

## رقابت مؤسسات تجاری انگلستان با یکدیگر

در منطقه خلیج فارس و مناطق مجاور در سدهای هفدهم و هجدهم\*

نویسنده: دکتر عبدالامیر محمدامین

ترجمه محجوب الزویری

یکی از ویژگیهای تاریخ اقتصادی انگلستان در سدهای هفدهم و هجدهم میلادی وجود قانون «انحصار» در تجارت خارجی این کشور است. حکومت انگلستان حق انحصاری و مطلق تجارت در هر یک از مناطق جهان را به شرکت معین اعطا کرده بود، و بدین ترتیب به سایر افراد و شرکتها اجازه رقابت در قلمرو تجارت شرکت مذکور را نمی داد، اما تا حدود سال ۱۶۰۰م تجارت انگلیسی جز با فرانسه و اسپانیا و پرتغال ارتباط تجاری نداشتند.<sup>۱</sup>

با اینکه عرصه تجارت هر یک از شرکتها و پرتغال در مجوز و سندی که از جانب حکومت بدانها داده می شد کاملاً تصریح و مشخص شده بود، اما چیزی که سبب منازعه میان این شرکتها می شد آن بود که در پاره‌ای موارد، تداخل عرصه‌ها و تعارض و برخورد منافع و یا تعدی شرکتی به عرصه تجاری شرکت دیگر سبب می شد که شرکت مذکور نسبت به متجاوز مدعی شود و یا اینکه به قلمرو رقیب تجاوز نماید.

منطقه خلیج فارس و ایران و امپراطوری عثمانی از مناطق مهمی است که موضوع

\* مقاله حاضر ترجمه‌ای است از:

دکتر عبدالامیر محمدامین. مجله کلیه‌الآداب. جامعه بغداد، ش ۶، آوریل ۱۹۶۳م.

نویسنده مقاله، دکتر امیر، محقق سرشناس عراقی و استاد دانشگاه بغداد که مدتی در دانشگاههای معتبر کشورهای عربی نیز به تدریس اشتغال داشت و در لندن اقامت دارد. از دکتر امین کتاب «منافع انگلیسی‌ها در خلیج فارس»، ترجمه علی رجیب ایزدی، توسط انتشارات امیرکبیر در ۱۳۷۰ انتشار یافته است. مترجم این مقاله، محجوب الزویری، دانشجوی اردنی است که در مقطع دکترا در رشته تاریخ ایران بعد از اسلام در دانشگاه تهران مشغول تحصیل است.



نداشت ولی موفقیت انگلیس در اواخر قرن شانزدهم در فتح باب تجارت مستقیم با شرق، توسط دو شرکت انگلیسی دیگر یعنی کمپانی خاور نزدیک و کمپانی هند شرقی به دست آمد، و بدین ترتیب انگلستان مدتی مدیر از برنامه قبلی خویش یعنی تجارت با شرق از طریق روسیه چشم پوشید.

در سال ۱۵۸۰م برخی از بازرگانان انگلیسی توانستند از سلطان عثمانی «امتیاز» برخوردار از بسیاری از تسهیلات و معافیت از پرداخت عوارض تجاری را در سراسر مناطق تحت حاکمیت امپراطوری عثمانی به دست آورند،<sup>۵</sup> و بدین ترتیب انگلستان در اواخر قرن شانزدهم به فتح باب تجارت مستقیم با امپراطوری عثمانی توفیق یافت و تاجر مذکور با کسب این موفقیت کمپانی خاور نزدیک را تأسیس کردند و این شرکت از دولت انگلستان حق انحصار تجارت با امپراطوری عثمانی را تقاضا نمود. حکومت انگلستان نیز در سال ۱۵۸۱م حق انحصار کامل تجارت با سراسر مناطق مختلفی که تحت حاکمیت دولت عثمانی بود به کمپانی مذکور واگذار کرد.<sup>۶</sup>

یازده سال بعد، یعنی در سال ۱۵۹۲م حکومت انگلستان نه تنها حق انحصار شرکت مذکور را تمدید کرد بلکه حق انحصار تجارت با هندوستان از طریق خشکی و حق انحصار واردات کشمش و برخی از انواع شراب به انگلستان را نیز به شرکت مذکور اعطا نمود.<sup>۷</sup> و از این تاریخ به بعد<sup>۸</sup> شرکت مذکور یعنی کمپانی خاور نزدیک دو قرن به تجارت با شرق اشتغال داشت.<sup>۹</sup>

صادرات شرکت از انگلستان در درجه نخست منسوجات پشمی و مقداری مس و قلع و وارداتش به کشور شامل ابریشم خام و پنبه و پشم و ادویه و گیاهان دارویی و

۵. برای اطلاع از متن آن رجوع کنید به: *Journal of the Royal Asiatic Society*, London, 1877, p. 101.

۸. برای آگاهی بیشتر از تاریخ شرکت رجوع کنید به: *The East India Company: A History*, by A. Wood, London, 1965, p. 101.

کتاب اخیر مهم‌ترین کتاب درباره این موضوع به شمار می‌آید. ۹. مرکز کمپانی مذکور در انگلستان بود و در خارج از کشور سفیر انگلیس در قسطنطنیه امور شرکت را سرپرستی می‌کرد. سفیر انگلیس مسئولیتی دوگانه داشت بدین معنی که وی از یک سو نماینده شرکت بود. و توسعه شرکت برای سفارت به دربار پیشنهاد می‌شد و حقوق خود را از شرکت دریافت می‌نمود. و از سوی دیگر نماینده حکومت انگلستان در دربار سلطان عثمانی نیز محسوب می‌شد. علاوه بر سفیر، چند کنسول و کنسولیار نیز امور شرکت در حلب و اسکندریه و دیگر شهرهای حکومت عثمانی را سرپرستی می‌کردند. از سال ۱۶۰۵م به بعد تعیین و نصب کلیه کنسولها و معاونان آنان در تمام مناطق امپراطوری عثمانی نیز در صلاحیت شرکت مذکور قرار گرفت. *Journal of the Royal Asiatic Society*, London, 1877, p. 101.

کشمش بود<sup>۱۰</sup> البته ماده اصلی واردات شرکت را ابریشم خام تشکیل می داد.<sup>۱۱</sup> ایران سرزمین اصلی تولید ابریشم بود و این ماده در مناطق شمالی، خصوصاً گیلان، به وفور تولید می شد. بازرگانان ارمنی نیز نقش واسطه میان شرکت انگلیسی و ایرانیان را ایفا می کردند، آنان منسوجات پشمی انگلیس را از حلب و قسطنطنیه به شمال ایران آورده با ابریشم خام معاوضه می کردند. بعد ابریشم را به مناطق مذکور می بردند و به کمپانی خاور نزدیک که آن را به اروپا صادر می کرد، می فروختند.

اتکاء شرکت مذکور به ابریشم ایران سبب شد که ایران در نظر کمپانی خاور نزدیک اهمیت و مقام خاصی کسب نماید، و از آن رو که قسمت اعظم صادرات شرکت مزبور را منسوجات پشمی انگلیسی تشکیل می داد و وارداتش ابریشم و پنبه و پشم بود که هر یک از آنها اهمیت اساسی در یکی از صنایع مهم انگلستان داشتند شرکت در نظر عموم از مقام و احترامی خاص برخوردار و مورد تقدیر مردم بود و به نظر می رسید فعالیت های تجاری اش برخلاف فعالیت های کمپانی هند شرقی منافع بسیاری برای صنایع انگلستان دارد.

