

Article history:

Received 23 January 2024

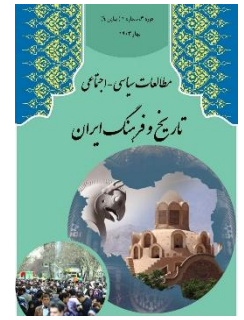
Revised 10 March 2024

Accepted 09 April 2024

Published online 21 May 2024

Journal of Social-Political Studies of Iran's Culture and History

Volume 3, Issue 1, pp 91-109



The Colonial Trade Strategy of the Netherlands with Iran during the Safavid Period in the Persian Gulf

Babak. Ghods¹, Abbasgholi. Ghafarifard^{2*}, Ali. Bigdeli³

¹ PhD student of History Department, Central Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran

² Assistant Professor, Department of History and Archaeology, Central Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran

³ Professor, Department of History and Archaeology, Central Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran

* Corresponding author email address: ghafarifard1330@gmail.com

Article Info

ABSTRACT

Article type:

Original Research

How to cite this article:

Ghods, B., Ghafarifard, A., & Bigdeli, A. (2024). The Colonial Trade Strategy of the Netherlands with Iran during the Safavid Period in the Persian Gulf. *Journal of Social-Political Studies of Iran's Culture and History*, 3(1), 91-109.



© 2024 the authors. Published by Iran-Mehr: The Institute for Social Study and Research. This is an open access article under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0) License.

The aim of this research is to analyze the colonial trade strategy of the Netherlands with Iran during the Safavid period in the Persian Gulf. This paper attempts to evaluate and study the strategy and manner of trade of Dutch merchants, particularly the Dutch East India Company, with the traders of the Persian Gulf region and the Safavid government. It seeks to answer the question: What was the strategy of the Dutch in trading with the Safavid government and the traders of the Persian Gulf region, and what consequences did this strategy have for the Dutch East India Company and the Safavid government? The research method in this article is descriptive-analytical, and the information gathering method is library research. If we consider Spain and Portugal as pioneers of classical colonialism in the 16th and 17th centuries, undoubtedly the Netherlands, with the establishment of the Dutch East India Company, was a forerunner in commercial colonization of the Eastern lands. The Dutch East India Company, utilizing its naval fleet and traversing the seas, sought highly profitable goods, particularly Indian spices and Iranian silk, along with other commodities of the East. In this context, the Persian Gulf and the Sea of Oman, which had strategic connections with the Indian Ocean, held geostrategic importance for Dutch merchants; therefore, Dutch traders and sailors focused their trade predominantly on these areas. By adopting a strategy of trade monopoly and eliminating competitors, they employed a diverse set of tactics for trading with the merchants and the Safavid government, as well as the local governments of these regions. In line with this, the Dutch East India Company, with a flexible and thoroughly profit-driven approach towards the Iranian government and Iranian traders, utilized a range of tactics such as unfair contracts, collusion, barter trade, transport of goods and passengers, and smuggling of coins and goods. With this strategy, it was able to secure a larger share of Persian Gulf trade compared to other colonial competitors like England.

Keywords: Persian Gulf, Safavid, Netherlands, Dutch East India Company, Trade, Trade Strategy.

EXTENDED ABSTRACT

Introduction

This study explores the complex and multifaceted commercial relationships established between the Dutch and Safavid Iran. The Dutch East India Company (VOC), established in 1602 following the independence of the northern provinces of the Netherlands from Spain, played a pivotal role in these interactions. The company quickly set up trade posts in Bandar Abbas, Isfahan, Shiraz, and Lar, showing remarkable persistence even after setbacks, such as the closure of their Shiraz office, where they adapted by starting a winery to maintain their market presence in Iran.

Development of Trade Relations

Throughout the 17th and 18th centuries, the VOC's strategy was deeply rooted in creating a trade monopoly and eliminating competition, particularly from the English. Their approach involved negotiating favorable trade contracts, often through a combination of diplomacy and coercion. By 1692, the VOC had moved its central branch from Isfahan to Bandar Abbas due to the strategic importance of the Persian Gulf. They also established a presence in Bandar Kong and later moved to Bushehr and Khark Island. This geographical expansion was not without conflict; the VOC faced resistance from local Iranian authorities and the Portuguese, resulting in temporary closures of their operations in some ports.

Tactics and Trade Practices

The VOC's strategy in Iran was highly profit-driven and involved various tactics, including unequal contracts, collusion, barter trade, and smuggling. These methods allowed the VOC to dominate the Persian Gulf trade, surpassing other colonial powers such as England. The contracts often included provisions that were significantly more favorable to the Dutch, reflecting their ability to leverage economic power for strategic gains. For example, in 1623, a treaty with Shah Abbas I granted the Dutch extensive trading rights, exemption from certain taxes, and allowed them to use their own weights and measures, which facilitated more efficient and profitable trading operations.

Economic and Political Impacts

The economic impact of these trade practices was profound. The VOC focused on high-value commodities such as silk and spices, which were in great demand in Europe. They utilized a system of barter trade, exchanging Asian goods like spices for Persian silk, thereby minimizing the need for cash transactions and maximizing their profit margins. This barter system also helped the VOC navigate the complex economic landscape of the region, where different currencies and trade practices prevailed.

Politically, the VOC's activities had significant ramifications. The company's economic dominance often translated into political influence, allowing them to negotiate favorable terms and secure concessions from the Safavid government. However, this influence was a double-edged sword; while it enabled the VOC to secure trade advantages, it also made them a target for political machinations and resistance from local authorities who were wary of foreign dominance.

Challenges and Conflicts

Despite their success, the VOC faced numerous challenges. These included resistance from local traders and political authorities, logistical difficulties in maintaining supply lines across vast distances, and competition from other European powers. The Dutch often resorted to bribery and gifts to maintain

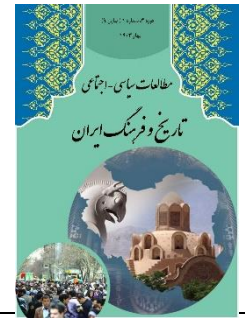
their position and secure the cooperation of key officials. For instance, in the late 17th century, substantial bribes were paid to secure trading privileges and renew contracts with the Safavid government.

The company also engaged in smuggling, particularly of coins and goods, to circumvent local regulations and maximize profits. This practice not only strained relations with local authorities but also contributed to the broader tension between colonial powers vying for control of lucrative trade routes.

Conclusion

The VOC's trade strategy with Safavid Iran was marked by a blend of economic acumen, strategic negotiation, and sometimes coercive tactics. Their ability to adapt to changing political and economic conditions allowed them to dominate the Persian Gulf trade for much of the 17th and 18th centuries. However, this dominance came at a cost, including frequent conflicts with local authorities and competition from other colonial powers.

In summary, the VOC's interactions with Safavid Iran were a testament to the complex interplay between commerce and politics in the colonial era. Their strategies and practices not only shaped the economic landscape of the Persian Gulf but also left a lasting legacy on the region's historical trajectory. This study highlights the importance of understanding these dynamics to fully appreciate the historical context of colonial trade in the Persian Gulf.



استراتژی تجارت استعماری هلند با ایران در دوره صفویه در خلیج فارس

بابک قدس^۱، عباسقلی غفاری فرد^{۲*}، علی بیگدلی^۳

۱. دانشجوی دکتری گروه تاریخ، واحد تهران مرکزی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران
۲. استادیار گروه تاریخ و باستان شناسی، واحد تهران مرکزی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران
۳. استاد گروه تاریخ و باستان شناسی، واحد تهران مرکزی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران

*ایمیل نویسنده مسئول: ghafarifard1330@gmail.com

اطلاعات مقاله

چکیده

نوع مقاله

پژوهشی اصیل

نحوه استناد به این مقاله:

قدس، بابک، غفاری فرد، عباسقلی، و بیگدلی، علی. (۱۴۰۳). استراتژی تجارت استعماری هلند با ایران در دوره صفویه در خلیج فارس. *مطالعات سیاسی-اجتماعی تاریخ و فرهنگ ایران*, ۳(۱), ۹۱-۱۰۹.



© ۱۴۰۳ تمامی حقوق انتشار این مقاله متعلق به نویسنده است. انتشار این مقاله به صورت دسترسی آزاد مطابق با گواهی (CC BY-NC 4.0) صورت گرفته است.

هدف این پژوهش تحلیل استراتژی تجارت استعماری هلند با ایران در دوره صفویه در خلیج فارس است. در این نوشتار کوشش بر آن است تا استراتژی و نحوه تجارت بازرگانان هلندی و به ویژه کمپانی هند شرقی با تجار حوزه خلیج فارس و دولت صفویه مورد ارزیابی و مطالعه قرار گیرد و به این پرسش پاسخ داده شود که استراتژی هلندی‌ها در تجارت با دولت صفوی و تجار حوزه خلیج فارس چه بود و این استراتژی چه پیامدهایی برای کمپانی هند شرقی هلند و دولت صفویه به دنبال داشت؟ روش تحقیق در این مقاله روش تحقیق توصیفی - تحلیلی و شیوه گردآوری اطلاعات در آن، کتابخانه‌ای است. اگر اسپانیا و پرتغال را در قرون شانزدهم و هفدهم پیشگامان استعمار کلاسیک بدانیم، بی شک هلند با تأسیس کمپانی هند شرقی هلند پیشتاز استعمار تجاری سرزمین‌های شرقی است. کمپانی هند شرقی هلند با استفاده از ناوگان دریایی خود و با پیمودن عرصه دریاها به دنبال کالاهای پرسود به ویژه ادویه هند و ابریشم ایران و دیگر کالاهای مشرق زمین بود. در این میان حوزه خلیج فارس و دریای عمان که پیوستگی استراتژیک با دریای هند داشت از نظر سوداگران هلندی اهمیت سوق الجیشی داشت؛ لذا تجار و دریانوردان هلندی بیش‌ترین تمرکز خود را در تجارت بر روی این مناطق نهادند و با در پیش گرفتن استراتژی انحصار تجاری و حذف رقبا مجموعه متنوعی از تاکتیک‌ها را برای تجارت با بازرگانان و دولت صفوی و حکومت‌های محلی این مناطق به کار بستند. در همین راستا کمپانی هند شرقی با انعطاف‌پذیری و رویگری کاملاً سوداگرانه و سودجویانه در قبال دولت ایران و تجار ایرانی طیفی از تاکتیک‌ها همچو قراردادهای ناعادلانه، تبانی، مبادله پایاپای، حمل کالا و مسافر و قاچاق سکه و کالا... را به کار بست و با همین استراتژی توانست سهمی بیشتری از تجارت خلیج فارس را در مقایسه با دیگر رقبای استعمارگر مانند انگلستان به خود اختصاص دهد.

