

عوامل تأثیرگذار در مناسبات کمپانی هند شرقی انگلیس با صفویان در دوره شاه سلطان حسین

انور خالندی^۱

چکیده

کمپانی هند شرقی انگلیس پس از تأسیس در اوایل قرن هفدهم میلادی، طی عقد قراردادی در سال ۱۶۱۷م. با شاه عباس یکم وارد مدار اقتصادی ایران عصر صفوی شد. این کمپانی که سودای به دست گرفتن تجارت انحصاری در ایران را در سر می‌پروراند، خیلی زود با رقیبی به نام کمپانی هند شرقی هلند مواجه شد و گوی سبقت در عرصه تجارت با ایران را از کمپانی انگلیسی ربود و کمپانی هلندی، مقام اول را در تجارت خارجی ایران عصر صفوی تا اواخر دوره شاه سلیمان داشت. مقاله حاضر، در پی روشن‌ساختن عوامل تأثیرگذار در مناسبات ایران و کمپانی هند شرقی انگلیس در دوره شاه سلطان حسین با استفاده از روش توصیفی - تحلیلی و با استناد به منابع ایرانی و غیرایرانی است. یافته‌های پژوهش حاضر نشان می‌دهد که کمپانی هند شرقی انگلیس، از طریق عقد قرارداد جدیدی با شاه سلطان حسین توانست مناسبات تجاری خود را با ایران بهبود ببخشد و جایگاهش را در تجارت ایران تثبیت کند. در این راستا، عواملی نظیر دیدار شاه از تجارخانه کمپانی در اصفهان، ادغام شرکت‌های تجاری در انگلستان و تیرگی روابط کمپانی هند شرقی هلند با ایران در این دوره، تأثیر به‌سزایی داشتند. به علاوه، کمپانی، صادرات پشم کرمان را در انحصار خود گرفت و توانست بخشی از عواید عقب‌افتاده گمرکی بندرعباس را دریافت کند.

واژگان کلیدی:

ایران، انگلیس، صفویان، شاه سلطان حسین، کمپانی هند شرقی، مناسبات، تجارت.

درجه مقاله: علمی - پژوهشی

تاریخ دریافت مقاله: ۱۴۰۲/۰۵/۰۷

تاریخ پذیرش مقاله: ۱۴۰۲/۰۶/۲۱

^۱ . استادیار گروه تاریخ دانشکده ادبیات و علوم انسانی دانشگاه شهید بهشتی، تهران- ایران. a_khalandi@sbu.ac.ir

مقدمه

سده هفدهم میلادی، قرن تولد کمپانی‌ها است. کمپانی‌هایی که یکی پس از دیگری با نام کمپانی هندشرقی تأسیس شدند. هدف این کمپانی‌ها، به دست گرفتن تجارت انحصاری شرق بود. کمپانی هندشرقی انگلیس^۱ پس از استقرار در هند، در دهه اول قرن هفدهم میلادی، ایران را به دلیل مستعد بودن شرایط تجاری و نیز موقعیت استراتژیک و نزدیکی به خلیج فارس برای فعالیت‌های تجاری-بازرگانی خود انتخاب نمود و با نظر مثبت شاه عباس یکم که در اندیشه رونق بخشیدن به تجارت خارجی ایران بود، وارد مدار تجاری ایران شد. شاه عباس به منظور برقراری موازنه قدرت و کاستن از نفوذ کمپانی هندشرقی انگلیس و بهره‌برداری از رقابت میان کمپانی‌های تجاری در سال ۱۰۳۳ق. / ۱۶۲۳م. قراردادی با کمپانی هندشرقی هلند^۲ که ثروتمندتر و سازمان‌یافته‌تر از کمپانی هندشرقی انگلیس به نظر می‌رسید، امضاء نمود. به این ترتیب، ایران عصر صفوی از این زمان، محل رقابت‌های تجاری دو کمپانی مذکور گردید و این رقابت‌ها تا پایان دوره صفویان ادامه پیدا کرد. می‌توان گفت که با ورود کمپانی هندشرقی هلند به صحنه تجاری ایران، این کمپانی، برتری تجاری خود را در ایران بر کمپانی هندشرقی انگلیس تا اواخر دوره شاه سلیمان حفظ کرد. بی‌جهت نیست، در نامه‌ای که یکی از نمایندگان کمپانی هندشرقی انگلیس در ایران به رؤسای خود در اواسط قرن هفدهم نوشته بود، به این مسئله اعتراف کرد و گفت: «هلندی‌ها، همه چیز را در دست گرفته‌اند و بایستی اذعان کنم که آنها بازیگران منحصر به فرد در تجارت ایران هستند» (Ferrier, 1973: 42). همچنین آمارها از تفوق تجاری کمپانی هلندی بر کمپانی انگلیسی حکایت دارند (Floor, 1996: 341-342, Steensgaard, 1973: 395). در واقع، از سال ۱۰۳۲ق. / ۱۶۲۳م. کمپانی‌های هندشرقی انگلیس و هلند، با اهمیت‌ترین شرکای تجاری خارجی ایران بودند (Floor, 2022: 267). از اواخر قرن هفدهم میلادی با تغییر سیاست‌های کلی کمپانی هندشرقی انگلیس، مبنی بر آمیختن سیاست با تجارت و نیز توسعه‌طلبی تجاری که از سوی سر جوزیا چایلد^۳ مدیرکل کمپانی هندشرقی انگلیس در لندن اعمال گردید، اوضاع کمپانی تغییر پیدا کرد و در دوره شاه سلطان حسین، جایگاه پیشین خود در عرصه تجاری را در ایران به دست آورده و برخلاف هلندی‌ها با دربار صفوی مشکل چندانی

1. The Company English East India

2. Verenigde Oosindische Compagnie

3. Sir Josiah Child

نداشتند و توانستند به فعالیت‌های تجاری خود در ایران رونق ببخشند. بر این اساس، مقاله حاضر در پی پاسخگویی به پرسش ذیل است:

چه عواملی در بهبود مناسبات میان کمپانی هند شرقی انگلیس و ایران در دوره شاه سلطان حسین صفوی تأثیرگذار بوده است؟ برای پاسخ به این پرسش، فرضیه زیر در نظر گرفته شده است: دیدار شاه سلطان حسین از تجارتخانه کمپانی در اصفهان، ادغام شرکت‌های تجاری در انگلستان که به بهبود و رونق فعالیت‌های تجاری کمپانی هند شرقی کمک شایانی نمود و نیز تیرگی روابط دربار صفوی با کمپانی هند شرقی هلند به دلیل اختلافات فیما بین، از جمله عواملی بودند که به رونق تجاری کمپانی هند شرقی انگلیس در دوره شاه سلطان حسین کمک کرد. این کمپانی، ضمن تجدید امتیازات پیشین توانست بخشی از عواید عقب‌افتاده حقوق گمرکی بندرعباس را نیز از ایران دریافت کند و صادرات انحصاری پشم کرمان^۱ را در دست بگیرد.

تاکنون پژوهش مستقلی در باب موضوع حاضر انجام نگرفته است. با این وجود، برخی از پژوهش‌های ایرانی و غیرایرانی به کلیاتی از مناسبات ایران و کمپانی هند شرقی انگلیس در بازه زمانی مقاله پرداخته‌اند که سهم محققان غیرایرانی بیشتر است. فلسفی (۱۳۱۷) در اثرش به نام «تاریخ روابط ایران و اروپا» به کلیاتی از این مناسبات پرداخته که ناکافی است. تاج‌بخش (۱۳۷۳) نیز در کتاب «تاریخ صفویه» اطلاعات مفیدی در این زمینه ارائه داده است. نوائی (۱۳۷۷) در کتاب «روابط سیاسی و اقتصادی ایران در دوره صفویه» به صورت کلی و گذرا به مناسبات کمپانی هند شرقی انگلیس و شاه سلطان حسین اشاره کرده است. امین (۱۳۷۸) در مقاله «رقابت مؤسسات تجاری انگلستان با یکدیگر در منطقه خلیج فارس و مناطق مجاور در سده‌های هفدهم و هجدهم» اشاراتی به موضوع مقاله حاضر کرده و اطلاعات بیشتری از پژوهش‌های دیگر ارائه نکرده است. لکه‌هارت (۱۳۸۳) نیز در کتاب «انقراض سلسله صفویه» به بررسی این روابط پرداخته است و به این دلیل که از منابع معتبری استفاده کرده، اثرش شایان توجه است. کتاب لوریمر (۱۳۸۸) با عنوان «وقایع‌نگاری خلیج فارس» اثر ارزنده‌ای است که به صورت وقایع‌نگارانه و سال‌شمار با تکیه بر خلیج فارس تألیف شده است. بخشی از این کتاب به مناسبات ایران و کمپانی هند شرقی انگلیس در دوره صفوی به صورت سال‌شمار اختصاص یافته و اطلاعات مفیدی را گردآوری کرده است، اما مهم‌ترین ایراد این کتاب، عدم ارائه تحلیل و فقدان منابع مورد استفاده لوریمر است. عقیل

۱. منظور از پشم، پشم بز یا کرک بز است.

