

## بررسی عملکرد کمپانی‌های انگلیسی و هلندی در خلیج فارس در عصر شاه عباس اول صفوی

حدیث گودرزی<sup>۱</sup>

وحید نجفی<sup>۲</sup>

### چکیده

سرآغاز توسعه تجاری انگلیس و هلند در ایران و خلیج فارس در عصر شاه عباس اول بود. کمپانی‌های هند شرقی انگلیسی و هلندی توانستند بعد از تلاش‌های بسیار در نواحی مختلف ایران تجارتخانه‌هایی تأسیس کنند و در مقابل نیز هلندیان در این امر از انگلیس عقب نماندند. بر اساس آنچه که موجود است شاه ایران نیز نسبت به حضور آنان در ایران رضایت نسبی داشته و برای حضور آنان در ایران قوانینی که به کار آنان سهولت می‌بخشید وضع کرد. همچنین اعزام سفرایی به دربار کشورهای اروپایی کمک شایانی برای حضور اروپاییان در ایران شد. در این بررسی ما به چگونگی ایجاد رابطه تجاری ایران و اروپاییان، انگلیسی‌ها و هلندی‌ها می‌پردازیم که تا توسعه تجاری در ایران چگونه رفتار می‌کردند. همچنین درباره افرادی که با دربار صفوی مشغول بودند بررسی‌هایی انجام می‌شود.

توسعه تجاری در خلیج فارس سبب شد قدرت اقتصادی و تجاری خلیج فارس در دستان اروپاییان باقی بماند که خود نشانه گسترش استعمار از طریق تجارت بود. بعد از مرگ شاه عباس اول به علت ضعف سلاطین پس از او خلیج فارس دیگر مانند قبل نبود و با دادن امتیازات بسیار به تجار خارجی علل خصوص انگلیسی‌ها حضور آن‌ها مملوس تر شد به طوری که در قرن هجده میلادی دیگر رقیبی جدی برای آنان در خلیج فارس نبود. در نهایت می‌توان بیان کرد کشورهای غربی در راه شرق همواره به دنبال تجارت ثابت و قدرتمند بودند تا در شهرهای خود بتوانند کالاهای مورد نیاز را تهیه و همچنین بازار مبدأ کالا را در دست بگیرند.

**واژه‌های کلیدی:** خلیج فارس، شاه عباس اول، انگلیس، پرتغال، هلند، اصفهان.

hediehg70@yahoo.com

۱. دانشجوی کارشناسی ارشد تاریخ اسلام دانشگاه خوارزمی

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد تاریخ انقلاب اسلامی پژوهشکده امام خمینی (س) و انقلاب اسلامی vahid.najafi\_9264@yahoo.com

تاریخ دریافت: ۱۳۹۶/۰۷/۱۳ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۰۹/۲۸

## مقدمه

همواره تجارت و اقتصاد یک عامل در ثبات و استحکام قدرت و حکومت محسوب می‌شود. این امر در ایران نیز به همین منوال بوده است. از دیرباز تا به امروز تجارت در داخل و خارج از مرز رونق داشته و گاهی تجارت خارجی با توجه به شرایط و حوادث مانند جنگ، قحطی و... افول یا گسترش پیدا می‌کند. در دوران پس از حمله مغول و به نوعی نابسامانی‌هایی که در مرزهای ایران شکل گرفت، ظهور قدرت با ثبات و یکپارچه صفویه بعد از سال‌ها این امید را به مردم داد که به نوعی آرامش در ایران شکل خواهد گرفت. ظهور صفویه امنیت و آرامش پس از استقرار صفویه زمینه لازم برای توجه به اقتصاد را فراهم ساخت، در هر زمان نیز تجارت و داد و ستد خود را با دیگر ملل که از شرق تا هند و چین و از غرب تا فرانسه نیز تجارت داشتند.

در دورانی که شاهان صفوی اوج قدرت قرار داشتند این تجارت همواره گسترش پیدا می‌کرد، تا جایی که حتی شاه عباس اول به تجار اجازه داد تا برای تجارت بهتر کالاها، مالیات‌ها را به صورت مختلفی به دولت پردازند و یا با مهاجرت گروه‌های مختلف از جلفا به نواحی کاشان برای تولید ابریشم سبب شد مردم تلاش خود را برای تولید بیشتر کنند. دولت شاه عباس در زمینه تجارت بین المللی بسیار موفق عمل کرد. او توانست برای سال‌های متوالی توازی بین انگلیسی، پرتغالی و هلندی برقرار سازد که البته گاه با توطئه‌ای همراه می‌شد و یکی از کمپانی‌ها نسبت به دیگری اعتراض داشت، اما در کل توانست در دوران خود خلیج فارس را با آرامش حفظ کند. خلیج فارس حائز اهمیت بود به طوری که کمپانی‌های انگلیسی و هلندی تا سال‌ها بعد این منطقه را حفظ و در رقابت برای توسعه تجاری خود در تلاش بودند.

اینگونه اقدامات و اصلاحات در عصر صفوی این امید را می‌رساند که در ایران تجارت با ثباتی قوی و آرامشی برای مردم ادامه یابد؛ زیرا در این عصر دولت‌های غربی تا اروپاییان و شرقی که تا هند و چین ادامه داشت، نیز تمایلات بسیار برای همکاری با ایران را داشتند. در این بررسی به دنبال چگونگی حضور اروپاییان در شرق هستیم؟ رقبای تجاری چگونه گام در عرصه تجاری نهادند؟





اقدامات دربار ایران در قبال اروپاییان چه بود؟ آیا ایرانیان برای ارتباط با اروپا علاقه داشتند؟ در تحقیقات مختلفی که صورت گرفته، هدف از تأسیس کمپانی‌های هند شرقی انگلیس و کمپانی هلند را بصورت مفصل شرح داده شده است. در این نوشته به نحوه تجارت کمپانی‌های هند شرقی انگلیس و هلند در عصر شاه عباس اول صفوی پرداخته شده است و چگونگی برخورد شاه عباس اول و تجارت مورد بررسی قرار گرفته است. شاه عباس اول نیز تمایل به روابط با کشورهای نظیر انگلیس، هلند، پرتغال، هند و حتی عثمانی و ازبکان که دشمن دیرینه بودند داشت و از پیشنهادات آنان نیز استقبال می‌کرد.

در سال‌های پیش از (۹۹۶ ق/۱۵۸۷ م) و قبل از روی کار آمدن شاه عباس اول تقابل کشورهای ایران و همسایه به صورت خراج‌گزاری و همچنین گاه با جنگ و فشارهای سیاسی همراه بود که در نتیجه در زیر این فشارهای سیاسی کشورها به تجارت مشغول شدند. افزایش پرتغالیان با اعزام آلفونسوس آلبو کرک (۹۱۲ ق/۱۵۰۷ م) به نواحی مشرق زمین نخستین زمزمه‌های حضور استعمار را در ایران به صدا در آوردند اما این امر مربوط به دوران ماقبل صفویان است و واسکادوگاما در سال (۹۰۳ ق/۱۴۹۸ م) توانست تا هند پیش برود. بعد ها حضور دیگر دول استعماری این منطقه را دارای اهمیت جهانی ساخت. (اقتداری، ۱۳۸۹:۲۶۲)

شاه عباس اول (۹۹۶ هـ ق/۱۵۸۸ م) با روی کار آمدن، خود را در بین گروهی دید که در پی بدست گرفتن قدرت بودند در نتیجه در پی راه حل برآمد. او ابتدا با ایجاد ارتش دائمی از گرجیان، ارمنه و چرکس‌ها نیروی نظامی را در اختیار گرفت. مشکلات او وجود حکام قزلباش که در حفظ منافع خود بودند و با گرفتن مالیات‌های ناحق در پی صدمه زدن به اقتصاد ولایت‌ها بودند. املاک خاصه او که دوران مختلف به حکام می‌رسیدند در نتیجه بازده خود را کاهش می‌دادند و سبب ضعف نظامی، اقتصادی و سیاسی می‌شدند. (سیوری، ۱۳۷۲:۷۸)