اما تردید نیست که کمپانی هند شرقی از مهم ترین شرکتهای انگلیسی ای بود که به تجارت مستقیم با شرق اقدام کرد، و نقشی بسیار خطیر در تاریخ سیاست و اقتصاد انگلستان بر عهده گرفت. لازم است در همین جا یادآور شویم که به دست همین شرکت بود که هندوستان جزئی از امپراطوری انگلستان گردید.

کمپانی هند شرقی در سال ۱۶۰۰م از ملکه الیزابت امتیاز انحصار تجارت را به دست آورد. البته ضعف دولت پرتغال در این زمان نیز عامل مهم تشویق و تحریض انگلستان برای ارتباط مستقیم با شرق از طریق دماغه امیدنیک بود.

قلمرو تجاری شرکت شامل هندوستان و کشورهای پیرامون آن بود و صادرات شرکت در درجه اول عبارت بود از منسوجات پشمی انگلیسی و در درجات بعد به ترتیب اهمیت شامل مقادیر کمی آهن، مس و قلع، و واردات شرکت از شرق نیز عبارت

۱۰. برای اطلاع بیشتر از تجارت شرکت مذکور رجوع کنید به:

Transactions of the Royal Asiatic Society, Ser 101

Anderson, Annals of Commerce, Manufactures, Arts, and Navigation, London,

و برای سنوات پس از ۱۶۹۷م رجوع کنید به:

Samuel Purchas, Purchas His Pilgrimage, London,

Erasmus, The History of the East India Company, London,

Erasmus, The History of the East India Company, London,

نویسنده توضیح داده است که در سال ۱۷۱۵م از ۴۶۵ عدل ابریشم خام که معمولاً انگلستان وارد می کرد

۲۵۰۰ عدل از خاور نزدیک و ۱۲۰۰ عدل از ایتالیا و چین و هندوستان تهیه می شد.

از انواع ادویه و ابریشم و پنبه و پشم و لاجورد و گیاهان دارویی بود.<sup>۱۲</sup> فعالیت تجاری کمپانی هند شرقی به صورتی بود که سبب می‌گردید بهای وارداتش بسیار به شیراز صادراتش شود و سبب می‌گردید هر سال شرکت برای پرداخت بهای خریدهایش از بازارهای شرق مقادیر زیادی نقره و طلا خرج کند.

کمبود صادرات به نسبت واردات و صادر کردن نقره و طلا از کشور سبب شد که در قرون هفدهم و هجدهم کمپانی هند شرقی در داخل کشور مورد انتقاد شدید واقع شود. مکتب اقتصادی حاکم در آن زمان مرکانتیلیسم *mercantilism* بود. بنابراین نظریه اقتصادی، هدف اصلی از تجارت خارجی می‌بایست رشد صنایع ملی باشد و از این رو بر ازدیاد صادرات و تقلیل واردات و حفظ نقره و طلا در داخل کشور و عدم صدور آن به خارج تأکید بسیار می‌کرد.<sup>۱۳</sup> شرکت به منظور اسکات مخالفان و متقدمان خویش برای ازدیاد صادرات مصنوعات و محصولات انگلیس به ویژه منسوجات پشمی به جد کوشید منسوجات پشمی کالاهایی بودند که بخش عظیمی از ملت انگلیس به ماده اولیه و یا ساخت و تجارت آن اشتغال داشت و چندین قرن تشویق و حمایت صنایع نساجی از وظایف مهم علی و میهنی به شمار می‌رفت.<sup>۱۴</sup>

مشکل کمپانی هند شرقی این بود که به سبب گرمسیری بودن آب و هوای هندوستان و فقر مردم، تقاضای زیادی برای منسوجات پشمی وجود داشت<sup>۱۵</sup> از این رو شرکت مذکور از آغاز تأسیس برای خروج از این تنگنا به سرزمینهای مجاور هندوستان روی آورد، و در ایران راهی برای نجات از این تنگنا یافت، زیرا از یک سو پرودت آب‌وهوا،<sup>۱۶</sup>

al relations between India and England, London, 1800.  
Woolen and Worsted in Modern Times, London, 1880.  
The Woollen and Worsted Industries of England, London, 1880.  
The Woollen and Worsted Industries of England, London, 1880.

۱۴. برای اطلاع بیشتر از اهمیت صنایع نساجی در تاریخ انگلستان رجوع کنید به:

1. The Woollen and Worsted Industries of England, London, 1880.  
2. The Woollen and Worsted Industries of England, London, 1880.  
3. The Woollen and Worsted Industries of England, London, 1880.  
4. The Woollen and Worsted Industries of England, London, 1880.

۱۶. کمپانی هند شرقی از همان ابتدای کار در فروش منسوجات پشمی در هندوستان با دشواری مواجه بود. در سال ۱۶۱۴م مسئولان شرکت در لندن گزارشی از عاملان خویش در شرق دریافت کردند حاکی از اینکه ایران سرزمینی است که مناسب است برای فروش چنین پارچه‌هایی مورد توجه قرار گیرد. زیرا

و از سوی دیگر عرف اجتماعی که اقتضا می‌کرد افراد متشخص لباسهای مرغوب و ضخیم به تن کنند سبب شد که ایران بهترین بازار منسوجات پشمی انگلیسی شناخته شود.<sup>۱۷</sup> هنگامی که کمپانی هند شرقی فعالیت خود را برای صدور منسوجات انگلیسی به ایران آغاز کرد پیشاپیش چنین پارچه‌هایی از طریق شام (سوریه) عملاً راه خود را به مناطق شمالی ایران گشوده بود و، چنانکه پیش از این گفتیم، بخشی از منسوجات پشمی که کمپانی خاور نزدیک به مناطق مختلف امپراطوری عثمانی وارد می‌کرد. برای معاوضه و مبادله با ابریشم خام به ایران حمل می‌شد و این بدان معناست که هرگونه توقیفی در فروش منسوجات پشمی در ایران توسط کمپانی هند شرقی تا حدودی به زیان کمپانی خاور نزدیک تمام می‌شد.

در واقع کمپانی خاور نزدیک حتی پیش از اینکه کمپانی هند شرقی تجارت خود را با ایران آغاز کند دریافته بود که شرکت مذکور قدم به میدان رقابت با شرکشان می‌گذارد. در سال ۱۶۰۵م رکودی در فعالیتهای کمپانی خاور نزدیک مشاهده شد که شرکت این رکود را نتیجه ازدیاد واردات ادویه و ابریشم به بازارهای انگلستان توسط کمپانی هند شرقی دانست<sup>۱۸</sup> در حالی که کمپانی هند شرقی از سال ۱۶۱۶م است که عملاً به تجارت با ایران اقدام کرد. اما نارضایتی کمپانی خاور نزدیک و اعتراضاتش خصوصاً پس از اینکه کمپانی هند شرقی در سال ۱۶۲۲م بندرعباس را در خلیج فارس مرکز اصلی فعالیت شرکت در ایران قرار داد و کشتیهایش از سال ۱۶۳۵م تجارت با بهره را نیز آغاز کردند و شرکت موفق شد سالانه مقادیر زیادی منسوجات پشمی به ایران بفروشد و در خرید ابریشم ایران و صدور آن به انگلستان با کمپانی خاور نزدیک به رقابت برخیزد، بالا گرفت و کمپانی هند شرقی را متهم کرد که تجارت اخیر در منطقه خلیج فارس و ایران چیزی جز تجاوز به قلمرو تجاری کمپانی خاور نزدیک نیست و علاوه بر این به مخالفان اقتصادی کمپانی هند شرقی پیوست و شرکت مذکور را مورد انتقاد قرار داد که تجارتش برای انگلستان متضمن منافع اقتصادی نیست.

