

Conjunctuur of structuur?

Enkele opmerkingen over de ontwikkeling en aard van de handel van de VOC naar aanleiding van Jonathan Israels *Dutch Primacy in World Trade*

Femme S. Gaastra

In 1948 verscheen de korte studie van I.J. Brugmans, *De Oost-Indische Compagnie en de welvaart in de Republiek*, waarin op grond van een kwantitatieve vergelijking van de diverse takken van de Nederlandse scheepvaart en handel de betekenis van de VOC voor de Nederlandse economie tot geringe proporties wordt teruggebracht: 'De fenomenale ontwikkeling der verenigde gewesten in de 17e en 18e eeuw is, anders dan vaak wordt aangenomen, zeker niet in belangrijke mate aan het Compagnies-bedrijf te danken geweest'.¹ Sedert het verschijnen van dit artikel zijn veel meer statistische gegevens over de handel en scheepvaart van de VOC beschikbaar gekomen en is door enkele historici wel enige kritiek geleverd op de conclusie van Brugmans. Maar aan een nieuwe kwantitatieve vergelijking heeft nog niemand zich gewaagd. Bij velen bleef het beeld van Brugmans hangen. Misschien zit daar ook wel een beetje de verklaring voor het opzien, dat het boek van J. Israel, *Dutch primacy in world trade*, in historische kring heeft gebaard.²

Israel betoogt immers dat het met name de *rich trades* zijn die tot de 'Dutch primacy' hebben geleid, en als er één tak van de handel tot de *rich trades* behoort, dan is het wel de handel van de VOC. In zijn boek geeft Israel ruime aandacht aan de VOC en hij beperkt zich daarbij niet tot de Europees-Aziatische handel van de Compagnie, maar betreft ook de ontwikkeling van het Aziatisch bedrijf in zijn beschouwing. Het wedervaren van de VOC lijkt goed te passen in de door hem geconstateerde conjuncturele golven of fasen in de Nederlandse economische ontwikkeling.

In deze bijdrage wil ik ingaan op de vraag in hoeverre de economische ontwikkeling van de VOC past in het door Israel geschetste stramien. Het is niet mijn bedoeling het werk van Brugmans over te doen en een nieuwe kwantitatieve vergelijking te maken tussen VOC-handel en de overige buitenlandse handel van de Republiek. Wel wil ik in het kort de ontwikkeling van de handel van de VOC schetsen. Voor een goed begrip daarvan is het noodzakelijk om niet slechts de totale omvang daarvan te bestuderen, maar ook een onderscheid te maken naar de verschillende producten of produktgroepen in de Europees-Aziatische handel, die elk eigen marktkenmerken en een eigen ontwikkeling hebben.

De VOC als handelonderneming

Iemand die er sport van maakt de geschiedenis van de VOC te bestuderen - en die dus

kennelijk enig belang in het onderwerp ziet - zal met het boek van Israel ingenomen moeten zijn. Zoals ik immers al aangaf, wordt de betekenis van de Aziatische handel voor de Nederlandse stapelmarkt in dat boek nog eens extra onderstreept. Bovendien legt Israel een verbinding tussen overheid, overheidspolitiek en commercie, en het is welhaast overbodig te zeggen dat bij de VOC die band een grote rol heeft gespeeld.

Directie van VOC en leidende regentenkringen waren handen op één buik. Onder de bewindhebbers van de VOC treft men vele regenten aan. De invloedrijkste Amsterdamse burgemeesters waren tevens de machtigste bewindhebbers van de VOC. Het ligt dan ook voor de hand dat in de politiek van de stad Amsterdam, van het gewest Holland en van de Republiek als geheel, rekening werd gehouden met de belangen van de VOC. Regenten waren zich bewust van het grote belang van de Compagnie voor de stapelmarkt en voor de positie van Amsterdam als financieel centrum. Ook op militair en politiek gebied was er sprake van belangenverstrengeling. Al bij de oprichting van de VOC in 1602 speelden bij de overheid militaire belangen een rol: de VOC zou de Spaans-Portugese vijand in Azië bezig moeten houden om zo de militaire druk op de jonge Republiek in Europa te verminderen. Toch is de VOC niet louter een instrument van de staat geworden. Zoals ook Steensgaard heeft aangetoond, is er sprake van een evenwicht tussen overheid en commercie, waarbij het eigenlijke doel: economisch succes, niet uit het oog werd verloren.³