کلیدواژگان: خلیج فارس، صفویه، هلند، کمپانی هند شرقی، تجارت، استراتژی تجاری.

مقدمه

شرکت هند شرقی هلند به دنبال استقلال ایالات شمالی هلند از اسپانیا و رشد تجارت هلندی‌ها در سال ۱۶۰۲ میلادی تأسیس گردید و تا ۱۳۱۳ ه.ق./۱۸۹۶م. به فعالیت خود ادامه داد. شرکت هند شرقی هلند اندکی پس از استقرار در بندرعباس و اصفهان، در شیراز و لار نیز اقدام به تأسیس تجارتخانه کرد. سماجت هلندی‌ها در تجارت به قدری بود که حتی پس از تعطیلی تجارتخانه‌شان در شیراز، به شراب سازی روی آوردند و به این طریق به حضور خود در بازار ایران ادامه دادند. این شرکت در ۱۰۶۸ق. تجارتخانه‌ای برای گردآوری پشم در کرمان دایر کرد. در ۱۱۰۳ق./۱۶۹۲م. شعبه مرکزی کمپانی هلندی به سبب اهمیت فزاینده خلیج فارس از اصفهان به بندرعباس منتقل گردید. از ۱۱۰۳ق./۱۶۹۴م. بندر کنگ مورد توجه کمپانی هند شرقی هلند قرار گرفت و تجارتخانه‌ای در این بندر تأسیس کرد. اما به دلیل دشواری‌هایی که با پرتغالی‌ها و مقام‌های محلی ایرانی پیش آمد، آن را تعطیل کرد. در ۱۱۵۰ق./۱۷۳۸م. کمپانی فعالیت تجاری خود را به بوشهر منتقل کرد و در سال ۱۱۶۶ق./۱۷۵۳م. نمایندگی مرکزی خود را در جزیره خارک مستقر شد و چندی بعد در ۱۱۷۲ق./۱۷۵۲م. عملیات شرکت در بندرعباس متوقف گردید و سرانجام در سال ۱۱۷۹ق./۱۷۶۶م. با تصرف جزیره خارک به دست میرمهنا، به فعالیت کمپانی هند شرقی هلند در ایران برای همیشه خاتمه داده شد.

آنچه در طی سال‌های فعالیت کمپانی هند شرقی هلند جلب توجه می‌کند پشتکار و مداومت آن‌ها برای تجارت و از میدان به در کردن رقبا از عرصه تجارت به ویژه انگلیسی‌ها است که البته در این راه هم کامیاب بودند، پیرو این موضوع مسئله‌ای که جلب نظر می‌کند استراتژی و نحوه تجارت بازرگانان هلندی و به ویژه کمپانی هند شرقی با تجار حوزه خلیج فارس و دولت صفویه است.

در خصوص پیشینه تحقیق گفتنی است تاکنون کتب و مقالات چندی درباره تجارت هلندی با ایران در دوره صفویه نگاشته شده است که مسلماً در رأس آن‌ها پژوهش‌های ویلم فلور ایران شناس و مورخ شهیر هلندی در خور ذکر است، کتاب "هلندی‌ها در خلیج فارس و بوشهر" (فلور، ۱۳۹۰) از برجسته‌ترین آثار ایشان است که با استفاده از گزارش‌ها و اسناد و مدارک معتبر مربوط به کمپانی هند شرقی هلند نوشته شده است. در این کتاب نویسنده به چگونگی آغاز شکل‌گیری روابط هلندی‌ها با ایران و دلایل حضور آن‌ها در خلیج فارس می‌پردازد و در ادامه از تاریخ پرفراز و نشیب حضور هلندی‌ها در جزیره خارک و مبارزات میرمهنا با آن‌ها در عصر کریم خان زند و سرانجام برچیدن بساط کمپانی از ایران برای همیشه سخن می‌گوید. کتاب دیگر نیز به قلم همین نویسنده است، "اختلاف تجاری ایران و هلند و بازرگانی هلند در عصر افشاریان و زندیان" (فلور، ۱۳۷۱) ویلم فلور در این کتاب از اختلافات دیرپای کمپانی با دولت ایران بر اساس اسناد هلندی پرده بر می‌دارد. کتاب از سه بخش تشکیل شده است بخش اول به پیشینه اختلافات کمپانی در دوره شاه عباس اول و شاه صفی و شاه سلطان حسین و امتیازات اعطایی در خصوص خرید و فروش ابریشم به هلندی‌ها می‌پردازد، بخش دوم به تداوم اختلافات فی مابین کمپانی با دولت‌های افشاری و زندیه اختصاص دارد و در بخش سوم به فعالیت‌های کمپانی در بندرعباس اشاره دارد.

سواى کتب فوق مقالات چندی نیز وجود دارند که تجارت هلندی‌ها با ایران در عصر صفویه را دستمایه پژوهش خویش قرار داده‌اند؛ از آن جمله مقاله "نقش ابریشم در مناسبات تجاری ایران و هلند در عصر صفویه" (فارابی، ۱۳۸۶) نویسنده در این مقاله با بیان فعالیت‌های تجاری کمپانی هند شرقی هلند بر این باور است که رابطه ایران و هلند هرگز یک رابطه سیاسی نبوده و درگیری‌های نظامی میان آن‌ها وجود نداشته است و آن گونه هم که در قراردادها هم منعکس شده است اهداف تجاری به ویژه ابریشم اولویت داشته است.

"مناسبات ایران و هلند از دوره صفویه تا زندیه" (رجایی، ۱۳۸۶) عنوان مقاله دیگری است که نویسنده آن معتقد است رقابت تنگاتنگ انگلیسی‌ها با هلندی‌ها در امر تجارت و ناامنی حکومت‌های خودمختار حاشیه خلیج فارس باعث شد که ایران نتواند از تجارت با کمپانی هند

شرقی بهره کافی ببرد و حتی با گذشت زمان و حملات میرمهنا، هلندی‌ها هم ترجیح دادند تجارت خود را از ایران به مناطق ساحلی جنوب خلیج فارس و دریای عمان منتقل کنند.

منابع مذکور به رغم سودمندی‌هایی که بر آن‌ها مترتب است، از یک موضوع مهم غفلت ورزیده‌اند یا به نحو بایسته و شایسته به آن پرداخته‌اند و آن هم تبیین استراتژی تجاری هلندی‌ها و بالاخص کمپانی هند شرقی هلند در تجارت با بازرگانان ایران و دولت صفویه است؛ همین استراتژی باعث شد تا کمپانی هند شرقی هلند از رقبای خود پیشی بگیرد و حتی در مقاطعی امتیاز تجارت ابریشم ایران را از پادشاهان صفوی اخذ نماید. در این نوشتار کوشش می‌شود این استراتژی و تاکتیک‌های مرتبط با آن مورد تحقیق و تدقیق قرار گیرد.

روش تحقیق در این مقاله روش تحقیق توصیفی - تحلیلی است و شیوه گردآوری اطلاعات در آن کتابخانه‌ای است.

پرسشی که متعاقب این مسئله مطرح می‌شود آن است که هلندی‌ها در تجارت با دولت صفوی و تجار حوزه خلیج فارس چه

استراتژی دنبال می‌کردند و پیامد این استراتژی برای کمپانی هند شرقی هلند و دولت صفویه چه بود؟

زمینه‌های شناخت استراتژی تجاری کمپانی هند شرقی هلند در خلیج فارس

پس از تأسیس دولت عثمانی و گسترش قلمرو آن در سه قاره، راه‌های زمینی و سنتی تجاری شرق به غرب تحت سیطره آن قرار گرفت. امپراتوری عثمانی هم با بهره برداری از این موهبت جغرافیای انحصار ترانزیت کالا در این مسیرهای تجاری را به دست گرفت یا اینکه از کالاها و امتعه‌ای که در این مسیرها طی طریق می‌کردند عوارض و مالیات‌های سنگین می‌گرفت به طوری که کالای سنتی شرق مانند ادویه و ابریشم وقتی به اروپا می‌رسید بسیار پرهزینه و گران می‌شد از این رو تجار و ماجراجویان به دنبال یافتن راه‌های جایگزین به جای راه‌های خشکی و سنتی بودند. در پی اکتشافات دریایی و وقوع انقلاب دریاها دریانوردان ماجراجوی اروپایی و پس از آن ناوگان‌های دریایی دولت‌های اروپایی توانستند راه‌های دریایی تازه‌ای کشف کنند و مسیر تجارت عملاً به دریاها منتقل شد و با توسعه ناوگان‌های دریایی پدیده تجارت دریایی و به دنبال آن استعمار اروپایی شکل گرفت. در میان هلند هم پس از استقلال از اسپانیا به تبعیت از انگلستان با تأسیس کمپانی هند شرقی هلند قدم در راه تجارت دریایی با مشرق زمین نهاد و توفیقات بسیاری هم به دست آورد. هلندی‌ها، با اتکاء به ناوگان دریایی قدرتمند خود پهله دریاها را تا شرق دور شکافتند و خود را تا سواحل ژاپن رساندند. گفته می‌شود در اواخر قرن شانزدهم هلندی‌ها ناوگانی بالغ بر ده هزار کشتی و صد و شصت هزار ملاح داشتند. با برخورداری از چنین ناوگان بزرگی هلندی‌ها به مدت چند قرن توانستند بازرگانی بیشتر نواحی مرکزی و شمالی اروپا را به خود منحصر نمایند و با بزرگترین قدرت دریایی آن زمان بریتانیا رقابت کنند و حتی در تجارت بر آن‌ها پیشی بگیرند. با نگاهی به اسناد و مدارک کمپانی هند شرقی هلند و دیگر منابع تاریخی می‌توان فهمید که کمپانی هند شرقی هلند با اتخاذ استراتژی مشخص تجاری به تدریج توانست رقبای خود را کنار زده و انحصار تجارت محصولات و کالاها را استراتژیک آن دوران مانند ابریشم و ادویه را به دست گیرد. کمپانی برای عملی کردن استراتژی خود که می‌توان از آن به استراتژی انحصار - سود یاد کرد از روش‌ها و تاکتیک‌های متعددی بهره می‌جست از امضای قرارداد تجاری گرفته تا تبانی و قاچاق کالا و سکه. هدف در این استراتژی گشایش روابط سیاسی و تبادل سفر نبود بلکه اولویت حذف رقبا، کسب تجارت انحصاری محصولاتی مانند ابریشم و فروش کالاها را اروپایی مانند منسجوات با بهایی پایین‌تر به منظور ورشکسته کردن رقبا بود. به منظور شناخت بهتر استراتژی هلندی‌ها در تجارت با دولت صفوی و تجار ایرانی ذیلاً به تشریح روش‌ها و تاکتیک‌های آن‌ها در عرصه تجارت می‌پردازیم.