(۱۳۹۱) در اثر « رقابت بین‌المللی در خلیج فارس ۱۷۶۳-۱۶۲۲ » اطلاعات ارزشمندی از روابط ایران و کمپانی هند شرقی انگلیس در این دوره بر اساس منابع مستند ارائه داده است. یکی از پژوهش‌های جدید، اثر پرحجم برازش (۱۳۹۲) با عنوان « روابط سیاسی و دیپلماتیک ایران و جهان در عهد صفویه » است. بخشی از این کتاب مربوط به روابط ایران و انگلستان است که با استفاده از منابع متعدد، این روابط را بررسی کرده و اطلاعات ارزشمندی در ارتباط با روابط صفویان با کمپانی هند شرقی انگلیس به دست داده است، اما نویسنده بیشتر سعی کرده که مناسبات را به صورت توصیفی وقایع‌نگارانه بیاورد و عدم تحلیل در آن به چشم می‌خورد و بیشتر حالت گردآوری دارد، هر چند که از منابع متنوع و متعددی استفاده کرده است. پورمحمدی املشی و سنبلی (۱۳۹۶) در مقاله‌ای با عنوان « رقابت ایک و واک در خلیج فارس و تأثیر آن بر تجارت دریایی ایران در دوره افول صفویه » رقابت کمپانی‌های هند شرقی انگلیس و هلند را در اواخر حکومت صفویان با تکیه بر خلیج فارس بررسی کرده‌اند و کاهش فعالیت‌های تجاری ایران در مسیر دریایی خلیج فارس را نتیجه رقابت این دو کمپانی دانسته‌اند. از میان پژوهش‌های متعدد صورت گرفته توسط متی (۱۴۰۱) می‌توان به « سیاست تجارت در ایران عصر صفوی: ابریشم در برابر نقره (۱۷۳۰-۱۶۰۰) » اشاره کرد. حجم اطلاعات ارزشمندی که متی در این کتاب راجع به رقابت‌های تجاری کمپانی‌های هند شرقی انگلیس و هلند به دست داده، بسیار شایان توجه است، اما متی در این کتاب بیشتر به روابط میان صفویان و کمپانی هند شرقی هلند پرداخته و از مناسبات میان شاه سلطان حسین و کمپانی هند شرقی انگلیس، کمتر سخن به میان آورده است.

فریر (1986) در مقاله « The Terms and Conditions under which English trade was Transacted with Safavid Persia » ضمن آوردن مفاد کامل قرارداد کمپانی هند شرقی انگلیس با شاه سلطان حسین، به مناسبات میان طرفین به صورت کلی پرداخته و از ذکر جزئیات صرف‌نظر کرده است. « The East India Company trade in Kerman wool (1658- 1730) » عنوان مقاله انگلیسی از متی (1993) است که در این مقاله به فعالیت‌های تجاری کمپانی هند شرقی انگلیس در حوزه پشم کرمان در بازه زمانی ۱۷۳۰- ۱۶۵۸ م. پرداخته که بخشی از آن مربوط به تجارت پشم کمپانی در دوره شاه سلطان حسین است و نویسنده از دیگر مناسبات طرفین سخنی به میان نیاورده است.

تکیه مقاله حاضر، متمایز از مواردی که برشمرده شد، بر عوامل تأثیرگذار در مناسبات کمپانی هند شرقی انگلیس و ایران در دوره شاه سلطان حسین است که عموماً مورد توجه

پژوهشگران نبوده و می‌تواند کمبود پژوهشی در این زمینه را برطرف نماید. روش پژوهش به لحاظ ماهیت موضوع که تاریخی است، در مرحله گردآوری اطلاعات از منابع تاریخی به روش کتابخانه‌ای بوده و در مرحله بررسی و تبیین موضوع، به شیوه توصیفی - تحلیلی انجام شده است.

قرارداد کمپانی هند شرقی انگلیس با شاه سلطان حسین

با به سلطنت رسیدن شاه سلطان حسین در سال ۱۱۰۵ ق. / ۱۶۹۴ م.، کمپانی هند شرقی انگلیس در صدد برآمد که امتیازات پیشین خود را در ایران تمدید کند؛ زیرا به گفته بروس^۱ کارگزار کمپانی در اصفهان، در ایران با مرگ هر پادشاهی تعهدات شاه در امور تجاری لغو می‌شد و شاه جدید می‌بایستی آن امتیازات را تجدید یا اضافه کند (لکهارت، ۱۳۸۳: ۳۹۳). علی‌رغم اینکه نماینده کمپانی، مبالغی را به عنوان رشوه به حاکم کرمان و شاه‌بندر در بندرعباس داد (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۶)، اما دولت ایران تا سال ۱۱۰۸ ق. / ۱۶۹۷ م. با تقاضای کمپانی مبنی بر عقد قرارداد و تجدید امتیازات پیشین موافقت نکرد. علاوه بر اینکه دربار ایران، برنامه روشنی برای تجارت با کمپانی هند شرقی انگلیس نداشت، یکی از مهم‌ترین دلایل آن، عدم موافقت کمپانی با تقاضای دولت ایران مبنی بر کمک به نیروهای ایرانی در مقابله با تهاجم عمانی‌ها به جنوب ایران بود. بهانه انگلیسی‌ها در ظاهر، نبودن سرباز، کشتی کافی و بار مالی بالای این پیشنهاد بود، اما اسناد حکایت از این دارند که کشتی‌های عمانی توسط انگلیسی‌ها تجهیز می‌شد و از این طریق، توپ و مهمات مورد نیاز را به عمانی‌ها می‌دادند (آقامحمد زنجانی، ۱۳۸۲: ۳۵۷). در واقع، از آنجا که نیروهای عمانی آسیبی به کشتی‌های کمپانی هند شرقی انگلیس نمی‌رساندند (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۶)، انگلیسی‌ها دلیلی نمی‌دیدند که با ایرانی‌ها علیه عمانی‌ها متحد شوند. پس از مذاکرات طولانی میان کمپانی هند شرقی انگلیس و دربار ایران، شاه سلطان حسین در ۲۸ ذی‌قعدة ۱۱۰۸ / ۱۸ ژوئن ۱۶۹۷ قراردادی با کمپانی در ۲۱ ماده امضاء نمود^۲. در زیر به مهم‌ترین مفاد این قرارداد اشاره می‌شود:^۳

۱. کمپانی از پرداخت عوارض راهداری در سراسر قلمرو شاه ایران معاف باشد.

^۱. Bruce

^۲. در کتاب وقایع‌نگاری خلیج فارس، این قرارداد در ۲۰ ماده آمده است: (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۷-۸۶).

^۳. متن کامل قرارداد در انتهای این مقاله آمده است.

۲. استفاده‌های مدنی بایستی به تمامی فرماندهان انگلیسی و مردمشان در سراسر نقاط نشان داده شود.
۳. کمپانی سالیانه می‌تواند به اندازه دو هزار من کالا از قندهار خرید و بدون حقوق گمرکی صادر کند.
۴. کمپانی می‌تواند همه کالاهایشان را در خانه یا تجارت‌خانه‌شان در اصفهان نگهداری کند.
۵. کمپانی حق ساختن و صدور شراب را دارد.
۶. کمپانی می‌تواند هر زمان، هر مقدار پشمی که نیاز داشته باشد، از کرمان خریداری کند.
۷. هر فرد انگلیسی که جرمی را مرتکب شد، باید توسط قاضی انگلیسی محاکمه شود.
۸. حاکم گمبرون حق ندارد انگلیسی‌ها را مجبور کند که امتعه خودشان را به قیمتی که او تعیین می‌کند، بفروشند، بلکه باید مثل هر بازرگان دیگری بخرد و پول نقد بپردازد.
۹. از آوردن کالاهای کمپانی به ساحل گمبرون ممانعت به عمل نیاید.
۱۰. در حالی که انگلیسی‌ها بایستی یک رقمی را برای حذف به میزان پنج هزار تومان ارزش کالا در اصفهان می‌پرداختند، اکنون به آنها اجازه داده می‌شود، هیچ هزینه و پول اضافی برای کالاهایی که سالانه به حکومت ایران وارد می‌کنند، نپردازند و از آنها چیزی خواسته نمی‌شود.
۱۱. بدهی عقب‌افتاده کمپانی از حقوق گمرکی بندرعباس بایستی توسط حاکم گمبرون، عباسقلی خان، بدون تأخیر به کمپانی داده شود (Ferrier, 1986: 56-57; Good, 2019: 189-191).