Uiteraard werden handel en scheepvaart van de VOC sterk beïnvloed door internationale spanningen en oorlog. De Compagnie was immers afhankelijk van lange en kwetsbare aanvoerlijnen. Het uitbreken van een oorlog met bijvoorbeeld Engeland had niet alleen tot gevolg dat schepen onderweg in handen van de vijand konden vallen of ergens een toevlucht moesten zoeken, tevens werden dan uit voorzorg handel en scheepvaart verminderd om te voorkomen dat de monopolieproducten (de fijne specerijen) in handen van de concurrent zouden vallen. En aangezien de Compagnie de enige was die deze specerijen in Europa aanvoerde en derhalve de hele Europese markt daarvan voorzag, betekende oorlog in Europa dat althans een deel van de afzetmarkten werd geblokkeerd.

Het is begrijpelijk dat beleggers in VOC-aandelen op zaken als oorlog en oorlogsdreiging reageerden. Israel geeft in zijn boek ruim aandacht aan de koersen van de VOC-aandelen en heeft er later nog een artikel aan gewijd.⁴ De koersen blijken sterk te schommelen en meestal snel te reageren op politieke ontwikkelingen. Al met al ligt het dus voor de hand dat de ontwikkeling van de VOC, en derhalve die van de Aziatische handel van de Republiek, goed past in de door Israel geconstateerde 'fasen', die schamieren rond jaren van oorlog en vrede: 1590-1609, 1609-1620, 1620-1647, 1647-1672 (de vierde fase waarin het zenit wordt bereikt), 1672-1700, 1700-1713 en 1713-1740. Deze laatste fase is er een van 'decline, relative and absolute'. Voor de periode tot 1795 rest dan de typering 'afterglow and final collapse'. De vierde fase is

ook voor de VOC een periode van bloei, met een top rond 1670: zo bereikte de waarde van de Aziatische retourgoederen in 1671 een voorlopig hoogtepunt en stonden in datzelfde jaar de aandelen op 570%, bijna het hoogterecord voor de zeventiende eeuw!⁵

Toch is enige achterdocht wel gepast. Is het toevallig dat K.N. Chaudhuri, de grootste kenner van de geschiedenis van de Engelse Oostindische Compagnie, zo'n overtuigd aanhanger is van Braudel? Misschien is hij dat mede omdat hij in de Indische Oceaan eenzelfde 'economisch systeem' ziet als Braudel in de Middelandse Zee.⁶ Maar toch ook omdat de structuur van bedrijven als de VOC of EIC uitnodigt de zaken op een wat langere termijn te beschouwen. De directeuren of bewindhebbers van de VOC waren zich ervan bewust dat zij met kapitaal van derden werkten en derhalve de verplichting hadden de investeerder op een wat langere termijn van het rendement van zijn kapitaal te laten genieten. Tegelijkertijd echter was hun positie dankzij het octrooi niet strikt onderworpen aan de belangen van de investeerders: zij hoefden niet te streven naar maximalisatie van winsten en dividend, doch konden zich meer richten op vergroting van de omzet en consolidatie op lange termijn. Zij dachten zelf in lange termijnen, hun hele politiek was er een van gerichte marktstrategie, waarbij voortdurend het behoud van marktaandeel in het oog werd gehouden. Het streven naar monopolies, het aanleggen van strategische marktvoorraden, het veroveren van gebieden, en lange tijd ook de financieringspolitiek, waren erop gericht de concurrentie voor te zijn of zelfs uit te schakelen en schokken en schade ten gevolge van politieke gebeurtenissen op te kunnen vangen.

