

پیشکش

و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی

نزهت احمدی*، زهرا زارعیان جهرمی**

چکیده

عصر صفویه از نظر رشد مناسبات بین‌المللی، یکی از دوره‌های مهم تاریخ ایران میانه است. در این دوره، علاوه بر تمایل بسیار حکومت صفوی برای ارتباط با دولت‌های غربی، این دولت‌ها هم به دلیل اوضاع پیش آمده در غرب، به شرق تمایل داشتند. این ارتباطات فقط سیاسی نبود، بلکه ایجاد روابط تجاری، به‌ویژه برای کمپانی‌های تجاری جدیدالتأسیس در شرق، اهمیت خاصی داشت. این کمپانی‌ها مایل به تجارت با ایران بودند. از این روی، برای پیشبرد امور تجاری خود مجبور به برقراری ارتباط با برخی مقامات درباری، همچون صدراعظم، مستوفی خاصه و شه‌بندر بندرعباس بودند. از آنجا که این افراد نقشی تعیین‌کننده در فعالیت‌های بازرگانی، به‌ویژه عقد قرارداد و کسب امتیازات داشتند، جلب نظرشان اهمیتی بسیار داشت. علاوه بر این، جلب حمایت حاکمان شهرهای قرار گرفته در مسیر تجارت، بسیار کارساز بود. در نتیجه، کمپانی‌ها از هر وسیله‌ای از جمله، پیشکش و رشوه سود می‌جستند تا حمایت این افراد را جلب و حتی رقبای خود را از دور خارج کنند.

در اینجا، این پرسش مطرح است که «پیشکش چه تأثیری در روابط میان کمپانی‌های هند شرقی و حکومت صفوی داشته است؟» بنابر قرائن، به نظر می‌رسد پیشکش و هدایا باعث نفوذ این کمپانی‌ها در ارکان دولت و در نتیجه، پیشرفت تجارت آنها با ایران می‌شد و بازار رقابت میان کمپانی‌ها را داغ‌تر می‌کرد. هر یک از کمپانی‌ها برای رسیدن به امیال خود، می‌کوشید پیشکشی مناسب‌تر هدیه دهد و افراد بیشتری را با خود همداستان کند.

* استادیار دانشگاه الزهرا(س) (nozhat.ahmadi@gmail.com)

** کارشناس ارشد تاریخ ایران (zareian_00@yahoo.com)

تاریخ دریافت: 89/10/19 - تاریخ تأیید: 90/11/24

در اینجا، کوشیده‌ایم از منابع غیر ایرانی - که البته بیشتر نیز به این موضوع پرداخته‌اند - استفاده کنیم. سپس با تحلیل مطالب، نقش و تأثیر این هدیه‌ها را در پیشبرد اهداف کمپانی‌ها در ایران روشن خواهیم ساخت.
واژگان کلیدی: ایران، کمپانی هند شرقی، تجارت، پیشکش، صفویه.

مقدمه

با شروع فعالیت کمپانی‌های هند شرقی انگلیس، هند شرقی هلند و هند شرقی فرانسه در منطقه‌ی جغرافیایی ایران، راه تجارت آنها با ایران گشوده شد. در این میان، این کشورها از رسم پیشکش و هدیه - که از دیرباز، رسمی متداول در برقراری ارتباطات سیاسی-تجاری بین حکومت‌ها محسوب می‌شد - برای پیشبرد اهداف خود استفاده می‌کردند.

این کمپانی‌ها می‌کوشیدند با اهداء پیشکش‌هایی در خور، توجه رجال و صاحب‌منصبان حکومت صفوی را جلب کنند و برای به‌دست آوردن موقعیت‌های بهتر و غلبه بر رقبای تجاری خود، آنان را با خود همراه سازند. از این روی، کمپانی‌ها در تحسین قلوب افراد صاحب‌نفوذ، کوتاهی نمی‌کردند، چه این فرد اعتمادالدوله باشد¹ که فردی بانفوذ و صاحب‌اشراف بر همه‌ی مناسبات خارجی بود و هیچ امر داخلی و خارجی‌ای بدون اجازه‌ی او انجام نمی‌شد،² و خواه افرادی باشند با مناصب پایین‌تر. طبیعی است که بنا بر رتبه و اعتبار اعتبار اشخاص، تفاوت بسیاری میان میزان هدایا وجود داشت.

البته، گاهی تمیز بین اینکه همراهی صاحب‌منصبان با عمال کمپانی‌ها، از سر مصحلت‌اندیشی فردی بوده یا در نظر گرفتن مصالح کلی دولت، دشوار است؛ به‌ویژه که بیشترین اطلاعات ما از منابع غیر ایرانی گرفته شده است. از جمله، «تاورنیه» درباره‌ی محمدعلی‌بیگ، ناظر کل و رئیس دربار و خزانه‌ی شاهی می‌گوید: «او پدر تمام اروپاییانی بود که در ایران بودند»، به‌طوری‌که «هر وقت شکایت از کسی نزد وی می‌بردیم، فوراً

1. آدام اولتاریوس، (1363)، سفرنامه، ترجمه‌ی احمد بهپور، تهران: سازمان انتشاراتی و فرهنگی ابتکار، ص 324.

2. انگلبرت کمپفر، (1350)، سفرنامه، ترجمه‌ی کیکاووس جهاننداری، تهران: خوارزمی، ص 62؛ تاورنیه، (1323)، کتاب تاورنیه، تهران: مطبعه برادران باقر، صص 852-853؛ ولادیمیر فنودروویچ مینورسکی، (1334)، سازمان اداری حکومت صفوی (تعلیقات مینورسکی بر تذکره‌الملوک)، به‌کوشش محمد دبیر سیاقی، ترجمه‌ی مسعود رجب‌نیا، تهران، انجمن کتاب و کتاب‌فروشی زوار، ص 81.

احقاق حق ما را به عمل می‌آورد.¹ وی همچنین واسطه‌ی بین کمپانی‌ها و دربار بود و مشکلات آنها را حل می‌کرد.² به گفته‌ی «یان اسمیت»، سفیر هلند، محمدعلی بیگ از دوستان هلندیان شناخته می‌شد که برای رفع مشکلات کمپانی آنها تلاش بسیار می‌کرد.³ در سفرنامه‌ی «استودارت» نیز اشاره شده که «وی انگلیسی‌ها را خیلی دوست دارد».⁴ متأسفانه، هیچ‌یک از این اظهارات نمی‌تواند به درستی روشن کند که تلاش وی برای حمایت از اتباع غیرایرانی چه اندازه جزء وظایف قانونی او بوده است. شاید بتوان تصور کرد اروپاییان تنها از کسانی به نیکی یاد کرده‌اند که در پیشبرد کار آنها به نوعی مؤثر بوده‌اند، بدون آنکه به درستی نشان دهند این همراهی‌ها قانونی بوده یا با دریافت رشوه به نام پیشکش و به اشکال مختلف صورت می‌گرفته است.

تصور اینکه هر یک از کمپانی‌ها می‌کوشید شخص بانفوذی را به سمت خود جلب کند، دشوار نیست؛ از جمله، کمپانی انگلیسی کوشید از طریق «خلیفه سلطان»، وزیر اعظم شاه عباس دوم، روابط نزدیکی با درباریان برقرار کند. در سال 1055 هـ ق/1645 م عوامل کمپانی مزبور به شورای سورات چنین می‌نویسند: «وی طبق گزارش، مردی است بسیار شرافتمند و با مردم ما دوست».⁵ همچنین عوامل کمپانی توانستند با جلب نظر این وزیر، فرمان‌هایی را مبنی بر همراهی حکام بندرعباس با تاجران انگلیسی از او دریافت کنند.⁶ چنان‌که گفته شده است، «کنت دو فریول»⁷ نماینده‌ی کمپانی فرانسوی که یازده سال از طرف شه‌بندر بندرعباس زیر فشار بود، آخرالامر با همراهی اعتمادالدوله، نظر موافق شاه را مبنی بر معافیت گمرکی کمپانی مذکور دریافت کرد.⁸

1. کتاب تاورنیه، صص 191-195.

2. همان، صص 195-198؛ برادران شرلی، (1362)، سفرنامه، ترجمه‌ی آوانس، به‌کوشش علی دهباشی، بی‌جا، نگاه، صفحات 155، 158 و 163.

3. سفرنامه اسمیت، ص 48.

4. استودارت، (1339)، «سفرنامه»، فرهنگ ایران زمین، ترجمه احمد توکلی، ج 8، ص 211.

5. پاول لوفت، (1380)، ایران در عهد شاه عباس دوم، ترجمه‌ی کیکاووس جهان‌داری، تهران، مرکز چاپ و انتشارات وزارت امور خارجه، صص 49-50.

6. ایرج افشار (به‌کوشش)، (1380)، اسناد و منابع تاریخی (حکم‌های پادشاهان صفوی)، تهران، بنیاد موقوفات دکتر محمود افشار، ص 18.

۷. Connet De Ferriol

8. سانسون، (1346)، سفرنامه (وضع کشور ایران در عهد شاه سلیمان صفوی)، ترجمه‌ی دکتر تقی تفضلی، تهران، ابن‌سینا، ص 18.

مستوفی خاصه نیز از دیگر مقامات صاحب نفوذ دربار بود که کمپانی‌ها برای جلب نظرش می‌کوشیدند؛ چرا که ایالات معروف به خاصه، زیر نظر بیوتات سلطنتی و مستوفی خاصه اداره می‌شد و مهم‌ترین مناطق ابریشم‌خیز هم در این ایالات قرار داشت. بدین منظور، عوامل کمپانی‌ها که می‌کوشیدند امتیازات تجاری بهتری را به‌ویژه در زمینه‌ی تجارت ابریشم به دست آورند، برای برقراری روابط نزدیک با وی می‌کوشیدند.¹ استفاده از شیوه تطمیع و رشوه ظاهراً در اواخر دوره‌ی صفوی افزایش یافته بود. «میشل»، نماینده‌ی فرانسه، عوامل دو کمپانی انگلیسی و هلندی را متهم می‌کند که با پرداخت رشوه‌های بسیار به اعتمادالدوله (شاه‌قلی‌خان) مانع عقد قرارداد وی با فرانسه شده‌اند. از این روی، طبق فرمان شاه، نماینده‌ی مذکور با مستوفی خاصه مذاکره کرد.² ملک‌التجار، از دیگر مقامات صاحب نفوذی بود که کمپانی‌ها برای جلب نظرش می‌کوشیدند؛ زیرا طبق مفاد قراردادها، تمام اجناس وارداتی به وی تحویل داده می‌شد و او در مقابل، ابریشم تحویل می‌داد.³ وجود فرمان‌هایی از شاهان صفوی بر این مطلب صحه می‌گذارد.⁴

کمپانی‌ها می‌کوشیدند حکام شهرهایی را که در مسیر تجارت آنان قرار داشت، با خود همراه سازند. در دستورالعمل شورای ایالات هلند به شورای باتاویا درباره‌ی چگونگی انتخاب سفیر و دستور کار وی در ایران، اشاره شده است که سفیر نباید در جلب نظر حکام شهرهای بزرگ و سایر شهرهایی که در مسیر حرکت کالاهای کمپانی به طرف اصفهان است، کوتاهی کند و موظف است با هر شخصیتی، به نسبت مقام و موقعیت او، با تقدیم هدیه ادای احترام کند.⁵ چنانکه به گزارش یکی از عوامل کمپانی هلندی در سال 1137 هـ

1. سازمان اداری حکومت صفوی (تعلیقات مینورسکی بر تذکره‌الملوک)، صفحات 90، 99، 100 و 111-109.

