

## SỨC CẠNH TRANH CỦA CÁC CÔNG TI VẬN TẢI ĐƯỜNG THỦY Ở BẮC KỲ TỪ CUỐI THẾ KỈ XIX ĐẾN BA MƯƠI NĂM ĐẦU THẾ KỈ XX

Phan Thị Thu

*Trường Trung học phổ thông Anhxatnh Hà Nội*

**Tóm tắt.** Hoạt động của các công ti vận tải đường thủy ở Bắc Kỳ từ cuối thế kỉ XIX đến ba mươi năm đầu thế kỉ XX diễn ra rất sôi nổi, cạnh tranh khốc liệt. Các công ti người Pháp được bảo trợ bởi chính phủ Pháp, có lợi thế về khoa học kĩ thuật đã tìm cách đánh bại những công ti của nhiều quốc gia. Trong khi đó, công ti người Hoa đã tận dụng lợi thế về vốn và kinh nghiệm kinh doanh, đã có chỗ đứng chân ở hầu hết các thương cảng, bến bãi ở Bắc Kỳ để cạnh tranh mạnh mẽ với người Pháp, hạn chế ảnh hưởng của chính quyền. Ra đời sau, công ti của người Việt buộc phải tìm cách đánh bại thị phần của những thương nhân Hoa Kiều trong lĩnh vực giao thông vận tải đường sông. Khá nhiều lần công ti của người Việt dám đương đầu cạnh tranh với các công ti của người Pháp trong các tuyến di chuyển đường sông nhưng vận tải đường biển thì không phải là đối thủ của người Pháp. Người Châu Âu đến Bắc Kỳ kinh doanh vận tải cũng vấp phải khá nhiều trở lực so với người Pháp.

**Từ khóa:** Sức cạnh tranh, công ti vận tải đường thủy, Bắc Kỳ.

### 1. Mở đầu

Kinh doanh vận tải đường thủy ở Bắc Kỳ từ cuối thế kỉ XIX đến ba mươi năm đầu thế kỉ XX, dù là giai đoạn mới phát triển của các nhóm công ti vận tải đường thủy nhưng đã có những cuộc cạnh tranh phức tạp, tranh giành thị phần khốc liệt. Mỗi quan hệ cạnh tranh tay đôi, tay ba trong kinh doanh vận tải đường thủy giữa những tàu của người Việt với người Hoa; giữa người Pháp – người Hoa – người Việt diễn ra thường xuyên và không công bằng ở mọi tuyến đường. Đỉnh điểm có sự cạnh tranh tay tư tranh giành thị phần Bắc Kỳ diễn ra trong thời kì chiến tranh thế giới thứ nhất: giữa người Pháp – người Hoa – người Việt – người Châu Âu. Vấn đề này đã được tác giả Lê Minh Quốc nhắc đến trong cuốn sách *Bạch Thái Bưởi khảng định nhân tài nước Việt* xuất bản năm 2007 [1]. Tác giả Lê Minh Quốc đã dành một thời lượng đáng kể đề cập tới cuộc cạnh tranh trên các chuyến tàu giữa tư sản người Việt là Bạch Thái Bưởi và những chủ tàu người Hoa. Mới đây nhất, tác giả bài viết cũng có bài nghiên cứu nói riêng về mối quan hệ cạnh tranh giữa người Việt và người Pháp thông qua một vụ kiện tụng có tên “Về vụ kiện thuê tàu Albert Sarraut của Bạch Thái Bưởi với Hạm đội Đông Dương (1923): tiếp cận từ nguồn tài liệu lưu trữ”, *Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội*, tr.107-113, số 64 (tháng 8/2019) [2]. Tuy nhiên, những nghiên cứu trên chủ yếu đi sâu vào một mối quan hệ cạnh tranh đơn tuyến. Chính vì vậy, trong bài nghiên cứu này, tác giả muốn dựa vào nguồn tư liệu tiếng Pháp khai thác được, đặc biệt là tài liệu tại Trung tâm Lưu trữ Quốc gia I ở Hà Nội để làm rõ thêm và đầy đủ các mối quan hệ cạnh tranh, biểu hiện của sự cạnh tranh và rút ra một vài nhận xét về các công ti vận tải đường thủy ở khu vực Bắc Kỳ từ cuối thế kỉ XIX đến ba mươi năm đầu thế kỉ XX.

---

Ngày nhận bài: 1/1/2020. Ngày sửa bài: 17/1/2020. Ngày nhận đăng: 5/2/2020.