ماده ۱۰ و ۱۱ قرارداد فوق (در متن کامل قرارداد اصلی، ماده ۲۰ و ۲۱ است) در قراردادهای قبلی شاهان صفوی وجود نداشت و شاه سلطان حسین آنها را اضافه کرد. تحت این شرایط و امتیازات، چهارچوب عملیاتی کمپانی برای تجارت در ایران مشخص شد، به‌ویژه اینکه ماده ۲۱ فرمان شاه در باب پرداخت معوقه عواید گمرکی بندرعباس که سال‌ها مورد مناقشه ایران و کمپانی بود، کمپانی را خشنود ساخت و موجب انگیزه بیشتر برای توسعه فعالیت‌های تجاری آنها در ایران گردید.

عوامل تأثیرگذار در بهبود روابط کمپانی و ایران در دوره شاه سلطان حسین

۱- دیدار شاه از تجارتخانه کمپانی هند شرقی انگلیس در اصفهان

با اعطای امتیازات و صدور فرامین شاه به کمپانی، قدرت و نفوذ کمپانی بیشتر شد و به تدریج برتری محسوسی بر رقبایش به ویژه بر کمپانی هند شرقی هلند که سال‌ها سبب رکود تجاری کمپانی انگلیسی در ایران شده بود، پیدا کرد و این برتری با دیدار شاه سلطان حسین از تجارتخانه کمپانی در اصفهان رو به فزونی نهاد. عقیل، این دیدار را ضربه مهلکی بر کمپانی هند شرقی هلند دانسته است (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۱).

شاه، به همراه برخی از زنان حرمسرا در ۲۵ محرم ۱۱۱۱/۲۳ ژوئیه ۱۶۹۹ از تجارتخانه کمپانی در اصفهان دیدن کرد و از طرف بروس، کارگزار کمپانی در اصفهان مورد استقبال شایانی قرار گرفت (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۷؛ لکه‌هارت، ۱۳۸۳: ۳۴۴-۳۴۳). اگر چه این دیدار هزینه‌ای بالغ بر ۱۲ هزار لیبره انگلیسی (۴۰۰ تومان) روی دوش کمپانی گذاشت (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۱)، اما دستاورد بزرگی برای کمپانی به همراه داشت؛ زیرا شاه ضمن تشکر از زحمات کمپانی، هدایایی را میان کارمندان نمایندگی کمپانی توزیع نمود که از جمله آن هدایا، یکی شمشیر طلایی و دیگری اسبی بود که به بروس، رئیس نمایندگی رسید. شاه، همچنین در این دیدار با پرداخت سهم عقب‌افتاده انگلیسی‌ها از عایدات گمرکی با سالی هزار تومان موافقت کرد (ویلسون، ۱۳۴۸: ۲۰۳-۲۰۲؛ عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۱). علی‌رغم اینکه الکساندر همیلتون^۱ یکی از مخالفان کمپانی هند شرقی انگلیس معتقد است که این دیدار شاه به غیر از هزینه‌ای که برای کمپانی داشت، ثمری در بر نداشت (ویلسون، ۱۳۴۸: ۲۰۳). بایستی خاطرنشان ساخت که با پرداخت هزار تومان بابت عواید گمرکی عقب‌افتاده کمپانی به انگلیسی‌ها که با دستور مستقیم شاه صورت گرفت، با احتساب اینکه کمپانی در این دیدار چهارصد تومان هزینه داشت، از این دیدار، ششصد تومان نیز سود کرد. به هر حال، این دیدار امتیاز بزرگی بود که نصیب کمپانی هند شرقی انگلیس شد و توجه ویژه شاه را به کمپانی نشان داد و علی‌رغم اصرارهای زیاد کمپانی هند شرقی هلند مبنی بر دیدار شاه از تجارتخانه آنها، شاه با درخواست آنان موافقت نکرد. در سال بعد، کمپانی هند شرقی انگلیس، هدیه‌ای به شاه تقدیم کرد، مشتمل بر مجموعه‌ای از شیشه‌هایی در اشکال مختلف برای ساختن عدسی‌های دوربین و مجموعه‌ای از شمشیرهای گرانبها که شاه هر چه می‌خواست،

1. Alexander Hamilton

از آنها انتخاب می‌کرد؛ این مسأله از توجه عمیق شاه به نمایندگی کمپانی در اصفهان حکایت داشت (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۷).

پس از آن به تدریج، قدرت و نفوذ کمپانی هندشرقی انگلیس در ایران بیشتر شد و بر کمپانی هندشرقی هلند پیشی گرفت. به عقیده امین، محقق عراقی «در این زمان به نظر می‌رسد که موقعیت بریتانیا به خوبی تثبیت شده و حقوق و امتیازات انگلیسی‌ها در مقایسه با گذشته بر پایه‌های محکمی استوار بود. تجارت کمپانی بسیار پرمفعت بود» (امین، ۱۳۷۰: ۲۶).

۲- ادغام شرکت‌های تجاری انگلیس

یکی دیگر از عوامل تأثیرگذار که نه تنها در بهبود رونق تجاری کمپانی هندشرقی انگلیس در شرق نقش داشت، بلکه در روابط تجاری‌اش با ایران نیز مؤثر بود، ادغام شرکت‌های تجاری انگلیس بود. در سال ۱۱۰۶ ق. / ۱۶۹۴ م. در زمان سلطنت ویلیام اورانژ^۱ (۱۱۱۳-۱۱۰۰ ق. / ۱۷۰۲-۱۶۸۹ م.)، مجلس عوام انگلیس مصوبه‌ای مبنی بر تأیید حق تجارت کلیه کمپانی‌های انگلیسی در شرق و هر جای دیگر را به تصویب رساند و در این مصوبه در سال ۱۱۱۰ ق. / ۱۶۹۸ م. شرکت جدیدی به نام «انجمن عمومی تجارت با شرق»^۲ (که به کمپانی جدید^۳ شهرت یافت، تأسیس شد و رقیب جدی برای کمپانی هندشرقی انگلیس گردید (امین، ۱۳۷۰: ۲۳). کمپانی جدید، در اولین اقدامش سه کشتی را به ارزش ۱۷۸ هزار لیره برای تجارت در شرق فرستاد. در واقع، این مبلغی که کمپانی جدید برای آغاز تجارت خود در نظر گرفت، مقدار کمی بیش از آن سودی بود که قرار بود، به‌طور سالیانه دریافت کند؛ بنابراین مبالغ زیادی بود، اما سود چندانی عاید کمپانی نشد (Mill, 1997: 100).

رقابت میان دو کمپانی، لطمات زیادی به طرفین وارد آورد و منافع کمپانی هندشرقی انگلیس در شرق به خطر افتاد و این رقابت، آن چنان شدید بود که نه تنها در هند تأثیر منفی گذاشت، بلکه منافع کلی کمپانی را در خلیج فارس نیز به خطر انداخت و می‌رفت که نتایج سودمندی که کمپانی از تمدید قراردادش با ایران^۴ کسب کرده بود را به طور کلی از میان ببرد. بخت با انگلیسی‌ها یار بود که رقبایشان؛ یعنی پرتغال و کمپانی هندشرقی هلند در این زمان به دلیل ضعف قدرتی که داشتند، نتوانستند از این رقابت انگلیسی‌ها سودی

1. William Orange

2. The East General Society to Trade

3. New Company

۴. منظور قرارداد سال ۱۱۰۸ ق. / ۱۶۹۷ م. کمپانی هندشرقی انگلیس با شاه سلطان حسین است.

ببرند (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۹-۱۶۸). اثرات منفی این رقابت، پارلمان انگلستان را به فکر راه حلی برای این مشکل انداخت و پس از یک سلسله مذاکرات، سند سه‌جانبه‌ای میان ملکه آن^۱ (۱۱۲۴-۱۱۱۳ق. / ۱۷۱۳-۱۷۰۲م.)، کمپانی جدید و کمپانی هند شرقی انگلیس در ذی قعدة ۱۱۱۳ / آوریل ۱۷۰۲ امضاء شد و روی موارد ذیل توافق حاصل گردید: ۱- هیأت‌مدیره ۲۴ نفره‌ای متشکل از نمایندگان دو کمپانی تشکیل شود. ۲- مقدار کالایی که بایستی توسط هیأت‌مدیره برای صادرات تعیین شود، نیم آن الزاماً توسط هر کمپانی آماده گردد. ۳- هیأت‌مدیره بایستی در مورد همه مسائل در ارتباط با تجارت و پس از استقرار ائتلاف دو کمپانی دستورالعمل کافی داشته باشد. ۴- عاملان کمپانی بایستی به‌طور جداگانه سهامی را که هر یک قبلاً به تاریخ آن معامله فرستاده‌اند، نگهداری کنند. ۵- پس از هفت سال بایستی یک شرکت سهامی بزرگ با ائتلاف نهایی و سرمایه طرفین تشکیل شود (Mill, 1997: 103-104). در آغاز به نظر می‌رسید که اختلافات و رقابت‌های دو کمپانی با این سند پایان یافته باشد، اما در عمل اینطور نبود و رقابت‌های آنها همچنان ادامه داشت، به علاوه اینکه، گروه دیگری از بازرگانان خصوصی انگلستان نیز به این رقابت‌ها دامن می‌زدند. افکار عمومی و مسئولان دولتی در انگلستان، متوجه خطر ناشی از رقابت داخلی کمپانی‌های تجاری انگلیسی که تأثیر منفی روی تجارت انگلستان در شرق گذاشته بود، شدند (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۹). سرانجام با حکمیت فردی به نام ارل گلدفین^۲ در جمادی‌الثانی ۱۱۲۰ / سپتامبر ۱۷۰۸، این دو کمپانی و بازرگانان خصوصی در یک کمپانی واحدی به نام «کمپانی متحده تجار لندن برای تجارت با هند شرقی»^۳ ادغام شدند. کمپانی قرار شد یک میلیون و دویست لیره به دولت انگلستان بپردازد و از قروضی که قرار بود تا ظرف سه سال بگیرد، چشم‌پوشی کند (Mill, 1997: 106). این اقدام، نه تنها به رقابت‌های تجاری این کمپانی‌ها پایان داد، بلکه باعث افزایش چشمگیر سودآوری کمپانی نیز شد (Good, 2019: 184).