→ فصل زمستان در این کشور (ایران) نزدیک به شش ماه استمرار دارد و در این مدت مردان و زنان و اطفال پارچه‌های پشمی زیادی مصرف می‌کنند. رجوع کنید به:

A Saldan a, Sele ions ro SaePa ers, o ay, e ardin e as ndia o anys  
 onne ion Wi e Persian l, wl a s ary o ens , , li  
 ndia i e, arine e ords, ol A s , e or on e o ar e o Ara ia  
 and Persia y Sa le ones y and ar ord o nes

در این گزارش سلیقه پوششی فرد متشخص ایرانی توصیف شده، و نویسنده گزارش توضیح داده که تنها پارچه‌های انگلیسی است که مناسب ذوق و سلیقه ایرانی است.

در این هنگام کمپانی هند شرقی به دفاع از فعالیت‌های تجاری خویش برخاست و به تخطئه دلایل منتقدان و مخالفان پرداخت و تأکید کرد که تجارتش دارای منافع عمده‌ای برای کشور است و تنزل نرخ کالاهای شرقی (و ارزانی آنها) در بازارهای انگلستان بر اثر کثرت واردات شرکت است و این افتخار برای این مؤسسه کافی است که از میدان رقابت با دیگر اروپاییان در تجارت با مشرق زمین پیروز بیرون آمده است.<sup>۱۹</sup>

و حتی ادعای بالاتری مطرح کرد و مدعی شد که ادامه فعالیت‌های تجاری‌اش با شرق نه تنها به زیان کسی نیست بلکه بهترین ضمانت برای بقای کمپانی خاور نزدیک نیز هست! و عقب نشینی کمپانی هند شرقی از عرصه تجارت با هندوستان و منطقه خلیج فارس نسبت خواهد شد حاکمیت تجارت در این عرصه در اختیار هلندیها قرار گیرد و این امر سبب خواهد شد که آنها نیرو و نفوذی کسب کنند تا بتوانند در بسیاری امر سبب خواهد شد که آنها نیرو و نفوذی کسب کنند تا بتوانند در بسیاری از نقاط دیگر به ویژه در دریای مدیترانه که قلمرو تجاری کمپانی خاور نزدیک است نیز انگلیسیها را از دور خارج سازند.<sup>۲۰</sup>

البته مجادله دو شرکت رقیب ناشی از اتحاد سیاست توسعه طلبانه کمپانی هند شرقی در دو دهه اخیر قرن هفدهم در تجارت با ایران بود. در آن زمان سر جوزیه چانلد Sir osia ilde در رأس شرکت قرار داشت. نامبرده از شخصیت‌هایی است که در تاریخ این شرکت نقش مهمی ایفا کرده‌اند. وی از زمانی که ریاست این مؤسسه به او سپرده شد، با رغبتی تمام، بر توسعه تجارت شرکت خصوصاً با ایران مصمم شد.<sup>۲۱</sup> او معتقد بود که در ایران، به ویژه مناطق شمالی آن، امکانات بسیاری برای ازدیاد فروش پارچه موجود است زیرا مناطق شمالی ایران پیوسته مقادیر زیادی از پارچه‌های انگلیسی که کمپانی خاور نزدیک همه شرق سرازیر می‌کرد وارد می‌کنند.

در اعمال سیاست جدید کمپانی هند شرقی در سال ۱۶۹۱م مقادیر بسیاری از منسوجات پشمی همراه دستورالعمل‌های مؤکدی برای نماینده و عامل شرکت در آنجا ارسال کرد تا از هیچ کوششی برای فروش پارچه‌های ارسالی دریغ نکند و همچنین عامل خویش را مأمور کرد که برای نظارت بر فروش منسوجات پشمی در اصفهان (پایتخت آن

n, A is o r o r a d e r o n l a n d n o e a s n d i e s, o n d o n,

مؤلف این جوابیه از شخصیت‌های برجسته در تاریخ کمپانی هند شرقی و کتابش به خوبی نمایانگر دیدگاه اقتصادی شرکت است و از بهترین کتبی است که در دفاع از منافع شرکت نگارش یافته است.

A a l e n d a r o e o r i n e s o e a s n d i a o o r d,

۲۱. این رغبت بعد از انقلاب کرانول در سال ۱۶۸۸م بیشتر شد، علت اصلی این امر موضعگیری غیردوستانه دولت انقلابی جدید نسبت به کمپانی بود، چون کمپانی با دولت قبلی گرایش داشت دریافت با افزایش صادرات خود می‌تواند رضایت دولت جدید را جلب کند و در نتیجه بر ابتکار و آراء عمومی تأثیر بگذارد.

وقت ایران) شخصاً به آنجا برود، و همچنین شرایط لازم را برای اسکان تعدادی از جوانان انگلیسی که شرکت برای آموزش زبان فارسی و ارمی قصد اعزام آنها به ایران را دارد، فراهم سازد تا افراد مذکور در آینده شایستگی لازم برای اداره امور شرکت در آن سامان را کسب نمایند.<sup>۲۲</sup>

کمپانی هند شرقی معتقد بود که جلب اعتماد تجار ارمی و همکاری آنان با شرکت عوامل مهمی در موفقیت این سیاست جدید خواهد بود. در واقع فعالیت و توفیق تجاری آنان و سلطشان بر تجارت حلب و ایران و هندوستان و منطقه خلیج فارس تجار انگلیس را به اعجاب واداشته و شرکت را به همپیمانی با ارمیان ترغیب کرده بود، و از این رو در سال ۱۶۹۰م برای جلب همکاری آنان اجازه داد که کالاهای خود را با کشتیهای شرکت از بندرعباس به اروپا حمل کنند.<sup>۲۳</sup> سپس برای اینکه آنها ابریشم ایران را برای مبادله با پارچه‌های کمپانی خاور نزدیک به حلب حمل نکنند<sup>۲۴</sup> تمامی مساعی خود را برای راضی کردنشان به حمل ابریشم گیلان به اصفهان (پایتخت ایران) و مبادله آن با منسوجات کمپانی هند شرقی به کار گرفت.

تردید نیست که سیاست تجاری جدید کمپانی هند شرقی به منظور نابودی کامل تجارت کمپانی خاور نزدیک در ایران اتخاذ شده بود. کمپانی هند شرقی از موقعیتی برخوردار بود که می‌توانست در میدان رقابت با کمپانی خاور نزدیک پیروز شود زیرا هزینه انتقال منسوجاتی که توسط کمپانی هند شرقی از طریق دریا مستقیماً به بندرعباس و از آنجا به شمال ایران حمل می‌شد کمتر از هزینه انتقال منسوجاتی بود که توسط کمپانی خاور نزدیک به حلب و یا سایر شهرهای امپراطوری عثمانی وارد و از آنجا به ایران برده می‌شد.<sup>۲۵</sup>

همچنین منسوجات کمپانی هند شرقی بدون پرداخت هرگونه عوارض به بندرعباس وارد می‌شد در حالی که کمپانی خاور نزدیک برای وارد کردن منسوجات خویش به هر یک از بنادر امپراطوری عثمانی ملزم به پرداخت عوارض بود.<sup>۲۶</sup> این امکانات سبب

... r e, Annals o e ono ra le as ndia o any ondon, . ol . P  
 ori er a eeer o e Persian l, an and en ral Ara ia, ndia, . ol, Par,  
 P id r e, ol . P