Tác giả liên hệ: Phan Thị Thu. Địa chỉ e-mail: [phanthu2206@gmail.com](mailto:phanthu2206@gmail.com)

## **2. Nội dung nghiên cứu**

### **2.1. Các mối quan hệ cạnh tranh giữa các công ti**

Từ cuối thế kỉ XIX, các hoạt động thâm tóm lẫn nhau của các công ti vận tải đường thủy theo chiều thức “cá lớn nuốt cá bé” để tồn tại diễn ra phổ biến. Đến đầu thế kỉ XX, thị trường vận tải càng trở nên sôi động khi công ti người Việt của Bạch Thái Bưởi bắt đầu tham gia vào thị trường bằng cách mua lại tàu cũ hoặc thuê tàu của Pháp, của người Hoa để giảm chi phí. Sự có mặt của tàu Đức ở Bắc Kỳ là mối đe dọa đối với sự độc quyền của chính quyền thực dân Pháp, đặc biệt là công ti Marti – công ti được giao nhiệm vụ chủ yếu là khai thác vận tải đường thủy ở Bắc Kỳ. Tất cả các công ti này phải đối mặt với những thương nhân người Hoa - lực lượng nắm giữ thị phần chủ yếu về nông sản và vận tải ở Bắc Kỳ trước đó. Các cuộc sáp nhập công ti, phân tách, mua bán công ti hoặc mua bán tàu là cuộc đấu trí căng thẳng của người đứng đầu các công ti.

Năm 1909, công ti có xưởng đóng tàu lớn nhất ở Bắc Kỳ là Marti đứng trước nguy cơ phá sản, phải cho thuê và bán dần các con tàu. Năm 1910 công ti Lapicque và công ti Deschwanden mua lại một phần công ti Marti với mong muốn độc chiếm thị phần đường thủy phía Nam Trung Quốc và Vịnh Bắc Bộ, chèn ép công ti người Việt đang bắt đầu chen chân vào thị trường vận tải. Bạch Thái Bưởi đã nhanh chân hơn trong kế hoạch mua lại nhà xưởng của Marti để nó không lọt vào tay của Lapicque. Việc suy yếu và bán gần hết tài sản dẫn đến kết cục Marti chính thức tuyên bố phá sản năm 1915.

Năm 1917, Hãng Deschwanden của Pháp bị phá sản, Bạch Thái Bưởi đã nhân cơ hội mua lại 6 chiếc tàu và một số sà lan của công ti rất nổi tiếng này. Bạch Thái Bưởi không muốn những con tàu đó rơi vào tay tư sản người Hoa hoặc người Pháp, tránh tăng thêm sức mạnh cho đối thủ cạnh tranh. Muốn khẳng định được vị thế của công ti, Bạch Thái Bưởi phải cho các công ti đối thủ thấy khả năng thâm tóm, chiếm lĩnh thị trường của mình. Hơn nữa, thời điểm này Bạch Thái Bưởi đã mua được xưởng máy của Marti nên việc cho sửa chữa lại tàu để sử dụng sẽ đơn giản hơn. Công ti của người Việt bắt đầu trở thành đối thủ có tầm ảnh hưởng đối với công ti của người Pháp và người Hoa.

Năm 1918, công ti Sauvage đã mua lại quyền được khai thác các tuyến đường sông trước đây thuộc về công ti Marti từ Thống sứ Bắc Kỳ, chính thức thành lập công ti do ông Fortuné Sauvage đứng đầu được chính quyền thực dân tài trợ.

Năm 1921, công ti Sacric mua lại công ti Roque. Ngân hàng Đông Dương đã tìm cách tăng vốn cho công ti Sacric để Sacric đủ lực mua lại Roque. Công ti Roque trở thành cổ phần của Sacric. Sự tham gia của ngân hàng Đông Dương đã khiến các hoạt động cạnh tranh trở nên căng thẳng với lợi thế tài chính lớn thuộc về người Pháp.

Ngày 13/12/1924, một chiếc tàu cũ của công ti Messageries Maritimes đã được bán cho công ti Bạch Thái Bưởi nhưng không lâu sau đó nó bị mất tích do trên đường vận chuyển gặp bão lớn và bị nhấn chìm. Vào năm 1925, công ti của Bạch Thái Bưởi đã mua lại một chiếc nồi hơi cũ của công ti Messageries Maritimes. Nó đã được vận hành 40 năm và được các chuyên gia hàng hải Pháp đánh giá là không phù hợp để sử dụng an toàn [3; tr 4]. Điều này cũng khiến cho công ti người Việt bị đánh giá là coi thường tính mạng của hành khách và mức an toàn của hàng hóa khi vận chuyển. Nhưng đặt trong tình huống kinh doanh vận tải với số vốn thấp, những khâu làm giấy tờ đăng ký hàng hải cho một con tàu ở xã hội thực dân rất khó khăn, tư sản người Việt luôn bị o ép thì việc mua hoặc thuê tàu cũ là phương án khả thi.

Năm 1928, công ti Sauvage đã mua lại công ti của Bạch Thái Bưởi khi bị phá sản. Năm 1934, hãng của Nguyễn Hữu Thu phá sản đã phải bán lại công ti cho một đối thủ trước đây của mình là người Trung Quốc.