De door Israel geconstateerde schommelingen in de koersen van de aandelen vormen niet zo'n goede indicator voor de ontwikkeling van de Nederlands-Aziatische handel. Die schommelingen weerspiegelen de verwachtingen van de investeerders met betrekking tot rendement op zeer korte termijn; in veel gevallen anticipeerde men op de opbrengsten uit verkopen en op de liquiditeitspositie van het bedrijf na de veilingen. Plotselinge doch kortstondige paniek, zoals in 1672 of 1688, kon de koersen doen kelderen. Ongegrond hoge verwachtingen en speculaties konden ze tot gigantische hoogten opdrijven. Dit alles zonder dat de bedrijfsontwikkeling daar aanleiding toe gaf. Bovendien waren aandelentransacties bijna steeds termijntransacties (drie of zes maanden), hetgeen het speculatieve karakter van de handel in VOC-aandelen nog versterkte.

Kortom: het feit dat de Aziatische handel in handen van één onderneming (de VOC) was, en de wijze waarop deze onderneming gestructureerd was, gaven aan deze tak van handel bijzondere eigenschappen: lange termijn politiek, vervlechting van commercie en overheidspolitiek met een overwegend economisch doel. Daar komt bij dat zich sterke schommelingen in de aandelenprijzen voordeden, schommelingen, die ten dele uit speculatie voorkwamen.

Ontwikkelingen in de handel van de VOC

Men kan voor een schets van de ontwikkeling van de handel van de Compagnie - en daarmee de handel tussen de Republiek en Azië - kiezen uit diverse 'variabelen'. Het meest voor de hand ligt het uiteraard te kijken naar de cijfers van de totale uitvoer en totale invoer per jaar. Die zijn vrij nauwkeurig bekend, bijvoorbeeld uit het werk van De Korte, een studie die tot mijn grote verbazing niet door Israel is gebruikt.⁷

Bij het interpreteren van de cijfers van de uitvoer mag echter het specifieke karakter van de Europees-Aziatische handel in deze tijd niet uit het oog worden verloren: de Compagnie vervoerde wel goederen naar Azië, maar het merendeel van deze goederen (ook gemeten naar waarde) was voor intern gebruik. De grote overzeese vestigingen met grote aantallen VOC-dienaren (in de achttiende eeuw meer dan 20.000 man), de verdedigingswerken, de etablissementen voor scheepvaart en dergelijke, vroegen om een reeks Europese producten. De koopwaar, de middelen om Aziatische producten te verwerven, bestond uit edelmetaal, zilver voorop, en daarnaast wat goud. De waarde van alle uitgezonden artikelen is niet precies bekend. Wel kan de waarde van het uit Nederland gezonden edelmetaal vrij nauwkeurig worden vastgesteld. De waarde van de invoer uit Azië, de 'retourgoederen', is nauwkeurig geboekstaafd.

Op grond van de in tabel 1 gegeven drie cijferreeksen kan een globaal beeld van de ontwikkeling van de handel van de VOC worden gegeven. De eerste kolom bevat de cijfers van wat de VOC de 'equipage' noemde. Daaronder werden niet alleen alle uitrustingskosten van de schepen (uitgaven voor bouw, reparatie, uitrusting en bemanning van de schepen) verstaan, maar ook de waarde van de uitgezonden goederen en gelden. De kolom van de 'retouren' geeft de waarde van de uit Azië ingevoerde goederen naar *inkoopprijs*. Onder de kolom 'verkopen' worden de opbrengsten van de in de Republiek verkochte waren weergegeven. Het zijn de laatstgenoemde cijfers waaraan Israel in zijn betoog het meeste gewicht geeft.