۲۶. معافیت کمپانی هند شرقی از پرداخت عوارض بر کالاهای وارداتی خویش در بندرعباس در اصل به توافق سال ۱۶۲۲م میان ایران و انگلستان برای حمله به هرمز و آزاد کردن آن از دست پرتغالیها مربوط است. بنابراین توافق چنانچه انگلستان در این عملیات نظامی برضد پرتغالیها موفق می‌شد در عوض از پرداخت عوارض ورود کالا معاف می‌گردید. انگلستان، حتی هنگامی که هرمز را ترک نمود و بندرعباس را به عنوان مرکز اصلی تجارت خویش در خلیج فارس برگزید، این امتیاز را برای خود محفوظ نگاه داشت: رجوع کنید به: ori er



می‌شد که کمپانی هند شرقی بتواند منسوجات خویش را با نرخ‌های ارزان‌تر از نرخ‌های که معمولاً کمپانی خاور نزدیک کالای خود را می‌فروخت، عرضه نماید. علاوه بر اینها، کمپانی خاور نزدیک در موقعیتی به غایت بحرانی به سر می‌برد زیرا زحمات و دشواریهای جنگ انگلیس و فرانسه در آن زمان گریبانگیر ناوگان شرکت و فعالیتهای تجاری‌اش در دریای مدیترانه شده بود. خسارت شرکت مذکور در سال ۱۶۹۳م بابت کشتی و محموله تجاری که توسط فرانسویها از دست داد به بیش از نیم میلیون پوند بالغ می‌شد. با این زیان هنگفت معلوم بود که شرکت مذکور سالهای متمادی نتواند تقاضای بازارهای خود را در شرق با منسوجات و دیگر کالاهای خویش برآورد.<sup>۲۷</sup>

این زیان هنگفت، کمپانی هند شرقی را بر تصمیم خود به طرد شرکت رقیب از بازار ایران تحریض کرد. چنانکه اخبار این شکست را با سرور تمام پی می‌گرفت که این شکست، تجارت کمپانی خاور نزدیک را نه فقط در ایران بلکه در سراسر امپراطوری عثمانی نیز نابود کند تا کمپانی هند شرقی جایگزین آن شود.<sup>۲۸</sup>

در سال ۱۶۹۳م حکومت انگلستان امتیاز تجاری کمپانی هند شرقی را تجدید کرد، اما این بار ماده‌ای جدید به امتیاز نامه مذکور افزوده شده بود که شرکت را هر سال به صدور مصنوعات انگلیسی به ارزشی بالغ بر صد هزار پوند ملزم می‌کرد.<sup>۲۹</sup> اعمال این نظر، خود موجب تشویق شرکت به پیشبرد سیاست تجاری توسعه طلبانه‌اش گردید، و در همین سال شرکت مقادیر بسیاری از منسوجات پشمی را با دستورالعمل زیر برای عاملان خویش به ایران فرستاد:

۱. جمع‌آوری هرچه بیشتر ابریشم خام
۲. افزایش عده کارگزاران شرکت در ایران و رساندن کادر اداری به ده‌کارگزار
۳. شرکت یک مرکز تجاری دائمی در اصفهان اختیار کند.
۴. عامل شرکت در ایران در انتخاب اینکه مرکز اصلی شرکت بندرعباس باشد یا اصفهان مختار است.

همچنین شرکت بار دیگر از عاملان خود خواست که کارگزاران به منظور کسب صلاحیت لازم برای اجرای وظائف تجاری خود، تحت تعلیم قرار گیرند، و توصیف کرد که افراد مبتدی دوره تعلیماتی خود را در خانه تجار ارمنی در اصفهان بگذرانند.<sup>۳۰</sup> شرکت در دستورالعمل بعدی به عامل خویش متذکر شد چنانچه شرکت مدیرانه اداره

Sir S a a a A ad an, e as ndia rade n e en ry,  
id  
i son. e ono i is ory o n land. ol  
r e. ol

شود راه دشوار تجارت ابریشم بین حلب و ایران به جنوب منتقل خواهد شد و ممکن است در آینده نزدیک اصفهان به مرکز تجارت ابریشم تبدیل شود. مسئولان شرکت تصریح کردند که: «لازم است ابریشم خریداری شده در اصفهان کلاً به بندرعباس منتقل و از آنجا به اروپا ارسال شود این کار سبب می‌شود که کمپانی هند شرقی از عوامل افزایش دربانوردی و درآمد ملی به شمار آید. از این رو لازم است برای فروش هرچه بیشتر منسوجات پشمی که سابقاً شرکت به ایران ارسال کرده کلیه تدابیر لازم به عمل آید تا شرکت بتواند در سالهای آینده مقادیر بیشتری از این گونه منسوجات صادر نماید و تنها از این طریق است که شرکت می‌تواند تعهدات جدید خود را که در امتیازنامه جدید به آن تصریح شده به انجام رساند.»<sup>۳۱</sup>

فعالیت‌های کمپانی هند شرقی تأثیر منفی سنگینی بر کمپانی خاور نزدیک گذاشت و در سال ۱۶۹۶ یکی از تجار شرکت اخیر در حلب نامه‌ای به لندن فرستاد و نوشت: «کمپانی هند شرقی مقادیر زیادی از منسوجات خود را به ایران فرستاده به حدی که تجارت این شهر (حلب) نابود خواهد شد و ما به زودی ناگزیر به ترک تجارت و بازگشت به وطن خواهیم شد» و اضافه کرد که: «کمپانی هند شرقی توانسته است بازار ایران را از منسوجات خود پر کند در حالی که این بازار سابقاً از میر و حلب تأمین می‌شد»<sup>۳۲</sup> و در نامه‌ای دیگر نوشت: «تجارت انگلیس در ترکیه در آستانه تعطیل شدن است»<sup>۳۳</sup> اما «کمپانی خاور نزدیک» دست روی دست نگذاشت بلکه به شدت افکار عمومی و حکومت انگلستان را علیه شرکت رقیب با این سخن برانگیخت که «کمپانی هند شرقی که برای کالاهای خود بازار مناسبی در هندوستان نیافته به ایران روی آورده است، یعنی به کشوری که سابقاً تقاضای بازارش توسط منسوجات ما که به قسطنطنیه و از میر و خصوصاً به حلب صادر می‌کردیم تأمین می‌شد.»<sup>۳۴</sup>

هیاهوی کمپانی خاور نزدیک و اعتراضاتش بی‌نتیجه نبود و حکومت انگلستان شکایتش را پذیرفت و بررسی اختلاف دو شرکت را به کمیسیون ویژه‌ای ارجاع کرد. کمیسیون مذکور در سال ۱۷۰۰م صدور منسوجات پشمی را توسط کمپانی هند شرقی بیش از مقداری که سابقاً به ایران صادر می‌کرد، ممنوع ساخت<sup>۳۵</sup> اما در واقع دلیلی بر اینکه شرکت مذکور این دستور را پذیرفته و به آن عمل کرده باشد در دست ما نیست. به هر حال علی‌رغم هیاهویی که سیاست تجاری توسعه طلبانه کمپانی هند شرقی برانگیخت و علی‌رغم بذل مساعی بسیار شرکت برای توفیق این سیاست نتیجه مطلوب