Tuyến vận tải thường xuyên xảy ra những cạnh tranh gay gắt là tuyến Nam Định - Hà Nội,

chạy dọc sông Hồng. Đây là tuyến đường thường xuyên xảy ra những vụ tai nạn cố ý do tranh khách giữa tàu của Bạch Thái Bưởi với tàu thuyền người Hoa. Các tuyến vận tải đường biển, ven biển là lợi thế của các công ti người Pháp cạnh tranh với các công ti ở Châu Âu quá cảng qua các bến cảng thuộc khu vực Bắc Kỳ.

## **2.2. Biểu hiện của sự cạnh tranh giữa các công ti**

### **2.2.1. Đối với công ti người Việt**

Năm 1909, Bạch Thái Bưởi là người Việt đầu tiên lập công ti kinh doanh vận tải. Bước vào nghề khi các đối thủ người Hoa đã có kinh nghiệm kinh doanh, người Pháp có nhiều lợi thế, tư sản Bạch Thái Bưởi vẫn có những lần thắng đối thủ người Hoa, thâu tóm những tàu của chính đối thủ mình bằng cách mua lại tàu. Bạch Thái Bưởi có sở thích rất đặc biệt là treo những tấm bảng hiệu của các tàu người Hoa, người Pháp mà ông mua được thể hiện sự thắng thế của mình trong các cuộc thương chiến. Bạch Thái Bưởi mua được xưởng đóng tàu của Marti, mua lại tàu của người Hoa, mua lại tàu của công ti Deschwanden khi nó phá sản...

Các công ti người Việt bị cạnh tranh nhiều nhất nhưng nhờ có kỹ năng trong kinh doanh, các công ti người Việt đã lật ngược tình thế và ngày càng trở lên lớn mạnh. Khi tàu bị hỏng hóc, công ti Bạch Thái Bưởi rất hay bị chèn ép lấy phí sửa chữa cao. Công ti Lapicque thuê xưởng sửa chữa tàu của Marti ở Hải Phòng không phải nhằm phục vụ cho công việc sửa chữa tàu mà họ để không chỉ nhằm tạo áp lực gây khó khăn cho Bạch Thái Bưởi. Trước tình thế khó khăn đó, để làm ăn lâu dài, Bạch Thái Bưởi đã đàm phán với riêng Marti, đưa một khoản lót tay và thuyết phục thành công Marti bán lại xưởng sửa chữa đó cho mình.

Để chèn ép các tư sản người Việt, tư sản người Hoa đã dùng nhiều hình thức cạnh tranh. Trên tuyến Hà Nội - Nam Định, người Hoa dựa vào lợi thế trường vốn hơn, hạ giá vé, nâng cao chất lượng phục vụ và mua sắm tàu thuyền nhằm tranh giành khách. Công ti của Bạch Thái Bưởi buộc phải hạ giá vé theo đến mức nếu tiếp tục kéo dài, công ti của Bạch Thái Bưởi sẽ phá sản. Nhận thấy không thể tiếp tục chạy đua bằng cách giảm giá, công ti của Bạch Thái Bưởi tiếp tục duy trì giá vé rẻ và nghĩ ra cách “khuyến mãi”: Biểu cho mỗi hành khách đi tàu một gói trà nhỏ hoặc mời uống trà, bánh ngọt và giảm giá cước hàng hóa. Công ti mở cuộc lạc quyên bằng cách đặt một cái ống trên tàu mời hành khách tùy tâm, ai muốn giúp ít nhiều thì bỏ tiền vào trong ống đờ cho chủ tàu. Cuộc lạc quyên đã hữu hiệu giúp doanh thu của ông dần dần tăng lên.

Tư sản Hoa Kiều không chấp nhận thất bại, thuê người làng đến bến tàu Bạch Thái Bưởi phóng uế bừa bãi. Bạch Thái Bưởi lại bỏ tiền ra thuê chính những người làng ấy dọn và đứng ra giữ bến cho ông. Đó là một cách giải quyết khôn khéo vì nếu kiện cáo hoặc thuê người làng khác thì có khi việc càng thêm rắc rối.

Để tiếp tục cạnh tranh trong tình trạng giá vé thấp, phương án lâu dài của Bạch Thái Bưởi là kêu gọi, đánh thức tinh thần tương trợ của đồng bào. Công ti Bạch Thái Bưởi đưa ra khẩu hiệu bình dị mà hàm chứa lòng tự hào dân tộc “Người Việt Nam đi tàu Việt Nam”. Chiêu mộ trả công cho những người hành khách hát rong xuống tàu hát những bài khơi gợi lòng yêu nước, tổ chức diễn thuyết cổ vũ cho tinh thần dân tộc, kêu gọi sự đoàn kết của đồng bào... Các giải pháp tích cực trên đã cứu nguy cho công ti đang trên đà suy thoái và cạnh tranh được với người Hoa.

