

NAKAMA VÀ HOẠT ĐỘNG NỘI THƯƠNG CỦA NHẬT BẢN THỜI TOKUGAWA (1600 – 1868)

Trần Thị Tâm

Khoa Lịch sử, trường Đại học Khoa học, Đại học Huế

Email: tamklsdhkh@gmail.com

Ngày nhận bài: 12/10/2017; ngày hoàn thành phần biên: 18/12/2017; ngày duyệt đăng: 8/01/2018

TÓM TẮT

Nền kinh tế Nhật Bản thời kỳ Tokugawa (1600-1868) tuy vẫn mang tính chất của một nền kinh tế nông nghiệp phong kiến, nhưng từ trong lòng nó đã chứa đựng những mầm mống kinh tế tư bản chủ nghĩa. Vì vậy, trong quá trình phát triển của nền kinh tế thời kỳ này luôn có những biểu hiện rõ nét trong sự phát triển vượt trội về cách thức quản lý, tổ chức kinh tế mới so với các giai đoạn trước. Với tư cách là các hiệp hội sản xuất, buôn bán của thương nhân thời Tokugawa, Nakama đã có vai trò lớn trong những chuyển biến kinh tế, đặc biệt là nội thương. Trong báo cáo này, chúng tôi sẽ trình bày về nguồn gốc ra đời, những biểu hiện trong đời sống kinh tế của các Nakama.

Từ khóa: Nakama, Nhật Bản, Tokugawa...

Giống như nhiều nước phương Đông khác, kinh tế Nhật Bản thời kỳ Tokugawa, về cơ bản vẫn xem nông nghiệp tự nhiên là rường cột song các yếu tố kinh tế hàng hóa với sự giao lưu buôn bán giữa các trung tâm thương mại trong và ngoài nước ngày càng trở nên thịnh đạt. Cùng với sự phát triển của nông nghiệp, thủ công nghiệp, đặc biệt là những dấu hiệu mới trong thương nghiệp, giai cấp thương nhân thời Tokugawa ngày càng trở nên có địa vị về kinh tế thông qua các hoạt động của mình. Dựa trên hệ thống các phường hội¹ trước đây, một khuynh hướng liên kết giữa những người sản xuất, những thương nhân cùng tham gia vào các hiệp hội có tên gọi Nabu Nakama. Nakama được coi là hiệp hội do các thương nhân liên kết lại nhằm tăng cường sức mạnh kinh tế, khả năng tài chính và chống lại các khuynh hướng mưu lợi cá nhân.

¹ Phường hội là hình thức tổ chức của thợ thủ công trong các thành thị phong kiến, điển hình là ở Tây Âu. Phường hội gồm những thợ thủ công làm cùng một nghề, tập hợp lại để giữ độc quyền sản xuất, bảo vệ quyền lợi, chống lại sự áp bức của lãnh chúa phong kiến địa phương. Ở Nhật Bản, phường hội được gọi là “za”, xuất hiện từ thế kỷ XII.

1. KHÁI QUÁT VỀ NAKAMA

Về cơ sở ra đời, từ cuối thế kỷ XVII, bên cạnh cơ cấu kinh tế nông nghiệp truyền thống, ở Nhật Bản cũng đã hình thành một cơ cấu kinh tế công thương nghiệp với các thành thị là trung tâm có sức thúc đẩy lớn đối với nông nghiệp và thủ công nghiệp. Gần 200 thành thị lớn nhỏ ra đời, đã trở thành những trung tâm sản xuất, buôn bán nhộn nhịp trong và ngoài nước. Ở vùng Kinai, Osaka, Nara và Kyoto là ba thành thị đạt được sự phát triển kinh tế năng động nhất với mức độ thương mại hóa rất cao. Đây cũng là nơi tập trung những thương nhân giàu có, những lao động có kỹ thuật, có khả năng sản xuất ra những hàng hóa đạt chất lượng cao để xuất khẩu như tơ lụa, hàng thủ công mỹ nghệ. Chỉ riêng khu vực này đã sản xuất ra tới 40% số lượng mặt hàng thiết yếu ở Nhật Bản thời bấy giờ. Đây chính là cơ sở cho sự ra đời của các Nakama.

