



پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی های هند شرقی در دوران صفوی

پدیدآورده (ها) : احمدی، نزهت؛ زارعیان جهرمی، زهرا
تاریخ :: مطالعات تاریخ فرهنگی :: بهار 1390- شماره 7 (ISC)
از 25 تا 58
آدرس ثابت : <http://www.noormags.ir/view/fa/articlepage/896491>

دانلود شده توسط : کاربر عمومی دانشگاه دولتی اصفهان
تاریخ دانلود : 01/05/1396

مرکز تحقیقات کامپیوتری علوم اسلامی (نور) جهت ارائه مجلات عرضه شده در پایگاه، مجوز لازم را از صاحبان مجلات، دریافت نموده است. بر این اساس همه حقوق مادی برآمده از ورود اطلاعات مقالات، مجلات و تألیفات موجود در پایگاه، متعلق به "مرکز نور" می باشد. بنابر این، هرگونه نشر و عرضه مقالات در قالب نوشتار و تصویر به صورت کاغذی و مانند آن، یا به صورت دیجیتالی که حاصل و بر گرفته از این پایگاه باشد، نیازمند کسب مجوز لازم، از صاحبان مجلات و مرکز تحقیقات کامپیوتری علوم اسلامی (نور) می باشد و تخلف از آن موجب پیگرد قانونی است. به منظور کسب اطلاعات بیشتر به صفحه [فوائین و مقررات](#) استفاده از پایگاه مجلات تخصصی نور مراجعه فرمائید.



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 اهمیت 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_50@yahoo.com)

تاریخ دریافت: ۱۹/۱۰/۸۹ - تاریخ تأیید: ۲۴/۱۱/۹۰

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 تحبیب قلوب افراد صاحب‌نفوذ، کوتاهی نمی‌کردند، چه این فرد اعتمادالدوله باشد^۱ که فردی بانفوذ و صاحب‌اشراف بر همه‌ی مناسبات خارجی بود و هیچ امر داخلی و خارجی‌ای بدون اجازه‌ی او انجام نمی‌شد،^۲ و خواه افرادی باشند با مناصب پایین تر. طبیعی است که بنا بر رتبه و 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

۱. آدام اولتاریوس، (۱۳۶۳)، سفرنامه، ترجمه‌ی احمد بهپور، تهران: سازمان انتشاراتی و فرهنگی ابتکار، ص ۳۲۴.

۲. انگلبرت کمپفر، (۱۳۵۰)، سفرنامه، ترجمه‌ی کیکاووس جهانداری، تهران: خوارزمی، ص ۶۲؛ تاورنیه، (۱۳۲۳)، کتاب تاورنیه، تهران: مطبعه برادران باقر، صص ۸۵۲-۸۵۳؛ ولادیمیر فئودوروویچ مینورسکی، (۱۳۳۴)، سازمان اداری حکومت صفوی (تعلیقات مینورسکی بر تذکره‌الملوک)، به‌کوشش محمد دبیر سیاقی، ترجمه‌ی مسعود رجب‌نیا، تهران، انجمن کتاب و کتاب‌فروشی زوار، ص ۸۱.

احقاق حق ما را به عمل می‌آورد.»^۱ وی همچنین واسطه‌ی بین کمپانی‌ها و دربار بود و مشکلات آنها را حل می‌کرد.^۲ به گفته‌ی «یان اسمیت»، سفیر هلند، محمدعلی بیگ از دوستان هلندیان شناخته می‌شد که برای رفع مشکلات کمپانی آنها تلاش بسیار می‌کرد.^۳ در سفرنامه‌ی «استودارت» نیز اشاره شده که «وی انگلیسی‌ها را خیلی دوست دارد».^۴ 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 ۱۰۵۵ هـ.ق/۱۶۴۵م عوامل کمپانی مزبور به شورای سورات چنین می‌نویسند: «وی طبق گزارش، مردی است بسیار شرافتمند و با مردم ما دوست».^۵ همچنین عوامل کمپانی توانستند با جلب نظر این وزیر، فرمان‌هایی را مبنی بر همراهی حکام بندرعباس با تاجران انگلیسی از او دریافت کنند.^۶ چنان‌که گفته شده است، «کنت دو فریول»^۷ نماینده‌ی کمپانی فرانسوی که یازده سال از طرف شه‌بندر بندرعباس زیر فشار بود، آخر الامر با همراهی اعتمادالدوله، نظر موافق شاه را مبنی بر معافیت گمرکی کمپانی مذکور دریافت کرد.^۸

۱. کتاب تاورنیه، صص ۱۹۱-۱۹۵.

۲. همان، صص ۱۹۵-۱۹۸؛ برادران شرلی، (۱۳۶۲)، سفرنامه، ترجمه‌ی آوانس، به‌کوشش علی دهباشی، بی‌جا، نگاه، صفحات ۱۵۵، ۱۵۸ و ۱۶۳.

۳. سفرنامه اسمیت، ص ۴۸.

۴. استودارت، (۱۳۳۹)، «سفرنامه»، فرهنگ ایران زمین، ترجمه احمد توکلی، ج ۸، ص ۲۱۱.

۵. پاول لوفت، (۱۳۸۰)، ایران در عهد شاه عباس دوم، ترجمه‌ی کیکاووس جهان‌داری، تهران، مرکز چاپ و انتشارات وزارت امور خارجه، صص ۴۹-۵۰.

۶. ایرج افشار (به‌کوشش)، (۱۳۸۰)، اسناد و منابع تاریخی (حکم‌های پادشاهان صفوی)، تهران، بنیاد موقوفات دکتر محمود افشار، ص ۱۸.

7. Connet De Ferriol

۸. سانسون، (۱۳۴۶)، سفرنامه (وضع کشور ایران در عهد شاه سلیمان صفوی)، ترجمه‌ی دکتر تقی تفضلی، تهران، ابن‌سینا، ص ۱۸.

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 به‌دست آورند، برای برقراری روابط نزدیک با وی می‌کوشیدند.^۱ 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.^۲ ملک‌التجار، از دیگر مقامات صاحب نفوذی بود که کمپانی‌ها برای جلب نظرش می‌کوشیدند؛ زیرا طبق مفاد قراردادهای تمام اجناس وارداتی به وی تحویل داده می‌شد و او در مقابل، ابریشم تحویل می‌داد.^۳ وجود فرمان‌هایی از شاهان صفوی بر این مطلب صحه می‌گذارد.^۴

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.^۵ چنانکه به گزارش یکی از عوامل کمپانی هلندی در سال ۱۱۳۷ هـ

۱. سازمان اداری حکومت صفوی (تعلیقات مینورسکی بر تذکره‌الملوک)، صفحات ۹۰، ۹۹، ۱۰۰ و ۱۰۹-۱۱۱.