2. همان، صص 524-527.

A chronicle of the Cormelites in Persia and papal mission of the XVII th and XVIII th Centuries, (1939), London, Spttiswood.

3. سفرنامه اسمیت، ص 88.

4. حکم‌های پادشاهان صفوی، صفحات 14، 33 و 38.

5. سفرنامه اسمیت، صص 62-63.

ق/1724م برای شهریار میناب - که اطلاعاتی درباره حرکت بلوچ‌ها داده بود - انعام فرستاده شد.¹ آنان به‌ویژه می‌کوشیدند در هر شرایطی، نظر حکام فارس را جلب کنند، چرا که کنترل ورود و خروج کالا از بندرعباس، در حیطه‌ی قلمرو حاکم شیراز و تحت نظارت وی بود. نظر مساعد او به‌خصوص در زمینه‌ی صادرات برخی اجناس مانند اسب - که محدودیت زیادی داشت - کارساز بود، چرا که او می‌توانست با ارسال نامه‌هایی به حکام بندرعباس یا شخص شاه، آنها را از این محدودیت‌ها معاف سازد.

همچنین جلب نظر حاکم و شه‌بندر بندرعباس - که مسئولیت گمرک و اجرای قوانین گمرکی را به‌عهده داشت - از اهمیت خاصی برخوردار بود. به‌گفته‌ی «ابه‌کره»، سیاح فرانسوی، هنگام ورود و خروج کشتی‌ها هیچ کاری بدون هماهنگی بین شه‌بندر و ناخدای کشتی در زمینه‌ی واردات و صادرات اجناس صورت نمی‌گرفت، مگر آنکه هدیه‌ی خوبی به شه‌بندر داده شود.²

از آنجا که حکام ایالت کرمان نفوذ بسیاری در دربار داشتند و بهترین نوع پشم صادراتی ایران در کرمان تولید می‌شد، کمپانی‌ها برای گرفتن مجوز صادرات پشم از دربار، به حمایت آنان نیاز داشتند. به‌علاوه، همراهی مقامات محلی می‌توانست در تهیه‌ی بهترین نوع پشم، از نظر رنگ یا کمیت مؤثر باشد، بنابراین، جلب نظر حکام این ایالت اهمیتی خاص داشت.³

همچنین، کمپانی‌ها برای کاهش یا حذف عوارض راه - که همه‌ی کاروان‌ها موظف به پرداخت آن بودند - به حمایت حاکمان محلی نیاز داشتند و می‌کوشیدند با دادن هدایا و دریافت فرمان‌هایی از حکام محلی⁴ از پرداخت آن معاف شوند.

این کمپانی‌ها با ورود به بازار ایران، تا اندازه‌ی زیادی جایگزین بازرگانان عمده‌ی ایرانی از جمله ارامنه شدند که بیشترین تجارت خارجی را در دست داشتند. البته،

1. ویلم فلور، (بی‌تا)، *برافتادن صفویان، برآمدن محمود افغان (گزارش نامه‌های یان اوتس، مدیر کمپانی هلندی از اصفهان به بندرعباس)*، ترجمه‌ی ابوالقاسم سری، بی‌جا، بی‌نا، ص 303.

۲. Abbe Carre, (۱۹۴۷), *The Travels of The Abbe Carre in India and The Near East* (۱۹۷۲ - ۱۹۷۴), Vol. III, Edited by Charles Fawcett, London: The Hakluyt Society, pp. ۸۰۳, ۸۱۶.

۳ - Rudolph, P Matthee, (۱۹۸۹), "The East India Company trade in kerman wool (۱۶۵۸-۱۷۳۰)", *Études Safavid*, Edited by Jean, Calmard. Paris-Tehran: Institute Franca is De Recherche En Iran, p. ۳۶۵.

4. حکم‌های پادشاهان صفوی، صص 9، 15 و 19؛ دلاواله، پیترو، (1348)، *سفرنامه، ترجمه‌ی شعاع‌الدین شفا، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب، صص 157-158.*

کمپانی‌ها از توسل به میسیونرهای مذهبی و حتی ارامنه برای نفوذ در دستگاه حکومتی و کسب منافع بیشتر دریغ نمی‌کردند.¹

پیشکش تنها به صاحب‌منصبان و حکام داده نمی‌شد، بلکه طبق رسوم معمول، همیشه هدایای ارزشمندی به شاه تقدیم می‌شد؛ به طوری که از زمان شاه عباس اول مرسوم شده بود بازرگانان انگلیسی و هلندی، هر سال، پس از فراغت از تجارت در خلیج فارس به اصفهان باز می‌گشتند و هدایایی را به شاه تقدیم می‌کردند. اغلب این هدایا، اشیاء نفیسی مانند ساعت‌های گران‌بها، پارچه‌های زربفت، برخی نفایس هندوستان، سکه‌های طلا و امثال آن بود. در بیشتر سفرنامه‌های سیاحان، به این هدایا اشاره شده است.²

نوع هدایا و چگونگی تقدیم آن به دربار صفوی

گشودن باب مناسبات با هر کشوری، معمولاً با ارسال هدایای چشمگیر آغاز می‌شد. بدون دریافت این هدایا، هیچ قراردادی امضا نمی‌شد. طبق این قاعده، سفرا و نمایندگان کمپانی‌ها و کشورهای خارجی، قبل از ورود به دربار ایران می‌بایست از طریق یکی از مقامات درباری، از جمله ناظر کل یا وزیر دربار، ایشیک‌آقاسی‌باشی، تفنگ‌دارباشی و مهمان‌دارباشی - که وظیفه‌ی پذیرایی از سفیران را به عهده داشت - ضمن بیان انگیزه‌ی ملاقات، اجازه‌ی شرفیابی حاصل می‌کردند. سپس، متصدی اخذ هدایای مخصوص شاه که پیش‌کش‌باشی نام داشت - به محل سکونت سفرا و نمایندگان می‌رفت و از هدایای ارسالی بازدید و فهرست تهیه می‌کرد.³

به گفته‌ی «شاردن»، در روز شرفیابی به حضور شاه، ابتدا هدایا را در میدان شاه به نمایش می‌گذاشتند و سپس وزرا درباره نوع هدایا و کشوری که از آن آمده است،

1. رک: سفرنامه کمپفر، 1350، ص 265؛ ستوده، منوچهر (به‌کوشش)، (1383)، اسناد پادریان کرملی (بازمانده از عصر شاه عباس صفوی)، تهران، میراث مکتوب، صص 283 - 298؛ نسخه خطی شماره 5032 کتابخانه مجلس شورای اسلامی؛ وان در کرویس دیرک، (1380)، شاردن و ایران (برگرفته از نامه‌های شاردن به برادرش، دانیل)، ترجمه: دکتر حمزه اخوان تقوی، تهران، نشر و پژوهش فرزانه روز، صص 389 - 391؛

The Travels of The Abbe Carrein India and The Near East, vol. III, pp. 808-809, 810.

۲. Ibid, pp. 808-809.

سفرنامه اسمیت، 1356، ص 78؛ شاردن، ج 3، صص 209-208؛ تاورنیه، ص 733.

3. تاورنیه، صص 699-698؛ شاردن، ج 3، صفحات 211 و 177-178.

توضیحاتی به شاه می‌دادند. شاه برای نمایش عظمت و ابهت مقام خویش، هدایای ارسالی چندین سفیر را در یک مجلس جمع و آنها را از مکان رفیعی نظاره می‌کرد و با حالت بی‌اعتنایی خاص می‌پذیرفت؛ چنان‌که به نظر می‌رسید این چیزها در نظر ایشان ارزش ندارد. اگر شاه مایل به دیدن هدایا از نزدیک بود، آنها را به تالار شرفیابی منتقل می‌کردند. در پایان، هدایا به یکی از عمارت‌های بزرگ کاخ به نام «شیره‌خانه» منتقل و به مباشر کل این ساختمان به نام آبدارباشی تحویل می‌شد تا در روزهای بعد، بازرگانان و افراد ماهر آنها را ارزیابی کنند.¹

ارزش هدایای تقدیمی کمپانی‌ها به شاهان صفوی، احتمالاً از حقوق و عوارض گمرکی و مالیات و باج‌راه کمتر نبود، اما در مقابل، کمپانی‌ها از پرداخت این حقوق و عوارض معاف می‌شدند؛ در غیر این صورت، حکومت هیچ امتیازاتی را برای آنها قائل نمی‌شد. شاه سلیمان در نامه‌ای که به سال 1084 هـ/ق 1673 م به مدیرکل کمپانی فرانسوی داده است، می‌گوید: «نمایندگان اعزامی سابق‌الذکر شما² وعده کرده بودند که در پایان مهلت مزبور، هدایای نفیس و گران‌بهای معادل حقوق گمرکی و مالیات و باج‌راه لازم‌التأدیه، به دربار ... ما تقدیم دارند.»³

ظاهراً این هدایا میزان مشخصی نداشت و بیشتر، به سیاست‌های کمپانی‌ها مربوط می‌شد. مثلاً گفته‌اند به‌رغم آنکه کشتی‌های فرانسوی به‌ندرت وارد بنادر ایران می‌شدند، توانسته بودند با دادن پیش‌کش‌های مناسب، از پرداخت عوارض گمرکی شانه خالی کنند.⁴ باید توجه داشت که نوع هدایای تقدیمی به شاه و درباریان، معمولاً یکسان نبود. هدایای تقدیمی به شاه می‌بایست گران‌بها و در خور شأن و منزلت شاه و خاندان سلطنتی می‌بود. هدایای دیگر مقامات درباری نیز با توجه به مقام و منصب آنها در نظر گرفته می‌شد. در ضمن، اگر مدیر کمپانی تشخیص می‌داد که یکی از رجال درباری، شایسته‌ی این

1. شاردن ج 3، صفحات 292-294، 264 و 267-271؛ تاورنیه، ص 735.

2. شاه عباس دوم آنها را به مدت سه سال از پرداخت هرگونه حقوق گمرکی معاف کرده بود. نک: لارنس، لاکهارت، (1344)، *انقراض سلسله صفویه*، ترجمه: اسماعیل دولتشاهی، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب، ص 506.

3. شاردن، ژان، (1335)، *سیاحت‌نامه*، ترجمه محمد عباسی، ج 3، تهران، امیرکبیر، صص 314-315.

4. *سفرنامه کمپفر*، ص 115؛ *سفرنامه سانسون*، ص 188.