Tabel 1. De uitgaven (equipage), waarde van de retouren en de opbrengsten van de verkopen bij de VOC, 1640-1795 (in guldens afgerond op honderdduizendtallen)

	equipage	retouren	verkopen
1640-1650	42.700.000	25.600.000	78.400.000
1650-1660	71.100.000	26.800.000	84.200.000
1660-1670	80.400.000	31.400.000	92.300.000
1670-1680	77.000.000	33.700.000	91.300.000
1680-1690	87.600.000	45.300.000	103.400.000
1690-1700	106.900.000	44.200.000	127.200.000

1700-1710	122.600.000	55.100.000	139.500.000
1710-1720	135.200.000	65.000.000	163.700.000
1720-1730	172.900.000	87.200.000	185.600.000
1730-1740	159.000.000	68.900.000	167.000.000
1740-1750	148.700.000	72.300.000	159.700.000
1750-1760	184.900.000	88.200.000	188.000.000
1760-1770	198.900.000	89.800.000	213.600.000
1770-1780	186.500.000	78.100.000	199.600.000
1780-1790	212.300.000	55.600.000	145.900.000
1790-1795	86.700.000	19.700.000	61.200.000

Bron: J.R. Bruijn, F.S. Gaastra en I. Schöffers, *Dutch-Asiatic shipping in the 17th and 18th centuries I* [Rijks Geschiedkundige Publicatiën 165] ('s-Gravenhage 1987) 190; J.P. de Korte, *De jaarlijkse financiële verantwoording in de VOC* (Leiden 1984), bijlage 1.

Opmerkelijk is dat inderdaad min of meer in overeenstemming met Israëls constatering de seizoenen 1670-71 en 1671-72 een hoogtepunt vormen: de koers is dan tot die fameuze 570% opgelopen, de invoer bereikt in 1670 een hoogtepunt met een waarde van vijf miljoen gulden, het jaar daarop is dat zelfs nog een ton meer. Een dergelijk hoog bedrag zou pas weer in 1696 worden gehaald. Maar het bedrag staat wel ver af van de vijftien à twintig miljoen die Israël noemt in zijn boek en in een reactie op kritiek die daarop is uitgeoefend!⁸ Hoe komt Israël eraan? Het zijn getallen die kennelijk in de door Israël geciteerde *Hollandse Mercurius* worden genoemd. Maar dit soort bedragen is nooit door de VOC gehaald: in 1726 brachten schepen van de VOC voor bijna elf miljoen aan Aziatische goederen aan; het hoogste bedrag uit het bestaan van de Compagnie. Nu is het mogelijk dat Israël een andere variabele voor ogen stond: niet de waarde van de invoer (die is naar inkooprijzen gemeten), maar die van de jaarlijkse verkopen of misschien - en dat zal in de *Hollandse Mercurius* bedoeld zijn - de globale verkoopwaarde van de retouren.⁹ Ook daarin vormen 1670-1671 en 1671-1672 een voorlopige top. De VOC verkocht in de twee veilingen van najaar 1670 en voorjaar 1671 voor bijna veertien miljoen gulden aan Aziatische producten - een record tot dat moment, dat ook pas weer in 1696 (en toen ruimschoots) werd overtroffen.¹⁰ De commandeur van de retourvloot van 1671, Mattheus van de Broecke, kon tevreden zijn. Hij kreeg zijn ketting ter waarde van 1000 gulden en zijn fraaie schilderij, waarop hij met die ketting en tevreden blik is afgebeeld.¹¹

Het lijkt er dus op dat Israël de betekenis van de Compagnie wat overschat, hoewel ter zijner verdediging mag worden aangevoerd dat de invoerbedragen bijna kunstmatig laag zijn, omdat de Compagnie de specerijen nu eenmaal laag waardeerde, dan wel

tegen lage prijs 'inkocht'. Globaal genomen, zo kunnen we opmerken, rendeerde een retour 225 procent, maar, zoals hierna wordt besproken, de bruto- en dus ook de nettowinstpercentages voor de diverse produkten verschilden enorm. Al met al is het dus zo gek nog niet om eerder naar de verkoopprijzen dan naar de inkooprijzen te kijken.

Van meer belang wellicht, is de constatering dat Israels fasen redelijk overeenkomen met de trend in retouren en verkopen, al is dat overigens in de cijfers, die tienjaarlijkse periodes omvatten, niet zo goed te zien. Zoals gezegd, 1672 vormde inderdaad een omslagpunt na een zeer goede periode, die in de jaren veertig (Israel: 1647) begon; de groei is er daarna even uit.