۲. همان، صص ۵۲۴-۵۲۷.

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

۳. سفرنامه اسمیت، ص ۸۸.

۴. حکم‌های پادشاهان صفوی، صفحات ۱۴، ۳۳ و ۳۸.

۵. سفرنامه اسمیت، صص ۶۲-۶۳.

ق/۱۷۲۴م برای شهریار میناب - که اطلاعاتی درباره حرکت بلوچ‌ها داده بود - انعام فرستاده شد.^۱ 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. به گفته‌ی «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.^۲

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. به علاوه، 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.^۳

همچنین، کمپانی‌ها برای کاهش یا حذف عوارض راه - که همگی کاروان‌ها موظف به پرداخت آن بودند - به حمایت حاکمان محلی نیاز داشتند و می‌کوشیدند با دادن هدایا و دریافت فرمان‌هایی از حکام محلی^۴ 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،

۱. 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 ۳۰۳.

2. Abbe Carre, (1947), *The Travels of The Abbe Carre in India and The Near East (1972 - 1974)*, Vol.III, Edited by Charles Fawcett, London: The Hakluyt Society, pp. 803,816.

3 - Rudolph, P Matthee, (1989), "*The East India Company trade in kerman wool(1658-1730)*", *Etudes Safavid*, Edited by Jean, Calmard. Paris-Tehran: Institute Franca is De Recherche En Iran, p.365.

۴. حکم‌های پادشاهان صفوی، صص ۹، ۱۵ و ۱۹؛ دلاواله، پیتر، (۱۳۴۸)، *سفرنامه*، ترجمه‌ی شعاع‌الدین شفا، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب، صص ۱۵۷-۱۵۸.

کمپانی‌ها از توسل به میسیونرهای مذهبی و حتی ارامنه برای نفوذ در دستگاه حکومتی و کسب منافع بیشتر دریغ نمی‌کردند.^۱

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.^۲

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، ایشیک آقاسی‌باشی، 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.^۳

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

۱. رک: سفرنامه کمپفر، ۱۳۵۰، ص ۲۶۵؛ ستوده، منوچهر (به‌کوشش)، (۱۳۸۳)، اسناد پادریان کرمانی (بازمانده از عصر شاه عباس صفوی)، تهران، میراث مکتوب، صص ۲۸۳-۲۹۸؛ نسخه خطی شماره ۵۰۳۲ کتابخانه مجلس شورای اسلامی؛ وان در کرویس دیرک، (۱۳۸۰)، شاردن و ایران (برگرفته از نامه‌های شاردن به برادرش، دانیل)، ترجمه: دکتر حمزه اخوان تقوی، تهران، نشر و پژوهش فرزانه روز، صص ۳۸۹-۳۹۱؛
The Travels of The Abbe Carrein India and The Near East, vol. III, pp.808- 809, 815.
2. Ibid, pp.806- 808.

سفرنامه اسمیت، ۱۳۵۶، ص ۷۸؛ شاردن، ج ۳، صص ۲۰۹-۲۰۸؛ تاورنیه، ص ۷۳۳.

۳. تاورنیه، صص ۶۹۸-۶۹۹؛ شاردن، ج ۳، صفحات ۲۱۱ و ۱۷۷-۱۷۸.

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.^۱

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 ۱۰۸۴ هـ. ق/ ۱۶۷۳ م به مدیرکل کمپانی فرانسوی داده است، می‌گوید: «نمایندگان اعزامی سابق‌الذکر شما^۲ 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.»^۳

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.^۴ 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

۱. شاردن ج ۳، صفحات ۲۹۲-۲۹۴، ۲۶۴ و ۲۶۷-۲۷۱؛ تاورنیه، ص ۷۳۵.

۲. شاه عباس دوم آنها را به مدت سه سال از پرداخت هرگونه حقوق گمرکی معاف کرده بود. نک: لارنس، لاکهارت، (۱۳۴۴)، *انقراض سلسله صفویه*، ترجمه: اسماعیل دولتشاهی، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب، ص ۵۰۶.

۳. شاردن، ژان، (۱۳۳۵)، *سیاحت‌نامه*، ترجمه محمد عباسی، ج ۳، تهران، امیرکبیر، صص ۳۱۴-۳۱۵.

۴. *سفرنامه کمپفر*، ص ۱۱۵؛ *سفرنامه سانسون*، ص ۱۸۸.

پیش‌کش سالیانه نیست، از دادن پیش‌کش به او خودداری می‌کرد تا به آنها بفهماند که این کار نوعی تعهد و وظیفه محسوب نمی‌شود، بلکه پاداش کمکی است که رجال دریافت‌کننده به کمپانی کرده‌اند.^۱

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.^۲ 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.^۳ 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.^۴ 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،^۵ سوء تفاهم پیش نیاید و شاه نیز احیاناً از امتیازات خود چشم‌پوشد؛ آن‌چنان‌که هیئت فرانسوی در زمان شاه سلیمان ناچار شد در مراسم تودیع نیز ۴۵۰

۱. برافتادن صفویان و برآمدن محمود افغان، صص ۱۶-۱۷؛ کتاب تاورنیه، ص ۷۳۴.

۲. همان، صفحات ۱۹۲، ۴۳۰ و ۸۳۱؛ سفرنامه اولتاریوس، صص ۱۸۹ - ۱۹۰؛ سیاحت‌نامه شاردن، ج ۳، صص ۲۶۵-۲۶۷ و ج ۹ ص ۱۳۱؛ سفرنامه دلاواله، ص ۲۴۹؛ عبدالحسین نوایی (به‌کوشش)، (۱۳۶۰)، اسناد و مکاتبات سیاسی ایران (از ۱۰۳۸-۱۱۰۵ ه. ق.)، تهران، بنیاد فرهنگ ایران، صص ۲۳۵-۲۳۴.

۳. سفرنامه دلاواله، ص ۲۴۹؛ سفرنامه شاردن، ج ۳، ص ۲۶۵.

۴. سفرنامه شاردن، ج ۳، ص ۲۷۱؛ کتاب تاورنیه، ص ۷۱۴.

۵. مانند وعده‌ی کمک‌های نظامی.

۶. سفرنامه اسمیت، صص ۹۸-۹۹.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی ۳۳

پیستول^۱ به شاه تقدیم کند.^۲ 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.^۳

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 (۱۰۳۸-۹۹۶ ه‍.ق/۱۵۸۸-۱۶۲۹ م)

در سال ۱۰۲۵ ه‍.ق/۱۶۱۶ م بازرگانان انگلیسی اجازه‌ی تجارت با ایران را از شرکت هند شرقی دریافت کردند و در اوایل سال ۱۶۱۷ م «ادوارد کاناک»، نماینده‌ی کمپانی، اولین قرارداد رسمی تجاری - سیاسی را در بیست ماده درباره‌ی شرایط بازرگانی طرفین با ایران به امضا رساند. مهم‌ترین مفاد این قرارداد عبارت بود از:

۱. اعزام نماینده‌ی سیاسی از جانب دو کشور؛
۲. آزادی تجار 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؛
۳. اجباری نبودن خرید اجناس ایرانی؛
۴. اجازه حمل سلاح به تجار انگلیسی برای دفاع از جان خود؛

۱. واحد پول اسپانیایی قدیم؛ نک. کتاب تاورنیه، ص ۴۰۹.