الف) کمپانی هند شرقی هلند و انعقاد قراردادهای تجاری با دولت صفوی

در دوره صفویه حجم عمده تجارت مستقیم ایران با اروپا در دست دو کمپانی هند شرقی انگلیس و هلند بود. این تجارت با انعقاد قراردادهای و احکام صادره تنظیم می‌شد که شرایط مساعد را برای عملیات تجاری آن‌ها در ایران فراهم می‌کرد. براین اساس، نخستین قرارداد کمپانی هند شرقی هلند در زمان شاه عباس اول به امضاء رسید که به تعبیری قرارداد پایه محسوب شده و در ادوار بعدی آن را تمدید کرده یا اینکه قراردادهای دیگر بر اساس آن به امضاء رسید.

با ورود اولین سفیر هلند به نام هوبرت ویسنیچ^۱ به اصفهان، شاه عباس اول او را به گرمی پذیرفت و حاضر شد بنا به پیشنهاد سفیر به رغم مخالفت شدید انگلیسی‌ها و طرفداران آن‌ها در دربار، معاهده‌ای مبنی بر آزادی تردد اتباع و بازرگانان هلندی در ایران همراه با دادن امتیازات چندی از جمله واگذاری انحصار ابریشم به آن دولت امضاء نماید (۲۱ نوامبر ۱۶۲۳ میلادی-۱۰۳۳ هجری قمری). (بیانی، ۱۳۴۹: ۱۰۸-۱۱۰).

متن معاهده به قرار زیر بود:

۱. اعلی حضرت به اتباع و بازرگانان هلندی اجازه می‌دهد که در سراسر خاک ایران رفت و آمد کرده، آزادانه به دادوستد مشغول باشند.
۲. هلندی‌ها مجبور نیستند کالاهایی که مایل نیستند خریداری نمایند و اجازه دارند هر نوع امتعه‌ای را که بخواهند بخرند یا بفروشند.
۳. هلندی‌ها از حقوق و عوارض گمرکی اعم از واردات و صادرات معافند (به استثنای حقوق راهداری) تبصره: ولی به آن‌ها اجازه داده نمی‌شود بیش از مقدار احتیاج کالا وارد یا خارج نمایند.
۴. مال التجاره و اموال هلندی‌ها را نمی‌توان چه در موقع ورود و چه در هنگام صدور در گمرک خانه‌ها متوقف ساخت. هلندی‌ها اجازه دارند آزادانه با اموال خود به هر جای کشور که مایلند در رفت‌وآمد باشند.
- تبصره: احدی حق ندارد کالاهای وارده و صادره هلندی‌ها را به استثنای کالاهای ممنوعه توقیف نماید.
۵. هلندی‌ها اجازه دارند واحد وزن و مقیاس و اندازه معمول در کشور خود را در موقع دادوستد به کار برند.
۶. زمانی که یکی از اتباع هلندی بدون گذاشتن وارث و یا داشتن همراهی از اتباع هلندی در خاک ایران فوت نماید، فرماندار محل موظف است دارایی او را نگاهدارد تا زمانی که یکی دیگر از هلندی‌ها به جانشینی او انتخاب شود یا مأموران رسمی شرکت هلند آن دارایی را مطالبه نمایند که در این صورت فرماندار محل موظف است تمامی آن اموال را به آنان تحویل دهد و اگر در هنگام فوت از اتباع هلندی در آن محل باشد تمام اموال متوفی به وی تحویل خواهد شد.
۷. اعلی حضرت وعده خواهند فرمود که کالاها و ائانه سرقت شده هلندی‌ها و یا اتباع ایشان در خاک ایران از طرف دولت ایران جبران شود.
۸. هیچ گونه اشکالی برای کرایه کردن شتر و قاطر و سایر چارپایان از طرف مأمورین دولت ایران برای هلندی‌ها فراهم نخواهد شد، به علاوه تمام کاروانها موظفند کرایه حمل و نقل را به بهای متداول و معمول در کشور از هلندی‌ها دریافت دارند.
۹. مأموران هر محل موظفند برای هلندی‌ها وسائل سکونت و خواربار و سفر را فراهم آورند و در صورت لزوم عده‌ای نگاهبان برای محافظت آنان در اختیارشان بگذارند.

^۱ Huybert Visnich

۱۰. خانه اتباع هلندی در ایران از هرگونه آزادی برخوردار است و احدی حق ندارد بدون اجازه وارد خانه‌های آن‌ها شود و در صورتی که کسی بخواهد به زور داخل شود هلندی‌ها اجازه دارند در مقابل تعرض از خود دفاع نمایند.
۱۱. هلندی‌ها حق دارند برای خود در خاک ایران کلیسا و معابد ایجاد نمایند.
۱۲. هلندی‌ها حق دارند بردگان مسیحی را خریداری نمایند مشروط بر اینکه بردگان مزبور از اتباع مجلس طبقاتی ایالات جمهوری^۱ نباشند.
۱۳. اگر یک نفر هلندی به دین اسلام گروید مأموران هلندی حق دارند او را توقیف کرده اموالش را ضبط نمایند.
۱۴. در صورتی که یک نفر هلندی مرتکب جنایت و قتل شود. مجنی و قاتل و مقتول از هر ملتی باشد، مرتکب از طرف رؤسای مربوط به خود محاکمه خواهد شد.
۱۵. اگر یک نفر هلندی مرتکب عملی خلاف منافی عفت شود از طرف رؤسای مربوط بخود محاکمه خواهد شد.
۱۶. هلندی‌ها حق دارند در محله آرامنه گورستانی برای خود احداث نمایند.
۱۷. مترجمان هلندی‌ها دارای تمام حقوق اتباع هلندی می‌باشند.
۱۸. مستخدمین هلندی‌ها از هر ملتی اعم از ایران، ارمنی، یهودی و بنگالی که باشند از هرگونه تعرض در امان هستند.
۱۹. اگر در آب‌های متعلق به ایران، کشتی از هلندی‌ها غرق شد، استانداران و مأموران محلی موظفند لوازم و کالاهایی که از غرق نجات یافته حفاظت نمایند و عین آن‌ها را بدون تقاضای جبران به مأموران هلندی تحویل دهند.
۲۰. هلندی‌ها حق دارند اسب و سایر چارپایان را از ایران خریداری و صادر نمایند.
۲۱. مال التجاره‌های وارده به وسیله هلندی‌ها در زمان انعقاد معاهده (۱۶۲۳) در شیراز و جزیره هرمز از تمام حقوق گمرکی معاف خواهد بود.
۲۲. راهداران حق ندارند از هلندی‌ها مالیات راهداری مطالبه نمایند.
- تبصره: هلندی‌ها اجازه دارند انواع کالاها را به استثنای اسب و سایر اجناس ممنوع ورود که قبلاً باید برای ورود آن‌ها کسب اجازه نمایند، وارد خاک ایران نمایند.
۲۳. اگر سفیری از جانب دولت هلند برای گرفتن بعضی امتیازات به ایران بیاید اعلی حضرت وعده خواهند فرمود در صورتی که تقاضاهای او مجاز باشد، موافقت فرمایند (فلور، ۱۳۵۶: ۲۲-۲۵).
- بدین ترتیب در این قرارداد به تجار هلندی اجازه کسب و کار و تجارت آزادانه در سراسر قلمرو ایران داده شده و تجارت هر کالایی برای آنان آزاد گردید. آنان از حقوق و عوارض گمرکی معاف بوده، فقط وجه مختصری به عنوان راهداری پرداخته و مأموران ایرانی نیز حق ضبط مال التجاره آن‌ها را نداشتند. آن‌ها در تمام مناطق از مقیاس و اوزان رایج در کشورشان استفاده می‌کردند. تمام حکام ایرانی موظف بودند که وسایل سکونت و غذا برای آن‌ها فراهم کرده، هیچ کس حق ورود به منازل آنان بدون کسب موافقت رئیس هلندیان را نداشت. بر طبق ماده سیزده این قرارداد اگر یکی از اتباع هلند به دین اسلام در می‌آمد رئیس هلندی‌ها اجازه داشت کلیه اموال او را مصادره کرده، به هر کجا می‌خواهد بفرستد و اگر کسی تاجر هلندی را به قتل رسانده، مقامات قضایی ایرانی او را محاکمه نخواهند کرد بلکه محاکمه او به سرپرست هلندی‌ها واگذار و طبق قوانین خود آن‌ها انجام می‌شد (رمضانی، ۱۳۸۷: ۴۳).