شکوه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
رساله جامع علوم انسانی

حاصل نشد زیرا زیان سال ۱۶۹۳م کمپانی خاور نزدیک چنانکه چاپلر آرزو می‌کرد خیلی سنگین نبود و شرکت مذکور به سرعت خسارات را جبران کرد و چیزی نگذشت که بازارهای شرق از کالاهای کمپانی خاور نزدیک پر شد و سیلی از منسوجات انگلیسی از حلب به ایران سرازیر گشت، در نتیجه بازار ایران از منسوجات انگلیسی اشباع شد و این امر به رقابت شدید دو شرکت و تنزل نرخ پارچه انجامید و هر دو شرکت زیان سنگینی را متحمل شدند.<sup>۲۶</sup>

کوششهای کمپانی هند شرقی در همپیمانی با تجار ارمنی چندان موفقیت‌آمیز نبود. زیرا در واقع منافع این گروه در تجارت با حلب بسیار گسترده‌تر از آن بود که مسئولان کمپانی هند شرقی می‌پنداشتند. از سال ۱۶۹۳م عاملان شرکت در همراهی و همدلی ارمنیان با کمپانی هند شرقی اظهار تردید کردند و در سال ۱۶۹۵م کارگزاران شرکت ادعا کردند که برخی از تجار ارمنی در امر مبادله منسوجات کمپانی هند شرقی با ابریشم اشکال‌تراشی می‌کنند.<sup>۲۷</sup> در یک مورد کارگزار شرکت شدیداً از اعمال برخی از تجار ارمنی چنان ناراحت شد که سرپرست شرکت در بندرعباس شخصاً برای حل اختلاف به اصفهان آمد. بالاخره کار به جایی رسید که برخی از تجار ارمنی کوشیدند حکومت ایران را به منع صدور ابریشم از بندرعباس راضی سازند.<sup>۲۸</sup>

واضح است که دفاع جدی کمپانی خاور نزدیک از منافع خود در ایران و مقابله با تعرض کمپانی هند شرقی و ناکامی شرکت اخیر در جلب تجار ارمنی به صف کمپانی هند شرقی از عوامل اساسی ناکامی سیاست تجاری است (که) چایلد در ایران بنیان نهاد علاوه بر این، کمپانی هند شرقی شور و شوق خود را برای در اختیار گرفتن بازار ایران به سبب استمرار آشوب و عدم ثبات اوضاع در این کشور از دست داده بود، و چه بسا سختگیری حکومت ایران نسبت به شرکت نیز مانع از فروش منسوجات پشمی شرکت می‌شد، از سوی دیگر، مؤسسه مذکور با پیشرفت تولید ابریشم در ناحیه پنگال هندوستان دیگر چندان نیازی به ابریشم ایران نداشت چون این کالا بسیار ارزانتر از ابریشم ایران توسط کمپانی هند شرقی در بازارهای انگلیسی به فراوانی عرضه می‌شد.<sup>۲۹</sup>

اتکاء ناچیز کمپانی هند شرقی به بازار ایران، منازعه این شرکت با کمپانی خاور نزدیک را محدود ساخت و وضع دو شرکت نسبت به یکدیگر به حالت پیش از سال ۱۶۹۰م بازگشت و تا نیمه قرن هیجدهم به همین شکل ادامه یافت، امادر همین

زمان رقیب جدیدی برای هر دو شرکت ظهور کرد که کمپانی روسیه نام داشت. چنانچه پیش از این گفتیم کمپانی روسیه از آغاز تأسیس در نیمه قرن شانزدهم برای فتح باب تجارت بین ایران و اروپا از طریق روسیه کوشیده بود اما کلیه مساعی شرکت با شکست مواجه شد و در پایان قرن هفدهم شرکت نامبرده مجدداً به تجارت با ایران تمایل یافت و از حکومت انگلستان این تقاضا را به سبب آنکه به نابودی تجارت کمپانی خاور نزدیک منجر خواهد شد نپذیرفت.<sup>۲۰</sup> اما مدتی بعد این برنامه شرکت رونق و اهمیت یافت زیرا بطرکبیر و جانشینانش مناسبات تجاری روسیه و انگلستان را تشویق می‌کردند. در سال ۱۷۳۴م معاهده‌ای تجاری میان حکومت انگلستان و روسیه معقد شد که یکی از مواد آن چنین بود: حکومت روسیه به تجار انگلیس اجازه می‌دهد که کالاهای خود را از انگلستان به ایران و بالعکس، از طریق روسیه، حمل کنند<sup>۲۱</sup>، تجار انگلیسی مقیم روسیه برای استفاده از این معاهده اقدام کردند و به منظور کسب اطلاع از اوضاع اقتصادی ایران گروهی را بدانجا گسیل داشتند. از میان افراد اعزام شده به ایران، یکی از ماجراجویان انگلیسی موسوم به کاپیتان جان التون a i o n on مشهور است. این مرد در سال ۱۷۳۹م با رضاقلی میرزا ملاقات کرد. وی پیر کشورگشای مشهور ایرانی نادرشاه پادشاه آن وقت ایران بود. التون موفق شد برخی از امتیازات تجاری را که انگلستان توقع داشت از وی به دست آورد.<sup>۲۲</sup> التون در سال ۱۷۴۰م به روسیه بازگشت و امکانات بسیاری را که برای توسعه تجارت انگلیسی با ایران وجود داشت برای تجار انگلیسی، در پترزبورگ تشریح کرد، و در این موضوع یادداشت جالبی برای ادوارد فینچ Edward in سفیر انگلستان در روسیه فرستاد. در آن یادداشت اهمیت اقدام به این تجارت و فوائد بسیاری که نصیب انگلستان خواهد شد، خصوصاً آنچه را که به فروش منسوجات پشمی انگلیسی در مناطق شمالی ایران مربوط می‌شد، توضیح داد و تأکید کرد که «ایرانیان همگی، از شریف و وضع، منسوجات گرانقیمت پشمی انگلیسی را بر منسوجات ارزان ابریشمی کشور خود ترجیح می‌دهند و فی‌المثل مطلقاً جورابی جز جوراب پشمی نمی‌پوشند». التون همچنین یادآور شد که شهر مشهد (پایتخت نادرشاه) نه تنها به عنوان یکی از مناطق مهم مصرف منسوجات پشمی، بلکه به عنوان مرکز مهم توزیع این گونه منسوجات به بخارا و کابل و قندهار و هندوستان و تبت نیز از اهمیت فراوان برخوردار است.

i son, e ono i isory, o n land ol , P  
 anyway An is ori al A o n o e ri is rade o er e as ian sea wi a o rnal  
 o ra els ro sia in o Persia e ondon, ol , PP  
 a k ar , adir S a ondon, P . . anyway, PP

علاوه بر این، هزینه انتقال منسوجات به مناطق یادشده از طریق روسیه از هزینه انتقال آنها از طریق معمول که مورد استفاده کمپانی هند شرقی و کمپانی خاور نزدیک قرار می‌گیرد، کمتر است. التون تأکید کرد علاوه بر منافع حاصله از فروش منسوجات پشمی در ایران، می‌توان ابریشم را به لندن فرستاد. مسئولان کمپانی روسیه به محض اطلاع آن را در برنامه کار خویش قرار دادند و به انجامش مصمم شدند.<sup>۴۴</sup> در این موقع کمپانی هند شرقی و کمپانی خاور نزدیک به دفاع از تجارتشان در مقابل این تهدید جدید برخاستند، و خصوصاً واکنش کمپانی خاور نزدیک بسیار شدید بود. کمپانی روسیه برای وصول به راه حلی مرضی‌الطرفین در باب این موضوع گفت‌وگو با کمپانی خاور نزدیک اقدام کرد ولی مذاکرات به نتیجه‌ای نرسید، و سرانجام در سال ۱۷۴۱م مجلس انگلستان علی‌رغم مخالفت شدید کمپانی خاور نزدیک اجازه تجارت با ایران را به نفع کمپانی روسیه صادر کرد.<sup>۴۵</sup> شرکت مذکور فعالیت تجاری خود را آغاز و مرکزی تجاری در مشهد تأسیس کرد. منسوجات شرکت به نواحی مختلف شمال و مرکز ایران صادر می‌شد.