۲. سفرنامه شاردن، ج ۳، ص ۳۰۹ و ج ۹، صص ۱۲۴-۱۲۱.

۳. همان، ج ۳، صص ۲۰۹ و ۳۰۶؛ سفرنامه کمپفر، صص ۲۴۳ و ۸۱؛ سفرنامه سانسون، ص ۶۲؛ سفرنامه اولتاریوس، صص ۲۲۶-۲۲۵؛ سفرنامه برادران شرلی، صفحات ۷۲، ۸۵ و ۱۵۸؛ کتاب تاورنیه، صفحات ۷۰۸، ۷۰۹ و ۷۱۵؛

Thomas Herbert, (1928), *Travel in Persia (1627-1629)*, Edited by Sir William Foster, London: George Routledge, p.82.

۵. اجازه‌ی دخل و تصرف به کنسول‌های انگلیسی در برخورد با افرادی که متعرض تجارت انگلیسی شوند.^۱

هلندی‌ها نیز پس از انگلیسی‌ها وارد بندرعباس وارد شدند.^۲ «ویسن‌نیخ»^۳ نماینده‌ی کمپانی هلندی، پس از ملاقات با شاه عباس در اصفهان، قراردادی را در ۲۳ ماده به تصویب رساند. اهم مفاد این قرارداد عبارت بود از:

۱. اجازه‌ی رفت و آمد آزاد تجار هلندی در سراسر ایران و تجارت هر نوع کالا؛

۲. به‌کارگیری اوزان و مقادیر هلند در معاملات بازرگانی؛

۳. معافیت از پرداخت حقوق و عوارض گمرکی؛

۴. قضاوت درباره‌ی اتباع هلندی از سوی خود هلندی‌ها (کاپیتولاسیون)؛

۵. اجباری نبودن خرید اجناس ایرانی؛

۶. اعزام سفیری به ایران در آینده، برای کسب امتیازات تجاری.^۴

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.^۵ 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.^۶

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 برابیند. دربار صفوی هم به‌ناچار امتیازاتی برای آنها قائل می‌شد. از جمله، دربار صفوی اجازه‌ی خرید ابریشم به قیمت تعیین شده در قرارداد^۷ را در ازاء پرداخت یک‌سوم بهای آن با پول نقد (طلا و نقره)

۱. نسخه‌ی خطی شماره ۵۰۳۲ کتابخانه‌ی مجلس شورای اسلامی.

2. Carmelites, vol.1, p. 130.

3. Visnick

۴. ویلم فلور، (۱۳۵۶)، *اولین سفرای ایران و هلند*، به‌کوشش داریوش مجلسی و دکتر حسین ابوترابی‌ان، تهران، کتابخانه طهوری، صص ۲۲-۲۷.

5. Andrew. J Newman, n.d. *Safavid Iran*, London: Macaillan, p.62.

6. Floor, "The Dutch and The Persian Silk Trade", p. 349.

۷. طبق توافق انجام شده بین دربار و کمپانی‌ها، این قیمت‌ها تا اواخر حکومت صفوی بین ۳۶ تا ۵۰ تومان تعیین می‌شد.

و مابقی به صورت پرداخت جنسی - که معمولاً از کالاهای وارداتی هند بود - صادر کرد.^۱ 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، ۲۰۰۰ 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.^۲

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.^۳

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...»^۴ «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، به‌نظر برخی از عوامل درباری کافی و نامناسب آمد و قرار شد مقداری سکه هم به آن بیفزایم؛ به‌طوری‌که هدایای تقدیمی معادل ۹۰۰۰ فلورن

1. Rudolph, P Matthee, (1999). *The politics of trade in safavid Iran (silk for silver, 1600-1730)*, S.I: s.n, pp.115- 116.

۲. کتاب تاورنیه، صص ۷۳۴-۷۳۳.

۳. اولین سفرای ایران و هلند، ص ۳۴.

۴. سفرنامه اسمیت، ص ۶۵.

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 ملائم‌بیگ را متقاعد به دریافت کالاها و اجناس کمپانی - که حجم بسیاری از آن ادویه بود - به جای پول نقد کند.^۱

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 ۱۰۳۸ هـ.ق/ ۱۶۲۹م 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 یکدیگر 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.^۲ در نتیجه، «آنتونی دلکورت»، مدیر دفتر نمایندگی کمپانی هلندی در اصفهان،

۱. همان، صفحات ۱۰۶-۸۹ و ۸۷ و ۷۸.

۲. عبدالامیر امین، (۱۳۶۷)، *منافع انگلیسی‌ها در خلیج فارس*، ترجمه: علی میرسعید قاضی، بی‌جا، بی‌نا، ص ۱۱.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی ۳۷

موفق شد قرارداد ۱۰۳۲ هـ ق/ ۱۶۲۳ م را با کمی تغییر به تأیید شاه صفی برساند.^۱ اما برای تصویب امتیازنامه‌ی سابق خود مجبور شد هر سال مقداری پارچه و اشیاء دیگر را به قیمت ۱۰۰۰ لیره به شاه و درباریان پیشکش کند.^۲

کمپانی انگلیسی هم بعد از تلاش‌های مکرر، تأیید شاه صفی را گرفت؛ به این ترتیب، در سال ۱۰۴۰ هـ ق/ ۱۶۳۱ م امتیازات پیشین انگلیسی‌ها هم تأیید شد و آنها اجازه یافتند اجناس خود را به ساحل بندرعباس بیاورند.^۳ 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 ۱۶۳۳ م همه‌ی بازرگانان اروپایی و به‌طورخاص، انگلیسی‌ها حامی قدرتمندی را در دربار از دست دادند.^۴

کمپانی هلندی در سال ۱۰۵۳ هـ ق/ ۱۶۴۲ م دوباره موفق شد از سوی نماینده‌ی خود «نیکلا اوورشی»^۵ قرارداد دیگری را بر پایه و اساس قرارداد سال ۱۶۲۳ م در ۱۶ ماده با ایران امضا کند.^۶ اما کمپانی انگلیسی به دلیل سود ناکافی،^۷ به تدریج از خرید ابریشم ایرانی خودداری و بازار صادرات آن را به رقبای هلندی خود واگذار کرد.