Tầng lớp thương nhân buổi đầu đa phần xuất thân từ samurai. Hòa bình kéo dài, nhiều người xuất thân võ sĩ đã chuyển sang kinh doanh trực tiếp hoặc trở thành con nuôi hay kết hôn với con gái các nhà buôn và dần dần thâm nhập lĩnh vực hoạt động ngày càng thịnh đạt này. Thực tế lịch sử cho thấy, vào thời Edo để thoát khỏi nanh vuốt của những kẻ cho vay nặng lãi (với lãi suất luôn ở mức 15 – 20%/năm) và khắc phục tình trạng thâm hụt ngân sách nghiêm trọng, các lãnh chúa phong kiến đều phải ít nhiều tham gia vào những hoạt động kinh tế phi nông nghiệp. Nhiều samurai đã phải “tạm quên” nguồn gốc cao quý và địa vị xã hội của mình và tham gia vào các công việc sản xuất, kinh doanh. Trong bối cảnh đó, chính một bộ phận samurai lớp dưới, lớp giữa những người bị sức ép nặng nề nhất của nền kinh tế tiền tệ, cũng như được hưởng ít đặc quyền nhất trong giai cấp thống trị đã vươn dậy, trở thành các chủ hãng, thương nhân thậm chí là người đứng đầu cơ sở kinh doanh tiền tệ. Họ được chính quyền trung ương và địa phương giao cho quản lý, phụ trách các ngành sản xuất, buôn bán, thuế quan. Nhờ tích lũy được kinh nghiệm và lợi nhuận, những công chức hành chính này đã từng bước trở thành thương nhân chuyên nghiệp có lợi ích gắn bó với chế độ Mạc phủ. Họ chính là chỗ dựa tin cậy cho chính quyền phong kiến khi cần nguồn tài chính.

Đổi lại, bộ phận thương nhân này luôn được chính quyền nâng đỡ, che chở về chính trị, tạo điều kiện cho sản xuất, kinh doanh. Sự bảo trợ đó của nhà nước không chỉ hạn chế trọng phạm vi kinh tế đối nội, mà còn được thực hiện cả trong quan hệ bang giao và buôn bán quốc tế. Hoạt động nhộn nhịp của thuyền buôn Nhật Bản với các thương cảng châu Á trong thời kỳ Châu ấn thuyền cho thấy rõ tính chất quan liêu của cơ chế này. Nhưng sau khi Nhật Bản thực thi chính sách đóng cửa đất nước, phương thức kinh doanh của các thương nhân – quan lại bắt đầu tỏ ra xơ cứng không còn đáp ứng được sự chuyển biến mau lẹ của những hình thức vận động mới trong đời sống kinh tế.

Nhiều người trong số đó phải từ bỏ địa vị kinh tế vốn có của mình cho đội ngũ thương nhân – thị dân (chonin) và đến đầu thế kỷ XIX là các doanh thương – tư sản mới kinh doanh theo phương thức tư bản. Đây chính là những người xuất thân từ các tầng lớp “hèn hạ”. Thương nhân thị dân tổ chức hiệp hội buôn bán của mình (nakama) rất chặt chẽ nhưng năng động, dễ thích ứng được với biến động của thị trường. Hoạt động của các hiệp hội sản xuất, buôn bán đều do một nhóm những nhân vật có thể lực nhất điều hành. Qua quá trình cạnh tranh, những hiệp hội có ưu thế đã từng bước chuyển thành các tập đoàn kinh doanh lớn. Thế lực của họ không chỉ bó hẹp trong phạm vi kinh tế mà còn có ảnh hưởng đến cả đời sống chính trị ở Nhật Bản lúc đó [4].

Vào giai đoạn đầu của Mạc phủ Tokugawa, ở những cứ điểm kinh tế như Sakai, Kyoto, Hakata, Nagasaki, Tsuruga... có những tập đoàn nhà kinh doanh được gọi là hào thương (gosho) hoạt động. Họ là những nhà buôn lớn, được chính phủ cấp giấy phép Shuinsen để thuyền của họ được đi lại buôn bán ở nước ngoài. Họ kiểm soát được hệ thống cung cấp hàng hoá quốc nội và làm giàu với hoạt động đó. Đây là những "hào thương buổi đầu", những nhà mậu dịch có thuyền triện sơn đầu tiên. Tiêu biểu như ở vùng Kyoto có Suminokura Ryoji (1554 - 1614) và Chaya Shirojiro (1584 - 1622), vùng Settsu Hirano có Sueyoshi Magazaemon (1570 - 1617), vùng Sakai có Imai Sokun... là những nhà buôn lớn nhất thời bấy giờ. Khi Mạc phủ nắm quyền kiểm soát và chặt chẽ hơn việc trong giao thương với bên ngoài, đặc biệt là khi bắt đầu bước vào giai đoạn sakoku², thì hoạt động của các hào thương này chỉ còn giới hạn chủ yếu ở quốc nội. Song, trong nước lúc bấy giờ giao thông trên bộ, trên sông, trên biển đều đã được Mạc phủ và các lãnh chúa ở phiên trấn ra sức mở mang trên toàn quốc nên việc buôn bán giữa các vùng miền ngày càng thuận lợi hơn. Trong đó, đáng chú ý nhất là sự phát triển ở ba đô thị lớn là Edo, Osaka và Kyoto. Vào nửa cuối thế kỷ thứ XVII, với mức độ dân số gia tăng, ba thành phố lớn trên là những trung tâm kinh tế lớn của cả nước. Trong đó, Edo được xem là cơ sở của chính quyền Tokugawa, còn Osaka giữ vai trò là nơi tập trung và phân phối hàng hóa. Đây là hai huyết mạch kinh tế lớn nhất của Mạc phủ Tokugawa. Thông thường các lãnh chúa địa phương sau khi thu thuế cống từ nông dân trong phiên trấn của mình. Một phần gạo sẽ được trích ra dùng vào việc chi tiêu trong phiên nhưng phần lớn phải gửi vào kho hàng lớn để bảo quản và sau đó đem bán lấy tiền. Mô hình này được gọi là kurayashiki (nhà rộng). Đây thực chất là những cơ sở của nhà nước được thiết lập ở Edo và Osaka. Trong khi các lãnh chúa miền Tây gửi lên kurayashiki ở Osaka thì các lãnh chúa miền Đông thường chuyển gạo vào kurayashiki ở Edo. Ở đây, sẽ có những người làm công việc môi giới để bán ra