اما واکنش کمپانی هند شرقی در برابر شرکت مذکور خفیف‌تر بود از آن روکه فعالیت تجاری اش خصوصاً در شمال ایران تقلیل یافته بود، زیرا هرج و مرج و آشوب سیاسی ناشی از هجوم افغانها به ایران که (که در سال ۱۷۲۲م رخ داد) مانع بزرگی برای فعالیتهای تجاری بود به طوری که شرکت در سال ۱۷۳۵م مرکز خود را در اصفهان تعطیل کرد.<sup>۴۶</sup> علاوه بر این شرکت از مدتی پیش خرید ابریشم از ایران را متوقف کرده بود. با اعتماد کامل به ابریشم بنگالی تقاضای بازارهای خود را در اروپا برآورده ساخت.<sup>۴۷</sup> و جایگزین ابریشم ایران شده بود.<sup>۴۸</sup> این کالا خارج از عرصه رقابت کمپانی روسیه بود زیرا مرکز تجارت این نوع پشم یعنی پشم کرمان نسبتاً به خلیج فارس نزدیک و از مراکز فعالیت کمپانی روسیه دور بود و عملاً برای شرکت مذکور دشوار بود که قلمرو تجارت آن را به شمال منتقل سازد.

id Wood, P  
ndia i e, a ory e ords, Persia and e Persian l, o roon iary, ar .

Sin a, ono i is ory o en al. al a.

۴۸. آنچه که به عنوان پشم کرمان معروف شده بود چیزی جز موی بز نبود که در انگلستان به عنوان ماده‌ای مناسب ساخت کلاه شهرت داشت. برای اطلاع بیشتر از تجارت پشم کرمان رجوع کنید به:

W il rne. rien al o er e, ondon, . ol . A aynal, A P iloso i al  
and Poli i al is ory o e Se le ens and rade o e ro cansin e as and Wes  
nd, ondon, . ol . P

هرچه بود کمپانی هند شرقی در مقابل تعرض کمپانی روسیه کاملاً آرام نشست و به محض اینکه منسوجات شرکت مذکور به ایران رسید، کمپانی هند شرقی نیز در تابستان ۱۷۴۲م مراکز خود را در اصفهان بازگشایی کرد<sup>۴۹</sup>، و عامل شرکت نوشت که فعالیت مجدد مرکز اصفهان فروش منسوجات پشمی کمپانی روسیه را در این شهر محدود ساخته<sup>۵۰</sup> و به رؤسای خود پیشنهاد کرد که شرکت متبوعش مرکزی تجاری در مشهد افتتاح کند. این پیشنهاد پذیرفته شد و گامی در مسیر شکست برنامه‌های کمپانی روسیه به شمار آمد.<sup>۵۱</sup>

به هر حال موفقیت کمپانی روسیه محدود بود زیرا برنامه‌هایش از آغاز با دشواریهای بسیاری مواجه بود که مهم‌ترین آنها اعمال خودسرانه التون بود. وی به محض ورود به ایران بنا به تقاضای نادرشاه به اندازه‌گیری ساحل جنوب شرقی بحر خزر (دریای مازندران) پرداخت. به این کار هم اکتفا نکرد بلکه به خدمت شاه درآمد و مأموریت ساختن ناوگان دریایی ایران در بحر خزر هم را به عهده گرفت.

حکومت روسیه اجرای این طرح را تهدیدی مستقیم بست به خود به حساب آورد و به حکومت انگلستان اعتراض کرد و خواست که کار التون متوقف شود. کمپانی روسیه هرگونه ارتباط بین شرکت و ساخت ناوگان دریایی ایران در بحر خزر را انکار کرد، و افزود که به اعتقاد این شرکت، اخبار رسیده درباره اعمال التون خالی از اغراق نیست.<sup>۵۲</sup> توضیحات شرکت مذکور، حکومت روسیه را قانع نساخت و این حکومت همچنان به اعتراض خود ادامه داد به حدی که شرکت ناگزیر شد برای اطلاع کامل از کم و کیف را به موضوع جان هانوی اخبار on an ay ایران اعزام کند<sup>۵۳</sup> فرستاده شرکت صحت مربوط به پیوستن التون به خدمت نادرشاه و اقدام وی به ناوگان دریایی برای وی را تأیید کرد علاوه بر این، فرستاده شرکت هرچه کوشید التون را به ترک خدمت به نادرشاه وادار سازد توفیقی نیافت<sup>۵۴</sup> هنگامی که التون ساخت نخستین کشتی را برای نادرشاه به انجام رساند ناخشنودی حکومت روسیه و اعتراضاتش اوج گرفت.<sup>۵۵</sup> و سرانجام صبر حکومت روسیه پایان یافت، و در سال ۱۷۴۶م کلیه امتیازاتی که ضمن معاهده سال ۱۷۳۴م به تجار انگلیسی برای تردد کالاهایشان به ایران از طریق روسیه اعطا شده بود ملغی ساخت و از جمیع تجار انگلیسی مقیم روسیه خواست که فوراً حساب خود را با ایران تسویه کنند و آن دسته از تجار که در ایران اقامت دارند، در صورتی که به ادامه

o roon, iary A s , id, an ay  
id, e er ro o ay, da ed A ril, o k ar, PP  
id anway. ol . P  
o k ar . P



تجارت با روسیه مایل باشند، باید بی‌درنگ ایران را ترک کنند.<sup>۵۶</sup> و بدین ترتیب برنامه کمپانی روسیه برای تجارت با ایران به پایان رسید.

شاید آخرین منازعه شرکتهای انگلیسی در سرزمین ما و کشورهای همسایه منازعه‌ای باشد که در دهه هفتم قرن هجدهم میان کمپانی هند شرقی و کمپانی خاور نزدیک درگرفت. این منازعه ناشی از ازدیاد نفوذ کمپانی هند شرقی در ولایت بغداد (عراق کنونی) بود که منافع کمپانی خاور نزدیک را تهدید می‌کرد، زیرا پس از مرگ نادرشاه در سال ۱۷۴۷م و استمرار بی‌ثباتی و آشوب در بندرعباس و نواحی نزدیک به آن، مسئولان کمپانی هند شرقی را به انتقال مرکز اصلی شرکت از بندرعباس به بصره ناگزیر ساخت و این انتقال در سال ۱۷۶۳م انجام گرفت.<sup>۵۷</sup> در این زمان کمپانی هند شرقی ضمن اشتغال به فعالیتهای تجاری، در واقع، از یک مؤسسه تجاری صرف به یک سازمان سیاسی قدرتمند که سرنوشت قسمت اعظم شبه قاره هند را در اختیار داشت تغییر ماهیت داده بود و این در روش و رفتار کارگزاران شرکت در شرق تأثیری عمیق نهاده و سبب خودباوری و بلند پروازی آنان شده بود. سیاست آنان در بصره نیز ناشی از چنین حالتی بود. از این رو به محض اینکه عامل شرکت در بصره استقرار یافت.<sup>۵۸</sup> برای کسب امتیازات جدیدی که متضمن نفوذ سیاسی و تجاری شرکت در این بندر باشد کوشش خود را آغاز کرد، و از سلطان عثمانی خواست که نماینده شرکت را به عنوان کنسول انگلیس در بصره به رسمیت بشناسد در حالی که، پیش از این، عامل شرکت در منطقه خلیج فارس هیچ عنوانی بجز کارگزار کمپانی هند شرقی نداشت. همچنین درخواست کرد که بندر بصره به عنوان بندری مشمول امتیازات مصونیت کنسولی تلقی شود زیرا با اینکه مرکز دائمی کمپانی هند شرقی در بصره از سال ۱۷۲۳م تأسیس شده بود ولی بندر مذکور تا آن زمان رسماً مشمول این حق شناخته نشده بود.<sup>۵۹</sup>