Những bài hát, bài thơ khuyến khích, khơi gợi tinh thần yêu nước trên tàu của Bạch Thái Bưởi khiến nhiều người cảm động, đồng tình, rủ nhau đi tàu của ông ngày một nhiều hơn. Hoạt động của công ti đã góp phần đánh thức được tinh thần đoàn kết dân tộc. Vì vậy, người Hoa dù có xuống giá thấp hơn, có khuyến mãi nhiều hơn cũng không thể cạnh tranh. Bạch Thái Bưởi biết rằng, dân tộc Việt Nam có lòng yêu nước và sự đoàn kết dân tộc hết sức gắn bó, không thể lực nào có thể chiến thắng được. Quan trọng nhất là khơi dậy và phát huy được tinh thần đó. Vì vậy, từ chỗ nguy cơ thua lỗ, phá sản ông đã thâu tóm được một số tàu của người Hoa bán thanh lí lại vì không cạnh tranh nổi.

Tàu của Bạch Thái Bưởi cho phép hành khách lựa chọn đỗ ở bất kì đoạn sông nào tiện cho việc lên xuống tàu thuyền nhất. Dù biết là vi phạm, tăng chi phí vận hành tàu, tăng thời gian đi chuyển nhưng công ti vẫn chấp nhận những yêu cầu này vì mục đích cạnh tranh với các tàu khác.

Công ti người Việt hết sức quan tâm đến lĩnh vực quảng cáo. Những quảng cáo về chuyến tàu, giá vé của công ti Bạch Thái Bưởi trên báo Khai hóa nhật báo hay đặt cạnh hãng đối thủ là công ti Sauvage để hành khách có sự so sánh những tiện ích, giá cả của các tàu Bạch Thái Bưởi.

Quảng cáo thường bằng thơ, chữ Nôm để phù hợp với trình độ dân trí kèm với hình ảnh giống như các tờ báo phương Tây. Quảng cáo bằng nhiều thứ tiếng (tiếng Trung, tiếng Pháp, tiếng Việt) để hướng tới nhiều đối tượng hành khách. Nội dung đăng tin quảng cáo, công ti Bạch Thái Bưởi sử dụng những vần thơ mộc mạc, dễ nhớ, dễ thuộc và nhanh chóng đi vào lòng người: Lây chuyện tình yêu nam nữ, lòng vào đó nội dung ái quốc, kêu gọi tinh thần tương thân tương trợ, đoàn kết và yêu tổ dân tộc:

*Nhiều điều phủ lấy giá gương  
Người trong một nước phải thương nhau cùng  
Có kia má đỏ hồng hồng  
Muốn ra Hà Nội lấy chồng làm quan  
Đường đi hiểm trở gian nan  
Tàu “Bạch Thái Bưởi” dọn đàng rước dâu  
Dù cho nước lũ sông sâu  
Ai về Nam Định rủ nhau cùng về... [1; tr. 37].*

Học hỏi của người Âu Châu về kỹ thuật và mỹ thuật, quảng cáo của công ti Bạch Thái Bưởi sử dụng nhiều hình ảnh trực quan, sinh động giúp cả người biết ít chữ cũng có thể hiểu được nội dung.

### **2.2.2. Đối với các công ti người Hoa**

Người Hoa kinh doanh ngành vận tải đường thủy ở khu vực Bắc Kỳ lâu đời nhất, mưu mẹo nhất. Trước khi người Pháp đến Việt Nam xâm lược, cư dân Bắc Kỳ đã thấy có sự xuất hiện của những tàu buôn từ Trung Quốc sang. Đây là lí do vì sao dân Việt có thói quen gọi người Trung Quốc là “người Tàu”. Để biết chính xác thông tin từng chuyến vận chuyển của những tàu buôn từ Trung Quốc sang rất khó bởi những tàu buôn này rất ít khi kê khai đầy đủ thông tin để tránh sự kiểm soát thuế của triều đình nhà Nguyễn và chính quyền Pháp. Nhờ trốn thuế, một số công ti người Hoa có điều kiện để giảm giá vé, tăng sự cạnh tranh với các công ti khác.

Ban đầu, những công ti người Hoa được chính phủ Pháp ưu ái bởi không muốn đụng chạm đến lợi ích của chính quyền Mãn Thanh. Đồng thời, chính quyền Pháp cho rằng việc xâm lược Việt Nam là một bước bàn đạp tiến sang Trung Quốc. Đó là lí do tại sao người Pháp làm đường sắt phía Bắc và ưu tiên phát triển ngành giao thông vận tải đường sông từ rất sớm. Năm 1882 khi thực dân Pháp tiến ra Bắc, họ muốn kiểm soát việc đi lại trên dòng sông Hồng, trở thành đối thủ lớn của các thương nhân người Hoa ở đây.

Các tàu người Hoa thường xuyên cạnh tranh với tàu của người Việt. Khi các công ti Pháp bán tàu, người Hoa luôn thể hiện mong muốn mua tàu, thuê nhiều bến đỗ, tranh khách, cố tình va chạm tàu gây tai nạn với các tàu người Việt. Vị trí của các bến đỗ xếp theo thứ tự người Pháp, bến của người Việt bị kẹp giữa, sau đó đến bến tàu của Hoa Kiều. Điều này sẽ gây thiệt thòi cho người Việt trong việc đón khách.