² Sakoku (tòa quốc), là một chủ trương lớn của chính quyền Mạc phủ Tokugawa nhằm bảo vệ an ninh và xây dựng một nền kinh tế tự chủ của Nhật Bản. Khái niệm này xuất hiện năm 1801 bởi dịch giả Shizuki Tadao. Chính sách tòa quốc được thực hiện ở Nhật Bản từ năm 1639 đến năm 1853. Theo chính sách này, Nhật Bản đóng cửa với các nước phương Tây, trừ trường hợp Hà Lan và chỉ giao lưu buôn bán hạn chế với một số nước trong khu vực như Trung Quốc, Triều Tiên...

ngoài số gạo thuế cống do các phiên gửi lên cũng như gạo tư nhân sản xuất được. Gạo gửi trong các kurayashiki được gọi là nayamono. Như thế, khi gạo bán xong thì các lãnh chúa sẽ có tiền, tư nhân bán được gạo cũng thế. Gạo thu nộp ở Edo và Osaka sẽ đi theo lộ trình đến người tiêu dùng vốn là cư dân ở các thành phố lớn, qua vai trò trung gian của các toiya (nhà buôn si), nakagai (nhà buôn nhĩ) và kouri (nhà buôn lè) với phương tiện giao hoán là tiền bạc. Các thương nhân làm công việc môi giới để bán ra ngoài số gạo thuế cống được gọi là kuramoto, đã từng bước trở thành “đại diện thương mại” cho các lãnh chúa. Một bộ phận của tầng lớp này thông qua quan hệ với các han đồng thời cũng là các thương nhân kiêm cho vay nặng lãi (kakeya). Họ thường cho các lãnh chúa vay nợ có khi tương đương với 2 đến 3 năm thu nhập với lãi suất hàng năm từ 15–20%. Bằng cách đó, không ít người đã trở thành những chủ đất lớn [2; tr.225].

Từ thành phố Osaka, sau khi tập trung, hàng hoá từ các nơi sẽ được xuất kho lên Edo cho các nhà buôn si. Tùy theo mặt hàng, các nhà buôn sẽ phân tán những kiện hàng mình giữ cho các đồng nghiệp đã tụ họp với nhau thành tổ hợp gọi là nakama. Họ là những người có mua cổ phần (kabu) trong tổ hợp nên còn gọi là kabu-nakama, và nhờ đó mà được độc quyền bán hàng. Đây là xu hướng liên kết giữa những người sản xuất và các doanh thương. Hình thức này được phát triển lên từ các za (phường hội) đã xuất hiện vào cuối thế kỷ XII. Nakama có cấu trúc theo chiều dọc, tức là tổ chức của những người cùng nghề hay cùng buôn bán một mặt hàng.

Các thương nhân lớn ở Osaka, Edo chính là những người quyết định giá cả, tỷ giá trao đổi hàng hoá – tiền tệ và ngoại tệ trên phạm vi cả nước. Sự phát triển của thương mại và thị trường hàng hoá đã làm thức tỉnh các tiềm năng kinh tế vốn có. Ở nhiều vùng người ta đua nhau sản xuất đặc sản địa phương với chất lượng cao để đưa vào thị trường. Thóc gạo, vốn vẫn được coi là “bản vị” để đo sự giàu có và sức mạnh chính trị của các lãnh chúa phong kiến, cùng với nhiều loại nông, thổ, hải sản khác đã theo các tuyến vận tải đổ dồn về những trung tâm thương mại lớn như Osaka, Edo...

Đến giữa thế kỷ XVII, Osaka được coi là: “Nhà bếp của đất nước”. So với các thành thị khác, “Osaka có lợi thế là nằm ngay ở cửa ngõ của các trung tâm sản xuất hàng hoá vùng Kinai lại ở vị trí đầu mối giao thông của các tuyến giao thông thủy, thành thị này trở thành địa điểm chính trung chuyển hàng hoá và hàng ngàn người buôn bán si, thương nhân chuyên phân phối hàng hoá, những nhà buôn kinh doanh tiền tệ, ngân phiếu và cả người vận chuyển quá cảnh đều coi thành thị này như nhà của mình” [1, tr.59]. Để có thể bán được lương thực với giá cao cũng như để có tiền chi dùng và thực hiện trách nhiệm phong kiến, phần lớn các lãnh chúa đều phải xây dựng cơ sở buôn bán ở Osaka.