در عصر شاه عباس اصفهان به جای قزوین پایتخت قرار گرفت و مرکز حضور سفرای کشورهای نظیر چین، هند، آسیای مرکزی، عثمانی، اروپا برای تبادل کالا بودند. حضور صنعتگران ارمنی از جلفا



در اصفهان چشمگیر بود. البته ابریشم به عنوان کالای اصلی در تجارت نیز از جمله دلیل علاقه حضور ارامنه در اصفهان و تولید آن بود. (سیوری، ۱۳۷۲: ۹۶)

### موقعیت بازرگانی حکومت صفوی

#### ۱. ماهیت اقتصاد صفویه (اقتصاد داخلی و خارجی)

اقتصاد اولیه حکومت صفویه نیز بر پایه کشاورزی و گله داری بود. این اقتصاد که همواره بر اساس روستاها و کوچ نشینان روی می‌داد و همواره دستخوش تغییرات بسیاری شده بود. در این نوع اقتصاد نمی‌توان بر اساس مالیات، گمرک و عوارض محاسبه‌ای داشت زیرا دارای قاعده و قانونی نبود. راه‌های نامناسب، راهزنی و نا امنی، عدم وجود سرمایه و عدم حمایت‌های دولتی باعث شد تا چند دهه اول در دوره صفویه با مشکلاتی رو به رو شوند و تقریباً در عصر شاه عباس اول و نوع دریافت‌ها با توجه به املاک و تولیدات، امنیتی نسبی شکل گرفته بود. این اصلاحات تا پایان عصر صفوی تقریباً پایدار ماند. (سیوری، ۱۳۷۲: ۱۸۳)

حجم داد و ستد در ایران عصر صفوی نسبتاً کم بود و اقتصاد غیر پولی، نقش بزرگ بخش کشاورزی، مشکلات حمل و نقل، سیاست اقتصادی شاهانه از جمله علل محدود بودن تجارت در آن زمان به شمار می‌آمد. اما با این همه بازرگانان نقش مهمی در اقتصاد کشور داشتند. بازرگانان از سازمان دائمی شبیه به اصناف برخوردار نبودند، بلکه در گروه‌های کوچک‌تر و منشاها شهری، ملیتی، مذهبی یا سلک بازرگانی در گروه‌های سست، فعالیت می‌کردند و این تا حدی از نفوذشان می‌کاست. آنان بر خلاف اصناف مالیات مغازه و کارگاه نمی‌پرداختند اما بر کالاهایی که وارد می‌کردند عوارض گمرکی تعلق می‌گرفت. تاجران ایرانی کلاً بر بازار داخلی سیطره داشتند اما در تجارت خارجی از نفوذی برخوردار نبودند. حلقه اصلی تجارت داخلی و خارجی ایران تجار ارمنی بودند که شاه عباس در نبردهای قفقاز (۱۰۱۲ ق/ ۱۶۰۴ م) آنان را به زور به داخل ایران کوچاند و در اصفهان سکنا داد. این بازرگانان که با تجار ارمنی عثمانی، هند و اروپایی در ارتباط بودند، توانستند از شاه امتیاز خاص



صدور ابریشم را دریافت نمایند. همچنین در انجام فعالیت‌های خود به طور مستقل عمل کنند. (فوران، ۱۳۹۲: ۶۴-۶۵)

عبور پرتغالیان از دماغه امید نیک و ورود به شرق سبب تغییراتی در تجارت این ناحیه شد. پرتغالیان که تجارب خاصی در تجارت بین الملل که البته بر پایه نظامی بود داشتند به خلیج فارس و شرق ایران سفر کردند و امتیازاتی را که لازم داشتند به دست آوردند. رقیب دیگر آنان انگلیسی‌ها بودند که کم کم وارد عرصه تجارت شدند و به این ناحیه رسیدند. البته نوع روابط این کشورها رویکرد استعماری داشت و به نوعی با قدرت نظامی و اعمال زور در کسب امتیازات برای آن‌ها عاملی اساسی به شمار می‌آمد. آگاهی شاه عباس اول از نوع درآمد‌ها و کالاهای خاص مخصوصاً ابریشم که در انحصار خود بود، سبب شد تا با برنامه ریزی درصدد مقابله با استعمارگران برآید و حتی در سال (۱۰۳۱ ق / ۱۶۲۱ م) پرتغالیان را اخراج کند. این نوعی ارتباط بین المللی بود؛ اما در جهانی که قدرت‌های برتر درحال رقابت استعماری بودند. (سیوری، ۱۳۷۲: ۱۹۰)

از لحاظ تجاری، گمبرون (بندرعباس) چند مزیت بر جاسک داشت. مثلاً برای لنگر انداختن مناسب‌تر و به شیراز و اصفهان نزدیک‌تر بود و همچنین دارای امنیت بیشتری بودند. مسافت گمبرون تا اصفهان حدود یک ماه بود اما چارپایانی که بار کمی داشتند می‌توانستند حدود ده روزه راه را بپیمایند. وجود راه ارتباطی با کرمان که که دارای راه کاروان رو بود و انگلیسی‌ها و بعداً هلندی‌ها از این طریق موی بز کرمانی را به دست گرفتند. (لاکهارت، ۱۳۹۳: ۳۲۶)

در اواخر قرن هفدهم بندرعباس بسیار گسترش یافت به طوری که رویای شاه عباس کبیر بود و قصد داشت بندرعباس را مرکزی بزرگ قرار دهد، به بندری مهم تبدیل شد. اسکله‌هایی بسیار طویل در کنار ساحل شکل گرفت. کشتی‌های بزرگ که نمی‌توانستند به ساحل بیایند با قایق‌های کوچک کالاهای خود را دورتر از ساحل تخلیه می‌کردند. مرکز کمپانی انگلیسی هند شرقی در کنار ساحل و در حدود غربی شهر بود و مرکز کمپانی هلندی در شرق کمپانی انگلیسی بود که وسیع‌تر و دارای دیواره کنگره دار و بادگیرهای بلند بود. (لاکهارت، ۱۳۹۳: ۳۳۳)