حکومت شاه عباس دوم از تحقیقات کامپیوتر علوم اسلامی

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

۱. غلامرضا وره‌رام، (۱۳۶۵)، «کمپانی هلندی هند شرقی در ایران»، *مجله دانشکده ادبیات و علوم انسانی مشهد*، شماره‌های ۲ و ۱، سال ۱۹، ص ۸۵.

۲. غلامحسین مقتدر، (۱۳۲۲)، *خلیج فارس، بی‌جا*، چاپ محمدعلی علمی، ص ۱۸۷.

3. *Carmelites*, vol.1, pp. 313- 314.

4. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, pp.134-135.

5. Nicolaes Overschie

۶. خان‌بابا بیانی، (۱۳۴۹)، «روابط ایران و هلند در زمان سفارت موسی بیگ»، *بررسی‌های تاریخی*، سال سوم، ش ۵، صص ۱۱۶-۱۱۵.

7. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, pp.136-138.

در سال ۱۰۵۳ هـ ق/ ۱۶۴۳ م 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 ۸۰۰ تا ۹۰۰ تومان می‌شد.^۱ 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، ۷۰۰ سکه‌ی طلا به وی هدیه دادند.^۲

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 کونائین»^۳ را با هدایایی نفیس برای شاه، وزیر اعظم و درباریان به اصفهان فرستاد.^۴ سفیر پس از مذاکره‌های بسیار با وزیر اعظم و تقدیم هدایایی شامل ۱۱۰۰ دوکا و مقداری منسوجات، توانست معاهده‌ای را به تاریخ ۱۰۶۲ هـ ق/ ۱۶۵۲ م با دربار امضا کند که اهم مفاد آن عبارت بود از:

۱. وارد نکردن کالاهای سایر تجار زیر پرچم کمپانی و صادر نکردن مسکوکات؛
۲. واردات کالا و اجناس به مبلغ ۲۰۰۰۰ تومان بدون پرداخت عوارض. هرچند کمپانی از این توافق‌نامه راضی نبود،^۵ 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

۱. کتاب تاورنیه، صص ۷۶۲-۷۶۶.

۲. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, p. 158.

۳. yohan cunaen

۴. «روابط ایران و هلند در زمان سفارت موسی بیگ»، ص ۱۱۹.

۵. ویلم فلور، (۱۳۷۱)، اختلاف تجاری هلند و ایران و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان، ترجمه ابوالقاسم سری تهران، توس، ص ۱۸؛ سفرنامه شاردن، ج ۳، ص ۲۰۷.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی ۳۹

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؛^۱ چنانکه در سال‌های بعد، به‌خصوص، در اواخر سلطنت صفویان، این مسئله از عمده‌ترین دشواری‌های تجاری دو کمپانی مذکور با ایران محسوب می‌شد.

در سال ۱۰۷۲ ه.ق/۱۶۶۴م هیئت نمایندگی کمپانی هند شرقی فرانسوی در بندرعباس، اولین زمینه‌ی روابط را گشود.^۲ هیئت اعزامی مرکب از پنج نفر، از جمله، «نیکلا کلود دولالن و دولابوله»^۳ 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 زمرد مرصع 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،^۴ 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.^۵ به‌گفته‌ی تاورنیه، 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.^۶ 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.^۷ هرچند سفارت هیئت مزبور

۱. سفرنامه شاردن، ج ۳، صفحات ۲۹۹-۳۰۰، ۲۸۱-۲۸۲ و ۲۰۷-۲۰۸؛ تاورنیه، ص ۱۰۰۸.

۲. Carmelites, vol.1, p. 403.

۳. de la Boullaye, De lalain

۴. DuMans

۵. سفرنامه شاردن، ج ۳، صص ۱۶۹-۱۷۱؛ ج ۹، صص ۱۳۱-۱۳۲؛ انقراض سلسله صفویه، صص ۵۰۶-۵۰۵.

۶. کتاب تاورنیه، صص ۷۱۶-۷۱۷.

۷. شاردن و ایران، ص ۲۰۰؛ State De La Perse En 1660 p.322- 331.

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 رقبا حفظ کردند.

شاه سلیمان

در اواخر حکومت شاه عباس دوم (۱۱۰۵ ه ق/۱۶۶۶م) سفیر هلند به نام «هوبردولرس»^۱ به قصد تجدید دوستی و استحکام روابط تجاری، با تقدیم معادل حدود ۱۰۰۰۰ 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، ۵۶ 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.^۲ 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 ۱۵۰ اکوی طلا توانست امتیازات سابق کمپانی را تجدید کند. «اتین فلر»^۳ سفیر انگلیس نیز بلافاصله، از طریق تفنگ‌دارباشی و تقدیم هدایایی مانند یک قطعه جواهر و سی دوکای طلا به وی و حدود ۲۰۰ دوکای طلا به شاه، امتیازات کمپانی را تجدید کرد.^۴

1. Lairesse

۲. سفرنامه شاردن، ج ۳، صص ۲۰۸-۲۰۹.

3. Ethine feler

۴. همان، ج ۹، صص ۱۲۰-۱۲۶.

به نوشته‌ی شاردن، هیئت مبلغان فرقه‌ی کاپوسن، به مدت شش سال وعده می‌کرد که به زودی 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.^۱ به همین منظور، در سال ۱۰۸۴ ه‍.ق/۱۶۷۳م کمپانی فرانسوی برای جلب نظر شاه، سفیری به نام «ژستن»^۲ 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»^۳ 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 به هیچ وجه کمتر از میزان کامیابی آن مرحوم نخواهد بود»^۴.

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 شر»^۵ 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.^۶

۱. همان، ج ۳، ص ۱۷۳.

2. Geston

3. *The Traveles of The Abbe Carrein India and The Near East*, vol. III, pp.806-807.

۴. سفرنامه شاردن، ج ۳، صص ۱۷۴-۱۷۶.

5. De Joncheres

۶. همان، ج ۳، صفحات ۲۹۶-۲۹۷، ۲۸۶ و ۱۷۷-۱۷۸؛

این تسهیلات شامل چهار فرمان بود:

۱. تجدید مزایای کمپانی فرانسوی به مدت سه سال (معافیت از عوارض گمرکی)؛
 ۲. اجازه‌ی شرب مسکرات برای فرانسویان؛
 ۳. بازگرداندن اموال مسروقه‌ی عمال کمپانی فرانسوی توسط حکام لار و بندرعباس؛
 ۴. پروانه‌ی صدور اسب از ایران به فرانسه توسط کمپانی.^۱ 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.^۲
- در این مراسم، هیئت نمایندگی دو کمپانی فرانسوی و انگلیسی هدایای کمپانی خود را تقدیم کردند.