^۱ این مجلس مرکب از نمایندگان ایالات هفده گانه هلند بود که پس از استقلال از اسپانیا و تشکیل نظام جمهوری شکل گرفت.

این امتیازات در کنار شگردهای تجاری هلندی‌ها زمینه موفقیت آنان را فراهم کرده به طوری که تا حدود زیادی توانستند از رقبایی مانند انگلستان پیشی بگیرند. شاه عباس هم سعی کرد با استفاده از این قرارداد و اتحاد با هلندی‌ها به خواسته‌های خود برسد. به همین علت موسی بیگ را روانه هلند کرد تا با کمک آن‌ها پرتغالی‌ها را از مسقط براند و از آن‌ها بخواهد نمایندگان سیاسی و بازرگانی خود را از عثمانی فرا بخوانند. در حالی که آن‌ها پاسخ روشنی به این درخواست‌ها ندادند.

پس از انعقاد معاهده مزبور که مفاد آن تماماً به نفع هلندی‌ها بود و پادشاه ایران بنا به مصالح سیاسی آن را امضاء کرده بود. مجلس طبقاتی هلند نامه‌ای مبنی بر اظهار تشکر به این مضمون برای شاه عباس ارسال می‌کند:

" پادشاه مقتدر و پادشاه پیروزمند

قادر متعال چنین خواست که سلاح‌های ما علیه دشمنانمان بکار بیفتد. پیوسته درصدد این هستیم که با همسایگان و پادشاهان و فرمانروایان سرزمین‌های دور دست روابط و مناسبات دوستانه برقرار نماییم. بسیار جای خوشوقتی است که توانستیم با موفقیت، دوستی آن اعلی حضرت را برای خود بدست آوریم. با کمال خوشوقتی به وسیله مدیرکل امور هند شرقی اطلاع یافتیم که بازرگانان ما مقیم باتاوایا اجازه دارند از بنادر متعلق به اعلی حضرت شاهنشاهی دیدن نمایند. با کمال مسرت شنیدیم که اعلی حضرت موفق شدند دشمنان خود را از سرزمین‌های ایران طرد کرده، جزیره هرمز که نهایت اهمیت را برای بازرگانی کشور شما دارد، از دست آنان بیرون آورند و به عقد معاهده‌ای که به نفع هر دو ملت است موافقت نمائید. عظمت و افتخار و پیروزی بر دشمنان را برای آن اعلی حضرت خواستاریم. از آن اعلی حضرت استدعا داریم اجازه فرمایند اتباع و بازرگانان ما آزادانه و با اطمینان در کشور شما زندگی کرده به دادوستد مشغول باشند و از تمام مزایای معاهده استفاده نمایند و از آن برخوردار باشند... " (بیانی، ۱۳۴۹: ۱۱۱).

هویدر ویسنیش نماینده شرکت بازرگانی هلند در اصفهان موقع مراجعت به هلند در عثمانی به قتل رسید و به جای او نماینده دیگری بنام آنتونیودل کورت^۱ در تاریخ دسامبر ۱۶۳۰م./۱۰۴۰ق. انتخاب گردید. ماموریت او موفقیت‌آمیزتر از نماینده قبلی بود، زیرا در اندک مدتی موفق شد قرارداد مورخ ۱۶۲۳م. را تجدید نماید. تجدید این قرارداد اوضاع بازرگانی هلندی‌ها را در ایران مستحکمتر و تثبیت کرد و هلندی‌ها از این پس توانستند با آزادی بیشتری به کسب و کار خود بپردازند ولی در مقابل نتوانستند از حقوق و عوارض گمرکی معافیته کسب نمایند. در خلال این مدت یوهان فان‌هاسلت^۲ هلندی که از طرف پادشاه ایران به این کشور عزیمت کرده بود برای انعقاد قراردادی مبنی بر تسهیل امر دادوستد اتباع ایرانی در هلند با مجلس طبقاتی وارد مذاکره شده بود و سرانجام موفق گردید در تاریخ ۷ فوریه ۱۶۳۱ م./ ۱۰۴۱ ه.ق. معاهده‌ای به مضمون ذیل امضاء نماید (بیانی، ۱۳۵۰: ۱۱۲-۱۱۳):

۱. مجلس عالی و نیرومند طبقاتی ایالات متحده هلند رضایت می‌دهد که اتباع ایرانی می‌توانند به نام نامی شاه و یا با عنوان خصوصی بدون گذرنامه و اجازه نامه به هر نقطه و شهری از ایالت متحده و یا مملکت تابعه آن که مایل باشند آزادانه و بدون دغدغه خاطر و بدون اینکه از طرف احدی به آنان مزاحمتی وارد آید، رفت‌وآمد کرده هر چه را که بخواهند، مانند اتباع هلندی، و برای امر بازرگانی خود لازم و ضروری تشخیص دهند، خرید و فروش نمایند.

^۱ Antonio Del Court

^۲ Yohan Van Hasselt

۲. اتباع ایرانی در این کشور از هرگونه آزادی و حقوقی که مردم آن از آن‌ها برخوردارند، می‌توانند استفاده نمایند حتی از امتیازاتی که کارمندان عالی‌رتبه و یا مأمورین دولتی بهره‌مند هستند. در صورتی که ایرانیان بخواهند از آن‌ها در امر بازرگانی خود استفاده نمایند، آزاد و مختارند.

۳. در صورتی که اتباع ایرانی در مراکز بازرگانی خود کالاهائی بخرند و یا بفروشند می‌توانند مقیاس و اندازه و وزن متداول در کشور خویش را بکار برند، مگر اینکه مقدار کالا از حیث وزن زیاد نباشد که در این صورت موظفند اندازه و وزن معمول در کشور هلند را بکار برند. اتخاذ چنین تصمیمی برای این است که برای خریداران و فروشندگان محلی اشتباهی رخ ندهد.

۴. اگر تصادفاً یکی از اتباع ایرانی در خاک هلند بدرود زندگی گوید و شخصی نباشد که اموال مربوط به شاه و یا شخص متوفی را در اختیار بگیرد، در این صورت فرماندار شهری که در آنجا سکونت داشته است آن اموال را ضبط می‌کند تا زمانی که مأموری از طرف اعلیحضرت شاه ایران و یا یکی از خویشان و نزدیکان متوفی در محل حاضر شود که در این حال آن اموال بوی مسترد خواهد شد. در صورتی که در بین اموال متوفی اجناس و کالاهای خوردنی و یا فاسدشدنی باشد فرماندار و یا مأمور محل آن اجناس را به قیمت متداول فروخته پول آن‌ها را بمأمور ایرانی تحویل خواهد داد.

۵. زمانی که بازرگانان ایرانی بتعداد زیاد و با مقدار معتناهی سرمایه وارد خاک هلند شوند، اولیای امور هلندی مسکن و محل اقامت مناسبی در اختیار آنان خواهند گذاشت، امکنه مزبور از هرگونه عوارض معاف خواهند بود، ضمناً تمام وسایل زندگی اعم از اثاثه و خواربار را نیز در اختیار بازرگانان خواهند گذاشت، نمایندگان و بازرگانان مأمور اعلیحضرت شاه از همین امتیازات برخوردار خواهند بود.

۶. خانه نماینده اعلیحضرت پادشاه ایران دارای همان امتیازاتی است که خانه‌های پادشاهان و شاهزادگان اروپایی مقیم پایتخت مجلس کبیر طبقاتی دارند، و زمانی که اتباع ایرانی در این کشور برای خود با اعضای لازم و سرمایه کافی مرکزی تأسیس کردند، از همان حقوق و امتیازات و حق قضاوتی که اتباع انگلیسی در شهر دلف^۱ و از اسکاتلندیها در شهر کومپن^۲ ویر^۳ دارند، بهره‌مند خواهند شد. اتباع ایرانی می‌توانند آزادانه به اجرای مراسم مذهبی خویش بپردازند و احدی حق ندارند آنان را مورد اذیت و آزار قرار دهد.

۷. اگر فردی از اتباع ایرانی تغییر مذهب داد مجلس طبقاتی در کار او دخالت نخواهد کرد. به هر صورت اموال این شخص از هرگونه آسیبی مصون است.

۸. محلی برای گورستان اتباع ایرانی معین می‌شود تا بتوانند درگذشتگان خود را طبق آداب و رسوم مذهبی خود ب خاک بسپارند.

۹. اگر یکی از اتباع ایرانی نماینده پادشاه ایران را مورد اهانت قرار دهد و یا بقتل برساند دستگاه عدالت آن محل نماینده رسمی ایران را مساعدت می‌نماید تا او بتواند بهر طریقی که لازم بداند در مورد خاطی و یا قاتل قضاوت نماید.

این قرارداد در تاریخ ۷ فوریه ۱۶۳۱ م. / ۱۰۴۱ ه.ق. در مجلس عالی و نیرومند طبقاتی به تصویب رسید. چنانکه از مفاد معاهده مزبور مستفاد می‌شود سراسر آن به نفع دولت و ملت ایران بود و مجلس طبقاتی هلند حداکثر موافقت و حسن روابط و مناسبات دوستی را بین دولتین رعایت کرده است.