## ۲. نیروی انسانی و تجاری عصر شاه عباس اول

تا سال (۱۰۴۰ هـ. ق/۱۶۳۰ م) تعداد زیادی از ارمنیان در بندر عباس مستقر شدند و شبکه‌های تجاری وسیعی را در سراسر هند و هند و چین به وجود آورده بودند. تجارت ارمنیان با هندوستان هم با حضور فعال خودشان و هم با مشارکت کمپانی‌های هلندی و انگلیسی انجام می‌شد. به عنوان مثال، **خواجه نظر** که از بزرگان جامعهٔ ارمنی جلفای اصفهان به‌شمار می‌رفت، در سال (۱۰۳۰ هـ. ق/۱۶۲۰ م) از کمپانی هند شرقی انگلیس تقاضای همکاری جهت حمل بازرگانان و کالاهایشان را به هندوستان و سورات کرده بود. **خواجه میناس** نیز که یکی دیگر از بازرگانان عمدهٔ ارمنی در سورات بود، در دهه (۱۰۷۱ ق/۱۶۶۰ م) به‌طور گسترده‌ای کار تجاری انجام می‌داد. وی دارای سرمایهٔ نقدی زیادی بود و ضمن اجارهٔ کشتی‌های انگلیسی، خود نیز تعدادی کشتی تجاری در اختیار داشت. البته ایرانیان غیر ارمنی نیز بودند که در نواحی مختلف هند به داد و ستد مشغول بودند و یا همزمان به تجارت و سیاست اشتغال داشتند. با این همه، شاردن بر این باور است: که مسلمانان، بازرگانان عمدهٔ آسیا به‌شمار نمی‌رفتند و حوصلهٔ بازرگانی، به ویژه در ممالک خارجی را نداشتند. به این دلیل تجارت خارجی ایران بیشتر در اختیار ارمنیان و سپس مسیحیان و هندیان غیرمسلمان بود. زیرا مسلمانان در ممالک مسیحی و غیر مسلمان به لحاظ انجام مراسم و فرایض دینی با دشواری‌هایی مواجه می‌شدند (شاردن، ۱۳۷۲: ۷-۳۶۵). از این رو آنان ترجیح می‌دادند که چندان از محل اقامت خود خارج شوند و در مواردی تجارت خارجی را توسط کارگزاران خود انجام دهند. البته بازرگانان بزرگ ارمنی در جلفای نوین نیز کارگزاران و نمایندگان را برای تجارت در نواحی دوردست استخدام می‌کردند. این بازرگانان که **خواجه** نامیده می‌شدند، معمولاً خود به سفر نمی‌رفتند و بدین گونه خود را از دیگران متمایز می‌ساختند. با این همه، در مواردی تجار عمده فروش نیز خود شخصاً به ساحل خلیج فارس می‌آمدند اما اغلب نمایندگان یا وکلای خود را روانه می‌کردند (متی، ۱۳۹۳: ۹۴). در موارد بسیاری نیز این بازرگانان فرزندان و بستگان خود را به عنوان نمایندهٔ تجاری به هندوستان و دیگر کشورها می‌فرستادند. یکی از این بازرگانان معروف، **خواجه**





پطروس بود که یکی از فرزندان خود را از اصفهان به هندوستان فرستاد تا در آنجا نمایندگی تجارت ابریشم را دایر نماید. خواجه پطروس دوم نیز تا پایان عمر در «مدرس» اقامت داشت و در همانجا نیز در سال (۱۱۶۵ ق/ ۱۷۵۱ م) درگذشت. (باستانی پاریزی، ۱۳۹۲: ۷-۱۹۶)

### ۳. اقدامات اولیه شاه عباس اول جهت رونق تجاری

امنیت راه‌ها که خود باعث تشویق تجار داخلی و خارجی شد، اعطای امتیازات خاص و میان مدت برای اتباع کشورهای خارجی جهت تجارت، دعوت از تجار و کمپانی خارجی، دخالت مستقیم و اصلاحات مفید در بحث معاملات خارجی جهت بهره‌وری از تجارت کالا، ساخت اماکن تجاری و رفاهی، ساخت جاده و راه‌ها و تأمین امنیت آن و تغییرات درباره واگذاری ولایات به حکام را می‌توان نام برد، که در مجموع می‌توان گفت اصلاحات شاه عباس اول به نوعی تغییر کارکردهای روش سنتی و متنوع آن‌ها بود. (تاورنیه، ۱۳۶۹: ۴۰۳-۴۰۵)

کلید سیاست در حوزه اقتصادی شاه عباس، ایجاد انحصار در تولید و صادرات پر ارزش ابریشم و تلاش برای یافتن راه‌های جدید آبی از طریق روسیه یا خلیج فارس برای جایگزین کردن راه قدیمی خشکی عثمانی بود. شاه عباس درآمد یک سوم از تولید ابریشم خام را سهم شاه می‌دانست و مابقی را به طور مساوی و قیمت ثابت بین تولیدکنندگان تقسیم می‌کرد. هر کس به جز دولت قصد داشت به صادرات ابریشم بپردازد می‌بایست عوارض گمرکی زیادی به دولت می‌پرداخت. غالباً از اولتاریوس نقل شده است: «که کل محصول ابریشم خام ایران سالیانه ۲۰ هزار عدل (۲ هزار تن) بوده است». (فوران، ۱۳۹۲: ۶۸)

### ۴. سیاست تجاری شاه عباس اول در درباره انحصار ابریشم

از دیدگاه ایران کالای ابریشم خام به عنوان کلید اول در تجارت خارجی و پس از آن اقلامی مانند فیروزه، پشم و قالی و... قرار دارند اما از نظر جهان تنها ابریشم به عنوان کالای تجارت بین‌المللی همخوتنی داشت و در کنار آن دو عنصر اساسی دیگر یعنی ادویه خاور و طلای آمریکا نیز قرار گرفتند.



به گفته اولتاریوس: «از بسیاری از ملل افرادی به اصفهان فرستاده شدند از جمله تاتار، یهودی، هندی، فرانسوی، ایتالیایی و... را می‌توان نام برد». (فوران، ۱۳۹۲: ۶۹)

شاه عباس دریافت که کلید سعادت و فراوانی اقتصادی ایران در ابریشم نهفته است بنابراین صدور آن را تشویق کرد و آن را تحت نظارت مستقیم خود در آورد. (سیوری، ۱۳۷۲: ۲۳۲) وی علاوه بر ابریشم خرید و فروش بسیاری از محصولات و کالاهای گرانبها و مرغوب ایران را، که در کشورهای اروپایی خریدار زیادی داشت، در اختیار خویش گرفت و از آن جمله معاملات موی بز و پشم دیگر حیوانات در تمام دوران سلطنتش در انحصار وی بود؛ اما در نهایت فروش ابریشم در حکم انحصار دولتی بود. بفرمان شاه عباس تولید کنندگان ابریشم تمام محصول سالانه خویش را بوسیله وزیر مخصوصی که مأمور مراقبت در امور تجاری بود به شخص وی می‌فروختند. شاه عباس در سراسر دوران پادشاهی خویش پیوسته می‌کوشید تا آنجا که میسر باشد با افزودن بر صادرات و کاستن از واردات، بر ثروت مملکت بیفزاید. به همین سبب در امور بازرگانی نیز مداخله و اعمال نفوذ می‌کرد و خرید و فروش محصولات خارجی و داخلی را تحت کنترل خود در می‌آورد. شاه عباس تا جایی که کار تجارت مشغول می‌شد که حتی بعضی از ماموران سیاسی کشورهای خارجی او را از اینکه به کار تجارت مشغول است ملامت و سرزنش می‌کردند.

سیاست انحصار تجارت ابریشم که با اهداف اقتصادی - سیاسی اتخاذ شده بود، بر افزایش صادرات و گسترش تجارت خارجی تأثیر داشته است. تولید ابریشم در نواحی ابریشم خیز، از دیر باز بخش قابل توجهی از جامعه را به خود مشغول نموده بود که از نظر اقتصادی حائز اهمیت بود. بر این اساس، حتی پیش از انحصاری شدن تجارت ابریشم، این کالا جایگاه مهمی در اقتصاد و بازرگانی خارجی ایران یافته بود. در زمان شاه عباس، قیمت گذاری ابریشم بیشتر توسط وی و بنا به خواست شخصی او انجام می‌گرفته و او بیشتر به صورت مزایده و رقابت در خرید اقدام می‌کرده است؛ چنان که پس از مخالفت آرامنه با قرارداد فروش انحصاری ابریشم ایران به عمال