مرکز تحقیقات کامپیوتر علوم اسلامی

The Travels of The Abbe Carrein India and The Near East, vol. III, pp.808-809, 815.

۱. Ibid, p.813. ۳۱۱-۳۱۵. ج ۳، صص

۲. حکم‌های پادشاهان صفوی، صفحات ۱۵، ۲۸ و ۳۸.

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؛ ۳۶۰ 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 قباب تخته‌ی مطلا؛ چهار قطعه زربفت، هر یک به طول ۲۰ ذراع؛ سه قطعه اطلس؛ پنج مارک توری زرین و ابریشم؛ هفت قطعه کتان سفید بسیار نفیس بافت هند، هر قطعه چهار ذراع و نیم؛ ۲۰۳۳ 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 مُدّه‌ب و نفیس و عالی؛ پنجاه عدل فلفل، 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 ۳۵۰۰ اکو، معادل ۱۰۵۰۰ لیره ارزیابی شد.^۱ این در حالی است که «آبه‌کاره»، سیاح فرانسوی، ارزش تحفه‌های کمپانی فرانسوی را بیش از دویست هزار لیره ذکر می‌کند.^۲ 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 طاهر	هدایای صدراعظم، شیخ علی خان
سه عدد عمامه‌ی ابریشم زربفت و نقره‌باف؛ سه عدد کمر بند؛ سه عدد ساعت جیبی؛ دوازده لیور چای؛ هفده اونس عنبر اشهب؛ ۵۰۰ اکو نقره‌ی نقد.	چهار توپ چیت نفیس هندی؛ دو عدد عمامه؛ ۳۴ قطعه ظرف چینی در اندازه‌های مختلف؛ سه لیور میخک؛ سه لیور دارچین؛ سه لیور چای؛ سه لیور هل؛ سی لیور فلفل؛ پنجاه جوز بویا؛ ۱۵۰ اکو نقره‌ی نقد.	دو قطعه شال یا کمر بند هندی بسیار نفیس؛ شش عدد عمامه‌ی ابریشم زربفت و نقره‌باف؛ یک عدد ساعت دیواری کوچک؛ یک عدد ساعت جیبی؛ دوازده لیور چای؛ هفده اونس عنبر اشهب.

۱. سفرنامه شاردن، صفحات ۲۶۵-۲۶۷ و ۲۷۱.

2. *The Travels of The Abbe Carrein India and The Near East*, vol. III, pp.810- 811.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی ۴۵

ظاهراً فرستاده‌ی کمپانی فرانسوی، در ابتدا از پرداخت حق مخصوص درباریان امتناع می‌کرد، ولی پس از تخفیفی که به او داده شد، حدود ۱۰۸۰۰ لیره پرداخت کرد.^۱ تا اواخر قرن ۱۱ هـ ق/ ۱۷م کمپانی فرانسوی برای پیشرفت تجارت فرانسه در ایران، اقدام رسمی دیگری انجام نداد که بخشی از آن به خاطر 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.»^۲ عوامل کمپانی انگلیسی و هلندی با تقدیم هدایایی به حاکم بندرعباس، مانع شلیک توپ هنگام ورود سفیر فرانسه شدند.^۳

همچنین به گفته‌ی وی، در روز ورود سفیر به بندرعباس، در مهمانی خانه‌ی حاکم، نمایندگان هر سه کمپانی حضور داشتند و ظاهراً هلندی‌ها در دادن هدیه‌ی مناسب بر رقبای خود پیشی گرفتند.^۴

در سال ۱۰۹۸ هـ ق/ ۱۶۸۷م به علت اختلاف بر سر خرید ابریشم اجباری سالانه و کاهش میزان خرید کمپانی بازرگانی کمپانی هلندی مدتی متوقف شده بود^۵ که به اشغال جزیره‌ی قشم از سوی کمپانی منجر شد.^۶ شورای باتاویا تصمیم گرفت با فرستادن نماینده‌ای به ایران، مشکلات را حل کند. در سال ۱۰۱۱ هـ ق/ ۱۶۹۰م سفیر هلند، «فان لینن»^۷ 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 پیشیمان نسازد، وعده‌هایی شفاهی برای کاهش قیمت خرید ابریشم به او داد اما عملی نشد.^۸ با این حال، او توانست امتیازات بسیاری کسب کند؛ از جمله:

۱. سفرنامه شاردن، ج ۳، صفحات ۲۴۷-۲۷۵ و ۲۹۴.

2. *The Traveles of The Abbe Carrein India and The Near East*, vol. III, p.816.

3. Ibid, pp.817- 818.

4. Ibid, pp.804- 805.

۵. اختلاف تجاری هلند و ایران و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان، ص ۲۰.

۶. سفرنامه سانسون، صص ۱۷۱-۱۷۲.

7. yohan van leenen

۸. همان، صص ۱۸۷-۱۸۸.

۱. معافیت از عوارض گمرکی (بخشش ۱۴۴۰۰ تومان از مالیات و عوارض به‌عنوان هدیه به مردم هلند)؛
 ۲. معافیت از پرداخت راهداری؛
 ۳. حق صادرات و واردات اجناس به میزان بیست‌هزار تومان؛
 ۴. بازرسی و تفتیش نشدن اجناس کمپانی هلندی.^۱
- 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 انگلیسی 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.^۲

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 ۱۱۱۰ هـ ق / ۱۶۹۹م 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

1. *The Dutch and The Persian Silk Trade*, p. 354.

۲. *انقراض سلسله صفویه*، صص ۴۲۶-۴۳۱.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی ۴۷

توجه نمی‌کرد.^۱ 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 ۱۱۲۶ ه‍.ق/۱۷۱۵م) از بروز هرگونه اختلاف با دربار جلوگیری می‌کرد؛ به طوری که توانست تا هنگام حمله‌ی افغان‌ها، همچنان به فعالیت خود ادامه دهد.

در سال ۱۱۰۶ ه‍.ق/۱۶۹۵م کمپانی هلندی ۱۵۰۰ 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.^۲ به همین منظور، شاه قرارداد سابق کمپانی در سال ۱۱۰۷ ه‍.ق/۱۶۹۶م 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 ۱۱۱۲ ه‍.ق/۱۷۰۱م با «هوک کامر»، سفیر هلند قراردادی امضا شد که شامل مفاد زیر بود:

۱. خرید سالانه‌ی صد عدل ابریشم در مقابل تحویل پیش‌کش سالانه؛
۲. دادوستد آزاد در سراسر کشور؛
۳. حق واردات یا صادرات کالا به میزان ۲۰۰۰۰ تومان و معافیت از عوارض گمرکی.^۳

۱. همان، صص ۴۵۷-۴۵۹؛ منافع انگلیسی‌ها در خلیج فارس، صص ۱۷-۱۸.