پیش‌کش سالیانه نیست، از دادن پیش‌کش به او خودداری می‌کرد تا به آنها بفهماند که این کار نوعی تعهد و وظیفه محسوب نمی‌شود، بلکه پاداشِ کمکی است که رجال دریافت‌کننده به کمپانی کرده‌اند.¹

کمپانی‌ها علاوه بر کالاهای هندی و ادویه، گاهی برای جلب نظر پادشاه و درباریان، هدایایی از مصنوعات تازه‌ی اروپایی، به‌خصوص طپانچه و تجهیزات مربوط به آن، توپ و تفنگ‌های بسیار نفیس تقدیم می‌کردند.² در بین هدایا، آثار هنری و نقاشی‌هایی به سبک اروپایی وجود داشت که باعث آشنایی درباریان و پادشاهان با این سبک‌ها می‌شد. بیشتر این نقاشی‌ها، تصاویر شاهزادگان و خانواده‌های سلطنتی اروپایی بود که مورد توجه بسیار درباریان قرار می‌گرفت.³ اجناسی مانند آینه‌ها، چهل‌چراغ‌ها، طپانچه‌ها، تابلوها و دوربین‌ها - که به خزانه‌ی کل تحویل می‌شد - اگر در ایران به کار نمی‌آمد، گویا در شأن شاه هم نبود، چون شاه یا آنها را می‌فروخت یا به دیگران می‌داد، لذا در گوشه‌ی خزانه بی‌استفاده باقی می‌ماند.⁴ اما این اشیاء، به تدریج جای خود را در بازار پیدا کرد، جنبه‌ی تجاری به خود گرفت و واردات و خرید و فروش آنها هم در ایران افزایش یافت.

سفرا و نمایندگان خارجی نیز در مراسم تودیع می‌بایست هدایایی را به شاه تقدیم می‌کردند. از این روی، می‌کوشیدند مراسم تودیع را در میهمانی خصوصی یا حتی هنگام شکار شاه، با تشریفات بسیار مختصر برگزار کنند تا اگر پیشنهادی هم از سوی شاه مطرح شد و نماینده از انجام آن عاجز بود، یا از طرف دولت متبوع خود دستوری آشکار برای پذیرفتن آن نداشت،⁵ سوء تفاهم پیش نیاید⁶ و شاه نیز احیاناً از امتیازات خود چشم نبوشد؛ آن‌چنان‌که هیئت فرانسوی در زمان شاه سلیمان ناچار شد در مراسم تودیع نیز 450

1. برافتادن صفویان و برآمدن محمود افغان، صص 16-17؛ کتاب تاورنیه، ص 734.

2. همان، صفحات 192، 430 و 831؛ سفرنامه اولتاریوس، صص 189 - 190؛ سیاحت‌نامه شاردن، ج 3، صص 265-267 و ج 9 ص 131؛ سفرنامه دلاواله، ص 249؛ عبدالحسین نوایی (به‌کوشش)، (1360)، اسناد

و مکاتبات سیاسی ایران (از 1038 - 1105 ه. ق.)، تهران، بنیاد فرهنگ ایران، صص 235-234.

3. سفرنامه دلاواله، ص 249؛ سفرنامه شاردن، ج 3، ص 265.

4. سفرنامه شاردن، ج 3، ص 271؛ کتاب تاورنیه، ص 714.

5. مانند وعده‌ی کمک‌های نظامی.

6. سفرنامه اسمیت، صص 99-98.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی 35

پیستول¹ به شاه تقدیم کند.² البته، پادشاهان نیز هدایای ارزشمندی را برای سفرای خارجی در نظر می‌گرفتند، زیرا عقیده داشتند که این کار بر اعتبار خارجی آنها می‌افزاید. این هدایا که گاهی «خلعت» نامیده شده است، شامل پول نقد، انواع پارچه‌های نفیس و اسب می‌شد که در هنگام ورود سفیر به داخل کشور یا موقع دیدار با شاه و شرکت در جشن معارفه یا جلسه‌ی تودیع اهدا می‌شد.³

از آنجا که کمپانی‌ها در عصر حکومت شاه عباس اول به‌طور فعال، وارد ایران شدند، در اینجا، به شیوه‌ی عملکرد آنها در تقدیم هدایا و تأثیر آن، از زمان شاه عباس تا پایان این سلسله می‌پردازیم.

عصر حکومت شاه عباس اول (1038-996 ه‍.ق/1588-1629م)

در سال 1025 ه‍.ق/1616م بازرگانان انگلیسی اجازه‌ی تجارت با ایران را از شرکت هند شرقی دریافت کردند و در اوایل سال 1617م «ادوارد کاناک»، نماینده‌ی کمپانی، اولین قرارداد رسمی تجارتی - سیاسی را در بیست ماده درباره‌ی شرایط بازرگانی طرفین با ایران به امضا رساند. مهم‌ترین مفاد این قرارداد عبارت بود از:

1. اعزام نماینده‌ی سیاسی از جانب دو کشور؛
2. آزادی تجارت انگلیسی در خرید و فروش کالا، رفت و آمد به نواحی مختلف ایران، ورود آزاد هرگونه کالا به بنادر ایران، فروش کالا به تجار انگلیسی به قیمت معمول در بازارهای داخلی و اجازه‌ی اقامت در هر نقطه از ایران؛
3. اجباری نبودن خرید اجناس ایرانی؛
4. اجازه حمل سلاح به تجار انگلیسی برای دفاع از جان خود؛

1. واحد پول اسپانیایی قدیم؛ نک. کتاب تاورنیه، ص 409

2. سفرنامه شاردن، ج 3، ص 309 و ج 9، صص 121-124.

3. همان، ج 3، صص 209 و 306؛ سفرنامه کمپفر، صص 243 و 81؛ سفرنامه سانسون، ص 62؛ سفرنامه اولتاریوس، صص 225-226؛ سفرنامه برادران شرلی، صفحات 72، 85 و 158؛ کتاب تاورنیه، صفحات 709 و 715؛

Thomas Herbert, (۱۹۲۸), *Travel in Persia* (۱۶۲۷-۱۶۲۹), Edited by Sir William Foster, London: Seorge Routledge, p. ۸۲.

5. اجازه‌ی دخل و تصرف به کنسول‌های انگلیسی در برخورد با افرادی که متعرض تجارت انگلیسی شوند.¹

هلندی‌ها نیز پس از انگلیسی‌ها وارد بندرعباس وارد شدند.² «ویسن‌نیخ»³ نماینده‌ی کمپانی هلندی، پس از ملاقات با شاه عباس در اصفهان، قراردادی را در 23 ماده به تصویب رساند. اهم مفاد این قرارداد عبارت بود از:

1. اجازه‌ی رفت و آمد آزاد تجارت هلندی در سراسر ایران و تجارت هر نوع کالا؛
2. به‌کارگیری اوزان و مقادیر هلند در معاملات بازرگانی؛
3. معافیت از پرداخت حقوق و عوارض گمرکی؛
4. قضاوت درباره‌ی اتباع هلندی از سوی خود هلندی‌ها (کاپیتولاسیون)؛
5. اجباری نبودن خرید اجناس ایرانی؛
6. اعزام سفیری به ایران در آینده، برای کسب امتیازات تجاری.⁴

شرایط اولین قرارداد کمپانی‌ها که کاملاً با یکدیگر منطبق بود، پایه و اساس قراردادهای بعدی شد. علاوه بر آن، کمپانی‌ها رقم یا فرمان‌های مشابهی را برای پیشبرد امور تجاری خود به‌دست آوردند. درخواست دربار صفوی هم، پرداخت سریع پول کالاهای خریداری شده، به‌ویژه ابریشم، به‌صورت سکه (طلا و نقره) بود.⁵ عوامل کمپانی هلندی دستور داشتند در مقابل خرید ابریشم، کالاهای آسیایی مانند ادویه، فلفل و فلزات پرداخت کنند. عوامل کمپانی انگلیسی نیز می‌کوشیدند کالاهایی مانند ماهوت و البسه ارائه دهند.⁶

بنابراین، هر دو کمپانی می‌کوشیدند به هر شیوه‌ی ممکن، از جمله پیشکش، از پرداخت نقدی صرف‌نظر کنند و در این میان، گوی سبقت را از یکدیگر برابند. دربار صفوی هم به‌ناچار امتیازاتی برای آنها قائل می‌شد. از جمله، دربار صفوی اجازه‌ی خرید ابریشم به قیمت تعیین شده در قرارداد⁷ را در ازاء پرداخت یک‌سوم بهای آن با پول نقد (طلا و نقره)

1. نسخه‌ی خطی شماره 5032 کتابخانه‌ی مجلس شورای اسلامی.

۲. *Carmelites*, vol. ۱, p. ۱۳۰.

۳. Visnick

4. ویلم فلور، (1356)، *اولین سفرای ایران و هلند*، به‌کوشش داریوش مجلسی و دکتر حسین ابوترابی‌ان، تهران، کتاب‌خانه طهوری، صص 22-27.

۵. Andrew. J Newman, n.d. *Safavid Iran*, London: Macaillan, p. ۶۲.

۶. Floor, "The Dutch and The Persian Silk Trade", p. ۳۴۹.

7. طبق توافق انجام شده بین دربار و کمپانی‌ها، این قیمت‌ها تا اواخر حکومت صفوی بین 36 تا 50 تومان تعیین می‌شد.

و مابقی به صورت پرداخت جنسی - که معمولاً از کالاهای وارداتی هند بود - صادر کرد.¹ در این شرایط، اجناس هر دو کمپانی از عوارض گمرکی معاف می‌شد. این شیوه‌ی معامله، تقریباً بدون هیچ مشکلی تا زمان مرگ شاه عباس دنبال می‌شد. «تاورنیه» به برخی از این هدایا - که نشان‌دهنده‌ی رقابت دو کمپانی مذکور بود - اشاره کرده است؛ از جمله: انگلیسی‌ها ساعتی را که در جعبه‌ای بلورین نصب شده بود، به یک زرگر اروپایی مقیم اصفهان دادند تا پایه‌ای از طلای خالص و مینا برای آن بسازد. سپس، به همراه هدایای دیگر به شاه تقدیم کردند. سال بعد، هلندی‌ها نیز در موقع تقدیم هدایا، 2000 سکه‌ی دوکا را در سینی‌ای طلا گذاشتند که به شکل مقوایی صورتی در ژاپن ساخته شده بود و با مقداری ادویه، توپ‌های ماهوت و پارچه‌های زری برای شاه فرستادند.²

یکی از شیوه‌های عوامل کمپانی هلندی برای تهیه پول نقد، خرده‌فروشی کالا در بین تجار معمولی بندرعباس بود. آنها این کار را به صورت معامله‌ی شخصی انجام می‌دادند تا پول به دست آمده را در اصفهان به ملایم بیگ - ملک‌التجار - تحویل دهند. ملایم بیگ، طبق فرمان شاه عباس، آنها را از معامله‌ی خصوصی منع کرد و به تمام مأموران گمرک دستور داد کالاهای اروپاییان را از تجار اروپایی در انبار گمرک تحویل بگیرند و به‌خرج خود آنها، به اصفهان حمل کنند تا به این وسیله از فروش آزاد آنها جلوگیری شود. اما عوامل کمپانی با اعمال نفوذ برخی از درباریان، همچنان به فروش آزاد کالا در بندرعباس ادامه می‌دادند.³

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 تهیه‌ی آن را به خود سفیر واگذار کنند...»⁴ «پان 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، به‌نظر برخی از عوامل درباری کافی و نامناسب آمد و قرار شد مقداری سکه هم به آن بیفزایم؛ به‌طوری‌که هدایای تقدیمی معادل 9000 فلورن

1. Rudolph, P Matthee, (۱۹۹۹). *The politics of trade in safavid Iran (silk for silver, ۱۶۰۰-۱۷۳۰)*, S.I: s.n, pp. ۱۱۵- ۱۱۶.

2. کتاب تاورنیه، صص 734-733.

3. اولین سفرای ایران و هلند، ص 34.

4. سفرنامه اسمیت، ص 65.