شرکت هند شرقی، شاه عباس فرمان داد که نمایندگان اسپانیایی و شرکت انگلیسی و ارمنیان در دیوانخانه گرد آیند و در آنجا ابریشم ایران به مزایده گذاشته شود تا هر کس گران تر خرید، به او بفروشند. در نتیجه، ارمنیان برای اینکه دیگران را از میدان بدر کنند، ابریشم را به بهای هر سی و شش من (یک عدل) به پنجاه تومان خریدند؛ قیمت گزافی که سابقه نداشت و شاه عباس هم تمامی محصول ابریشم آن سال را به آن‌ها فروخت. صادرکنندگان عمده ابریشم، علاوه بر تجار ارمنی، انگلیسی‌ها و هلندی‌ها بودند که رقابت شدیدی با هم داشتند. کمپانی‌های اروپایی ابتدا همگی تقریباً با دربار معامله می‌کردند. ابریشم و سایر محصولات ایران شامل پارچه‌های زربافت، تافته، چرم دباغی نشده، مخمل و غیره از مسیرهای تجاری به کل اروپا صادر می‌شد و در قبال آن کالاهای اروپایی بویژه ماهوت دریافت می‌شد. (باستانی پاریزی، ۱۳۹۲: ۱۱۵) در قرن‌های دهم و یازدهم هجری قمری، ایران در تجارت ابریشم که شاه عباس آن را به نحو بسیار موثری به انحصار درآورده بود، مقامی شایان داشت. از این رو، شاه عباس یکم با آگاهی از چنین جایگاهی، دریافته بود که این کالای استراتژیک می‌تواند نقش مهمی را در روابط اقتصادی و سیاسی ایران با دول غرب و شرق ایفا نماید و در صدد برآمد تا داد و ستد آن را به انحصار خویش درآورد. اتخاذ سیاست انحصار ابریشم از سوی شاه عباس دلایل متعددی دارد که اهم آن بر اساس آنچه از منابع و ماخذ بدست می‌آید می‌توان به شرح ذیل بیان کرد:

**نخست)** این که تا پیش از انحصار ابریشم، بخش عظیمی از این محصول به عثمانی صادر می‌شد. اما انحصاری کردن خرید و فروش ابریشم می‌توانست از صادرات آن به عثمانی جلوگیری نموده و در نتیجه به لحاظ نظامی به اقتصاد جنگی آن کشور، به عنوان یک دشمن دیرینه ضربه زند. **دوم)** این که از دیدگاه اقتصادی، صدور ابریشم به خارج، برای ایجاد موازنه تجارت خارجی، برای ایران اهمیت حیاتی داشته است. زیرا موازنه تجاری ایران با کشورهای غربی گرچه مثبت بوده است، اما در تجارت با کشورهای شرقی، به ویژه با هندوستان منفی بود. گذشته از این، شاه عباس در نخستین سال‌های سلطنت خود دریافته بود که داد و ستد بازرگانی ایران با کشورهای



خارجی چندان رونقی ندارد و به سبب افزونی واردات بر صادرات، از ارزش مقدار سرمایه‌های نقدی کاسته شده است، از این رو، با افزایش صادرات ابریشم، ایران مقدار زیادی پول مسکوک و فلزات گران‌بها وارد می‌نمود که با آن، هم نظام گردش پولی کشور سر و سامان می‌یافت و هم بخشی از نابرابری تجاری ایران به دلیل کمبود معادن نقره و طلا با شرق، به ویژه با هندوستان جبران می‌شد. از سویی، با سپری شدن قرن دهم/ شانزدهم، حجم نقره وارده به بازارهای اروپا از جنوب آمریکا افزایش یافته و همراه با عوامل دیگر، قیمت‌ها به طور چشمگیری افزایش یافته بودند. نتیجه چنین وضعی، افزایش و فشار تورم و نیاز بیشتر ایران به نقره بود. این عامل نیز بر اهمیت صدور ابریشم و مبادله آن را به پول نقد دو چندان کرد. به همین سبب بود که ایران در قراردادهای دادوستدهای خارجی خود با کمپانی‌های اروپایی، به معاملات نقدی ابریشم اصرار می‌ورزید. همچنین، صدور ابریشم و واردات بیشتر پول و فلزات گران‌بها، بر درآمد شاه می‌افزود و او را در ساماندهی تشکیلات اداری و نظامی و تحقق بخشیدن آرمان‌هایش یاری می‌رساند. سوم) این که به لحاظ سیاسی، انحصار ابریشم ابزار مناسبی برای مقابله با یکه تازی‌های پرتغالی‌ها در تجارت خلیج فارس، به ویژه در تجارت ابریشم محسوب می‌شد و شاه عباس با آن می‌توانست تا حدی با خودسری‌های آنان برخورد نماید. چهارم) تسلط حکومت صفویه بر راه مهم تجارت با اروپا در شمال غرب و راه‌های تجارت زمینی و دریایی با هند در شرق و جنوب از یک طرف و تسلط بر ولایات ثروتمند واقع در این نواحی که از مهم‌ترین مراکز تولید ابریشم نیز بودند از طرف دیگر، باعث شد که نه تنها تجارت ابریشم بلکه تجارت دیگر کالاها نیز به تدریج به انحصار شاه درآید. از این رو شاه عباس، هم برای اتخاذ سیاست معقولانه در برابر نفوذ پرتغالی‌ها و هم برای تأثیرگذاری بر روابط خارجی ایران با دیگر کشورها، تجارت ابریشم را به انحصار خویش درآورد. با فتح هرمز و اخراج پرتغالی‌ها، تمام مراکز تجاری به گمبرون انتقال یافت و در این امر انگلیسی‌ها فعالیت بسیاری داشتند. بعد از این نام گمبرون به بندر عباس یا عباسیه تغییر یافت. این تغییرات سبب رشد ناگهانی بندر عباس شد. (فلسفی، ۱۳۹۱: ۱۹۷۴/۵)

کارترایت می‌گوید: «در اوایل قرن یازدهم ابریشمی که سالیانه برای بافت وارد کاشان می‌شود، بیشتر از پنبه‌ای است که وارد لندن می‌شود. در این قرن ایران نیز با اغلب ممالک خارجه مناسبات تجارتي زیادی پیدا نمود و به بعضی از مملکت‌ها عمال و نماینده‌ها فرستاد، چنانچه برای خریدن مس چند تن به سوئد و و برای معاملات دیگر چند تن به چین فرستاد». (جمالزاده، ۱۳۹۲: ۵)

دلاواله می‌گوید: «روز چهارشنبه، ۲۱ سپتامبر به گامبرون رسیدیم، سرزمینی در کنار ساحل که بسیار وسیع و گسترده و پرجمعیت بود و تغییراتی را تجربه کرده بود و نام محل هم با تغییرصاحب، نام صاحب آن را گرفته بود. در آنجا افرادی از ملیت‌های مختلفی بودند که به جز مسلمانان، یهودیان، بت پرستان هندی و سایر فرقه‌ها نیز بودند. خیابان‌ها، بازار و میدان گامبرون و کوچه‌هایی، تنگ و باریک و پس فتح هررمز مغازه‌هایش بی رونق شده بود». (دلاواله، ۱۳۷۰: ۱۲۲۵-۱۲۲۶)

### رقابت کمپانی هلند و انگلیس در قرن هفدهم انگلیس

انگیزه اصلی ورود انگلیسی‌ها به خلیج فارس کوشش برای بازارهای موفق و تفوق بر رقبای اروپایی بود. در حقیقت تشکیل شرکت انگلیسی هند شرقی در سال (۱۰۰۸ ق/۱۶۰۰ م) تجارت در شرق بود. آنان با تجارت پارچه‌های پشمی انگلیس در هندوستان و بعد در سال ۱۶۱۷-۱۶۱۸ م تأسیس تجارت خانه در شیراز و اصفهان آغاز به کار کردند. (لارنس، ۱۳۹۳: ۴۱۹)