با همه اینها در قیاس با معاهده نوامبر ۱۶۲۳ که هلندی‌ها با شاه عباس به امضاء رساندند ملاحظه می‌شود که در مقابل آن همه امتیازات اعطایی پادشاه ایران، امتیازات برابر ندادند. نمونه آشکار آن تعداد بندهای معاهده ۱۶۲۳ با معاهده ۱۶۳۱ است در معاهده اول تعداد

^۱ Delft

^۲ Compenveer

مفاد ۲۳ بند است که تقریباً همه آن‌ها امتیازات و موهبت‌هایی است که از جانب پادشاه ایران به اتباع هلندی اعطا شده شده است اما معاهده ۱۶۳۱ که طبیعتاً می‌بایست همین امتیازات را به اتباع و بازرگانان ایرانی می‌داد تنها ۹ بند دارد که این ناترازی در مفاد خود حکایت از آن دارد که هلندی در عقد معاهده با ایران از امتیازات بیشتری برخوردار شدند، ضمن اینکه مفاد معاهده هم اغلب به نفع هلندی‌ها بود، مثلاً آنجا که صحبت از تغییر مذهب هر یک از اتباع طرفین به میان می‌آید در مورد هلند اجازه دارند اموال او را مصادره و ضبط کنند اما در مورد اتباع ایران دولت ایران یا نماینده او حق ندارد چنین کند یا در مورد اوزان و مقیاس‌ها، برای هلندی‌های ساکن ایران تنها اوزان و مقیاس هلند معتبر شناخته می‌شود اما در مورد ایرانی‌های مقیم هلند در کنار اوزان و مقیاس ایرانی، اوزان و مقیاس هلندی هم معتبر است. به نظر پاره‌ای ملاحظات سیاسی مانند چمشداشت به کمک ناوگان دریایی هلند برای احراز حاکمیت ایران بر سواحل و جزایر خلیج فارس باعث شد تا شاه ایران چنین امتیازات سخاوتمندانه‌ای به هلندی‌ها دهد.

اخذ مالیات راهداری و عوارض امتعه توسط دولت ایران، هلندی‌ها را مضطرب و نگران کرده برای توقف آن یکی از مشاوران امور مربوط به هندوستان را بنام یوهان کونان^۱ را در سال ۱۶۵۲م. / ۱۰۶۳ه.ق. با هدایای بیشماری برای شاه و صدراعظم به ایران فرستادند. سفیر مزبور پس از مذاکرات موفق شد معاهده‌ای به این مضمون با مقامات ایرانی به امضاء برساند: «در معاهده مقرر شد که هلندی‌ها می‌توانند در هر سال معادل یک میلیون کالا معاف از تمام حقوق مالیاتی و عوارض از هر نقطه‌ای از کشور که مایل باشند خریداری نمایند، ولی اگر خواسته باشد بیش از این مقدار تهیه کنند باید کلیه حقوق مالیاتی و عوارض مقرر را بپردازند و ضمناً هلندی‌ها را متعهد می‌کرد که هر ساله از شاه ابریشم متعلق او را، هر کیسه بقیمت هزار و صد لیور (هر لیور معادل بیست و چهار تومان) معادل در حدود ششصد و پنجاه هزار لیور خریداری نمایند» (شاردن، ۱۳۳۸: ۱ / ۳۴۵).

همچنین:

- وارد نکردن کالاهای سایر تجار زیر پرچم کمپانی و صادر نکردن مسکوکات.

- واردات کالا و اجناس به مبلغ ۲۰۰۰۰ تومان بدون پرداخت عوارض.

هرچند کمپانی از این توافقنامه راضی نبود، اما تا اواخر حکومت صفوی همچنان تجدید می‌شد.

این قرارداد موجب نارضایتی و زیان کمپانی شد، زیرا ابریشمی که هلندی‌ها تحویل می‌گرفتند ارزش آن در محل نصف قیمتی بود که پول آن پرداخت می‌شد؛ در صورتی که ارزش کالاهائی که هلندی‌ها به ایرانیان می‌فروختند، بیش از آن مبلغی بود که آن اجناس قیمت داشت (همان: ۱ / ۳۴۵).

در سال ۱۰۹۸ ق. / ۱۶۸۷ م. به علت اختلاف بر سر خرید ابریشم اجباری سالانه و کاهش میزان خرید کمپانی بازرگانی کمپانی هلندی مدتی متوقف شده بود که به اشغال جزیره قشم از سوی کمپانی منجر شد (فلور، ۱۳۷۱ ج: ۵۰؛ سانسون، ۱۳۴۶: ۱۷۱). شورای باتاویا تصمیم گرفت با فرستادن نماینده‌ای به ایران، مشکلات را حل کند. در سال ۱۰۱۱ ق. / ۱۶۹۰ م. سفیر هلند فان لین^۲ وارد ایران شد و هدایایی گران بها 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 (سانسون، ۱۳۴۶: ۱۸۷). با این حال، او توانست امتیازات بسیاری کسب کند؛ از جمله:

^۱ Yohan Cunnaen

^۲ Van Leenen

۱. معافیت از عوارض گمرکی (بخشش ۱۴۴۰۰ تومان از مالیات و عوارض به عنوان هدیه به مردم هلند)؛
 ۲. معافیت از پرداخت راهداری.
 ۳. حق صادرات و واردات اجناس به میزان بیست هزار تومان.
 ۴. بازرسی و تفتیش نشدن اجناس کمپانی هلندی (فلور، ۱۹۹۳: ۳۹۴).
- هربرت دوپاگر و لیکاگتون^۱، مدیران شرکت در ایران موفق شدند که معاهده دیگری در سال ۱۶۹۴م. / ۱۱۰۶ ه.ق. که مفاد آن رضایت خاطر هر دو حکومت را فراهم می نمود، به امضاء برسانند. در این قرارداد مقرر شده بود که هر سال شاهنشاه ایران معادل سیصد کیسه ابریشم به بهای کیسه‌ای چهل و چهار تومان به هلندی‌ها بفروشد.
- در اواخر ۱۱۰۷ق. / ۱۶۹۶م. 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، نماینده دیگری به ایران فرستاد.
- در ۹ سپتامبر سال ۱۷۰۰ سفیری از طرف کمپانی دستور گرفت به اصفهان عزیمت نماید. هوگ کامر در ۷ ژوئن ۱۷۰۱م. به اصفهان رسید و بلافاصله به حضور شاه بار یافت. منشی مخصوص شاه از طرف سفیر تقاضاهای او را باین قرار باستحضار رسانید: «احتراما به عرض می‌رساند، چندین سال پیش قراردادی بین دولتین منعقد شده است که طبق آن دربار با اقتدار تعهد کرده است که در هر سال سیصد کیسه ابریشم به قرار هر کیسه‌ای چهل و چهار تومان بفروشد» (بیانی، ۱۳۵۰: ۱۲۵).
- در سال ۱۱۱۲ق. / ۱۷۰۱م. با هوگ کامر سفیر هلند قراردادی امضا شد به شرح مفاد ذیل: (فلور، ۱۳۷۱ج: ۲۱):
۱. خرید سالانه 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.
- با تمام این تفصیلات اجرای مفاد معاهده مدت زمانی به طول نیانجامید زیرا پس از یکسال مجدداً دادوستد ابریشم متوقف ماند و کشتی‌های هلندی مجبور شدند دست خالی مراجعت نمایند. سفیر هلند تقاضاهایی به قرار ذیل از دولت ایران کرد (بیانی، ۱۳۵۰: ۱۲۵-۱۲۶):
۱. از سرگرفتن فروش ابریشم از طرف دولت ایران و رعایت قرارداد منعقد در سابق.
 ۲. مطالبه ۱۵۰۰ تومان بابت قیمت اجناسی که برای احتیاجات شاه به مأمورین دولتی گمبرون تحویل شده است.
 ۳. تعدیل مالیات‌ها و حقوق و عوارض گمرکی که بر خلاف مفاد معاهده از طرف اولیای امور دولت ایران در تمام بنادر خلیج فارس مطالبه می‌شود.
 ۴. اجرای مواد مربوط به امور قضائی درباره اتباع و خدمتگزاران هلندی طبق قرارداد.
 ۵. معافیت از پرداخت مالیات خدمتگزاران بنگالی که در خدمت هلندی‌ها هستند (۱۶ نفر در گمبرون و ۱۶ نفر در اصفهان).
- شاه صفوی با تمام تقاضاهای سفیر هلند، به استثنای موضوع فروش ابریشم که دولت ایران آن را برخلاف مصالح و منافع خود می‌دانست موافقت کرد. ولی پس از مذاکرات طولانی، سرانجام با فروش ابریشم به این قرار رضایت داد: «دولت شاهنشاهی تعهد می‌کند که در

^۱ Lycagton

هرسال معادل ۱۰۰ کیسه ابریشم به قرار هرکیسه چهل و چهار تومان، مشروط بر اینکه هر سال پیشکشی به دربار ایران فرستاده شود، بفروشد. ضمناً در معاهده مقرر گردید که اگر معامله ابریشم صورت نگیرد معذک پیشکشی معهود به دربار تسلیم گردد» (همان، ۱۲۶). از آن پس، ابریشم ایرانی به طور مرتب به کمپانی تحویل نمی‌شد، به طوریکه کمپانی در سال ۱۱۲۵ق/۱۷۱۴م. آخرین محموله ابریشم خود را دریافت کرد. اما کمپانی موظف بود پیشکش سالانه خود را به دربار صفوی تقدیم کند. در مقابل، صدور دوکا (سکه طلا) از ایران توسط کمپانی افزایش یافت.

در سال ۱۱۱۷ق/۱۷۰۶م. در پی شکایت‌های مکرر شهیندر بندرعباس و مستأجر کل گمرکات، از صادرات بیش از اندازه دوکا توسط کمپانی هلندی، شاه در فرمانی بازرگانان ایرانی را از خرید اجناس وارداتی هلند ممنوع کرد (شاردن، ۱۳۹۷: ۳/۳۱۸). با اعتراض مجدد مستأجر کل گمرکات، شاه در فرمان دیگری در سال ۱۱۲۳ق/۱۷۱۲م. مجوز بازرسی از کاروان‌های کمپانی را صادر کرد. برای جلوگیری از بازرسی و بروز مشکلات بعدی پیتر مکیر^۱ نماینده کمپانی با کمک اعتمادالدوله مبلغ ۱۴۰۰۰ تومان به شاه قرض داد و این فرمان لغو شد (متیوو، ۱۹۹۹: ۳۱۲).