Do thiếu kinh nghiệm kinh doanh cũng như thiếu vốn, sau một thời gian hầu hết các thương nhân phong kiến địa phương do lãnh chúa cử ra đã không thể cạnh

tranh nổi với thương nhân thị dân. Trước thực trạng đó, không còn cách nào khác, từ khoảng những năm 1650, các lãnh chúa đều phải mời đại diện các tập đoàn buôn bán chuyên nghiệp sở tại làm mãi biện. Đổi lại, những người này được hưởng lương như một viên chức võ sĩ và nhiều đặc quyền kinh tế, xã hội khác. Cảnh tượng các thương nhân thị dân mặc trang phục võ sĩ, đeo hai thanh kiếm, biểu tượng thiêng liêng của Tinh thần võ sĩ đạo (bushi do), làm việc trong các sở giao dịch, cửa hàng không phải là chuyện hiếm thấy ở Nhật Bản thời kỳ này! Việc tập trung một khối lượng hàng hoá lớn vào các đô thị cùng nhịp độ tăng trưởng trong lưu thông, trao đổi thực sự là bà đỡ lý tưởng cho thị trường tiền tệ ra đời. Từ những cơ sở ngoại hối nhỏ, các ngân hàng đầu tiên ở Nhật Bản đã lần lượt được thiết lập và đi vào hoạt động.

Đến năm 1670, hệ thống ngân hàng Osaka được thành lập, với Hội đồng điều hành 10 người (Junin ryogae) do một quan chức chính quyền trung ương (bugyo) điều phối. Hệ thống này đã thu tóm toàn bộ hoạt động tiền tệ ở Osaka, Edo hầu khắp các thành phố và lãnh địa khác. Thanh toán giữa hai trung tâm kinh tế Osaka – Edo đều thông qua Hội đồng này. Việc tham gia của các chủ ngân hàng và thương nhân lớn vào Hội đồng điều hành cùng sự phối hợp quản lý của chính quyền trung ương trong hệ thống ngân hàng đầu tiên này đã phần nào giữ được sự cân bằng thị trường tiền tệ, ổn định sản xuất, tạo ra mạch máu lưu thông cho các hoạt động kinh tế của Nhật Bản. Trên cơ sở đó, giới chủ ngân hàng đã sáng tạo ra nhiều hình thức thanh toán khác tiện lợi như: Chứng từ thanh toán, hoá đơn trao đổi... Các phương tiện thanh toán đó được sử dụng ngày càng phổ biến.

Đối với khu vực kinh tế ở xa trung tâm, việc thanh toán được thực hiện bằng hối phiếu thông qua những người môi giới tiền tệ. Có thể nói, về cơ bản các hình thức thanh toán và hoạt động của mạng lưới ngân hàng Nhật Bản thời Edo tỏ ra không hề thua kém so với sự phát triển của hệ thống ngân hàng và thị trường kinh doanh tiền tệ ở nhiều quốc gia phát triển nhất châu Âu cùng thời [4].

Như vậy, ngay sau khi các za (phường hội) giải thể, từ đầu thế kỷ XVII ở Nhật Bản đã xuất hiện khuynh hướng liên kết tự phát giữa các nhà sản xuất, thương nhân vào các hiệp hội có tên gọi là Nakama nhằm hạn chế tình trạng cạnh tranh, duy trì sự ổn định về kinh tế. Càng về sau, nhờ sự hậu thuẫn từ Mạc phủ, các Nakama được tổ chức ngày một quy củ hơn, Mạc phủ còn yêu cầu mỗi thương nhân phải là thành viên của một hiệp hội nhất định.

Thành phần của các Nakama bao gồm chủ yếu là doanh nhân cỡ lớn như các nhà buôn sỉ và nhà buôn cấp nhỏ có tiềm lực kinh tế, tập hợp thành các tổ hợp ngành nghề. Trong đó, tonya là loại có thế lực nhất, là những người chuyên kinh doanh lớn, có mối quan hệ mật thiết với giới chính trị. Họ thường mua hàng từ các vùng sản xuất, công xưởng rồi bán lại cho các thương nhân trung gian (nakagai) và từ đó lại phân chia cho những người bán lẻ, bán dạo. Bên cạnh tầng lớp Nakagai, còn có một loại thương

nhân đặc biệt khác là nakadachi-nin. Họ là những thương nhân chuyên thực hiện chức năng “mua đi bán lại” giữa người sản xuất và tonya, giữa tonya với nakagai và thậm chí là giữa nakagai với những người bán lẻ. Ở một số thành phố lớn như Kyoto, Osaka, Edo những thương nhân trung gian như nakagai và nakadachi-nin đã đóng vai trò quan trọng trong các hoạt động thương mại và phân phối hàng hóa. Tuy nhiên, những hoạt động đó đều được đặt dưới sự chỉ đạo và chi phối mạnh mẽ của các tonya [2; tr.224]. Trên thực tế, đối tượng tiếp xúc trực tiếp với người tiêu dùng không phải là hai loại thương nhân nói trên, mà chính là những con buôn nhỏ hơn nữa có tên là kouri (tiểu mãi). Đây là lực lượng rất đông đảo và đôi khi phải buôn bán lắt nhắt vì không có cơ sở hay cửa hàng. Họ còn được gọi là furiuri (chấn mãi) hay boteburi (bồng thủ chấn), có nghĩa là giới “buôn thúng bán mẹt” giống như cách gọi ở Việt Nam. Thế nhưng họ có vai trò rất quan trọng đối với người dân thành phố và dân các vùng ngoại ô. Là người tiếp xúc trực tiếp với người tiêu dùng, chủ yếu là tầng lớp thị dân (chonin). Như vậy, hoạt động buôn bán của các tổ chức Nakama dưới thời Tokugawa được xem là không gian sinh hoạt chung của nhiều bộ phận trong tầng lớp thương nhân [6; tr.323].