این کمپانی در اصل، همان کمپانی هند شرقی انگلیس بود که فعالیت نوین خود را آغاز کرد و از شبکه تجاری گسترده و توسعه‌یافته همان کمپانی در سراسر هند شرقی و دیگر کشورهای جهان استفاده نمود و اعضاء و پرسنل آن هم، همان افراد سابق بودند (گاردنر، ۱۳۸۳: ۹۰). این اقدام، نه تنها در اوضاع هند تغییراتی ایجاد کرد، بلکه اثرات آن در خلیج فارس و در ارتباط با ایران نیز منعکس گردید و کمپانی جنبه یک مؤسسه ملی و عمومی به

1. Ann

2. Earl Goldphine

3. The united company of the merchants of England trading to the East India

خود گرفت. پادشاه انگلستان، امنای کمپانی را به سفارت دربار امپراتوری مغولان هند مأمور کرد و رؤسای تجارتخانه‌های کمپانی را در هند به سمت کنسول‌های رسمی و دولتی تعیین نمود (ویلسون، ۱۳۴۸: ۱۹۸).

از این زمان به بعد، کمپانی جدید به پیروزی‌های بزرگی بر تمام قدرت‌های تجاری دیگر در هند و ایران دست یافت (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۹) و کمپانی هندشرقی، خطمشی انگلستان در شرق به‌ویژه در هند را تعیین می‌کرد. به این ترتیب، کمپانی با پشت سر گذاشتن یک دوره بحرانی چند ساله به نهاد قدرتمندی تبدیل شد، به طوری که آن را بزرگ‌ترین گروه تجاری تاریخ خوانده‌اند (شهبازی، ۱۳۷۷: ۸۴/۱).

۳- تیرگی روابط کمپانی هندشرقی هند با ایران (دوره شاه سلطان حسین)

سومین عامل تأثیرگذار در بهبود روابط کمپانی هندشرقی انگلیس با ایران، تیرگی روابط کمپانی هلندی با ایران و مشکلاتی که در زمینه فعالیت‌های تجاری داشت، بود. کمپانی هند شرقی هلند که با سیاست توازن قدرت شاه عباس یکم وارد مدار تجاری ایران شد، تقریباً تا اواخر دوره شاه سلیمان، قدرت اول تجارت خارجی ایران در عصر صفوی بود. اختلافاتی که میان کمپانی هندشرقی هلند با صفویان از دوره شاه سلیمان آغاز شده بود، در دوره شاه سلطان حسین هم ادامه یافت.

به طور کلی، در اواخر قرن هفدهم میلادی، هلند قدرت سیاسی و اقتصادی‌اش را از دست داد. جنگ‌های هلند با فرانسه و انگلستان (بیانی، ۱۳۴۵: ۲۲۷/۱-۲۰۵) و شکست هلند، این کشور را در عرصه جهانی تضعیف نمود و سبب از دست دادن کشتی‌های نظامی و تجاری آنان گردید. به علاوه، با به‌سلطنت رسیدن ویلیام اورانژ در انگلستان، منافع هلندی‌ها به نوعی تابع منافع انگلستان شد و نتایج آن در خلیج فارس خودش را نشان داد. به نظر می‌رسد که این مسأله تأثیر منفی در ذهن شاه سلطان حسین گذاشت و شاه که اوضاع اروپا را در این زمان رصد می‌کرد و حاکمیت هلند را از دست رفته می‌دید، دولت هلند را دولتی غیرمستقل می‌دانست (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۳). به همین دلیل است که علی‌رغم اصرار کمپانی هندشرقی هلند برای دیدار شاه از تجارتخانه‌شان، با تقاضای هلندی‌ها موافقت نکرد. عامل دیگری که در تیرگی روابط طرفین تأثیر داشت، بدرفتاری عاملان این کمپانی با مردم ایران، به‌ویژه در منطقه خلیج فارس بود که به علت تعدیات و اجحافات فراوان، اعتبار خود را در ایران متزلزل ساخته بودند (فلسفی، ۱۳۱۶: ۱۰۱). اگر چه در سال ۱۰۶۱ ق. / ۱۶۹۵ م. شاه

سلطان حسین دستور داد که فرمان‌های صادره از سوی پادشاه قبلی^۱ به نام او رونوشت شود و امتیاز آنان را تمدید کرد (متی، ۱۴۰۱: ۳۹۷)، اما همواره اختلافات کمپانی با ایرانیان ادامه پیدا کرد، به‌ویژه، زمانی این اختلافات شدت گرفت که کمپانی با تقاضای دربار صفوی مبنی بر مشارکت در نبرد علیه عمانی‌ها به بندر کنگ پاسخ مثبت نداد.

در سال ۱۱۰۷ ق. / ۱۶۹۶ م. دولت ایران از فروش ابریشم به کمپانی هلندی به بهانه کمبود خودداری کرد (لکه‌هارت، ۱۳۸۳: ۳۴۷). ظاهراً پس از به سلطنت‌رسیدن شاه سلطان حسین، افزایش تقاضا برای ابریشم مرغوب از سوی دربار ایران باعث کاهش عرضه آن در دربار گردید و ابریشم ممتاز به کالایی کمیاب تبدیل شد. شاه علاقه زیادی به ساختن کاخ‌ها و باغ‌هایی زیبا برای خوشگذرانی داشت، تحقق این امر، نیازمند مقادیر زیادی پشم و ابریشم مرغوب به‌منظور رویه‌دوزی، فرش‌بافی و پرده‌دوزی برای تزئینات بود (متی، ۱۴۰۱: ۳۹۹). همچنین با بالا رفتن قیمت ابریشم به دلیل افزایش تقاضای آن در اروپا، دربار صفوی در موقعیتی قرار داشت که می‌توانست ابریشم را با قیمتی گران‌تر و سودآورتر از طریق مسیرهای خروجی دیگر (از مسیر روسیه و عثمانی) حمل و صادر کند و دربار صفوی حاضر نبود که هیچ ابریشمی برای هلندی‌ها کنار بگذارد (متی، ۱۴۰۱: ۳۹۹). مشکلاتی که در این زمینه برای کمپانی هلندی پدید آمد، رؤسای کمپانی در باتاویا^۲ را بر آن داشت که نماینده ای به نام هوگ کامر^۳ / هوخکامر را در سال ۱۱۱۲ ق. / ۱۷۰۱ م. برای حل مشکلات موجود به دربار ایران بفرستد. هوگ کامر در مذاکرات با دربار صفوی، نتوانست موفق شود و دربار صفوی بهانه آورد که تولید محصول ابریشم در گیلان و مازندران با کاهش روبرو بوده و نمی‌تواند تقاضای هلندی‌ها را تأمین کند. به نظر می‌رسد که ابریشم ایران در این دوره بازار مطلوبی داشت و روس‌ها و سوئدی‌ها خریداران خوبی بودند. بازار اروپا نیز به ابریشم ایران، روی خوش نشان می‌داد و دولت صفوی در این زمان در تجارت این محصول دست بالا داشت (برازش، ۱۳۹۲: ۱۰۵۵-۱۰۵۴). دربار صفوی در این باره، پیشنهادهاتی به هوگ کامر داد که البته مورد قبول او قرار نگرفت^۴. سرانجام هوگ کامر نتوانست با پرداخت رشوه به درباریان، با

۱. شاه سلیمان.

