giới còn sống, một lần nữa làm kinh ngạc các đồng nghiệp khi cho rằng tất cả các quốc gia có thể bị thiệt hại do tự do thương mại. Bằng ngôn ngữ đậm chất định lượng mà chỉ các nhà kinh tế học khác mới có thể đoán được, ông giải thích làm cách nào cạnh tranh như vậy từ lao động nước ngoài lại dẫn đến thay thế việc làm chứ không làm mất việc. (Thực tế, tỉ lệ thất nghiệp của Mỹ hiện thời chưa tới 5%.) Đúng vậy, người Mỹ vẫn làm việc, nhưng ở các vị trí tiền công thấp hơn và bị cắt xén lợi ích. Samuelson tính toán rằng các mất mát trong bồi thường và lợi ích là vĩnh cửu, và rằng xét trên tổng thể thì với tư cách một quốc gia, Mỹ tương đối bị kém đi bởi thương mại tự do:

“Những người tốt nghiệp trung học có chỉ số IQ cao ở Nam Dakota từng được nhận... tiền công bằng 1,5 lần lương tối thiểu của Mỹ cho công việc trả lời điện thoại về thẻ tín dụng của tôi, đã phải ngừng việc từ năm 1990; một đơn vị thuê ngoài ở Bombay sẽ xử lý những yêu cầu của tôi. Mức tiền công ở Bombay thấp hơn Nam Dakota, nhưng ở Ấn Độ thì lương của họ đã vượt quá rất nhiều số tiền các cô chú của họ từng kiếm được.”³⁸

Sự châm biếm mang tính lịch sử ở đây thật thú vị: có lẽ không nơi nào bị thiệt hại nặng nề vì thương mại tự do vào thế kỷ 18 và 19 như Ấn Độ. Sự trả thù thật ngọt ngào.

Cuối Thế chiến II, Mỹ chiếm gần một nửa GDP thế giới; tỉ lệ đó đã giảm xuống dưới một phần tư. Nếu năm 1945, Mỹ đóng sầm cánh cửa được Cordell Hull mở ra lần đầu tiên vào một thập niên trước đó, thì quốc gia này sẽ gần như chắc chắn có được miếng lớn hơn nữa trong cửa cải thế giới, nhưng vấn đề duy nhất ở đây là cái bánh đó có lẽ đã nhỏ đi rất nhiều và bị thiu. Năm 1900, Anh chỉ huy những con sóng; ngày nay, nước này chỉ giữ vị trí lệ thuộc yếu ớt vào bá chủ Mỹ. Nhưng có ai tính táo lại muốn sống ở Anh năm 1900 hơn là Anh ngày nay?

Samuelson tiếp tục:

“Khó mà tuân theo... việc các quốc gia nên hay không nên đưa ra những chủ nghĩa bảo hộ được lựa chọn. Thậm chí ở đâu mà tồn tại thực sự được loại trừ bởi bánh xe roulette của việc luận ra lợi thế so sánh trong một thế giới tự do thương mại, những gì mà chế độ dân chủ cố gắng thực thi để tự vệ thường chỉ là vô cơ tự bắn vào chân mình.”³⁹

Khi các chính phủ dựng lên hàng rào thuế quan, Samuelson khẳng định rằng, kết quả là công nghiệp đình trệ; sẽ tốt hơn nhiều nếu bảo hộ lực lượng lao động thay vì bảo hộ các ngành công nghiệp. Ngay cả khi như vậy, Samuelson vẫn không lạc quan thái quá về khả năng “hồi lộ yếu tố chịu thiệt hại” ở một quốc gia mà phần đông dân số thu nhập ít đi. (Rodrik cũng không, ông đưa ra những khó khăn khi dùng thuế để chi trả cho các kế hoạch phúc lợi xã hội như vậy trong một thế giới mà ở đó các tập đoàn dễ dàng chuyển vốn và các nhà máy vượt biên giới quốc gia.)⁴⁰

Thương mại quốc tế không chỉ tạo ra rất nhiều hàng hóa vật chất, mà còn cả nguồn vốn trí tuệ và văn hóa, sự hiểu biết về các nước láng giềng, và mong muốn bán hàng cho họ hơn là hủy diệt họ. Một thiểu số đáng kể các công dân không thể tránh khỏi bị thiệt hại trong quá trình này. Khi con người, hàng hóa, và tài sản tài chính lao vào vèo vèo khắp thế giới dễ dàng hơn bao giờ hết, thì những chệch hướng thường thấy do thương mại tự do gây ra sẽ tăng lên cùng với những phúc lành này.

Tình thế lưỡng nan của thương mại tự do gợi lại đánh giá nổi tiếng của Churchill về nền dân chủ: “hình thái tệ nhất của chính phủ trong tất cả các hình thái khác từng được thử nghiệm theo thời gian.”⁴¹ Đôi khi, lực lượng chủ trương bảo hộ sẽ thực sự đề xuất đảo ngược xu thế tự do thương mại, nhưng như lịch sử thế kỷ 20 của các quốc gia phát triển và đang phát triển đã cho thấy, thực ra không có lựa chọn nào khác.

Một số ít có thể lý luận rằng nhân loại không nên thực hiện hành trình thương mại từ Sumer tới Seattle. Nếu quay ngược lại, có thể sẽ gặp lại rủi ro là phải xem loạt phim tăm tối nhất của thế kỷ 20. Bằng cách nhớ về những eo biển đã đi qua trên hành trình, chúng ta có thể tránh được các bãi cạn ngầm ở phía trước.

1. Bìa
2. LỊCH SỬ GIAO THƯƠNG
3. Dành tặng Jane!
4. BẢN ĐỒ
5. LỜI NÓI ĐẦU
6. 1. NGƯỜI SUMER
7. 2. NHỮNG EO BIỂN CỦA THƯƠNG MẠI
8. 3. LẠC ĐÀ, HƯƠNG LIỆU, VÀ CÁC NHÀ TIÊN TRI
9. 4. CON ĐƯỜNG TỐC HÀNH BAGHDAD-QUẢNG CHÂU
10. 5. GIA VỊ VÀ TÙ NHÂN CỦA THƯƠNG MẠI
11. 6. DỊCH BỆNH DO THƯƠNG MẠI
12. 7. SỰ THÔI THỨC TỪ DA GAMA
13. 8. MỘT THẾ GIỚI TRONG VÒNG VÂY
14. 9. CÁC TẬP ĐOÀN XUẤT HIỆN
15. 10. DI THỰC
16. 11. THẮNG LỢI VÀ BI KỊCH CỦA THƯƠNG MẠI TỰ DO
17. 12. KỶ TÍCH CỦA HENRY BESSEMER
18. 13. SỤP ĐỔ
19. 14. TRẬN CHIẾN SEATTLE