Maar de drang naar periodisering in deze vrij korte termijnen is verhullend: iedereen die een globale, oppervlakkige blik op de cijferreeksen werpt, ziet onmiddellijk dat er enorme verschillen in de tijd zijn, die boven die periodisering in korte fasen uitgaan. Na de tweede fase van groei in het begin van de achttiende eeuw is de omvang van de handel veel omvangrijker geworden dan in de zeventiende eeuw. Uit de cijfers kan geconcludeerd worden dat de VOC een grote (structurele) groei doormaakt, en dat in twee fasen een grote sprong wordt gemaakt: van 1640 tot 1650 en daarna opnieuw vanaf circa 1690 tot 1720, of, wat preciezer, van 1695 tot 1725.

Die groei is niet geheel gelijk verdeeld over waarde van equipage, invoer en verkopen. Dat heeft te maken met twee factoren. Allereerst spelen de resultaten van het Aziatische bedrijf en de mogelijkheden voor de VOC om zich in Azië van zilver en goud te voorzien een rol. In de jaren van 1640 tot 1688 maakte de VOC in Azië aanzienlijke winst. Daarvan stond het Aziatisch bedrijf van de Compagnie circa 30 miljoen in retourgoederen af aan het bedrijf in patria. Er werd in deze jaren voor totaal 150 miljoen gulden aan retouren ontvangen, waarvoor door de kamers van de VOC dus maar 120 miljoen werd betaald; de overige 30 miljoen, één vijfde deel, was met de winst in Azië gefinancierd. Hoe belangrijk die bijdrage uit Azië was, wordt duidelijk als ook de verkoopcijfers worden genoemd: in deze periode waren de opbrengsten van de verkopen 420 miljoen gulden, één vijfde daarvan is 84 miljoen. Gedurende dezelfde periode werd voor 67 miljoen gulden aan dividend uitbetaald! Na 1688 maken de winsten in Azië plaats voor verliezen, en nemen tevens de mogelijkheden voor de VOC om in Azië zilver of goud te kopen af. Gevolg is derhalve dat de kamers meer aan gelden naar Azië moeten zenden en dat het bedrag aan equipagekosten sneller stijgt dan dat van de retourgoederen. Voorts loopt de ontwikkeling in de waarde van de invoer niet parallel aan die van de verkopen - de verschillen komen voort uit wijzigingen in het goederenpakket: ruwweg gezegd komen in de achttiende eeuw meer artikelen met een geringere winstmarge uit Azië, zodat de stijging in de opbrengsten van de verkopen achterblijft bij stijging in de waarde van de retourgoederen.

'Rich trade' met bulk producten?

De fenomenale groei van de handel van de Compagnie kan, zoals genoegzaam bekend is, goeddeels worden verklaard uit het feit dat nieuwe producten hun intrede hebben gedaan. Aanvankelijk draaide de handel met Azië om de peper en de fijne specerijen: kruidnagelen, nootmuskaat, foelie en kaneel, en voorts - maar in veel mindere mate - om de zijde. In de laatste twee decennia van de zeventiende eeuw nam de invoer van Indiaas katoen een hoge vlucht (Bengalen werd daarvan een van de voornaamste exportgebieden, ook Israel refereert daaraan). Vervolgens veroverde omstreeks 1700 de koffie (eerst uitsluitend afkomstig uit Mocha, gelegen aan de Rode Zee, later ook van Java) de Europese markt, kort daarop gevolgd door de thee, die in deze periode uitsluitend nog uit China kwam.

Moeten we deze producten alle plaatsen in de categorie luxegoederen? Betreft het hier inderdaad *rich trade*? Er is wel betoogd, dat de ondergang van de VOC mede veroorzaakt is doordat de VOC in de achttiende eeuw meer 'bulkgoederen' aanvoerde, zoals textiel, waarvoor veel scheepsruimte werd gevraagd, terwijl de verkoopmarges lager waren dan bij de specerijen. Dit zou niet 'passen' in de kostbare lange afstand handel tussen de continenten, waar immers kosten en risico hoog zijn en investeringen derhalve met hoog rendement beloond moeten worden. Deze zienswijze lijkt me niet juist, maar in het geheel van de VOC-handel is het wel degelijk zinvol onderscheid te maken tussen de diverse artikelen, die elk onderworpen waren aan eigen markt-mechanismen en die dus elk een eigen, aparte commerciële aanpak vroegen.