شد. در ضمن، هدایایی نیز برای سایر بزرگان در نظر گرفته شد. وی که در جریان مأموریت خود، به علت کمبود سرمایه نتوانسته بود پول نقد به ایران بیاورد، طبق اظهارات خود، تقایص پیش آمده را در تجارت کمپانی می‌بایست به صورت پنهانی و با مذاکره‌ی 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 (امام‌قلی‌خان) و تقدیم هدایای بسیار به آنها، توانست ملایم‌بیگ را متقاعد به دریافت کالاها و اجناس کمپانی - که حجم بسیاری از آن ادویه بود - به جای پول نقد کند.¹

با توجه به امتیازات دو کمپانی انگلیسی و هلندی، می‌توان گفت به‌رغم تلاش بسیار هلندی‌ها برای نفوذ در دربار صفوی و جلب نظر مقامات درباری درباره‌ی شیوه‌ی اهدای هدایا، گویا انگلیسی‌ها با دریافت امتیازات بیشتر، موفقیت بیشتری را در این زمینه کسب کردند.

حکومت شاه صفی

از آنجا که مرسوم بود پس از مرگ شاه کلیه‌ی امتیازات و قراردادهای ملغی و مجدداً به تصویب و صحه‌ی پادشاه جدید برسد، حضور نمایندگان کمپانی‌ها در هنگام روی کار آمدن پادشاه جدید در اصفهان و تلاش برای تجدید امتیازات ضروری بود. بنابراین، مشکلات کمپانی‌ها با مرگ شاه عباس در سال 1038 هـ ق/ 1629 م آغاز شد. آنها برای جلب نظر شاه جدید، بیرون کردن رقبای خود از صحنه‌ی تجارت و به‌دست گرفتن انحصار تجارت خارجی ایران رقابت شدیدی را با یگدیگر آغاز کردند. از جمله، کمپانی هلندی علاوه بر پرداخت رشوه به مأموران گمرگ و بازرگانان، قیمت بیشتری را نسبت به کمپانی انگلیسی برای خرید کالاهای ایرانی پیشنهاد داد و حاضر شد کالاهای اروپایی را نیز پایین‌تر از قیمت پیشنهادی انگلیسی‌ها، در بازارهای بندرعباس و اصفهان عرضه کند.² در نتیجه، «آنتونی دلکورت»، مدیر دفتر نمایندگی کمپانی هلندی در اصفهان،

1. همان، صفحات 89-106 و 87 و 78.

2. عبدالامیر امین، (1367)، منافع انگلیسی‌ها در خلیج فارس، ترجمه: علی میرسعید قاضی، بی‌جا، بی‌نا، ص 11.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی 39

موفق شد قرارداد 1032 هـ ق/ 1623 م را با کمی تغییر به تأیید شاه صفی برساند.¹ اما برای تصویب امتیازنامه‌ی سابق خود مجبور شد هر سال مقداری پارچه و اشیاء دیگر را به قیمت 1000 لیره به شاه و درباریان پیشکش کند.²

کمپانی انگلیسی هم بعد از تلاش‌های مکرر، تأیید شاه صفی را گرفت؛ به این ترتیب، در سال 1040 هـ ق/ 1631 م امتیازات پیشین انگلیسی‌ها هم تأیید شد و آنها اجازه یافتند اجناس خود را به ساحل بندرعباس بیاورند.³ به گفته‌ی عوامل هلندی، انگلیسی‌ها به کمک امام‌قلی‌خان توانستند از طریق مذاکرات با وزیراعظم، میرزاتقی و قورچی‌باشی، تغییر و تحولاتی را در روابط خود با ایران پدید آورند و امتیازات بسیاری کسب کنند. بنابراین، بعد از مرگ امام‌قلی‌خان در سال 1633 م همه‌ی بازرگانان اروپایی و به‌طورخاص، انگلیسی‌ها حامی قدرتمندی را در دربار از دست دادند.⁴

کمپانی هلندی در سال 1053 هـ ق/ 1642 م دوباره موفق شد از سوی نماینده‌ی خود «نیکلا اوورشی»⁵ قرارداد دیگری را بر پایه و اساس قرارداد سال 1623 م در 16 ماده با ایران امضا کند.⁶ اما کمپانی انگلیسی به دلیل سود ناکافی،⁷ به تدریج از خرید ابریشم ایرانی خودداری و بازار صادرات آن را به رقبای هلندی خود واگذار کرد.

حکومت شاه عباس دوم

در پی به سلطنت رسیدن شاه عباس دوم، دو کمپانی انگلیسی و هلندی همچنان برای حفظ روابط تجاری و سیاسی خود با دربار می‌کوشیدند. رقابت دو کمپانی تا جایی بود که «تاورنیه»، سیاح فرانسوی نقل می‌کند که بعد از تاج‌گذاری و آغاز سلطنت شاه عباس دوم

1. غلامرضا ورهرام، (1365)، «کمپانی هلندی هند شرقی در ایران»، مجله دانشکده ادبیات و علوم انسانی مشهد، شماره‌های 2 و 1، سال 19، ص 85.

2. غلامحسین مقتدر، (1322)، خلیج فارس، بی‌جا، چاپ محمدعلی علمی، ص 187.

۳. Carmelites, vol. ۱, pp. ۳۱۴-۳۱۴.

۴. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, pp. ۱۳۵-۱۳۴.

۵. Nicolaes Overschie

6. خان‌بابا بیانی، (1349)، «روابط ایران و هلند در زمان سفارت موسی بیگ»، بررسی‌های تاریخی، سال سوم، ش 5، صص 116-115.

۷. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, pp. ۱۳۸-۱۳۶.

در سال 1053 هـ ق/1643م به مناسبت ورود شاه به اصفهان، جشنی در اصفهان برپا شده بود. روز بعد از ورود شاه، رئیس نمایندگی کمپانی هلندی در اصفهان، کاروانسرای را با قالی‌ها و پارچه‌های قیمتی زینت داد و جشنی برای ورود شاه به این کاروانسرا برپا کرد. مخارج این جشن و پیش‌کش عوامل کمپانی به شاه، بالغ بر 800 تا 900 تومان می‌شد.¹ نمایندگان کمپانی انگلیسی نیز از این وضع استفاده کردند و قبل از ورود شاه به اصفهان، ضمن ارسال پیام‌های تبریک برای شاه و برگزاری جشن در قزوین، 700 سکه‌ی طلا به وی هدیه دادند.²

کمپانی‌ها موظف بودند محموله‌های خود را در انبارهای متعلق به شاه تخلیه و در مقابل، اجناس ایرانی از قبیل پشم، قالی، ابریشم و پارچه‌های ابریشمی دریافت کنند. کمپانی هلندی این وضع را تحمل نمی‌کرد؛ چرا که بی‌شک از سود آنان می‌کاست. آنان مدعی بودند که مقامات درباری قیمت اجناس کمپانی را کاهش می‌دهند و در مقابل، بر بهای اجناس ایرانی می‌افزایند و به‌جای اجناس مرغوب، کالاهای معمولی به آنها تحویل می‌دهند. برای جلوگیری از این کار، کمپانی هلندی نماینده‌ی خود، «یوهان کونائن»³ را با هدایایی نفیس برای شاه، وزیر اعظم و درباریان به اصفهان فرستاد.⁴ سفیر پس از مذاکره‌های بسیار با وزیر اعظم و تقدیم هدایایی شامل 1100 دوکا و مقداری منسوجات، توانست معاهده‌ای را به تاریخ 1062 هـ ق/1652م با دربار امضا کند که اهم مفاد آن عبارت بود از:

1. وارد نکردن کالاهای سایر تجار زیر پرچم کمپانی و صادر نکردن مسکوکات؛
2. واردات کالا و اجناس به مبلغ 20000 تومان بدون پرداخت عوارض. هرچند کمپانی از این توافق‌نامه راضی نبود،⁵ تا اواخر حکومت صفوی همچنان تجدید می‌شد. از آن پس، دو کمپانی هلندی و انگلیسی، با نقض صریح مقررات و تضییع حقوق گمرکی ایران، تقلب‌های بسیاری را مرتکب شدند و با واردات و صادرات اجناس بسیار و

1. کتاب تاورنیه، صص 766-762.

۲. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, p. ۱۵۸.

۳. yohan cunaen

4. «روابط ایران و هلند در زمان سفارت موسی بیگ»، ص 119.

5. ویلم فلور، (1371)، اختلاف تجاری هلند و ایران و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان، ترجمه ابوالقاسم سری تهران، توس، ص 18؛ سفرنامه شاردن، ج 3، ص 207.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی 41

تطمیع مأموران گمرک و تقدیم هدایا و تحف به آنها، قیمت اجناس وارداتی و صادراتی خود را کمتر از میزان تعیین شده در قرارداد جلوه دادند؛¹ چنانکه در سال‌های بعد، به‌خصوص، در اواخر سلطنت صفویان، این مسئله از عمده‌ترین دشواری‌های تجاری دو کمپانی مذکور با ایران محسوب می‌شد.

در سال 1072 ه‍.ق/1664م هیئت نمایندگی کمپانی هند شرقی فرانسوی در بندرعباس، اولین زمینه‌ی روابط را گشود.² هیئت اعزامی مرکب از پنج نفر، از جمله، «نیکلا کلود دولالن و دولابوله»³ بود که از سوی کمپانی و لویی چهاردهم به همراه نامه‌ی دوستانه‌ی لویی به شاه عباس دوم عازم ایران شدند. دولالن در مقام سفیر و نماینده‌ی کمپانی، هدایایی شامل آیینی قاب طلا که پشت آن مینا و روی آن به زمرّد مرصّع بود، به همراه یک جفت طپانچه‌ی عالی و شیر کوچکی از طلا و مروارید، به شاه تقدیم کرد. هیئت مزبور با کمک و نفوذ رافائل دومان،⁴ رئیس مبلغان فرانسوی در اصفهان، که واسطه‌ی دربار صفوی و کمپانی فرانسوی نیز محسوب می‌شد، توانست امتیازاتی را مانند دیگر بازرگانان و کمپانی‌ها کسب کند. شاه عباس دوم طبق فرمانی، کمپانی را به مدت سه سال از پرداخت عوارض گمرکی و راهداری معاف کرد. علاوه بر آن، قول داد با دریافت هدایایی مناسب از لویی چهاردهم یا کمپانی، قرارداد رسمی تجاری با آنان امضا کند.⁵ به‌گفته‌ی تاورنیه، دومان دومان همچنین برای تجدید امتیازاتی که از زمان شاه عباس اول به کاپوسن‌های مذهبی ساکن اصفهان اعطا شده بود، ناچار شد قطب‌نمایی را که خود به شکل اسطرلاب ساخته بود، به شاه عباس دوم تقدیم کند.⁶ پس از آن، دومان برای اعزام سفیر و ارسال هدایای چشمگیر برای شاهان صفوی، تشکیل دفاتر نمایندگی و شروع تجارت و بازرگانی در ایران، نامه‌های متعددی به کمپانی فرانسوی در سورات فرستاد.⁷ هرچند سفارت هیئت

1. سفرنامه شاردن، ج 3، صفحات 299-300، 281-282 و 207-208؛ تاورنیه، ص 1008.

2. *Carmelites*, vol. 1, p. 403.

3. de la Boullaye, De lalain

4. DuMans

5. سفرنامه شاردن، ج 3، صص 169-171؛ ج 9، صص 131-132؛ انقراض سلسله صفویه، صص 506-505.

6. کتاب تاورنیه، صص 716-717.