Chức năng chính của Nakama là nhằm kiểm soát, khống chế, độc quyền việc buôn bán, tăng sức cạnh tranh, cùng nhau bảo vệ lợi ích kinh tế, duy trì sự phát triển ổn định của mỗi thành viên, nhằm tăng cường sức mạnh kinh tế và khả năng tài chính, chống lại các khuynh hướng mưu lợi cá nhân và cạnh tranh giữa các doanh nghiệp. Nakama được lập ra còn để tránh sự thâm nhập của các thương nhân tự do bên ngoài, khống chế giá cả, điều tiết khối lượng và chủng loại hàng hóa buôn bán trên thị trường, kiểm tra chất lượng hàng hóa, bảo vệ quyền lợi thành viên trước các con nợ, củng cố lòng tin giữa người buôn bán với người sản xuất và người tiêu dùng. Như vậy, chức năng quan trọng nhất của Nakama là kiểm soát quyền buôn bán.

Về nguyên tắc hoạt động, các Nakama đặc biệt coi trọng lòng tin của khách hàng đối với hiệp hội và lòng trung thành giữa các thành viên. Đây được coi là nguyên tắc sống còn trong nguyên tắc hoạt động của các Nakama. Mỗi hiệp hội đề ra phương pháp, kỹ thuật mua bán hàng hóa, chủng loại, khối lượng hàng hóa... đồng thời thống nhất phương thức thanh toán, đo lường... Mỗi Nakama bao gồm nhiều gia đình doanh thương, vì vậy sự tồn vong của doanh nghiệp, danh tiếng của gia đình và hội buôn được đặt lên trên hết.

2. THÁI ĐỘ CỦA MẠC PHỦ TOKUGAWA VÀ VAI TRÒ CỦA CÁC NAKAMA

Khi mới ra đời vào đầu thế kỷ XVIII, Mạc phủ đã tìm cách ngăn cản, cấm các tổ chức hiệp hội này hoạt động. Nhưng đến cuối thế kỷ XVIII, khi kinh tế thương nghiệp phát triển, tài chính của Mạc phủ không chỉ dựa vào tài nguyên đến từ thuế cống nữa. Để tái thiết nền tài chính, họ bắt đầu công nhận một cách rộng rãi các tổ chức ngành

ngành kabu-nakama mà các thành viên của nó tham gia ở dưới dạng cổ đông. Mặc phủ ngày càng nhận thấy tính chất tiến bộ của tổ chức Nakama nên đã sử dụng loại hình tổ chức kinh tế này làm phương tiện để củng cố chính quyền, khống chế giá cả thị trường, giữ vững sự ổn định giữa các tầng lớp xã hội và quan trọng nhất là để có thêm nguồn thu cho ngân khố thông qua việc đánh thuế các hiệp hội này. Nếu đứng trên quan điểm chủ nghĩa trọng thương, Mạc phủ đã để sự độc quyền buôn bán (senbai, monopoly) có điều kiện phát triển mạnh hơn. Họ đã cho phép thành lập các tổ hợp buôn bán chuyên môn về những mặt hàng khác nhau như đồng (Doza), về ngọc trai (Shinjuza), về nhân sâm Triều tiên (Chosen ninjin za). Dần dần, sự giao dịch thương mại với sự hỗ trợ của hệ thống tiền tệ được thành lập đã diễn ra một cách trôi chảy [2; tr.221]. Thời Tokugawa, nhiều Nakama còn có thuyền buôn riêng, nhà kho trữ hàng và nắm giữ những nguồn tài sản lớn. Các nhà buôn phát đạt nổi lên vì chính quyền theo cách tổ chức của nhà Tokugawa cần phải mở rộng lâu dài việc buôn bán ngay trong nước, cùng với việc sử dụng ngày càng nhiều tiền tệ và tín dụng. Họ có thể là thương nhân cũng như thợ thủ công, sống ở thành thị lẫn nông thôn. Để tăng mức thu nhập cho ngân sách Mạc phủ, nhà nước sẽ đánh lên những nhóm người này các món thuế có tên là unjo (vận thương) và myoga (minh gia). Nói khác đi, đó là thuế chuyên chở và thuế doanh nghiệp. Do vậy, từ năm 1721, Mạc phủ chính thức cho phép các Nakama hoạt động và yêu cầu các thương nhân, thợ thủ công... phải đăng ký là thành viên trong một Nakama nhất định. Được sự ủng hộ của chính quyền, trên khắp cả nước, nhất là ở những trung tâm thương nghiệp, thành thị lớn, hàng loạt hiệp hội sản xuất, buôn bán đã được thành lập. Một số nghiệp đoàn buôn bán lớn như “Nhóm 10 nhà bán buôn” ở Edo, “Nhóm 24 nhà bán buôn” ở Osaka đã ra đời với sự tham gia của những thương nhân giàu có nhất. Trên thực tế, hai nghiệp đoàn này là những tổ chức kinh tế có tính chất quốc gia đầu tiên ở Nhật Bản và đóng vai trò hết sức quan trọng trong giao lưu kinh tế, phát triển mạng lưới giao thông, trao đổi tiền tệ giữa Edo và Osaka. Trên đà thuận lợi ấy, vào giữa thế kỷ XVIII, hàng loạt hiệp hội của những nhà buôn bán lúa gạo, tơ lụa, bông, gỗ, thủy sản... cũng đã lần lượt xuất hiện [3, tr.16].