Các thương nhân người Hoa sang khu vực các sông ở Bắc Kỳ kinh doanh đã lâu và cũng đã kiếm được những món lợi khổng lồ. Tuy nhiên, từ khi có sự xuất hiện của công ti Marti – công ti của người Pháp đầu tiên có mặt ở khu vực Bắc Kỳ thì việc kinh doanh vận tải, hàng hóa của người Trung Quốc ngày càng gặp khó khăn hơn.

Đứng trước sức cạnh tranh ngày càng lớn của các tàu Pháp, các thương nhân Trung Quốc đã quyết định hợp tác, đoàn kết với nhau để ngăn chặn sự lớn mạnh của công ti vận tải tàu hơi nước Marti đang dần có thế mạnh ở khu vực Bắc Kỳ, từ đó hi vọng tiếp tục đầu cơ các sản phẩm vải, gốm, hương liệu. Thương nhân Trung Quốc đã từng bán vải rất đắt cho người dân ở Bắc Kỳ vì sản phẩm này chưa có ai cạnh tranh với họ. Nhưng khi tàu hơi nước nhà Marti xuất hiện nhiều trên sông Hồng cũng chở theo rất nhiều vải bán thì giá của sản phẩm bị hạ thấp xuống. Đó là lí do tại sao tất cả các thương nhân Trung Quốc quyết định cùng nhau không dùng tàu hơi nước để cạnh tranh với nhà Marti [4; tr. 1-3].

Dù ủng hộ các tàu của Pháp, Lãnh sự Pháp ở Trung Quốc cũng đưa ra những phân tích bi quan về khả năng cạnh tranh giữa công ti Marti và thương nhân Trung Quốc. Tàu thuyền của công ti Marti không đảm bảo an toàn cho hàng hóa trong quá trình vận chuyển, vấn đề trộm cắp đã trở nên phổ biến trên các tàu. Ngược lại, công ti người Hoa đảm bảo được sự an toàn, nguyên vẹn của hàng hóa. Khi xảy ra mất cắp, công ti Marti không nhận trách nhiệm những hàng hóa bị mất. Điều này đã tạo cơ hội cho thương nhân người Hoa thắng trong cạnh tranh với nhà Marti [4; tr 5]. Lãnh sự Pháp đề xuất một giải pháp để công ti Marti hoạt động tự do không dưới sự bảo trợ của chính phủ nữa. Đổi lại, chính phủ sẽ giảm thuế cho Marti để hạ giá vé xuống thấp hơn. Vì giá là yếu tố quan trọng để cạnh tranh với người Trung Quốc chứ không phải tốc độ di chuyển. Đây là cách hữu hiệu để phá vỡ sức ì của các công ti vận tải người Pháp có bảo trợ [4; tr. 8].

Các công ti của người Hoa được đánh giá cao hơn công ti Pháp trong tuyến Mũi Ngọc - Móng Cái. Số liệu báo cáo của cảng Mũi Ngọc - Móng Cái năm 1905 - 1906 cho thấy hiệu suất làm việc của công ti Messageries Maritimes so với công ti của người Hoa bị kém hơn. Khi đến cầu cảng Mũi Ngọc, thuyền dừng ở đó và hành khách phải tự đến trung tâm của Móng Cái, cách khoảng 5km. Trước đây tàu của Trung Quốc cũng chạy chuyến này đã huy động thêm một chiếc thuyền phục vụ quãng đường 5km. Nhưng đến thời điểm Messageries Maritimes đảm nhận thì phải tiến hành nạo vét lòng sông thì tàu mới đi được. Messageries Maritimes bị so sánh và tỏ ra yếu thế hơn nhiều so với các công ti người Hoa [3; tr. 6].

### 2.2.3. Đối với các công ti người Pháp

Lợi thế mà các công ti người Pháp có được là sự hỗ trợ của chính phủ về trợ giá, thuế, chính sách cũng như các ưu tiên trong quá trình kinh doanh. Đây là lí do vì sao công ti người Pháp vào thị trường Bắc Kỳ sau người Hoa nhưng đã nhanh chóng chiếm lĩnh được thị trường. Việc được ưu ái hơn nên các công ti người Pháp có sức ì khá lớn. Điều này sẽ rất nguy hiểm nếu chính phủ Pháp thay đổi chính sách chuyên hướng đối với công ti người Pháp. Bằng chứng là sau khi chính phủ Pháp quyết định sẽ chuyển sang hỗ trợ các dịch vụ hành chính bằng tiền mặt thay vì công cụ luật và thuế đã khiến các công ti trên không thể cạnh tranh nổi với sự năng động của các công ti đối thủ. Nhiều công ti người Pháp phải thế chấp nhà, tài sản để được tham gia kinh doanh vận tải đường thủy. Tất cả các công ti phải phát trái phiếu, phải có hợp đồng vận chuyển rõ ràng, các quy định về phân hạng khách, quy cách đóng gói hàng hóa đều phải rất chi tiết và có báo cáo gửi lên chính phủ hàng năm [5; tr. 8].