Textiel - de katoenen lijwaden, niet de ruwe katoen - onderscheidde zich van de overige producten, omdat het modegevoelig was. Het succes van de handel in textiel hing in sterke mate af van een juiste, op de Europese mode afgestemde inkoop. Daarbij speelde traditie wel enigszins een rol - de VOC importeerde vanouds andere variëteiten dan bijvoorbeeld de EIC - maar de compagnieën bedienden toch ook dezelfde markten en vochten de onderlinge concurrentie uit door de meest modieuze stoffen aan te bieden. De winstmarges op textiel waren lager dan bij de meeste andere retourgoederen, maar de omzetsnelheid was hoog. De aangevoerde textiel werd direct na aankomst op de veiling gebracht. De VOC hield van textiel geen noemenswaardige voorraden aan.

Geheel anders was de situatie bij de peper en fijne specerijen. Dat waren homogene goederen, zodat het bij de concurrentie tussen de compagnieën om de prijs draaide: de compagnie die tegen de laagste prijs verkocht, won het grootste marktaandeel. De omvang van de markt was overigens stabiel, prijsdalingen of stijgingen hadden weinig invloed op de totale vraag. Overigens was er een groot verschil tussen peper enerzijds en de vier fijne specerijen anderzijds: de Europese markt voor peper (acht à negen miljoen pond per jaar) was vele malen groter dan die voor de kleinere specerijen. Van

de kruidnagel, de belangrijkste onder die vier, nam de Europese markt ongeveer 350.000 pond per jaar op.

Zoals bekend verwierf de VOC voor de fijne specerijen het wereldmonopolie. Dat was mogelijk omdat deze specerijen werden geteeld op slechts enkele, relatief gemakkelijk te veroveren en af te grenzen plaatsen - kruidnagelen op Ambon, nootmuskaat en foelie op de Banda-eilanden en kaneel op Ceylon - en omdat bovendien de markt beperkt was. Bezit van de produktiegebieden alleen gaf immers nog geen ongestoord bezit van het monopolie. Deze specerijen werden door de VOC ook in India verkocht, en wel tegen lagere prijzen dan in Europa. Het zou dus kunnen lonen voor Engelse of Franse kooplieden om daar de specerijen in te kopen en deze vervolgens in Europa aan de man te brengen. Daarnaast was nog een ander gevaar: kooplieden in Amsterdam zouden op een veiling de gehele uit Azië aangebrachte voorraad van de VOC kunnen opkopen en dan de prijzen voor de consument naar eigen goeddunken omhoog kunnen stuwen. Het voordeel van het monopolie zou dan niet meer aan de VOC, maar aan deze kooplieden toevallen. Deze gevaren deden zich allemaal voor omstreeks 1670, toen de VOC in Azië de produktiegebieden vast in handen had gekregen en mogelijke sluiproutes had afgesloten. Het antwoord van de VOC op de dreigende gevaren in Europa was het aanleggen van een grote voorraad (voor kruidnagelen was die voor in 1680 zelfs zeven tot acht maal de Europese jaarconsumptie) en tenslotte het vaststellen van vaste verkoopprijzen: tussen 1680 en 1730 kostten de kruidnagelen *f*6,72 per pond, daarna werd de prijs vier cent lager gesteld. Gevolg was, dat een belangrijk onderdeel van de handel van de VOC zich grotendeels onttrok aan schommelingen in afzet, anders dan door incidenten als oorlog. De gehele achttiende eeuw bleven de afzetcijfers voor deze produkten op min of meer hetzelfde niveau. Zij hebben zo een aanzienlijk deel bijgedragen aan de inkomsten van de VOC.¹²