Như vậy, mặc dù là xã hội tuân thủ theo triết lý Nho giáo luôn coi nghề nông là nghề cao quý, nhưng đến thời Mạc phủ Tokugawa, trước sức phát triển của thương nghiệp, ngay cả Mạc phủ cũng đã không thể quay lưng trước sức cuốn hút của đồng tiền. Chính quyền đã “dung dưỡng” cho hình thức “độc quyền” trong sản xuất và buôn bán của thương nhân để tăng thêm nguồn quốc khố vốn ngày càng eo hẹp bởi nạn mất mùa, thất thu do thiên tai gây ra.

Nakama đã đóng góp tích cực trong việc truyền dạy nghề cho thế hệ thương nhân trẻ, góp phần làm cho quan hệ thương mại trở nên hoàn hảo, tinh tế hơn. Thông qua các hoạt động kinh doanh, Nakama đã có ý nghĩa thúc đẩy sự phát triển của nhiều ngành sản xuất, làm cơ sở cho sự phát triển của hoạt động tín dụng, kinh doanh tiền tệ tín dụng, đồng thời thúc đẩy quá trình tích tụ tư bản vào tay một bộ phận thương nhân

– tài chính giàu có. “Thông qua các hoạt động kinh doanh của mình, Nakama đã kích thích nhiều ngành thủ công nghiệp phát triển. Với quy mô làm ăn, buôn bán lớn, các nakama đã làm cho hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng ngày càng hoàn thiện, phong phú, đáp ứng những nhu cầu thực tại của đời sống, đồng thời nó cũng thúc đẩy quá trình tích tụ tư bản vào một bộ phận thương nhân giàu có”. Nếu như năm 1679, Osaka mới có 58 loại thương nhân lớn (tonya), liên kết trong 382 hội buôn (nakama) khác nhau, thì chỉ khoảng 30 năm sau (1711 -1715) đã có tới 5.538 hội buôn như vậy. Tuy nhiên, bản thân các hiệp hội cũng có những yếu tố cản trở sự phát triển của kinh tế, gây trở ngại cho hoạt động buôn bán của thương nhân tự do và không tránh khỏi khuynh hướng phát triển độc quyền [2; tr.226].

Khi Mạc phủ bảo đảm cho họ độc quyền buôn bán như thế thì các hiệp hội cũng phải đóng hai loại thuế doanh nghiệp đặc biệt, gọi là thuế chuyên chở từ Osaka lên Edo, loại thứ hai có thể coi như một món lễ cảm ơn nhà nước đã giúp cho việc buôn bán được suôn sẻ. Ở Osaka, các toiya tụ họp thành 24 tổ hợp. Hai mươi tư tổ hợp này sẽ chất hàng lên các thương thuyền để chở hàng đến Edo. Tại đây đã có sẵn 10 tổ hợp nhận hàng. Hàng hoá tiếp đến sẽ được những tổ hợp phân phối ra các chợ ở Edo để đến tay người tiêu thụ. Gạo tuế cống mà Mạc phủ trưng thu được cũng được họ gửi ở nhà kho riêng gọi là Ngự tàng được cất ở Asakusa (nội thành Edo) để bán lấy tiền qua bộ phận trung gian được gọi fudasashi (trát sai). Gạo tuế cống Mạc phủ trưng thu được sẽ dùng vào việc cấp bổng lộc cho những người thân tín mà nhà chúa trực quản là các hatamoto (kỳ bản) và gokenin (ngự gia nhân). Vì thành phần này không rành buôn bán, nên các tay fudasashi sẽ thay họ đi đổi gạo lấy tiền giùm để được hưởng hoa hồng. Fudasashi sau này sẽ phát triển thêm nghề trung gian là buôn gạo và cho vay gạo nữa.