۲. Batavia

۳. Hoogcamer

۴. این پیشنهادات عبارتند از: ۱- شاه، هر سال خادمین خود را با هزینه کمپانی هند شرقی هلند به ولایات ساحلی مازندران می‌فرستد تا ابریشم را به نرخ روز خریداری کنند و به هلندی‌ها تحویل دهند، مشروط بر آنکه هلندی‌ها برای کالاهای صادراتی و وارداتی‌شان عوارض گمرکی بپردازند. ۲- مبلغ به نحوی تعیین می‌شود که شاه از عوارض بر ابریشم

دولت صفوی قرارداد منعقد کند.^۱ اما این قرارداد، هیچ‌گاه، جامه عمل به خود نگرفت و دولت صفوی، همواره مقدار ابریشم کمی به کمپانی تحویل می‌داد. ۲۰۰ و ۶۴ و ۴۰ عدل ابریشم، مقادیر ابریشمی است که مابین سال‌های ۱۱۱۳ق. ۱۷۰۱م. و ۱۱۱۶ق. ۱۷۰۴م. به کمپانی هلندی تحویل داده شد (متی، ۱۴۰۱: ۴۰۳). اختلافات میان کمپانی هندشرقی هلند و دربار صفوی با قاچاق گسترده مسکوکات طلا از ایران توسط هلندی‌ها تشدید شد. بر طبق آماري که فلور ارائه داده است، کمپانی در طول سال‌های ۱۱۱۳ق. ۱۷۰۱م. تا ۱۱۲۴ق. ۱۷۱۲م. مقدار ۱۷۶۴۶۰۰ دوکای طلا از ایران صادر کرد (فلور، ۱۳۷۱: ۹۰).

شاه سلطان حسین دستور داد که به منظور جلوگیری از قاچاق مسکوکات طلا، کالاهای کمپانی مورد بازرسی قرار گیرند و این کمپانی اگر بخواهد دوکای طلا از ایران خارج کند، باید عوارض پردازد (متی، ۱۴۰۱: ۴۰۹) از آنجا که شرح کامل این اختلافات در تحقیقات و پژوهش‌ها آمده است^۲، برای پرهیز از تکرار، از ادامه این بحث صرف‌نظر شده است.

ماحصل کلام آنکه در دوره شاه سلطان حسین به دلیل اختلافاتی که ذکر شد، کمپانی هندشرقی هلند، نفوذ تجاری و اقتصادی خودش را در ایران به نفع کمپانی هندشرقی انگلیس از دست داد و بیشترین فعالیت کمپانی هندشرقی هلند صرفاً چانه‌زنی با دربار صفوی بر سر مواردی بود که به طور خلاصه بررسی شد و آنها نتوانستند تجارت پایداری در این دوره در ایران داشته باشند.

فعالیت‌های تجاری کمپانی هندشرقی انگلیس در دوره شاه سلطان حسین

همانطور که پیش‌تر ذکر شد، کمپانی هندشرقی انگلیس پس از عقد قرارداد با شاه سلطان حسین توانست به فعالیت‌های تجاری خود در ایران رونق دهد. تا قبل از آن، فعالیت‌های تجاری کمپانی در ایران کاهش یافته و حتی پارچه‌های فراوانی که به ایران صادر شده بود،

منتفع گردد. ۳- قرارداد ابریشم ملغی می‌گردد، اما هلندی‌ها این حق را خواهند داشت که افراد و کارمندان خود را به نواحی تولیدکننده ابریشم بفرستند، مشروط بر آنکه سالانه مبلغی به شاه پرداخت کنند (متی، ۱۴۰۱: ۴۰۲).

^۱ بر طبق این توافقنامه، طرف ایرانی می‌بایست سالانه ۲۰۰ عدل ابریشم کدخدایسند به نرخ ۴۴ تومان برای هر «بار» به هلندی‌ها تحویل دهد. در مقابل، کمپانی اجازه داشت که فعالیت‌های تجاری خود را در ایران ادامه دهد و سالانه معادل بیست هزار تومان کالاهای معاف از عوارض وارد و صادر کند. هلندی‌ها تعهد کردند که سالانه مقادیری کالاهای متنوع، عمدتاً ادویه‌جات و چاشنی‌های خوراکی از قبیل شکر، هل و میخک به شاه تقدیم کنند. اگر هلندی‌ها می‌خواستند کمتر از ۲۰۰ عدل ابریشم بخرند، مجبور بودند کالاهای مذکور را تأمین نمایند (متی، ۱۴۰۱: ۴۰۳).

^۲ در مورد این اختلافات نک: متی، سیاست تجارت در ایران عصر صفوی: ابریشم در برابر نقره، ۱۶۰۰-۱۷۳۰؛ نوائی، روابط سیاسی و اقتصادی ایران در دوره صفویه؛ فلور، جستارهایی از تاریخ اجتماعی ایران (اختلافات تجارتي ایران و هلند و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان)؛ برازش، روابط سیاسی و دیپلماتیک ایران و جهان در عهد صفویه.

به فروش نرفت. نمایندگان کمپانی به نام‌های ویلیام لی^۱ و توماس میجر^۲ که برای فروش این پارچه‌ها به شهرهای مشهد و تبریز رفته بودند، با مشکل مواجه شدند. ویلیام در گزارشی که به رؤسای کمپانی در لندن صادر کرده، از مشکلات خود در فروش پارچه‌ها در شهر مشهد سخن گفته است.^۳

کمپانی، طبق قراردادی که با دولت انگلستان بسته بود، متعهد شده بود که سالانه صد هزار لیره از کالاهای انگلیسی را به شرق صادر نماید (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۲). بنابراین، کمپانی می‌بایستی به هر شیوه‌ای که بود، به تعهداتش عمل کند و از آنجا که ایران، بازار فروش مطلوبی برای محصولات و کالاهای انگلیسی بود (Good, 2019:184)، مقداری از این تعهد را با وارد کردن پارچه و منسوجات انگلیسی به داخل ایران تأمین می‌کرد. به همین دلیل بود که کمپانی، پارچه و منسوجات بسیار زیادی را به ایران صادر و دستورات زیر را برای نمایندگان در ایران ارسال کرد: ۱- اینکه نمایندگان می‌بایست بیشترین حجم ممکن از ابریشم خام را به دست آورند. ۲- افزایش کارمندان نمایندگی کمپانی در ایران تا سقف ده نفر. ۳- کمپانی می‌بایست یک مرکز تجاری دائم در اصفهان دایر سازد. ۴- هیأت مدیره کمپانی، اختیار ابقای مرکز اصلی کمپانی در بندرعباس یا اصفهان را به نماینده کمپانی در ایران سپرد. مسئولان کمپانی امیدوار بودند تا راه تجارت ابریشم را که از ایران و شام می‌گذشت، به بنادر خلیج فارس منتقل کنند؛ لذا کمپانی طی دستوراتی از نماینده خود در ایران درخواست کرد که ابریشم‌ها را از اصفهان به بندرعباس بفرستند تا از آنجا به اروپا منتقل شوند. این کار سود دیگری برای کمپانی داشت و آن این بود که از این طریق، کشتیرانی کمپانی در آب‌های خلیج فارس فزونی می‌گرفت و همانطور که ذکر شد، کمپانی به این نتیجه رسیده بود که می‌بایستی فروش پارچه‌های پشمی وارداتی را در ایران تا جایی که امکان دارد، افزایش دهد و در این صورت بود که کمپانی هند شرقی انگلیس که اینک کمپانی هند شرقی هلند در مرحله ضعف خود قرار داشت، به تدریج جایگاه خود را در تجارت ایران یافت و تثبیت نمود (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۳-۱۶۲).

کمپانی هند شرقی انگلیس برخلاف کمپانی هند شرقی هلند، مناقشه‌ای با دربار صفوی نداشت و پس از تمدید قرارداد با ایران، فعالیت‌های تجاری خود را در ایران بهبود بخشید.

1. William Lacc

2. Thomas majer

۳. تجارت این محل مربوط به هندوستان است زیرا از آنجا هر نوع پارچه، شال، نیل و غیره می‌آورند. از اصفهان هم کالاهایی وارد می‌شود. از اینجا مقدار زیادی ماهوت که ارامنه از اروپا می‌آورند، صادر می‌شود. تجارت در اینجا به حدی متزلزل است که نمی‌توانم بهای کالاها را به طور دقیق بیان کنم: (لکهارت، ۱۳۸۳: ۳۴۱-۳۴۰)

میشل^۱ سفیر فرانسه در ایران، در باره موفقیت کمپانی انگلیسی در تجارت با ایران، طی نامه‌ای که به وزارت امور خارجه فرانسه فرستاده، به این مسئله اشاره کرده است: «انگلیسی‌ها به اندازه‌ای دست روی تجارت ایران انداخته‌اند که جایی برای دیگر کشورها نیست» (تاج بخش، ۱۳۷۳: ۷۳۰). او در ادامه این نامه با اشاره به کالاهایی نظیر ماهوت، پارچه‌های ابریشمی، وسایل نجاری و قفل‌سازی، مرجان، قرمزخانه، سرب، قلع، بلور و کریستال، ظروف شمعدان طلا و نقره که کمپانی ایران وارد می‌کرد، می‌نویسد: «تجارت در ایران با بودن انگلیسی‌ها و هلندی‌ها فایده‌ای ندارد، مگر اینکه آنها دست از تجارت با ایران بردارند و یا لاقل با تجارت فرانسوی‌ها در ایران مخالفت نکنند» (تاج‌بخش، ۱۳۷۳: ۷۳۰).