Voor peper was de situatie anders dan bij de fijne specerijen: niet alleen groeide de peper op veel meer plaatsen, zodat verovering van het produktiegebied uitgesloten was, ook was de markt veel groter zodat het aanhouden van strategische voorraden een te kostbare zaak was. Ten aanzien van peper werden tussen VOC en EIC felle handelsoorlogen gevoerd, waarbij het niet ging om monopolie, maar om behoud of vergroting van het marktaandeel. Er zijn momenten geweest, rond 1670, toen de VOC de Portugezen uit Malabar had verdreven, en in 1682, toen Batavia Bantam, de Javaanse peperhaven, bedwong, dat de directie van de EIC vreesde dat de VOC uit was op een wereldmonopolie in peper, maar uit de resoluties van de Heren Zeventien blijkt dat niet.¹³ Ik geloof ook niet dat de bewindhebbers een dergelijke machtsgreep op de pepermarkt hebben nagestreefd.

Dezelfde commerciële strijd om het marktaandeel deed zich voor op de markt voor koffie en thee, al was daar niet sprake van geheel homogene produkten: kwaliteit en

variëteit speelden hier wel degelijk een rol. Wat de thee betreft verscheen de VOC pas laat ten tonele: van de eerste grote 'boom' op de Europese theemarkt kon de VOC geen profijt trekken, omdat zij te lang vertrouwd was op de Chinese jonkenhandel met Batavia en zelf geen schepen naar Kanton zond. Maar na de eerste verloren slag herstelde zij zich en vanaf 1729 zeilden ieder jaar VOC-schepen rechtstreeks van Kanton naar Nederland. Wat de koffie betreft was de VOC gelukkiger: door geslaagde aanplant op Java kon zij goedkoop over dit artikel beschikken.

Conclusie

Het is mogelijk de VOC-handel in de zeventiende eeuw onder te brengen in de door Israel gekozen fasen. De vierde fase in Israels indeling is ook voor de Oostindische Compagnie een periode van grote bloei. De VOC heeft dan het monopolie in fijne specerijen in handen en is als winnaar uit de 'struggle for spices' naar voren gekomen. Het jaar 1672 markeert de omslag. Dan breekt een periode van onzekerheid aan als gevolg van oorlog en felle Engelse concurrentie op de nieuwe markt voor Indiaas textiel waar de VOC niet direct een antwoord op heeft. Na 1695 is die periode echter voorbij. De Engelse concurrentie is het hoofd geboden, nieuwe mogelijkheden dienen zich aan en de VOC gaat een periode van grote bloei tegemoet die zeker tot 1740 duurt. Weliswaar dalen na 1740 de rendementen en dus ook de koersen van de aandelen, maar van 'decline' is zeker in de eerste helft van de achttiende eeuw geen spake.

Uiteraard is die constatering niet nieuw en weet ook Jonathan Israel wel dat de handel van de VOC weer groeit.¹⁴ Hij is echter te pessimistisch in zijn beschrijving van de Compagnie in de jaren na 1713. Weliswaar verloor de Compagnie in Azië toen op diverse terreinen haar vroegere positie, maar de handel bleef groeien en zij bleef de EIC in omvang de baas. Ook ten aanzien van de theehandel op China, waar de VOC weliswaar de eerste slag miste, maar later haar plaats onder de grote thee-exporteurs innam, is Israel te somber.

En daarmee wordt een nieuw probleem geschapen. De grote groei van de handel van de VOC in de achttiende eeuw werpt opnieuw de vraag op hoe groot de rol van de VOC als vertegenwoordiger van de *rich trade* in de *primacy* van de Amsterdamse stapelmarkt is geweest. Misschien toch niet zo heel groot: in ieder geval kon de fenomenale groei van de handel met Azië in de achttiende eeuw niet voorkomen dat die *primacy* teloorging en dat in veel sectoren de commercie achteruit ging.