Việc thừa nhận Nakama là một biểu hiện trong việc ứng phó với tình trạng luôn có nguy cơ bị độc chiếm làm thị trường các nước phương Tây đã cho thấy sự khôn khéo của chính quyền Mạc phủ. Điều đó thể hiện qua việc ban hành cơ chế kiểm soát với các mức độ ngày càng nghiêm ngặt, nhằm thể hiện sự độc lập trong kinh doanh được thể hiện qua sự thành lập các tổ hợp thu mua và phân phối lựa và các mặt hàng ngoại nhập để bán ra thị trường nội địa với giá niêm yết, tránh trường hợp bị các thương nhân nước ngoài giữ giá hoặc đẩy giá. Hoạt động hiệu quả của các nakama đã từng bước giành độc quyền buôn bán về tơ lụa về tay thương nhân Nhật Bản, khuyến khích Nhật thương nhập khẩu trực tiếp và tiến tới chủ động sản xuất tơ lụa trong nước ở giai đoạn sau. Đồng thời, yêu cầu các thương nhân nước ngoài phải tuân thủ những quy định sở tại.

Sự phát triển của kinh tế thương nghiệp gắn liền với các thành phố lớn. Việc sáp nhập có chủ tâm vì lý do chính trị nhiều thành phố đã trở thành trung tâm hoạt động kinh tế lớn đã góp phần mở mang thương mại và gây dựng lòng tin đối với các nhà buôn. Nagasaki, Kyoto, Osaka và Edo là những thị trường nội địa rộng lớn, nhưng

được kết nối với nhau trong quan hệ của một vùng cai trị nói chung, đã đẩy mạnh việc trao đổi hàng hóa và dịch vụ trên một quy mô rộng lớn. Hầu hết các thành phố này, đặc biệt là Edo, nơi cư ngụ của hầu hết những gia nhân trung thành nhất của Mạc phủ Tokugawa, nhưng các nhà buôn nói chung luôn được tạo những điều kiện tốt nhất để buôn bán. Và trên hết, nhờ tình hình ổn định của xã hội về chính trị, nền hòa bình lâu dài mà Tokugawa mang lại đã xúc tiến sự phát triển của nền kinh tế. Thành thị ở Nhật Bản không chỉ là trung tâm chính trị, hành chính mà còn giữ vai trò quan trọng về kinh tế; là biểu tượng cho sự phát triển của thương nghiệp nói chung và toàn bộ nền kinh tế nói riêng. Sự phát triển của thương nghiệp, của thành thị đã hình thành nên đội ngũ thương nhân giàu có, nắm giữ nhiều huyết mạch kinh tế lớn. Từ những “hào thương buổi đầu” đến các nhà buôn sĩ, nhà buôn nhỏ, nhà buôn lẻ và có cả những nhà buôn “mua đi bán lại” hay “buôn thúng bán bưng”. Thương nhân, từ giai tầng thấp nhất trong tứ dân ngày càng trưởng thành về số lượng và chất lượng. Với sự nhanh nhẹn và thức thời của mình, các thương nhân đã trở thành người đại diện cho lãnh chúa trong giao thiệp để kinh doanh với bên ngoài; là người gom hàng cho người nông dân; là người bán hàng cho dân thành thị; là chủ nợ của chính quyền, daimyo và các samurai; đôi khi họ còn là những chủ đất lớn. Họ đã liên kết lại dưới các tổ hợp nakama để đưa ra những quy định thống nhất, thuận lợi nhất cho việc kinh doanh của mình. Với tư cách là các tổ chức độc quyền trong phân phối hàng hóa, là tiền thân của các zaibatsu sau này, Nakama đã kích thích thủ công nghiệp và nông nghiệp phát triển qua việc bao mua, đặt hàng sản phẩm để đưa ra thị trường tiêu thụ. Các hội buôn cũng đã làm cho hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng ngày càng hoàn thiện, đáp ứng những nhu cầu của đời sống thị dân bấy giờ, đồng thời nó đã thúc đẩy quá trình tích tụ tư bản vào một bộ phận thương nhân giàu có, trở thành những nhân tố tiên phong cho cải cách Meiji sau này. Đây là giai tầng sẽ đảm đương sứ mệnh thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở Nhật Bản vào cuối thế kỷ XIX. Khi nghiên cứu về nội thương thời Mạc phủ Tokugawa, không thể không nhắc đến hoạt động và vai trò của các Nakama đối với tiến trình phát triển của lịch sử Nhật Bản.

Sự gia tăng không ngừng của các hiệp hội Nakama một mặt đã khống chế thị trường, mặt khác tăng thêm nguồn thu cho quốc khố bên cạnh thuế nông nghiệp. Mạc phủ đã tạo điều kiện và dựa vào thế lực này để xây dựng và củng cố chính quyền của mình. Với sự tồn tại của mình, các Nakama đã đưa đến những biến chuyển kinh tế, đặc biệt là nội thương. Trên cơ sở đó, một cách gián tiếp các hiệp hội này từng bước tạo ra những chấn động về mặt xã hội. Cho đến cuối thời kỳ Tokugawa, sự phân chia các đẳng cấp xã hội thành tứ dân bao gồm: sĩ, nông, công, thương được chính quyền Tokugawa duy trì nhằm ổn định chính trị, khẳng định địa vị, bốn phận của từng đẳng cấp đã không thể ngăn cản được khuynh hướng phân hoá tự nhiên. Tầng lớp doanh thương – tư sản ngày càng chiếm địa vị “độc tôn” trong nền kinh tế Nhật Bản, sẵn sàng

đầy đủ nội lực để đối phó với các nước phương Tây từ sau năm 1854 và thực hiện thành công công cuộc cải cách Minh Trị.