7. شاردن و ایران، ص 200، 331-332، p. 1660 *State De La Perse En*

مزبور کاملاً رسمی بود، به نظر می‌رسد شاه عباس دوم حاضر نشده بدون دریافت هدایای چشمگیر، قرارداد آنها را امضا کند. هرچند در این عصر، با ورود فرانسه، رقابت سه‌جانبه‌ای بین کمپانی‌ها شکل گرفت، هلندی‌ها همچنان با دریافت امتیازات جدیدتر، برتری خود را بر رقیب حفظ کردند.

شاه سلیمان

در اواخر حکومت شاه عباس دوم (1105 ه ق/1666م) سفیر هلند به نام «هوپردولرس»¹ به قصد تجدید دوستی و استحکام روابط تجاری، با تقدیم معادل حدود 10000 اکو هدایای گرانبها به شاه و وزیران، برای جلب رضایت شاه و درباریان می‌کوشید. به گفته‌ی شاردن، شاه عباس دوم با دیدن هدایای نفیس و گرانبها از قبیل پرندگان نادر و عجیب هند، دو رأس فیل، جواهرآلات، 56 قطعه ظرف چینی قدیم، ماهوت زربفت، مسکوکات طلا و مجموعه‌های ژاپنی، درباره‌ی مأموریت وی به شک افتاده بود. بنابراین، سؤالات مکرری از سفیر پرسید و درباره‌ی مقاصد باطنی وی تحقیقاتی کرد، اما در نهایت، امتیازات سابق کمپانی را تجدید کرد.² بازگشت وی به بندرعباس، با مرگ شاه عباس و به سلطنت رسیدن شاه سلیمان همزمان بود. سفیر، بازگشت خود را بدون شرفیابی به حضور شاه جدید و تبریک سلطنت وی جایز ندانست؛ چراکه در غیر این صورت، زحمات وی بدون نتیجه می‌ماند و امتیازاتی که با صرف مخارج گزاف گرفته بود، لغو می‌شد. از این رو، نماینده‌ی مزبور و سپس نماینده‌ی کمپانی انگلیسی در اصفهان، از این موقعیت استفاده و برای تجدید امتیازات سابق خود اقدام کردند. بنابراین، «دولرس»، سفیر هلند، بعد از مشورت با همراهان خود مصمم شد با شرفیابی به حضور شاه، بر سایر اروپاییان سبقت جوید. اما چون هدایای مناسب و لایقی برای شاه نداشت، نمی‌توانست اجازه‌ی حضور بیابد، لذا، با کمک تفنگ‌دارباشی و تقدیم هدایایی به وی مانند یک ساعت نقره و 150 اکوی طلا توانست امتیازات سابق کمپانی را تجدید کند. «اتین فلر»³ سفیر انگلیس نیز بلافاصله، از طریق تفنگ‌دارباشی و تقدیم هدایایی مانند یک قطعه جواهر و سی دوکای طلا به وی و حدود 200 دوکای طلا به شاه، امتیازات کمپانی را تجدید کرد.⁴

۱. Laïresse

2. سفرنامه شاردن، ج 3، صص 208-209.

۳. Ethine feler

4. همان، ج 9، صص 126-120.

به نوشته‌ی شاردن، هیئت مبلغان فرقه‌ی کاپوسن، به مدت شش سال وعده می‌کرد که به‌زودی سفیری مخصوص با هدایایی از فرانسه به ایران خواهد آمد. عمّال کمپانی فرانسوی در هرمز و اصفهان نیز بر این امر تأکید و اظهار می‌کردند که چون مقامات ایرانی کمپانی را از هرگونه حقوق و عوارض گمرکی معاف داشته‌اند و کمپانی از این بخشش ایرانی‌ها استفاده‌ی بسیار کرده است، متقابلاً باید هدایا و تحف شایسته‌ای به شاه و وزیران این کشور تقدیم شود. این امر فوق‌العاده مهم بود و با شئونات و حیثیت ملی فرانسه بستگی کامل داشت.¹ به‌همین منظور، در سال 1084 ه‍.ق/1673 م کمپانی فرانسوی برای جلب نظر شاه، سفیری به نام «ژستن»² را با هدایای گرانبها به ایران فرستاد. «ابه‌کره»، سیاح فرانسوی که در آن زمان در ایران بود، می‌نویسد: «سفیر هدایایی به ارزش دویست هزار لیور با خود به همراه داشت که آنها را در شیراز باقی گذاشته بود»³ اما در راه شیراز به اصفهان درگذشت. به استدلال کاپوسن‌های مقیم شیراز، چون از سفیر متوفی هیچ اعتبارنامه و طرحی برای مقاصد سفارت در دست نبود، نمی‌شد به دربار رفت. «رافائل دومان» در جواب نامه‌ی مترجم کمپانی که از کاپوسن‌های مقیم اصفهان کسب تکلیف کرده بود، چنین نوشت: «صلاح کار فقط آن است که هیئت به اصفهان بیاید، فقدان اعتبارنامه و دستورات و تعلیمات چندان شایان اهمیت نمی‌باشد؛ زیرا با تقدیم هدایا و تحف، این نقایص کاملاً جبران خواهد شد. موفقیت حاصله به‌هیچ وجه کمتر از میزان کام‌یابی آن مرحوم نخواهد بود»⁴

در این اوضاع، با وساطت و کوشش دومان و دیگر اعضای فرقه‌ی کاپوسن، با جعل نامه‌ی لویی چهاردهم به شاه سلیمان و دستورالعملی برای فرستاده‌ی کمپانی - که بازرگانی جوان به نام «دوژون شِر»⁵ بود - دومان توانست تسهیلاتی برای کمپانی بگیرد. عوامل دو کمپانی انگلیسی و هلندی برای اثبات جعلی بودن نامه‌ها تلاش بسیاری کردند و این مسئله از سوی دربار صفوی نیز پذیرفته شد.⁶

1. همان، ج 3، ص 173.

۲. Geston

۳. *The Traveles of The Abbe Carrein India and The Near East*, vol. III, pp. ۸۰۶-۸۰۷.

4. سفرنامه شاردن، ج 3، صص 174-176.

۵. De Joncheres

6. همان، ج 3، صفحات 297-296، 286 و 177-178؛

این تسهیلات شامل چهار فرمان بود:

1. تجدید مزایای کمپانی فرانسوی به مدت سه سال (معافیت از عوارض گمرکی)؛
 2. اجازه‌ی شرب مسکرات برای فرانسویان؛
 3. بازگرداندن اموال مسروقه‌ی عمال کمپانی فرانسوی توسط حکام لار و بندرعباس؛
 4. پروانه‌ی صدور اسب از ایران به فرانسه توسط کمپانی.¹ این در حالی بود که طبق فرمان‌های صادرشده از سوی پادشاهان صفوی در خصوص صادرات این حیوان، مأموران گمرک مقررات و محدودیت‌های شدیدی را اعمال کردند.²
- در این مراسم، هیئت نمایندگی دو کمپانی فرانسوی و انگلیسی هدایای کمپانی خود را تقدیم کردند.

The Travels of The Abbe Carrein India and The Near East, vol. III, pp. ۸۰۸-۸۰۹, ۸۱۵.

۱. Ibid, p. ۸۱۳. 315-311 صص 3، ج 3، شاردن،

2. حکم‌های پادشاهان صفوی، صفحات 15، 28 و 38.

هدایای تقدیمی کمپانی‌های فرانسوی و انگلیسی

ارمغان فرستاده‌ی کمپانی انگلیسی	ارمغان فرستاده‌ی کمپانی فرانسوی
<p>بیست قطعه ماهوت انگلستان؛ چهل قطعه اطلس متنوع و گوناگون؛ چهل عدد عمامه‌ی زربفت و ابریشم مختلف و گوناگون؛ سی قطعه تافته؛ بیست قطعه تافته‌ی مخطط زرین و سیمین؛ دوازده قطعه پرنیان؛ چهل قطعه کارد و چنگال دسته‌ی کهربایی.</p>	<p>جعبه‌ی عکس الماس و زمردنشان با تمثال مینانشان شاه در پشت آن؛ چهار قطعه آیینی بلور به ارتفاع پنج پا، مزین به حاشیه‌ی مسین مطلقاً و حاشیه‌ی بلورین؛ دو شعله لوستر کریستال (چهل چراغ بلور)؛ یک حلقه یاقوت درشت و بزرگ؛ یک قطعه انگشتر زمرد؛ یک زنجیر مرصع به زمرد و الماس؛ 360 عدد ظرف چینی به قطعات مختلف؛ چهار سینی بزرگ مملو از شمع سفید (کافوری) ساخت گوآی هند؛ تمثال تمام قد پادشاه فرانسه (لویی چهاردهم) در قاب تخته‌ی مطلا؛ چهار قطعه زربفت، هر یک به طول 20 ذراع؛ سه قطعه اطلس؛ پنج مارک توری زرین و ابریشم؛ هفت قطعه کتان سفید بسیار نفیس بافت هند، هر قطعه چهار ذراع و نیم؛ 2033 ذراع ماهوت پاریس؛ شش قطعه فرش زربفت و ابریشم؛ چهار دستگاه دوربین نجومی به طول سه پا؛ چهار باتری توپ جدیدالاختراع، با پایه‌های مخصوص؛ دو دستگاه زنبورک قلم‌زده، با علایم کمپانی فرانسه در درگاهی؛ چهار قبضه تفنگ زرنشان بسیار نفیس و عالی؛ دو جفت طپانچه‌ی مُدَهَب و نفیس و عالی؛ پنجاه عدل فلقل، هر یک به وزن صد و سی لیور؛ هفتاد لیور چای؛ دو تنگ جوهر میخک؛ یک کیسه عنبر اشهب، به وزن پنجاه و هشت اونس.</p>

به گفته‌ی شاردن، بعد از تقویم قیمت هدایا، تحفه‌های کمپانی فرانسوی در حدود بیست هزار اکو، معادل شصت هزار لیره و تحفه‌های کمپانی انگلیسی در حدود 3500 اکو، معادل 10500 لیره ارزیابی شد.¹ این در حالی است که «آبه‌کاره»، سیاح فرانسوی، ارزش تحفه‌های کمپانی فرانسوی را بیش از دویست هزار لیره ذکر می‌کند.² بنابراین مقامات درباری نیز تقدم نماینده فرانسوی را بر نمایندگان دیگر کشورها پذیرفتند و چون شاه ایران از هدایای ارسالی کمپانی خوشحال شده بود، موافقت کرد کمپانی از سه سال معافیت گمرکی برخوردار باشد. فرستاده‌ی کمپانی فرانسوی، هدایای تهیه شده برای وزیران ایران را نیز برای ایشان ارسال کرد. این هدایا عبارت بود از:

هدایای کمپانی فرانسوی به وزرای دربار

هدایای خوان سالار	هدایای مفتش کل دولت‌خانه، میرزا ظاهر	هدایای صدراعظم، شیخ علی خان
سه عدد عمامه‌ی ابریشم زریفت و نقره‌باف؛ سه عدد کمر بند؛ سه عدد ساعت جیبی؛ دوازده لیور چای؛ هفده اونس عنبر اشهب؛ 500 اکو نقره‌ی نقد.	چهار توپ چیت نفیس هندی؛ دو عدد عمامه؛ 34 قطعه ظرف چینی در اندازه‌های مختلف؛ سه لیور میخک؛ سه لیور دارچین؛ سه لیور چای؛ سه لیور هل؛ سی لیور فلفل؛ پنجاه جوز بویا؛ 150 اکو نقره‌ی نقد.	دو قطعه شال یا کمر بند هندی بسیار نفیس؛ شش عدد عمامه‌ی ابریشم زریفت و نقره‌باف؛ یک عدد ساعت دیواری کوچک؛ یک عدد ساعت جیبی؛ دوازده لیور چای؛ هفده اونس عنبر اشهب.