پارچه‌های پشمی، مهم‌ترین کالایی بود که کمپانی هندشرقی انگلیس وارد ایران می‌کرد. این کمپانی در دهه آخر قرن هفدهم میلادی حدود ۶۳۶۰ قماش پارچه به ایران وارد کرد و بیش از ۸۰۰۰ قماش نیز به بندر سورات^۲ فرستاد که نیمی از آن توسط دلانان هندی وارد ایران گردید (شهبازی، ۱۳۷۷: ۲۴۷/۱). کمپانی لوانت^۳ هم در این زمان، مقداری پارچه به ایران وارد می‌کرد و همواره به واردات بیش از حد پارچه به داخل ایران توسط کمپانی هندشرقی انگلیس اعتراض می‌کرد و با وجود آنکه کمیسیون ویژه حل اختلافات دو کمپانی، صدور منسوجات پشمی توسط کمپانی هندشرقی بیش از مقداری که سابقاً به ایران صادر می‌کرد را ممنوع ساخت، اما اطلاعی از اینکه کمپانی هندشرقی این دستور را پذیرفته باشد، در دست نیست (امین، ۱۳۷۸: ۷۸).

همانطور که پیش‌تر ذکر شد، به دلیل کمبود ابریشم در ایران، قیمت آن افزایش پیدا کرده بود و به نظر می‌رسید با بالا رفتن قیمت ابریشم، کمپانی هندشرقی انگلیس از خود تمایل کمتری برای صدور ابریشم از ایران نشان داد، حتی در سال ۱۱۲۰ ق. / ۱۷۰۸ م. نماینده کمپانی به دربار ایران گفت: ابریشمی که برای آنها ۸ شیلینگ و ۴ پنی تمام شده، باید به قیمت ۱۲ شیلینگ و ۲ پنی بفروشند و با توجه به حقوق گمرکی محموله، تخفیف، تعهدات و خسارات دیگر، سود چندانی عاید آنها نمی‌شود (فریر، ۱۳۸۴: ۲۶۹).

در دوره شاه سلطان حسین، کمپانی به جای ابریشم، مبادرت به صدور پشم کرمان کرد. در واقع، به دلیل کمبود ابریشم و بالا رفتن قیمت آن، کمپانی هندشرقی ترجیح داد که به افزایش خرید بیشتر پشم بپردازد. در اوایل قرن هجدهم میلادی به دلیل تقاضای زیاد آن در اروپا، تجارت پشم سودآورتر بود (Matthee, 1993: 363).

1. Michel

2. Surat

3. LevantCompany

عوامل تأثیرگذار در مناسبات کمپانی هند شرقی انگلیس با صفویان در دوره شاه سلطان حسین □ ۱۷

تقریباً از سال‌های ۱۰۶۹ ق. / ۱۶۵۹ م. به بعد، از کرک بز کرمانی در تولید کلاه و دکمه در انگلستان استفاده می‌شد. فروش این کالا در انگلستان، سودی معادل صددرصد یا بیشتر از آن را عاید بازرگانان می‌ساخت (فوران، ۱۳۷۷: ۱۰۹). در اسناد کمپانی هند شرقی انگلیس، نامه‌ای به تاریخ سال ۱۰۶۹ ق. / ۱۶۵۹ م. موجود است که نشان می‌دهد کمپانی از این تاریخ برای تجارت پشم کرمان اقدام کرده است. در این نامه آمده است: «ما مطلع شدیم در جایی به نام کرمان که فاصله آن تا گمبرون (بندرعباس) ۱۵ روز است، انواع پشم و مو وجود دارد که به نظر می‌رسد در انگلستان کاربرد زیادی داشته باشد» (Matthee, 1993: 346). کمپانی هند شرقی انگلیس در این دوره با ایجاد نمایندگی دائم در کرمان توانست تجارت پشم کرمان را در دست بگیرد و این تجارت را در ایران به انحصار خود درآورد. کمپانی معمولاً در آغاز و پایان هر سال، پشم کرمان را صادر می‌کرد (Floor, 2022: 270). جدول ذیل، مقدار صادرات پشم از ایران توسط کمپانی هند شرقی انگلیس در این دوره را نشان می‌دهد.

سال (میلادی)	مقدار پشم (بار)
۱۶۹۶	۲۶۰
۱۶۹۷	۳۰۰
۱۶۹۸	۳۳۸
۱۷۰۰	۲۲۸
۱۷۰۱	۴۰۳
۱۷۰۲	۲۴۴
۱۷۰۵	۱۷۲
۱۷۰۸	۱۵۰
۱۷۰۹	۴۰۰
۱۷۱۰	۲۰۰
۱۷۱۱	۱۵۰
۱۷۱۳	۲۰۰
۱۷۱۴	۵۵۰
جمع	۳۵۹۵

جدول ش. ۱- مقدار صادرات پشم کرمان از سوی کمپانی هند شرقی انگلیس در دوره شاه سلطان

حسین صفوی

Matthee, 1993: 368-369

همانطور که در جدول فوق مشاهده می‌شود، کمپانی هندشرفی انگلیس در فاصله سال‌های ۱۱۰۷ق. / ۱۶۹۶م. تا ۱۱۲۵ق. / ۱۷۱۴م. مقدار ۳۵۹۵ بار پشم از کرمان صادر کرد. کمپانی هندشرفی، پشم‌ها را از مسیر دریایی خلیج فارس به سمت بندر سورات و بمبئی در هند می‌فرستاد و از آنجا به انگلستان ارسال می‌کرد (Matthee, 1993: 357). متأسفانه از سال ۱۱۲۶ق. / ۱۷۱۵م. تا پایان دوره صفوی، آمار دقیقی در مورد مقدار پشم صادر شده از ایران توسط کمپانی در دست نیست، اما صدور پشم همچنان ادامه داشت. متی گزارش داده که منابع کمپانی هندشرفی انگلیس از وقایع این سال‌ها کم صحبت کرده‌اند و تقریباً بیشتر فعالیت‌های کمپانی ناشناخته مانده است (Matthee, 1993: 370). به نظر می‌رسد که از سال ۱۱۲۷ق. / ۱۷۱۶م. به بعد، کاهش تجارت پشم توسط کمپانی هندشرفی انگلیس بی‌ارتباط با خشکسالی، قحطی در کرمان و حملات بلوچ‌ها به این منطقه نبود (Matthee, 1993: 372-273). به این عوامل بایستی بیماری گوسفندان و بزها را نیز اضافه کرد (Floor, 2022: 270). فقدان امنیت، بدون شک امنیت اقتصادی را نیز به خطر می‌اندازد و این مسأله با حمله افغان‌ها به قلمرو حکومت صفویان تشدید گردید و کمپانی مجبور شد که به‌طور موقت فعالیت‌های تجاری خود را در ایران متوقف کند.

یکی از موارد مهم که همواره در ارتباط با مناسبات ایران و کمپانی هندشرفی انگلیس در دوره صفوی وجود داشت، مسأله سهم کمپانی از عواید گمرکی بندرعباس بود که محل اختلاف طرفین بود (احمدی و خالندی، ۱۳۹۲: ۲۱-۱). کمپانی همواره روی حق‌السهم خود اصرار داشت و ماده ۲۱ قرارداد شاه سلطان حسین با کمپانی در باره همین مسأله بود. طبق این ماده، بدهی عقب‌افتاده کمپانی از حقوق گمرکی بندرعباس می‌بایست توسط حاکم بندرعباس، عباسقلی خان، بدون تأخیر به کمپانی پرداخت می‌گردید. در اوایل سال ۱۱۰۸ق. / ۱۶۹۷م. کمپانی باقیمانده سهم خود را از عواید گمرکی پنج‌ساله بندرعباس مطالبه کرد. حکومت ایران مدعی بود که یک سال از این سال‌ها را پرداخته است و توافقی‌نامه‌ای در باب تسویه چهار سال باقیمانده تنظیم کردند، در حالی که به ازای هر سال، ۲۵ هزار تومان سهم حقوق گمرکی بندرعباس متعلق به کمپانی بود، در سال ۱۱۰۵ق. / ۱۶۹۴م. شاه‌بندر، تنها مبلغ ۱۰۴۷ تومان به کمپانی پرداخت کرد (Floor, 2021: 277).