Như vậy, có thể thấy, những chuyển biến trong công thương nghiệp với việc hình thành đội ngũ thương nhân chuyên nghiệp hoạt động buôn bán có hiệu quả ở các thành thị đã tạo môi trường thuận lợi cho các Nakama ra đời. Sự vận hành của Nakama qua việc tập trung và phân phối một khối lượng hàng hóa lớn ở các đô thị trở thành nhân tố không thể thiếu trong việc hoàn thiện thị trường tiền tệ, buôn bán ở Nhật Bản. Sức ảnh hưởng của Nakama không chỉ bó hẹp trong lĩnh vực kinh tế mà cả trong đời sống chính trị thời Tokugawa. Ban đầu, Nakama không nhận được sự ủng hộ của Mạc phủ nhưng khi thấy được tính chất tiến bộ của nó nhà Tokugawa đã sử dụng loại hình tổ chức kinh tế này làm công cụ để củng cố chính quyền và tăng thêm quốc khố. Thông qua các hoạt động kinh doanh, Nakama đã có ý nghĩa thúc đẩy sự phát triển của nhiều ngành sản xuất, giao lưu kinh tế, phát triển mạng lưới giao thông, kinh doanh tiền tệ tín dụng, đồng thời thúc đẩy quá trình tích lũy tư bản vào tay một bộ phận thương nhân – tài chính đang ngày càng giàu có. Đây chính là những bước chuẩn bị cần thiết cho công cuộc Minh Trị Duy Tân (1868-1912) đưa Nhật Bản trở thành nước tư bản phát triển vào cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Wakita Haruko (1999), *Ports, Markets, and Medieval Urbanism in the Osaka Region; in Osaka – The Merchants' Capital of Early Modern Japan*, Cornell University Press. p.59.
- [2]. Phan Quỳnh Hoa (2010), *Thành thị Nhật Bản thời Cận thế (qua nghiên cứu trường hợp Edo)*, Luận văn Thạc sĩ chuyên ngành Châu á học, trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- [3]. Nguyễn Quốc Hùng (cb) (2007), *Lịch sử Nhật Bản*, Nxb Thế giới, Hà Nội.
- [4]. Nguyễn Văn Kim (2013), *Thời kỳ Tokugawa trong lịch sử Nhật Bản*, <https://nghiencuulichsu.com/2013/01/29/thoi-ky-tokugawa-trong-lich-su-nhat-ban/>, ngày khai thác 18/9/2017.
- [5]. Phạm Thị Trang (2012), *Thời kỳ Tokugawa (1603 - 1868) và vai trò của nó đối với sự phát triển của lịch sử Nhật Bản*, Luận văn Thạc sĩ Lịch sử, trường Đại học Sư phạm Tp. Hồ Chí Minh.
- [6]. Nguyễn Nam Trân (2015), *Giáo trình lịch sử Nhật Bản*, Bản thảo năm 2015.

NAKAMA AND THE JAPANESE DOMESTIC TRADE IN THE TOKUGAWA PERIOD (1600-1868)

Tran Thi Tam

Faculty of History, University of Sciences, Hue University

*Email: tamklsdhkh@gmail.com

ABSTRACT

The Japanese economy in the Tokugawa period (1600-1868) was characterized by a feudal agricultural economy, but contained the origin of the capitalist economy. Therefore, in the process of economic development in this period, there was always an explicit manifestation of the remarkable development of new ways in the management and organization of economy compared to previous periods... In the role of trade and production guild of businessmen in the Tokugawa period, the Nakamas played a major role in economic transformations, especially in the domestic trade. This article is going to explore the origins and manifestations of the economic life of the Nakamas.

Keywords: Japan , Nakama, Tokugawa.



Trần Thị Tâm sinh ngày 10/8/1983 tại Quảng Lưu, Quảng Xương, Thanh Hóa. Bà tốt nghiệp cử nhân chuyên ngành Lịch sử thế giới năm 2006 và Thạc sỹ chuyên ngành Lịch sử thế giới năm 2008 tại trường Đại học Khoa học, Đại học Huế và đang là Nghiên cứu sinh Chuyên ngành Lịch sử thế giới tại trường Đại học Khoa học Huế. Hiện bà là Giảng viên khoa Lịch sử, trường Đại học Khoa học, Đại học Huế.

Lĩnh vực nghiên cứu: Lịch sử thế giới cận và hiện đại, Lịch sử văn minh thế giới, Lịch sử Nhật Bản...