1. سفرنامه شاردن، صفحات 267_265 و 271.

۲. *The Traveles of The Abbe Carrein India and The Near East*, vol. III, pp. ۸۱۰-۸۱۱.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی 47

ظاهراً فرستاده‌ی کمپانی فرانسوی، در ابتدا از پرداخت حق مخصوص درباریان امتناع می‌کرد، ولی پس از تخفیفی که به او داده شد، حدود 10800 لیره پرداخت کرد.¹ تا اواخر قرن 11 ه‍.ق/17م کمپانی فرانسوی برای پیشرفت تجارت فرانسه در ایران، اقدام رسمی دیگری انجام نداد که بخشی از آن به‌خاطر فعالیت رقبای دیگر بود. «آبه‌کره» می‌نویسد: «هلندی‌ها همیشه مراقب ما بودند تا به ما آسیب برسانند. این عمل می‌توانست از طریق دادن هدیه به شه‌بندر یا ناخدای کشتی صورت گیرد.»² عوامل کمپانی انگلیسی و هلندی با تقدیم هدایایی به حاکم بندرعباس، مانع شلیک توپ هنگام ورود سفیر فرانسه شدند.³

همچنین به گفته‌ی وی، در روز ورود سفیر به بندرعباس، در مهمانی خانگی حاکم، نمایندگان هر سه کمپانی حضور داشتند و ظاهراً هلندی‌ها در دادن هدیه‌ی مناسب بر رقبای خود پیشی گرفتند.⁴

در سال 1098 ه‍.ق/1687م به‌علت اختلاف بر سر خرید ابریشم اجباری سالانه و کاهش میزان خرید کمپانی بازرگانی کمپانی هلندی مدتی متوقف شده بود⁵ که به اشغال جزیره‌ی قشم از سوی کمپانی منجر شد.⁶ شورای باتاویا تصمیم گرفت با فرستادن نماینده‌ای به ایران، مشکلات را حل کند. در سال 1011 ه‍.ق/1690م سفیر هلند، «فان لینن»⁷ وارد ایران شد و هدایایی گرانبها شامل چهار فیل بسیار زیبا به شاه تقدیم کرد. طبق اظهارات «سانسون»، هرچند سفیر از دادن رشوه و پول به وزرا خودداری نکرد، دربار که می‌خواست او را به پاس هدایایی که تقدیم داشته است، متأسف و پشیمان نسازد، وعده‌هایی شفاهی برای کاهش قیمت خرید ابریشم به او داد اما عملی نشد.⁸ با این حال، او او توانست امتیازات بسیاری کسب کند؛ از جمله:

1. سفرنامه شاردن، ج 3، صفحات 247-275 و 294.

۲. *The Travels of The Abbe Carrein India and The Near East*, vol. III, p. ۸۱۶.

۳. *Ibid*, pp. ۸۱۷-۸۱۸.

۴. *Ibid*, pp. ۸۰۴-۸۰۵.

5. اختلاف تجاری هلند و ایران و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان، ص 20.

6. سفرنامه سانسون، صص 171-172.

۷. yohan van leenen

8. همان، صص 187-188.

1. معافیت از عوارض گمرکی (بخشش 14400 تومان از مالیات و عوارض به‌عنوان هدیه به مردم هلند)؛
 2. معافیت از پرداخت راهداری؛
 3. حق صادرات و واردات اجناس به میزان بیست هزار تومان؛
 4. بازرسی و تفتیش نشدن اجناس کمپانی هلندی.¹
- هرچند در این دوره فرانسوی‌ها امتیازات و فرمان‌های زیادی دریافت کردند و انگلیسی‌ها هم موقعیت تجاری خود را در ایران مستحکم‌تر ساختند و فعال‌تر از گذشته به تجارت پرداختند، هلندی‌ها باز هم از آنها پیشی گرفتند.

شاه سلطان حسین

پس از مرگ شاه سلیمان، نماینده‌ی کمپانی انگلیس چون اقامت دائم در اصفهان داشت، بلافاصله بعد از جلوس شاه سلطان حسین فرامین جدیدی از او گرفت. در این دوره، یورش جدید کمپانی‌ها برای تسخیر بازار ایران، روند تدریجی و محافظه‌کارانه‌ی سابق را کنار گذاشت و نمایندگی‌های کمپانی‌ها در ایران به‌شدت فعال شدند. در نتیجه، ضریب تجارت خارجی آنها با ایران افزایش یافت.²

به نوشته‌ی برخی منابع، شاه توجه ویژه‌ای به کمپانی انگلیسی داشت و کمپانی از این طریق نیز فرمان‌های جدیدی را دریافت کرد که متضمن کسب منافع بیشتر بود. در جریان بازدید شاه سلطان حسین از دفتر نمایندگی کمپانی انگلیسی در اصفهان در سال 1110 هـ ق / 1699م نماینده‌ی کمپانی به رؤسای خود در بندرعباس و سورات نوشت که امید زیادی به تثبیت امتیازات کمپانی و رونق گرفتن تجارت آن دارد. گویا سلطان حسین که از این نمایندگی خوشش آمده بود، در فرمانی به شه‌بندر بندرعباس دستور داده بود هزار تومان انعام و دو هزار تومان در ماه بعد از بازدید شاه از دفتر نمایندگی کمپانی به آن پرداخت کند. در مقابل، به‌رغم تلاش‌های کمپانی هلندی برای کسب اجازه‌ی ساختن قلعه‌ای در بندرعباس و بازدید شاه از محل دفتر نمایندگی آنها در اصفهان، شاه به آنها

۱. *The Dutch and The Persian Silk Trade*, p. ۳۰۴.

۲. انقراض سلسله صفویه، صص 426-431.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی 49

توجه نمی‌کرد.¹ از آن پس، کمپانی انگلیس به شیوه‌ی رقیب خود، کمپانی هلندی، یعنی با پرداخت هر چه بیشتر انعام و هدایا به عوامل درباری، به‌خصوص هنگام تغییر صاحب‌منصبان حکومتی (مانند اعتمادالدوله در سال 1126 ه‍.ق/1715م) از بروز هرگونه اختلاف با دربار جلوگیری می‌کرد؛ به‌طوری‌که توانست تا هنگام حمله‌ی افغان‌ها، همچنان به فعالیت خود ادامه دهد.

در سال 1106 ه‍.ق/1695م کمپانی هلندی 1500 تومان هدیه، به درباریان بانفوذ، مانند وزیر اعظم (احتمالاً محمد مؤمن) و چند تن از خواجه‌سرایان دربار داد و در نهایت، توانست فرمان‌های جدیدی را از دربار دریافت کند که از جمله می‌توان به لغو بدهی‌های سه سال قبل کمپانی بابت خرید ابریشم از ایران و در همان سال، میزان زیادی ابریشم باکیفیت اشاره کرد. به پیشنهاد بازرگانان ارمنی مقرر شد تمام ابریشم سلطنتی فروش نرفته در طی این سه سال، به کمپانی هلند تحویل شود.² به همین منظور، شاه قرارداد سابق کمپانی در سال 1107 ه‍.ق/1696م را هم تأیید کرد.

در اواخر همین سال که شاه نتوانست ابریشمی به کمپانی تحویل دهد، حکومت ایران پیشنهاد کرد تحویل اجباری ابریشم به کمپانی متوقف شود و در ازای آن، کمپانی سالانه حجم مشخصی از کالاها را به شاه پیشکش کند. اما کمپانی این پیشنهاد را نپذیرفت و برای حل مسئله، نماینده‌ی دیگری به ایران فرستاد. در سال 1112 ه‍.ق/1701م با «هوک کامر»، سفیر هلند قراردادی امضا شد که شامل مفاد زیر بود:

1. خرید سالانه‌ی صد عدل ابریشم در مقابل تحویل پیشکش سالانه؛
2. دادوستد آزاد در سراسر کشور؛
3. حق واردات یا صادرات کالا به میزان 20000 تومان و معافیت از عوارض گمرکی.³

1. همان، صص 457-459؛ منافع انگلیسی‌ها در خلیج فارس، صص 17-18.

2. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, pp. 208-209.

3. اختلاف تجاری هلند و ایران، ص 21.

پیش‌کش سالانه‌ی کمپانی هلندی به دربار صفوی

کالا	وزن (برحسب پوند)
شکر	60000
قند	6720
هل	864
میخک	864
دارچین	1704
لفل	1704
چوب صندل سفید	144
جوز هندی شکرآلود	48
جوز هندی	10
گل جوز هندی یا بسباسه	1/3
چوب عود	6/5
ریشه‌ی چوب چینی	20
میخک شکرآلود	24
جمع	2561/8 پوند معادل 1280/9 کیلوگرم

(منبع: اختلاف تجاری هلند و ایران، ص 21)

از آن پس، ابریشم ایرانی به‌طور مرتب به کمپانی تحویل نمی‌شد، به‌طوری‌که کمپانی در سال 1125 هـ ق/1714 م آخرین محموله‌ی ابریشم خود را دریافت کرد. اما کمپانی موظف بود پیش‌کش سالانه‌ی خود را به دربار صفوی تقدیم کند. در مقابل، صدور دوکا (سکه‌ی طلا) از ایران توسط کمپانی افزایش یافت.

در سال 1117 هـ ق/1706 م در پی شکایت‌های مکرر شه‌بندر بندرعباس و مستأجر کل گمرکات،¹ از صادرات بیش از اندازه‌ی دوکا توسط کمپانی هلندی، شاه در فرمانی،

1. طبق اظهارات شاردن، گمرکات از زمان شاه سلیمان به‌صورت اجاره به صدراعظم (شیخ‌علی‌خان) واگذار شده بود که به‌طور قطع این مسئله تا اواخر حکومت صفوی ادامه داشت. نک: سفرنامه شاردن، ج 3، ص 318.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی 51

بازرگانان ایرانی را از خرید اجناس وارداتی هلند ممنوع کرد.¹ پیش از این، مرسوم بود که کمپانی‌ها در بازار ایران، فقط با ملک‌التجار معامله می‌کردند.² البته، پس از هر قرارداد فروش، کمپانی به بازرگانان مهم شکر و پارچه هدیه می‌داد تا روابط مناسب خود را با آنها حفظ کند.³ با اعتراض مجدد مستأجر کل گمرکات، شاه در فرمان دیگری در سال 1123 هـ ق/1712 م مجوز بازرسی از کاروان‌های کمپانی را صادر کرد. برای جلوگیری از بازرسی و بروز مشکلات بعدی، «پیتر مکار»⁴ نماینده‌ی کمپانی، با کمک اعتمادالدوله، مبلغ 14000 تومان به شاه قرض داد و این فرمان لغو شد.⁵

بدون شک، این اقدامات می‌توانست بر تراز بازرگانی ایران تأثیرات سویی بگذارد. صدور مسکوکات⁶ و گاهی قاچاق آنها از کشور، به‌خصوص از سوی کمپانی هلندی - که در طی سال‌های 1112-1123 هـ ق/1701-1712 م بیشترین میزان مسکوکات، یعنی در حدود 1764600 دوکا را از طریق بندرعباس صادر کرد⁷ - در شرایط بحرانی‌ای که دربار برای تأمین احتیاجات حکومت و مبارزه با شورشیان نیاز بسیاری به پول نقد داشت، به تدریج حکومت صفوی را با بحران مالی مواجه ساخت.