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

۳. *اختلاف تجاری هلند و ایران*، ص ۲۱.

پیش‌کش سالانه‌ی کمپانی هلندی به دربار صفوی

وزن (برحسب پوند)	کالا
۶۰۰۰۰	شکر
۶۷۲۰	قند
۸۶۴	هل
۸۶۴	میخک
۱۷۰۴	دارچین
۱۷۰۴	لفل
۱۴۴	چوب صندل سفید
۴۸	جوز هندی شکرآلود
۱۰	جوز هندی
۱/۳	گل جوز هندی یا بسباسه
۶/۵	چوب عود
۲۰	ریشه‌ی چوب چینی
۲۴	میخک شکرآلود
۲۵۶۱/۸ پوند معادل ۱۲۸۰/۹ کیلوگرم	جمع

(منبع: اختلاف تجاری هلند و ایران، ص ۲۱)

از آن پس، ابریشم ایرانی به‌طور مرتب به کمپانی تحویل نمی‌شد، به‌طوری‌که کمپانی در سال ۱۱۲۵ هـ ق/ ۱۷۱۴ 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 ۱۱۱۷ هـ ق/ ۱۷۰۶ م در پی شکایت‌های مکرر شه‌بندر بندرعباس و مستأجر کل گمرکات،^۱ از صادرات بیش از اندازه‌ی دوکا توسط کمپانی هلندی، شاه در فرمانی،

۱. 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 ۳، ص ۳۱۸.

بازرگانان ایرانی را از خرید اجناس وارداتی هلند ممنوع کرد.^۱ پیش از این، مرسوم بود که کمپانی‌ها در بازار ایران، فقط با ملک‌التجار معامله می‌کردند.^۲ البته، پس از هر قرارداد فروش، کمپانی به بازرگانان مهم شکر و پارچه هدیه می‌داد تا روابط مناسب خود را با آنها حفظ کند.^۳ با اعتراض مجدد مستأجر کل گمرکات، شاه در فرمان دیگری در سال ۱۱۲۳ هـ ق/۱۷۱۲م مجوز بازرسی از کاروان‌های کمپانی را صادر کرد. برای جلوگیری از بازرسی و بروز مشکلات بعدی، «پیتر مکار»^۴ نماینده‌ی کمپانی، با کمک اعتمادالدوله، مبلغ ۱۴۰۰۰ تومان به شاه قرض داد و این فرمان لغو شد.^۵

بدون شک، این اقدامات می‌توانست بر تراز بازرگانی ایران تأثیرات سویی بگذارد. صدور مسکوکات^۶ و گاهی قاچاق آنها از کشور، به‌خصوص از سوی کمپانی هلندی - که در طی سال‌های ۱۱۲۳-۱۱۱۲ هـ ق/۱۷۰۱-۱۷۱۲م بیشترین میزان مسکوکات، یعنی در حدود ۱۷۶۴۶۰۰ دوکا را از طریق بندرعباس صادر کرد^۷ - 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 ۱۱۱۵ هـ ق/۱۷۰۴م هیئتی به ریاست «فابر»^۸ به دربار سلطان حسین اعزام شد.^۹ 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.^{۱۰} اما سفیر در شهر ایروان درگذشت. پس از

۱. اختلاف تجاری هلند و ایران، ص ۲۲.

۲. اولین سفرای ایران و هلند، صفحات ۳۰-۳۱ و ۳۴.

۳. همان، صص ۲۵-۲۷.

4. Piter Macare

5. *The Politics of Trade in Safavid Iran*, p. 312.

۶. 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.

۷. اختلاف تجاری هلند و ایران، ص ۹۱.

8. S. J. Faber

9. *Carmelites*, vol. I, p. 535.

۱۰. ایوان گرس، (۱۳۷۰)، سفیر زیبا (سرگذشت و سفرنامه فرستاده فرانسه در دربار شاه سلطان حسین صفوی)، ترجمه‌ی علی‌اصغر سعیدی، تهران، دانشگاه تهران، صص ۵۶-۵۷.

آن «ویکتور میشل» در مقام نماینده هیئت فرانسوی وارد اصفهان شد.^۱ 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.^۲

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 دسیسه‌ها^۳ در سال ۱۱۱۹ هـ.ق / ۱۷۰۸م قراردادی در ۳۱ ماده امضا شد که اولین قرارداد رسمی ایران و فرانسه بود. مهم‌ترین مفاد این قرارداد به شرح زیر است:

۱. معافیت پنج ساله‌ی عوارض گمرکی؛

۲. معافیت از عوارض راهداری (در صورت به همراه داشتن پانصد بار کالا)؛

۳. واردات یا صادرات سالانه‌ی مقداری طلا و نقره به بهای ۲۱۰۰۰ 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 ۱۴۰۰۰ تومان. واردات بیش از این مبالغ مشمول ده درصد عوارض گمرکی می‌شود؛

۴. حق قضاوت کنسولی.^۴

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

1. Carmelites, vol. I, p. 535.

۲. جهانگیر قائم‌مقامی (به کوشش)، (۱۳۴۸)، یک‌صد و پنجاه سند تاریخی (از جلایریان تا پهلوی)، تهران، ارتش شاهنشاهی ایران، صص ۶۶-۶۸.

3. Carmelites, vol. I, p. 536.

۴. اسناد پادریان کرملی، صص ۲۹۱-۲۹۲؛ اقراض سلسله صفویه، صص ۵۲۷-۵۲۸.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی ۵۱

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 ۱۱۲۶ هـ.ق / ۱۷۱۵ مفتح‌علی 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 ۶۹۰۰ دوکای طلا را به‌صورت انعام بین درباریان تقسیم تا دولت از این درخواست صرف‌نظر کند. فهرست این انعام، به این صورت بود: اعتمادالدوله ۶۰۰۰ دوکا، مستوفی خاصه ۸۰۰ دوکا، میرزا رفیعا مهرداد سلطنتی ۵۰ دوکا و میرزا رفیعا صاحب فرمان سلطنتی ۵۰ دوکا.^۱

همچنین اعتمادالدوله برای جلوگیری از تقلب، درخواست کرد سیاهه‌ی رسمی کلیدی 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.^۲

۱. همان، ص ۵۱۹؛ اختلاف تجاری هلند و ایران، صفحات ۶-۶۱ و ۸۰-۸۱.

۲. همان، صفحات ۷۰ و ۹۴-۹۵.