Những công ti người Pháp phải cạnh tranh gay gắt với tàu Đức, tàu Hoa, tàu Việt... Chính phủ Pháp quy định các tàu khác không được phép to hơn tàu của Pháp để tạo lợi thế cho các tàu Pháp. Nhưng công ti Marti vẫn vấp phải sự cạnh tranh khốc liệt của các tàu Đức. Công ti của Marti đã tìm cách liên kết với một công ti khá lớn của Anh là China Navigation cũng là đối thủ của tàu Đức. Nhưng thị trường Bắc Kỳ không phải là mũi nhọn kinh doanh của công ti người Anh này nên họ không mặn mà lắm với kế hoạch của Marti đưa ra. Vì thuyền trưởng của họ thiếu kinh nghiệm trong những chuyến vượt qua eo biển Hải Nam khá nguy hiểm và hành trình đòi hỏi đầu tư vốn lớn nên thương vụ này không thành công [6; tr. 6]. Chính vì vậy công ti Marti ngày càng suy yếu. Một trong những lí do suy yếu là có sự cạnh tranh của tàu Đức ngang ngửa về trang bị hiện đại của tàu. Khi chiến tranh thế giới thứ nhất xảy ra năm 1914, các tàu

Đức giảm dần ở Bắc Kỳ bởi hoạt động thương mại của họ gặp khó khăn do chịu sức ép của cuộc chiến tranh. Đức cũng là đối thủ của Pháp cả ở thuộc địa và chính quốc nên những thông tin về chuyên tàu Đức được chính phủ Pháp cập nhập. Đặc biệt là từ năm 1914 đến năm 1917, chính quyền Pháp rất căng thẳng chuyên tàu của Đức cập cảng vào Hải Phòng. Pháp nghi ngờ chuyên Đức viện trợ cho Việt Nam. Vì vậy họ kiểm tra rất kỹ hành lí của khách đi tàu Đức. Chỉ thị của Bộ trưởng thuộc địa không bán than cho các tàu Đức và cả những công ti ủng hộ Đức [7; tr. 2].

### **2.3. Nhận xét**

Xét dưới góc độ phát triển, các hoạt động cạnh tranh sôi nổi của các công ti vận tải đường thủy với phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa đã thổi làn gió mới vào nền kinh tế - xã hội Bắc Kỳ vốn đã khép kín trước đó. Nhờ vậy, ngành vận tải đã có thể đóng góp cho sự phát triển của rất nhiều ngành nghề khác liên quan đến nhu cầu vận chuyển, mở ra cơ hội kinh doanh cho các nhà tư sản Việt Nam mới lên. Lần đầu tiên người Việt được đi tàu thủy hiện đại, được chứng kiến những con tàu xuất dương cỡ lớn, được sử dụng dịch vụ vận chuyển chuyên nghiệp, được làm quen với hình thức hoạt động theo kiểu công ti. Năm 1888 người Pháp đã xây dựng cảng Hải Phòng trở thành một trong những cảng biển nổi tiếng, đầu tư bến bãi, kho tàng, xưởng sửa chữa tàu thủy... giúp cho vận tải đường thủy trở thành một điểm sáng so với các ngành vận tải khác. Bằng chứng là vận tải đường thủy có thể lớn mạnh thành các công ti kinh doanh chuyên nghiệp tồn tại trong suốt những năm đầu thế kỉ XX.

Công ti vận tải đường thủy của người Pháp tuy còn một vài vấn đề chưa làm hài lòng chính quyền Pháp ở thuộc địa nhưng xét trong tương quan so sánh với nhóm công ti người Việt và người Hoa thì năng lực hoạt động của họ vẫn chiếm ưu thế hàng đầu. Hãng Messagerie Maritimes nổi tiếng độc quyền ngành vận tải đường biển ở Việt Nam. Vận tải đường sông ở miền Bắc có hãng Marti. Công ti của người Pháp thường đảm nhận được những tuyến vận tải quốc tế, tuyến dài xuyên lục địa đòi hỏi phải có vốn lớn, công nghệ tàu vận tải hiện đại, thế lực lớn. Khác với công ti người Việt chỉ chủ yếu tập trung vào thị trường vận tải nội địa, chở khách, chở hàng hóa phục vụ nhu cầu nhân dân. Như vậy, xét về so sách không gian hoạt động, nhất định nhóm công ti người Pháp là người thống trị mảng thị trường vận tải đường biển mà nhóm người Hoa, người Việt rất khó cạnh tranh.