پرتغالیان فعالیت‌های خود را برپایه دستگاه‌های دولتی بنا نهادند و بیشتر بازرگانان را افسران و نظامیان تشکیل می‌دادند. این درحالی است که کمپانی‌های هلند و انگلیس با خصوصی اداره می‌شدند و یا اینکه با شراکت دولتی پا به دریا می‌گذاشتند و به همین دلیل تقریباً یک قرن بعد از پرتغالی‌ها به شرق قدم گذاشتند. پرتغالیان راه‌ها و مسیرهای مخفی خود را به صورت راز نگه داشتند و انگلیسی‌ها نیز در صدد یافتن راه جدید برآمدند. انگلیسی‌ها در صدد بودند که از طریق روسیه به ایران و سپس هند





بروند که با تأسیس شرکت مسکوی و حرکت به سوی ایران توفیقی نیافتند؛ زیرا شاه طهماسب آنان را کافر و مبادله با آنان را رد کرد. بعد ها گروهی به سرپرستی آرتور ادوارد توانست در ایران تجارت کند و حتی گروهی به هرمز رفتند و سپس راهی بصره شدند که در آنجا توسط پرتغالی‌ها دستگیر شدند؛ اما بعدها در گزارشات خود از اهمیت این منطقه بسیار گفته‌اند. (لوریمر، ۱۳۹۴: ۲۳/۱)

دلیل اینکه انگلیسی‌ها تمایل به تجارت با شرق داشتند وجود واسطه‌هایی بود که باعث افزایش قیمت کالا تا لندن می‌شدند. نیاز به ادویه و فلفل که مردم انگلیس به آن علاقه داشتند سبب شد تا انگلیسی‌ها به سمت ایران و هند حرکت کنند و حتی با سرمایه‌های شخصی راهی برای تجارت بیابند. در سال (۱۰۰۸ هـ. ق/ ۱۶۰۰ م) نیز آنان موفق به تأسیس کمپانی هند شرقی شدند. که کالاهایی نظیر ادویه، مروارید، داروهای گیاهی و در مقابل صادرات کالاهایی نظیر مس و قلع بود. (لوریمر ۱۳۹۴: ۲۳/۱)

قبل از اینکه کمپانی هند شرقی با ایران رابطه داشته باشد ماجراجویانی نیز به این کار اقدام کرده بودند. در سال (۱۰۰۵ هـ. ق/ ۱۵۹۷ م) برادران شرلی که بیشتر به عنوان نظامی به ایران آمدند و وظایف دیگری نظیر تجارت و سفیر شاه پیدا کردند آنان با حمایتی که از طرف داشتند با دیگر ملت‌ها مذاکراتی را داشتند و این نیز سبب شد تا شاه را ترغیب کنند تا دروازه‌ها را بر روی دولت‌های مسیحی نیز باز کنند. اقدامات آنان سبب شد تا انگلیس‌ها بتوانند کم کم راهی خلیج فارس شوند و سرآغاز تجارت با ایران شوند. (فلسفی، ۱۳۹۱: ۲/ ۴۵۶). سر آنتونی شرلی که سمت رییس هیئت سیاسی را برعهده داشت و در واقع منصبش از سفیر کمتر نبود، شاه صفوی به او معرفی نامه مخصوص داد و او را نزد پادشاهان، پاپ و شورای جمهوری دیگر کشور فرستاد. اما این امر باعث اختلاف بین حسینعلی بیگ و شرلی شد. این اختلاف سبب سرد شدن رابطه شاه با شرلی در اواخر عمر وی شد. شاه عباس تا دولت آباد آن‌ها را بدرقه کرد و مهر طلای خود را به او داد و گفت: «برادر هرچه را تو مهر کنی، گرچه ب قدر سلطنت من ارزش داشته باشد، قبول دارم». (نوایی، ۱۳۵۷: ۱۳۰)

این سفیر در کشورهای روسیه، لهستان، آلمان، اسپانیا و ایتالیا نیز حضور پیدا کرد و اما اختلافات مذهبی سبب عدم موفقیت او در ایتالیا شد. (فلسفی، ۱۳۹۱: ۲/ ۴۳۶) نفر بعدی کنوک و اعضای هیئتش

بودند که با موافقت شاه توانستند دو کمپانی در اصفهان و شیراز داشته باشند و شاه جیمز متعهد شد سالانه ناوگانی را در بندر جاسک گسیل دارد. (فلسفی، ۱۳۹۱: ۴۵۷/۲) اما شاه عباس هرگز به انحصاری شدن ابریشم برای کمپانی‌های خارجی رضایت نداشت و آن را در اختیار دولت ایران قرار داد. بعدها نیز برای ابریشم مزایده‌ای مطرح کرد که به دلیل بالا رفتن قیمت آن کمپانی انگلیس شرکت نکرد و باز اختیار خرید و فروش آن در دست ارامنه باقی ماند. آنان حتی خرید و فروش فرش و پارچه را نیز انجام می‌دادند. کمپانی هند شرقی پس از اینکه خطر پرتغالیان را حس کرد با ایجاد رابطه با ایران و عثمانی در تلاش برای حفظ موقعیت خود بود و با اعزام کارگزارانی و حفظ مواضع خود با ایران در بنادر خلیج فارس توانستند خود را از گزند پرتغالیان حفظ کنند... (فلسفی، ۱۳۹۱: ۴۶۶/۲) البته می‌توان بیان کرد که شاه عباس در نهایت توانست با جلب رضایت انگلیسی‌ها ناوگان آنان را برای حمله به گمبرون در اختیار بگیرد. (ثواقب، ۱۳۸۰: ۲۲۸)

#### هلند

هلندیان نیز در پی راهی برای توسعه تجارت بودند که در نتیجه شخصی به نام لیشوتن (۱۰۰۰ هـ. ق/۱۵۹۲ م) که از سفر هند بازگشته بود، اطلاعات مهمی را ارائه داد و گروهی جهت سفر به شرق راهی شدند اما این سفر ناموفق بود زیرا بسیاری از ملوانان را از دست دادند اما توانستند با تلاش خود را به شرق برسانند و در سفرهای بعدی ناوگان تجاری بیشتری را گسیل دارند. یکی از شیوه‌های عوامل کمپانی هلند برای تهیه پول نقد، خرده فروشی کالا در بین تجار معمولی بندرعباس بود. به آن‌ها این کار را به صورت معامله شخصی انجام می‌دادند تا پول به دست آمده را در اصفهان به ملایم بیگ، ملک التجار، تحویل دهند. ملایم بیگ آن‌ها را از معامله خصوصی طبق فرمان شاه عباس منع کرد و به تمام مأموران گمرک دستور داد کالاهای اروپاییان را از تجار اروپایی در انبار گمرک تحویل بگیرند و به خرج خود آن‌ها به اصفهان حمل کنند تا به این وسیله از فروش آزاد آن‌ها جلوگیری شود، اما آن‌ها با نفوذ بین درباریان، همچنان به فروش آزاد کالا در بندرعباس ادامه می‌دادند. طبق





دستور شورای ایالات هلند حکمران کل باتاویا و اعضای شورای هند شرقی، بایستی مطابق رسوم سرزمین ایران و با توجه به پایین نگه داشتن مخارج هدایای کوچکی، تهیه کرده و تحویل سفیر دهند و یا اختیار تهیه آن را به سفیر واگذار کنند.