در سال 1115 هـ ق/1704 م هیئتی به ریاست «فابر»⁸ به دربار سلطان حسین اعزام شد.⁹ همزمان با عزیمت این هیئت، هدیه‌های فراوانی از سوی لویی چهاردهم در کاخ ورسای جمع‌آوری شد، از جمله: انواع محصولات ساعت‌سازی (از قبیل هواسنج و ابزار اندازه‌گیری)، فرآورده‌های مفرغی، تابلوهای نقاشی، آثار بافتنی مانند پرده‌ی دیواری گوبلن با طرح‌های شگفت‌انگیز، و دو توپ کوچک.¹⁰ اما سفیر در شهر ایروان درگذشت. پس از

1. اختلاف تجاری هلند و ایران، ص 22.

2. اولین سفرای ایران و هلند، صفحات 30-31 و 34.

3. همان، صص 25-27.

۴. Piter Macare

۵. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, p. ۳۱۲.

6. البته صدور مسکوکات در دوران حکومت شاهان قبل از سلطان حسین نیز صورت می‌گرفت. اما در دوران شاه سلیمان افزایش یافته و در دوران حکومت سلطان حسین با دریافت مجوز رسمی از دربار، صدور آن به اوج خود می‌رسد.

7. اختلاف تجاری هلند و ایران، ص 91.

۸. S. J. Faber

۹. *Carmelites*, vol. I, p. ۵۳۵.

10. ایوان گرس، (1370)، سفیر زیبا (سرگذشت و سفرنامه فرستاده فرانسه در دربار شاه سلطان حسین صفوی)، ترجمه‌ی علی‌اصغر سعیدی، تهران، دانشگاه تهران، صص 56-57.

آن «ویکتور میشل» در مقام نماینده هیئت فرانسوی وارد اصفهان شد.¹ او با تقدیم هدایای پادشاه فرانسه، توانست برای رفت و آمد آزاد تجار فرانسوی و خرید و فروش هر نوع کالا و اجناس فرانسوی در ایران فرمان‌هایی از دربار بگیرد.² به گزارش «کارملیت‌ها»، انگلیس و هلند مبالغ گزافی را برای جلوگیری از پذیرش سفیر فرانسه و رسیدن پیام او به دربار هزینه کردند. اما سرانجام خسته از همه‌ی دسیسه‌ها³ دسیسه‌ها³ در سال 1119 هـ.ق / 1708 م قراردادی در 31 ماده امضا شد که اولین قرارداد رسمی ایران و فرانسه بود. مهم‌ترین مفاد این قرارداد به شرح زیر است:

1. معافیت پنج ساله‌ی عوارض گمرکی؛
2. معافیت از عوارض راهداری (در صورت به همراه داشتن پانصد بار کالا)؛
3. واردات یا صادرات سالانه‌ی مقداری طلا و نقره به بهای 21000 تومان، واردات کالاهای هندی به بهای هفت‌هزار تومان، واردات کالاهایی از عثمانی مانند پارچه فاستونی و واردات کالاهایی که شباهتی به کالاهای هندی نداشته باشد، به بهای 14000 تومان. واردات بیش از این مبالغ مشمول ده درصد عوارض گمرکی می‌شود؛
4. حق قضاوت کنسولی.⁴

این قرارداد نشان می‌دهد که کمپانی هلندی توانسته است با پرداخت هدایای بیشتر، بیشترین امتیاز را نسبت به دو کمپانی رقیب خود به دست آورد. برخی از مفاد اولین قرارداد رسمی سه کمپانی مذکور قابل تأمل است؛ چرا که برای نخستین بار در ایران مطرح می‌شد. نکته‌ی اول آنکه تا آن روزگار، اعزام نماینده‌ی سیاسی و استقرار دائم آنها در ایران مطرح نبوده است. هرچند این امر هرگز عملی نشد، به تدریج زمینه را برای استقرار دائم نمایندگان سیاسی انگلیس و فرانسه در دوره‌های بعد فراهم کرد. دیگر آنکه، مسئله‌ی کاپیتولاسیون یا حق قضاوت کنسولی - که انگلیسی‌ها برای نخستین بار در ایران مطرح کردند - هرچند در ظاهر، امتیاز تجاری برای بازرگانان

۱. *Carmelites*, vol. I, p. ۵۳۵.

2. جهانگیر قائم‌مقامی (به کوشش)، (1348)، یک‌صد و پنجاه سند تاریخی (از جلابریان تا پهلوی)، تهران، ارتش شاهنشاهی ایران، صص 66-68.

۳. *Carmelites*, vol. I, p. ۵۳۶.

4. اسناد پادریان کرملی، صص 291-292؛ انقراض سلسله صفویه، صص 527-528.

محسوب می‌شد، زمینه‌ای شد تا دیگر دولت‌ها نیز اجازه‌ی مداخله در امور قضایی و به تدریج سیاسی، نظامی و اقتصادی ایران را به خود بدهند.

با مرگ شاه‌قلی خان اعتمادالدوله در سال 1126 هـ ق / 1715 م فتح‌علی خان داغستانی به مقام اعتمادالدوله منصوب گشت. وی بر فعالیت کمپانی‌ها، به‌خصوص صادرات و واردات آنها نظارت بیشتری می‌کرد. در نتیجه، عوامل آنها کوشیدند از طریق یکی از مقامات درباری به نام میرزا رفیعا، صاحب فرمان سلطنتی، پنجاه تومان انعام برایش بفرستند. ولی به هر دلیل، انگلیسی‌ها بیشتر مورد توجه او قرار گرفتند و به گفته‌ی هلندی‌ها، به علت صادرات بیش از اندازه‌ی مسکوکات و تقلب در صادرات، از جمله حمل و نقل اجناس بازرگانان خصوصی با پرچم کمپانی انگلیس، مشکلات زیادی برای کمپانی هلندی به وجود آورد.

ایران خرید سیصد عدل ابریشم را در ازای معافیت از عوارض به آنان پیشنهاد داد. به‌رغم تلاش‌های کمپانی برای جلب اعتماد والی فارس و تهدید اعتمادالدوله مبنی بر خروج از ایران، کمپانی ناچار شد برای رفع این مشکل، مبلغ 6900 دوکای طلا را به‌صورت انعام بین درباریان تقسیم تا دولت از این درخواست صرف‌نظر کند. فهرست این انعام، به این صورت بود: اعتمادالدوله 6000 دوکا، مستوفی خاصه 800 دوکا، میرزا رفیعا مهرداد سلطنتی 50 دوکا و میرزا رفیعا صاحب فرمان سلطنتی 50 دوکا.¹

همچنین اعتمادالدوله برای جلوگیری از تقلب، درخواست کرد سیاهه‌ی رسمی کلیه‌ی واردات کمپانی به ایران به او تحویل داده شود و به‌نوبه‌ی خود قول داد سند مهرشده‌ی دربار را در خصوص میزان صادرات ایران به باتاویا تهیه کند. از آن پس، اعتمادالدوله حمایت کامل خود را از کمپانی هلندی اعلام کرد. عوامل کمپانی انگلیسی نیز برای رفع هرگونه اتهام از خود - به‌ویژه که اعتمادالدوله آنها را هم به تقلب در صادرات و واردات متهم کرده و تجدیدنظر در قرارداد آنها با ایران را خواسته بود - انعام بیشتری برای این دو مقام عالی (اعتمادالدوله و مستوفی خاصه) فرستادند.²

1. همان، ص 519؛ اختلاف تجاری هلند و ایران، صفحات 61-6 و 80-81.

2. همان، صفحات 70 و 94-95.

در سال 1126 هـ ق/1715 م محمدرضا بیگ، سفیر ایران، قراردادی با دولت فرانسه در ورسای به امضا رساند. طبق این قرارداد، کمپانی فرانسوی نیز همانند دو کمپانی دیگر، از امتیاز معافیت از عوارض راهداری و گمرکی برخوردار شد. در بازگشت محمدرضا بیگ، لویی چهاردهم - پادشاه فرانسه - هدایایی شامل تخته فرشی بزرگ، چندین قواره مخمل اعلا به رنگ‌های متنوع، مقداری پارچه‌ی توری، چند تابلو نقاشی، تعداد زیادی ساعت، جعبه‌ی زمردین الماس‌نشان و چند جلد کتاب نفیس با جلد‌های مذهب برای شاه ایران فرستاد.¹ در نهایت، عهدنامه‌ی ورسای در سال 1133 هـ ق/1722 م در 21 ماده به تصویب دربار صفوی رسید.² مهم‌ترین نکات عهدنامه‌ی مذکور به شرح زیر بود:

1. واردات هر نوع جنس اروپایی و هندی به ایران و صادرات آن از ایران و معافیت از پرداخت عوارض گمرکی؛
 2. محدود نبودن صدور اسب؛
 3. معافیت فرانسوی‌ها از پرداخت مالیات سرانه؛
 4. تهیه‌ی منازل برای تجار فرانسوی در اصفهان و بنادر خلیج فارس؛
 5. تقدم سفیر و نمایندگان تجاری فرانسه بر تمام سفرا و نمایندگان در دربار ایران.³
- بعد از عقد این قرارداد، برای تأمین رفاه حال سفیر و تجار فرانسوی، شاه سلطان حسین فرمان‌هایی را هم خطاب به حکام ایالات مختلف به‌خصوص فارس - صادر کرد.⁴ به گفته‌ی عوامل کمپانی فرانسوی، فتح‌علی‌خان داغستانی، وزیر اعظم شاه سلطان حسین، «اروپایی‌ها را عموماً و فرانسوی‌ها را خصوصاً دوست می‌داشت و می‌کوشید به آنها بیش از دیگران امتیازات تجاری بدهد.»⁵ شاید به همین علت بود که این کمپانی

1. احمد تاج‌بخش، (1353)، «مطالبی چند درباره سفارت محمدرضاییگ سفیر شاه سلطان حسین به دربار لویی چهاردهم»، بررسی‌های تاریخی، سال 9، ش 2، ص 39؛ سفیر زیبا، صص 383-384.

2. عبدالحسین نوایی (به کوشش)، (1363)، اسناد و مکاتبات سیاسی ایران (از 1105-1135 هـ ق.)، تهران، مؤسسه مطالعات و تحقیقات فرهنگی، ص 44.

3. انقراض سلسله صفویه، صص 539-540.

4. خان‌بابا بیانی، (1347)، «فهرست اسناد دوره صفوی»، بررسی‌های تاریخی، سال سوم، ش 5، صص 198-202.

5. انقراض سلسله صفویه، ص 543.

توانست امتیازاتی بیش از دو کمپانی انگلیسی و هلندی کسب کند. هرچند فعالیت تجاری موفقیت‌آمیزی نداشت.