نماینده شرکت این تقاضاها را توسط هانری گرینویل ren ille سفیر انگلیس در قسطنطنیه به سلطان عثمانی تقدیم داشت. پس از مذاکرات طولانی که به دشواری انجام گرفت و برای کمپانی هند شرقی هزینه‌های زیادی دربر داشت سفیر انگلیس به

id

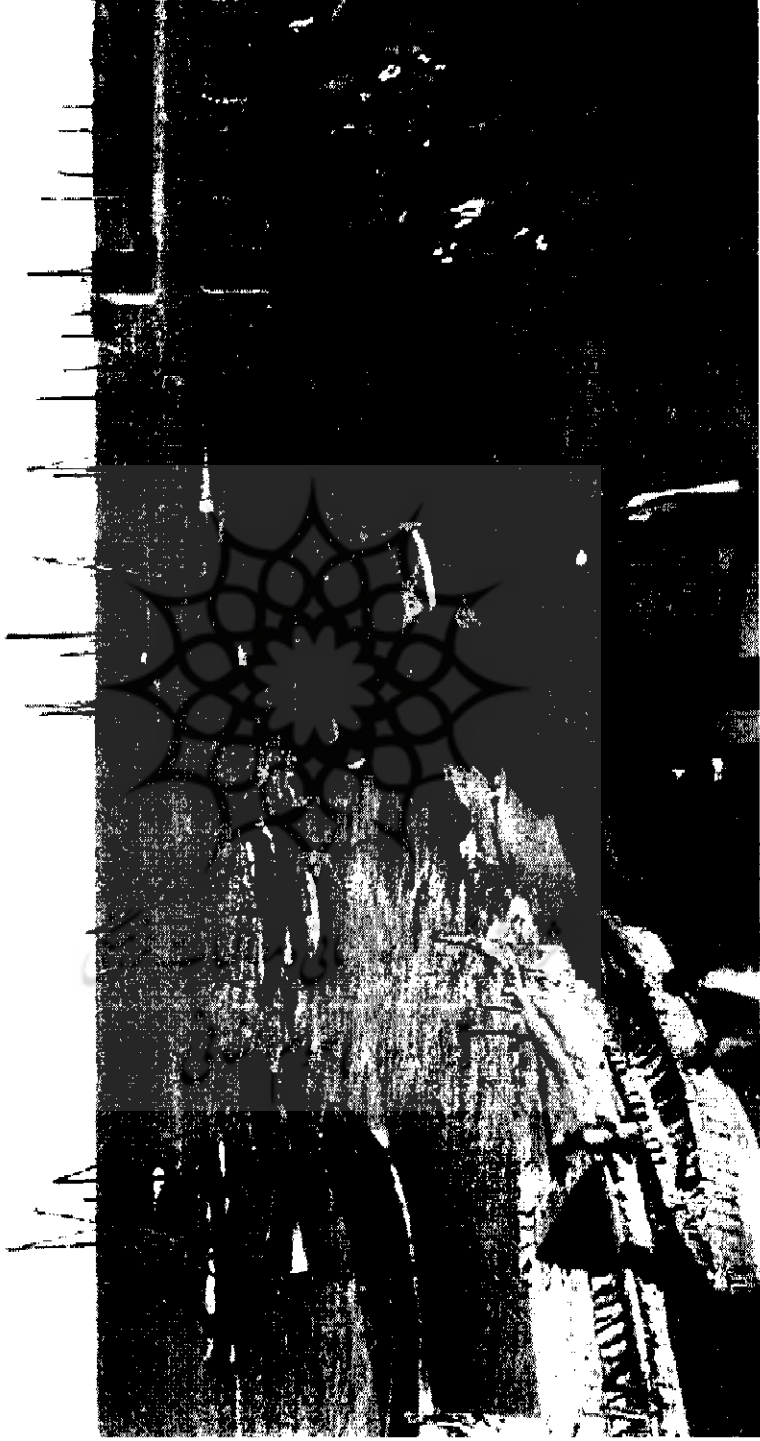
۵۷. برای اطلاع بیشتر از تحولات اوضاع خلیج فارس پس از مرگ نادرشاه در سال ۱۷۴۷م رجوع کنید به:

A d I A ir A in, ri is in eres s in e Persian l, n lis ed P  
 isser a ion, ni ersi y o aryland. id, P

۵۹. این گونه معاهدات تجاری که دول اروپا با کشورهای آسیایی و آفریقایی منعقد ساختند موجب شد که اروپاییان امتیازات منطقه‌ای ویژه‌ای در این کشورها به دست آورند:

orowi, i lo a y in e ear and iddle as ew ork. ol, P





اخذ حق «مصونیت کنسولی» *consular era* از سلطان عثمانی توفیق یافت. به موجب این امتیاز، عامل کمپانی هند شرقی به عنوان کنسول انگلیس در بصره و بصره به عنوان بندری مشمول امتیازات (مصونیت کنسولی) به رسمیت شناخته شد.<sup>۶۰</sup> سفیر این امتیازنامه را برای عامل شرکت به بصره فرستاد و با آن نامه‌ای همراه کرد که در آن زحمات خود را برای حصول این امتیازات تشریح و آرزو کرده بود که این امتیازات برای شرکت منافع چشمگیری به بار آورد.<sup>۶۱</sup> با اینکه این امتیازنامه حاوی امتیازات تجاری جدید و مهمی نبود اما از اهمیت سیاسی خاصی برخوردار بود زیرا برای نخستین بار عامل کمپانی هند شرقی علاوه بر اینکه نماینده شرکت در منطقه خلیج فارس بود نماینده حکومت انگلستان نیز به شمار می‌رفت! این امر سبب تقویت موضع عامل شرکت و ازدیاد اعتبار وی در نظر مقامات عثمانی در ولایت بغداد می‌شد و در نتیجه، این امر خود سبب تشدید نفوذ انگلستان در این ولایت می‌گردید. می‌توان گفت ضعف حکومت عثمانی در بصره نیازش به مساعدت انگلستان علاوه بر این امتیاز نامه در تشدید نفوذ این کشور تأثیر داشت. نیز ضعف حکومت عثمانی ناشی از نیرومند شدن قبیله کعب به ریاست شیخ سلمان بود که دائماً بصره را تهدید می‌کرد. در واقع ترکها از سال ۱۷۶۳-۱۷۷۳م برای دفاع از بصره در برابر ناوگان نیرومند قبیله کعب کاملاً به ناوگان کمپانی هند شرقی متکی بودند.<sup>۶۲</sup> و این امر به صورت بی‌سابقه‌ای به ازدیاد نفوذ انگلستان منجر شد و باعث گردید کارگزاران کمپانی هند شرقی به دخالت در امور ولایت بغداد تشویق شوند. کارگزاران شرکت قصد داشتند از قبل این اوضاع به تحکیم موقعیت مرکز تجاری خویش در ولایت بغداد بپردازند. یک نمونه از این سیاست کارگزاران کمپانی هند شرقی دخالت آنان است در سال ۱۷۶۴م در کار خطیر انتخاب والی و کوشش برای مانع تراشی در مسیر تجاری بغداد که از صحرای بادیه‌الشمام می‌گذشت کمپانی خاور نزدیک در آنجا منافع حیاتی داشت.