یان اسمیت می‌گوید: «که چون مقداری از هدایای تقدیمی به شاه ایران را در باتاویا و مقداری از آن را در بین راه تهیه کرده بودم، به نظر برخی از عوامل درباری کافی و نامناسب آمد و قرار شد مقداری سکه هم به آن بیفزایم به طوری که هدایای تقدیمی معادل ۹۰۰۰ فلورن شد. در ضمن هدایایی برای سایر بزرگان در نظر گرفته شد. وی در جریان مأموریت خود، به علت کمبود سرمایه نتوانسته بود پول نقد به ایران بیاورد. طبق اظهارات خود نقایص پیش آمده را در تجارت کمپانی می‌بایست به صورت پنهانی و با مذاکره دوستانه با شاه و درباریان، برطرف و منافع کمپانی را حفظ کند. بنابراین، بعد از چهار ماه مذاکره با صدراعظم محمدعلی بیگ و حاکم شیراز (امام قلی خان) و تقدیم هدایای بسیار به آنان توانست ملایم بیگ را متقاعد به دریافت کالاها و اجناس کمپانی که حجم بسیاری از آن ادویه بود به جای پول نقد کند. با توجه به امتیازات دو کمپانی انگلیسی و هلندی می‌توان گفت علیرغم تلاش بسیار هلندی‌ها برای نفوذ در دربار صفوی و جلب نظر مقامات درباری درباره شیوه اهدای هدایا، گویا انگلیسی‌ها با دریافت امتیازات بیشتر، موفقیت‌های بسیاری را کسب کردند». (اسمیت، ۱۳۵۶: ۵۶)

#### ساختار شرکت هلندی هند شرقی

شرکت هلندی شرکت سهامی بود که هیئت مدیره هفده نفره آن را اداره می‌کردند که با نام هفده اصیل زاده می‌شناختند و تصمیم‌گیری بر اساس رأی اکثریت بود. هلندی‌ها در بندر عباس، اصفهان، کرمان و بوشهر ایستگاه تجاری و در لار و شیراز مهمانسرا داشتند. تعداد کارمندانشان اندک و حدود ۲۵ نفر بود. (لارنس، ۱۳۹۳: ۳۵۳)



در نهایت شرکت‌های هلندی در سال (۱۰۱۰ هـ. ق/ ۱۶۰۲ م) با نام «شرکت متحد هند شرقی» به کار خود ادامه دادند و از دماغه امید نیک تا تنگه ماژالان را در اختیار داشتند و به وسیله فرماندار که در باتاویا حضور داشتند اداره می‌شد. در سال (۱۰۳۲ هـ. ق/ ۱۶۲۳ م) شخصی به نام «هویبرت ویس نیخ» که در خدمت شرکت بود مأمور حضور در ایران شد. (ثواب، ۱۳۸۰: ۲۴۰)

### آغاز کار هلندی‌ها با ایران

سخن دلاواله ایتالیایی، مؤید این مطلب است. وی می‌گوید: «شاه عباس دستور داد گرجی‌ها و مسیحیان و یهودیانی که او آن‌ها را به خطه کوچ داده بود، همه کرم ابریشم پرورش دهند و برای اینکه از زیر این بار شانه خالی نکنند، شاه اجازه نمی‌داد که برگ درختان توتی را که در زمین آن‌ها واقع شده بود، به دیگران بفروشند. این کار برای آن بود که هر کس درخت توت داشت، کرم ابریشم پرورش دهد؛ و شاید به همین دلیل بود که شمال ایران، به قول «شاردن»، می‌توانسته است در سال چهارصد و بیست و دوهزار من، یک میلیون و دویست هزار کیلو ابریشم محصول بدهد.» (دلاواله، ۱۳۷۰: ۱۶۸)

هلندی‌ها از تجارت گذرگاه بین بندرعباس و بنادر اقیانوس هند، سود مناسبی به دست آوردند و کشتی‌های آنان پیوسته بین هندوستان و ایران در رفت و آمد بود. آنان قسمت عمده محصولات هندوستان و جزایر جاوه و سوماترا مانند فلفل و زعفران و انواع ادویه را به ایران می‌آوردند و بازرگانان ایرانی نیز از طریق کشتی‌های آنان و کمپانی هند شرقی انگلیس، کالاهای خود را به هندوستان می‌بردند. هلندی‌ها حتی برای اینکه تجارت کالاهای خارجی را در ایران به خود منحصر سازند، اجناس اروپایی را از قیمت اصلی ارزان تر می‌فروختند.

هلندی‌ها در این زمان به خرید مقادیر زیادی ابریشم ایرانی و به طور عمده از بازار آزاد ادامه دادند. مقامات حکومتی با وضع عوارض گمرکی سنگین بر ابریشمی که از بازار آزاد خریداری می‌شد، سعی کردند عایدات از دست رفته دولت را که نتیجه این وضع بود، جبران کنند. این عمل به نوبه خود



موجب شد که مقامات هلندی در «باتاویا» مرکز تجارت هلندیان در جاوه دستور توقف خرید ابریشم از بازار آزاد را به عاملان خود در ایران بدهند. بدین ترتیب، هلندی‌ها پس از سهم شدن در تجارت ایران، با شرکت هندشرقی انگلستان به رقابت پرداختند و کار تجارت را بر آن‌ها دشوار ساختند به طوری که فقط شش سال بعد از استقرار کمپانی انگلیسی هندشرقی در ایران، دست به اقداماتی زدند که از رقیب خود جلو افتادند.

با وجودی که هلندی‌ها برطبق قرارداد تجارتي که ویس نیخ با شاه عباس منعقد کرد، می‌توانستند در هر نقطه از ایران به خرید و فروش کالا بپردازند، در عمل ترجیح می‌دادند فقط با «ملایم بیگ» تاجر مخصوص (ملک التجار) شاه معامله کنند. رؤسای کمپانی از نتیجه کار تجارت ابریشم با ایران فوق العاده راضی بودند و علناً متوجه شدند که ابریشم، بر تجارت ادویه برتری دارد؛ زیرا به دلیل مرغوبیت جنس و داشتن خریداران فراوان در بازارهای اروپایی، نیازی نبود که برای فروش آن مدت‌ها معطل شوند و سرمایه آن‌ها راکد بماند و در نتیجه مایل بودند که مقدار ابریشم صادراتی از ایران را افزایش دهند.

از این رو، هلندی‌ها برای تسلط خود بر بازار تجارت ایران، با دیگر کشورهای اروپایی که به داد و ستد با ایران مشغول بودند یا قصد انجام معامله داشتند، به رقابت پرداختند. پس از درگذشت شاه عباس در (۱۰۳۸ هـ. ق/ ۱۶۲۹ م)، هلندی‌ها از فرصت استفاده کردند و با جلب رضایت اولیای دولت جدید، سعی کردند انگلیسی‌ها را از مراکز و بنادر تجارتي خلیج فارس بیرون برانند و تجارت ایران را در انحصار خویش درآوردند. به دلیل اختلافات انگلستان و هلند، کمپانی هلندی رقیب خطرناکی برای کمپانی هندشرقی انگلیس شد. آنان در این زمان به چنان قدرتی رسیده بودند که توانستند جای پرتغالی‌ها را در خلیج فارس بگیرند و مرکز آنان را به تصرف درآوردند. به دنبال این رقابت، تجارت شرکت انگلیسی در ایران بدان پایه تنزل کرد که بعداً «توماس کریج» رئیس تجارتخانه انگلیسی در اصفهان مصمم شد شعبه شرکت را در آن شهر منحل کند و در این خصوص از اداره مرکزی شرکت در لندن اجازه خواست. این رقابت در زمان پادشاهان بعدی صفویه همچنان ادامه داشت.





از مشکلات دیگر انگلیسی‌ها این بود که هلندی‌ها از پرداخت حقوق گمرکی به دولت ایران خودداری می‌کردند و چون نصف حقوق گمرکی بندرعباس به موجب قرارداد ایران و شرکت هند شرقی انگلیس به انگلستان داده می‌شد، این امر مستقیماً به زیان ایشان بود. از طرفی، ایرانی‌ها نیز از سال (۱۰۴۷ هـ. ق/ ۱۶۳۸ م) به بعد، حاضر به پرداخت سهمیه انگلستان از عایدات گمرکی بندرعباس نشدند. کمپانی همیشه از عدم پرداخت این وجوه شکایت می‌کرد. از طرفی، پارچه‌های انگلیسی در دوران شاه عباس اول در بازارهای ایران خریدار نداشت. علت این امر، در وهله اول شاید به دلیل اعتقادات مذهبی مردم بود که استفاده از اجناس تهیه شده به وسیله غیرمسلمانان را صواب نمی‌دانستند و در وهله دوم به سبب شکوه و زیبایی و نفاست پارچه‌های داخلی بود که در دوران شاه عباس اول بر پارچه‌های خارجی برتری داشت. البته این وضع بعدها تغییر یافت و ماهوت انگلیسی در ایران جای خود را باز کرد (فلسفی ۱۳۹۴: ۱۴).