همان طور که ملاحظه شد نخستین قرارداد کمپانی هلندی که در زمان شاه عباس اول منعقد شده بود در دوره‌های بعد یا تجدید می‌شد یا مبنایی برای انعقاد قراردادهای بعدی قرار گرفت. البته رقم (فرمان)‌هایی نیز در موارد استثنایی در روند تجارت صادر می‌شد که به تأیید دربار نیاز داشت؛ از جمله: رفتار مناسب و شایسته مأموران محلی با کمپانی، ارسال محافظان کاروان‌ها، استرداد اجناس یا پولی که غیرقانونی اخذ شده بود، تحویل اجناس و کالاهای کمپانی به انبار گمرک و حمل آن‌ها به اصفهان، فروش ابریشم ایران در ازای کالاهای کمپانی مانند منسوجات و یا بخشی که با پول مبادله می‌شد. (افشار سیستانی، ۱۳۸۰: ۳۹).

ب) پرداخت انعام و پیشکش

پرداخت رشوه به پادشاه و افراد ذی نفوذ تحت عنوان پیشکشی و انعام از دیگر شیوه‌های مرسوم کمپانی برای عقد قرارداد و اخذ امتیازات بود که به نحو ماهرانه‌ای کمپانی از آن بهره می‌جست. در اواخر حکومت شاه عباس دوم (۱۱۰۵ق/۱۶۶۶م.) سفیر هلند به نام هوبر دولرس^۲ به قصد تجدید دوستی و استحکام روابط تجاری، با تقدیم معادل حدود ۱۰۰۰۰ دوکا هدایای گران بها به شاه و وزیران، برای جلب رضایت شاه و درباریان می‌کوشید. به گفته 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، درباره مأموریت وی به شک افتاده بود. بنابراین، سؤالات مکرری از سفیر پرسید و درباره مقاصد باطنی وی تحقیقاتی کرد، اما در نهایت، امتیازات سابق کمپانی را تجدید کرد (شاردن: ۲۰۸/۳).

در سال ۱۱۰۶ق/۱۶۹۵م. کمپانی هلندی ۱۵۰۰ تومان هدیه، به درباریان بانفوذ، مانند وزیر اعظم (احتمالاً محمد مؤمن) و چند تن از خواجه سرایان 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

^۱ Piter Macare

^۲ Hober De Lairese

ابریشم سلطنتی فروش نرفته در طی این سه سال، به کمپانی هلند تحویل شود (متیوو، ۱۹۹۹: ۲۰۸). به همین منظور، شاه قرارداد سابق کمپانی در سال ۱۱۰۷ ق. / ۱۶۹۵ م. را هم تأیید کرد.

در سال ۱۱۲۷ ق. / ۱۷۱۶ م. کتلاز 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 کالاهای کمپانی کند و جلوی شیوه 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 (فلور، ۱۳۷۱: ۹۱-۹۵). او در بندرعباس متوجه شد که بازرگانان عمده فروش، 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 مصادره اموال بانیان هلندی توسط میرزا نوراله، شهیندر بندرعباس، کتلاز با آن مخالفت کرد. سفیر پس از مذاکرات مفصل با مقامات مختلف درباری متوجه شد که اختلافات کمپانی و دربار صفوی حل شدنی 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 پیشکشی‌های کلان هموار سازد (فلور، ۱۳۷۱ ج: ۱۱۲-۱۲۱). آن‌ها بر سر موضوع مبالغ زیادی که پیتر مکاره بازرگان هلندی در اصفهان به شاه قرض داده بود صحبت نمودند که ره به جایی نبرد.

در نهایت کتلاز در سال ۱۱۲۸ ق. / ۱۷۱۷ 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 ۱۷۰۱ م. با هوگ کامر) را نیز تأیید کرد که آخرین قرارداد با دربار صفوی محسوب می‌شود (متوو، ۱۹۹۹: ۱۱۶). در نهایت، کتلاز اگرچه به مقصود اصلی خود رسیده بود ولی منظور دولت ایران مبنی بر کمک هلندی‌ها برای حمله به اعراب مسقط برآورده نشد.

ج) مبادله پایاپای

به گفته برخی تاریخ‌نگاران، شاید فکر تجارت پایاپای اجناس بین هلند و ایران، از تاجران انگلیسی مقیم سورات سرچشمه گرفته باشد. پس از آن که بازارهای هند با اشباع پارچه‌های انگلیسی مواجه شد و تقاضای خرید آن‌ها رو به کاهش گذاشت، تاجران انگلیسی در تلاش برای بازاریابی مناسب، به فکر تجارت با ایران افتادند (گابریل، ۱۳۴۸: ۱۲۰). کمپانی هلندی هم متوجه این نکته بود و ضرورت عمده این نوع تجارت، در گزارش‌های تاجران هلندی نیز منعکس است. در رقابتی که با پرتغالی‌ها در مشرق زمین در تجارت ادویه داشتند، نه تنها بازار تجارت ادویه را در اختیار گرفتند، بلکه در تجارت منسوجات هلندی با ایران نیز فعال بودند (فریر، ۱۳۸۸: ۲۵۹). سیاست تجاری آن‌ها را از نامه‌ای می‌توان دریافت که ژان کان^۱ در ۱۰۲۸ ه. ق. / ۱۶۱۹ م. به مدیران کمپانی نوشته است:

"می‌توانیم اجناسی از گجرات را با فلفل و طلا در سواحل سوماترا مبادله کنیم. ریال و پنبه سوماترا را با فلفل بانتام و ریال و صندل و فلفل را با اجناس و طلای چینی معامله نماییم. با اجناس چینی از ژاپن نقره بگیریم؛ به مردم سواحل کوروماندل، ریال و سایر اجناس را بدهیم و ادویه بگیریم، ادویه و بعضی اقلام دیگر را به مردم عربستان بدهیم و ریال دریافت کنیم. همه این عملیات را به یاری کشتی‌ها و بدون آوردن پول نقد از هلند می‌توانیم انجام بدهیم. ما اکنون مهم‌ترین ادویه را در اختیار داریم... هیچ چیز شرکت را از دستیابی به غنی‌ترین تجارت دنیا باز نمی‌دارد" (فوران، ۱۳۷۷: ۶۸).

^۱ Jan Coen

عوامل کمپانی هلندی طبق دستور شورای باتاویا، می‌بایست از پرداخت نقدی تا حد زیادی دوری می‌کردند؛ زیرا پرداخت نقدی برای کمپانی سودآور نبوده است. عوامل کمپانی هلندی دستور داشتند تا در قبال خرید ابریشم، کالاهای آسیایی مانند ادویه، فلفل و فلزات پرداخت نکنند.

از شیوه‌های معمول کمپانی هلندی برای تهیه پول نقد، خرده فروشی کالا در بین تجار معمولی بندرعباس بود. آن‌ها این کار را به صورت معامله شخصی انجام می‌دادند تا پول به دست آمده را در اصفهان به ملایم بیگ، ملک التجار تحویل دهند. ملایم بیگ آن‌ها را از معامله خصوصی طبق فرمان شاه منع کرد و به تمام ماموران گمرک دستور داد کالاهای اروپاییان را از تجار اروپایی در گمرک تحویل بگیرند و به خرج خود آن‌ها به اصفهان حمل کنند تا به این وسیله از فروش آزاد آن‌ها جلوگیری شود، اما آن‌ها با نفوذ بین درباریان، همچنان به فروش آزاد کالا در بندرعباس ادامه دادند. طبق دستور شورای ایالات هلند حکمران کل باتاویا و اعضای شورای هند شرقی، بایستی مطابق رسوم سرزمین ایران و با توجه به پایین نگه داشتن مخارج، هدایای کوچکی تهیه کرده و تحویل سفیر دهند و یا اختیار تهیه آن را به سفیر واگذار کنند.

یان اسمیت در این باره می‌نویسد: «چون مقداری از هدایای تقدیمی به شاه را در باتاویا و مقداری از آن را در بین راه تهیه کرده بودم، به نظر برخی از عوامل درباری کافی و نامناسب آمد و قرار شد مقداری سکه هم به آن بیفزایم به طوری که هدایای تقدیمی معادل ۹۰۰۰ فلورن شد. در ضمن هدایایی برای سایر بزرگان در نظر گرفته شد. وی در جریان ماموریت خود، به علت کمبود سرمایه نتوانسته بود پول نقد به ایران بیاورد. طبق اظهارات خود نقایص پیش آمده را در تجارت کمپانی می‌بایست به صورت پنهانی و با مذاکره دوستانه با شاه و درباریان، برطرف و منافع کمپانی را حفظ کند. بنابراین، بعد از چهار ماه مذاکره با صدراعظم محمدعلی بیگ و حاکم شیراز - امام قلی خان - و تقدیم هدایای بسیار به آنان توانست ملایم بیگ را متقاعد به دریافت کالاها و اجناس کمپانی که حجم بسیاری از آن ادویه بود به جای پول نقد کند» (اسمیت، ۱۳۵۶: ۵۶).

احتمالاً رابطه تجارت پارچه، ادویه و ابریشم برای کمپانی، یک مبادله تکمیلی و کامل کننده بوده است. لذا کمپانی، تلاش می‌کرد تا به هر شیوه ممکن (پرداخت رشوه و انعام و برقراری ارتباط با مقامات درباری)، از پرداخت نقدی صرف نظر کند. دربار صفوی هم به ناچار امتیازاتی برای آن قائل می‌شد. از جمله این که خرید ابریشم از مقامات درباری (ملک التاجران یا واسطه‌های آن مانند ارامنه) در ازای پرداخت ۳/۱ بهای آن با پول نقد (طلا و نقره) و مابقی به صورت پرداخت جنسی - که معمولاً از کالاهایی که از هند آورده می‌شد - بود (متیوو، ۱۹۹۹: ۱۱۶). در این وضعیت، اجناس کمپانی مشمول معافیت از عوارض گمرکی می‌شد. البته مفاد قراردادهای تجاری منعقد شده با کمپانی با توجه به موقعیت زمانی در عصر حکومت هریک از پادشاهان صفوی و به تبع آن، امتیازات واگذار شده به آن‌ها نیز تغییراتی می‌یافت.