سرانجام توافق شد که به‌جای سهم‌های در حال نوسان، سالانه مبلغ هزار تومان پرداخت شود و تا پایان سال ۱۱۰۸ق. / ۱۶۹۷م. حکومت ایران، مبلغ یک سال را پرداخت نمود (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۸). دو سال بعد به نماینده کمپانی در ایران دستور داده شد تا پایان ماه

مارس ۱۶۹۹ مقرری خود را وصول کند و باقی را سالانه به صورت اقساط بگیرد. مقداری از این بدهی‌ها با تحویل ۱۳۴۰ لنگه ابریشم به کمپانی پرداخت شد. در همان سال که شاه سلطان حسین از تجارتخانه کمپانی در اصفهان دیدار کرد، شاه‌بندر، هزار تومان از عواید گمرکی را به انگلیسی‌ها پرداخت و وعده داد که دو هزار تومان دیگر نیز بپردازد (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۸؛ عقیل، ۱۳۹۱: ۱۶۱). در سال ۱۱۱۱ق. / ۱۷۰۰م. نیز مبلغ ۹۸۲ تومان به کمپانی داده شد (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۹).

عدم پرداخت به موقع این حقوق توسط ایران به کمپانی باعث شد که از سوی کمپانی نماینده‌ای به نام پرسکات^۱ در سال ۱۱۱۶ق. / ۱۷۰۴م. به ایران فرستاده شود که سال بعد، بدون آنکه توفیقی در مأموریت خود حاصل کند، درگذشت (لکه‌هات، ۱۳۸۳: ۳۴۶؛ Ferrier, 1973: 61). جانشین او به نام جان لاک^۲ در سال ۱۱۱۹ق. / ۱۷۰۷م. توانست مبلغ ۵۹۸۱ تومان از پرداخت‌های عقب افتاده را دریافت کند (لوریمر، ۱۳۸۸: ۸۹؛ طاهری، ۱۳۵۴: ۱۹۰/۱). ظاهراً در سال بعد هم مبلغی به کمپانی داده شد. متأسفانه از سال ۱۱۲۰ق. / ۱۷۰۸م. به بعد، اطلاعی از پرداخت یا عدم پرداخت حقوق گمرکی بندرعباس از سوی دربار صفوی به کمپانی در دست نیست.

نتیجه‌گیری

کمپانی هند شرقی انگلیس در اوایل قرن هفدهم میلادی، پس از استقرار در هند و با جستجو در سرزمین‌های مجاور این کشور، ایران را به‌عنوان بازار جدیدی برای فروش محصولات خود به‌ویژه ماهوت انگلیسی انتخاب نمود. شاه عباس یکم از ورود نمایندگان کمپانی به امید برقراری تجارت خارجی و نیز استفاده از کشتی‌های کمپانی در سرکوب و اخراج پرتغالی‌ها از جنوب ایران استقبال کرد و کمپانی با گرفتن حکمی از شاه مبنی بر تجارت آزادانه در سراسر ایران، پایه‌های بنیادین عملیات آینده خود را بنا کرد. این کمپانی که در صدد به انحصار گرفتن تجارت ایران به‌ویژه تجارت ابریشم بود، به‌زودی با رقبای دیگری مانند کمپانی هند شرقی هلند و ارامنه مواجه شد. کمبود پول نقد، ناآرامی‌های داخلی انگلستان در میانه‌های قرن هفدهم و جنگ با هلندی‌ها از جمله عواملی بودند که در کاهش تجارت کمپانی در ایران مؤثر بودند، به‌ویژه آنکه این مسائل بر سیاست دولت صفوی نیز تأثیر منفی گذاشت و سبب توجه بیشتر دربار صفوی به کمپانی هند شرقی هلند گردید.

1. Prescott

2. John Lock

این وضعیت، تقریباً تا اواخر دوره شاه سلیمان ادامه یافت. در اواخر قرن هفدهم میلادی، مقارن با به سلطنت رسیدن شاه سلطان حسین، اوضاع برای کمپانی هندشرقی انگلیس تغییر کرد و این کمپانی توانست موقعیت مناسبی جهت بسط و توسعه قدرت خود در ایران به دست آورد و به تدریج جایگاه خود را در عرصه تجاری ایران تثبیت کند. در این راستا، چندین عامل دخیل بودند. کمپانی، هر چند با تأخیر سه ساله توانست امتیازات پیشین خود از دولت ایران را تمدید کند، اما با اضافه کردن دو ماده در قرارداد جدید، موفقیت چشمگیری کسب کرد. آنها هوشمندانه به بهانه‌های مختلف، با تقاضای حکومت صفویان مبنی بر اتحاد با نیروهای ایرانی در سرکوب مهاجمان عمانی در جنوب کشور موافقت نکردند؛ هر چند به نظر می‌رسد که این مسئله خللی در مناسبات کمپانی با ایران در این دوره ایجاد نکرد. دیدار شاه سلطان حسین از تجارخانه کمپانی در اصفهان نشانه روابط حسنه او با کمپانی بود؛ به‌ویژه اینکه هدایای گرانبهایی میان طرفین رد و بدل شد و شاه دستور پرداخت بخشی از مطالبات عقب‌افتاده گمرکی بندرعباس را صادر کرد. اینکه شاه به درخواست کمپانی هندشرقی هلند مبنی بر دیدار از تجارخانه آنها پاسخ مثبت نداد، نشان از توجه ویژه دولت ایران به کمپانی انگلیسی بود. هلند که در اوایل قرن هجدهم میلادی وضعیت خوبی از لحاظ سیاسی نداشت، از دایره توجه دربار صفوی خارج شد. گمان می‌رود که شاه اوضاع آن روز هلند در اروپا را به دقت رصد می‌کرده و بهترین فرصت را برای انتقام از هلندی‌هایی که حتی برای رسیدن به خواسته‌هایشان در دوره شاه سلیمان، دولت ایران را تهدید نظامی می‌کردند، انتخاب نموده بود. اختلافات ایران با کمپانی هندشرقی هلند در زمینه بدرفتاری با مردم بومی ایران در جنوب، تجارت ابریشم و قاچاق مسکوکات طلا و پی آن، لاینحل ماندن این مسائل در دوره شاه سلطان حسین، عامل بسیار مهم در بهبود و رونق تجاری کمپانی هندشرقی انگلیس بود که به آنها فرصت می‌داد در سایه این اختلافات، اهداف تجاری خود را پیش ببرند. دریافت بخشی مهم از عواید عقب‌افتاده گمرکی بندرعباس و به انحصار در آوردن تجارت پشم کرمان و عدم اختلاف با دربار صفوی از موفقیت‌های کمپانی در این دوره بود. در کنار این عوامل، باید تغییر سیاست‌های کلی کمپانی هندشرقی انگلیس را نیز اضافه کرد. آمیختن سیاست با تجارت که به استعمار کشور هند منجر شد و توسعه‌طلبی تجاری به‌ویژه در منطقه خلیج فارس که موفقیت‌های بزرگی در ادوار بعدی در عرصه تجاری منطقه برای کمپانی انگلیسی رقم زد، کمک شایانی به رونق تجاری کمپانی در دوره شاه سلطان حسین کرد. به‌خصوص اینکه دولت انگلستان برای تسلط در عرصه تجارت

و سودآوری بیشتر، شرکت‌های تجاری مشغول در تجارت و بازرگانی در بیرون از مرزهای انگلستان را در یک شرکت جدید با نام اختصاری «کمپانی هندشرقی» ادغام کرد. این اقدام سبب گردید که کمپانی انگلیسی بیش از پیش از سوی دولت انگلستان حمایت و پشتیبانی شود و اثرات مثبت آن به سرعت خودش را در هندوستان و سپس خلیج فارس و ایران نشان داد و از این دوره به بعد خط‌مشی دولت انگلستان در شرق را کمپانی هندشرقی تعیین کرد؛ اقدامی که به نظر می‌رسد در نگرش دربار صفوی نسبت به کمپانی نیز تأثیرگذار بود.