از نظر هلندی‌ها ایران جدای اینکه در تأمین ابریشم مهارت داشتند، یک شبکه پیوندگاهی در شرق بودند. از نظر شاه عباس اول هلندیان خریدارانی خوش قدم و نقد بودند و منبع پول مناسبی بودند. این شاه با انحصار کردن ابریشم در سال (۱۰۲۸ ق/ ۱۶۱۹ م) توانست تا حدودی نقدینگی خود را رفع نماید. (لارنس، ۱۳۹۳: ۳۵۸) در سال (۱۰۳۲ ق/ ۱۶۲۳ م) هابرت ویس نیخ از هلند به ایران آمد او موفق شد تا قرارداد ۲۳ بندی با شاه عباس ببندد که برایشان منفعت بسیاری داشت از جمله می‌توان:

۱. خرید و فروش کالا بدون خرید حتی یک کالای ایران در هر جای کشور
۲. عدم پرداخت نقدی عوارض و گمرک
۳. تضمین پرداخت خسارت در صورت غارت و چپاول اموال از سوی دولت ایران
۴. فروش اموال با معیار خودشان (فلسفی، ۱۳۹۱: ۶۳۲/۲)

شاه نیز از هلندی‌ها انتظار کمک نظامی را داشت اما آنان کم کم امید شاه را نا امید کردند، زیرا حضور آنان در خلیج فارس برای انحصار ابریشم و ضربه زدن به انگلیس بود. این گونه اقدامات سبب شد تا سخت گیری و همچنین رقابت بین انگلیس و هلند افزایش یابد تا جایی که این دو کمپانی درصدد



آمدند نسبت به یکدیگر تعرضاتی داشته باشند اما در این مان که زمزمه حضور نظامی پرتغالیان در خلیج فارس به گوش می‌رسید این دو کمپانی با وجود نفرت در کنار هم قرار گرفتند تا بتوانند از سرمایه خود دفاع کنند (عقیل، ۱۳۹۱: ۱۳۴) شاه در صدد بود تا توازن بین دو کمپانی را حفظ کند اما این امر نتیجه این بود که کمپانی انگلیس در جنوب ایران از کار افتاده و رو به زوال رود و در نتیجه درخواست تعطیلی کرد. اقدامات هلندیان سبب شد تا انگلیسی‌ها بتوانند دست اتهام را به سوی هلندیان بگیرند و آنان را همواره دشمن خود بدانند. هلندیان حتی در پرداخت عایدات گمرکی خود امتناع می‌کردند زیرا می‌گفتند که نصف این پرداخت به جیب کمپانی انگلیس می‌رود.

در سال (۱۰۳۵ ق/ ۱۶۲۶ م) در حالی انگلیس نسبت به ابریشم بسیار احساس کمبود می‌کرد شاه عباس اول فرماندهی جنگ در شمال با عثمانی‌ها را داشت نماینده هلندیان از فرصت استفاده کرد و با وکیل شاه در اصفهان قرارداد سه ساله‌ای بست که بر اساس آن قیمت ابریشم خام و میزان ابریشمی که هلندیان از رهگذر این قرارداد به دست می‌آورند، هر دو ثابت باشند. این قرارداد مخفی بود اما انگلیسی‌ها بوسیله جاسوسی زبردستان وکیل موفق به دستیابی به بندهای آن شدند. سرانجام انگلیسی‌ها به دنبال راهی را برای نجات خود بودند در پی اعزام رابرت شرلی از اسپانیا به انگلیس و در خواست کمک از شاه جیمز بودند که در نهایت با دو درخواست وی که شامل اعزام نیرو و بسیج کشتی‌های اسپانیولی و انگلیسی بود مخالفت شد. سفیر ایران نیز در لندن او را متهم به دروغ‌گویی کرد و اعلام کرد که نماینده شاه در ایران نیست. شاه جیمز نیز که از خبر پیروزی شاه عباس بر عثمانیان خیر داشت در صدد رابطه دوستانه برآمد که هر دو نماینده را با سفیرش به ایران فرستاد. در مه (۱۰۳۷ ق/ ۱۶۲۸ م) سفیر شاه جیمز به اصفهان رسید و ضمن تبریک درخواست خود را ارائه کرد که با موافقت شاه عباس همراه شد و همچنین شاه عباس رابرت شرلی را تأیید کرد اما بعد از رفتن سفیر انگلیس نتوانست خشم خود را ننگه دارد. او به دلیل دشمنی وزیر ایرانی خود محمدعلی بیک و رابرت شرلی از انجام تعهدات سر باز زد و سفیر انگلیسی نیز نتوانست با شاه دیدار کند. در سی ژوئیه

(۱۰۳۷ ق/ ۱۶۲۸ م) سفیر انگلیس درگذشت و چند روز بعد نیز در کمال تعجب آنتوان شرلی فوت کرد و این اقدام نیز ناکام ماند. (عقیلی، ۱۳۹۱: ۳۸۱)

شاید مهم‌ترین دلیل برتری هلندی‌ها بر انگلیسی‌ها انحصار ابریشم ایران نبود، بلکه انحصار واردات ادویه خاور به ایران بود. به گفته جان فوران: «در بندر عباس بعد از پارچه هندی، ادویه تجارت می‌شد، که همانند قند و مس در دست هلندی‌ها بود که به یاری آن تجارت ابریشم، مخمل، طلا و... به ارزش هزاران تومان خریداری و صادر می‌شد». (فوران، ۱۳۹۲: ۱۰۸)

### مرکز کمپانی انگلیسی هند شرقی در اصفهان

در سال (۱۰۲۶ ق/ ۱۶۱۷ م) که شاه عباس به انگلیسی‌ها اجازه داد در اصفهان محلی را انتخاب کنند و می‌توانستند عمارتی را برگزینند، آنان عمارتی در غرب بازار قیصریه انتخاب کردند. این عمارت دارای باغ و زیبایی‌های بود که امروزه از آن چیزی نمانده است. زندگی در اصفهان نسبت به بندر عباس محدود تر بود مثلاً درباره تفریحات انگلیسی‌ها حد و حدودی در نظر گرفته می‌شد. (عقیلی، ۱۳۹۱: ۳۳۲)

### مرکز کمپانی هلندی هند شرقی در اصفهان

مرکز کمپانی هلندی هند شرقی در اصفهان قدری در شمال مرکز کمپانی انگلیسی بود و از آن چیزی باقی نمانده است و به گفته شاردن در نزدیکی مدرسه صفویه بوده است. مرکز هلندی در زمین‌هایی که دارای ساختمان جدید بودند معین شد؛ اما موقعیت مرکزی کمپانی انگلیسی را نداشت و خارج از محدوده دربار و مرکز تجاری شهر بود. بعلاوه با محله بدنامی مجاورت داشت. (عقیلی، ۱۳۹۱: ۳۳۲)

هر دو کمپانی در شیراز نیز دارای شعبه بودند و در کرمان نماینده نیز داشتند. هلندی‌ها شعبه‌ای در لار داشتند که جزئیاتی از آن در دسترس نیست. (عقیلی، ۱۳۹۱: ۳۳۳)

### نوع تجارت کمپانی انگلیسی و هلندی با ایران





## الف) کمپانی انگلیسی هند شرقی

۱. صادرات از ایران: در اواخر قرن هفدهم به دلیل گرانی ابریشم ایران این کالا مورد توجه نبود و پشم بز خریداری از ناحیه راور از توابع کرمان بود. گفته می‌شود این پشم به نرمی ابریشم و به طور عجیبی به هم چسبیده می‌شد و به رنگ آبی و سفید و متمایل به خاکستری داشت. دیگر صادرات پارچه‌های زربفت، پارچه پرده ای، قالیچه، چرم، پسته، صدف، سنگ لاجوردی، بادام، خشکبار و... را شامل می‌شد.