یکی از شیوه‌هایی که کمپانی هلندی در طول دوران حکومت صفوی برای فروش واردات خود به کار می‌برد، معامله با ملک التاجران یا عامل شاه بود که خرید همه واردات کمپانی در انحصار وی قرار داشت. گاهی اوقات نیز عوامل کمپانی به خرده‌فروشی کالا بین تاجران معمولی در بندرعباس می‌پرداختند تا پول نقد به دست آمده را در ازای خرید ابریشم ایران پرداخت نمایند و شورای باتاویا، دیگر به ارسال پول نقد ملزم نبود و کمپانی به جای آن، ادویه به ایران وارد می‌کرد (فلور، ۱۳۵۶: ۳۰ و ۳۴). این شیوه معامله با عامل شاه تا اواخر حکومت شاه صفی و آغاز درگیری‌های ایران و هلند ادامه داشت. اما از زمان حکومت شاه عباس دوم، شیوه‌ای پدید آمد که با نظام پیشین تفاوت داشت؛ زیرا کمپانی همه کالاهای وارداتی خود را به چند بازرگان عمده می‌فروخت که آن‌ها نیز اجناس را به شمار زیادی از بازرگانان کوچک‌تر می‌فروختند. در زمان حکومت شاه سلطان حسین، با دادن هدایایی به عاملان شاه توسط کمپانی، وضع به شیوه مرسوم سابق برگشت. بازرگانان عمده طبق دستور شاه، می‌بایست از آن پس کالاهای کمپانی را از عوامل شاه خریداری کنند (فلور، ۱۳۵۶: ۲۲ و ۲۳).

با این که سیاست تجاری کمپانی هلندی در خصوص وارد کردن ادویه به جای فرستادن پول نقد، عامل اساسی برخورد آن‌ها با دربار صفوی به حساب می‌آمد، کمپانی همچنان تا اواخر حکومت صفوی به این سیاست خود ادامه داد.

د) حمل و نقل کالا و مسافر

کمپانی انگلیسی و هلندی از شیوه دیگری نیز سود می‌بردند. از سال ۱۰۳۲ تا ۱۰۳۵ ق. / ۱۶۲۳-۱۶۲۶ م. که رابرت شرلی^۱ سفیر شاه عباس، در دومین مأموریت خود به اروپا، درصدد متقاعد کردن تاجران انگلیسی برآمد تا در تجارت ایران سهمی داشته باشند، هنگامی که تاجران انگلیسی ادعا کردند که به علت در اختیار نداشتن اجناس و پول کافی، به صادرات ابریشم ایران قادر نیستند، شرلی خاطرنشان ساخت که تاجران ایرانی می‌توانند کالاهای خود را با کشتی‌های انگلیسی که به بنادر ایران رفت‌وآمد دارند، حمل‌ونقل کنند (فریر، ۱۳۸۸: ۲۴۳). بدین منظور هر دو کمپانی، خطوط ارتباطی منظمی بین بنادر ایران و هندوستان دایر کردند که نه تنها به حمل مسافر، بلکه به حمل و نقل کالا و اجناس بازرگانان ایرانی، ارمنی و هندی می‌پرداختند (شاردن، ۱۳۳۵: ۲۳/۱).

شاه سلیمان بزرگان ارامنه را احضار کرد و گفت در صورتی که محقق و ثابت شود که ارامنه به حمل نقره اسپانیا به هند ادامه داده اند به پرداخت صد هزار اشرفی جریمه محکوم خواهند شد. ارامنه در آن تاریخ در بصره هشتصد هزار اشرفی نقره «سویل» ذخیره داشتند. ون لینن سفیر هلند به ارامنه پیشنهاد نمود در صورتی که بخواهند، می‌توانند نقره‌های خود را در کشتی او بار کنند و متعهد گردید که بدون این که در سواحل ایران لنگر بیندازد نقره‌ها را مستقیماً به هند برساند (سانسون، ۱۳۴۶: ۳۳).

یان اسمیت، سفیر هلند، در سفرنامه خود نقل می‌کند که کشتی‌های انگلیسی، بدان جهت که از ابتدا جای خود را در میان تاجران ایرانی باز کرده‌اند، بیش‌تر مورد استفاده قرار می‌گیرند و از این راه ضرر بزرگی به ناوگان بازرگانی ما وارد می‌آید (اسمیت، ۱۳۵۶: ۶۸). طی سال‌های ۱۰۳۰-۱۰۵۰ ق. / ۱۶۲۲-۱۶۴۰ م. کشتی‌های کمپانی هلندی به همراه کشتی‌های انگلیسی، حجم عمده‌ای از حمل و نقل کالا و مسافر بین سورات و بندرعباس را به خوداختصاص داده بود. کمپانی هلندی طی سال‌های ۱۰۳۵-۱۰۳۶ ق. / ۱۶۲۶ م. در حمل بار به بندرعباس دو تا سه هزار فلورین به دست آوردند (احمدی و چهارمی، ۱۳۹۰: ۶۸).

ناوگان هلندی طی سال‌های ۱۰۳۸-۱۰۳۹ ق. / ۱۶۲۸-۱۶۲۹ م. در سفر بازگشت از بندرعباس به سورات ۲۱۵ مسافر و هشتصد صندوقچه و عدل‌های ابریشم حمل کردند. کمپانی هلندی در سال‌های ۱۰۴۷-۱۰۴۸ ق. / ۱۶۳۸-۱۶۳۹ م. حدود ۴۰۸۰۰ فلورین کالا از سورات به بندرعباس وارد کردند (Klein 1993:31).

امنیت حاصله در دریا‌های جنوب ایران و حضور بیش‌تر کشتی‌های تجاری کمپانی مذکور، شاید یکی از علل رونق تجاری کشتیرانی بین ایران و هند در عصر حکومت شاه عباس اول بوده است.

ه) قاچاق کالا و سکه

یکی از شیوه‌هایی کمپانی هلندی برای تامین مخارج و سود به کار می‌برد، قاچاق کالا و سکه بود. کمپانی نمی‌بایست به جز اجناس قید شده در قرارداد، کالای دیگری وارد و صادر می‌کرد. در غیر این صورت، اجناس آن‌ها مشمول عوارض گمرکی می‌شد (فلور، ۱۳۷۱ الف: ۱۸). آن‌ها با سوءاستفاده از مصونیت گمرکی، چند برابر مقدار کالای مقرر و تعیین شده، کالا وارد ساختند و آن‌ها را مشمول معافیت قرارداد

^۱ Robert Sherley

می‌کردند. این موارد از ادعاهای ایران به کمپانی هلندی بود به ویژه در عهد شاه عباس دوم و شاه سلیمان برسر تمدید قرارداد (شاردن، ۱۳۳۵: ۲۰۷/۳).

اما ورود بی‌رویه اجناس آن‌ها، مشکلات زیادی را برای تاجران داخلی فراهم می‌کرد، به نحوی که دربار ناچار می‌شد با دریافت عوارض گمرکی بیش‌تر، محدودیت‌هایی برای آن‌ها ایجاد کند. لذا کمپانی با پرداخت هدایا و رشوه‌های سنگین به صداعظم و مأموران گمرک، امتیاز عدم بازرسی و تفتیش اجناس را دریافت می‌کرد (سانسون، ۱۳۴۶: ۱۸۷). بنابراین آن‌ها بدون هیچ‌گونه محدودیتی، می‌توانستند به فروش کالاهای وارداتی بیش از میزان تعیین شده که می‌بایست به عاملان شاه بفروشد، اقدام کنند. نکته جالب توجه آن‌که در قراردادهای منعقد شده با کمپانی نیز به مسأله عدم واردات کالاهای دیگر تاجران زیر پرچم کمپانی و عدم صدور مسکوکات توجه ویژه‌ای می‌شد، اما آن‌ها با تخلف، اجناس تاجران خصوصی را نیز به نام خود و با مهر و علامت کمپانی هلندی وارد ساختند تا از معافیت گمرکی، به خوبی استفاده کرده، از این راه هم سود چندانی دریافت کنند. تاورنیه در این زمینه نقل کرده که در یکی از سفرهایش از بصره تا هرمز، اشیای قیمتی خود را با مهر و علامت کاپیتان هلندی وارد کرده است. این مهر و عنوان، سبب شده بود که مأموران گمرک تصور کنند متعلق به کمپانی هلندی است که از حقوق گمرکی معاف هستند (تاورنیه، ۱۳۶۳: ۳۸۹).