Sự cạnh tranh giữa Bạch Thái Bưởi với người Hoa chứng tỏ sự trưởng thành về ý thức dân tộc của tư sản Việt Nam trước sự chèn ép của tư sản người Hoa. Phong trào vận động tẩy chay Hoa Kiều (chủ yếu là tư sản người Hoa) nổ ra năm 1919 đã thu hút nhiều người Việt tham gia. Cuộc vận động trên nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ của tư sản Pháp, một mặt để cạnh tranh với tư sản người Hoa, một mặt để gây chia rẽ chính trị giữa Việt Nam và Trung Quốc, nhưng căn bản nó vẫn xuất phát từ mâu thuẫn về quyền lợi kinh tế giữa các công ti.

Tuy cạnh tranh gay gắt nhưng cả công ti người Việt và người Pháp đều có xu hướng dễ hợp tác với nhau hơn là hợp tác với công ti người Hoa. Lí do vì nước Pháp ở quá xa xôi, địa hình sông ngòi, bờ biển Việt Nam không phải là sở trường của các thủy thủ tàu Pháp, nếu không kết hợp với các công ti kinh doanh vận tải người Việt thì hàng hóa luân chuyển sẽ khó khăn hơn.

Tóm lại, trong bối cảnh chung của sự cạnh tranh kinh doanh vận tải đường thủy, giới tư sản người Việt đã được nâng vị thế đánh giá ngang ngửa với tư sản người Pháp và người Hoa trong một số thời điểm. Trong bối cảnh giai cấp tư sản dân tộc người Việt luôn phải lệ thuộc chặt chẽ vào người Pháp, chịu sự kìm kẹp gắt gao của người Pháp, công ti vận tải đường thủy của Bạch Thái Bưởi đã dám cạnh tranh tay đôi với người Pháp, người Hoa, thể hiện tinh thần dân tộc của người Việt. Lần đầu tiên tư sản người Việt tạo dấu ấn mạnh mẽ bằng việc góp mặt vào sân chơi cạnh tranh vận tải đường thủy, biến sự cạnh tranh Pháp - Hoa thành sự cạnh tranh Việt - Hoa - Pháp.

Giai đoạn lịch sử từ cuối thế kỉ XIX đến ba mươi năm đầu thế kỉ XX cũng là giai đoạn hoạt động sôi động nhất của cả ba nhóm công ti vận tải đường thủy người Việt, người Hoa, người

Pháp. Giai đoạn này các tuyến đường bộ chưa phát triển thuận lợi bằng đường sông, các xe vận tải đường bộ chưa hiện đại và sức vận tải không thể so sánh được với các tàu thuyền di chuyển trên sông thông ra các cửa biển. Các nhánh sông ăn sâu vào các vùng giàu tài nguyên, các điểm tập kết lương thực, đông dân cư khiến cho thị trường vận tải đường thủy ở khu vực Bắc Kỳ càng sôi động trong giai đoạn lịch sử này. Đây là lí do tạo lên sức cạnh tranh mạnh mẽ giữa các nhóm công ti kinh doanh lĩnh vực vận tải đường thủy. Sự cạnh tranh đó ở một khía cạnh nhất định đã giúp nền kinh tế Việt Nam có tính mở, người tiêu dùng có lợi vì giá thành di chuyển rẻ, chất lượng phục vụ cao hơn.

### 3. Kết luận

Sức cạnh tranh của các công ti vận tải đường thủy ở Bắc Kỳ từ cuối thế kỉ XIX đến ba mươi năm đầu thế kỉ XX chủ yếu gồm ba nhóm chính là các công ti người Việt, người Hoa và người Pháp. Bởi đây là mối quan hệ cạnh tranh tay đôi, tay ba khá phức tạp.

Tàu của những người Pháp được sự ưu ái của chính phủ Pháp ở thuộc địa nên dễ dàng cạnh tranh được với tàu người Hoa khi họ đã kinh doanh mảng này ở Bắc Kỳ từ rất lâu. Người Việt cũng rất khó cạnh tranh với tàu người Pháp ngay trên chính quê hương của mình do vốn ít, trang thiết bị tàu thô sơ, không được hỗ trợ tài chính. Nhưng tàu Pháp đã vấp phải trở lực lớn khi những tàu Đức tấn công thị trường vận tải biển ở khu vực Bắc Kỳ. Do tàu Đức cũng ngang ngửa về mức độ hiện đại của trang thiết bị tàu, sức chứa lớn và đây cũng là một đối thủ lớn của Pháp ở cả chính quốc và thuộc địa.

Trước sự xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh, tàu của người Hoa đã khôn khéo lách luật bằng cách trốn tránh kê khai thông tin di chuyển nhằm trốn thuế, giảm chi phí. Thậm chí, cách người Hoa đương đầu với đối thủ người Pháp là tuyên bố chỉ tập trung vào đối tượng hành khách bình dân, người bản địa chứ không muốn chở đối tượng hành khách sang trọng người Pháp. Các tàu của họ cũng thiết kế khá thô sơ phù hợp với đối tượng hành khách họ hướng tới.