در سال ۱۱۲۶ هـ ق/ ۱۷۱۵ 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 مذهّب برای شاه ایران فرستاد.^۱ در نهایت، عهدنامه‌ی ورسای در سال ۱۱۳۳ هـ ق/ ۱۷۲۲ م در ۲۱ ماده به تصویب دربار صفوی رسید.^۲ مهم‌ترین نکات عهدنامه‌ی مذکور به شرح زیر بود:

۱. واردات هر نوع جنس اروپایی و هندی به ایران و صادرات آن از ایران و معافیت از پرداخت عوارض گمرکی؛
 ۲. محدود نبودن صدور اسب؛
 ۳. معافیت فرانسوی‌ها از پرداخت مالیات سرانه؛
 ۴. تهیه‌ی منازل برای تجار فرانسوی در اصفهان و بندر خلیج فارس؛
 ۵. تقدم سفیر و نمایندگان تجاری فرانسه بر تمام سفرا و نمایندگان در دربار ایران.^۳
- بعد از عقد این قرارداد، برای تأمین رفاه حال سفیر و تجار فرانسوی، شاه سلطان حسین فرمان‌هایی را هم خطاب به حکام ایالات مختلف به خصوص فارس - صادر کرد.^۴ 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.»^۵ شاید به همین علت بود که این کمپانی

۱. احمد تاج‌بخش، (۱۳۵۳)، «مطالبی چند درباره سفارت محمدرضاییگ سفیر شاه سلطان حسین به دربار لویی چهاردهم»، بررسی‌های تاریخی، سال ۹، ش ۲، ص ۳۹؛ سفیر زیبا، صص ۳۸۳-۳۸۴.

۲. عبدالحسین نوایی (به کوشش)، (۱۳۶۳)، اسناد و مکاتبات سیاسی ایران (از ۱۱۳۵-۱۱۰۵ هـ ق.)، تهران، مؤسسه مطالعات و تحقیقات فرهنگی، ص ۴۴.

۳. انقراض سلسله صفویه، صص ۵۳۹-۵۴۰.

۴. خان‌بابا بیانی، (۱۳۴۷)، «فهرست اسناد دوره صفوی»، بررسی‌های تاریخی، سال سوم، ش ۵، صص ۱۹۸-۲۰۲.

۵. انقراض سلسله صفویه، ص ۵۴۳.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی ۵۳

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

در سال ۱۱۲۷ ه‍.ق/ ۱۷۱۶ 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 کالاهاى 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، «کتلار» 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 ۱۱۲۸ ه‍.ق/ ۱۷۱۷ م مبلغ هزار تومان به اعتمادالدوله، مستوفی خاصه و دیگر مقامات حکومتی اتمام 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 ۱۷۰۱ 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

1. J. J. ketelaar

۲. اختلاف تجاری هلند و ایران، صص ۹۱-۹۵.

۳. همان، صص ۱۱۲-۱۲۱.

4. *the Politics of Trade in Safavid Iran*, p. 116.

شاه سلطان حسین دریافت کند، چنان‌که تغییراتی در اولین قرارداد منعقد‌ه‌ی خود در سال ۱۶۲۷م 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 ۲۰۰۰۰ تومان -حدود یک میلیون پوند یا ۸۵۰۰۰۰ فلورین- و صادرات سکه، دوکا، عباسی یا محمودی، بدون پرداخت عوارض گمرکی، مبلغ ۴۰ تا ۵۵ هزار تومان وام به شاه پرداخت.^۱ در این شرایط، کمپانی‌ها هم در تنگنای شدید قرار گرفتند. محمود افغان برای توقف تجارت، جریمه‌ای در حدود ۱۷۶۰۰۰ تومان از کمپانی هلندی، ۴۰۰۰۰ تومان نقد و ۵۰ عدل پارچه از کمپانی انگلیسی و ۶۰ تومان از کمپانی فرانسوی دریافت کرد؛^۲ 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.

۱. برفاندن صفویان و برآمدن محمود افغان، صفحات ۱۷۵، ۲۱۳ و ۲۲۰-۲۲۶؛ پطرس دی سرکیس گیلانتز، (۱۳۴۴)، سقوط اصفهان (گزارش‌های گیلانتز)، ترجمه محمد مهریار، اصفهان، چاپخانه محمدی، صص ۹۳-۹۴؛

Hanway, Jonas, n.d, *The Revolutions of Persia (1687-1747)*, London: s.n, p.178.

۲. سقوط اصفهان، صص ۹۵-۹۶.

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 به‌دست 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، به‌رغم 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، (۱۳۳۹)، «سفرنامه»، فرهنگ ایران زمین، ترجمه‌ی احمد توکلی، ج ۸.
- اسمیت، یان، (۱۳۵۶)، سفرنامه، ترجمه‌ی ویلم فلور، به کوشش داریوش مجلسی و حسین ابوترابیان، تهران، کتابخانه طهوری.
- افشار، ایرج (به‌کوشش)، (۱۳۸۰)، اسناد و منابع تاریخی (حکم‌های پادشاهان صفوی)، تهران، بنیاد موقوفات دکتر محمود افشار.
- امین، عبدالامیر، (۱۳۶۷)، منافع انگلیسی‌ها در خلیج فارس، ترجمه‌ی علی میر سعید قاضی، بی‌جا، بی‌نا.
- اولتاریوس، آدام، (۱۳۶۳)، 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، (۱۳۳۲)، «بخشی از تاریخ دیپلماسی ایران»، دانشکده ادبیات تهران، سال اول، ش ۱.
- _____، (۱۳۴۹)، «روابط ایران و هلند در زمان سفارت موسی بیگ»، بررسی‌های تاریخی، سال ۵، ش ۶.
- _____، (۱۳۴۷)، «فهرست اسناد دوره صفوی، بررسی‌های تاریخی»، سال ۳، ش ۵.
- تاج بخش، احمد، (۱۳۵۳)، «مطالبی چند درباره سفارت محمد رضا بیگ سفیر شاه سلطان حسین به دربار لویی چهاردهم»، بررسی‌های تاریخی، سال ۹، ش ۲.
- تاورنیه، (۱۳۲۳)، کتاب تاورنیه، تهران، مطبعه برادران باقرف.
- دلاواله، بیترو، (۱۳۴۸)، سفرنامه، ترجمه‌ی شعاع‌الدین شفا، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب.
- دهخدا، علی اکبر، (بی‌تا)، لغت‌نامه، تهران، چاپخانه دولتی ایران.
- دیانت، ابوالحسن، (۱۳۶۷)، فرهنگ تاریخی ارزش‌ها و سنجش‌ها، تبریز، نیما.
- سانسون، (۱۳۴۶)، سفرنامه (وضع کشور ایران در عهد شاه سلیمان صفوی)، ترجمه‌ی دکتر تقی تفضلی، تهران، ابن‌سینا.
- ستوده، منوچهر (به‌کوشش)، (۱۳۸۳)، اسناد پادریان کرملی (بازمانده از عصر شاه عباس صفوی)، تهران، میراث مکتوب.
- شاردن، ژان، (۱۳۳۵)، سیاحت‌نامه، ترجمه‌ی محمد عباسی، تهران، امیرکبیر.
- شرلی، آنتونی و رابرت، (۱۳۶۲)، سفرنامه، ترجمه‌ی آوانس، به‌کوشش علی دهباشی، تهران، نگاه.
- فاست، چارلز، (۱۹۴۵)، «آغاز مناسبات سیاسی و تجارתי بین ایران و انگلستان»، روزگارانو، ش ۴.
- فریر، راندل، (۱۳۸۴)، «تجارت در دوره صفویان»، تاریخ ایران دوره صفویان (پژوهش دانشگاه کمبریج)، ترجمه‌ی یعقوب آژند، تهران، جامی.
- فلور، ویلم، (۱۳۷۱)، اختلاف تجاری هلند و ایران و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان، ترجمه‌ی ابوالقاسم سری، بخش اول، تهران، توس.
- _____، (۱۳۶۷)، اشرف افغان بر تختگاه اصفهان (به روایت شاهدان هلندی)، ترجمه‌ی ابوالقاسم سری، تهران، توس.
- _____، (۱۳۵۶)، اولین سفرای ایران و هلند، به‌کوشش داریوش مجلسی و دکتر حسین ابوترابیان، تهران، کتابخانه طهوری.