قاچاق مسکوکات و فلزات قیمتی نیز از این زمره بود (تاورنیه، ۱۳۶۳: ۱۰۰۸؛ شاردن، ۱۳۳۵: ۳/۲۸۲ و ۲۹۹). از دهه ۱۰۳۹ ق. / ۱۶۳۰ م. با کاهش قیمت ابریشم در اروپا، کمپانی‌های هلندی و انگلیسی مصمم شدند تا میزان خرید خود را به حداقل برسانند. لذا تلاش کردند تا عایدات کالاهای فروخته شده در ایران را به صورت مسکوکات به هند بفرستند. از آن پس، صادرات مستقیم سکه از ایران شروع شد. تمام وجوه ارسالی آن‌ها هم به شکل نقره رایج- عمدتاً عباسی- بود که با اشراف بر سودمندی طلا، شروع به صدور آن کردند؛ به نحوی که تا آخر قرن هفدهم میلادی، طلا بخش عمده صادرات آن‌ها را تشکیل می‌داد. شاه عباس دوم در پاسخ به افزایش فعالیت‌های صادراتی شمش هلندی‌ها، حکم منع صادرات شمش را صادر کرد. این حکم سبب شد که بازرگانان به خاطر مسائل حمل‌ونقل و راحتی آن، طلا را به نقره ترجیح دهند. در سال ۱۰۸۳ ق. / ۱۶۷۲ م. افزایش صادرات نقره و اساساً قاچاق آن، حکومت صفوی را برآن داشت تا عوارض پنج درصدی بر صادرات سکه، وضع کند. محدودیت‌های اعمال شده بر صادرات سکه باعث می‌شد که کمپانی با پرداخت هدایا و رشوه به ملک التاجران و اعتماد الدوله، علاوه بر کسب آزادی صادرات سکه، به قاچاق آن نیز بپردازند (متی، ۱۳۸۲: ۱۱۲). بنا به اظهارات سانسون، بانیان (صرافان) هم با حکام بندرعباس ارتباط داشتند و با دادن رشوه به آن‌ها (البته با همکاری کمپانی‌ها) سکه‌ها را از ایران خارج می‌کردند (سانسون، ۱۳۴۶: ۱۸۸). عوامل کمپانی حتی در اوضاع نامساعد کشوری (حملات ویران‌گر افغان‌ها) نیز به خروج سکه از کشور ادامه داد. در نامه‌های مدیر نمایندگی تجاری کمپانی هلندی- یان اوتس^۱- که از اصفهان به بندرعباس فرستاده، این‌گونه نوشته شده است که در سال ۱۱۳۳ ق. / ۱۷۲۰ م. کاروانی که حامل ده هزار دوکای طلا بود، از اصفهان به قصد بندرعباس حرکت کرد. کمپانی گروهی از مردان مسلح را از بندرعباس به پیشواز کاروان فرستاد تا کاروان را سالم به بندرعباس برساند (فلور، ۱۳۶۷: ۵۹-۷۳). بی‌تردید این محدودیت‌ها، کمیابی سکه طلا و نقره را سبب می‌شد و رقابت بین دو کمپانی انگلیسی و هلندی هم برای کسب آن، به گران‌تر شدن سکه‌ها می‌انجامید. گذشته از آن، رشوه‌ها و هدایا نیز، تأثیر محدودیت‌ها و نظارت بر آن‌ها را کاهش می‌داد.

بحث و نتیجه‌گیری

^۱ Yan Otes

از دیدگاه کمپانی هند شرقی هند سواحل جنوبی خلیج فارس و جزایر آن یکی از بهترین استقرارگاه‌های تجاری بود که خط تجاری دریایی آن به طور طبیعی به دریای عمان و اقیانوس هند امتداد می‌یافت لذا از اهمیت فوق‌العاده‌ای برای صاحبان کمپانی و تاجران آن‌ها برخوردار بود. کمپانی هند شرقی از آنجایی که برای تجارت در مشرق زمین و به تبع آن ایران از سرمایه و نقدینگی کافی برخوردار نبود با ترسیم یک استراتژی مشخص از مجموعه‌ای از روش‌ها برای تجارت در حوزه خلیج فارس و اقیانوس هند بهره برد. کمپانی هند شرقی هند اساس تجارت خود را بر تجارت تهاتری قرارداد که کالاهای محوری آن ادویه، ابریشم و منسوجات بود که بین حوزه‌های مختلف تبادل می‌شد و ماحصل آن کسب نقدینگی لازم برای خرید ابریشم از دربار صفویه بود البته نقدینگی به آن میزان نبود که محصول ابریشم ایران را تماما نقد بخرند بلکه ترکیبی از نقدینگی و مبادله پایاپای کالا که به کمپانی امکان تجارت می‌داد. کمپانی علاوه بر این از روش‌های دیگری برای ادامه و بسط تجارت خود بهره می‌گرفت مانند قاچاق کالا و مسافر که اصطلاحاً تجارت سیاه خوانده می‌شود یا حمل کالاهای کمپانی‌ها یا تجار دیگر با پرچم کمپانی هند شرقی هلند که عایداتی را نصیب صاحبان کمپانی می‌کرد. مضاف بر همه این‌ها کمپانی برای پیشبرد امور خود در ایران و عقد قراردادهای پرمفعت و کسب امتیازات مختلف از دربار پادشاه صفوی رشوه‌های بعضاً کلانی تحت عنوان پیشکشی و هدیه تقدیم شاه و ابواب جمعی دربار می‌کرد، این روند تا پایان حکومت صفویه کماکان ادامه داشت. استراتژی هلندی با مؤلفه‌هایی که ذکر شد تا میزان قابل توجهی کامیابی‌هایی برای کمپانی به بار آورد و با حذف رقبا تجارت پرسودی را رقم زدند ضمن اینکه از هر گونه تعهد سیاسی که دولت صفویه مایل بود ناوگان هلندی را برای برگردان حاکمیت صفویه بر سواحل و بنادر جنوب به آن متعهد کند، سرباز زدند و تنها حاضر بودند در حوزه تجاری وارد مذاکره و عقد معاهده شوند. در مقابل دولت ایران هم، در زمان پادشاهان قدرتمندی چون شاه عباس اول و دوم از تجارت با هلندی‌ها بهره‌مند شدند اما در زمان پادشاهان ضعیفی چون شاه صفی و شاه سلطان حسین وزنه امتیازات به نفع هلندی‌ها سنگین‌تر بود و از تجارت با آن‌ها رونق چندانی نصیب اقتصاد و جامعه ایران نشد و حتی در مواقعی زبان به تهدید گشودند و با تصرف هر چند مستعجل جزیره قشم درصدد تحمیل خواسته‌های خود بر دربار ایران نیز برآمدند. اما در مجموع می‌توان گفت هنوز دولت‌های اسلامی مانند ایران و عثمانی از اقتدار و توانمندی کافی برخوردار بودند تا اجازه استعمار سرزمینی به این قدرتهای نوظهور اروپایی ندهند، ضمن اینکه هنوز استعمار اروپایی در شکل کلاسیک آن شکل نگرفته بود و مجموعه اقدامات هلند را می‌باید در چارچوب اقتصاد مرکانتیلیسمی ارزیابی کرد که قدرت، رفاه و خوشبختی را در گردآوری ثروت و طلا و نقره می‌دانستند.

تعارض منافع

در انجام مطالعه حاضر، هیچ‌گونه تضاد منافی وجود ندارد.

مشارکت نویسندگان

در نگارش این مقاله تمامی نویسندگان نقش یکسانی ایفا کردند.

موازن اخلاقی

در انجام این پژوهش تمامی موازن و اصول اخلاقی رعایت گردیده است.

شفافیت داده‌ها

داده‌ها و مآخذ پژوهش حاضر در صورت درخواست از نویسندگان مسئول و ضمن رعایت اصول کپی رایت ارسال خواهد شد.

حامی مالی

این پژوهش حامی مالی نداشته است.

References

- Afshar Sistani, I. (2001). Documents and Historical Sources (Decrees of Safavid Kings). Tehran: Mahmoud Afshar Endowment Foundation.
- Ahmadi, N., & Zareiyan Jahromi, Z. (2011). A study of the trading methods of East India Companies and their impact on maritime trade in the Persian Gulf during the Safavid era. *Sokhan Tarikh Journal*, 14, 55-88.
- Arbez, E. P. (1941). A Chronicle of the Carmelites in Persia and the Papal Mission of the XVIIth and XVIIIth Centuries. <https://www.jstor.org/stable/25014022>
- Beyani, K. B. (1970). Iran-Netherlands relations during the embassy of Musa Beyg. *Historical Studies*, 5, 6, 99-126.
- Chardin, J. (1959). *Siāhatnāmeḥ (Travels)* (Mohammad Abbasi, Trans.). Tehran: Amir Kabir.
- Chardin, J. (2018). *Travels of Jean Chardin* (Eghbal Yaghmaei, Trans.). Electronic version.
- Farabi, S. (2007). The role of silk in Iran-Netherlands trade relations during the Safavid era. *Historical Research Journal*, 2(8), 33-50.
- Floor, W. (1977). *The First Ambassadors of Iran and the Netherlands* (Daryoush Majlesi & Hossein Abotorabian, Eds.). Tehran: Tahouri.
- Floor, W. (1988). *The Fall of the Safavids and the Rise of Mahmoud Afghan* (Abolghasem Seri, Trans.). Tehran: Toos.
- Floor, W. (1992a). *Essays on the Social History of Iran: Trade Disputes between Iran and the Netherlands and Dutch Commerce in the Afsharid and Zand Eras* (Abolghasem Seri, Trans.). Tehran: Toos.
- Floor, W. (1992b). *Essays on the Social History of Iran: The Dutch on Khark Island (Persian Gulf) during Karim Khan's Era* (Abolghasem Seri, Trans.). Tehran: Toos.
- Floor, W. (1993). *The Dutch and The Persian Silk Trade*. *Etudes Safavid*, Edited by Jean Calmard, Paris-Tehran: Institute Franca is De Recherché En Iran.
- Foran, J. (1998). *Fragile Resistance: The History of Social Changes in Iran* (Ahmad Tadin, Trans.). Tehran: Rasa.
- Gabriel, A. (1969). *Geographical Researches on Iran* (Fathali Khaje Noori, Trans.). Tehran: Ibn Sina.
- Karim Khan. (1992). *Trade Disputes between the Netherlands and Iran and Dutch Commerce in the Afsharid and Zand Eras* (Abolghasem Seri, Trans.). Part 1. Tehran: Toos.
- Klein, R. (1993). *Caravan Trade in Safavid Iran*. *Etudes Safavid*, Edited by Jean, Calmard, Paris-Tehran: Institute Franca is De Recherché En Iran.
- Rajaei, G. (2007). Iran-Netherlands relations from the Safavid to the Zand dynasty. *Quarterly Journal of Foreign Relations History*, 30, 88-111.
- Ramazani, A. (2008). *Historical Treaties of Iran*. Tehran: Tarfand.
- Sanson. (1967). *Safarnameh: The State of the Imperial Country of Iran during the Reign of Shah Soleiman Safavid* (Taghi Tafazoli, Trans.). Tehran: Ibn Sina.
- Smith, I. (1977). *Safarnameh (Travelogue)* (Willem Floor, Trans., Daryoush Majlesi & Hossein Abotorabian, Eds.). Tehran: Tahouri Library.