Noten

1. I.J. Brugmans, 'De Oost-Indische Compagnie en de welvaart in de Republiek', *Tijdschrift voor Geschiedenis* 61 (1948) 225-231, aldaar 231. Deze tekst is ook opgenomen in: idem, *Welvaart en historie. Tien studiën* (2e herziene druk; 's-Gravenhage 1970) 28-37.

2. Jonathan I. Israel, *Dutch primacy in world trade, 1585-1740* (Oxford 1989).
3. N. Steensgaard, *The Asian trade revolution of the seventeenth century. The East India Companies and the decline of the caravan trade* (Chicago en London 1973) 131-141; zie ook idem, 'The Companies as a specific institution in the history of European expansion' in: L. Blussé en F.S. Gaastra, ed., *Companies and trade. Essays on overseas trading companies during the Ancien Régime* [Comparative Studies in Overseas History 3] (Leiden 1981) 245-263.
4. J.I. Israel, 'The Amsterdam Stock Exchange and the English Revolution of 1688', *Tijdschrift voor Geschiedenis* 103 (1990) 412-440.
5. In zijn *Dutch primacy* beschouwt Jonathan Israel (in navolging van J. van Dillen) aanvankelijk nog de koers in 1671 als hoogste in de zeventiende eeuw. Zie aldaar 256. Later in dat zelfde boek, op pagina 330, en ook in het in de vorige noot genoemde artikel, komt hij tot de conclusie dat de koers in augustus 1688 nog net iets hoger is opgelopen.
6. K.N. Chaudhuri, *The trading world of Asia and the English East India Company 1660-1760* (Cambridge 1978).
7. J.P. de Korte, *De jaarlijkse financiële verantwoording in de VOC* [Werken uitgegeven door de Vereeniging het Nederlands Economisch-Historisch Archief, no 17] (Leiden 1984).
8. Israel, *Dutch primacy*, 256. Zie ook idem 'The "New History" versus "traditional history" in interpreting Dutch world trade primacy', *Bijdragen en Mededelingen betreffende de Geschiedenis der Nederlanden* 106 (1991) 469-479. In deze reactie op de kritiek op zijn werk door J.L. van Zanden en Leo Noordegraaf stelt Israel zelfs dat 'Dutch imports from the East Indies often exceeded fifteen million guilders yearly by the third quarter of the seventeenth [century] and in some years topped twenty millions ...'. Zie aldaar 476.
9. De opbrengsten van de verkopen in een bepaald jaar zijn niet gelijk aan de verkoopwaarde van de retouren in dat jaar. Een deel van de goederen werd uit voorraad verkocht en was dus in een eerder jaar aangevoerd, terwijl een deel van de aangevoerde goederen aan de voorraden werd toegevoegd.
10. De VOC hield gewoonlijk twee veilingen per jaar, de belangrijkste in het najaar, ruim na aankomst van de retourvloot in augustus of september, en een kleinere omstreeks maart; kruidnagelen en soms ook andere specerijen werden niet geveild, maar voor een vaste prijs uit de hand verkocht. De boeken werden eind mei afgesloten.
11. Het schilderij van Van den Broecke hangt in de afdeling Nederlandse geschiedenis van het Rijksmuseum.
12. F.S. Gaastra, *Bewind en beleid bij de VOC. De financiële en commerciële politiek van de bewindhebbers 1672-1702* (Zutphen 1989) 102-104. Zie voor het commerciële beleid van de bewindhebbers van de VOC voorts K. Glamann, *Dutch-Asiatic trade 1620-1740* ('s-Gravenhage 1981). Zie voor de vaste, stabiele afzet van specerijen J.J. Steur, *Herstel of ondergang. De voorstellen tot redres van de VOC 1740-1795* (Utrecht 1984) 242.
13. Chaudhuri, *The trading world of Asia*, 316.
14. Hoewel? Op pagina 392 van *Dutch primacy* stelt Israel: 'All the main sectors of Dutch commerce declined in both relative and absolute terms during the eighteenth century except possibly for the Baltic bulk carriage (the significance of which has, in general, been overrated) and certainly for Dutch commerce with the Caribbean and North America'.