پیشکش و نقش آن در روابط ایران با کمپانی‌های هند شرقی در دوران صفوی ۵۷

- _____ (بی‌تا)، *برافتادن صفویان، برآمدن محمود افغان (گزارش نامه‌های بیان اوتس، مدیر کمپانی هلندی از اصفهان به بندرعباس)*، ترجمه‌ی ابوالقاسم سری، بی‌جا، بی‌نا.
- _____ (۱۳۷۱)، *صنعتی شدن ایران*، ترجمه‌ی دکتر ابوالقاسم سری، بی‌جا، توس.
- _____ قائم‌مقامی، *جهانگیر (به‌کوشش)*، (۱۳۴۸)، یک صد و پنجاه سند تاریخی (از جلایریان تا پهلوی)، تهران، ارتش شاهنشاهی ایران.
- _____ کمپفر، انگلبرت، (۱۳۵۰)، *سفرنامه*، ترجمه‌ی کیکاووس جهانداری، تهران، خوارزمی.
- _____ گابریل، آلفونس، (۱۳۴۸)، *تحقیقات جغرافیایی راجع به ایران*، ترجمه‌ی فتح علی خواجه نوری، تهران، ابن‌سینا.
- _____ گرس، ایوان، (۱۳۷۰)، *سفر زیبا (سرگذشت و سفرنامه فرستاده فرانسه در دربارشاه سلطان حسین صفوی)*، ترجمه‌ی علی‌اصغر سعیدی، تهران، دانشگاه تهران.
- _____ گیلاننتر، پطرس دی سرکیس، (۱۳۴۴)، *سقوط اصفهان (گزارش‌های گیلاننتر)*، ترجمه‌ی محمد مهریار، اصفهان، چاپخانه محمدی.
- _____ لاکهارت، لارنس، (۱۳۴۴)، *انقراض سلسله صفویه*، ترجمه‌ی اسماعیل دولتشاهی، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب.
- _____ لوفت، پاول، (۱۳۸۰)، *ایران در عهد شاه عباس دوم*، ترجمه‌ی کیکاووس جهانداری، تهران، مرکز چاپ و انتشارات وزارت امور خارجه.
- _____ معین، محمد، (۱۳۷۵)، *فرهنگ فارسی*، تهران، چاپخانه سپهر.
- _____ مقتدر، غلام‌حسین، (۱۳۳۲)، *خلیج فارس*، بی‌جا، چاپ محمد علی علمی.
- _____ مینورسکی، ولادیمیر فتودروویچ، (۱۳۳۴)، *سازمان اداری حکومت صفوی (تعلیقات مینورسکی بر تذکره الملوک)*، به‌کوشش محمد دبیر سیاقی، ترجمه‌ی مسعود رجب‌نیا، تهران، انجمن کتاب و کتاب‌فروشی زوار.
- _____ نسخه خطی شماره ۵۰۳۲ کتابخانه مجلس شورای اسلامی.
- _____ نوایی، عبدالحسین (به‌کوشش)، (۱۳۶۰)، *اسناد و مکاتبات سیاسی ایران از ۱۱۰۵-۱۰۳۸ ه. ق.*، تهران، بنیاد فرهنگ ایران.
- _____ (۱۳۶۳)، *اسناد و مکاتبات سیاسی ایران از ۱۱۳۵-۱۱۰۵ ه. ق.*، تهران، مؤسسه مطالعات و تحقیقات فرهنگی.
- _____ وان درکرویس، دیرک، (۱۳۸۰)، *شاردن و ایران (برگرفته از نامه‌های شاردن به برادرش، دانیل)*، ترجمه‌ی دکتر حمزه اخوان تقوی، تهران، نشر و پژوهش فرزانه روز.
- _____ وره‌رام، غلامرضا، (۱۳۶۵)، «کمپانی هلندی هند شرقی در ایران»، *مجله دانشکده ادبیات و علوم انسانی*، مشهد، ش ۲ و ۱، سال ۱۹.
- _____ ویلسن، آرنولد، (۱۳۴۸)، *خلیج فارس*، ترجمه‌ی محمد سعیدی، بی‌جا، انتشارات علمی و فرهنگی.
- A chronicle of the Carmelites in Persia and the papal mission of the XVIIth and XVIIIth centuries, (1939), London: Spottiswood.
- Carre, Abbe, (1947), *The Traveles of The Abbe Carrein India and The Near East (1972-1974)*, Edited by Charles Fawcett, London: The Hakluyt Society.

- Du Mans, Raphael, (1890), *State De La Perse En 1660*, Paris: Ernest Leroux.
- Floor, Willem , (1993). "*The Dutch and The Persian Silk Trade*", Etudes Safavid, Edited by Jean, Calmard, Paris-Tehran: Institute Franca is De Recherche En Iran.
- Hanway, Jonas, n.d, *The Revolutions of Persia (1687-1747)*, London: s.n.
- Herbert, Thomas, (1928), *Travel in Persia (1627-1629)*, Edited by Sir William Foster, London: Seorge Routledge.
- Matthee, Rudolph, P, (1999), *The politics of trade in safavid Iran (silk for silver, 1600-1730)*, S.I: s.n.
- _____, P, (1989), "*The East India Company trade in kerman wool (1658-1730)*", Etudes Safavid, Edited by Jean, Calmard. Paris-Tehran: Institute Franca is De Recherche En Iran.
- Newman, Andrew. J, n.d. *Safavid Iran*, London: Macaillan.



مرکز تحقیقات کامپیوتر علوم اسلامی