مفاد کامل قرارداد شاه سلطان حسین صفوی و کمپانی هندشرقی انگلیس

- ۱- محل کار کمپانی در اصفهان ابقاء شود.
- ۲- کالاهای کمپانی که توسط راهزنان به سرقت برده شده است، به آنها برگردانده شود.
- ۳- کمپانی از پرداخت عوارض راهداری در سراسر قلمرو شاه ایران معاف باشد.
- ۴- استفاده‌های مدنی بایستی به تمامی فرماندهان انگلیسی و مردم‌شان در سراسر نقاط نشان داده شود.
- ۵- کمپانی می‌تواند هر سال دوازده رأس اسب از گمبرون صادر کند.
- ۶- کمپانی سالیانه می‌تواند به اندازه دو هزار من کالا از قندهار خریده و بدون حقوق گمرکی صادر کند.
- ۷- کمپانی می‌تواند همه کالاهایش را در خانه یا تجارتخانه‌اش در اصفهان نگهداری کند.
- ۸- کمپانی می‌تواند برای بردن آب به داخل خانه‌هایش در اصفهان کانال‌کشی کند.
- ۹- برای امنیت کاروان‌های کمپانی از خطر در مکان‌های ناامن نگهبانان و محافظانی گمارده شود.
- ۱۰- کمپانی حق ساختن و صدور شراب را دارد.
- ۱۱- در ساختن شراب توسط کمپانی به آنها کمک و یاری شود.
- ۱۲- کمپانی می‌تواند هر زمان هر مقدار پشمی که نیاز داشته باشد، از کرمان خریداری کند.
- ۱۳- هر فرد انگلیسی که جرمی را مرتکب شد، باید توسط قاضی انگلیسی محاکمه شود.
- ۱۴- حاکم گمبرون حق ندارد انگلیسی‌ها را مجبور کند که امتعه خودشان را به قیمتی که او تعیین می‌کند، بفروشند، بلکه باید مثل هر بازرگان دیگری بخرد و پول نقد بپردازد.
- ۱۵- کمپانی از کالاهایی که به شاه می‌فروشند، هیچ هزینه و پول دیگری پرداخت نخواهند کرد.
- ۱۶- محل کار کمپانی در شیراز باید توسط حاکم آنجا به کمپانی داده شود. (خان مذکور آن محل را به تصرف درآورده و محل قدیمی‌تر و بدتری به کمپانی داده بود).
- ۱۷- مبلغ هشتاد تومانی که حاکم بندر از یک انگلیسی به زور گرفته بود، پس داده شود و از این به بعد کسی حق ندارد چیزی از انگلیسی‌ها به زور بگیرد، بلکه هر آنچه خودشان پرداخت کردند، قبول کنند.
- ۱۸- از آوردن کالاهای کمپانی به ساحل گمبرون ممانعت به عمل نیاید.

۱۹- یک یادداشت (کاغذی) به انگلیسی‌ها داده شود که شاه‌بندر که قبلاً از دلال آنها حقوق گمرکی و شکر دریافت کرده بود، دستور داده می‌شود که از این به بعد، این چیزها از آنها گرفته نخواهد شد.

۲۰- در حالی که انگلیسی‌ها بایستی یک رقمی برای حذف به میزان پنج هزار تومان ارزش کالا در اصفهان می‌پرداختند، اکنون به آنها اجازه داده می‌شود، هیچ هزینه و پول اضافی برای کالاهایی که سالانه به حکومت ایران وارد می‌کنند، نپردازند و از آنها چیزی خواسته نمی‌شود.

۲۱- بدهی عقب افتاده کمپانی از حقوق گمرکی بندرعباس بایستی توسط حاکم گمبرون، عباسقلی خان بدون تأخیر به کمپانی داده شود.

منابع و مآخذ

فارسی:

احمدی، فرج‌الله و انور خالدی، «مناقشات ایران و کمپانی هندشرقی انگلیس بر سر عواید گمرکی بندرعباس در عصر صفوی، فصلنامه تاریخ روابط خارجی، تابستان ۱۳۹۲، سال چهاردهم، ش ۵۵، صص. ۲۱-۱.

آقامحمد زنجانی، مهدی، ۱۳۸۲، *اسناد روابط تاریخی ایران و پرتغال (۱۵۰۰-۱۷۵۸)*، تهران: وزارت امور خارجه، مرکز چاپ و انتشارات.

امین، عبدالامیر، ۱۳۷۰، *منافع انگلیسی‌ها در خلیج فارس*، ترجمه: علی رجیبی یزدی، تهران: امیرکبیر.

امین، عبدالامیر محمد، «رقابت مؤسسات تجاری انگلستان با یکدیگر در منطقه خلیج فارس و مناطق مجاور در سده‌های هفدهم و هجدهم»، ترجمه: محجوب الزویری، *مطالعات تاریخ معاصر ایران*، بهار ۱۳۷۸، س ۳، ش ۹، صص. ۶۹-۸۸.

برازش، امیرحسین، ۱۳۹۲، *روابط سیاسی دیپلماتیک ایران و جهان در عهد صفویه*، تهران: امیرکبیر.

بیانی، خانابا، ۱۳۴۵، *تاریخ عمومی (تفوق و برتری فرانسه)*، جلد ۱، تهران: دانشگاه تهران.

تاجبخش، احمد، ۱۳۷۳، *تاریخ صفویه*، شیراز: نوید.

شهبازی، عبدالله، ۱۳۷۷، *زرسالاران یهودی و پارسی، استعمار بریتانیا و ایران*، جلد ۱، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های سیاسی.

طاهری، ابوالقاسم، ۱۳۵۴، *تاریخ روابط سیاسی و بازرگانی انگلیس و ایران (از دوران فرمانروایی مغولان تا پایان عهد قاجاریه)*، جلد ۱ (از آغاز تا عقد معاهده گلستان)، تهران: انتشارات انجمن آثار ملی.

عقیل، مصطفی، ۱۳۹۱، *رقابت بین‌المللی در خلیج فارس، ۱۷۶۳-۱۶۲۲*، ترجمه: یاسر قزوینی حائری، تهران: امیرکبیر.

فریر، راندل، ۱۳۸۴، *تجارت در دوره صفویان، تاریخ ایران دوره صفویان*، ترجمه: یعقوب آژند، تهران: جامی.

فلسفی، نصرالله، ۱۳۱۶، *تاریخ روابط ایران و اروپا*، طهران: چاپخانه ایران.

فلور، ویلم، ۱۳۷۱، *جستارهایی از تاریخ اجتماعی ایران (اختلاف تجاری ایران و هلند و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان)*، ترجمه: ابوالقاسم سری، تهران: توس.

فوران، جان، ۱۳۷۷، *مقاومت شکننده تاریخ تحولات اجتماعی ایران (از صفویه تا سال‌های پس از انقلاب اسلامی)*، ترجمه: احمد تدین، تهران: مؤسسه خدمات فرهنگی رسا.

گاردنر، براین، ۱۳۸۳، *کمپانی هندشرقی، برگردان: کامل حلمی و منوچهر هدایتی خوشکلام*، تهران: پژوهه.

عوامل تأثیرگذار در مناسبات کمپانی هند شرقی انگلیس با صفویان در دوره شاه سلطان حسین □ ۲۳

لکه‌پارت، لارنس، ۱۳۸۳، *انقراض سلسله صفویه*، ترجمه: اسماعیل دولت‌شاهی، تهران: انتشارات علمی و فرهنگی.
لوریمر، ج. ج.، ۱۳۸۸، *وقایع‌نگاری خلیج فارس*، ترجمه: عبدالمحمد آیتی، زیر نظر: حسن حبیبی، تهران: بنیاد ایران‌شناسی.
متی، رودالف پی.، ۱۴۰۱، *سیاست تجارت در ایران عصر صفوی ابریشم در برابر نقره، ۱۶۰۰-۱۷۳۰*، ترجمه: منی صالحی علامه، تهران: فرهنگ جاوید.
نوائی، عبدالحسین، ۱۳۷۷، *روابط سیاسی و اقتصادی ایران در دوره صفویه*، تهران: سمت.
ویلسون، سر آرنولد، ۱۳۴۸، *خلیج فارس*، ترجمه: محمد سعیدی، تهران: بنگاه ترجمه و نشر کتاب.

لاتین:

Ferrier R. W., 1986, "*The Terms and Conditions under which English trade was Transacted with Safavid Persia* ", Bulletin of the School of oriental and African studies, university of London, Vol. 49, No. 1, In Honour of Ann. K.S. Lombton.
_____, 1973 "The Armenians and the East India company in Persia in the seventeenth and Early Eighteenth Centuries", *The Economic History Review*, New series, vol 26, No 1.
Floor, Willem, 1996, "*The Dutch and the Persian Silk Trade*" in: *Safavid Persia*, Edited by Charles Melville, London , New York, I. B. TAURIS.
_____, 2021, Commercial Relations between Safavid Persia and Western Europe, In: *Safavid Persia in the age of Empires, The Idea of Iran*, Edited by Charles Melville, London, New York, I. B. TAURIS.
_____, 2022, Trade in Safavid Iran, In: *The Safavid World*, Edited by Rudi Mathee, London and New York, Routledge.
Good, Peter, 2019, The East Indian Company Farman 1622- 1747, *Iranian Studies*, Vol.52, Nos. 1-2.
Mathee, Rudi, 1993, "The East India Company Trade in Kerman wool (1658-1730)", *Etudes Safavides*, Jean Calmard éd, Paris-Tehran.
Mill, James, 1997, *The History of British India*, London, Routledge, Vol. 1.
Steensgaard, Niels, 1973, *Carracks Caravans and Companies: the structural crisis in the European – Asian trade in the early 17th Century* , Lund, student literature.