پس از عزل علی پاشا در سال ۱۷۶۴م و خالی ماندن مقام پاشایی، عامل کمپانی هند شرقی نزد سلطان عثمانی در امر تعیین والی وساطت کرد که محمد کعبه به عنوان والی بغداد نصب گردد، و یا بصره از ولایت بغداد جدا شود و به صورت ولایتی مستقل درآید. وی معتقد بود که در صورت نخست، والی جدید خدمت شرکت را به خود از یاد نخواهد برد؛ و در صورت دوم، انگلستان می‌تواند بر سلطه خویش بر امور بصره بیفزاید.

a ory e ords, Persia and e Persian I, ol

id. e er ro ren ille o e as ndia o anys a en a asra, A ril ,

۶۲. برای اطلاع بیشتر درباره نقش مهم قبیله کعب در تاریخ منطقه خلیج فارس در همین زمان، رجوع کنید

به: A in, a ers

ولی عامل شرکت در کار خود موفق نشد، و سلطان عثمانی عمر پاشا را به عنوان والی بغداد و همچنین بصره نصب کرد.<sup>۶۳</sup> عامل شرکت پس از ناکامی در این کار به ایجاد روابط مستقیم و نزدیک با والی جدید، عمر پاشا، همت گماشت تا از این طریق به تحکیم نفوذ انگلستان در آن سامان بپردازد. از این رو تصمیم به تأسیس یک دفتر نمایندگی در بغداد گرفت و یکی از کارگزاران شرکت در بصره موسوم به ابرت گاردن را به عنوان نماینده مقیم در آنجا گماشت و در نحوه اداره امور دفتر نمایندگی گاردن را تحت تعلیمات مفصل قرارداد<sup>۶۴</sup>، و از او خواست که روابط شخصی و نزدیکی با عمر پاشا برقرار سازد و با دقت امور تجاری را در دربار وی تحت نظر بگیرد و حتی المقدور بکوشد عمر پاشا را به ممانعت از تجارت کمپانی خاور نزدیک و اروپاییان دیگر که از طریق صحرا انجام می‌گرفت وادار سازد.

منافع کمپانی خاور نزدیک زمانی از جانب کمپانی هند شرقی مورد تهدید قرار گرفت که شرکت در موقعیت حساسی به سر می‌برد و بیش از هر وقت دیگر به این تجارت محتاج بود. از جانب دیگر تجار اروپایی، به ویژه فرانسویها، در حلب و قسطنطنیه و از میر با رقابت شدیدی مواجه بودند. تجار مذکور در نتیجه امنیت حمل و نقل در دریای مدیترانه پس از جنگهای هفت ساله (۱۷۶۳-۱۷۵۶م) توانستند مقادیر بسیاری از منسوجات پشمی را به شرق حمل کنند<sup>۶۵</sup>، و در این اوضاع و احوال در این رقابت شدید می‌یافت. تخمین زده می‌شود که در سال ۱۷۶۷م نزدیک به ششصد عدل از منسوجات پشمی، که قسمت اعظم آن متعلق به کمپانی خاور نزدیک بوده است، از طریق صحرا به بغداد حمل شده است.<sup>۶۶</sup>

واضح است که سیاست کارگزاران «کمپانی هند شرقی» در ولایت بغداد نسبت به منافع «کمپانی خاور نزدیک» بسیار خطرناک بود، موضع شرکت اخیر در مواجهه با این سیاست دوراندیشانه بود، زیرا با «کمپانی هند شرقی» فقط درباره کسب امتیازات جدید در این بخش از قلمرو امپراطوری عثمانی مخالفت نکرد، بلکه کلاً با حق تجارت شرکت در منطقه خلیج فارس و خصوصاً بصره به مخالفت برخاست و ادعای سابقش را که تمامی آن منطقه در عرصه تجاری «کمپانی خاور نزدیک» واقع است تکرار کرد، منازعه دو شرکت بسیار شدید بود، از این رو برای رسیدگی به این اختلاف کمیته‌ای مرکب از

---

id id . PP  
 A d l ari aray ey n lls raders in Syria n lls ed P  
 issers a ion, ni ersi y n ondon, , P  
 ndia i e, o a P li ons la ion, ol e er ro asra , A ril ,

اعضای دو شرکت تشکیل شد ولی به نتیجه روشنی نرسید.<sup>۶۷</sup> اما سرانجام با اینکه «کمپانی هند شرقی» از حق خویش در کسب امتیازات جدید در ولایت بغداد دفاع و برحق خویش برای تجارت در بصره و منطقه خلیج فارس تأکید کرد، اما چون بالاگرفتن اختلاف با «کمپانی خاور نزدیک» به دخالت حکومت انگلستان منجر می‌شد که این امر مطلوب هیچیک از آن دو نبود، از این رو برای آنکه حتی المقدور از اختلاف با کمپانی خاور نزدیک اجتناب شود دستور داد کارگزارانش از هر کاری که موجب بروز اختلاف با شرکت رقیب شود پرهیز کنند. همچنین توصیه کرد که هیچ‌گونه امتیاز جدیدی از سلطان عثمانی تقاضا نکنند و عامل شرکت نیز مقام کنسولی را بپذیرد و فقط به عنوان کارگزارای کمپانی هند شرقی اکتفا کند و فوراً نماینده مقیم شرکت در بغداد را به بصره فراخواند.<sup>۶۸</sup> به نظر می‌رسد که کمپانی خاور نزدیک به همین کارها قانع شد و منازعه با شرکت رقیب را از سر نگرفت.

این ماجرا پایان منازعه کمپانی هند شرقی و کمپانی خاور نزدیک بود. در ربع آخر قرن هفدهم میلادی تنزل شدیدی در تجارت هر دو شرکت در منطقه خلیج فارس و ایران و امپراطوری عثمانی مشاهده می‌شود زیرا منطقه خلیج فارس و ایران اهمیت اقتصادی پیشین خود را برای کمپانی هند شرقی از دست داد در سال ۱۷۷۷م شرکت مذکور تصمیم گرفت مقر خویش در بصره را تعطیل کند و همه کارگزاران آنجا را فراخواند و تا بعد از اشتعال آتش جنگ انگلیس و فرانسه (جنگهای استقلال آمریکا) و کشیده شدن شعله‌های جنگ به هندوستان مقر بصره را نگشود. اما در این زمان برخی از کارگزاران خود را در بصره به کار گذاشت تا بر ارسال نامه‌هایی که در مسیر هند و قسطنطنیه و بالعکس از بصره و حلب فرستاده می‌شدند نظارت کنند.<sup>۶۹</sup> وضعیت کمپانی خاور نزدیک نیز از رقیب بد خواهش بهتر نبود زیرا فعالیت این شرکت نیز در کلیه نقاطی که معمولاً قلمرو تجاری‌اش بود تقلیل یافته بود.

۶۷. برای اطلاع از تفصیل این مذاکرات رجوع کنید به:

aory e ords, Persia and e Persian l, ol  
ndia i e, es a es o o ay e er o o ay, da cd ar  
A in, PP