در سال 1127 هـ ق/ 1716 م «جان جوزکتلار»^۱ آخرین سفیر رسمی کمپانی هلندی، برای رفع اختلافات به ایران آمد. طبق دستور شورای باتاویا، وی می‌بایست از پرداخت عوارض بر صدور دوکا خودداری می‌کرد و می‌کوشید بازرگانان را وادار به پرداخت دوکا در عوض بهای کالاها کمپانی کند و جلوی شیوهی پرداخت برات را بگیرد. همچنین، باید با استدلال‌های خود مبنی بر بی‌اطلاعی حکومت از میزان صادرات و واردات کشور، از پرداخت هرگونه عوارض خودداری می‌کرد.^۲ او در بندرعباس متوجه شد که بازرگانان عمده‌فروش، طبق توافق قبلی با یکدیگر، قصد دارند با کاهش قیمت‌ها، شرایط معاملات را به نفع خود تغییر دهند. از آن گذشته، اعتمادالدوله هم خواستار بررسی دفاتر بازرگانی کمپانی شده است که به علت ضبط و مصادره‌ی اموال بانیان هندی توسط میرزا نوراله، شه‌بندر بندرعباس، «کیتلار» با آن مخالفت کرد. سفیر، پس از مذاکرات مفصل با مقامات مختلف درباری، متوجه شد که اختلافات کمپانی و دربار صفوی، حل‌شدنی نیست. بنابراین، کوشید دریابد که بهترین نوع سیاستی که باید در پیش گیرد، کدام است؟ از این رو، تصمیم گرفت راه حل اختلافات را با دادن پیشکشی کلان هموار سازد.^۳

در نهایت، کیتلار در سال 1128 هـ ق/ 1717 م مبلغ هزار تومان به اعتمادالدوله، مستوفی خاصه و دیگر مقامات حکومتی انعام داد و پنج فرمان از شاه دریافت کرد. مهم‌ترین این امتیازات، حق تجارت آزاد در مقابل پرداخت پیشکش سالانه بود. غیر از آن، شاه قرارداد سابق کمپانی (منعقد شده در سال 1701 م با «هوگ کامر») را نیز تایید کرد^۴ که آخرین قرارداد با دربار صفوی محسوب می‌شود.

هر چند، در این روزگار هر سه کمپانی امتیازاتی بسیار بیش از گذشته دریافت کردند، به‌نظر می‌رسد تأثیر رشوه دادن به مقامات درباری در این دوران بیشتر از امضای قرارداد بوده است. در غیر این صورت، کمپانی انگلیسی نمی‌توانست بیش از نوزده نوع فرمان از

۱. J. J. ketelaar

۲. اختلاف تجاری هلند و ایران، صص 91-95.

۳. همان، صص 112-121.

۴. *the Politics of Trade in Safavid Iran*, p. ۱۱۶.

شاه سلطان حسین دریافت کند، چنان‌که تغییراتی در اولین قرارداد منعقد‌ه‌ی خود در سال 1627م به‌وجود آورد. بنابراین، حفظ رابطه‌ی خوب با مقامات درباری، در هر شرایط خاص، برای کمپانی‌ها اهمیت زیادی داشت؛ چرا که پرداخت هدایا همیشه بهترین راه گسترش مناسبات تجاری آنها با حکومت صفوی و پیش‌گیری از بروز مشکلات محسوب می‌شد.

با شروع حمله‌ی افغان‌ها به ایران، حکومت صفوی که به‌شدت با کمبود نقدینگی برای پرداخت مواجب سربازان مواجه شده بود، از کمپانی‌ها وام خواست. شاه در چندین نوبت، از طریق محمدقلی بیگ، ملک‌التجار و اعتمادالدوله (فتح‌علی‌خان داغستانی) در قبال ارائه‌ی وثیقه، شامل مرواریدها و جواهرات گرانبها، وام‌های دو، سه هزار تومانی تقاضا کرد. اما مدیران کمپانی‌ها هر بار به بهانه‌های مختلف، از جمله رکود بازرگانی، از این کار سر باز زدند. به همان نسبت که محاصره‌ی اصفهان ادامه می‌یافت، این تقاضاها بیشتر می‌شد. در نهایت، کمپانی هلندی پس از دریافت فرمانی تجاری با اختیارات تام در تجارت، به‌خصوص آزادی صادرات و واردات کالا به ارزش 20000 تومان -حدود یک میلیون پوند یا 850000 فلورین- و صادرات سکه، دوکا، عباسی یا محمودی، بدون پرداخت عوارض گمرکی، مبلغ 40 تا 55 هزار تومان وام به شاه پرداخت.¹

در این شرایط، کمپانی‌ها هم در تنگنای شدید قرار گرفتند. محمود افغان برای توقف تجارت، جریمه‌ای در حدود 176000 تومان از کمپانی هلندی، 40000 تومان نقد و 50 عدل پارچه از کمپانی انگلیسی و 60 تومان از کمپانی فرانسوی دریافت کرد؛² چنان‌که کمپانی فرانسوی به‌ناچار، دفاتر نمایندگی خود را در اصفهان تعطیل کرد و عوامل آن ایران را ترک کردند. کمپانی انگلیسی نیز دفتر نمایندگی خود را در اصفهان تعطیل کرد و عوامل آن به بندرعباس برگشتند.

1. برفاندن صفویان و برآمدن محمود افغان، صفحات 175، 213 و 220-226؛ پطرس دی سرکیس گیلانتز، (1344)، سقوط اصفهان (گزارش‌های گیلانتز)، ترجمه محمد مهریار، اصفهان، چاپخانه محمدی، صص 93-94؛

2. سقوط اصفهان، صص 95-96. Hanway, Jonas, n.d, *The Revolutions of Persia* (1787-1747), London: s.n, p. 178.

نتیجه

هرچند دادن هدیه امری مرسوم در روابط بین کشورها و نشان‌دهنده‌ی احترام متقابل میان آنان بود، با توجه به آنچه گفته شد، به نظر می‌رسد که دادن پیشکش از سوی کمپانی‌ها، تنها برای ادای احترام و انجام رسم‌ها نبود، بلکه برای به دست آوردن امتیازات بیشتر، تثبیت موقعیت تجاری خویش و خارج کردن رقیب از صحنه صورت می‌گرفت.

همچنین، هر چه بر مدت کار و تجربه‌ی کمپانی‌ها در مشرق زمین افزوده شده است، بیشتر توانسته‌اند از این روش برای رسیدن به اهداف خود سود جویند. در ضمن، در زمان شاه سلیمان و شاه سلطان حسین، این رویه شدت یافت و در واقع، کار به جایی رسید که بدون پرداخت رشوه یا به اصطلاح، پیشکش، انجام هیچ کاری ممکن نبود. برعکس، با دادن رشوه‌ی مناسب می‌شد حتی برخلاف فرمان‌های صادرشده، به تجارت‌های پرسود و فعالیت‌های غیرقانونی، مانند قاچاق برخی کالاها و سکه پرداخت.

چنین اعمالی، طبعاً سیاست‌های سخت‌گیرانه‌تر دولتی را در پی داشت. در نتیجه، کمپانی‌ها بر میزان رشوه می‌افزودند، می‌کوشیدند افراد بیشتری را با خود همراه سازند و با اعمال نفوذ در دربار و توسل جستن به مقامات درباری، به سمت کاهش یا لغو محدودیت‌ها گام بردارند. البته، به رغم پیشکش‌هایی که کمپانی‌ها به درباریان می‌دادند، رابطه‌ی آنها با حکومت همیشه خالی از دغدغه نبود، چه بسا زیاده‌طلبی‌های درباریان، مشکلات آنها را دوچندان می‌کرد.

به هر حال، عملکرد ضعیف دربار باعث شده بود کمپانی‌ها از این امر سوء استفاده و بهره‌برداری سیاسی کنند. مسلماً می‌توان گفت که پیشرفت تجاری کمپانی‌ها - که دخالت و نفوذ سیاسی بعدی آنها را در پی داشت - با توسل به پرداخت رشوه و پیشکش آسان‌تر شده بود.

منابع و مأخذ

- استودارت، (1339)، «سفرنامه»، فرهنگ ایران زمین، ترجمه‌ی احمد توکلی، ج 8.
- اسمیت، یان، (1356)، سفرنامه، ترجمه‌ی ویلم فلور، به کوشش داریوش مجلسی و حسین ابوترابیان، تهران، کتابخانه طهوری.
- افشار، ایرج (به‌کوشش)، (1380)، اسناد و منابع تاریخی (حکم‌های پادشاهان صفوی)، تهران، بنیاد موقوفات دکتر محمود افشار.
- امین، عبدالامیر، (1367)، منافع انگلیسی‌ها در خلیج فارس، ترجمه‌ی علی میر سعید قاضی، بی‌جا، بی‌نا.
- اولتاریوس، آدام، (1363)، سفرنامه، ترجمه‌ی احمد بهپور، تهران، سازمان انتشاراتی و فرهنگی ابتکار.
- اوون، دیوید، (بی‌تا)، بنیاد روابط سیاسی دائم بین ایران و بریتانیا، بی‌جا، بی‌نا.
- بیانی، خان‌بابا، (1332)، «بخشی از تاریخ دیپلماسی ایران»، دانشکده ادبیات تهران، سال اول، ش 1.
- _____، (1349)، «روابط ایران و هلند در زمان سفارت موسی بیگ»، بررسی‌های تاریخی، سال 5، ش 6.
- _____، (1347)، «فهرست اسناد دوره صفوی، بررسی‌های تاریخی»، سال 3، ش 5.
- تاج بخش، احمد، (1353)، «مطالبی چند درباره سفارت محمد رضا بیگ سفیر شاه سلطان حسین به دربار لویی چهاردهم»، بررسی‌های تاریخی، سال 9، ش 2.
- تاورنیه، (1323)، کتاب تاورنیه، تهران، مطبعه برادران باقرف.
- دلاواله، بیترو، (1348)، سفرنامه، ترجمه‌ی شعاع‌الدین شفا، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب.
- دهخدا، علی اکبر، (بی‌تا)، لغت نامه، تهران، چاپخانه دولتی ایران.
- دیانت، ابوالحسن، (1367)، فرهنگ تاریخی ارزش‌ها و سنجش‌ها، تبریز، نیما.
- سانسون، (1346)، سفرنامه (وضع کشور ایران در عهد شاه سلیمان صفوی)، ترجمه‌ی دکتر تقی تفضلی، تهران، ابن سینا.
- ستوده، منوچهر (به‌کوشش)، (1383)، اسناد پادریان کرملی (بازمانده از عصر شاه عباس صفوی)، تهران، میراث مکتوب.
- شاردن، ژان، (1335)، سیاحت نامه، ترجمه‌ی محمد عباسی، تهران، امیرکبیر.
- شرلی، آنتونی و رابرت، (1362)، سفرنامه، ترجمه‌ی آوانس، به‌کوشش علی دهباشی، تهران، نگاه.
- فاست، چارلز، (1945)، «آغاز مناسبات سیاسی و تجارתי بین ایران و انگلستان»، روزگار نو، ش 4.
- فریر، راندل، (1384)، «تجارت در دوره صفویان»، تاریخ ایران دوره صفویان (پژوهش دانشگاه کمبریج)، ترجمه‌ی یعقوب آژند، تهران، جامی.
- فلور، ویلم، (1371)، اختلاف تجاری هلند و ایران و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان، ترجمه‌ی ابوالقاسم سری، بخش اول، تهران، توس.
- _____، (1367)، اشرف افغان بر تختگاه اصفهان (به روایت شاهدان هلندی)، ترجمه‌ی ابوالقاسم سری، تهران، توس.
- _____، (1356)، اولین سفرای ایران و هلند، به‌کوشش داریوش مجلسی و دکتر حسین ابوترابیان، تهران، کتابخانه طهوری.