۲. واردات ایران از انگلیس: انواع پارچه‌های الوان مختلفه، قلع، سرب، ساعت، فنجان، نعلبکی، ظروف و قرمز دانه (قرمز گچ کش)

۳. واردات ایران از هند: چوب صندل، عاج، روغن نارگیل، شکر، پارچه پنبه‌ای، پارچه‌های اضافی که انگلیسی‌ها به هند بردند به ایران ارسال می‌شد.

۴. متفرقه: کمپانی انگلیسی با اجازه کشتی‌های خود به بازرگانان ایرانی و ارمنی و هندی برای حمل کالا به هند منفعت بسیار برد.

## ب) کمپانی هلندی هند شرقی

۱. صادرات از ایران: تقریباً این صادرات مانند کمپانی انگلیسی بود؛ اما ابریشم ناحیه لاهیجان و نوع اردسه آن که از شیروان به دست می‌آمد، از دو نوع دیگر زبرتر بودند. سایر صادرات مانند طلا، نقره، عنبر، شراب سفید و قرمز شیراز، روناس نیز بود.

۲. واردات ایران: پارچه‌های مختلف، حریر، عاج، روی ف انواع عطر، فلفل، هل و چاشنی‌های دیگر

۳. هلندی‌ها نیز مانند انگلیسی‌ها از حمل مسافر، اجازه کشتی و دیگر حمل و نقل‌ها استفاده می‌کردند.

(عقیلی، ۱۳۹۱: ۳۳۵-۳۳۷)



## نتیجه گیری

در قرونیه که احتمال داده می‌شد کشورهای دیگر در قبال استفاده تجاری و اقتصادی به خلیج فارس می‌آیند و در قبال تجارت، حمایت خاص از دولت ایران را انجام خواهند داد، چنین چیزی رخ نداد. کشورهای انگلیس و هلند که بعد از پرتغال به مرز آبی ایران رسیدند بیشتر برای رقابت سیاسی و تجاری تا اینکه قصد همکاری با دولت ایران را داشته باشند. این نشان دهنده این است که دولت‌های غربی با شناخت بهتری پای به سوی شرق نهادند و همواره برنامه خاص خود را دنبال می‌کردند. در سوی دیگر نیز دولت صفویه بیشتر از اینکه شناخت از کل جهان را داشته باشد، بر روی تجارت با همسایگان نزدیک که گاه با آن‌ها در جنگ بود را تمرکز می‌کرد. در عصر شاه عباس اول نیز با اینکه در زیرکی و توجه خاص شاه به امور بین‌المللی همواره بیان شده است، و سعی شاه در توازن بین ملل دیگر برای تجارت بود، اما باز هم با کم‌لطفی درباریان و نزدیکان شاه در روابط تجاری می‌بینیم که برنامه درستی برای رویارویی با حضور اروپاییان در خلیج فارس نیست و هر بار که لازم است اقدامات جدیدی صورت می‌گیرد. شاید مهم‌ترین آن‌ها اخراج پرتغالی‌ها، قراردادهای تجاری با انگلیس و هلند که اجازه تأسیس تجارتخانه را به آن‌ها می‌داد در برنامه دولت بوده اما برای حوادث پس از آن، تدبیری وجود نداشته است. ضمن اینکه حاکمان و درباریان نیز با دریافت هدایایی، نوع تجارت که دریافت نقدینگی و عدم خرده‌فروشی کالای غربی بود را آزاد می‌کردند تا اینکه دیگر دستور شاه باعث منع کاری انگلیس و هلند نگردد. کمپانی‌هایی که همواره از راه آبی و به صورت شخصی در حال توسعه بودند. این تنها بخشی از کار آنان بود؛ زیرا با مرگ شاه عباس کبیر و لغو بعضی دستورات او نظیر دریافت گمرکی در اواخر قرن هفدهم شاهد این هستیم که اقتصاد قطب جنوبی ایران را انگلیسی‌ها و هلندی می‌چرخانند و رقیبی برای خود باقی نگذاشته‌اند.

## منابع

- اسمیت، یان (۱۳۵۶). *سفرنامه*، ترجمه ویلم فلور، به کوشش داریوش مجلسی و حسن ابوترابیان، تهران: نشر طهوری.
- اقتداری، احمد (۱۳۸۹). *خلیج فارس فارس از دیرباز تا کنون*، تهران: امیرکبیر.
- باستانی پاریزی، محمد ابراهیم (۱۳۹۲). *سیاست و اقتصاد عصر صفوی*، تهران: نشر علم.
- تاورنیه، ژان باتیستف (۱۳۶۹)، *سفرنامه تاورنیه*، مترجم ابوتراب نوری، تهران: نشر سنایی.
- ثواقب، جهانبخش (۱۳۸۰). *تاریخ‌نگاری عصر صفویه و شناخت منابع و ماخذ*، شیراز: نشر نوید شیراز.
- جمالزاده، سید محمد علی (۱۳۹۲). *گنج شایگان یا اوضاع اقتصادی ایران*، تهران: نشر سخن.
- جی.پاتر. لارنس (۱۳۹۳). *تاریخ خلیج فارس*، ترجمه محمد آغاجری، تهران: نشر ققنوس.
- دلاواله، پیتر و (۱۳۷۰). *سفرنامه پیتر و دلاواله*، ترجمه شعاع الدین شفا، تهران: انتشارات علمی و فرهنگی.
- سیوری، راجر (۱۳۷۲). *ایران عصر صفوی*، ترجمه کامبیز عزیزی، تهران: نشر مرکز.
- شاردن، ژان (۱۳۷۲). *سفرنامه شاردن*، ترجمه اقبال یغمایی، تهران: نشر توس.
- عقیل، مصطفی (۱۳۹۱). *رقابت بین‌المللی در خلیج فارس (۱۶۲۲-۱۷۶۳)*، ترجمه یاسر قزوینی حائری، تهران: امیرکبیر.
- فلسفی، نصرالله (۱۳۹۱). *زندگانی شاه عباس اول*، تهران: انتشارات تهران.
- فلسفی، نصرالله (۱۳۹۴). *سیاست خارجی ایران در دوران صفویه*، تهران: انتشارات علمی و فرهنگی.
- فوران، جان (۱۳۹۲). *مقاومت شکننده: تاریخ تحولات اجتماعی ایران*، ترجمه احمد تدین، تهران: رسا.



لاکهارت، لارنس (۱۳۹۳). انقراض سلسله صفویه، ترجمه اسماعیل دولتشاهی، تهران: نشر علمی و فرهنگی.

لوریمر، جان گوردون (۱۳۹۴). سواحل خلیج فارس، ترجمه عبدالرسول خیراندیش، تهران: نشر آبادبوم.

متی، رودی (۱۳۹۳). زوال صفویه و سقوط اصفهان، ترجمه حسن افشار، تهران: نشر مرکز.

نوایی، عبدالحسین (۱۳۵۷). شاه عباس: مجموعه اسناد و مکاتبات تاریخی همراه با یادداشت‌های تفصیلی، تهران: نشر بنیاد فرهنگ ایران