Người Việt bước vào kinh doanh lĩnh vực vận tải đường thủy tiêu biểu nhất phải kể đến Bạch Thái Bưởi. Do đặc thù của giai cấp tư sản Việt Nam mới lên, tiềm lực về kinh tế và chính trị còn non yếu. Nên ở giai đoạn cuối thế kỉ XIX đến ba mươi năm đầu thế kỉ XX này giai cấp tư sản Việt Nam được đánh giá là lần đầu tiên có bước nhảy vọt từ kinh doanh sơ khai lên quy mô lớn đó là thành lập được công ti. Lần đầu tiên ở Bắc Kỳ nổi lên giới chủ người Việt trong bối cảnh lệ thuộc chặt chẽ vào người Pháp có cơ hội cạnh tranh với người Pháp, thể hiện chủ nghĩa yêu nước, dân tộc sâu sắc.

Lí do tạo lên sức cạnh tranh mạnh mẽ giữa các nhóm công ti kinh doanh lĩnh vực vận tải đường thủy từ cuối thế kỉ XIX đến ba mươi năm đầu thế kỉ XX bởi giai đoạn này các tuyến đường bộ và các hãng vận tải đường bộ chưa đáp ứng được nhu cầu về vận chuyển khối lượng hàng hóa lớn, đến được nhiều vùng giàu tài nguyên như vận tải đường thủy.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Lê Minh Quốc, 2007. *Bạch Thái Bưởi khẳng định nhân tài nước Việt*. Nxb Trẻ, Hà Nội, tr.37.
- [2] Phan Thị Thu, 2019. “Về vụ kiện thuê tàu Albert Sarrault của Bạch Thái Bưởi với Hạm đội Đông Dương (1923): tiếp cận từ nguồn tài liệu lưu trữ”. *Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội*, số 64 (tháng 8/2019), tr.107 – 113.
- [3] Fonds de la Résidence supérieure au Tonkin (Phủ Thống sứ Bắc Kỳ) - Hoàn chỉnh N0 10330, *Défectuosités du Service des Messageries fluviales à Mui Ngoc*. (Những thiếu sót của Sở vận tải đường sông ở Mũi Ngọc.), TTLTQG I, Hà Nội, tr.4 ; 6.

- [4] A Fonds de la Résidence supérieure au Tonkin (Phủ Thống sứ Bắc Kỳ) - Hoàn chỉnh N0 73050 - 07, *Demande de nomination d'une Commission pour autoriser la mise en service de navire "Jules Ferry", formulée par Marti et d'Abbadie, Négociants à Haiphong*. (Đơn xin bổ nhiệm hội đồng để cấp phép hạ thủy tàu "Jules Ferry" của Công ti Marti et d'Abbadie ở Hải Phòng), TTLTQG I, Hà Nội, tr.1 – 3; 5; 8.
- [5] A Fonds de la Résidence supérieure au Tonkin (Phủ Thống sứ Bắc Kỳ) - Hoàn chỉnh N0 73042, *Exploitation du Service fluvial subventionné au Bas Tonkin*. (Khai thác dịch vụ vận tải đường sông có bảo trợ ở vùng đồng bằng Bắc Kỳ), TTLTQG I, Hà Nội, tr.8.
- [6] Fonds du Gouvernement général de l'Indochine (Phủ Toàn quyền Đông Dương) - Hoàn chỉnh N0 3237, *A/s des contrats passés avec M.M. Marti et Abbadie pour l'exploitation des lignes de navigation fluviale au Tonkin* (Về hợp đồng khai thác các tuyến đường sông ở Bắc Kỳ ký với Công ti Marti và Abbadie), TTLTQG I, Hà Nội, tr. 6.
- [7] Fonds de la Flotte Indochinoise (Hạm đội Đông Dương) N0 40, *Contrôle de la circulation des navires étrangers suspects et des marchandises déclarées à la sortie et au transit de l'Indochine. 1914- 1917* (Kiểm soát việc lưu thông của các tàu nước ngoài bị tình nghi và hàng hóa khai báo khi xuất bến và quá cảnh của Đông Dương), TTLTQG I, Hà Nội, tr.2.

## **ABSTRACT**

### **The competitiveness of the water – routes transport companies in Tonkin from the late nineteenth century to the first thirty years of the twentieth century**

Phan Thi Thu

*Anhxtanh High School, Hanoi*

The activities of the water-routes transport companies in Tonkin from the late nineteenth century to the first thirty years of the twentieth century were very exciting and fiercely competitive. The French companies sponsored by the French government, with advantages of science and technology, sought to defeat the companies of many countries. Meanwhile, the Chinese companies took advantages of capital and business experience, had a foothold in most commercial ports and wharves in Tonkin to strongly compete with France, and limit the influence of the government. Later than others countries, some Vietnamese companies were forced to find a way to beat the market share of Chinese merchants in the river transport sector. Vietnamese companies dare to compete with French companies in river transport routes many times, but they were not rivals of the French in sea transport. Europeans coming to Tonkin also have many obstacles in transportation business compared to the French.

**Keywords:** The competitiveness, the water-routes transport companies, Tonkin.